

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА КООПЕРАЦИИ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ

Материалы Международной
научно-практической конференции

Часть 2

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

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА КООПЕРАЦИИ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ

Материалы Международной научно-практической конференции

Саранск, 23–24 апреля 2025 г.

Часть 2

Текстовое электронное издание

УДК 334.7(063)
ББК 65
Т 291

Редколлегия:

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

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

Теория и практика кооперации в современном обществе :
Т 291 материалы Международной научно-практической конференции (Саранск, 23–24 апр. 2025 г.) / редколлегия: Р. Р. Хайров (отв. редактор) [и др.] ; Саран. кооп. ин-т (филиал) РУК. – Саранск : РИЦ МГПУ, 2025. – Ч. 2. – Текст : электронный.

ISBN 978-5-8156-1922-7

Материалы, вошедшие в настоящий сборник, затрагивают актуальные проблемы: правовые проблемы и инструменты реформирования современного законодательства; финансовые и управленческие аспекты формирования и развития хозяйственного комплекса в регионе, включая кооперативный сектор экономики; кооперация науки и общества: в поисках инновационной и устойчивой модели развития; информационные технологии как инструмент кооперации науки и общества; современные тенденции бухгалтерского учета, анализа и аудита; актуальные аспекты развития менеджмента и таможенного дела; межкультурная коммуникация и лингвистическая контактология в процессе изучения гуманитарных дисциплин.

Издание предназначено для научных работников, преподавателей и студентов вузов.

Минимальные системные требования:

IBM PC – совместимые; ОЗУ 512 Мб; 100 Мб на жестком диске; Windows (XP, Vista, Windows 7, 8); видеосистема: от 128 Мб и выше; Adobe Reader

© Саранский кооперативный
институт (филиал) РУК, 2025
© Авторский коллектив, 2025

СОДЕРЖАНИЕ

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА, АНАЛИЗА И АУДИТА

- [Булычева Т. В., Елисеева О. В. Новые правила расчета НДФЛ в 2025 году](#)
[Булычева Т. В., Шарина Е. М. Современные тренды в анализе и аудите финансовой отчетности](#)
[Бушева А. Ю., Полежаева Е. О. Совершенствование учета и экономического анализа эффективности использования основных средств с помощью RFID-меток](#)
[Бушева А. Ю., Калабкина И. М. Учет резервов на оплату обязательств](#)
[Гудожникова Е. В., Ромашкина А. Р. Принципы организации внутреннего контроля в организации](#)
[Гудожникова Е. В., Цимерман Н. С. Движение капитала как универсального объекта учета и отчетности](#)
[Гудожникова Е. В., Фильчакова Н. М. Современные тенденции развития учетно-аналитического обеспечения экономической безопасности предприятия](#)
[Гудожникова Е. В., Скороходова О. Н. Анализ динамики и состава банковских услуг АО «Россельхозбанк»](#)
[Гудожникова Е. В., Щанкина Л. Н. Управление денежными потоками предприятия](#)
[Елисеева О. В., Булычева Т. В. Особенности организации бухгалтерского учета на предприятиях малого бизнеса при специальном налоговом режиме](#)
[Ромашкина А. Р. Внутренний аудит как элемент системы внутривозвратного контроля организации](#)
[Фильчакова Н. М. Проблемы обеспечения экономической безопасности хозяйствующих субъектов](#)
[Цимерман Н. С. Принципы системы учета и отчетности в разрезе движения капитала](#)

ФИНАНСОВЫЕ И УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА В РЕГИОНЕ, ВКЛЮЧАЯ КООПЕРАТИВНЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ

- [Абелова Л. А., Якаев Д. А. Разработка финансовой стратегии предприятия в системе управления оборотными активами](#)
[Абелова Л. А., Тарадаева К. В. Цифровая трансформация банковского обслуживания физических лиц в России](#)
[Алимбекова А. Р. Оценка обязательств коммерческого банка](#)
[Алимбекова А. Р. Оценка эффективности деятельности коммерческого банка](#)
[Алимбекова А. Р. Анализ активных операций коммерческого банка](#)
[Арутюнов С. Г. Анализ оборотных средств ООО «Аквилон-лизинг» и эффективности их использования](#)
[Бушнев Н. Е. Оценка влияния бизнес-среды на финансовые риски предприятия](#)
[Гадаева В. М. Совершенствование управления собственными финансовыми ресурсами организации](#)
[Емелин А. А. Финансовые ресурсы и их роль в обеспечении финансовой устойчивости предприятия](#)
[Епифанова Е. В. Использование оборотных средств в условиях цифровой экономики](#)
[Епифанова Е. В. Управление дебиторской задолженностью предприятия](#)
[Епифанова Е. В. Определение эффективности деятельности предприятия](#)
[Захаркина Р. А., Матюшкина К. Ю. Методика оценки платежеспособности хозяйствующего субъекта](#)
[Захаркина Р. А., Рысев А. А. Анализ структуры финансовых результатов деятельности и динамики прибыли предприятия](#)
[Катайкина Н. Н., Милованов А. А. Финансовая устойчивость организации](#)
[Косолапов В. А. Оценка эффективности размещения капитала хозяйствующего субъекта](#)
[Котякова Е. А., Жалнова М. Н. Основы финансового обеспечения деятельности государственных муниципальных учреждений](#)
[Маркова А. А. Повышение эффективности использования капитала для обеспечения финансовой безопасности предприятия](#)
[Мартасов О. В. Оценка состояния активов предприятия](#)
[Мягова М. В., Аксенова А. А. Оценка ликвидности и платежеспособности как факторов обеспечения финансовой устойчивости предприятия](#)
[Мягова М. В., Кечина Е. Г. Источники финансирования оборотного капитала предприятия](#)

[Рысев А. А. Анализ состава и структуры доходов и расходов предприятия](#)
[Рысев А. А. Оценка эффективности деятельности предприятия на основе расчета показателей рентабельности](#)
[Харитонов Б. С. Кредитная деятельность коммерческого банка](#)
[Шилкина Т. Е., Табачникова М. Е. Оценка рациональности структуры капитала предприятия](#)
[Якаев Д. А. Система управления оборотными активами и краткосрочными обязательствами](#)
[Якаев Д. А. Формирование оптимальных запасов сырья и готовой продукции в системе управления оборотными активами](#)

КООПЕРАЦИЯ НАУКИ И ОБЩЕСТВА: В ПОИСКАХ ИННОВАЦИОННОЙ И УСТОЙЧИВОЙ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ

[Верхоглядов К. В. Имущество ООО «Электропромбыт» как обеспечение устойчивости предпринимательских структур](#)
[Волкова Н. Н. Эволюция теории конкуренции](#)
[Девяткин А. В. Роль человеческого капитала в развитии деятельности предприятия](#)
[Девяткина Т. А. Оценка использования финансовых ресурсов производственного предприятия АО «Станкостроитель»](#)
[Зотова Е. В., Юртова Д. О. Цифровые решения в процедуре банкротства: оптимизация и эффективность](#)
[Полозова А. С., Синягина М. В. Оценка производственного потенциала предприятия как основа реализации инвестиционной политики](#)
[Пруцкова Е. В., Девяткин А. В. Перспективы развития человеческого капитала ООО «Электропромбыт»](#)
[Пруцкова Е. В., Девяткин А. В. Модели оценки специалистов ООО «Электропромбыт»](#)
[Пруцкова Е. В., Верхоглядов К. В. Классификация инвестиций и значение инвестиционного механизма](#)
[Сайгачев И. А., Бурканов В. Е. Факторы конкурентоспособности предприятия в условиях глобализации экономики](#)
[Сорокина А. А. Управление финансовыми результатами предприятия](#)
[Сулдына О. В., Горячкина Н. В. Оценка деловой активности и рентабельности предприятия](#)
[Хайров Р. Р., Шилкина Т. Е. Проблемы технологического развития предприятий в концепции устойчивого развития](#)

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ КАК ИНСТРУМЕНТ КООПЕРАЦИИ НАУКИ И ОБЩЕСТВА

[Акамова Н. В. Обучение профилированию, логированию и тестированию кода на Python](#)
[Владимирова Д. М. Анализ учебной литературы на предмет обучения учащихся применению свойств квадратичной функции](#)
[Голяева Н. В., Калачев А. В. Применение нейронных сетей в обработке графической информации](#)
[Кирюшкина О. С. Корпоративные информационные системы в образовании](#)
[Немыкина О. И., Немыкина А. С. Критерии оценки качества информационной системы](#)
[Ребрушкина Т. А. Формирование функциональной грамотности студентов СПО на занятиях математики](#)
[Тимошкина А. С. Формирование цифровой грамотности у студентов среднего профессионального образования](#)
[Яшкина О. А. Шифрование в отечественных операционных системах](#)

АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ МЕНЕДЖМЕНТА И ТАМОЖЕННОГО ДЕЛА В УСЛОВИЯХ КООПЕРАЦИИ НАУКИ И ОБЩЕСТВА

[Адушкин В. И., Аверьянов В. Д. Оценка внутреннего потенциала в целях выявления перспективных направлений его развития](#)
[Арсенькин Р. А., Левкин В. В. Управление оборотным капиталом в организации](#)
[Арсенькин Р. А. Методические подходы к оценке оборотного капитала организации и его оптимизации](#)

[Биушкин А. В., Левкин В. В. Методы оценки финансовой устойчивости предприятия](#)
[Биушкин А. В. Методика анализа финансовых результатов организации](#)
[Герайкин А. Н., Курышева Е. В. Финансовая стратегия как составляющая экономической безопасности предприятия](#)
[Герайкин А. Н. Финансовая составляющая экономической безопасности предприятия: практический аспект](#)
[Деваев А. С. Конкурентоспособность предприятия в условиях пятой промышленной революции](#)
[Деваев А. С., Селяев Д. С. Стратегический SWOT-анализ деятельности предприятия](#)
[Иванов Н. Ю. Управление персоналом с позиции стратегического управления](#)
[Копылова Е. В., Шакирьянов Д. А. Анализ распределения и использования прибыли АО «Рузхиммаш»](#)
[Ключников А. Д., Ткачихин Д. В. Организационно-экономическая ХАРАКТЕРИСТИКА АО «Биохимик»](#)
[Колмыков А. В., Чиндяйкин А. В. Сущность и основные задачи стратегического управления предприятием](#)
[Копылова Е. В., Саямов Р. Ю. Формирование стратегии развития персонала](#)
[Копылова Е. В., Ткачихин Д. В. Комплекс маркетинговых коммуникаций АО «Биохимик»](#)
[Куркина Н. Р., Игонькина О. В., Рыкова Е. В. Совершенствование управления маркетингом образовательных программ в организации](#)
[Куркина Н. Р., Усова К. В. Резильентность в системе образовательной организации](#)
[Курышева Е. В. Управление финансовыми ресурсами предприятия в целях улучшения его финансового состояния](#)
[Левкин В. В. Факторы, влияющие на формирование финансовой устойчивости предприятия](#)
[Лепкина В. К., Сульдина Т. И. Совершенствование технологии приготовления банкетных блюд из мяса в индустрии питания](#)
[Маршаков М. А. Ключевые факторы успеха предприятия](#)
[Маршаков М. А. Методы оценки конкурентоспособности предприятий](#)
[Маршаков М. А. Разработка стратегии развития компании на основе стратегического анализа](#)
[Мошко А. А. Процесс разработки финансовой стратегии предприятия](#)
[Пиксин В. Ю. Стратегия управления персоналом организации](#)
[Радин В. Д. Трехуровневая модель разработки обоснования стратегии предприятия](#)
[Саямов Р. Ю. Разработка стратегии развития персонала ООО «Лента»](#)
[Селяев Д. С. SMM-стратегия внешней и внутренней стратегии предприятия](#)
[Солдаткина С. М. Оценка факторов внешней среды, влияющих на деятельность организации](#)
[Степанов Д. В. Некоторые проблемы стратегического планирования в России](#)
[Суровцев Д. Н. Формирование стратегии развития малого предприятия в регионе](#)
[Сухотерина А. Д. Структура экономики и проблемные аспекты развития малого и крупного бизнеса в России](#)
[Ткачихин Д. В. Исследование основных направлений коммуникационной деятельности предприятия](#)
[Чегодаева Н. Д., Покотилов Я. С. Формирование экологической культуры студентов СПО при изучении курса «Экологические основы природопользования»](#)
[Шакирьянов Д. А. Диверсификация деятельности корпорации как инструмент повышения прибыли в АО «Рузхиммаш»](#)
[Шакирьянов Д. А. Оценка формирования прибыли в корпорации](#)

МЕЖКУЛЬТУРНАЯ КОММУНИКАЦИЯ И ЛИНГВИСТИЧЕСКАЯ КОНТАКТОЛОГИЯ В ПРОЦЕССЕ ИЗУЧЕНИЯ ГУМАНИТАРНЫХ ДИСЦИПЛИН В ИНСТИТУТАХ КООПЕРАЦИИ

[Бакаева Ж. Ю., Имяреков С. М., Самочкова О. А. Прагматизм как истинное знание в рационализации действительности](#)
[Бакаева Ж. Ю., Имяреков С. М., Ерохина И. В. Эпистемологическое измерение истины в контексте позитивизма](#)
[Беспалова М. И. Образовательный и развивающий потенциал виртуальных экскурсий в изучении английского языка](#)
[Еремкина Н. В. Коммуникативные барьеры в аспекте юридической деятельности](#)
[Еремкина Н. В. Специфика этикета в условиях цифровой коммуникации](#)

Савушкина Л. В. Значение иностранного языка в деятельности юриста

Самосудова Л. В. Анализ владения словарным запасом иностранного языка студентами неязыковых специальностей

Тимонина А. С. Педагогические условия формирования коммуникативных умений будущих педагогов средствами интерактивных технологий

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА, АНАЛИЗА И АУДИТА

УДК 657.1

НОВЫЕ ПРАВИЛА РАСЧЕТА НДФЛ В 2025 ГОДУ

Булычева Татьяна Валерьевна, кандидат экономических наук, доцент

Елисеева Ольга Владимировна, кандидат экономических наук, доцент

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

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

NEW RULES FOR CALCULATING PERSONAL INCOME TAX IN 2025

Bulycheva Tatyana Valerievna, PhD (Economics), Associate Professor

Eliseeva Olga Vladimirovna, PhD (Economics), Associate Professor

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

В 2025 году начнёт действовать прогрессивная шкала НДФЛ с максимальной ставкой 22 %. Реформа НДФЛ актуальна, так как она направлена на совершенствование системы налогообложения доходов физических лиц и повышение эффективности сбора налогов. Реформа включает введение прогрессивной шкалы налогообложения, изменение размеров налоговых вычетов и порядка их предоставления, а также введение новых налоговых ставок для отдельных категорий доходов.

Практика показала, что пятиступенчатая шкала едва ли не самая запутанная поправка. Скрытых изменений оказалось так много, что путаются и сами налоговики. В статье рассматриваются особенности расчета НДФЛ в 2025 году в разных ситуациях.

Ключевые слова: налог на доходы физических лиц, налоговая база, налоговые льготы, заработная плата, период, отчетность.

In 2025, a progressive personal income tax scale with a maximum rate of 22 % will begin to operate. The personal income tax reform is relevant, as it is aimed at improving the personal income tax system and increasing the efficiency of tax collection. The reform includes the introduction of a progressive scale of taxation, changes in the amount of tax deductions and the procedure for their provision, as well as the introduction of new tax rates for certain income categories.

Practice has shown that the five-step scale is perhaps the most confusing correction. There have been so many hidden changes that the tax authorities themselves are confused. The article discusses the specifics of calculating personal income tax in 2025 in different situations.

Keywords: personal income tax, tax base, tax benefits, salary, period, reporting.

С 2025 года действует пять разных ставок НДФЛ вместо двух. Например, для доходов от 2,4 млн до 5 млн руб. ставка составляет 15 процентов. При этом считать налог по каждой новой ставке нужно только с суммы превышения лимита доходов, то есть сумма, получаемая на руки, уменьшится только для тех сотрудников, кто зарабатывает более 2,4 млн руб. в год, это как минимум 200000 руб. в месяц.

Например, в марте доходы сотрудника с начала года превысили 2,4 млн руб. и составили 2,5 млн руб. Сумма НДФЛ составит:

$$2\,400\,000 \text{ Р} \times 13 \% + (2\,500\,000 \text{ Р} - 2\,400\,000 \text{ Р}) \times 15 \% = 327\,000 \text{ руб.}$$

В расчет лимита необходимо включать только облагаемые НДФЛ суммы, без вычетов и любых необлагаемых доходов. Налоговую базу при расчете уменьшают на вычеты, в том числе и на имущественные. При этом ставка может снова уменьшиться. Дело в том, что имущественный вычет полагается за весь текущий год. И если, например, с доходов работника бухгалтерия уже начала удерживать НДФЛ по ставке 15 процентов, возможно, после вычета ставка снова уменьшится до 13 процентов.

Например, сотрудник в марте 2025 года оформил имущественный вычет и обратился с ним к работодателю. Сумма вычета – 2 млн руб. облагаемые НДФЛ доходы работника с начала года – 3 млн руб. Бухгалтер уже начал применять ставку НДФЛ 15 процентов, по этой ставке удержал налог с 600000 руб. (3000000 – 2400000). Из-за вычета налоговая база снижается до 1000000 руб. (3000000 – 2000000). Ставка НДФЛ снова 13 процентов, а работнику нужно вернуть 272000 руб. (600 000 Р × 15 % + (2 000 000 Р – 600 000 Р) × 13 %).

В таблице 1 представлены ставки и КБК по налогу на доходы физических лиц.

Доход с начала года	Ставка НДФЛ (КБК для уплаты)
2,4 млн руб. и менее	13 % (КБК 182 1 01 02010 01 0000 110)
От 2,4 млн до 5 млн руб. включительно	312 000 руб.

	плюс 15 % с суммы, превышающей 2,4 млн руб. (КБК 182 1 01 02080 01 0000 110)
От 5 млн до 20 млн руб. включительно	702 000 руб. плюс 18 % с суммы, превышающей 5 млн руб. (КБК 182 1 01 02150 01 0000 110)
От 20 млн до 50 млн руб. включительно	3 402 000 руб. плюс 20 % с суммы, превышающей 20 млн руб. (КБК 182 1 01 02160 01 0000 110)
От 50 млн руб.	9 402 000 руб. плюс 22 % с суммы, превышающей 50 млн руб. (КБК 182 1 01 02170 01 0000 110)

Но необходимо помнить, что при расчете НДФЛ учитывают только облагаемые доходы.

Если у работника несколько налоговых агентов, то каждый из них посчитает НДФЛ исходя из своих доходов. Также не надо учитывать доходы сотрудника на прошлых местах работы [1]. Эта информация нужна только для детских вычетов по НДФЛ. Если в итоге потребуется доплата, ее определит налоговая инспекция по итогам года. Проверяющие получают данные из каждой компании, сложат их и пересчитают НДФЛ. Сотрудник доплатит налог самостоятельно по уведомлению из ИФНС, срок – не позднее 01 декабря следующего года (п. 6 ст. 228 НК). Т. е. каждый налоговый агент считает НДФЛ только по своим доходам.

Существует особенность расчета налоговой базы по дивидендам, которую считают отдельно от других доходов. Также применяют ставку 13 процентов к дивидендам в пределах 2,4 млн. руб. С дивидендов свыше этой суммы считают НДФЛ по ставке 15 процентов.

Таблица 2 – Ставки и КБК по НДФЛ. Дивиденды

Доход с начала года	Ставка НДФЛ (КБК для уплаты)
<i>Резиденты</i>	
2,4 млн руб. и менее	13 % (КБК 182 1 01 02130 01 0000 110)
От 2,4 млн руб.	312 000 руб. плюс 15 % с суммы, превышающей 2,4 млн руб. (КБК 182 1 01 02140 01 0000 110)
<i>Нерезиденты</i>	
Независимо от суммы	15 % (КБК 182 1 01 02010 01 0000 110)

Если зарплата и прочие трудовые доходы участника компании не превысили 2,4 млн. руб. с начала года и отдельно дивиденды тоже не превысили этот лимит, но общая сумма доходов оказалась больше, то НДФЛ считают по ставке 13 процентов и с дивидендов, и с заработной платы. При этом даже если общая сумма окажется больше 2,4 млн. руб. с начала года, по итогам года работнику ничего доплачивать не потребуется.

Специальные правила по НДФЛ установили с 2025 года для доходов в виде оплаты труда сотрудников, которые работают в районах Крайнего Севера, приравненных к ним местностях и других местностях и районах с неблагоприятными климатическими или экологическими условиями. К районным коэффициентам и процентным надбавкам к заработной плате северных сотрудников применяют двухуровневую шкалу ставок НДФЛ: 13 или 15 процентов (п. 6.2 ст. 210, п. 1.2 ст. 224 НК).

Таблица 3 – Ставки НДФЛ и КБК для северных выплат

Доход с начала года	Ставка НДФЛ (КБК для уплаты)
5 млн руб. и менее	13 % (КБК 182 1 01 02210 01 0000 110)
От 5 млн руб.	650 000 руб. плюс 15 % с суммы, превышающей 5 млн руб. (КБК 182 1 01 02230 01 0000 110)

Получается, что все выплаты работникам теперь нужно делить на две части независимо от размера дохода сотрудника с начала года.

Например, сотрудник работает в районе Крайнего Севера. Его доходы с начала 2025 года составили:

– заработная плата – 4560000 руб.;

– надбавка и районный коэффициент – 5472000 руб.

Налог с этих выплат бухгалтер считает отдельно. НДФЛ с заработной платы составляет:

$$312\,000\text{ Р} + (4\,560\,000\text{ Р} - 2\,400\,000\text{ Р}) \times 15\% = 636\,000\text{ Р}.$$

Налог с северных выплат равен:

$$650\,000\text{ Р} + (5\,472\,000\text{ Р} - 5\,000\,000\text{ Р}) \times 15\% = 720\,800\text{ Р}.$$

Это окончательный расчет. Заработная плата и северные выплаты относятся к разным налоговым

базам по НДФЛ, поэтому по итогам 2025 года ИФНС не будет их складывать и высчитывать разницу, а сотруднику не потребуется самому доплачивать налог.

Вычеты по НДФЛ можно применять как к основной базе, так и к базе, в которую входят северные выплаты [2]. В какой последовательности? В ФНС полагают, что тут все на усмотрение компании. НК не устанавливает очередность предоставления вычетов, компания вправе определить ее сама. А работнику выгоднее применять вычет к основной базе.

При этом северные надбавки и районный коэффициент не нужно учитывать при определении лимита для детских вычетов в размере 450000 руб. Также не надо брать в расчет лимита доходы по операциям с ценными бумагами, от продажи имущества, дивиденды. По ним тоже действует своя шкала по НДФЛ. Сравнивают с лимитом только доходы, которые формируют основную налоговую базу: заработную плату, премии, отпускные и т. п. (п. 2.1 ст. 210 НК). Пока эти доходы не превысили 450 000 руб. с начала года, работнику полагаются стандартные вычеты по НДФЛ.

Особый порядок расчета НДФЛ с северных выплат означает, что теперь при выплате отпускных, командировочных, компенсации за неиспользованный отпуск, выходного пособия при увольнении нужно выделять долю дохода, которая приходится на районный коэффициент и северные надбавки (письмо ФНС от 28.01.2025 № БС-4-11/739, которое довели до инспекций). Сложность в том, что напрямую на эти выплаты районный коэффициент и процентную надбавку не начисляют. Это происходит косвенным образом через средний заработок. Ведь средний заработок рассчитывают с учетом всех выплат, доплат и надбавок, которые предусмотрены системой оплаты труда.

Разъяснений Минфина о том, как должен выглядеть расчет НДФЛ, на данный момент нет.

Чтобы выделить в отпускных и других выплатах долю дохода в части районного коэффициента и надбавок, есть два варианта действий. Первый – посчитать отдельно отпускные из заработной платы и отдельно из коэффициентов и надбавок (РК и СН). Второй – определить долю доходов в расчетном периоде, которая приходится на северные выплаты. Конкретный вариант зависит от настроек учетной программы.

В России есть не только Крайний Север и приравненные к нему территории, но и местности с особыми климатическими условиями. Например, часть Ростовской области, Ставрополья и Дагестана. Считать НДФЛ по-особому надо в отношении коэффициентов и надбавок как на северных территориях, так и везде, где установлены такие доплаты (письмо Минфина от 29.10.2024 № 03-04-09/105865).

Выходное пособие, как и раньше, не облагается НДФЛ, если его размер не превышает трех средних заработков или шести средних заработков для районов Крайнего Севера. С 2025 года законодатели определили правила расчета этого показателя (п. 1 ст. 217 НК). Теперь, чтобы определить необлагаемый лимит, средний заработок нужно считать по правилам для декретных и детских выплат. Если выплаты при увольнении окажутся больше, чем лимит, то с суммы превышения удерживают НДФЛ. И тут возникают сразу две неясности.

Во-первых, где брать данные для расчета? Ведь детские пособия считают за два календарных года исходя из заработка по всем местам работы, но учитывают только тот заработок, с которого начислены взносы в пределах лимита. Также в расчете участвуют исключаемые периоды. Запрашивать данные в СФР и у прошлых работодателей?

Во-вторых, за какой период считать лимит, то есть на сколько дней умножать дневной заработок, чтобы получить три средних месячных заработка? Ведь пособия рассчитывают в календарных днях, а средний заработок считают исходя из рабочих. Официальных разъяснений нет.

Новые правила распространяются на случаи:

- когда организация обязана выплатить выходное пособие или средний заработок за период трудоустройства по закону: при увольнении в связи с сокращением, ликвидацией, призывом в армию или по медицинским показаниям;

- когда выходное пособие выплачивают по соглашению сторон трудового договора.

Стоимость подарков включают в налоговую базу, к которой применяется специальная двухуровневая, а не обычная пятиуровневая шкала ставок НДФЛ. Минимальная ставка 13 процентов действует, пока доходы работника нарастающим итогом с начала года не превысят 2,4 млн. руб. С суммы превышения НДФЛ удерживают уже по ставке 15 процентов. Соответственно, при расчете общего лимита доходов стоимость подарков не учитывают. Лимит по каждой базе считают отдельно (п. 1, 1.1 ст. 225 НК).

Таблица 4 – Ставки и КБК для подарков

Доход с начала года	Ставка НДФЛ (КБК для уплаты)
2,4 млн руб. и менее	13 % (КБК 182 1 01 02010 01 0000 110)
От 2,4 млн руб.	312 000 руб. плюс 15 % с суммы, превышающей 2,4 млн руб. (КБК 182 1 01 02180 01 1000 110)

Подарки входят в одну налоговую базу, например, с дивидендами. Однако при расчете НДФЛ в совокупную налоговую базу их не включают и налог считают отдельно. Таким образом, при проверке отчетности аудиторы сосредоточатся на проверке системы внутреннего контроля, а также оценке субъективных суждений руководства, влияющих на показатели отчетности [3].

ЛИТЕРАТУРА

1. Булычева Т. В., Завьялова Т. В. Изменения в бухгалтерском и налоговом учете с 2017 года // Бухгалтерский учет: достижения и научные перспективы XXI века. Материалы Международной научно-практической конференции кафедры бухгалтерского учета университета. 2016. С. 481–487.
2. Соколова Л. С., Булычева М. В. Роль отчета о финансовых результатах в системе финансовой отчетности организации в современных условиях // Интеграция науки и образования в условиях цифровизации. Материалы Национальной научно-практической конференции : в 2 ч. Российский университет кооперации, Саранский кооперативный институт. Саранск, 2021. С. 101–105.
3. Булычева М. В., Булычева Т. В., Завьялова Т. В. Изменения в сфере применения международных стандартов аудита в 2022 году // Управленческий учет. 2022. № 9-2. С. 148–153.

УДК 657.1

СОВРЕМЕННЫЕ ТРЕНДЫ В АНАЛИЗЕ И АУДИТЕ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Булычева Татьяна Валерьевна, кандидат экономических наук, доцент

Шарина Екатерина Михайловна, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: t.v.bulycheva@ruc.su; st810708@ruc.su

CURRENT TRENDS IN THE ANALYSIS AND AUDIT OF FINANCIAL STATEMENTS

Bulycheva Tatyana Valerievna, PhD (Economics), Associate Professor

Sharina Ekaterina Mikhailovna, master's student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Аудит финансовой отчетности, в том числе финансовых результатов с использованием современных технологий предполагает использование инновационных цифровых технологий для обработки, хранения и анализа информации. Статья посвящена вопросам использования современных технологий в оценке результатов финансово-хозяйственной деятельности. Это позволяет автоматизировать процесс аудита финансовой отчетности и минимизировать временные издержки.

Ключевые слова: информационные технологии, аудит, управленческая отчетность, бухгалтерская финансовая отчетность, доходы, расходы, выручка, прибыль, рентабельность.

The audit of financial statements, including financial results using modern technologies, involves the use of innovative digital technologies for processing, storing and analyzing information. The article is devoted to the use of modern technologies in assessing the results of financial and economic activities. This allows you to automate the audit process of financial statements and minimize time costs.

Keywords: information technology, audit, management reporting, accounting financial reporting, income, expenses, revenue, profit, profitability.

Информационные технологии играют ключевую роль в анализе и аудите финансовой отчетности, обеспечивая автоматизацию и оптимизацию данного процесса. Благодаря современным информационным программам появляется возможность использовать аналитические инструменты, такие как программы для анализа больших данных, специализированные алгоритмы оценки, визуализация результатов.

В современных условиях цифровизация финансовой отчетности становится неотъемлемой частью бизнес-процессов организаций, обеспечивая конкурентные преимущества и возможность эффективного управления в условиях растущего объема данных [1].

На данный момент отчет в Excel объединил в себе три востребованные функции для финансистов благодаря возможностям Power Pivot и Power Query. Больше не придется выбирать между детализацией и финансовой аналитикой и множить файлы.

Традиционный подход к подготовке управленческих отчетов заключается в использовании стандартных возможностей Excel: формул листа, сводных таблиц, макросов. Часто перечисленные инструменты хорошо решают одну прикладную задачу, но при этом существенно осложняют выполнение

ние смежной либо мешают ему [2]. Так, сводная таблица обеспечивает корректный и быстрый расчет агрегационных значений определенного показателя. Однако это правило едино для всех ячеек рабочей области сводной таблицы. Поэтому внутри сводной таблицы не получится составить привычный отчет «Прибыли и убытки», ведь в нем присутствует ряд статей, которые рассчитываются отличным от других способом. Так, относительная рентабельность за квартал не является суммой рентабельности входящих в него месяцев и т. д.

В результате финансовой службе приходится создавать, а затем поддерживать множество различных отчетов, базирующихся на общем наборе исходных данных. При этом один отчет предназначен для подробной аналитики, другой – для вывода расчетных показателей, а третий – для просмотра динамики по периодам.

В последние версии программы Excel встроены инструменты Power Pivot и Power Query. Именно они позволяют создавать отчеты, объединяющие сразу все полезные для работы свойства.

Классические сводные отчеты позволяют определять аналитики-иерархии с произвольным количеством уровней. Но каждый из уровней такой иерархии представляется отдельным столбцом в таблице-измерении. Поэтому для корректного отображения аналитики требуется, чтобы иерархия была сбалансированной, то есть чтобы все элементы листового уровня, при помощи которых устанавливается связь с таблицей фактов, находились в одном столбце.

Ряд измерений, с которыми приходится работать на практике, относятся к категории несбалансированных. Типичный пример – организационно-штатная структура. В ней могут быть отделы, как находящиеся в прямом подчинении у генерального директора, что соответствует второму уровню, так и входящие в дирекции или департаменты, что соответствует третьему, четвертому уровням и т. д. Подобные структуры тяжело визуализировать в сводных отчетах. Обычно для этого приходится искусственно дублировать уровни суммирования для всех элементов измерения и доводить их количество до максимального. Потом при показе такие элементы многократно повторяются, что делает отчет сложным для восприятия. Но есть нововведения. В Power Pivot посредством DAX-выражений можно усилить логику вывода элементов сложных измерений, исключив показ повторяющихся значений. Тогда в рассматриваемом примере показатели, относящиеся к отделу прямого подчинения, будут выведены только на одном, соответствующем ему втором уровне.

Создавать управленческие отчеты до последнего времени приходилось в два этапа.

Сводные таблицы помогают эффективно рассчитывать и при необходимости детализировать метрики по тем элементам аналитики, которые присутствуют в исходной таблице фактов. Но в источнике обычно не хранятся данные, относящиеся к производным статьям типа «Валовая прибыль» (ВП).

Элемент ВП должен вычисляться на базе других, предварительно рассчитанных элементов измерения – выручки и прямых расходов. Поэтому для него следует определить собственную формулу расчета, отличную от базовой меры. Но такие отдельно вычисляемые элементы нельзя добавить в структуру обычной сводной таблицы. По этой причине создавать управленческие отчеты до последнего времени приходилось в два этапа: произвести вычисление базовых показателей в аналитическом пространстве Power Pivot с последующим выводом значений метрик на лист Excel посредством функций КУБ() и задать правила расчета производных аналитик с помощью формул листа. Очевидный недостаток такого подхода – жесткая структура рабочих форм. Каждую из них приходилось настраивать отдельно. Но возможности языка DAX позволяют определить формулы расчета производных показателей прямо внутри аналитического пространства. Формулы задаются при помощи последовательного вызова метрик – «каскада мер».

Теперь настройка любого прикладного отчета стала простым и быстрым действием: достаточно изменить макет одной сводной таблицы. Например, детализация какого-либо из разделов по статьям приведет лишь к относительному смещению ячеек с показателями в пределах сводной таблицы, но сохранит логику расчета.

Идеология стандартных отчетных – как правило, годовых – циклов во многом базируется на необходимости подготовки рабочих форм с предопределенной структурой.

Возможности языка DAX позволяют определить формулы расчета производных показателей прямо внутри аналитического пространства

В стандартный набор обычно входят три отдельных отчета: бюджет доходов и расходов, отчет о доходах и расходах и отчет «План-факт». Модели для них создаются посредством формульных вычислений в Excel. В большинстве случаев они заново определяются для каждого бюджетного периода. Так, формы для отчетов «План-факт – 2024» и «План-факт – 2025» представляются отдельными наборами файлов и опираются на различные источники данных. Поэтому подготовка отчета за несколько лет требует значительных трудозатрат: необходимо не только объединить исходные данные,

но и подготовить еще одну, новую форму, в которой перечислены периоды из нового диапазона.

Если свести все необходимые показатели в одно аналитическое пространство и построить отчетные формы на базе сводных таблиц, это позволит отказаться от идеологии стандартных отчетных циклов и расширить горизонты отчетности на многолетние периоды.

Перенеся вычисления в среду Power Pivot, можно за несколько секунд перестроить сводный отчет – оставить в нем только плановые или, наоборот, фактические данные. Для этого достаточно добавить новый фильтр «Тип» и выбрать в нем нужное значение: «План», «Факт» или комбинацию «План + факт».

Следует помнить, что внедрение цифровых технологий позволяет организациям минимизировать временные издержки на анализ финансовой отчетности и повысить качество принимаемых управленческих решений [3].

Важно отметить, что несмотря на высокую степень автоматизации, роль аудитора остается ключевой при формировании профессионального суждения, оценки результатов автоматизированного анализа, принятии окончательных решений и контроле качества работы [4].

Таким образом, информационные технологии существенно трансформируют процесс аудита финансовой отчетности, повышая его эффективность и качество [5]. При этом важно понимать, что они являются инструментом в руках аудитора, а не полной заменой профессионального суждения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Завьялова Т. В., Булычева Т. В. Методологический подход к анализу и оценке финансового состояния // Вестник Российского университета кооперации. 2019. № 1 (35). С. 42–48.
2. Завьялова Т. В., Булычева Т. В. Методика анализа показателей деловой активности активов и капитала // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества. Материалы II Международной научно-практической конференции. 2018. С. 79–85.
3. Хайров Р. Р. Методический подход к оценке экономической устойчивости предприятия // Р. Р. Хайров, Т. Е. Шилкина, Е. В. Зотова. OpenScience. 2022. Т. 4. № 4. С. 123–137.
4. Булычева М. В., Булычева Т. В., Завьялова Т. В. Изменения в сфере применения международных стандартов аудита в 2022 году // Управленческий учет. 2022. № 9-2. С. 148–153.
5. Кузнецова Е. Г., Мягкова М. В., Шилкина Т. Е. Экономическая безопасность коммерческого банка, Саранск, 2020.

УДК 658.15

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА И ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ С ПОМОЩЬЮ RFID-МЕТОК

Бушева Антонина Юрьевна, кандидат экономических наук, доцент

Полежаева Евгения Олеговна, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: conors991@gmail.com; sidorova@mail.ru

IMPROVING ACCOUNTING AND ECONOMIC ANALYSIS OF THE EFFICIENCY OF THE USE OF FIXED ASSETS USING RFID TAGS

Busheva Antonina Yuryevna, PhD (Economics), Associate Professor

Polezhaeva Evgeniya Olegovna, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

В статье рассматриваются возможности применения RFID-технологий для совершенствования учета и экономического анализа основных средств (ОС). Показано, как автоматизация процессов идентификации и мониторинга с помощью RFID-меток повышает точность учета, снижает трудозатраты и минимизирует потери. Рассматривается интеграция RFID с учетными системами (на примере 1С), что позволяет получать актуальные данные для расчета ключевых показателей эффективности (фондоотдача, рентабельность ОС и др.). Приводятся практические примеры внедрения в промышленности и логистике, подтверждающие сокращение сроков инвентаризации на 70–90 % и повышение точности данных до 99,9 %.

Ключевые слова: RFID, основные средства, автоматизация учета, экономический анализ, эффективность использования ОС, 1С.

The article explores the potential applications of RFID technology to improve the accounting and economic analysis of fixed assets. It demonstrates how automating identification and monitoring processes using RFID tags enhances accounting accuracy, reduces labor costs, and minimizes losses. The integration of RFID with accounting systems (using 1C as an example) is examined, enabling access to real-time data for calculating key performance indicators (capital productivity, return on assets, etc.). Practical implementation examples in industry and logistics are provided, demonstrating a 70–90 % reduction in inventory time and an improvement in data accuracy to 99.9 %.

Keywords: RFID, fixed assets, accounting automation, economic analysis, asset utilization efficiency, 1C.

В условиях цифровизации бизнеса традиционные методы учета основных средств (ОС) становятся недостаточно эффективными. Ручные инвентаризации, бумажные журналы и отсутствие реального мо-

мониторинга приводят к потерям, простоям оборудования и неоптимальному использованию ресурсов.

Решением этих проблем являются технологии маркировки и RFID (Radio Frequency Identification), которые позволяют автоматизировать контроль, повысить точность учета и даже прогнозировать состояние оборудования.

RFID-метки (Radio Frequency Identification) – это миниатюрные электронные устройства для автоматической идентификации объектов с помощью радиоволн. Они состоят из микрочипа (хранит данные) и антенны (передает сигнал), работают без прямой видимости на расстоянии до 100 м.

Современные технологии маркировки нашли широкое применение в различных отраслях. RFID-метки используются для автоматизированного учета в логистике (отслеживание грузов), производстве (контроль оборудования), рознице (умные полки) и медицине (учет лекарств). Эта технология особенно эффективна там, где требуется массовый автоматизированный контроль. Маркировка и RFID-технологии кардинально улучшают контроль за основными средствами предприятия, обеспечивая комплексный мониторинг и управление активами. Основное преимущество этих технологий заключается в полной автоматизации процессов учета и инвентаризации. RFID-системы позволяют мгновенно сканировать до 100 меток одновременно без прямого контакта, сокращая время проведения инвентаризации в 10–15 раз по сравнению с традиционными методами.

Важным аспектом является защита активов от хищений и несанкционированного использования. Система мгновенно сигнализирует о попытке несанкционированного выноса оборудования, а постоянная маркировка в виде гравировки существенно затрудняет перепродажу украденных активов. «Полная история перемещений каждого объекта помогает оперативно расследовать любые случаи недостачи. На основе собираемых данных система автоматически рассчитывает ключевые показатели эффективности использования ОС: фондоотдачу, коэффициенты использования и загрузки, точные сроки окупаемости. Это позволяет выявлять неиспользуемое или малоэффективное оборудование, оптимизируя состав основных фондов предприятия» [1].

Примеры внедрения

1. Компания «ТЕХНОНИКОЛЬ», являясь одним из лидеров производства строительных материалов в России и СНГ, активно внедряет RFID-технологии для оптимизации ключевых бизнес-процессов. На производственных площадках компании RFID используется в нескольких направлениях, обеспечивая существенное повышение эффективности операционной деятельности.

Основное применение RFID связано с маркировкой продукции и транспортной упаковки. Каждая единица продукции, будь то рулоны кровельных материалов или изоляционные плиты, оснащается UHF RFID-меткой. Эти метки содержат полный набор идентификационных данных: уникальный код продукта, дату производства, номер партии, информацию о качестве. Такое решение позволило радикально ускорить процессы приёмки и отгрузки – теперь весь поддон сканируется за 1–2 секунды, тогда как ручная проверка занимала 5–10 минут. Особенно значительный эффект достигнут на складе в Рязани, где время проведения инвентаризации сократилось на 90 %.

Не менее важно применение RFID для контроля движения сырья. Специальные метки размещаются на биг-бегах с минеральной ватой и ёмкостях с битумом, а считыватели, установленные на въездах и выездах производственных площадок, автоматически фиксируют все перемещения. Это обеспечивает точный учёт расхода сырья и автоматическое отражение данных в корпоративной ERP-системе.

Отдельное направление – учёт производственного оборудования и инструментов. RFID-метками маркируются промышленные формы для изоляции, погрузочная техника, тележки и дорогостоящий инструмент. На одном из заводов в Беларуси это позволило сократить потери оборудования на 25 %. Дополнительное преимущество – метки хранят полную историю обслуживания, что упрощает планирование технического обслуживания.

Все данные с RFID-систем интегрируются с корпоративными IT-решениями: 1C:ERP для финансового учёта, MES-системами для контроля производства и WMS для управления складской логистикой. «Типичный пример автоматизации – при отгрузке RFID-метка поддона автоматически сверяется с заказом в 1C, и система блокирует отгрузку при несоответствии» [2].

2. В Москве RFID-технологии активно используются для автоматизированного учета и мониторинга элементов городской инфраструктуры. Эта система позволяет эффективно управлять объектами благоустройства, включая скамейки, урны, фонари, детские площадки, малые архитектурные формы и зеленые насаждения. Основные цели внедрения RFID-меток – автоматизация инвентаризации, контроль качества работ подрядчиков, предотвращение краж и вандализма, а также оптимизация бюджетных расходов на содержание городского хозяйства.

Техническая реализация проекта основана на использовании пассивных UHF-меток (диапазон 860–960 МГц), которые крепятся на объекты благоустройства. Сотрудники коммунальных служб оснащены мобильными терминалами для считывания данных – это могут быть специализированные

устройства или обычные смартфоны с NFC-модулем. Полученная информация передается в единую городскую систему управления «Умный город» и Центр управления городом (ЦУР Москвы).

На практике это работает следующим образом: при сканировании метки на скамейке или другом объекте инспектор видит в мобильном приложении полную историю объекта – дату установки, информацию о подрядчике, сроки гарантийного обслуживания, историю ремонтов и график плановых проверок. Это позволяет значительно ускорить процесс инвентаризации и повысить точность данных.

Конкретные примеры внедрения RFID в Москве включают парк «Зарядье», где метками помечены скамейки, урны и информационные стенды. «По данным администрации парка, это позволило в 5 раз ускорить проведение проверок объектов. В рамках программы «Мой район» RFID-метки используются для мониторинга состояния детских площадок – система помогает контролировать износ качелей, горок и другого оборудования. Также технология применяется для учета городских остановочных павильонов и борьбы с актами вандализма» [3].

Преимущества перед традиционными методами

RFID превосходит традиционные методы учета по всем ключевым параметрам. В отличие от требующих прямой видимости штрих-кодов, RFID позволяет мгновенно считывать сотни меток на расстоянии, ускоряя инвентаризацию в десятки раз. Внедрение RFID-технологий в систему 1С открывает новые возможности для автоматизации учета и управления бизнес-процессами. Основное преимущество такой интеграции – кардинальное ускорение инвентаризации. Если раньше переучет склада на 10 000 позиций занимал 2–3 дня с участием нескольких сотрудников, то с RFID-метками и мобильными сканерами эта процедура сокращается до 1–2 часов. Метки считываются мгновенно и без прямой видимости, что исключает человеческий фактор и повышает точность данных.

«Важным преимуществом является полная автоматизация документооборота. Все операции с RFID-метками – приемка, перемещение, продажа или списание – автоматически фиксируются в 1С, формируя необходимые документы и проводки. Это не только ускоряет процессы, но и минимизирует ошибки» [4].

Интеграция RFID с 1С особенно эффективна для контроля перемещений. «Система позволяет в реальном времени отслеживать местоположение товаров, оборудования или документов, автоматически фиксируя все перемещения между складами, отделами или филиалами. При попытке несанкционированного выноса имущества система генерирует предупреждение. Такие решения уже доказали свою эффективность на практике – например, австралийский универмаг Myer уменьшил время на инвентаризацию с нескольких часов до нескольких минут после внедрения RFID» [5].

Экономический эффект от внедрения проявляется в нескольких аспектах. Во-первых, существенно сокращаются трудозатраты на 30–50 % уменьшается потребность в учетном персонале. Во-вторых, снижаются потери от ошибок учета и краж на 20–40 %. В-третьих, оптимизируется налоговый учет благодаря точному отражению движения активов. Как показывает практика, инвестиции в RFID-систему для среднего склада окупаются за 8–12 месяцев за счет перечисленных факторов.

Заключение

Аналитические возможности системы открывают новые горизонты для управления бизнесом. Руководство получает в реальном времени данные о товарах с низкой оборачиваемостью, простоях оборудования и других ключевых показателях. Автоматизированная отчетность позволяет оперативно выявлять проблемные зоны и принимать взвешенные управленческие решения.

Различные отрасли демонстрируют впечатляющие результаты: розничные сети сокращают время инвентаризации с недель до часов, промышленные предприятия уменьшают потери инструмента на 70%, а логистические компании доводят точность отгрузок до 99,9 % [6]. В медицинских учреждениях система обеспечивает надежный контроль за сроками годности препаратов и оборудования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Сферы применения RFID-технологий в бизнесе и не только. URL: <https://scanport.ru>
2. Axelot внедрил технологию RFID на ранее автоматизированном складе «ТехноНиколь». URL: <https://www.tadviser.ru/index.php>
3. Резидент ОЭЗ «Технополис «Москва» разработал 3D-метку для оцифровки объектов городской инфраструктуры. URL: <https://www.mos.ru>
4. Презентация IT компания VIANT. URL: <https://www.cleverence.ru>
5. Используя RFID – технологию, Компания «Myer» уменьшила время на инвентаризацию с нескольких часов до нескольких минут. URL: <https://rfid-scan.ru>
6. Кузнецова Е. Г., Кузнецова Т. Е. Стимулирование сбыта продукции предприятия как инструмент воздействия на рыночный спрос // Экономика и предпринимательство. 2014. № 12-2 (53). С. 711–713.

Бушева Антонина Юрьевна, кандидат экономических наук, доцент

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

Калабкина Ирина Михайловна, кандидат экономических наук, доцент

Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н. П. Огарёва

E-mail: a.yubusheva@ruc.su; i.m.kalabkina@yandex.ru

ACCOUNTING OF RESERVES FOR PAYMENT OF OBLIGATIONS

Busheva Antonina Yurievna, PhD (Economics), Associate Professor

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Kalabkina Irina Mikhailovna, / PhD (Economics), Associate Professor

National Research Mordovian State University named after. N. P. Ogareva

В статье рассмотрено, как формируются резервы на оплату обязательств в бюджетных государственных учреждениях в программе 1С. Какие документы оформлять при поступлении товаров, работ или услуг и получении документов. Какой датой отражать резерв в учете, и какие проводки формировать.

Ключевые слова: государственный сектор, учреждения, расходы, резерв, обязательства, документы, операции

The article examines how reserves are formed for the payment of obligations in budgetary public institutions in the 1C program. Which documents should be issued upon receipt of goods, works or services and receipt of documents. Which date should the reserve be reflected in accounting, and which transactions should be generated.

Keywords: public sector, institutions, expenses, reserve, obligations, documents, operations

С 2023 года все учреждения обязаны создавать резерв на оплату обязательств, по которым товары, работы или услуги получены, а документы о приемке не подписаны.

Если товары получили, работы и услуги оказаны, учреждение обязано принять их к учету, даже если нет документов. Но, так как принимать денежные обязательства без документов нельзя, надо создать резерв предстоящих расходов. Такие расходы, как правило есть у большинства. Например, когда оплачиваете коммуналку в одном месяце, а сами услуги получаете в другом.

Когда поставка матзапасов уже произошла, а документы о приемке поступают в учреждение позже, надо сформировать резерв на счете 401.60.

В момент, когда происходит поставка, создайте в разделе «Материальные запасы» документ «Поступление МЗ». Выберите счет учета, укажите реквизиты отправителя, заполните табличную часть. На закладке «Бухгалтерская операция» выберите типовую операцию «Резерв. Поступление по договорам купли-продажи, договорам поставки, другим аналогичным договорам». Счет 401.60 программа проставит автоматически, а субконто для него сформируется из данных, указанных в поле «Резервы и оценочные обязательства».

Для удобства отслеживания сразу прописывайте контрагентов или договоры, которых будете указывать в поле «Резервы и оценочные обязательства»

В поле «Отложенные обязательства» поставьте галку в чекбоксе «Постановка на учет отложенных обязательств». Проведите документ.

Когда документы поступят, надо закрыть счет 401.60. Для этого зайдите в раздел «Услуги, работы, производство» и создайте новый документ «Поступление услуг, работ». Выберите контрагента, договор, заполните в табличной части номенклатуру товара, количество и сумму, аналитику затрат.

На закладке «Бухгалтерская операция» проставьте типовую операцию «Резерв. Начисление обязательств за счет резерва». Укажите счет резерва. В поле «Резервы и оценочные обязательства» укажите те же данные, которые прописывали в документе о поступлении. В поле «Обязательства» поставьте галки в чекбоксах «Авторасчет денежного обязательства» и «Скорректировать отложенные обязательства». Проведите документ. После этого будет сторнирована проводка по отложенным обязательствам и принимаются денежные обязательства — возникает кредиторская задолженность.

При формировании резерва важно обращать внимание на дату поставки, получения услуг, работ и дату подписи в документах о приемке. Именно дата подписания показывает, что был разрыв между поставкой и приемкой.

Как и в случае с матзапасами, при поставке основных средств может случаться временной разрыв между фактом поставки и поступлением документов о приемке. В этом случае бухгалтер также формирует резерв на счете 401.60. Однако здесь есть свои отличия.

В момент, когда происходит поставка, создайте в разделе «ОС, НМА, НПА» документ «Поступление ОС, НМА, НПА». Выберите счет учета, укажите реквизиты контрагента, центр материальной от-

ветственности, заполните табличную часть. На закладке «Бухгалтерская операция» выберите типовую операцию «Резерв. Поступление по договорам купли-продажи, договорам поставки, другим аналогичным договорам». Счет 401.60 там проставится автоматически, а субконто для него подтянется в зависимости от данных в поле «Резервы и оценочные обязательства».

В поле «Отложенные обязательства» поставьте галку в чекбоксе «Постановка на учет отложенных обязательств». Проведите документ.

После того как оформили поступление, можно по кнопке «Создать на основании» сформировать документ «Решение о признании объектов нефинансовых активов». Программа откроет «Помощник ввода на основании». Часть реквизитов будет уже предзаполнена.

Выберите счет учета. В поле «КПС учета» по умолчанию программа подставляет счет с КВР 244, но в данном случае его надо заменить на все нули. На следующей странице «Помощника» укажите МОЛ и данные поставщика, создайте карточку капвложений.

На закладке «Параметры амортизации» пропишите срок полезного использования в месяцах. Способ начисления программа подскажет в зависимости от стоимости ОС. Поставьте галку в поле «Ввод к эксплуатации одновременно с принятием к учету». В разделе «Затраты по амортизации / списанию» укажите КВР 244, номенклатуру «Услуга по госзаданию», виды затрат – начисление амортизации. Если учреждение ведет налоговый учет по внебюджетной деятельности, пропишите порядок включения стоимости в состав расходов.

На закладке «Состав комиссии» выберите из постоянно действующих комиссий и заполните состав.

На закладке «Типовая операция» выберите «Признание активов НФА».

Нажмите «готово». Зайдите в раздел «ОС, НМА, НПА» – «Решение о признании объектов нефинансовых активов», откройте созданный документ. Проверьте заполненные данные. На закладке «Основные средства» добавьте инвентарный номер ОС и результаты голосования комиссии, создайте инвентарную карточку. Проведите документ.

Когда пришли документы о приемке, зайдите в раздел «Услуги, работы, производство» и создайте новый документ «Поступление услуг, работ». Выберите контрагента, договор, заполните в табличной части номенклатуру товара, количество и сумму, аналитику затрат.

Закладку «Денежные обязательства» заполните по кнопке «Заполнить». На закладке «Бухгалтерская операция» проставьте типовую операцию «Резерв. Начисление обязательств за счет резерва». Укажите счет резерва. В поле «Резервы и оценочные обязательства» укажите те же данные, которые прописывали в документе о поступлении. В поле «Обязательства» поставьте галки в чекбоксах «Авторасчет денежного обязательства» и «Скорректировать отложенные обязательства». Проведите документ. После этого будет сторнирована проводка по отложенным обязательствам и принимаются денежные обязательства – возникает кредиторская задолженность.

Услуги регистрируются последним днем того месяца, в котором они были оказаны. Если документы не поступили на эту дату, возникает временной разрыв и надо создать резерв.

Когда услуга оказана, ее надо зарегистрировать. Для этого зайдите в раздел «Услуги, работы, производство» и создайте документ «Поступление услуг, работ» с датой – последний день месяца, в котором оказана услуга.

В табличной части надо указать номенклатуру и количество потребленных услуг. В ряде случаев определить количество без документов невозможно. Поэтому закрепите в учетной политике, как рассчитывать данные о потребленном объеме услуг и их стоимость – например, по средним значениям, по определенной формуле и т. п.

На закладке «Бухгалтерская операция» выберите типовую операцию «Резерв. Формирование себестоимости готовой продукции» (если списываете услугу на счет 109.00) или «Резерв. Отнесение расходов на финансовый результат» (если списываете на счет 401.20). Поставьте галку в чекбоксе «Постановка на учет отложенных обязательств». Проведите документ.

Когда поступили подтверждающие документы, оформите еще один документ «Поступление услуг, работ». Здесь уже надо указать фактические количество и стоимость услуг. На закладке «Бухгалтерская операция» проставьте типовую операцию «Резерв. Начисление обязательств за счет резерва». Здесь операция одна, независимо от того, на какой счет вы списываете услуги. В поле «Обязательства» поставьте галки в чекбоксах «Авторасчет денежного обязательства» и «Скорректировать отложенные обязательства». Проведите документ.

Теперь надо скорректировать изначально введенную сумму на счете 401.60 и соответственно отложенные обязательства. Для этого перейдите в раздел «Учет и отчетность» и создайте документ «Операция бухгалтерская». Дата должна соответствовать дате поступления документа. Сторнируйте отложенное обязательство.

Как проверить, все ли правильно закрыто по счету 401.60? Сначала сформируйте оборотно-сальдовую ведомость по счету 401.60 в разрезе КФО, резервов и оценочных обязательств, договоров, КПС и КЭК. Если вы при создании резерва указывали контрагентов и договоры, то в ОСВ информация будет отображаться уже с разбивкой по ним. При необходимости в настройках отбора можно отсортировать показатели по каким-то отдельным резервам.

Договор должен быть выбран везде. Оставлять это поле пустым нельзя. Если есть ситуации с временным разрывом, то должны быть обороты не только по КВР 111 и 119. Убедитесь, что все счета закрыты и аналитика верная.

Для проверки корректного отражения резервов и обязательств сформируйте общую оборотно-сальдовую ведомость за год по счетам 401.60, 502.99, 506.90 (у казенных учреждений – 501.93), 502.11 и 502.12. Вид сравнения – «в списке». На закладке «Группировка» установите галочки на кодах, чтобы отследить аналитику. По счетам 401.60 и 502.99 суммы должны быть равны в разрезе КПС и КЭК, по счету 506.90 (501.93) – сумма с минусом.

Если отразить показатели через резерв предстоящих расходов на счете 401.60, показатели годовой отчетности задвоятся. Поэтому Минфин рекомендует создать резерв предстоящих расходов, но при этом признать позднее поступление документов событием после отчетной даты.

В случае с товарно-материальными ценностями поступление отразите по дебету счета 105.00, 106.00 и кредиту счета 401.60 и примите отложенные обязательства. Документы, которые поступят в январе, отразите как СПОД, то есть декабрем. Аналогичным образом оформляйте операции по работам: поступление отразите по дебету счета 106.00, 109.00, 401.20 и кредиту счета 401.60. Не забывая-те сторнировать отложенные обязательства и принимать денежные обязательства.

С услугами может быть несколько вариантов.

Если документ за декабрь подписан в январе до момента сдачи отчетности, Минфин допускает два варианта действий.

Вариант 1: отразить в учете не позднее 31 декабря на сумму согласно документу. Показатели на счете 401.60 отразите в сумме, рассчитанной, например, по счетчикам, или можете уточнить ее в ресурсоснабжающей организации.

После того, как в январе 2024 года бухгалтерия получит документы, отразите факт приемки услуги по дате подписания документа. Резерв закройте. Денежные обязательства признайте в учете за счет суммы ранее созданного резерва датой поступления первички.

Вариант 2: создать резерв предстоящих расходов, но при этом признать позднее поступление документов событием после отчетной даты. Дата отражения в учете – не позднее 31 декабря на сумму согласно документу. Факт поступления документа в январе отразите также последним днем отчетного периода – 31 декабря.

Закрепите в учетной политике документы, которые поступают в учреждение как СПОД и раскрытие в пояснительной записке к балансу за год

Если же возникла ситуация, когда документ за декабрь, не подписан заказчиком до момента сдачи отчетности, надо 31 декабря создать резерв на расчетную сумму. В январе, когда документ подписан, резерв закройте по дате подписания и при необходимости скорректируйте.

ЛИТЕРАТУРА

1. Приказ Минфина России от 01 декабря 2010 г. № 157н «Об утверждении Единого плана счетов бухгалтерского учета для органов государственной власти (государственных органов), органов местного самоуправления, органов управления государственными внебюджетными фондами, государственных академий наук, государственных (муниципальных) учреждений и Инструкции по его применению»

УДК 657.3

ПРИНЦИПЫ ОРГАНИЗАЦИИ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В ОРГАНИЗАЦИИ

Гудожникова Елена Владимировна, кандидат экономических наук, доцент

Ромашкина Амина Рафаэлевна, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: e.v.gudozhnikova@ruc.su; 0aminaar0@mail.ru

PRINCIPLES OF THE ORGANIZATION OF INTERNAL CONTROL IN THE ORGANIZATION

Gudozhnikova Elena Vladimirovna, PhD in Economics, Associate Professor

Romashkina Amina Rafaelevna, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Актуальность исследования научной проблемы исходит из обеспечения своевременности и результативности системы внутреннего контроля, роль которой базируется на обеспечении эффективного функционирования и управления организацией, также помогает обеспечить надежность и полноту финансовой отчетности, а также эффективность и результативность операций.

Ключевые слова: внутренний контроль, финансовая отчетность, риски, внешний контроль, аудиторы

The relevance of the research of the scientific problem comes from ensuring the timeliness and effectiveness of the internal control system, whose role is based on ensuring the effective functioning and management of the organization, also helps to ensure the reliability and completeness of financial statements, as well as the efficiency and effectiveness of operations.

Keywords: internal control, financial reporting, risks, external control, auditors

В современных экономических условиях для долгосрочной финансовой стабильности и эффективного функционирования предприятий необходимо использование самых передовых концепций управления, одной из которых, безусловно, является внутренний контроль.

Обязательства, которые должны быть уплачены компании, имеет принципиально важное значение, воздействуя на экономическое состояние, использование финансовых средств в обороте, а также величину доходов, по сути, приобретенной организацией в отчетном периоде. Ключевой целью финансового контроля является достижение наибольшего значения обеспеченности и благосостояния собственников экономического субъекта [2]. Обычно, в процессе финансово-хозяйственной деятельности экономического субъекта часть этой задолженности неизбежна, однако контролируется и находится в рамках допустимых значений для дальнейшей благоприятной работы организации. В современной экономике инновации являются одним из ключевых драйверов, поэтому всё больше организаций начинают переключать свою деятельность на разработку и выпуск различного рода инноваций [1].

Допуская возможность получения хороших экономических результатов от реализации продукции, товаров и услуг, важно помнить о рисках, связанных с увеличением задолженности. Неграмотное управление задолженностью может привести к значительным потерям и неблагоприятным последствиям для организации. Недооценка рисков, связанных с ростом задолженности, может привести к финансовым потерям, снижению кредитоспособности и даже банкротству организации.

Поэтому для успешного управления задолженностью необходимо регулярно проводить анализ финансовых показателей, оценивать динамику изменения долгов и разрабатывать стратегии управления ими.

В современном мире эффективность и успешность бизнеса во многом зависит от грамотно организованной системы управления и внутреннего контроля.

Внутренний контроль является неотъемлемой частью любой организации, обеспечивая ее стабильность, надежность и конкурентоспособность на рынке. Создание такой системы контроля в экономическом субъекте направлено на обеспечение своевременности и результативности всех происходящих в нем процессов, так из этого следует, что система внутреннего контроля, роль которой базируется на обеспечении эффективного функционирования и управления организацией, также помогает обеспечить надежность и полноту финансовой отчетности, а также эффективность и результативность операций.

Кроме того, построение слаженной системы контроля помогает касаясь соблюдения законодательства, нормативных актов и внутренних политик и процедур. Функционирующая система внутреннего контроля в организации помогает выявлять и минимизировать риски, связанные с её деятельностью.

Контроль в организации, согласно мнению специалистов данной области, считается процесс обеспечения соответствия деятельности сотрудников, подразделений и компании в целом установленным целям, нормам и стандартам. Одним из основных принципов эффективного управления является разделение полномочий и ответственности между сотрудниками, что позволяет снизить риски злоупотреблений и ошибок.

Внутренний контроль обеспечивает контроль за исполнением должностных обязанностей, проверку правильности и своевременности выполнения задач, а также оценку качества работы каждого сотрудника.

Установленная система контроля внутри экономического субъекта помогает определить, насколько эффективно выполняются поставленные задачи, выявляет существующие отклонения в работе и проблемы деятельности, а также позволяет принимать меры для устранения уже имеющихся рисков или потенциальных угроз.

Ключевые характерные черты, по которым можно классифицировать различия внутреннего и внешнего контроля представлены более подробно в таблице 1.

Таблица 1 – Характерные признаки внешнего и внутреннего контроля

Признаки	Внутренний контроль	Внешний контроль
Цель	Обеспечить достижение целей организации, сохранить активы и предотвратить мошенничество	Обеспечить соответствие нормативным актам, политике и стандартам, установленным внешними организациями, такими как правительственные учреждения или отраслевые ассоциации
Субъекты	Сама организация и ее сотрудники	Организации или отдельные лица, подлежащие внешнему контролю
Объекты	Системы, процессы и ресурсы организации	Деятельность, процессы и результаты, отслеживаемые внешним контролем
Основная функция	Оценка рисков, контрольная деятельность, информация и коммуникация, мониторинг и надзор	Мониторинг, аудит и обеспечение соблюдения требований
Пользователи информации	Руководство, совет директоров, акционеры и внутренние аудиторы	Внешние организации, заинтересованные стороны, регулирующие органы и широкая общественность
Периодичность	Постоянный мониторинг и оценка внутренних процессов и средств контроля	Периодические аудиты и инспекции, проводимые внешними организациями

Организации также отличаются высокой степенью конкуренции, что вынуждает их постоянно искать новые пути улучшения своей деятельности и повышения конкурентоспособности. Все процессы, от определения целей до непосредственной деятельности, находятся в постоянной взаимосвязи, и именно внутренний контроль помогает определить результативность деятельности.

Внутренний контроль нужен, чтобы повысить эффективность бизнес-процессов, поэтому по результатам проверок руководители обязаны устранить выявленные несоответствия и нарушения [4].

Для обеспечения успешной работы на рынке компания должна иметь эффективно функционирующую систему внутреннего контроля, адаптированную к особенностям ее бизнеса и учитывающую специфику рынка (рис. 1). Взаимосвязь внутреннего контроля с различными этапами деятельности организаций представлены схематично

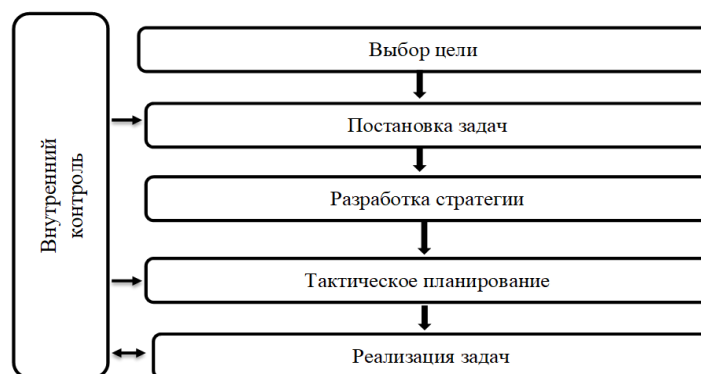


Рисунок 1 – Взаимосвязь системы внутреннего контроля с этапами, ведущими к достижению целей

Для создания системы внутреннего контроля в организации необходимы определенные условия, такие как наличие четкой структуры управления, разделение обязанностей между сотрудниками, наличие контрольных процедур и регулярное проведение проверок.

Также важно, чтобы система внутреннего контроля была интегрирована в общую систему управления организацией и соответствовала ее целям и задачам. После того, как все аспекты будут продуманы, уже непосредственно можно переходить к разработке методики внедрения системы внутреннего контроля.

Для этого в организации требуется, с учетом специфических условий, обладать полной информацией обо всех ее компонентах. Требуется определить объекты и субъекты системы внутреннего контроля [5].

Подводя итог, внутренний контроль является важным инструментом для обеспечения эффективного функционирования организации. Он может быть различным по форме, включая предварительный, текущий и последующий контроль, а также финансовый, оперативный и административный контроль [6]. Классификация внутреннего контроля помогает понять его сущность и особенности, а также разработать наиболее подходящую систему для конкретной организации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гудожникова Е. В., Имяреков С. М. / Исследование инновационного аудита в современной экономике / Концептуальные особенности экономики и образования в условиях цифровой трансформации : сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции. Саранск. 2023. С. 5.
2. Гудожникова Е. В., Волгина И. В. / Направления оптимизации финансового контроля для принятия управленческих решений / Вестник Российского университета кооперации. 2021. № 1 (43). С. 30–33.
3. Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008 № 307-ФЗ (последняя редакция). URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_83311/
4. Бушева А. Ю., Гудожникова Е. В., Елисеева О. В. / Организация системы внутреннего контроля/ Вестник Алтайской академии экономики и права. 2024. № 3-1. С. 22–31.
5. Хайров Р. Р., Шилкина Т. Е., Зотова Е. В. Методический подход к оценке экономической устойчивости предприятия, 2022.
6. Марабаева Л. В., Кузнецова Т. Е. Формы и методы управления коммуникациями на предприятии // Вестник Российского университета кооперации. 2017. № 3 (29). С. 60–65.

УДК 657.62

ДВИЖЕНИЕ КАПИТАЛА КАК УНИВЕРСАЛЬНОГО ОБЪЕКТА УЧЕТА И ОТЧЕТНОСТИ

Гудожникова Елена Владимировна, кандидат экономических наук, доцент

Цимерман Наталия Сергеевна, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: e.v.gudozhnikova@ruc.su; kursheva_5555@mail.ru

CAPITAL MOVEMENT AS A UNIVERSAL OBJECT OF ACCOUNTING AND REPORTING

Gudozhnikova Elena Vladimirovna, PhD (Economics), Associate Professor

Zimmerman Natalia Sergeevna, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Актуальность концепции движения капитала как универсального объекта учета и отчетности движения капитала является одной из наиважнейших и первостепенных задач любого предприятия. Обоснованной является необходимость перехода от традиционного подхода, ориентированного на отдельные активы и обязательства, к целостному представлению о движении капитала как главном факторе экономического развития. Рассмотрение движения капитала как универсального объекта учета и отчетности выявляет преимущества и проблемы внедрения данной концепции в практику учета и отчетности, а также предлагает направления дальнейших исследований в этой области.

Ключевые слова: капитал, движение капитала, отчетность, трансформация, активы.

The relevance of the concept of capital movements as a universal object of accounting and reporting of capital movements is one of the most important and primary tasks of any enterprise. The need to move from a traditional approach focused on individual assets and liabilities to a holistic view of capital flows as the main factor of economic development is justified. Considering the movement of capital as a universal object of accounting and reporting reveals the advantages and problems of introducing this concept into accounting and reporting practice and suggests directions for further research in this area.

Keywords: capital, capital movement, reporting, transformation, assets.

В связи с происходящими глобальными перестройками в мире движение капитала стало иметь колоссальные масштабы. На экономическое развитие всего мира глубокое воздействие оказали межгосударственные потоки инвестиций, кредитных продуктов и других форм проявления капитала. Средства, вложенные в формирование активов в целях осуществления уставной деятельности, направленной на получение прибыли является капиталом предприятия. Вложенный капитал в активы предприятия как правило задействован в процесс производства, а приносящая прибыль капиталом свидетельствует о его эффективности использования.

Движение капитала выступает главным фактором, определяющим стабильность и развитие экономики. Особая роль в бухгалтерской отчетности отводится отчету о движении капитала. Данный отчет способствует обеспечению прозрачности выполняемых финансовых операций, выявлению эффективности инвестиций с последующим выявлением рисков и угроз.

Наиболее важным источником формирования имущества экономического субъекта не зависимо от его величины или сферы деятельности является капитал. Капитал выступает как денежная оценка имущества объекта хозяйствования. От оптимального распределения капитала и эффективного его использования зависит стабильная и успешная деятельность экономического субъекта [2].

В широком смысле понятие движение капитала представляет собой перемещение как внутри самой страны, так и за ее пределами финансовых ресурсов. Данный процесс представляет собой сложный вопрос, который включает в себя разного рода участников процесса, видовых форм капитала. В целях эффективного управления движением капитала необходима четко выстроенная система учета и отчетности, которая сможет отражать разного рода аспекты, начиная от источников его формирования до его влияния на экономические показатели экономического субъекта.

Существенное повышение эффективности деятельности организации и обеспечение их долгосрочной финансовой стабильности достигается путем использования финансовых методов управления элементами капитала, учитывая конкретные фазы хозяйственного цикла. Обеспечение устойчивого развития организации и ее инновационной активности достигается путем научного обоснования применения финансовых методов управления капиталом.

Существенная значимость капитала в развитии предприятия с экономической точки зрения удовлетворение владельцев, персонала, интересов государства устанавливает значимость капитала как основного объекта финансового управления на предприятии [5].

Процесс управления капиталом предприятия в основном включает в себя процесс применения различных методов, форм, а также средств для привлечения денежных ресурсов из различных источников, соответствующих потребностям развития предприятия.

Для выявления адекватной оценки и управления движением капитала зачастую консервативные системы бухгалтерского учета оказываются недостаточными. В данных целях необходимым становится разработка новых подходов к учету и отчетности.

Для того чтобы система отчетности о движении капитала была эффективной, необходимым является обеспечение ее прозрачности, гарантированность подотчетности использования материальных ресурсов. Обязательным условием должно служить то, что отчетность ориентирована на различные группы пользователей, включая инвесторов, кредиторов, государственные органы, международные организации и общественность в целом. Проблемы в современной рыночной системе касаемые учета капитала не потеряли своей актуальности.

Основные компоненты концепции движения капитала представлены на рисунке 1 [3].

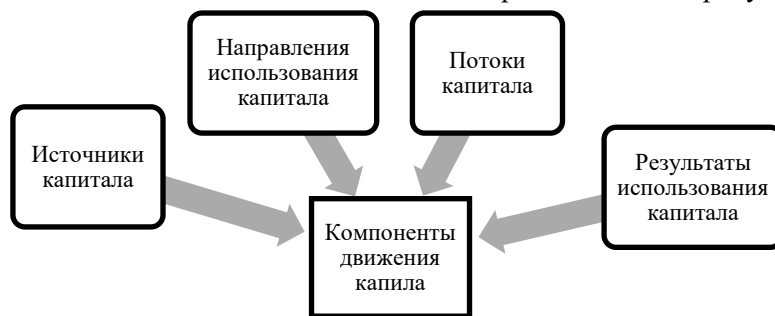


Рисунок 1 – Основные компоненты концепции движения капитала

Отражение капитала осуществляется через источники капитала в независимости от того в какой он форме – собственные, заемные или привлеченные средства.

Инвестиции в различные активы, основные средства, оборотные активы, нематериальные активы и финансовые инструменты отражаются через направления использования капитала.

Движение капитала между экономическими субъектами и географическими территориями отражается через потоки капитала.

В свою очередь, результативность использования капитала отражает результаты инвестиций в виде прибыли, дохода, прироста капитала.

Значительные преимущества интеграции движения капитала в практическую деятельность учета и отчетности позволит привести к:

- наиболее глубокому пониманию финансового состояния объекта хозяйствования. В данном контексте информация о движении капитала дает возможность оценить текущее состояние активов, их изменение и выявить факторы, влияющие на их динамику;
- модернизация управленческих условий. Принимать обоснованные решения менеджерам об инвестировании, распределении и финансировании достигается с помощью информации о движении капитала;
- стандартизированный способ учета и отчетности движения капитала способствует сравнению финансовых показателей разных экономических субъектов путем повышения прочности и сопоставимости отчетности;
- более подробное представление о движении капитала способствует заинтересованным лицам разрабатывать более эффективные стратегии экономического развития путем содействия экономическому развитию.

Движение капитала как универсальный объект учета и отчетности охватывает широкий спектр задач, которые непосредственно направлены на обеспечение прозрачности, контроля и рационального управления капиталом экономического субъекта.

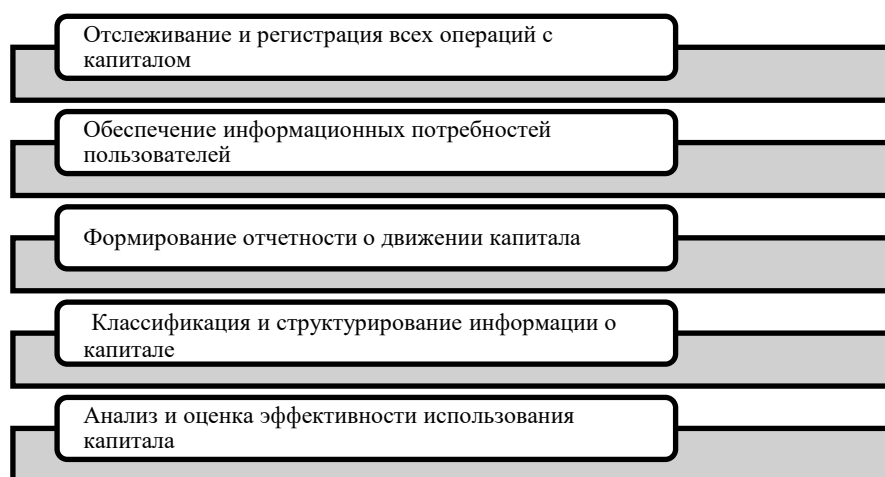


Рисунок 2 – Задачи движения капитала

Существует ряд препятствий, с которыми сталкивается внедрение универсального подхода к учету и отчетности о движении капитала.

В первую очередь проблема заключается в определении границ капитала. Также ещё одной существующей проблемой является сложность представления оценки справедливой стоимости активов, в особенности условий волатильности рынка. Ключевой целью финансового контроля является достижение наибольшего значения обеспеченности и благосостояния собственников экономического субъекта [5].

Внедрение цифровых технологий позволяет разрабатывать перспективные направления развития учета движения капитала. Повышение прозрачности и надежности данных можно достичь с помощью использования блокчейна. Автоматизированная система процессов сбора и обработки информации способствует сокращению затрат с целью повышения оперативности.

Как правило, учет и отчетность движения капитала являются основополагающей частью системы финансового контроля. Они обеспечивают сбор, обработку, анализ и предоставление информации о финансовых ресурсах компании. Данная информация позволяет оценить эффективность и рентабельность вкладов, контролировать финансовые риски. Также отчетность о движении капитала способствуют принятию верных управленческих решений в управлении финансовыми ресурсами, оценивать финансовое состояние компании и обеспечивать прозрачность компании для заинтересованных сторон [4].

Таким образом, капитал предприятия является одним из важнейших элементов, формирующим деятельность коммерческих предприятий, а от его состава и структуры зависят возможности функционирования и развития предприятия.

Капитал представляет собой совокупную стоимость имущества, состоящую из внеоборотных и оборотных активов, которые первоначально были сформированы за счет финансовых средств при создании предприятия, а в процессе осуществления им хозяйственной деятельности постоянно поступают и используются для обновления имущества и для поддержки осуществления деятельности субъекта хозяйствования [6].

Движение капитала, бесспорно, считается необходимым и универсальным объектом учета и отчетности. Информация, содержащаяся в движении капитала, помогает дать оценку финансового состояния, принять управленческие решения и информировать заинтересованные стороны о деятельности экономического субъекта. Правильность ведения учета и представление информации о движении капитала считается наиважнейшим для рационального управления гарантированности прозрачности и фундаментальности финансовой отчетности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Воронченко Т. В. Прогнозирование и анализ движения денежных потоков / Т. В. Воронченко // Экономический анализ: теория и практика. 2024. №4. С. 46–51.
2. Казакова Н. А. Анализ финансовой отчетности. Консолидированный бизнес : учебник для среднего профессионального образования / Н. А. Казакова. Москва : Юрайт, 2023. 233 с.
3. Кулик О. С. Финансовое планирование деятельности предприятия: история возникновения и развития, современное состояние / О. С. Кулик // Финансовый менеджмент. 2024. №5. С. 109–112.
4. Никулина Н. Н. и др. Финансовый менеджмент организации: теория и практика / Н. Н. Никулина, Д. В. Суходоев, Н. Д. Эриашвили. Москва : ЮНИТИ, 2023. 511 с.
5. Гудожникова Е. В., Волгина И. В. / Направления оптимизации финансового контроля для принятия управленческих решений / Вестник Российского университета кооперации. 2021. № 1 (43). С. 30–33.

УДК 338.2

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Гудожникова Елена Владимировна, кандидат экономических наук, доцент

Фильчакова Наталья Михайловна, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: n_filchakova@vk.com, gudognikova-net@mail.ru

CURRENT TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT FOR THE ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISE

Gudozhnikova Elena Vladimirovna, PhD (Economics), Associate Professor

Filchakova Natalia Mikhailovna, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

В статье рассматриваются теоретические и практические аспекты учетно-аналитического обеспечения экономической безопасности хозяйствующих субъектов. Проведен комплексный анализ учетно-аналитической системы. Представлены современные тенденции обеспечения развития цифровой трансформации экономики хозяйствующих субъектов.

Ключевые слова: экономическая безопасность, учетно-аналитическое обеспечение, IT технологии.

The article discusses the theoretical and practical aspects of accounting and analytical support for the economic security of business entities. A comprehensive analysis of the accounting and analytical system has been carried out. Modern trends in ensuring and developing the digital transformation of the economy of business entities are presented.

Keywords: economic security, accounting and analytical support, IT technologies

В современных условиях функционирования экономики вопросы обеспечения экономической безопасности предприятий приобретают особую актуальность. Эффективное управление предприятием требует комплексного подхода к организации учетно-аналитической системы, которая выступает фундаментом для принятия управленческих решений и контроля деятельности организации [1].

Экономическая безопасность предприятия представляет собой состояние защищенности его жизненно важных интересов от внутренних и внешних угроз.

Экономическая безопасность включает несколько ключевых составляющих, каждая из которых играет важную роль в обеспечении устойчивого развития экономики.

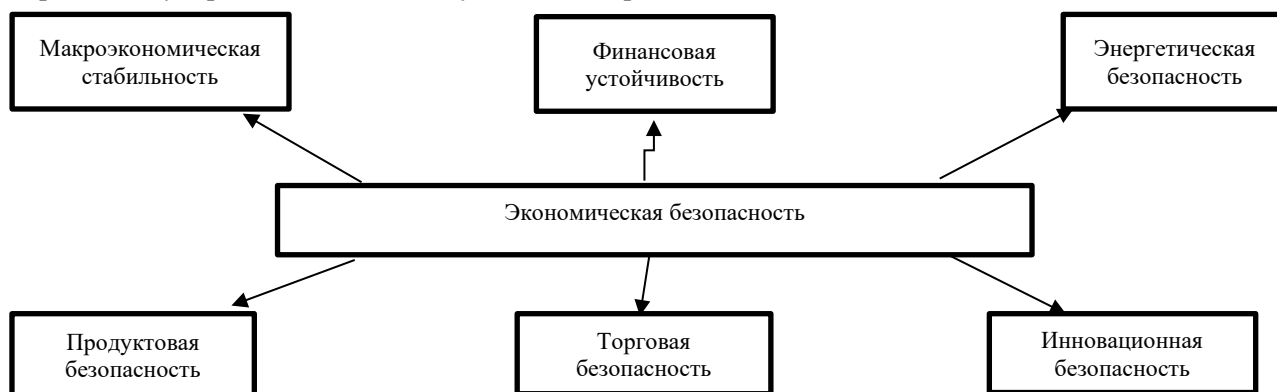


Рисунок 1 – Основные составляющие экономической безопасности

1. Макроэкономическая стабильность: включает управление инфляцией курсом валют и государственным долгом.

2. Финансовая устойчивость: обеспечение надежности банковской системы и финансовых институтов.

3. Энергетическая безопасность: доступ к надежным источникам энергии и ресурсам.

4. Продуктовая безопасность: обеспечение населения продовольствием, контроль за его качеством и доступностью.

5. Торговая безопасность: защита внутреннего рынка от внешних экономических шоков и недобросовестной конкуренции.

6. Инновационная безопасность: поддержка научных исследований и разработок для повышения конкурентоспособности.

Каждая из этих составляющих взаимосвязана и вносит вклад в общую учетно-аналитическую, экономическую безопасность страны. Финансовая устойчивость подразумевает способность организации поддерживать своё существование и бесперебойную работу благодаря наличию свободных средств и сбалансированности финансовых потоков [2].

Конкурентоспособность – это способность товаров отвечать требованиям конкурентного рынка, запросам покупателей в сравнении с другими аналогичными товарами, представленными на рынке.

Способность к воспроизводству и развитию, означает, что в стране должны быть достаточно развиты отрасли и производства, имеющие жизненно важное значение для функционирования государства как в обычных, так и в экстремальных условиях, способные обеспечить процесс воспроизводства независимо от внешнего воздействия.

Не мало важную роль играет учетно-аналитическая система, являющаяся ключевым инструментом в обеспечении экономической безопасности предприятия организации.

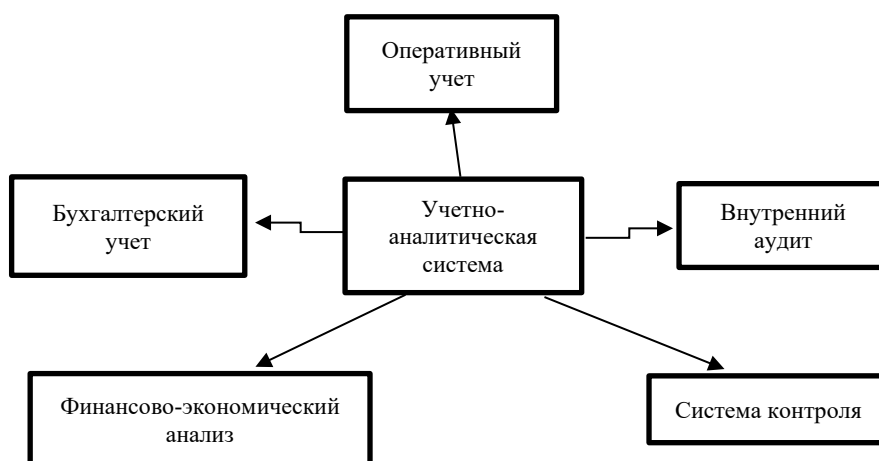


Рисунок 2 – Учетно-аналитическая система

Учетно-аналитическая система представляет собой комплексную систему, включающую: [3]

1. Оперативный учет представляет собой систему текущего контроля и обобщения информации об отдельных фактах хозяйственной деятельности организации.

2. Бухгалтерский учет сплошное, непрерывное, документально обоснованное отражение хозяйственной деятельности организации;

3. Финансово-экономический анализ – комплексное исследование деятельности организации с целью оценки результатов и выявления резервов повышения эффективности;

4. Внутренний аудит – является независимой, объективно – оценочной и консультационной деятельностью, направленной на оценку работы организации и оказание помощи персоналу.

5. Система контроля – процесс проверки соответствия фактического состояния деятельности организации;

Институциональный анализ позволяет выделить следующие ключевые элементы, так как формальные правила (законодательство), неформальные нормы (корпоративная культура), механизмы принуждения (система контроля).

Так же влияние ИТ на учетно-аналитическое обеспечение значительно увеличивает эффективность и точность анализа данных. Вот несколько ключевых аспектов [4]:

Автоматизация процессов: программное обеспечение позволяет автоматизировать сбор и обработку данных, что снижает вероятность ошибок и экономит время.

Инструменты для анализа данных: использование таких решений, как Business Intelligence (BI), позволяет проводить глубокий анализ данных, визуализировать результаты и принимать обоснованные решения.

Интеграция систем: ИТ-технологии способствуют интеграции различных учетных систем, что обеспечивает единую базу данных для анализа.

Облачные технологии: хранение данных в облаке упрощает доступ к информации и совместную работу над проектами.

Искусственный интеллект и машинное обучение: эти технологии начинают активно использовать-

ся для прогнозирования и выявления закономерностей в данных, что улучшает качество аналитики.

Современные тенденции развития учетно-аналитического обеспечения:

Цифровизация учетно-аналитической системы-внедрение систем электронного документооборота, использование искусственного интеллекта, технологий блокчейн, развитие систем бизнес-аналитики.

Интеграция учетных систем-создание единой информационной базы, обеспечение совместимости различных подсистем, автоматизация обмена данными, развитие систем внутреннего контроля. Необходимость информатизации систем бухгалтерского учета предполагает немалых затрат на обучение и повышение квалификации персонала, постепенного внедрения новейших технологий на предприятиях, разработку законодательно-правовой базы по регулированию новых цифровых валют [6].

Перспективы развития учетно-аналитического обеспечения связаны с дальнейшей цифровизацией процессов, интеграцией различных учетных систем и развитием аналитических возможностей на основе современных технологий. Это позволит повысить эффективность управления предприятием и обеспечить его устойчивое развитие в долгосрочной перспективе.

Учетно-аналитическое обеспечение является ключевым элементом системы экономической безопасности предприятия. Оно не только предоставляет полную информацию о состоянии предприятия и его окружении, но и выступает механизмом защиты активов и информации.

Правильно организованная учетно-аналитическая система позволяет своевременно выявлять угрозы и принимать эффективные управленческие решения для обеспечения устойчивого функционирования организации.

Для поддержания экономической безопасности хозяйствующего субъекта необходимо создание комплексной учетно-аналитической системы, объединяющей оперативный, бухгалтерский и аналитический учет, что позволит обеспечить надежное информационное сопровождение управленческих решений и защиту интересов предприятия [5].

ЛИТЕРАТУРА

1. Андреева Л. В., Бодрова Т. В., Зубарева Е. В. Учетно-аналитическая система: теория и практика : монография. Москва : Дашков и Ко, 2022. 311 с.
2. Герасимова Л. Н. Профессиональная этика и ценности бухгалтеров и аудиторов. Москва : Юрайт, 2021 г.
3. Гнилицкая Л. В. Проблемы и перспективы усовершенствования системы бухгалтерского учета для удовлетворения потребностей экономической безопасности предприятия // Бухгалтерский учет, анализ. 2020. № 4. С. 3–9.
4. Сапожникова Н. Г., Ермошина Е. Э. Типология факторов экономической безопасности вуза как основа ее экономического анализа и контроля // Международный бухгалтерский учет. 2021. № 6. С. 640–652.
5. Кузнецова Е. Г., Мягкова М. В., Шилкина Т. Е. Экономическая безопасность коммерческого банка, Саранск, 2020 г.
6. Гудожникова Е. В., Бушева А. Ю., Елисеева О. В. / Особенности информатизации бухгалтерского учета в современных экономических условиях / Вестник Российского университета кооперации. 2023. № 1 (51). С. 14–17.

УДК 336.7

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ И СОСТАВА БАНКОВСКИХ УСЛУГ АО «РОССЕЛЬХОЗБАНК»

Гудожникова Елена Владимировна, кандидат экономических наук, доцент

Скорородова Ольга Николаевна, преподаватель

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

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

ANALYSIS OF THE DYNAMICS AND COMPOSITION OF THE BANKING SERVICES OF JSC «ROSSELKHOZNADZOR»

Gudozhnikova Elena Vladimirovna, PhD (Economics), Associate Professor

Skorokhodova Olga Nikolaevna, teacher

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Динамика продаж банковских услуг позволяет выявить уровень клиентоориентированности, обеспечивающей рост числа клиентов, активное использование услуг на протяжении длительного периода и эффективную клиентоориентированность, которая проявляется в процессе или после использования банковскими услугами и продуктами.

Ключевые слова: розничные и корпоративные клиенты, кредиты, кредитные карты, мобильный банк, эквайринг, пластиковые карты, терминалы, банкоматы.

The dynamics of sales of banking services allows us to identify the level of customer orientation, which ensures an increase in the number of customers, active use of services over a long period, and effective customer orientation, which manifests itself during or after the use of banking services and products.

Keywords: retail and corporate clients, loans, credit cards, mobile banking, acquiring, plastic cards, terminals, ATMs.

Основное направление деятельности АО «Россельхозбанк» заключается в осуществлении корпоративных и розничных банковских операций.

АО «Россельхозбанк» стремится предоставить своим клиентам удобное, современное и технологичное обслуживание, и каждый год улучшает возможности удаленного управления счетами клиентов. В банке разработана система удаленного обслуживания, включающая такие компоненты, как «Российский сельскохозяйственный банк Онлайн», мобильные приложения «Российский сельскохозяйственный банк» для смартфонов, «Мобильный банк» и одна из крупнейших в стране сетей банкоматов и самообслуживания.

Особое место среди банков, оказывающих кредитную поддержку сельскому хозяйству, занимает АО «Россельхозбанк», который внес весомый вклад в успехи агропромышленного комплекса. За 20 лет своего существования банк вложил в отрасль более 9,6 триллиона рублей. Развитие сельского хозяйства является результатом инвестиционных проектов, которые профинансировал Россельхозбанк [1].

В структуре текущих активов АО «Россельхозбанк» существенную долю занимает чистая ссудная задолженность, которая включает кредиты, предоставленные кредитным организациям, юридическим и физическим лицам, а также просроченную и прочую задолженность, к ней приравненную.

АО «Россельхозбанк» предоставляет кредиты резидентам РФ и нерезидентам, осуществляющим деятельность на территории РФ. Отметим, что качество активов обеспечивается риском возврата ссудной задолженности.

Банковскими услугами АО «Россельхозбанк» пользуются розничные и корпоративные клиенты. На рисунке 1 рассмотрим состав банковских услуг розничных клиентов.

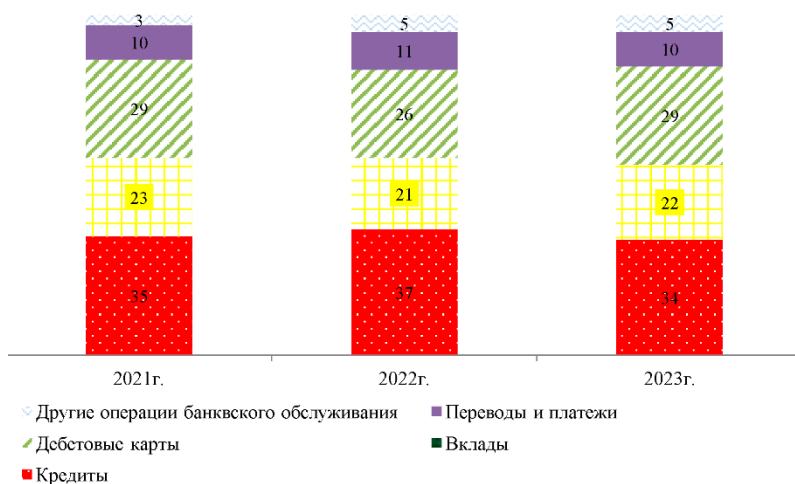


Рисунок 1 – Структура банковских услуг розничных клиентов АО «Россельхозбанк», %

Из данных рисунка 1 следует, что розничные клиенты отдают предпочтение кредитованию. Удельный вес сократился с 35 % в 2021 г. до 34 % в 2023 г. Более стабильную долю занимают пользователи дебетовых карт – в 2021 г. и 2023 г. 29 %. Доля вкладчиков практически стабильна и в 2023 г. составляет 22 %. Услугами по переводу и совершению платежей в 2021 г. и 2023 г. воспользовались 10 % клиентов. Менее привлекательными для клиентов банка оказались услуги по покупке монет, предоставлению ячеек для хранения. Доля таких услуг в 2022–2023 гг. составила 5 %.

К одной из популярных банковских услуг АО «Россельхозбанк» можно отнести кредитование. Виды привлекательных направлений для розничных клиентов представлены в таблице 1.

Из таблицы 1 следует, что в структуре кредитного портфеля розничных клиентов за 2021–2023 г. потребительские кредиты сократились на 4 %, оформление кредитных карт – на 3 %.

Таблица 1 – Структура кредитного портфеля розничных клиентов АО «Россельхозбанк», %

Виды банковских услуг	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Отклонение 2023 г. от 2021 г.
потребительские кредиты	35	35	31	-4
кредитные карты	16	15	13	-3
ипотечные кредиты	41	45	47	+6
автокредиты	8	7	9	+1

Доля ипотечных кредитов возросла на 6 % и доля автокредитов на 1 %. В 2021 г. ипотечные кре-

диды привлекательны для 41 % клиентов. Еще 35 % пользуются потребительскими кредитами. Еще 16 % клиентов использовали кредитные карты и 8 % – автокредиты. В 2022 г. возрос спрос на ипотечные кредиты, доля которых составила 45 %, доля потребительских кредитов сократилась до 33 % и пользователей кредитных карт до 15 %. Менее востребованными остались автокредиты с удельным весом 7 %. Такая же тенденция сохранилась в 2023 г. в структуре кредитного портфеля 47 % и 31 % занимает ипотечное и потребительское кредитование соответственно.

Из данных таблицы 2 следует, что розничные и корпоративные клиенты используют сервис Россельхозбанк онлайн, их количество возросло с 12300 тыс. чел. в 2021 г. до 15150 тыс. чел. в 2022 г. и до 17535 тыс. чел. в 2023 г.

Мобильный банк в 2021 г. использовали 10400 тыс. чел., в 2022 г. – 12700 тыс. чел. и в 2023 г. – 13900 тыс. чел.

Таблица 2 – Динамика розничных и корпоративных клиентов АО «Россельхозбанк» дистанционного банковского обслуживания, тыс. чел.

Виды ДБО	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Отклонение 2023 г. от 2021 г., тыс. чел.	Темп роста, %
Россельхозбанк онлайн	12300	15150	17535	5235	142,6
Мобильный банк	10400	12700	13900	3500	133,7
Бизнес-онлайн	1550	2121	3580	2030	231,0
Клиент Россельхозбанк	2560	2320	3450	890	134,8

Корпоративными клиентами банка также востребовано обслуживание удаленного доступа – бизнес-онлайн. В 2021 г. их количество составило 1550 тыс. чел., в 2022 г. – 2121 тыс. чел. и в 2023 г. – 3580 тыс. чел. Также формой обслуживания Клиент Россельхозбанка в 2021 г. воспользовались 2560 тыс. чел., в 2022 г. – 2320 тыс. чел. и в 2023 г. – 3450 тыс. чел.

Финансовые технологии охватывают дистанционное обслуживание розничных клиентов, повышая возможность оплаты клиентов в любых условиях. Они выполняют своего рода послепродажное обслуживание банковских услуг, выполняя в формате удаленного доступа операции по оплате, пополнению вклада, внесение и выдачу денежных средств. Кроме бесконтактных платежей по терминалу данный сервис может поддерживать оплату по QR-коду [2]. Количество устройств самообслуживания АО «Россельхозбанк» показано на рисунке 2.

Из данных рисунка 2 видно, что количество терминалов возросло с 760 тыс. шт. в 2021 г. до 880 тыс. шт. в 2023 г. также увеличилось количество банкоматов – с 2870 тыс. руб. в 2021 г. до 4215 тыс. шт. в 2023 г. Эквайринговая сеть, позволяющая партнерам банка принимать безналичную оплату за товары и услуги пластиковыми картами. Точки предоставления эквайринга возросли с 570 тыс. шт. в 2021 г. до 790 тыс. шт. в 2023 г.

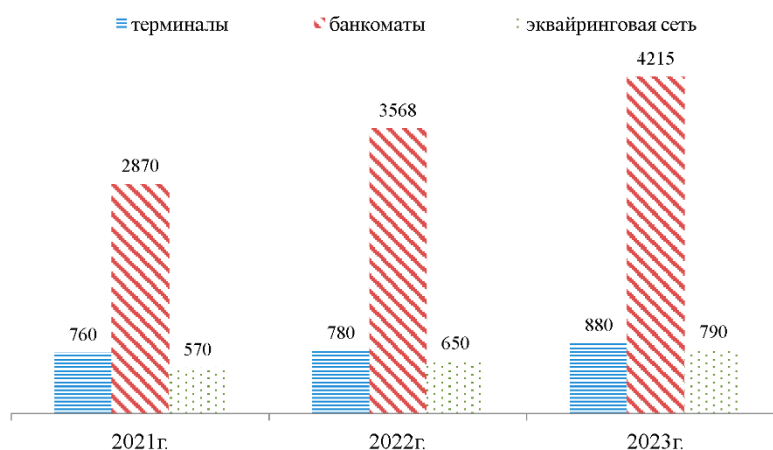


Рисунок 2 – Количество устройств самообслуживания АО «Россельхозбанк», тыс. шт.

Для оценки эффективности применения финансовых технологий АО «Россельхозбанк» выявим проблемы дистанционного банковского обслуживания:

- ошибки при выполнении операций;
- отсутствие опции «долгосрочное погашение ипотеки»;

- частые системные сбои;
- ошибка при открытии вклада онлайн;
- проблема безопасности данных [3].

АО «Россельхозбанк» активно разрабатывает и внедряет финансовые технологии в области платежных карт. В таблице 3 рассмотрена структура платежных карт за 2021–2023 г.

Таблица 3 – Виды платежных карт АО «Россельхозбанк», %

Наименования карт	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Отклонение 2023 г. от 2021 г.
Union Pay	41	38	39	
МИР	25	31	38	
Персональная карта	34	31	23	

Из таблицы 3 следует, что АО «Россельхозбанк» использует три платежные системы – Union Pay и МИР. В Персональную карту входит большой выбор платежных систем – Visa, MasterCard, Union Pay и пр.

ЛИТЕРАТУРА

1. Васильев И. И., Сарибекян Н. Г. Цифровые технологии в банковском секторе в условиях российского рынка // Финансовые рынки и банки. 2024. №1. С. 57–62.
2. Кузнецова Е. Г., Мягкова М. В., Шилкина Т. Е. Экономическая безопасность коммерческого банка, Саранск, 2020.
3. Корсунова Н. Н. Методики оценки уровня лояльности корпоративных клиентов российских банков к новым банковским продуктам / Н. Н. Корсунова // Вестник Академии знаний. 2020. №37 (2). С. 440–442.
4. Гудожникова Е. В., Скороходова О. Н. / Динамика состава и структуры клиентской базы АО «Россельхозбанк»: Современные вопросы развития общества в условиях цифровизации : материалы II Национальной научно-практической конференции. В 2-х частях. Саранск. 2023. С. 44–50.

УДК 338.2

УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Гудожникова Елена Владимировна, кандидат экономических наук, доцент

Щанкина Лилия Николаевна, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: gudognikova-net@mail.ru; ms.hastings31@gmail.com

ENTERPRISE CASH FLOW MANAGEMENT

Gudozhnikova Elena Vladimirovna, PhD (Economics), Associate Professor

Shankina Lilia Nikolaevna, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Актуальность управления денежными потоками является одной из наиболее важных и первостепенных задач любого предприятия, независимо от формы собственности, его размера и сферы хозяйствования. Несомненно, управление денежными потоками необходимо для финансового равновесия предприятия, решения конкретных задач. Таким образом, эффективное управление денежными потоками – залог успешной деятельности предприятия, а, следовательно, и увеличение прибыли каждого предприятия.

Ключевые слова: денежные потоки, управление денежными потоками, финансовые ресурсы, горизонтальный и вертикальный анализ, актив, оборот

The relevance of cash flow management is one of the most important and paramount tasks of any enterprise, regardless of the form of ownership, its size and the sphere of management. Undoubtedly, cash flow management is necessary for the financial balance of an enterprise and for solving specific tasks. Thus, effective cash flow management is the key to the successful operation of an enterprise, and, consequently, an increase in the profits of each enterprise.

Keywords: cash flows, cash flow management, financial resources, horizontal and vertical analysis, asset, turnover

Денежный поток (кэш-Флоу, от англ. cash flow) – движение денег, поступающих на счета предприятия и выбывающих со счетов. Это важнейшая часть обеспечения финансового роста и долговечности предприятия. Грамотное управление денежными потоками – главный фактор финансовой устойчивости и развития предприятия. Учетно-аналитическое обеспечение выполняет первостепенную роль в данном процессе, предоставляет необходимую точную информацию для принятия правильных управленческих и финансовых решений, как оперативного, так и стратегического характера [2].

Для получения максимального достижения результата управления финансовыми средствами

необходимо использовать достоверное и незамедлительное отражение данных о движении денежных масс в учетных записях, а также непосредственно в финансовой отчетности. Методы управления для создания отчетов о движении финансовых активов объекта хозяйствования, грамотное вложение свободных средств компании, привлечение сторонних денежных потоков отражают в итоге непосредственно цели и задачи учетно-аналитического управления денежными ресурсами [1].

Для составления прогнозов и долгосрочного планирования финансовых потоков является формирование подходов к анализу денежных ресурсов, который в свою очередь является важнейшим отрезком системы учетно-аналитического обеспечения. Для конкретизации достижимой цели по анализу финансовых ресурсов необходимо, в первую очередь, определить главные пути поступления и выбытия денежных активов, необходимо выделить причины, от которых зависит финансовое состояние экономического субъекта, разработать методы и приемы оптимизации использования денежных ресурсов. Оценка адекватности и дефицита является важной целью анализа денежных потоков.

На рисунке 1 перечислены главные этапы управления денежными потоками предприятия [4].

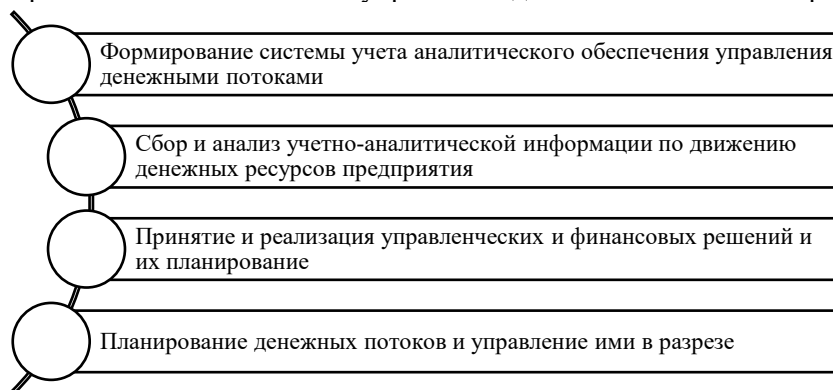


Рисунок 1 – Главные этапы управления денежными потоками предприятия

Одним из основных направлений анализа движения денежного потока являются особенности степени достаточности, недостаточности денежных масс в целом, так же, как и по уровню баланса отрицательных или положительных денежных потоков по времени, по виду операции.

Движение денежного потока по конкретной цели – это выявление важных направлений выбытия или поступления, нахождение факторов, оказывающих влияние на финансовое состояние предприятия, а также улучшение мероприятий по использованию и эффективности финансовых ресурсов.

В процессе информационного анализа изучают такие факторы, как – определение основного направления поступления, выбытия денежных средств в определенном отрезке времени, изменение остатка на дату и общих сумм.

Необходимым в получении представления о фактическом обороте финансовых средств экономического субъекта является сопоставление прихода и расхода средств, а также в свою очередь, соотношение полученных финансовых результатов с актуальным соотношением активов в денежном выражении. Представление о фактическом обороте финансовых средств экономического субъекта достигается путем анализа в разрезе каждого отдельного направления притока и оттока финансовых ресурсов.

В целях правильности проведения оценки финансового состояния экономического субъекта, необходимым является осуществление анализа движения денежных потоков финансовыми отделами, для дальнейшего выявления рисков и угроз. В первую очередь, анализируя динамику финансовых ресурсов, необходимо провести анализ эффективности движения денежных средств объекта хозяйствования, таким образом, провести анализ изменений чистой величины денежных активов.

Финансовые ресурсы – самый ликвидный актив и требует обязательного учета, детального контроля за их использованием. Управление денежными потоками вписано в цикл управления оборотным капиталом и тесно взаимодействует с другими этапами развития производства.

На рисунке 2 наглядно представлен цикл оборота ликвидного актива [3].



Рисунок 2 – Цикл оборота ликвидного актива

Для того, чтобы понять настоящее финансовое состояние любого объекта хозяйствования формируется отчет о движении денежных средств, который составляется бухгалтерской службой. По отчету можно рассмотреть величину поступивших и выбывших денежных масс в различных разрезах деятельности: инвестиционной, операционной и финансовой.

В классификации денежных потоков существуют следующие общепринятые подходы [5]:

1. Классификация по видам деятельности. Данный подход базируется на характере операций с денежными потоками. В данном случае денежные потоки разделяются на три категории:

- денежные потоки от операционной деятельности. В данном разделе отражаются потоки денежных средств, связанных с основной деятельностью экономического субъекта;
- денежные потоки от инвестиционной деятельности. Раздел отражает потоки денежных средств, относящиеся к операциям с приобретением и продажей активов долгосрочного характера, к которым относятся – основные средства, нематериальные активы, финансовые вложения;
- денежные потоки от финансовой деятельности. Как правило в данном разделе отражены потоки денежных средств, относящиеся к привлечению и погашению финансирования.

2. Классификация по направлению движения. В соответствии с этим денежные потоки подразделяются на:

- притоки денежных средств (cash Inflows). Данные поступления средств подразумевают различные поступления в экономическом субъекте. К данным поступлениям, как правило относится – выручка от продажи или услуг, поступления от инвестиций, заемные средства и кредиты;
- оттоки денежных средств (cash Outflows). Это выплаты денежных средств с экономического субъекта на разного рода цели. К данным оттокам относятся расходы на закупку сырья и материалов, заработную плату работников, уплату различных налогов, погашение кредитов и займов, выплату дивидендов.

3. Классификация по регулярности возникновения. Данный подход в свою очередь можно классифицировать по частоте их возникновения:

- регулярные потоки денежных средств;
- нерегулярные потоки денежных средств;

4. Классификация по возможности прогнозирования потоков денежных средств. Данный подход классифицируется на:

- прогнозируемые денежные потоки;
- непрогнозируемые денежные потоки.

5. Классификация по методу расчета денежных потоков:

- прямой метод;
- косвенный метод.

Таким образом, классификация видов денежных потоков на предприятии содействует осуществлению учета, анализа и планирования движения денежных средств.

Для анализа денежных потоков используются разные методы:

- анализ коэффициентов;
- анализ горизонтальный;
- анализ вертикальный;
- анализ факторный;

Анализ коэффициентов представляет собой сравнение данных из финансовой отчетности экономического субъекта, для того чтобы оценить её рентабельность, ликвидность, эффективность и платёжеспособность.

Анализ коэффициентов позволяет понять, как развивается экономический субъект с течением времени или как он выглядит на фоне других субъектов хозяйствования в той же отрасли.

Хотя коэффициенты дают полезную информацию об экономическом субъекте, их следует рассматривать в сочетании с другими показателями, чтобы получить более полное представление о финансовом состоянии субъекта хозяйствования.

Горизонтальный анализ представляет собой анализ показателей путем сравнения с данными показателями других периодов. Вертикальный анализ в свою очередь рассматривает структуру показателей. Факторный анализ анализирует влияние отдельных частей финансовой деятельности экономического субъекта на базовые экономические показатели ее деятельности.

В конечном итоге, от качественной и эффективной работы над управлением денежными потоками зависит стабильность и дальнейшее развитие предприятия, как в небольшом отрезке времени, так и в долгосрочной перспективе. Так, результативное управление денежными потоками позволит сократить потребность предприятия в заемных ресурсах.

Обеспечение более обоснованного и умеренного использования собственных финансовых возможностей, формируемых из внутренних источников, снижение риска несостоятельности организации достигается также инициативным управлением денежными потоками предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Богушевич С. В.* Управление движением денежных потоков на предприятии / С. В. Богушевич // Синергия Наук. 2021. № 61. С. 122–138.
2. *Галочкина А. Н.* Управление денежными потоками корпорации / А. Н. Галочкина // Молодой ученый. 2022. № 39(434). С. 36–37.
3. *Дмитриева Д. С.* Управление денежными потоками предприятия / Д. С. Дмитриева. Текст : непосредственный // Молодой ученый. 2023. № 6 (453). С. 88–91.
4. *Пименов Н. А.* Управление финансовыми рисками в системе экономической безопасности. Москва : Юрайт, 2024. 354 с.
5. *Марабаева Л. В., Кузнецова Т. Е.* Формы и методы управления коммуникациями на предприятии // Вестник Российского университета кооперации. 2017. № 3 (29). С. 60–65.

УДК 657.1.012.1

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО БИЗНЕСА ПРИ СПЕЦИАЛЬНОМ НАЛОГОВОМ РЕЖИМЕ

Елисеева Ольга Владимировна, кандидат экономических наук, доцент

Булычева Татьяна Валерьевна, кандидат экономических наук, доцент

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

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

FEATURES OF ORGANIZING ACCOUNTING IN SMALL BUSINESSES UNDER A SIMPLIFIED TAXATION SYSTEM

Eliseeva Olga Vladimirovna, PhD (Economics), Associate Professor

Bulycheva Tatyana Valerievna, PhD (Economics), Associate Professor

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

В статье рассматривается порядок ведения бухгалтерского учета предприятиями малого бизнеса при применении специального налогового режима. Авторы отмечают, что условия и подходы к применению специальных налоговых режимов зависят от определенных показателей в работе предприятий. Рассмотрены записи на счетах бухгалтерского учета на примере организации, относящейся к категории малого бизнеса

Ключевые слова: бухгалтерский учет, нормативно-правовые акты, малый бизнес, специальные налоговые режимы.

The article examines the procedure for maintaining accounting records by small businesses when applying a special tax regime. The authors note that the conditions and approaches to applying special tax regimes depend on certain indicators in the work of enterprises. The entries in the accounting accounts are considered using the example of an organization classified as a small business.

Keywords: accounting, regulatory legal acts, small business, special tax regimes.

Впервые понятие «специальные налоговые режимы» было введено в 1999 году в Налоговом кодексе РФ в 1 части, ст. 18. В данной статье говорилось, что специальные налоговые режимы пред-

ставляют систему мер регулирования налогообложения юридических лиц по установленным критериям. В том смысле, в котором были изложены специальные налоговые режимы изначально, действовали до периода, когда вступила в силу 2 часть Налогового кодекса РФ. При этом конкретного перечня специальных налоговых вычетов не было и требования к ним постоянно уточнялись.

Применяться специальные налоговые режимы можно только в малом бизнесе. Ежегодно устанавливаются критерии отнесения юридических лиц к категории малого бизнеса.

Хозяйствующие субъекты в 2025 году делятся на микропредприятия, малый, средний и крупный бизнес в зависимости от следующих критериев: доход от предпринимательской деятельности, среднесписочная численность персонала и юридические аспекты. Закон № 209-ФЗ от 24.07.2007 года устанавливает критерии для первых трёх категорий (микропредприятия, малый и средний бизнес). Для подтверждения соответствия этим категориям, налоговая служба вносит информацию в открытый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства на сайте ФНС nalog.ru. Каждая организация идентифицируется по индивидуальному номеру налогоплательщика (ИНН).

С 2018 года налоговые органы при оценке предприятий уделяют первоочередное внимание годовому доходу вместо годовой выручки. Это связано с тем, что НК РФ включает в доход более широкие категории, чем в выручку, такие как внереализационные поступления, доходы от реализации имущественных прав и суммы восстановленных резервов. Микробизнес зарабатывает до 120 млн рублей, малый бизнес – до 800 млн рублей. Юридические лица не обязаны предоставлять документы, подтверждающие их доход, так как вся необходимая информация уже содержится в сданных в ФНС отчетах за прошлый период.

Статус малого предприятия предоставляет доступ к разнообразной поддержке и льготам, помимо налоговых. Отметим, что в настоящее время предприятия малого бизнеса имеют право на следующие возможности:

- вести бухгалтерский учёт в упрощённом порядке, в том числе не применять новые федеральные стандарты;
- сдавать бухгалтерскую отчётность по упрощённым формам; не устанавливать лимит остатка кассы; не сдавать в статистику определённые отчёты;
- участвовать в государственных закупках на льготных условиях;
- избегать или сокращать срок проверок со стороны надзорных органов (для малых предприятий он составляет 50 часов в год);
- применять сниженные тарифы страховых взносов к заработной плате сотрудников, превышающей минимальный размер оплаты труда;
- получать кредиты, субсидии и займы по льготным ставкам и с гарантией;
- брать оборудование в льготный лизинг;
- пользоваться льготной арендой помещений для бизнеса;
- получать инфраструктурную поддержку в виде технопарков и бизнес-инкубаторов;
- получать консультационную и образовательную поддержку, а также бухгалтерское и кадровое сопровождение и тому подобное.

Предприятия малого бизнеса, которые применяют специальные налоговые режимы, ведут упрощенный бухгалтерский учёт. При этом они могут сократить количество счетов в рабочем плане. Рекомендации по разработке рабочего плана счетов для СМП, утверждены Приказом Минфина № 64н. Они не обязательны к применению, но подсказывают, как можно обобщать информацию и несколько упрощать учёт. «Вне зависимости от масштаба и стоимости внедряемые в деятельность информационные технологии системы бухгалтерского учета должны обеспечивать качественное ведение учета, быть надежными и безопасными, а также удобными в работе. Расчеты должны производиться безошибочно, иначе будут негативные последствия для деятельности субъекта» [1].

Рассмотрим действующую практику ведения бухгалтерского учета на условном примере ООО «Торговый дом «Керамика-Волга-С». Организация относится к категории малого бизнеса, учет ведется по упрощенной системе налогообложения «доходы-расходы», ставка 15 %.

ООО «Торговый дом «Керамика-Волга-С» учитывает товары по учетным (покупным) ценам и работает на упрощенной системе налогообложения, поэтому НДС включается в договорную стоимость материальных ценностей и к возмещению из бюджета не предъявляется. В современных условиях для обеспечения высоких результатов в организации учетного процесса необходимо применение новых подходов, инноваций [2].

На основании счета-фактуры поставщика и товарной накладной в бухгалтерском учете ООО «Торговый дом «Керамика-Волга-с» отражается покупная стоимость товаров:

Дт 41 «Товары» Кт 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» – оприходование поступивших товаров на склад по покупным (учетным) ценам, включая НДС, если он выделен поставщиком.

Транспортно-заготовительные издержки в ООО «Торговый дом «Керамика-Волга-С» на основании оправдательных документов включаются в состав издержек обращения:

Дт 44 «Расходы на продажу» Кт 60 – на сумму фактически произведенных транспортно-заготовительных издержек.

Учёт товаров зависит от выбранного метода: по покупным ценам или по стоимости реализации. Проводки, которыми этот процесс отражают в учёте, для каждого случая немного отличаются: при первом варианте счет 42 «Торговая наценка» не ведется, при втором варианте учет товаров ведется с торговой наценкой. В ООО «Торговый дом «Керамика-Волга-С» учет товаров ведется по покупным ценам.

Учет товаров ведется по количеству и наименованиям. Синтетический и аналитический учет ведутся параллельно.

На основании платежного поручения на перечисление и оплату счета поставщика в бухгалтерском учете ООО «Торговый дом «Керамика-Волга-С» производится запись:

Дт 60 Кт 51 – на сумму оплаты счета поставщика.

Списание учетной стоимости товаров в ООО «Торговый дом «Керамика-Волга-С» осуществляется на основании расходной накладной, которая оформляется материально-ответственным лицом, и документов на отгрузку или отпуск товаров покупателям:

Дт 90/2 Кт 41 – на учетную стоимость товаров.

Издержки обращения, связанные с продажей товаров, списываются со счета 44 в дебет счета 90 «Продажи», субсчет 2 «Себестоимость продаж». В бухгалтерском учете формируется проводка:

Дт 90/7 Кт 44 – на сумму издержек обращения, относящихся к реализованным товарам.

Финансовый результат от обычных видов деятельности формируется по счету 90 «Продажи». На счете 90 аккумулируются данные по продажам товаров или услуг, это не только выручка, но и расходы от реализации продукции предприятия или закупленных товаров, оказания услуг или выполнения работ по основной деятельности. А еще сюда входят предоставления в аренду имущества и участие в уставном капитале иных организаций.

По дебету счета учитывают доходы, по кредиту – расходы предприятия, так что счет – активно-пассивный. Прибыль или убыток бизнеса определяется разницей между дебетом и кредитом счета. Отметим, что «малый бизнес вправе определять выручку по кассовому методу. Это значит, что в пояснениях необходимо как минимум сказать, каким способом определена выручка в отчете о финансовых результатах – по методу начисления или кассовому. Второй вид информации – это операции, не отраженные в балансе и отчете о финансовых результатах. Например, выплата дивидендов. Обычные компании отражают эти данные в отчетах о движении денежных средств и об изменениях капитала. Но малый бизнес эти отчеты может не составлять. Значит, надо иным способом сообщить о фактах подобного рода, если они существенны» [3].

Остатки по счету 90 не попадают в бухгалтерский баланс, потому что при закрытии налогового периода сальдо списывают на счет 99 «Прибыли и убытки». Но сведения по 90 счету попадают в отчет о финансовых результатах: там подробно раскрывают суммы выручки, расходов и финансовых результатов за год.

«Ежегодно в нормативные документы по бухгалтерскому учету вносятся изменения и дополнения. Некоторые из них прекращают свое действие и им на замену вступают в силу новые нормативно-правовые акты» [4].

С 2025 года аннулируют повышенные ставки по упрощенке – 8 % и 20 %. Останутся только стандартные ставки 6 % «доходы» и 15 % «доходы-расходы». Как и раньше, органы власти субъектов РФ будут иметь право устанавливать сниженные ставки и вводить налоговые каникулы. Следовательно, с 2025 года не будет промежуточных лимитов по доходам, при превышении которых потребовалось бы использовать повышенные ставки. Когда доходы с начала года станут больше 450 млн. руб., налогоплательщик утратит право на спецрежим с 1 числа месяца, в котором было это превышение (абз. 1 п. 4 ст. 346.13 НК РФ в ред. с 01.01.2025 г.).

Налоговые декларации по налогу, уплачиваемому в связи с применением УСН, ООО «Торговый дом «Керамика-Волга-С» содержат показатели, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Показатели налоговых деклараций по налогу, уплачиваемому в связи с применением УСН ООО «Торговый дом «Керамика-Волга-С» за период с 2021 по 2023 годы.

Отчётные периоды	Доходы, руб.	Расходы, руб.	Налоговая база для исчисления налога	Сумма налога, исчисленная к уплате	Минимальная сумма налога по ставке 1 %
2021 год	55430956–1120615	50614944	3695397	554310	554310
2022 год	55446183	46509722	7699821	1154973	554462
2023 год	45222023	61569771	-16347748	452220	452220

Данные таблицы 1 показывают, что за три анализируемых периода сумма уплачиваемого налога ООО «Торговый дом «Керамика-Волга-С» только по итогам 2022 года уплачивалась в размере 15 % от расчетной величины «Доходы минус Расходы». Сумма налога за 2022 год составила 1154973 руб. при этом минимальная сумма налога по ставке 1 % составила 554462 руб.

Таким образом, в результате проведенного анализа налоговой нагрузки ООО «Торговый дом «Керамика-Волга-С» сделан вывод о том, что расчет налоговой базы и определение сумм уплачиваемых налогов осуществляется в соответствии с Налоговым кодексом РФ, существенной задолженности перед бюджетом нет, пени и штрафы за несвоевременное перечисление и неправильный расчет налогов за анализируемый период не было, выездные налоговые проверки не осуществлялись. Все это достигнуто благодаря тому, что в ООО «Торговый дом «Керамика-Волга-С» осуществляется контроль за своевременным и полным перечислением начисленных в бюджет налогом, то есть соблюдает налоговое законодательство по обязательствам перед государством [5].

ЛИТЕРАТУРА

1. Гудожникова Е. В., Бушева А. Ю., Елисеева О. В. Особенности информатизации бухгалтерского учета в современных экономических условиях // Вестник Российского университета кооперации. 2023. № 1 (51). С. 14–17.
2. Елисеева О. В., Бушева А. Ю. Значение финансовой отчетности при оценке бизнеса предприятия / Инновационные технологии в кооперативном образовательном процессе : материалы международной заочной научно-практической конференции, посвященной 40-летию Саранского кооперативного института (филиала) Российского университета кооперации. 2016. С. 239–242.
3. Система Главбух. URL: <https://www.lgl.ru/about/>
4. Елисеева О. В., Булычева Т. В., Булычева М. В. Новые правила учета нематериальных активов // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2024. № 2-2. С. 190–195
5. Пруцкова Е. В., Хайров Р. Р. Экономика малого бизнеса. учебно-методическое пособие, 2016.

УДК 657.3

ВНУТРЕННИЙ АУДИТ КАК ЭЛЕМЕНТ СИСТЕМЫ ВНУТРИХОЗЯЙСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Ромашкина Амина Рафаэлевна, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: 0aminaar0@mail.ru

INTERNAL AUDIT AS AN ELEMENT OF THE ON-FARM MANAGEMENT SYSTEM ORGANIZATION CONTROL

Romashkina Amina Rafaelevna, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Актуальность исследования изучаемой проблемы исходит из того, что в любых экономических условиях бизнесу нужно выявлять и устранять потенциальные риски и угрозы и всегда быть готовым к проверкам со стороны контролирующих органов. В современных условиях конкуренции и стремительно изменяющейся внешней среде повышается требование к ведению бизнеса. Поэтому актуальным является введение внутреннего аудита на предприятии как элемента системы внутрихозяйственного контроля. Аудит выполняет ключевую роль в обеспечении и прозрачности ведения бизнеса.

Ключевые слова: аудит, контроль, аудитор, аудиторское заключение, риски.

The relevance of the study of the problem under study comes from the fact that in any economic environment, businesses need to identify and eliminate potential risks and threats and always be prepared for inspections by regulatory authorities. In modern competitive conditions and a rapidly changing external environment, the requirement for doing business is increasing. Therefore, the introduction of internal audit at the enterprise as an element of the internal control system is relevant. Audit plays a key role in ensuring the transparency of business operations.

Keywords: audit, control, auditor, auditor's report, risks.

Структуры, ведущие на предприятии финансовую деятельность и бухгалтерскую отчетность, нуждаются в постоянном мониторинге и контроле, призванном исключить ошибки и злоупотребления.

Важным звеном этой системы является внутренний аудитор, осуществляющий контрольно-ревизионные функции и проверку финансовой отчетности на предмет ее соответствия нормативно-правовым требованиям.

Аудиторская деятельность – это одна из ключевых областей бизнеса, отвечающая за финансовую прочность и честность компаний. Аудитор – это профессионал, который проверяет финансовую отчетность и операции экономического субъекта, чтобы обеспечить их соответствие законодательству и стандартам отчетности [1]. В настоящее время профессия аудитора очень востребована. Компании всех размеров и из всех отраслей нуждаются в аудиторах для того, чтобы обеспечить соответствие своей финансовой отчетности законодательству и стандартам отчетности.

Внутренний аудит в российской экономической системе за последние годы отмечен большим вниманием. Функционирование отделов внутреннего аудита, как правило, отмечается в достаточно крупных компаниях. Интерес к внутреннему аудиту обусловлен несколькими факторами. В первую очередь, это оптимизация бизнес-процессов, происходящих в организации, в соответствии с данной оптимизацией имеется возможность экономить ресурсы.

Также особый интерес к внутреннему аудиту проявляется у совета директоров либо органа, контролирующего организацию, в связи с постоянным получением информации о текущем состоянии организации. Присутствие внутреннего аудита для российских организаций имеет важное значение, так как посредством его организации имеет возможность сохранять контроль над ситуацией. Ключевой целью финансового контроля является достижение наибольшего значения обеспеченности и благосостояния собственников экономического субъекта [5].

Международный институт внутренних аудиторов определяет внутренний аудит как деятельность по предоставлению независимой и объективной оценке о состоянии экономического субъекта, с дальнейшим вынесением отдельных рекомендаций по совершенствованию деятельности и улучшению работы.

Внутренний аудит используется в целях:

- выявить недоработку по документообороту или выполняемых операций;
- проведение профилактических процедур по нарушениям и упущениям;
- в целях обеспечения соответствия законодательной базе;
- для подготовки к плановым проверочным действиям.

Неотъемлемой частью системы внутрихозяйственного контроля (СВК) является внутренний аудит. Именно внутренний аудит выполняет функцию независимой оценки ее рациональности [2].

На рисунке представлены основные элементы СВК.

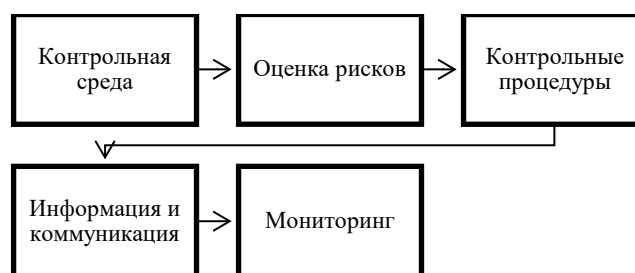


Рисунок 1 – Основные элементы СВК

С помощью контрольной среды определяется общая культура организации. Сюда включаются различные факторы, такие как честность, стиль управления, этические нормы, компетентность.

Анализ рисков и идентификация деятельности экономического субъекта представлена оценкой рисков.

Контрольные действия, в свою очередь направлены на снижение рисков и включают в себя утвержденные документы.

Своевременное предоставление информации в целях принятия управленческих решений достигается посредством информации и коммуникации [3].

Выделяют несколько видов внутреннего аудита представленных на рисунке 2.



Рисунок 2 – Виды внутреннего аудита

Операционный аудит подразумевает контроль бизнес-процессов экономического субъекта. В функции операционного аудита входит контроль за эффективностью работы подразделений экономического субъекта, политики управления.

Функцией финансового аудита является проверка системы бухгалтерского учета и достоверность отчетности экономического субъекта. Главной целью финансового аудита является оценка эффективности расходов и выявления финансовых рисков.

Криминальный аудит проводится в связи раскрытием рисков и нарушением нормативного законодательства. Первоочередной задачей является проверка налогового учета и платежной системы.

С помощью аудита соответствия проверяется соблюдение законодательной базы, соблюдение корпоративной политики.

Целью экологического аудита является проверка требований по защите окружающей среды.

Контроль безопасности информационных систем определяется путем проведения аудита информационных технологий.

Современные компании, которые хотят вести свою деятельность в соответствии с законодательством и обойти конкурентов, часто организуют собственную службу внутреннего аудита или обращаются в консалтинговые агентства для проведения независимых аудиторских проверок.

Законодательство меняется быстро, и несоблюдение новых стандартов и указаний может привести к штрафам, утрате лицензий или юридическим разбирательствам. Часто нарушения остаются незамеченными до первой регуляторной проверки, но своевременный внутренний аудит помогает выявить слабые места и устранить риски заблаговременно.

Важной задачей внутреннего аудита является предугадать финансовые риски, а также повысить эффективность менеджмента. Ошибки в финансовой отчетности могут привести к утрате доверия инвесторов и, как следствие, потере инвестиций. Современные требования инвесторов к качеству финансовой отчетности и раскрытию информации крайне высоки.

Процедура внутреннего аудита помогает проверить руководству экономического субъекта оценивать финансовое состояние своего бизнеса и удостовериться в достоверности отчетности.

Важной частью в проведении внутреннего аудита является наличие высококвалифицированных специалистов. Профессионал с квалификацией внутреннего аудитора может оценивать расходы и доходы экономического субъекта, предлагая законные способы оптимизации налогообложения. Также дать совет топ-менеджеру по эффективному выстраиванию бизнес-процессов, снижению производственных, логических, операционных издержек, повышению чистой прибыли. В процессе работы аудитор проводит интервью с сотрудниками, оценивает эффективность систем управления и контроля. Результаты аудита представляются в виде аудиторского заключения, которое содержит оценку достоверной финансовой отчетности и рекомендации по улучшению системы управления и контроля [4].

На рисунке 3 представлены основные этапы проведения внутреннего аудита.



Рисунок 3 – Этапы проведения внутреннего аудита

На этапе предварительного обследования формируется базовая информация об объекте аудита, с целью создания первоначального представления.

Определение цели, оценивание объема работы и формулировка ключевых задач для выполнения выполняется на этапе составления аудиторского задания.

На этапе разработки рабочей программы определяются процедуры, которые необходимо выполнить в рамках задания, и составления плана действий.

Промежуточные отчеты – это один из способов эффективной коммуникации между внутренним аудитом и заинтересованными сторонами. Промежуточные результаты могут быть представлены письменно или устно.

Подготовка итогового отчет и презентации для менеджмента. Формулируются выводы, дается оценки и рекомендации по вопросам корпоративного управления, управления рисками и контроля.

Мониторинг выполняется в случае отслеживания выполнения согласованного плана действий, чтобы убедиться в реализации намеченных мероприятий в установленные сроки.

Таким образом, функционирование предприятий в условиях предпринимательства обуславливает создание в аппарате управления службы внутреннего аудита. В задачи внутреннего аудита входит обеспечение системы внутреннего контроля, необходимой для осуществления прав и ответственности органов управления и должностных лиц, а также четкой системы экономической ответственности должностных лиц и специалистов предприятия. Главной целью внутреннего аудита является – проверка управленческой, финансовой, бухгалтерской, статистической отчетности, с целью выявления случаев нерационального использования ресурсов экономического субъекта, обнаруживая скрытые угрозы [6].

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон от 30.12.2008 N 307-ФЗ (ред. от 30.12.2020) «Об аудиторской деятельности» // «Собрание законодательства РФ», 05.01.2009, N 1, ст. 15.
2. Кеворкова Ж. А. Внутренний аудит : учебное пособие / Ж. А. Кеворкова, Т. П. Карпова. А. А. Савии, Г. А. Ахтамova, В. И. Дунаева, Г. Ю. Земсков. Москва : ЮНИТИ-ДАНА. 2024. 319 с.
3. Кучеров, А. В. Внутренний аудит в России / А. В. Кучеров, Е. В. Леушина // Молодой ученый. 2023. № 6 (53). С. 359–362.
4. Панкратова Л. А. Внутренний аудит в современной системе управления организацией // Аудитор, 2024. № 6. с. 25–33
5. Гудожникова Е. В., Волгина И. В. Направления оптимизации финансового контроля для принятия управленческих решений/ Вестник Российского университета кооперации. 2021. № 1 (43). С. 30–33.
6. Пруцкова Е. В., Хайров Р. Р. Экономика малого бизнеса. учебно-методическое пособие, 2016.

УДК 338.2

ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

Фильчакова Наталья Михайловна, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: n_filchakova@vk.com

PROBLEMS OF ENSURING ECONOMIC SECURITY OF BUSINESS ENTITIES

Filchakova Natalia Mikhailovna, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Статья рассматривает важность учетно-аналитического обеспечения экономической безопасности хозяйствующих субъектов. Показывает главные аспекты, которые играют важную роль в устойчивом развитии экономики. В данной статье обосновывается необходимость создания и функционирования качественной системы информационной безопасности современного экономического субъекта, какова её роль, как одной из составляющих системы экономической безопасности в целом.

Ключевые слова: экономическая безопасность, учетно-аналитическое обеспечение, учет, информация

The article examines the importance of accounting and analytical support for the economic security of business entities. It shows the main aspects that play an important role in the sustainable development of the economy. This article substantiates the need to create and operate a high-quality information security system of a modern economic entity, what is its role as one of the components of the economic security system as a whole.

Keywords: economic security, accounting and analytical support, accounting, information.

Одним из важных условий устойчивого развития хозяйствующего субъекта и обеспечения его экономической безопасности является – совершенствование учетно-аналитической системы. Данная система развивается в целях обеспечения достоверной информацией для принятия эффективных управленческих решений и повышения конкурентоспособности в рыночных условиях хозяйствования [1].

Экономическая безопасность – это способность хозяйствующих субъектов адаптироваться к изменениям внутренних и внешних условий существования в соответствии с экономической политикой государства без снижения конкурентоспособности и эффективности функционирования.

Экономическая безопасность включает несколько ключевых составляющих, каждая из которых играет важную роль в обеспечении устойчивого развития экономики. Вот основные из них:

1. Макроэкономическая стабильность: это включает управление инфляцией, курсом валют и государственным долгом.

2. Финансовая устойчивость: обеспечение надежности банковской системы и финансовых институтов.

3. Энергетическая безопасность: доступ к надежным источникам энергии и ресурсам.

4. Продуктовая безопасность: обеспечение населения продовольствием, контроль за его качеством и доступностью.

5. Торговая безопасность: защита внутреннего рынка от внешних экономических шоков и недобросовестной конкуренции.

6. Инновационная безопасность: поддержка научных исследований и разработок для повышения конкурентоспособности.

Каждая из этих составляющих взаимосвязана и вносит вклад в общую учетно-аналитическую, экономическую безопасность страны [2].

Бухгалтерский учет – это основа финансового управления, играющая ключевую роль в обеспечении экономической безопасности организации. Основные элементы учетных систем включают:

Документация: Все операции фиксируются в первичных документах.

Учетная политика: определяет методы и подходы к учету.

Регистры бухгалтерского учета: Журналы, книги и другие регистры, в которых отражаются данные.

Отчетность: финансовые отчеты, которые помогают анализировать состояние и результаты деятельности.

Контроль: Внутренние контрольные процедуры для предотвращения ошибок и мошенничества.

Роль бухгалтерского учета в экономической безопасности заключается в том, что правильно организованный учет:

- Позволяет выявлять и минимизировать финансовые риски.
- Обеспечивает прозрачность финансовых потоков.
- Способствует соблюдению законодательства и норм.
- Укрепляет доверие со стороны инвесторов и партнеров.

Влияние ИТ на учетно-аналитическое обеспечение значительно увеличивает эффективность и точность анализа данных. Информация является основной для принятия решения в бизнесе, на ней базируются все прогнозы деятельности [3].

К информации относятся не только числовые данные экономического субъекта, такие как бюджеты и финансовые операции, но также и данные о клиентах, стратегия развития бизнеса и другие не менее важные сведения, которые составляют коммерческую тайну.

А потому, сейчас оспаривать важность информационной безопасности не станет ни один экономист. Информационная безопасность в системе экономической безопасности включает в себя пять ключевых составляющих, представленных на рисунке 1[4].

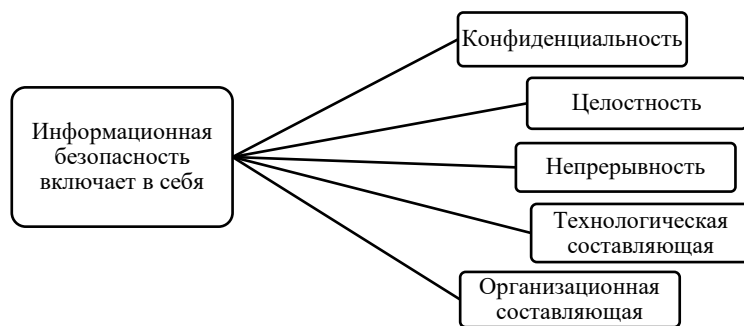


Рисунок 1 – Составляющие информационной безопасности

Раскроем каждую часть более подробно:

1. Конфиденциальность. Это защита информации от несанкционированного доступа третьих лиц, которые не имеют права на получение или её использование. Зачастую к такой информации относятся персональные данные и коммерческая тайна, и разглашение или нарушение конфиденциальности несет за собой юридическую ответственность.

2. Целостность. Поддержание полноты информации и её точности на самом деле не такая простая задача. Искажение может быть вызвано не только несанкционированным доступом третьих лиц, но и самой программой, которая хранит информацию. В таких случаях необходимо настраивать систему так, чтобы вся загружаемая информация могла сохранять свою структуру и имела резервную копию, чем многие бизнес-субъекты пренебрегают, загружая важные данные и надеясь, что в системе не будет никаких сбоев.

3. Непрерывность. Обеспечение непрерывности бизнес-процессов даже при кибератаках и других инцидентах, связанных с информационной безопасностью. Этого можно достичь благодаря применению современных технологий и методов обработки данных, а также благодаря наличию квалифицированных специалистов, которые отвечают за сбор, обработку и анализ информации.

4. Технологическая составляющая. Без использования современных технологий и методов защиты информации, таких как шифрование, аутентификация, авторизация, контроль доступа и антивирусная защита – безопасность информации может быть под угрозой. Самое главное в данном случае – своевременное обновление всех программ, ведь со временем разработчики перестают обслуживать старое оборудование и версии программ, что может только увеличить возможные угрозы. В бизнес-процессах, где большинство данных обрабатывается с помощью специальных программ (например, 1С и их обширная система) это наиболее актуально.

5. Организационная составляющая. Разработка и внедрение комплексной политики безопасности внутри компании, регулярное обучение сотрудников по вопросам информационной безопасности, а также постоянное обновление мер защиты в соответствии с изменениями внешних и внутренних условий.

Если хотя бы одна часть цепочки нарушена, то информационную безопасность на предприятии можно считать недостаточной или недействительной, так как не закрывает необходимые потребности по обеспечению должной защиты данных.

Перспективы развития учетно-аналитического обеспечения:

1. Внедрение искусственного интеллекта: Использование ИИ для анализа больших объемов данных и прогнозирования.

2. Облачные технологии: Переход на облачные платформы для повышения доступности и безопасности данных.

3. Адаптация к изменениям в законодательстве: Обновление учетных систем в соответствии с новыми требованиями.

Эти направления создают основу для повышения эффективности учетно-аналитического обеспечения в будущем.

Предприятия в нынешних реалиях, когда повсеместно внедряются новые технологии, развивается искусственный интеллект, а роль информации растёт, вынуждены обращать внимание не только на классические и привычные элементы безопасности. Информация ценный ресурс, которым можно апеллировать как на пользу, так и использовать в незаконных целях.

Экономическим субъектам необходимо грамотно выстраивать систему информационной безопасности для предотвращения утечки данных, которая может повлиять не только на репутационный статус, но и стать инструментом в руках злоумышленника, что приведет к финансовым потерям, потере доверия клиентов и инвесторов [5].

ЛИТЕРАТУРА

1. Чесноков А. Д. Информационная безопасность // StudNet. 2022. №1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/informatsionnaya-bezopasnost-6>
2. Пресс-центр ГК «Солар» // URL: <https://rt-solar.ru/events/news/>
3. Кибербезопасность: кратные возможности для роста // Газпромбанк Ин-вестиции, 2024 // URL: <https://gazprombank.investments/blog/reviews/cybersecurity/>
4. Почему бизнесу важно защищать персональные данные // ООО «АЙТИАНГЕЛ», 2024 // URL: <https://companies.rbc.ru/news/5Kf2XGC0Bg/pochemu-biznesu-vazhno-zaschischat-personalnye-dannye/>
5. Марабаева Л. В., Кузнецова Т. Е. Формы и методы управления коммуникациями на предприятии // Вестник Российского университета кооперации. 2017. № 3 (29). С. 60–65.

УДК 657.62

ПРИНЦИПЫ СИСТЕМЫ УЧЕТА И ОТЧЕТНОСТИ В РАЗРЕЗЕ ДВИЖЕНИЯ КАПИТАЛА

Цимерман Наталия Сергеевна, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: kursheva_5555@mail.ru

PRINCIPLES OF THE ACCOUNTING AND REPORTING SYSTEM IN THE CONTEXT OF CAPITAL FLOWS

Zimmerman Natalia Sergeevna, Master's student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Актуальность исследования изучаемой проблемы исходит из того, что для функционирования любой организации (вне зависимости от формы собственности и вида деятельности) необходимо наличие капитала. Движение капитала является интегральным и универсальным объектом, систематизирующим сведения по финансово-хозяйственной деятельности организации. В современной российской практике происходит трансформация системы учета и отчетности, что предполагает изменение данных процедур и в отношении капитала отечественных организаций. Изучение принципов и основ системы учета и отчетности в разрезе движения капитала составляет актуальность темы статьи.

Ключевые слова: капитал, движение капитала, учет по РСБУ, бухгалтерская (финансовая) отчетность, нераспределенная прибыль.

The relevance of the study of the problem under study comes from the fact that for the functioning of any organization (regardless of the form of ownership and type of activity) it is necessary to have capital. Capital movement is an integral and universal object that systematizes information on the financial and economic activities of the organization. In modern Russian practice, there is a transformation of the accounting and reporting system, which implies changes in these procedures in relation to the capital of domestic organizations. The relevance of the topic of the article is in studying the transformation of the accounting and reporting system in the context of capital movement.

Keywords: capital, capital movement, accounting under Russian accounting standards, financial statements, retained earnings.

При формировании предприятия требуется привлечение первоначального капитала, на основе которого будет осуществляться формирование структуры активов для выполнения финансово-хозяйственной деятельности. Капитал является достаточно широкой категорией, которая трактуется учеными-экономистами в различных проекциях и подходах. В данной статье мы будем рассматривать исключительно бухгалтерский подход, согласно которому капитал представляет собой сумму финансовых (денежных) ресурсов, которая была сформирована в рамках вкладов участников бизнеса или в рамках приращения стоимости капитала при реализации финансово-хозяйственной деятельности (в виде прибыли).

Капитал систематизирует совокупность сведений по существованию организации: эффективности финансово-хозяйственной деятельности, устойчивости организации и ее способности к последующему развитию.

Поэтому движение капитала называют универсальным объектом учета и отчетности. На основе изучения информации из бухгалтерской отчетности по движению капитала можно сделать вывод по дальнейшим темпам прироста стратегического развития организации [4].

В бухгалтерской отчетности информация о движении капитала отражается преимущественно в двух ключевых формах. Первая форма отчетности представлена бухгалтерским балансом, в котором отражается собственный капитал по различным статьям [1]. В составе собственного капитала в бухгалтерском балансе отражаются уставный, добавочный и резервный капиталы, а также нераспределенная прибыль, которая была получена в ходе реализации финансово-хозяйственных процессов. Уставный капитал представляет собой сумму поступлений от участников бизнеса, от акций и вкладов.

Уставный капитал обычно образуется при регистрации бизнеса и используется как первоначальные средства на финансирование деятельности. Впоследствии уставный капитал может увеличиваться при возникновении такой необходимости. Следующей статьей является добавочный капитал, который включает в себя суммы по дооценке внеоборотных активов, а также по превышению номинальной стоимости акций.

Резервный фонд создается на предприятии для покрытия предстоящих убытков, а также для погашения долговых ценных бумаг (или выкупа собственных акций). Резервы позволяют оставаться организации стабильной и устойчивой в периоды экономического кризиса. Также резервы могут создаваться в целях сокращения негативного влияния сомнительной дебиторской задолженности на финансовую устойчивость организации.

На предприятии резервы рассчитываются согласно установленным процентам в учетной политике, а также в соответствии с сомнительной задолженностью. При этом процент создания резервов рассчитывается по каждому отдельному долгу в рамках полного или частичного погашения.

Нераспределенная прибыль является важнейшей статьей, отражаемой в бухгалтерском балансе предприятия, показывающей эффективность бизнеса и в целом соответствие темпам стратегического развития организации. Нераспределенная прибыль рассчитывается на основе данных отчета о финансовых результатах. Это прибыль, которая осталась в распоряжении организации после покрытия всей суммы обязательных платежей [2].

По каждой статье представлены счета учета, в рамках которых осуществляется систематизация информации. В таблице 1 представим счета учета по показателям движения капитала (в рамках бухгалтерского баланса).

Таблица 1 – Показатели движения капитала в бухгалтерском балансе

Статья движения капитала (в рамках бухгалтерского баланса)	Код статьи бухгалтерского баланса	Счета бухгалтерского учета, систематизирующие информацию по движению капитала
Уставный капитал	1310	К80 «Уставный капитал»
Добавочный капитал	1350	К 83 «Добавочный капитал» в части сумм дооценки ОС и НМА
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	К84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) – Д99 «Прибыли и убытки» или К99 «Прибыли и убытки» – Д84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» Выбор счетов учета осуществляется по полученным в отчетном году организацией финансовым результатам
Капитал и резервы	1300	Сумма представленных статей

Следующей формой является отчет об изменениях капитала. Данный отчет рассматривает информацию как в целом по движению суммы капитала, так и по его составляющим. Отчет раскрывает изменения, которые происходят за счет получаемых организацией финансовых результатов и операций финансово-хозяйственной деятельности. Так, изменения происходят вследствие следующего:

1) получение организацией в ходе финансово-хозяйственной деятельности прибыли или убытка за отчетный период, который образует собственный капитал организации и отражается в движении капитала;

2) дооценка внеоборотных активов. Данная переоценка проводится для отражения реального положения дел исходя из рыночной стоимости активов;

3) в рамках операций, которые осуществлялись собственниками. Так, например акционеры, участники, учредители могут увеличить уставный капитал или, напротив, уменьшить его;

4) в результате выплаты дивидендов, которые также приводят к изменению капитала организации.

При этом в отчете отдельно отражается информация, которая представляет собой процедуры корректировок в разрезе бухгалтерской отчетности по капиталу и его составляющим. Процедуры корректировки представлены в следующих случаях (в соответствии с требованиями нормативно-правовой системы РФ):

1) в отчете в обязательном порядке должны быть отражены корректировки, которые были произведены в результате изменения учетной политики организации;

2) если в бухгалтерской отчетности или учете были осуществлены существенные ошибки, то отчет также подвергается корректировке на сумму исправлений данных ошибок [3].

В отчете раскрывается следующая информация:

– информация по составляющим капитала (по направлениям отражения в бухгалтерском балансе);

– детализация дивидендов, которые были начислены, а также суммы дивидендов в расчете на одну акцию. Также в отчет включаются иные аналогичные показатели, которые связаны с дивидендной политикой экономического субъекта. Данный показатель отражает отличие отчета об изменениях капитала от других форм бухгалтерской отчетности.

При этом выделим: бухгалтерский баланс представлен «накопительной» информацией, то есть показываются имеющиеся у компании ресурсы. Отчет об изменениях капитала детализирует информацию и показывает прирост (отток) финансовых ресурсов компании при образовании капитала. Отчет показывает уменьшение или увеличение показателей по каждой статье формирования капитала компании. Таким образом, можно проследить влияние факторов финансово-хозяйственной деятельности компании и качественно оценить изменение условий финансового равновесия [5].

По отчету об изменениях капитала также представлены счета учета. Данные счета учета представим в таблице 2.

Таблица 2 – Показатели движения капитала в отчете об изменении капитала

Показатель отчета об изменении капитала	Систематизация информации в рамках отчета об изменении капитала по счетам учета	Взаимосвязь с другими формами отчетности: указание кода строки другой формы отчетности
Уставный капитал	Сальдо счета 80 «Уставный капитал» (кредитовое)	1310
Собственные акции	Сальдо счета 81 «Собственные акции (доли)» (дебетовое)	1320
Добавочный капитал	Сальдо счета 83 «Добавочный капитал» (кредитовое)	Сумма строк 1340 и 1350
Резервный капитал	Сальдо счета 82 «Резервный капитал» (кредитовое)	1360
Нераспределенная прибыль	Сальдо счета 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)»	1370

Показатели, которые представлены в данных формах отчетности используются для анализа финансовой устойчивости, расчета рентабельности, оценки эффективности дивидендной политики и инвестиционной привлекательности компании. Данные показатели составляют основу финансового равновесия компании и на их основе принимаются решения о возможности инвестирования в экономический субъект.

Так, на основе изучения движения капитала компании можно установить следующее:

- эффективность использования финансовых и имущественных ресурсов компании для приращения капитала в ходе финансово-хозяйственных процессов. Для инвесторов, акционеров данный блок является преимущественным;
- эффективность дивидендной политики. В разрезе отчета об изменении капитала отражается информация по дивидендам и акциям компании;
- оценка возможностей стратегического развития компании через выявление текущей динамики изменения капитала и ее прогнозирования;
- эффективность и качество финансового менеджмента в компании, что в целом составляет основу для ее финансово-экономической стабильности.

Таким образом, на основе информации, содержащейся в бухгалтерском балансе и отчете об изменении капитала по непосредственному движению капитала, принимаются внутренние и внешние экономические решения. При принятии внутренних экономических решений определяются параметры стратегического развития организации [6]. При принятии внешних решений определяется возможность и объемы предоставления компании инвестиционных ресурсов. Поэтому в разрезе компании должны быть рациональные способы и методы систематизации информации и ее отражения по движению капитала в учете и отчетности в целях дальнейшего ее стратегического развития и экономического процветания [7].

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ (последняя редакция). URL: <https://www.consultant.ru/document/consdocLAW122855/>
2. Приказ Минфина России от 04.10.2023 №157н «Об утверждении Федерального стандарта бухгалтерского учета ФСБУ 4/2023 «Бухгалтерская (финансовая) отчетность» (Зарегистрировано в Минюсте России 21.03.2024 № 77591). URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_472684/
3. Приказ Минфина России от 29.07.1998 № 34н (ред. от 11.04.2018) «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации» (Зарегистрировано в Минюсте России 27.08.1998 № 1598). URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_20081/
4. Бережнова Е. И. Теоретические основы управления капиталом как составной части финансового менеджмента предприятия / Е. И. Бережнова // М. Рыскулбеков атындагы Кыргыз экономикалык университетинин кабарлары. 2024. № 3(64). С. 3636–38
5. Насыров И. Р. Инструменты оценки влияния структуры капитала на показатели финансовой безопасности предприятия / И. Р. Насыров // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2024. № 12-2. С. 268–275.
6. Хайров Р. Р., Шилкина Т. Е., Зотова Е. В. Методический подход к оценке экономической устойчивости предприятия, 2022.
7. Кузнецова Е. Г., Мяжкова М. В., Шилкина Т. Е. Экономическая безопасность коммерческого банка, Саранск, 2020.

**ФИНАНСОВЫЕ И УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ
ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ
ХОЗЯЙСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА В РЕГИОНЕ,
ВКЛЮЧАЯ КООПЕРАТИВНЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ**

УДК 336.64

**РАЗРАБОТКА ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ
ОБОРОТНЫМИ АКТИВАМИ**

Абелова Людмила Александровна, кандидат экономических наук, доцент

Якаев Денис Альбертович, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: abeloval@yandex.ru; st807661@ruc.su

**DEVELOPMENT OF AN ENTERPRISE'S FINANCIAL STRATEGY IN THE SYSTEM
OF CURRENT ASSETS MANAGEMENT**

Abelova Ludmila Aleksandrovna, PhD (Economics), Associate Professor

Yakaev Denis Albertovich, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Эффективная система управления оборотными активами предполагает разработку направлений стратегического и тактического характера. Эти направления должны быть ориентированы на макроэкономические показатели, но в рамках собственного видения ситуации и определены в тех сферах, на которые хозяйствующий субъект может повлиять. Задавая вектор развития, происходит распределение в нижестоящие уровни, где решаются конкретные задачи относительно привлечения ресурсов, прибыли, распределения активов и т. д.

Ключевые слова: оборотные активы, оборотный капитал, финансирование, управление оборотными активами, финансовая стратегия.

An effective current assets management system involves developing strategic and tactical directions. These directions should be focused on macroeconomic indicators, but within the framework of one's own vision of the situation and defined in those areas that the business entity can influence. By setting up the development vector, there is a distribution to lower levels, where specific tasks are solved regarding the attraction of resources, profit, distribution of assets, etc.

Keywords: current assets, working capital, financing, current assets management, financial strategy.

Система управления оборотными активами предполагает противодействие риску ликвидности или «денежному кризису» на временной или краткосрочной основе, в связи с тем, что риски наносят ущерб любому бизнесу и коммерческой организации. Система управления оборотными активами должна обеспечить своевременную доступность активов и денежных потоков, когда это необходимо и включать стратегию управления денежными средствами и их эквивалентами, собственным капиталом и прибылью, оптимизацией издержек, налоговым планированием для того, чтобы обеспечить своевременную доступность активов и денежных потоков, когда это необходимо.

Система управления оборотными активами должна обеспечить своевременную доступность активов и денежных потоков, задать параметры текущего оборотного капитала, а потом уже под них строить финансовую стратегию, разрабатывать бюджет.

Оборотные активы состоят из готовой продукции, незавершенного производства, сырья и материалов, дебиторской задолженности, денежных средств, краткосрочных вложений (ценных бумаг) и рассматривается с учетом тесноты связи с источниками их обеспечения.

При разработке финансовой стратегии предприятия в системе управления оборотными активами стоят решения в области оптимизации объемов оборотного капитала, роста и максимизации текущей ликвидности, достижения оптимальных капиталовложений в оборотные активы, поддержания нормальной финансовой устойчивости.

Проблемой любого бизнеса является замораживание в текущий оборотный капитал финансовых ресурсов – закупка сырья, материалов производится с таким расчетом, чтобы создавался резерв на следующий производственный цикл. Это способствует финансовой устойчивости. Но часто объем данной «подушки безопасности» формируется бессистемно и для предприятий, выпускающих монопродукт, то есть крупносерийных производств, продажи которых строятся по принципу «продать все, что произвели» характерно то, что структура затрат практически не меняется при смене номенклатуры.

Достаточно лишь определить лимит остатков по каждому виду запасов и контролировать его уровень. Разумеется, определить надо по всем правилам теории экономического анализа – с учетом технологических размеров партии, сроков доставки, времени на декларирование и растаможивание и т. д.

Управление ресурсами предприятия позволяет ему эффективно развиваться [1]. Предприятия решают многие задачи [2]. Оборотные активы играют огромную роль в повышении уровня рентабельности производства [3]. Преимущества компаний все определяются результативностью использования активов [4].

Управление оборотными активами связано со своевременностью исполнять обязательства по всем видам платежей [5].

Компании все чаще обращаются за долгосрочными займами для финансирования своей деятельности [6].

ПАО «КЭМЗ» имеет устойчивое финансовое положение и демонстрирует стабильный рост объемов производства, являясь прибыльным предприятием (табл. 1).

Выручка от реализации продукции (без НДС) за 2024 год составила 2837246 тысяч рублей, что на 1088562 тыс. рублей больше соответствующего показателя 2023 года, что составляет 62,25 %, то есть выше, чем в половину. Необходимо отметить, что динамика изменения величины объема реализованной продукции ПАО «КЭМЗ», за последние 5 лет стабильно растет, со среднегодовым темпом прироста 105 %.

Таблица 1 – Основные социально-экономические показатели ПАО «КЭМЗ» в 2020–2024 гг.

Показатели	Годы					Изменения	
	2020	2021	2022	2023	2024	Относительные	
						2024 г. от 2023 г.	2024 г. от 2020 г.
Выручка от реализации продукции (без НДС), тыс. руб.	1196832	1227135	1452505	1748684	2837246	62,25	137,06
Себестоимость реализованной продукции, тыс. руб.	967753	1039552	1159761	1314019	2169758	65,12	124,21
Прибыль от основной деятельности (тыс.руб.)	42279	425	78839	141276	330644	134,04	682,05
Среднесписочная численность работников (чел.)	1090	1095	1095	1095	1095	0,00	0,46
Производительность труда, тыс. руб.	1098,0	1120,7	1326,5	1597,0	2591,1	62,25	135,98
Расходы на оплату труда (тыс. руб.)	212112	243852	252456	337824	487128	44,20	10,1
Стоимость имущества, тыс.руб.	1056647	1102010	1623056	2595453	3714210	43,10	251,51

В целом, годовая выручка за 2024 год превышает объем реализации 2020 года более, чем в 2,3 раза. Сумма прироста составила 1640414 тыс. рублей.

Данные таблицы 2 свидетельствуют о том, что общая сумма стоимости оборотных средств увеличилась к 2024 году на 46,52 %, что в суммовом выражении составляет 1044152 тыс. руб. Наблюдается прирост суммы запасов на 38,94 % на сумму 433840 тыс. руб. Анализируя структуру оборотных фондов в ПАО «КЭМЗ» за 2019–2024 гг., видно, что в составе запасов наибольший удельный вес занимают сырье и материалы – 57,3 %, затраты в незавершенном производстве (что является логичным, учитывая специфику выпускаемой продукции). Особое внимание следует уделить увеличению дебиторской задолженности, которая возросла более, чем в полтора раза. Здесь существенна доля задолженности покупателей и заказчиков – 75,1%, которая увеличилась в динамике, а в сравнении с прошлым годом – значительно на 477465 тыс. руб., то есть в структуре с 63 % до 75, 1 %.

Наименьшую величину в составе и структуре оборотных активов составляют денежные средства – 9,44 %. Их доля меняется неравномерно в течение последних 5 лет.

Наименьшую величину в составе и структуре оборотных активов составляют денежные средства – 9,44 %. Их доля меняется неравномерно в течение последних 5 лет.

Таблица 2 – Обеспеченность ПАО «КЭМЗ» оборотными активами

Виды оборотных средств	2020 год		2021 год		2022 год		2023 год		2024 год		2024 год в % к 2023 году	2024 год в % к 2020 году
	Стоимость, тыс. руб.	% к итогу	Стоимость, тыс. руб.	% к итогу	Стоимость, тыс. руб.	% к итогу	Стоимость, тыс. руб.	% к итогу	Стоимость, тыс. руб.	% к итогу		
Запасы, тыс. руб.	439381	53,70	423460	48,09	674554	54,12	1114079	49,64	1547919	47,07	138,94	352,3
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	220228	26,92	345767	39,27	403304	32,35	948213	42,25	1430015	43,49	150,81	649,33
Денежные средства, тыс. руб.	158588	19,38	111304	12,64	166227	13,34	180766	8,05	310547	9,44	171,80	195,82
Прочие оборотные активы					2414	0,19	1271	0,06				
Итого	818197	100	880531	100	1246499	100	2244329	100	3288481	100	146,52	401,92

Стратегия управления оборотными активами и источниками их обеспечения ПАО «КЭМЗ» определяет оптимальное соотношение для финансовой устойчивости в отношении всех составляющих:

- в отношении запасов: величина привлекаемых краткосрочных кредитов для формирования запасов не должна превышать суммарной стоимости сырья, материалов, готовой продукции и НЗП с учетом привлечения товарных кредитов ($OA_{зап} : ZK_{суд} \geq 1$);
- в отношении оптимального соотношения для финансовой устойчивости задолженностей: $K_{кз}$ должна быть больше или равна $K_{дз}$ ($OA_{K_{дз}} : ZK_{K_{кз}} \geq 1$);
- в отношении ликвидности: рост высоколиквидных активов;
- в отношении управления соотношением ВНА и ОА: рост оборачиваемости ОА; снижение труднооборачиваемого актива, постоянно снижающего свою стоимость на среднеоборачиваемый – запасы, при чем эффективность использования и качество ВНА должно увеличиваться [7].

Таким образом, нормальное функционирование предприятия возможно при наличии у него достаточного объема оборотного капитала [8].

ЛИТЕРАТУРА

1. Абелова Л. А. Формирование эффективной системы управления финансовыми ресурсами компании // Современные тенденции развития науки и образования в эпоху цифровизации: материалы Междунар. науч.-практ. конф. (Саранск, 26–27 апр. 2022 г.) : в 2 ч. / Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. – Саранск : Ковылкинская типография, 2022. – Ч. 2. С. 4–9.
2. Абелова Л. А. Резервы формирования и совершенствование структуры источников формирования финансовых ресурсов ООО «Вторчермет» // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества: материалы II Междунар. науч.-практ. конф. (Саранск, 11–12 апр. 2018 г.) / Мелитоп. ин-т гос. и муницип. управления Классич. приват. ун-та ; Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. – Саранск : Принт-Издат, 2018. С. 62–65
3. Моница Д., Абелова Л. А. Управление оборотным капиталом организации Studium. 2014. № 4-3 (33). С. 24
4. Абелова Л. А. Анализ имущественного состояния организации и источников его финансирования // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества: материалы Нац. науч.-практ. конф. (Саранск, 21–22 апр. 2020 г.) / [редкол.: Р.Р. Хайров (отв. ред.) и др.] ; Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. – Саранск : Принт-Изд, 2020. – 568 с. С. 4–10).
5. Ефремова О., Абелова Л. А. Анализ ликвидности и платежеспособности организации Studium. 2014. № 4-3 (33). С. 17.
6. Абелова Л. А. Подходы к управлению оборотным капиталом на современных предприятиях // Современные вопросы развития общества в условиях цифровизации [Текст] : материалы II Национ. науч.-практ. конф. (Саранск, 28–29 апреля 2024 г.) : в 2 ч. / [редкол.: Р.Р. Хайров (отв. ред.) и др.] ; Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. – Саранск : ООО «Типография Рузаевский печатник», 2024. Ч.1. С.9–13
7. Хайров Р.Р., Шилкина Т.Е., Зотова Е.В. Методический подход к оценке экономической устойчивости предприятия, 2022.
7. Абелова Л.А., Захаркина Р.А., Катайкина Н.Н., Маркова А.А. Анализ эффективности использования оборотного капитала предприятия Вестник Алтайской академии экономики и права. 2023. № 5-2. С. 175–183

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ БАНКОВСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РОССИИ**Абелова Людмила Александровна, кандидат экономических наук, доцент****Тарадаева Ксения Владимировна, магистрант***Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации*E-mail: l.a.abelova@ruc.su; ksyu.taradaeva@bk.ru**DIGITAL TRANSFORMATION OF RETAIL BANKING IN RUSSIA****Abelova Lyudmila Alexandrovna, PhD (Economics), Associate Professor****Taradaeva Kseniya Vladimirovna, Master's Degree student***Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation*

В статье проведен анализ цифровой трансформации банковского обслуживания физических лиц в России. Рассмотрены этапы внедрения дистанционных технологий и искусственного интеллекта в банковские процессы. Определены ключевые преимущества и выявлены значимые риски цифровизации банковской сферы. Обоснована необходимость регулирования и обеспечения информационной безопасности в условиях технологических изменений и санкционного давления.

Ключевые слова: цифровая трансформация, клиент, банковское обслуживание, искусственный интеллект, автоматизация процессов.

The article analyzes the digital transformation of banking services for individuals in Russia. The stages of the introduction of remote technologies and artificial intelligence in banking processes are considered. The key advantages have been identified and significant risks of digitalization of the banking sector have been identified. The necessity of regulating and ensuring information security in the context of technological changes and sanctions pressure is substantiated.

Keywords: digital transformation, customer, banking, artificial intelligence, process automation.

Современное развитие банковских услуг сопряжено с трансформациями, которые приносят технологии. Они охватывают все ключевые аспекты в банковской сфере, включая непосредственное обслуживание клиентов, меняя представление об этом процессе. Цифровизация позволяет банкам отходить от традиционной модели взаимодействия и формировать клиент-центричные экосистемы, где услуги становятся доступными в любое время и из любой точки. Цель статьи – проанализировать направления цифровой трансформации банковского обслуживания физических лиц в России и определить преимущества и вызовы внедрения цифровых технологий.

Цифровая трансформация выступает ключевым трендом развития банковской сферы, формируя не только технологические векторы, но и стратегическое переосмысление роли банков в экономике. Как подчеркивается в исследовании И. В. Ковалевича, информационные технологии, начиная с появления персонального компьютера и Интернета, открыли новые горизонты для обработки данных, автоматизации процессов и взаимодействия с клиентом [1]. Современные банки стремятся трансформировать традиционные модели бизнеса, внедряя платформенные решения с развитой цифровой экосистемой. По мнению В. И. Бархатова, реализация цифровой трансформации опирается на методы проектного управления, позволяющие выстраивать как краткосрочные цели, так и долгосрочные стратегии развития банковского сектора [2]. В то же время, как отмечает И. А. Зарипов, неотъемлемым элементом цифровизации становится многоуровневая система информационной безопасности, гарантирующая стабильность и защищенность банковской инфраструктуры [3]. А. А. Цыпин выделяет особые преимущества внедрения технологий искусственного интеллекта, существенно оптимизирующих банковские процессы. Наиболее активно ИИ интегрируется в деятельность таких организаций, как «Тинькофф Банк», «Газпромбанк», «МТС Банк» [4]. И. В. Ковалевич обращает внимание на то, что развитие финтеха и формирование финансовых экосистем с включением инновационных стартапов становятся основой инновационно-ориентированной модели функционирования банковского сектора [1]. Цель статьи – проанализировать направления цифровой трансформации банковского обслуживания физических лиц в России и определить преимущества и вызовы внедрения цифровых технологий.

Разграничение понятий автоматизации, цифровизации и цифровой трансформации имеет принципиальное значение для понимания глубины преобразований в банковской сфере. Как указывают специалисты «СберПро», автоматизация рассматривается как подготовительный этап цифровизации, которая, в свою очередь, направлена на оптимизацию бизнес-процессов за счет алгоритмов анализа данных без изменения бизнес-модели или каналов взаимодействия с клиентами [5]. Цифровая трансформация, напротив, предполагает комплексное переосмысление всех аспектов бизнеса: от продуктов и операций до моделей взаимодействия. Представители IBM трактуют цифровую трансформацию как постоянный процесс, ориентированный на клиента, с интеграцией искусственного интеллекта, облачных решений и автоматизации для оперативного реагирования на вызовы рынка [6]. Компания

Adobe предлагает итерационный подход: каждая трансформация завершается адаптацией, после чего начинается следующий виток изменений [7]. ВТБ реализует модель цифрового банка через клиент-центричную архитектуру, приоритет в которой отдается не продукту, а потребностям клиента [8].

На основе описанных подходов выше, нами сформировано ряд выводов. Связь автоматизации и цифровизации очевидна. Разграничение автоматизации и цифровизации связано с историческим и технологическим контекстом: автоматизация процессов началась до появления цифровых технологий, в то время как цифровизация предполагает уже их применение. При этом цифровизация может выступать этапом цифровой трансформации, но в случае запуска бизнеса в цифровом формате этот этап минует. Цифровая трансформация – это переход от классической модели, ориентированной на продукт, к цифровой модели, в центре которой находится потребитель, что выражается в клиенто-центричности и гибкости бизнес-процессов. Такой переход невозможен одномоментно и имеет перманентный характер, поскольку цифровая среда и потребительские ожидания постоянно изменяются. В этом контексте трансформация банковского сектора рассматривается как часть общего процесса цифрового преобразования общества.

Основные этапы технологического развития банковской сферы связаны с развитием общего уровня технологий в мире. Одним из важнейших шагов стало развитие дистанционного взаимодействия с клиентом банка. Дистанционное банковское обслуживание также является частью автоматизации и цифровой трансформации. Системы дистанционного банковского обслуживания служат эффективным инструментом повышения конкурентоспособности кредитных организаций на межбанковском рынке. Внедрение удалённых сервисов обеспечивает прямые финансовые поступления (оплата обслуживания, комиссии за переводы), сокращение операционных затрат и получение дохода от маркетинговой активности через онлайн-каналы [9]. Для клиентов ключевыми достоинствами являются низкие или нулевые комиссии, простота использования, высокая функциональность и скорость транзакций. Цифровые каналы охватывают практически весь спектр банковских продуктов и услуг. Круглосуточная доступность повышает оперативность обслуживания, а функции повтора реквизитов снижают вероятность ошибок и трудозатраты. Автоматизация операций разгружает персонал и снижает операционные риски. При этом уровень затрат на цифровизацию не зависит от численности клиентской базы, что делает ее экономически эффективной [10].

Развитие digital-banking рассматривается кредитными организациями как стратегическое направление, обеспечивающее формирование комплексной цифровой экосистемы, охватывающей инновационные продукты и сервисы. Через цифровые каналы взаимодействия банк выстраивает устойчивую модель клиентского обслуживания, интегрируя различные формы удалённого доступа. Важной задачей становится информационно-техническое управление, ориентированное на модернизацию программных решений, защиту данных и исключение сбоев, что повышает надёжность цифровых платформ [11]. В зависимости от особенностей технологической реализации и применяемых информационных систем классифицируются каналы дистанционного банковского обслуживания. К ним относятся РС-банкинг, при котором клиент устанавливает специальное программное обеспечение на персональный компьютер (например, классический «толстый» Клиент-банк); доступ к банковским операциям осуществляется через обмен файлами по сети или модемной связи [11]. Мобильный банкинг – система та же, но через мобильное приложение. В отличие от них, интернет-банкинг, построенный на модели «тонкого клиента», не требует установки ПО: пользователь взаимодействует с системой банка через веб-браузер [12]. Телефонный банкинг предоставляет возможность совершать операции и получать информацию посредством голосовой связи, с подтверждением через коды, включая организацию операторской поддержки, использование программных решений и SMS-банкинг [10]. Широкое распространение получили технологии самообслуживания, включающие банкоматы, платёжные терминалы и информационные киоски, которые предоставляют клиентам круглосуточный доступ к услугам банка и снижают нагрузку на отделения [13]. Такое многообразие цифровых каналов позволяет банкам гибко адаптироваться к запросам клиентов, одновременно оптимизируя собственные бизнес-процессы.

Подробнее следует, на наш взгляд, выделить интернет-банкинг, включая мобильный и ПК, который стал незаменимым инструментом современного клиента. Интернет-банк выступает эволюцией технологии «банк-клиент». Его функционал охватывает операции от открытия и закрытия счетов до перевода средств, оплаты услуг, оформления виртуальных карт и настройки автоплатежей. Мобильные банковские приложения варьируются от информационных до полнофункциональных, дублирующих интернет-банк, и включают специализированные сервисы – например, для брокерских операций или оплаты товаров. Такие приложения разрабатываются под iOS и Android, что обеспечивает широкую совместимость. Цифровизация банковских услуг благодаря этим каналам устраняет территориальные ограничения, позволяя клиенту пользоваться сервисами без посещения отделения.

Такое активное развитие и повсеместное внедрение продукта не могло не вызвать ряд проблем. Так, к примеру, банки столкнулись с трудностями фиксации согласия клиента и электронного документооборота. Универсальным решением стало введение договоров комплексного обслуживания, предоставляющих доступ ко всем услугам банка без заключения отдельных соглашений. Подтверждением волеизъявления клиента выступают альтернативные средства: SMS, коды, авторизация по карте, электронная подпись и иные способы, предусмотренные правилами обслуживания. Это позволило подключать банковские сервисы, включая интернет-банк и мобильные приложения, полностью удаленно. В приложениях клиент может управлять счетами, размещать вклады, обменивать валюту, оформлять кредиты и выпускать как физические, так и виртуальные банковские карты. При этом для подключения услуг обязательным остаётся этап идентификации в соответствии с Федеральным законом от 07.08.2001 № 115-ФЗ «О противодействии легализации...» [14]. До 2017 года идентификация требовала личного визита, однако после законодательных изменений и запуска Единой биометрической системы 30 июня 2018 года появилась возможность пройти процедуру дистанционно. Биометрическая регистрация (лицо и голос) теперь осуществляется в тысячах отделений, а её результат позволяет стать клиентом банка без посещения офиса.

Следующей технологией выступает искусственный интеллект (далее по тексту – ИИ). Получившая повсеместное признание и популярность технология вышла на первые полосы обсуждения. Современные банки активно ищут эффективное ей применение. Рынок ИИ все еще на этапе формирования, хоть и активного. Уже известно о мировой гонке за развитие этой технологии, лидерами которой выступают США и КНР. Россия, в свою очередь, старается не отставать, чему свидетельствуют достижения Яндекса (YandexGPT) и Сбербанка (GigaChat). Причин, по которым современные банки активно внедряют ИИ в свои продукты, несколько: 1) Рост потребительских ожиданий стал ключевым драйвером цифровой трансформации в банковской сфере: клиенты требуют нестандартных и современных сервисов; 2) Пандемия COVID-19 ускорила переход к дистанционным услугам, изменив поведение пользователей; 3) Развитие цифровых экосистем позволило объединить в одном приложении разнородные функции – от переводов до записи к врачу. Это требует от банков переосмысления своей роли в новой инфраструктуре. Интеграция ИИ повышает удобство и эффективность обслуживания. В условиях экосистемного подхода банки конкурируют с IT-гигантами, уже занявшими значительную долю рынка. Давление усиливают объемы данных, инновации и широта клиентских сетей высокотехнологичных игроков.

Таблица 1. Основные преимущества и вызовы, которые влечет внедрение ИИ в банковский сектор.
Составлено автором на материалах [15].

Преимущества	Вызовы
Совершенствование деятельности банка	Угроза конфиденциальности персональных данных
Повышение качества обслуживания клиентов	Потенциальное нарушение приватности жизни клиентов
Персонализированный подход и уникальные продукты	Чрезмерная слежка за действиями клиентов («эффект большого брата»)
Рост конверсии продаж продуктов и услуг	Необходимость этического и правового регулирования обработки данных
Повышение лояльности клиентов	Риски при хранении и передаче больших объемов информации
Быстрый, удобный и более доступный клиентский сервис	Ошибки («галлюцинации») при анализе данных и предложение нерелевантных уникальных предложений

Как видно из таблицы 1, внедрение ИИ позволяет достичь значительных преимуществ, ранее требующих непосильных финансовых вложений и значительного объема кадров, обрабатывающих большие объемы данных. В целом, ИИ обеспечивает новый уровень автоматизации и эффективности ключевых процессов. В сфере кредитования ИИ применяется для скоринговой оценки заемщиков, позволяя принимать решения о выдаче займа без участия сотрудника. Клиентский сервис оптимизируется за счет чат-ботов и голосовых помощников, которые снижают нагрузку на сотрудников и ускоряют обслуживание. В управлении банкоматной сетью ИИ анализирует загруженность, перемещения средств и логистику инкассации, снижая расходы. Финансовый мониторинг с применением ИИ помогает выявлять подозрительные операции и эффективно бороться с мошенничеством. В документообороте технологии ускоряют обработку заявлений, подтверждение личности и открытие счетов. Одним из перспективных направлений становится персонализация: эмоциональная нейросеть позволяет оценивать удовлетворенность клиента в отделении без опросов, а анализ поведенческих паттернов формирует уникальные предложения, повышающие лояльность. Рекомендательные системы на основе анализа расходов клиента позволяют предлагать выгодные условия и адаптировать продукты под индивидуальные привычки. Также ИИ применяется для стратегического планирова-

ния: анализирует трафик, плотность населения и конкуренцию, определяя оптимальные точки размещения отделений. Внутри организаций ИИ помогает управлять загрузкой персонала, формируя графики с учётом продуктивных периодов работы сотрудников. В области маркетинга технологии используются для анализа эффективности рекламных кампаний, выбора площадок и повышения охвата целевой аудитории.

Из ограничений внедрения технологии выделяются такие проблемы, как регулирование вопросов конфиденциальности, а также вопросы безопасности хранения и передачи собранных данных о клиенте банка (табл. 1).

В целом, нормативно-правовая база регулирования ИИ также находится на этапе становления во всех странах мира. Это требует четкой согласованности всех сторон, чтобы найти баланс между активным развитием и внедрением технологии с обеспечением безопасности этого процесса и недопущением нарушения прав и свобод граждан.

Банковский сектор претерпевает значительные изменения. Это касается и взаимодействия с клиентами. Причиной тому, рост их (клиентов) требований, а также развитие технологий. Современные кредитные организации стремятся к индивидуализации обслуживания, внедрению экосистемного подхода и постоянному обновлению цифровых решений. Банки, обладающие достаточными ресурсами, успешно интегрируются в государственные и отраслевые процессы, формируя платформенные экосистемы, способные удовлетворить широкий спектр потребностей. Финансовые технологии стали ключевым инструментом повышения качества услуг, расширения продуктовой линейки и укрепления позиций банков на рынке. В то же время актуальной остаётся задача импортозамещения в условиях санкционного давления: требуется обеспечение технологической независимости, развитие отечественных решений и преодоление внешних барьеров. Устойчивость цифровой модели банковского обслуживания напрямую связана с внутренними инвестициями в финтех, безопасность и инновации, определяя будущее всей финансовой системы России.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ковалевич И. В. Развитие финансовых технологий в России // Стратегии бизнеса. 2021. Т. 9. №. 4. С. 114–116.
2. Бархатов В. И., Капкаев Ю. Ш. Комфортные сервисы для «умного города» // Финансово-экономическое и информационное обеспечение инновационного развития региона. 2021. С. 285–289.
3. Зарипов И. А. Цифровой банкинг (digital banking): смена парадигмы современных финансов // Научные исследования и разработки. Экономика фирмы Учредители: Прудников Владимир Михайлович. 2022. Т. 11. №. 1. С. 13–22.
4. Цыпин А. П., Капитонова Ю. С., Кузин М. А. Инновации российского финансового сектора экономики // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия Экономика. Управление. Право. 2022. Т. 22. №. 3. С. 268–276.
5. Цифровизация и цифровая трансформация: задачи и результаты // SberPro. 2022. 18 мая. URL: <https://sber.pro/publication/czifrovizaczija-i-czifrovaya-transformaczija-zadachi-i-rezultaty/>
6. O'Brien K. What is digital transformation? // IBM Think. – 2024. – Sept. 9. – URL: <https://www.ibm.com/think/topics/digital-transformation>
7. Newton A. Y. Defining digital transformation: Long-term evolution, not just a moment in time // Adobe Blog. 2021. Aug. 17. URL: <https://blog.adobe.com/en/publish/2021/08/17/defining-digital-transformation-long-term-evolution-not-just-moment-in-time>
8. Глава IT-архитектуры ВТБ рассказал о цифровой трансформации банка // РИА Новости. 2020. 10 июля. URL: <https://ria.ru/20200710/1574115198.html>
9. Мельникова А. Ю. и др. Состояние и перспективы развития дистанционных банковских услуг в современных условиях // Финансовые рынки и банки. 2022. №. 9. С. 54–61.
10. Валинурова А. А., Смирнова Е. М., Ксенофонтова О. Л. Интеллектуальное дистанционное банковское обслуживание и его особенности // Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение. 2021. №. 2 (66). С. 16–21.
11. Зернова Л. Е. Актуальные проблемы использования дистанционных технологий в коммерческом банке // Международный научно-исследовательский журнал. 2022. №. 4-4 (118). С. 128–132.
12. Абрамян С. К., Газизулина И. А. Развитие современных форм и технологий банковского обслуживания // Идеи и идеалы. 2022. Т. 14. №. 1-2. С. 247–260.
13. Тропынина Н. Е. Тенденции, проблемы и перспективы развития дистанционного банковского обслуживания в России // Экономика и бизнес: теория и практика. 2021. №. 3-2. С. 180–183.
14. Федеральный закон от 7 августа 2001 г. № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» (в ред. от 01.03.2025). КонсультантПлюс. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_32834/
15. Кузнецова Е. Г., Мяжкова М. В., Шилкина Т. Е. Экономическая безопасность коммерческого банка, Саранск, 2020.

УДК 336.71

ОЦЕНКА ОБЯЗАТЕЛЬСТВ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Алимбекова Альбина Рушановна, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

Email: a.r.alimbekova@ruc.su

ASSESSMENT OF COMMERCIAL BANK LIABILITIES

Alimbekova Albina Rushanovna, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

В процессе своей деятельности коммерческие банки формируют финансовые ресурсы, которые складываются за счет собственных средств и обязательств. Финансовые ресурсы кредитной организации могут быть направлены на кредитование юридических и физических лиц, приобретение ценных бумаг, основных средств, могут быть размещены на счетах в Центральном Банке РФ и коммерческих банках, а также на другие цели. В статье проанализированы состав и структура источников деятельности коммерческого банка, определена доля обязательств в общей сумме источников банка, рассмотрены проблемы и перспективы деятельности кредитной организации.

Ключевые слова: коммерческий банк, финансовые ресурсы, обязательства, заемные средства, вклады, депозиты.

In the course of their activities, commercial banks form financial resources that are formed at the expense of their own funds and liabilities. Financial resources of a credit institution can be directed to lending to legal entities and individuals, purchasing securities, fixed assets, can be placed on accounts in the Central Bank of the Russian Federation and commercial banks, as well as for other purposes. The article analyzes the composition and structure of sources of activity of a commercial bank, determines the share of liabilities in the total amount of sources of the bank, considers the problems and prospects of the activities of a credit institution.

Keywords: commercial bank, financial resources, liabilities, borrowed funds, deposits.

В процессе деятельности коммерческого банка большая роль отводится вопросу формирования финансовых ресурсов. Коммерческие банки формируют ресурсы за счет собственных, заемных и привлеченных средств, причем заемные и привлеченные ресурсы относятся к обязательствам банка. Одним из крупных коммерческих банков выступает Публичное акционерное общество «Сбербанк России», который зарегистрирован в ЦБРФ и успешно работает на финансовом рынке России.

Владельцем 50 % плюс 1 акция ПАО «Сбербанк» является Фонд национального благосостояния России, контролирующийся Правительством России. До 2020 года Сбербанк России принадлежал Центральному Банку России. ПАО «Сбербанк России» является универсальным коммерческим банком, который предоставляет своим клиентам ряд различных услуг, например:

- предоставление кредитов, ссуд как физическим, так и юридическим лицам;
- предоставляет возможность аренды сейфов;
- проводит операции с различными ценными бумагами;
- проводит операции по вкладам;
- занимается валютными операциями и т. д.

В процессе своей деятельности перед ПАО «Сбербанк России» стоит множество задач, решение которых является крайне необходимостью для успешной работы банка. Это такие задачи, как:

- 1) Привлечение новых клиентов;
- 2) Повышение качества обслуживания при помощи внедрения в процесс работы новых эффективных методов;
- 3) Внедрение в процесс работы новых технологий и их быстрое обслуживание в деятельности банка;
- 4) Разработка маркетинговых программ и стратегий развития;
- 5) Диверсификация банковского портфеля;
- 6) Ведение активной инвестиционной деятельности;
- 7) Сохранение лидирующих позиций на рынке;
- 8) Разработка и внедрение новых продуктов;
- 9) Оптимизация менеджмента банка под мировые меняющиеся условия;
- 10) Нарастивание работы с корпоративными клиентами;
- 11) Предоставление необходимой помощи государству в осуществлении различных инвестиционных программ;
- 12) Достижение стабильного роста капитала банка;
- 13) Ведение эффективной системы по управлению рисками банка;
- 14) Мониторинг текущих и потенциальных проблем;
- 15) Своевременное регулирование банковской деятельности в случае необходимости и др.

Общее собрание акционеров, являющееся высшим органом управления банка. Собрание определяет основные виды и методы деятельности банка 1 раз в год, на проводимом общем собрании.

ПАО «Сбербанк России» имеет свою структуру управления. В Сбербанке создана служба экономической безопасности. Основными составляющими экономической безопасности кредитной организации (ЭБКО) выступают: финансовая безопасность; информационная безопасность; кадровая безопасность; инвестиционная безопасность и др. Исходя из определения ЭБКО, мы можем выделить общие задачи подразделений экономической безопасности независимо от сферы деятельности самой организации:

- постоянный сбор и актуализация информации о внешних и внутренних факторах, влияющих на деятельность кредитной организации, ее стабильность, устойчивость;
- систематический анализ значимой информации, направленный прежде всего на выявление, среди факторов влияния, угроз экономической безопасности кредитной организации;
- использование результатов проведенного анализа для осуществления планирования и реализации действенных мер, направленных на предупреждение, предотвращение, угроз экономической безопасности, а также на поиск оптимальных решений по минимизации последствий от их влияния;
- постоянное совершенствование и развитие системы ЭБП;
- взаимодействие с правоохранительными органами и подразделениями экономической безопасности других кредитных организаций.

Далее проанализируем источники деятельности коммерческого банка (табл. 1).

Таблица 1 – Динамика обязательств Сбербанка в 2021–2023 гг., млн. руб.

№ п/п	Наименование статьи	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Отклонение 2023 г. от 2021 г.	
					млн. руб.	%
1	Кредиты, депозиты и прочие средства Центрального банка Российской Федерации	1292471	1367009	2324185	1031714	79,82
2	Средства клиентов, оцениваемые по амортизированной стоимости	28439486	31088456	39233256	10793770	37,95
2.1	средства кредитных организаций	822912	1071886	2430420	1607508	195,34
2.2	средства клиентов, не являющихся кредитными организациями	27616573	30016571	36802836	9186263	33,26
2.2.1	вклады (средства) физических лиц, в том числе индивидуальных предпринимателей	17344984	18632908	23065674	5720690	32,98
3	Финансовые обязательства, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток	1272895	877329	1063188	-209707	-16,47
3.1	вклады (средства) физических лиц, в том числе индивидуальных предпринимателей	176771	181686	239983	63212	35,76
4	Выпущенные долговые ценные бумаги	1001235	972532	779506	-221729	-22,15
5	Обязательства по текущему налогу на прибыль	3419	50328	45049	41630	1217,61
6	Прочие обязательства	441046	407793	531203	90157	20,44
7	Всего обязательств	32450552	34763447	43976387	11525835	35,52

Динамика обязательств коммерческого банка показывает, что:

- кредиты, депозиты и прочие средства Центрального банка Российской Федерации выросли с 1292471 млн. руб. до 2324185 млн. руб. или на 1031714 млн. руб. (79,82 %);
- средства клиентов, оцениваемые по амортизированной стоимости, увеличились с 28439486 млн. руб. до 39233256 млн. руб. или на 10793770 млн. руб. (37,95 %);
- средства кредитных организаций выросли с 822912 млн. руб. до 2430420 млн. руб. или на 1607508 млн. руб. (в 2,95 раза);
- средства клиентов, не являющихся кредитными организациями, увеличились с 27616573 млн. руб. до 36802836 млн. руб. или на 9186263 млн. руб. (33,26 %);
- вклады (средства) физических лиц, в том числе индивидуальных предпринимателей выросли с 17344984 млн. руб. до 23065674 млн. руб. или на 5720690 млн. руб. (32,98 %).

Финансовые обязательства, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток увеличились с 1272895 млн. руб. до 1063188 млн. руб. или на 209707 млн. руб. (16,47 %) (рис. 1).

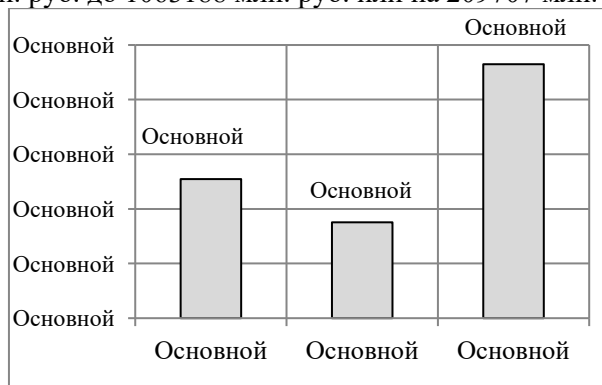


Рисунок 1 – Динамика финансовых обязательств, оцениваемых по справедливой стоимости в 2021–2023 гг., млн. руб.

Обязательства по текущему налогу на прибыль выросли с 3419 млн. руб. до 45049 млн. руб. или на 41630 млн. руб. (в 13 раз). Прочие обязательства увеличились с 441046 млн. руб. до 531203 млн. руб. или на 90157 млн. руб. (20,44 %). Всего обязательства выросли с 32450552 млн. руб. до 43976387 млн. руб. или на 11525835 млн. руб. (35,52 %) [2].

В таблице 2 представлена структура источников деятельности коммерческого банка в 2021–2023 гг.

Таблица 2 – Структура источников деятельности ПАО Сбербанк в 2021–2023 гг.

№ п/п	Наименование статьи	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Отклонение 2023 г. от	
					2021 г.	2022 г.
1	Собственный капитал	5348710	5584906	6331755	983045	746849
	уд. вес, %	14,15	13,84	12,59	-1,56	-1,25
2	Обязательства	32450552	34763447	43976387	11525835	9212940
	уд. вес, %	85,85	86,16	87,41	1,56	1,25
3	Всего источников	37799262	40348353	50308142	12508880	9959789

Удельный вес обязательств коммерческого банка за 3 года выросли на 1,56 п.п., одновременно снизилась доля собственного капитала на 1,56 п.п., а это отрицательные изменения. Данные расчетов показывают, что в структуре обязательств коммерческого банка также произошли изменения:

1. Доля кредитов, депозитов и прочих средств Центрального банка Российской Федерации выросла с 3,98 % до 5,29 % или на 1,31 п.п.;

2. Средства клиентов, оцениваемые по амортизированной стоимости, снизились с 87,64 % до 89,21 % или на 1,57 п.п.

3. Доля средств кредитных организаций увеличилась с 2,54 % до 5,53 % или на 2,99 п.п.

4. Доля средств клиентов, не являющихся кредитными организациями, снизилась с 85,10 % до 83,69 % или на 1,42 п.п.).

По результатам расчетов можно сделать вывод, что за 2021–2023 гг. выявлены изменения в составе и структуре обязательств коммерческого банка, причем доля обязательств увеличилась на 1,56 % в общей сумме источников банка [3]. К проблемам формирования ресурсов коммерческого банка можно отнести: зависимость привлечения средств на депозиты от величины ключевой ставки; высокая конкуренция в банковской сфере, снижение доли долгосрочных вкладов и др. [1].

С целью увеличения ресурсной базы коммерческого банка можно предложить: внедрение новых цифровых технологий, увеличение страховой суммы по вкладам, дистанционное обслуживание. Расширение новых видов инвестиционных проектов [4].

ЛИТЕРАТУРА

1. Васягина Э. А., Банковская экосистема : МОЛОДЕЖЬ И КООПЕРАЦИЯ. 2023. тезисы докладов XLVII Межрегиональной студенческой научной конференции // Э. А. Васягина, И. И. Ключкина, Н. Н. Катайкина. Чебоксары, 2023. С. 72–74.
2. Катайкина Н. Н. Формирование и использование банковских ресурсов : Современные вопросы развития общества в условиях цифровизации : Материалы II Национальной научно-практической конференции. В 2-х частях. Саранск, 2023. С. 65–71.
3. Мягова М. В. Формирование кредитного портфеля коммерческого банка // М. В. Мягов, Е. Г. Кузнецова, Т. Е. Шилкина. Управленческий учет. 2021. № 3-2. С. 508–517.
4. Кузнецова Е. Г., Мягова М. В., Шилкина Т. Е. Экономическая безопасность коммерческого банка, Саранск, 2020.

УДК 336.71

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Алимбекова Альбина Рушановна, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

Email: a.r.alimbekova@ruc.su

ASSESSMENT OF THE EFFICIENCY OF A COMMERCIAL BANK

Alimbekova Albina Rushanovna, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

В процессе деятельности перед ПАО «Сбербанк России» стоит множество задач, решение которых является крайне необходимым для эффективной работы банка. Это такие задачи, как привлечение новых клиентов, повышение качества обслуживания при помощи внедрения в процесс работы новых эффективных методов и технологий и их быстрое введение в деятельность банка, разработка маркетинговых программ и стратегий развития, диверсификация банковского портфеля, ведение активной инвестиционной деятельности;

В статье рассмотрены объемы деятельности коммерческого банка, рассчитана его прибыль, рентабельность деятельности, рассмотрены нормативы деятельности коммерческого банка.

Ключевые слова: коммерческий банк, обязательства, собственные средства, прибыль, рентабельность.

In the course of its activities, PJSC Sberbank of Russia faces many tasks, the solution of which is extremely necessary for the effective operation of the bank. These are such tasks as attracting new clients, improving the quality of service by introducing new effective methods and technologies into the work process and their rapid introduction into the bank's activities, developing marketing programs and development strategies, diversifying the bank's portfolio, conducting active investment activities;

The article examines the volumes of commercial bank activities, calculates its profit, profitability of activities, and examines the standards of commercial bank activities.

Keywords: commercial bank, liabilities, equity, profit, profitability.

Публичное акционерное общество «Сбербанк России» зарегистрировано в ЦБ РФ и успешно работает на финансовом рынке России. Коммерческие банки активно работают по привлечению клиентов, в области депозитной политики, по вопросам размещения финансовых ресурсов. В коммерческом банке большая роль отводится следующим показателям: величине собственного капитала, сумме обязательств, составу и структуре активов, оценке инвестиционной деятельности, дивидендной политики, прибыли, рентабельности [2–3]. Финансовые показатели банков оцениваются с использованием пяти элементов CAMEL: достаточности капитала, качества активов, способности управления, качества доходов и ликвидности. Рассмотрим подробно указанные выше показатели деятельности Сбербанка России.

Для оценки финансовой деятельности нужно проанализировать источники деятельности коммерческого банка, которые складываются за счет собственных средств и обязательств. Сумма обязательств выросла с 32450552 млн. руб. до 43976387 млн руб. или на 11525835 млн. руб. (35,52 %) (рис. 1).

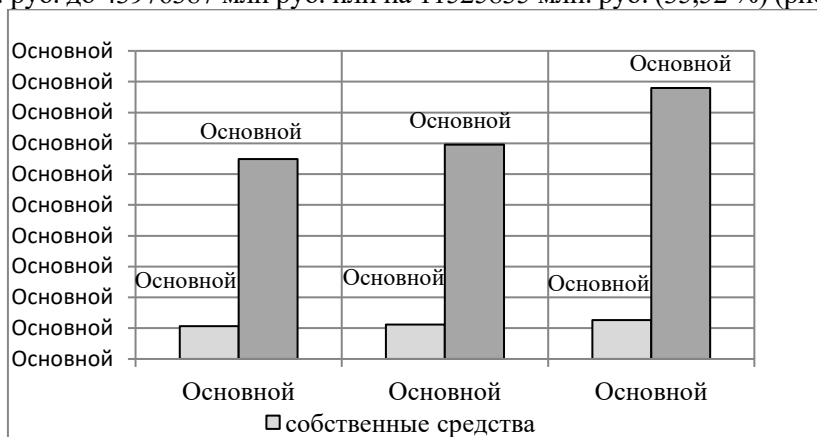


Рисунок 1 – Динамика собственных средств и обязательств Сбербанка в 2021–2023 гг., млн. руб.

В структуре источников деятельности Сбербанка России произошли изменения, причем доля собственных средств за 3 года снизилась на 1,56 %. Данные расчетов показывают, что: средства акционеров (участников) остались на уровне 67761 млн. руб., эмиссионный доход остался в сумме 228054 млн. руб., резервный фонд также не изменился и составил 3527 млн. руб.

Переоценка по справедливой стоимости финансовых активов, оцениваемых по справедливой стоимости через прочий совокупный доход, снизилась в 5,35 раза.

Переоценка основных средств, активов в форме права пользования и нематериальных активов, уменьшенная на отложенное налоговое обязательство выросла с 19802 млн. руб. до 25324 млн. руб. или на 5522 млн. руб. (27,89 %). Переоценка обязательств (требований) по выплате долгосрочных вознаграждений увеличилась до 1422 млн. руб. Оценочные резервы под ожидаемые кредитные убытки снизились с 9536 млн. руб. до 9124 млн. руб. или на 412 млн. руб. (4,32 %). Неиспользованная прибыль выросла с 5071579 млн. руб. до 6331755 млн. руб. или на 983045 млн. руб. (18,38 %).

Общая сумма источников собственных средств выросла с 5348710 млн. руб. до 6331755 млн. руб. или на 983045 млн. руб. (18,38%). Общая сумма ресурсов коммерческого банка увеличилась с 37799262 млн. руб. до 50308142 млн. руб. или на 12508880 млн. руб. (33,09 %).

Проанализируем выполнение нормативов в Сбербанке в 2021–2023 гг. в таблице 1.

Таблица 1 – Динамика выполнения основных нормативов ПАО «Сбербанк России» за 2021–2023 гг.

Показатели	Норматив	2021	2022	2023	Отклонение 2023 г. от		
					нормы	2021 г.	2022 г.
Норматив достаточности собственных средств (капитала) банка (Н1.0)	Min 8,0 %	14,19	14,70	13,21	5,21	-0,98	-1,49
Норматив достаточности базового капитала банка (Н1.1)	Min 4,5 %	10,47	12,90	11,10	6,6	0,63	-1,8
Норматив достаточности основного капитала банка (Н1.2)	Min 6,0 %	10,88	13,30	11,42	5,42	0,54	-1,88
Норматив мгновенной ликвидности банка (Н2)	Min 15,0 %	139,87	73,00	93,99	78,99	-45,88	20,99
Норматив текущей ликвидности банка (Н3)	Min 50,0 %	126,36	91,50	107,20	57,2	-19,16	15,7
Норматив долгосрочной ликвидности банка (Н4)	Max 120,0 %	68,06	68,60	78,88	-41,12	10,82	10,28

В целом можно сделать вывод, что нормативы Сбербанка соответствуют установленным Центральным Банком России, значит в целом происходит обеспечение экономической безопасности коммерческого банка [1, 4]. Основным элементом при определении экономической безопасности банка является четкое выполнение рекомендаций и установок Банка России, внутреннее нормативное регулирование рисков и квалифицированный персонал, способный выявить риски и разработать стратегию по управлению ими.

Главной целью обеспечения экономической безопасности исследуемого банка является достижение максимальной стабильности функционирования, а также создание основы и перспектив роста вне зависимости от объективных и субъективных угрожающих факторов [5]. В настоящих условиях непредсказуемой финансовой конъюнктуры это особенно актуально.

В качестве предложений по улучшению деятельности кредитной организации можно рекомендовать:

- сохранение и приобретение надежных клиентов;
- взвешенный подход к кредитованию клиентов;
- участие в госпрограммах по кредитованию клиентов;
- выполнение обязательных нормативов;
- оценка надежности коммерческого банка;
- современных информационных технологий;
- внедрение системы «ЛИН».

Основной задачей ПАО Сбербанк России в ближайшее время будет переход от стратегии экстенсивного роста к стратегии интенсивного развития. Приоритет будет отдан повышению эффективности использования имеющихся ресурсов, активизации накопленных «резервов роста». Поиск путей повышения эффективности деятельности банка, а также повышения экономической безопасности лежит в плоскости изучения мировых тенденций развития банковского бизнеса и обоснованного преобразования их на российскую действительность.

Рассчитаем рентабельность деятельности банка как один из показателей экономической безопасности банка. Показатель рентабельности капитала определяет эффективность использования капитала, инвестированного собственниками капитала. Наиболее значимыми показателями эффективной работы банка являются показатели рентабельности активов и собственного капитала, представленные в таблице 2.

Таблица 2 – Показатели рентабельности ПАО «Сбербанк России» за 2021–2023 гг.

Показатели	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Отклонение 2023 г. от 2021 г.	
				абс.	%
1. Прибыль, млн. руб.	1219880	295765	1480818	260938	21,39
2. Активы, млн. руб.	37799262	40348353	50308042	12508780	33,09
3. Собственный капитал, млн. руб.	5348710	5584906	6331755	983045	18,38
4. Рентабельность активов, % (п.1/п.2*100 %)	3,23	0,73	2,94	-0,28	-8,79
5. Рентабельность собственного капитала, % (п.1/п.3*100%)	22,81	5,30	23,39	0,58	2,54

На основе проведенного анализа рентабельности деятельности ПАО «Сбербанк России» можно сделать следующие выводы. Показатель рентабельности активов свидетельствует о том, что на каждый вложенный рубль активов в 2021 г. приходилось 0,0323 руб. прибыли, в 2021 г. показатель снизился до 0,0073 руб., а в 2023 г. вырос до 0,0294 руб. Соответственно, снижение рентабельности активов рассматривается как отрицательное изменение и свидетельствует о падении эффективности работы банка в области размещения активов и должно рассматриваться как сигнализирующий индикатор.

Рентабельность собственного капитала характеризует эффективность использования собственного капитала и показывает, сколько прибыли приходится на единицу собственного капитала ПАО «Сбербанк России». В 2021 г. данный показатель показывал, что 1 руб. собственного капитала приносит 22,81 коп. прибыли, в 2022 г. значение снизилось до 5,30 коп., а в 2023 г. выросло до 23,39 коп.

В целом выявлен рост рентабельности собственного капитала, а это положительные изменения. Следовательно, данный процесс является положительной тенденцией для акционеров, инвесторов и кредиторов банка. Положительная динамика данного коэффициента отражает эффективный характер использования собственных средств с точки зрения доходности: чем выше данный коэффициент, тем больше прибыль, приходящаяся на акцию, и тем выше размер потенциальных дивидендов [6].

В целях улучшения деятельности Сбербанка можно рекомендовать: увеличение собственного капитала банка, привлечение средств клиентов на долгосрочный период, оценивать инвестиции по степени риска, вкладывать средства в высоколиквидные ценные бумаги.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Абелова Л. А.* Налоги и налогообложение : учебное пособие // Л. А. Абелова, И. В. Волгина, Р. А. Захаркина, М. В. Мягкова, Н. Н. Катайкина, А. А. Маркова / Российский университет кооперации. Казань, 2024. 222 с.
2. *Бушева А. Ю.* Цифровой рубль в системе смарт-контроля // Кооперация науки и общества как инструмент модернизации инновационного развития : материалы Международной научно-практической конференции. Саранск, 2024. С. 125–130.
3. *Васягина Э. А.*, Банковская экосистема // Э. А. Васягина, И. И. Ключкина, Н. Н. Катайкина. В книге: МОЛОДЕЖЬ И КООПЕРАЦИЯ. 2023. тезисы докладов XLVII Межрегиональной студенческой научной конференции. Чебоксары, 2023. С. 72–74.
4. *Катайкина Н. Н.* Формирование и использование банковских ресурсов : сборник материалов II Национальной научно-практической конференции: Современные вопросы развития общества в условиях цифровизации. В 2-х частях. Саранск, 2023. С. 65–71.
5. *Мягкова М. В.* Формирование кредитного портфеля коммерческого банка // М. В. Мягкова, Е. Г. Кузнецова, Т. Е. Шилкина. Управленческий учет. 2021. № 3-2. С. 508–517.
6. *Шилкина Т. Е., Мягков А. Ю.* Финансовая устойчивость предприятия и направления ее повышения : сборник материалов Национальной научно-практической конференции: Современные вопросы развития общества в условиях цифровизации. Редколлегия: Р. Р. Хайров (отв. редактор) [и др.]. Саранск, 2023. С. 297–301.

УДК 336.71

АНАЛИЗ АКТИВНЫХ ОПЕРАЦИЙ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Алимбекова Альбина Рушановна, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

Email: a.r.alimbekova@ruc.su

ANALYSIS OF ACTIVE OPERATIONS OF A COMMERCIAL BANK

Alimbekova Albina Rushanovna, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

В статье рассмотрены активные операции коммерческого банка, которые оказывают существенное влияние на формирование доходов и прибыль кредитной организации. В частности, проанализированы состав и структура активных операций (кредитные операции, инвестиционные операции, приобретение основных средств и др.). Автором рассмотрена эффективность инвестиционных операций, сделаны выводы и предложения.

Ключевые слова: активные операции, коммерческий банк, кредитные операции, инвестиции, рентабельность.

The article examines the active operations of a commercial bank, which have a significant impact on the formation of income and profit of a credit institution. In particular, the composition and structure of active operations (credit operations, investment operations, acquisition of fixed assets, etc.) are analyzed. The author examines the effectiveness of investment operations, draws conclusions and makes proposals.

Keywords: active operations, commercial bank, credit operations, investments, profitability.

В процессе деятельности перед ПАО «Сбербанк России» стоит множество задач, решение которых является крайне необходимым для успешной работы банка. Это такие задачи, как привлечение новых клиентов и удержание уже имеющихся, повышение качества обслуживания при помощи внедрения

новых эффективных методов, технологий и их быстрое введение в деятельность банка, разработка маркетинговых программ и стратегий развития, диверсификация банковского портфеля, ведение активной инвестиционной деятельности [2].

В этой связи в коммерческом банке большая роль отводится следующим показателям: величине собственного капитала, сумме обязательств, составу и структуре активов, оценке инвестиционной деятельности, дивидендной политики, прибыли, рентабельности. Финансовые показатели банков оцениваются с использованием пяти элементов CAMEL: достаточности капитала, качества активов, способности управления, качества доходов и ликвидности. Рассмотрим подробно указанные выше показатели деятельности Сбербанка России.

Публичное акционерное общество «Сбербанк России» зарегистрирован в ЦБ РФ и успешно работает на финансовом рынке России. Для оценки финансовой деятельности нужно проанализировать источники деятельности коммерческого банка, которые складываются за счет собственных средств и обязательств. Сумма обязательств выросла с 32450552 млн. руб. до 43976387 млн. руб. или на 11525835 млн. руб. (35,52 %) (рис. 1).

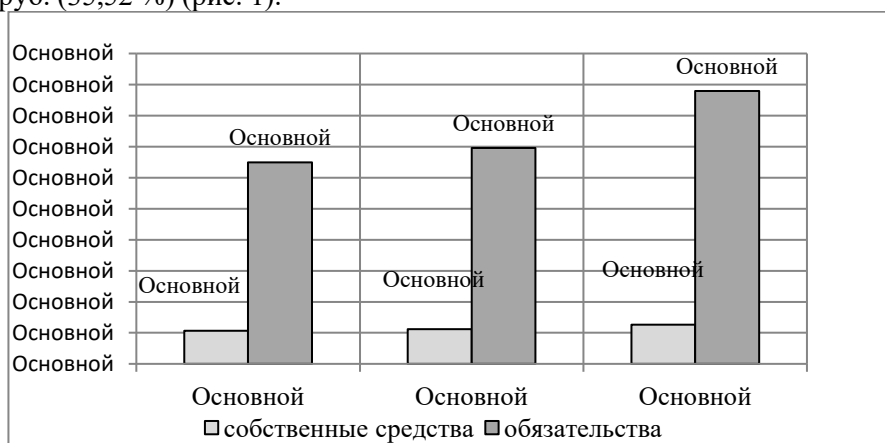


Рисунок 1 – Динамика собственных средств и обязательств Сбербанка в 2021–2023 гг., млн. руб.

Структура активов ПАО Сбербанк в 2021–2023 гг. представлена в таблице 1. Данные таблицы показывают, что за 2021–2023 гг. в составе активных операций, связанных с размещением капитала банка произошли изменения:

1. Денежные средства снизились с 834570 млн. руб. до 789683 млн. руб. или на 44887 млн. руб. (5,38 %).
2. Средства кредитной организации в Центральном банке Российской Федерации снизились с 1294723 млн. руб. до 1794674 млн. руб. или на 499951 млн. руб. (38,61 %).
3. Обязательные резервы сократились с 260953 млн. руб. до 75969 млн. руб. или на 184984 млн. руб. (70,89 %).
4. Средства в кредитных организациях снизились с 192326 млн. руб. до 44089 млн. руб. или на 162104 млн. руб. (–77,08 %).
- 5/ Финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток снизились с 2579524 млн. руб. до 2417420 млн. руб. или на –162104 млн. руб. (6,28 %).
6. Чистая ссудная задолженность, оцениваемая по амортизированной стоимости, возросла с 25736679 млн. руб. до 36201701 млн. руб. или на 10465022 млн. руб. (40,66 %).
7. Чистые вложения в финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости через прочий совокупный доход, выросли с 4184308 млн. руб. до 5614599 млн. руб. или на 1430291 млн. руб. (34,18 %).

Таблица 1 – Структура активов ПАО Сбербанк в 2021–2023 гг.

№ п/п	Показатели	2021 г.		2022 г.		2023 г.	
		сумма, млн руб.	уд. вес, %	сумма, млн руб.	уд. вес, %	сумма, млн руб.	уд. вес, %
1	Денежные средства	834570	2,21	458536	1,14	789683	1,57
2	Средства кредитной организации в Центральном банке Российской Федерации	1294723	3,43	959675	2,38	1794674	3,57
2.1	Обязательные резервы	260953	0,69	46341	0,11	75969	0,15
3	Средства в кредитных организациях	192326	0,51	54145	0,13	44089	0,09

4	Финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток	2579524	6,82	1675698	4,15	2417420	4,81
5	Чистая ссудная задолженность, оцениваемая по амортизированной стоимости	25736679	68,09	29034206	71,96	36201701	71,96
6	Чистые вложения в финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости через прочий совокупный доход	4184308	11,07	5181266	12,84	5614599	11,16
7	Чистые вложения в ценные бумаги и иные финансовые активы, оцениваемые по амортизированной стоимости (кроме ссудной задолженности)	788994	2,09	737467	1,83	748306	1,49
8	Требование по текущему налогу на прибыль	27008	0,07	457	0,00	0	0,00
9	Отложенный налоговый актив	48923	0,13	205592	0,51	221688	0,44
10	Основные средства, нематериальные активы и материальные запасы	683614	1,81	714374	1,77	790125	1,57
11	Долгосрочные активы, предназначенные для продажи	3082	0,01	3048	0,01	2187	0,00
12	Прочие активы	1425511	3,77	1323889	3,28	1607601	3,20
13	Всего активов	37799262	100	40348353	100	50308042	100,00

8. Чистые вложения в ценные бумаги и иные финансовые активы, оцениваемые по амортизированной стоимости (кроме ссудной задолженности), сократились с 788994 млн. руб. до 748306 млн. руб. или на -40688 млн. руб. (5,18 %).

9. Требование по текущему налогу на прибыль снизилось на 27008 млн. руб.

10. Отложенный налоговый актив вырос с 48923 млн. руб. до 221688 млн. руб. или на 172765 млн. руб. (в 4,53 раза).

Большая роль отводится вопросу инвестиционной активности банка. Инвестиционные операции коммерческого банка представляют собой часть активных операций, связанных с рисковыми вложениями с целью получения прибыли [3–4].

В ходе анализа выявлено, что сумма средств, вложенных в инвестиционные операции за 2021–2023 гг. выросла с 7552826 млн. руб. до 8780325 млн руб. или на 1227499 млн руб. (16,25 %). Увеличение средств, вложенных в инвестиционные операции, является положительными изменениями, которые свидетельствуют об активизации деятельности коммерческого банка на рынке ценных бумаг, инвестировании в валютные ценности, инвестировании в различные проекты.

В составе и структуре инвестиционных операций произошли изменения: финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток, снизились с 2579524 млн. руб. до 2417420 млн. руб. или на -162104 млн. руб. (по удельному весу снижение на 6,62 %)

Чистые вложения в финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости через прочий совокупный доход, увеличились с 4184308 млн руб. до 5614599 млн руб. или на 1430291 млн руб. (по удельному весу рост на 8,55 %).

Чистые вложения в ценные бумаги и иные финансовые активы, оцениваемые по амортизированной стоимости (кроме ссудной задолженности), снизились с 788994 млн руб. до 748306 млн руб. или на 40688 млн руб. (по удельному весу снизились на 1,93 %). В целом доля инвестиционных операций в общей сумме финансовых ресурсов Сбербанка за 2021–2023 гг. снизилась с 19,98 % до 17,45 % или на 2,53 п.п., а это отрицательные изменения.

Далее рассмотрим выплаченные дивиденды Сбербанка по годам. Дивиденды по акциям коммерческого банка выплачиваются за счет чистой прибыли. Так, для обеспечения финансовой безопасности, привлечения и удержания клиентов, Сбербанк России в 2021 г. направил на выплату дивидендов 565 млрд. руб. (27,0 руб. на 1 акцию), в 2022 г. направил 150 млрд. руб. (6,0 руб. на 1 акцию), в 2023 г. 650 млрд. руб. 30 руб. на 1 акцию).

Проанализируем выполнение нормативов в Сбербанке в 2021–2023 гг. в таблице 2.

Таблица 2 – Динамика выполнения основных нормативов ПАО «Сбербанк России» за 2021–2023 гг.

Показатели	Норматив	2021	2022	2023
Норматив достаточности собственных средств (капитала) банка (Н1.0)	Min 8,0%	14,19	14,70	13,21
Норматив достаточности базового капитала банка (Н1.1)	Min 4,5%	10,47	12,90	11,10
Норматив достаточности основного капитала банка (Н1.2)	Min 6,0%	10,88	13,30	11,42
Норматив мгновенной ликвидности банка (Н2)	Min 15,0%	139,87	73,00	93,99
Норматив текущей ликвидности банка (Н3)	Min 50,0%	126,36	91,50	107,20
Норматив долгосрочной ликвидности банка (Н4)	Max 120,0%	68,06	68,60	78,88

В целом можно сделать вывод, что нормативы Сбербанка соответствуют установленным Центральным Банком России, значит в целом происходит обеспечение экономической безопасности коммерческого банка. Основным элементом при определении экономической безопасности банка является четкое выполнение рекомендаций и установок Банка России, внутреннее нормативное регулирование рисков и квалифицированный персонал, способный выявить риски и разработать стратегию по управлению ими [5–6].

Рассчитаем рентабельность деятельности банка как один из показателей экономической безопасности банка. Показатель рентабельности капитала определяет эффективность использования капитала, инвестированного собственниками капитала [1]. Наиболее значимыми показателями эффективной работы банка являются показатели рентабельности активов и собственного капитала, представленные в таблице 3, которая составлена на основе данных отчетности по РСБУ.

Таблица 3 – Показатели рентабельности ПАО «Сбербанк России» за 2021–2023 гг.

Показатели	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Отклонение 2023 г. от 2021 г.	
				абс	%
1. Прибыль, млн. руб.	1219880	295765	1480818	260938	21,39
2. Активы, млн. руб.	37799262	40348353	50308042	12508780	33,09
3. Собственный капитал, млн. руб.	5348710	5584906	6331755	983045	18,38
4. Рентабельность активов, %	3,23	0,73	2,94	–0,28	–8,79
5. Рентабельность собственного капитала, %	22,81	5,30	23,39	0,58	2,54

На основе проведенного анализа рентабельности деятельности ПАО «Сбербанк России» можно сделать следующие выводы. Показатель рентабельности активов свидетельствует о том, что на каждый вложенный рубль активов в 2021 г. приходилось 0,0323 руб. прибыли, в 2021 г. показатель снизился до 0,0073 руб., а в 2023 г. вырос до 0,0294 руб. (рисунок).

Соответственно, снижение рентабельности активов рассматривается как отрицательное изменение и свидетельствует о падении эффективности работы банка в области размещения активов и должно рассматриваться как сигнализирующий индикатор.

Рентабельность собственного капитала характеризует эффективность использования собственного капитала и показывает, сколько прибыли приходится на единицу собственного капитала ПАО «Сбербанк России». В 2021 г. данный показатель показывал, что 1 руб. собственного капитала приносит 22,81 коп. прибыли, в 2022 г. значение снизилось до 5,30 коп., а в 2023 г. выросло до 23,39 коп.

В целом выявлен рост рентабельности собственного капитала, а это положительные изменения. Следовательно, данный процесс является положительной тенденцией для акционеров, инвесторов и кредиторов банка. Положительная динамика данного коэффициента отражает эффективный характер использования собственных средств с точки зрения доходности: чем выше данный коэффициент, тем больше прибыль, приходящаяся на акцию, и тем выше размер потенциальных дивидендов.

В качестве предложений по улучшению деятельности кредитной организации можно рекомендовать: сохранение и приобретение надежных клиентов; взвешенный подход к кредитованию клиентов, участие в госпрограммах по кредитованию клиентов, выполнение обязательных нормативов, оценка надежности коммерческого банка, современных информационных технологий.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абелова Л. А. Налоги и налогообложение : учебное пособие // Л. А. Абелова, И. В. Волгина, Р. А. Захаркина, М. В. Мягкова, Н. Н. Катайкина, А. А. Маркова / Российский университет кооперации. Казань, 2024. 222 с.
2. Дворецкая Т. В. Анализ финансовой устойчивости организации : сборник материалов XVI Международной научно-практической конференции// Т. В. Дворецкая, Н. Н. Катайкина, А. А. Маркова. С. Чебоксары, 2023. С. 162–166.
3. Васягина Э. А., Банковская экосистема // Э. А. Васягина, И. И. Клюкина, Н. Н. Катайкина. В книге: МОЛОДЕЖЬ И КООПЕРАЦИЯ. 2023. Тезисы докладов XLVII Межрегиональной студенческой научной конференции. Чебоксары, 2023. С. 72–74.
4. Катайкина Н. Н. Формирование и использование банковских ресурсов : сборник Материалы II Национальной научно-практической конференции. В 2-х частях. Саранск, 2023. С. 65–71.
5. Мягкова М. В. Формирование кредитного портфеля коммерческого банка // М. В. Мягкова, Е. Г. Кузнецова, Т. Е. Шилкина. Управленческий учет. 2021. № 3-2. С. 508–517.
6. Сидорова Н. С. Анализ дивидендной политики Сбербанка России за последние 5 лет (2019–2023 гг.) // Вестник науки. 2025. Т. 4. № 2 (83). С. 118–123.

ANALYSIS OF THE WORKING CAPITAL OF AQUILON-LEASING LLC AND THE EFFECTIVENESS OF THEIR USE**Arutyunov Stanislav Georgievich, Master's Degree student***Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)*

Оборотные средства выступают одним из важнейших структурных элементов активов организации и обеспечивают бесперебойность ее производственно-хозяйственной деятельности. Необходимость их анализа определяется тем, что оборотные средства играют важную роль, поскольку их объем, структура, и эффективность использования влияют на прибыль и показатели рентабельности.

Ключевые слова: эффективность использования, оборотные средства, запасы, дебиторская задолженность, денежные средства.

Working capital is one of the most important structural elements of an organization's assets and ensures the continuity of its production and economic activities. The need for their analysis is determined by the fact that working capital plays an important role, since its volume, structure, and efficiency of use affect profits and profitability.

Keywords: efficiency of use, current assets, inventories, accounts receivable, cash.

Оборотные средства ООО «Аквилон-Лизинг» входят в состав имущества, полностью потребляются в течение коммерческого цикла и нуждаются в постоянном пополнении для обеспечения непрерывности деятельности организации [1]. В аналитической таблице 1 и таблице 2 отражены данные о наличии, составе, структуре и динамике имущества ООО «Аквилон-Лизинг» в 2020–2023 гг.

Общий объем активов ООО «Аквилон-Лизинг» увеличился за период на 419606 тыс. руб. или на 64,6 %. Это произошло за счет прироста стоимости внеоборотных активов на 25414 тыс. руб. или более чем в 2,5 раза и увеличения стоимости оборотных средств на 62,1% или на 393193 тыс. руб. Наибольшая доля в структуре активов компании характерна для его мобильной части – 97,5 % в 2020 году, 98,5 % в 2021 году, 96,5 % в 2022 году, 96,0 % в 2023 году.

Таблица 1 – Анализ состава и структуры активов ООО «Аквилон-Лизинг» в 2020–2023 гг.

Показатель	Стоимость, тыс. руб.				Удельный вес, %			
	2020	2021	2022	2023	2020	2021	2022	2023
Внеоборотные активы, в т. ч.:	15998	12239	26787	42412	2,5	1,5	3,5	4,0
основные средства	49	104	44	23713	0,1	0,1	0,1	2,2
доходные вложения в материальные ценности	10000	10000	22002	17565	1,5	1,1	2,8	1,7
отложенные налоговые активы	5950	2135	4742	1134	0,9	0,3	0,6	0,1
Оборотные средства, в т. ч.:	633371	802702	748165	1026564	97,5	98,5	96,5	96,0
дебиторская задолженность	548313	745433	671775	962765	84,4	91,4	86,6	90,1
финансовые вложения	79955	30155	69055	60875	12,3	3,7	8,9	5,7
денежные средства	5007	26933	7198	632	0,7	3,3	0,9	0,1
прочие оборотные активы	97	121	137	2292	0,1	0,1	0,1	0,2
Активы	649370	814941	774952	1068976	100	100	100	100

В составе внеоборотных активов ООО «Аквилон-Лизинг» имело место увеличение стоимости всех видов имущества. Наибольшим приростом отличаются основные средства, их стоимость возросла на 23664 тыс. руб. или более чем в 483 раза – с 49 тыс. руб. в 2020 году до 23713 тыс. руб. в 2023 году, что свидетельствует о развитии материально-технической базы организации, вложении капитала в имущество длительного пользования. Следует отметить не только абсолютный прирост стоимости основных средств, но и прирост их удельного веса с 0,1 % в 2020 году до 2,2 % в 2023 году.

Объем доходных вложений в материальные ценности увеличился на 7565 тыс. руб. или на 75,7 % – с 10000 тыс. руб. в 2020 году до 17565 тыс. руб. в 2023 году, что является следствием расширения вложений долгосрочного характера. Следует отметить также увеличение их удельного веса с 1,5 % в 2020 году до 1,7 % в 2023 году. Наибольшая доля доходных вложений в материальные ценности характерна для 2022 года и составляет 2,8 %.

Размер отложенных налоговых активов в структуре совокупных активов компании составляет в 2020 году 5950 тыс. руб. с долей 0,9 %, в 2021 году 2135 тыс. руб. с долей 0,3 %, в 2022 году 4742

тыс. руб. с долей 0,6 %, в 2023 году 11134 тыс. руб. с долей 0,1 %. За четыре года размер данной статьи снизился на 4816 тыс. руб. или на 80,9 %.

Стоимость мобильного имущества в 2023 году составляет 1026564 тыс. руб., за период она возросла на 393193 тыс. руб. или на 62,1 %. Удельный вес оборотных средств в стоимости активов организации уменьшился с 97,5 % в 2020 году до 96,0 % в 2023 году. Наибольшая доля оборотных средств в структуре активов компании характерна для 2021 года и равна 98,5 %. За последний год их прирост составляет 278399 тыс. руб. или 37,2 %.

Прирост оборотных средств в большей степени обусловлен увеличением дебиторской задолженности и прочих оборотных активов [2]. Наибольшее приращение оборотных средств обусловлено увеличением дебиторской задолженности, сумма которой возросла на 414452 тыс. руб. или на 75,6 %. Доля средств в расчетах составляет 84,4 % в 2020 году, 91,4 % в 2021 году, 86,6 % в 2022 году, 90,1 % в 2023 году. Прирост дебиторской задолженности является результатом увеличения товарных ссуд, выданных заказчикам и потребителям продукции организации.

Размер финансовых вложений в 2020 году равен 79955 тыс. руб., а их доля в стоимости активов составляет 12,3 %, в 2021 году их стоимость составляет 30155 тыс. руб. с долей 3,7 %, в 2022 году их стоимость составляет 69066 тыс. руб. с долей 8,9 %, в 2023 году 60875 тыс. руб. с долей 5,7 %. За период исследования финансовые вложения снизились на 19080 тыс. руб. или 23,9 %, наибольшее темпы роста характерны для 2023 года и составляют 2386 тыс. руб. или 56,8 %.

Таблица 2 – Анализ динамики активов ООО «Аквилон-Лизинг» в 2020–2023 гг.

Показатель	Отклонение 2022 г./2021 г.		Отклонение 2023 г./2022 г.		Отклонение 2023 г./2020 г.	
	абс., тыс. руб.	отн., %	абс., тыс. руб.	отн., %	абс., тыс. руб.	отн., %
Внеоборотные активы, в т. ч.:	+14548	+118,9	+15625	+58,3	+26414	165,1
основные средства	-60	-57,7	+23669	+53793,2	+23664	48293,9
доходные вложения в материальные ценности	+12002	+120,0	-4437	-20,2	+7565	75,7
отложенные налоговые активы	+2607	+122,1	-3608	-76,1	-4816	-80,9
Оборотные средства, в т. ч.:	-54537	-6,8	+278399	+37,2	+393193	62,1
дебиторская задолженность	-73658	-9,9	+290990	+43,3	+414452	75,6
финансовые вложения	+38900	+129,0	-8180	-11,8	-19080	-23,9
денежные средства	-19735	-73,3	-6566	-91,2	-4375	-87,4
прочие оборотные активы	+16	+13,2	+2155	+1573,0	+2195	2262,9
Активы	-39989	-4,9	+294024	+37,9	+419606	64,6

Денежные средства снизились на 4375 тыс. руб. или на 87,4 % – с 5007 тыс. руб. в 2020 году до 632 тыс. руб. в 2023 году, что негативно отражается на платежеспособности организации. Удельный вес денежных средств за анализируемый период снизился с 0,7 % до 0,1 % в составе совокупных активов организации.

Доля прочих оборотных активов не превышает 0,2 % за период 2020–2023 гг., их размер составляет 97 тыс. руб. в 2020 году, 121 тыс. руб. в 2021 году, 137 тыс. руб. в 2022 году, 2292 тыс. руб. в 2023 году.

Таким образом, за период исследования наблюдается увеличение стоимости имущества организации. Темп прироста внеоборотных активов (165,1 %) является выше темпов прироста мобильных средств (62,1 %), что определяет тенденцию к увеличению материально-технической и инновационной базы деятельности. В целом структура имущества характеризуется снижением удельного веса денежных средств и финансовых вложений в составе текущих активов, хотя следует обратить внимание на возрастание отвлечения средств в дебиторскую задолженность [3].

Интенсивность использования оборотных средств ООО «Аквилон-Лизинг» определяется скоростью превращения их в денежную наличность, что влияет на ликвидность и платежеспособность организации. Для измерения оборачиваемости оборотных средств используются такие показатели, как период оборота текущих активов, коэффициент оборачиваемости оборотных средств, коэффициент загрузки (закрепления) оборотных средств. Расчет показателей оборачиваемости текущих активов представлен в таблице 3.

Таблица 3 – Алгоритм расчет показателей оборачиваемости текущих активов

Показатель	Формула расчета
Период оборота текущих активов (дни)	$T_{об}(OC) = OC / (B/D)$
Коэффициент оборачиваемости текущих активов (обороты)	$K_{об}(OC) = D / T_{об}(OC)$
Коэффициент загрузки текущих активов в обороте (руб.)	$K_z(OC) = OC / B$

Сумма высвобожденных средств из оборота (-) или дополнительно привлеченных средств в оборот (+) в результате изменения оборачиваемости текущих активов (тыс. руб.)	$\Delta OC(OC) = (T_{об}(OC)_1 - T_{об}(OC)_0) * (B_1 / D)$
Общая сумму экономии (-) или перерасхода (+) оборотных средств за счет изменения коэффициента загрузки (тыс. руб.)	$\Xi_{ос} = B_1 * (K_3(OC)_1 - K_3(OC)_0)$

В таблице 4 представлен расчет показателей оборачиваемости текущих активов ООО «Аквилон-Лизинг» в 2020–2023 гг.

Таблица 4 – Показатели оборачиваемости текущих активов ООО «Аквилон-Лизинг» в 2020–2023 гг.

Показатель	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Отклонение 2023г./2020г. (+/-)	
					абс.	% к началу периода
Выручка (тыс. руб.), В	70578	107264	134287	139438	68860	97,6
Сумма оборотных средств (тыс. руб.), ОС	633371	802702	748165	1026564	393193	62,1
Период оборота текущих активов (дни), $T_{об}(OC)$	3275,5	2731,4	2033,6	2687,2	-588	-18,0
Коэффициент оборачиваемости текущих активов (обороты), $K_{об}(OC)$	0,11	0,13	0,18	0,14	+0,03	27,3
Коэффициент загрузки текущих активов в обороте (руб.), $K_3(OC)$	9,0	7,5	5,6	7,4	-1,6	-17,8
Сумма высвобожденных средств из оборота (-) или дополнительно привлеченных средств в оборот (+) в результате изменения оборачиваемости текущих активов (тыс. руб.), $\Delta OC(OC)$	–	-159891	-256762	249701	–	–
Общая сумму экономии (-) или перерасхода (+) оборотных средств за счет изменения коэффициента загрузки (тыс. руб.), $\Xi_{ос}$	–	-159891	-256762	249701	–	–

Рассчитанные показатели отражают неоднозначные тенденции эффективности использования оборотных средств компании [4]. Для периода 2020–2022 гг. характерен рост эффективности их использования, средства, вложенные в текущие активы, совершали больше оборотов, произошло ускорение оборачиваемости оборотных средств, что определило высвобождение средств на сумму 159891 тыс. руб. в 2021 году и 256762 тыс. руб. в 2022 году. Начиная с 2023 наблюдается снижение эффективности использования оборотных средств, они стали совершать меньше оборотов, произошло замедление оборачиваемости оборотных средств, что определило необходимость в их дополнительном привлечении в размере 249701 тыс. руб.

В целом за период коэффициент оборачиваемости увеличился на 0,03 оборота или на 27,3%, т. е. средства, вложенные в текущие активы, совершали больше оборотов, что свидетельствует о повышении эффективности их использования. Снизился размер оборотных средств, необходимых для получения на 1 руб. выручки на 17,8 % – с 9,0 в 2021 году до 7,4 в 2023 году. Произошло ускорение оборачиваемости оборотных средств на 588 дней или на 18,0 % – с 3275,5 дней в 2020 году до 2687,2 дней в 2023 году, что является положительным фактором. Таким образом, проведенный анализ отражает повышение эффективности использования оборотных средств.

ЛИТЕРАТУРА

1. Мягова М. В., Захаркина Р. А. Повышение эффективности использования оборотного капитала предприятия // В сборнике: Научные исследования в социально-экономическом развитии общества. Материалы Национальной научно-практической конференции. Редколлегия: Р. Р. Хайров (отв. ред.) [и др.]. 2020. С. 76–81.
2. Мягова М. В., Кузнецова Е. Г., Шилкина Т. Е. Оптимизация структуры финансовых ресурсов организации // Вестник Российского университета кооперации. 2022. №2(48). С. 38–44
3. Абелова Л. А., Катайкина Н. Н., Маркова А. А. Источники финансирования деятельности хозяйствующего субъекта // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2019. №11-1. С. 5–12.
4. Myagkova M. V., Shilkina T. E., Hairrov R. R., Makarov V. A. Financing Innovative Projects: Challenges, Risks, and Opportunities // В сборнике: Frontier Information Technology and Systems Research in Cooperative Economics. Studies in Systems, Decision and Control, 2021, vol 316, pp 185-195

УДК 005.341

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ БИЗНЕС-СРЕДЫ НА ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Бушуев Никита Евгеньевич, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: dnnndud200@mail.ru

ASSESSMENT OF THE IMPACT OF THE BUSINESS ENVIRONMENT ON THE FINANCIAL RISKS OF THE COMPANY

Bushuev Nikita Evgenievich, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

В статье рассматривается значение финансовых рисков. Автором проведены расчеты основных показателей деятельности. В заключении представлены результаты PEST-анализа факторов бизнес-среды.

Ключевые слова: финансовые риски, предприятие, региональный оператор, бизнес-среда, PEST-анализ.

The article discusses the importance of financial risks. The author has carried out calculations of the main performance indicators. In conclusion, the results of the PEST analysis of business environment factors are presented.

Keywords: financial risks, enterprise, regional operator, business environment, PEST analysis.

Развитие экономических отношений и связей между хозяйствующими субъектами обусловили развитие понятия «риск». Как экономическая категория риск предусматривает отклонения желаемых результатов от изначально поставленных целей в виде убытков. Научный интерес факторов, способствующих возникновению финансовых рисков отмечается в работах А. Смита, Л. Пигу, А. Маршалла, Д. М. Кейнса.

Финансовый риск определяется как категория экономическая, занимая определенное место в системе экономических категорий. Финансовый риск проявляется в сфере экономической деятельности предприятия и связан с формированием ресурсов, капитала, доходов, характеризуется возможными денежными потерями в процессе осуществления экономической деятельности. Финансовый риск возникает из-за неопределенности будущих событий, влияющих на стоимость активов, доходы и обязательства [3].

Объектом исследования явился региональный оператор по обращению с отходами Республики Мордовия – ООО «РЕМОНДИС Саранск». Мусоровозы Регионального оператора по обращению с отходами РЕМОНДИС ежедневно вывозят отходы с контейнерных площадок. Для разных видов отходов и разных контейнеров применяются и разные типы мусоровозов.

ООО «РЕМОНДИС Саранск» обеспечивает должное качество обслуживания, учредителям – справедливые доходы, сотрудникам – достойную оплату труда, в том числе стимулирование по результатам достигнутых показателей. Максимизация прибыли ограничена политикой тарифного регулирования. При этом остается высокая зависимость от платежной дисциплины покупателей. В таблице рассмотрим основные показатели деятельности ООО «РЕМОНДИС Саранск» за 2020–2024 гг.

Таблица 1 – Основные показатели деятельности ООО «РЕМОНДИС Саранск»

Показатели	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	Темп роста 2020 г. к 2020 г., %
Выручка, тыс. руб.	817289	857278	910218	1010737	1069941	130,9
Чистая прибыль, тыс. руб.	52652	14963	47968	279	-41799	-79,4
Объем ТКО, т	229023	284469	224873	245450	281790	123,0
Доля населения, охваченная услугами по обращению с ТКО, %	93,8	94,2	94,7	94,6	96,5	102,8

Из данных таблицы 1 следует, что выручка за 2020–2024 гг. возросла на 30,9 % или на 252652 тыс. руб. При этом предприятие имеет убыток в 2024 г. в размере 41799 тыс. руб. Темп спада чистой прибыли составил 20,6 %. Рост собранных объемов ТКО составил 23 %. Также возросла доля населения, охваченная услугами по обращению с ТКО на 2,8 %.

В условиях высокой турбулентности бизнес-среды необходимо проведение его мониторинга, определение позиций и перспектив ООО «РЕМОНДИС Саранск». В сформированном массиве данных, полученных в результате анализа, идентифицируются угрозы и возможности, а также выявляются сведения о них. На рисунке 1 представлена система мониторинга бизнес-среды ООО «РЕМОНДИС Саранск».

Проведем оценку факторов бизнес-среды на финансовые риски ООО «РЕМОНДИС Саранск». Имеющиеся факторы по степени влияния разделим на факторы прямого (потребители, конкуренты) и косвенного влияния. Отметим, что предприятие выполняет функцию ресурсоснабжения и связано с другими смежными рынками в области ЖКХ. В виду этого конкуренты на региональном уровне отсутствуют. Коммерческие организации, занимающиеся похожими видами деятельности, не следует рассматривать как конкурентов. Для обеспечения сбора отходов ООО «РЕМОНДИС Саранск» использует виды мусоровозов показанные на рисунке 2.

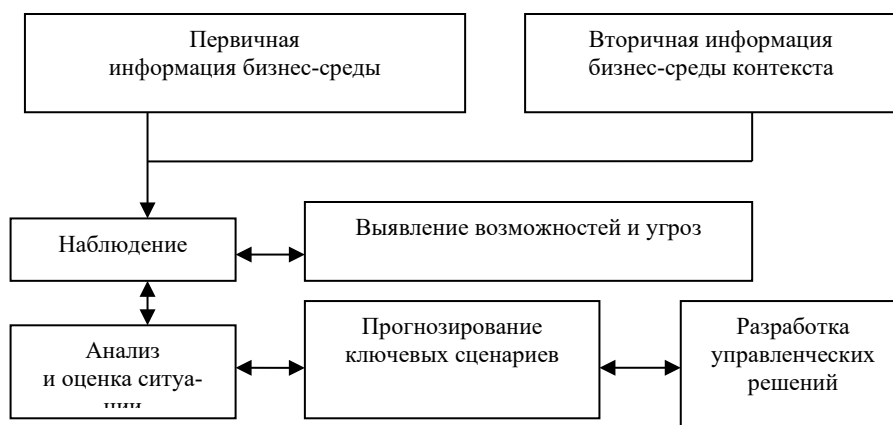


Рисунок 1 – Система мониторинга бизнес-среды для снижения финансовых рисков ООО «РЕМОНДИС Саранск»



Рисунок 2 – Виды мусоровозов ООО «РЕМОНДИС Саранск», используемых для сбора мусора

Из данных рисунка 2 видно, что для сбора мусора с долей 70 % используются мусоровозы сбора ТКО, 25 % – мусоровозы сбора бумаги и картона и 5 % – мусоровозы сбора стекла.

В числе потребителей ООО «РЕМОНДИС Саранск» – физические лица (население Республики Мордовия) и юридические лица (бюджетные и коммерческие организации). Структура потребителей по категориям представлена на рисунке 3.

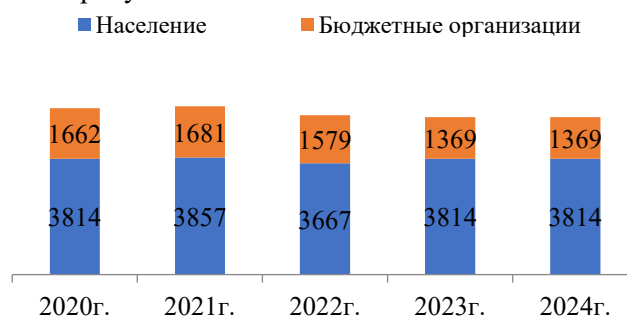


Рисунок 3 – Категории потребителей ООО «РЕМОНДИС Саранск», шт.

Динамика обращений потребителей ООО «РЕМОНДИС Саранск» за 2020–2024 гг. представлена на рисунке 4.

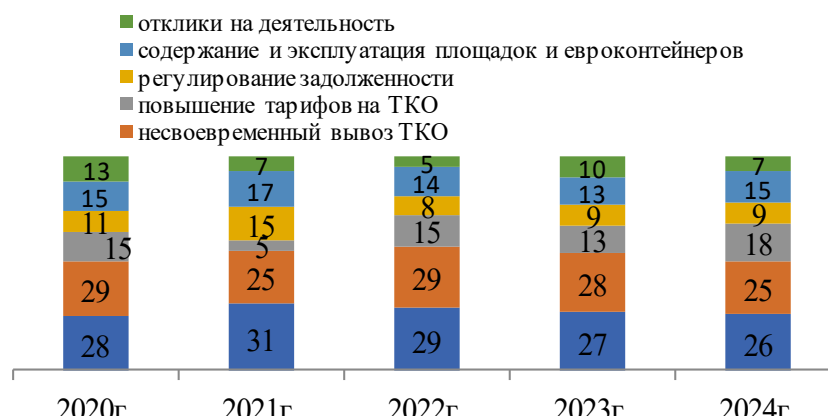


Рисунок 4 – Структура обращений потребителей на услуги ООО «РЕМОНДИС Саранск», %

Из данных рисунка 4 следует, что примерно треть обращений связана с отсутствием уборки площадки около евроконтейнеров, состоянием этих площадок и несвоевременным вывозом мусора. В связи с этим, сократились отклики на деятельности организации. Обращения, связанные с регулированием задолженности сократились с 15 % в 2021 г. до 9 % в 2024 г. Также возросли обращения по повышению тарифов в 2022–2024 гг.

Следует отметить соблюдение сроков при рассмотрении обращений граждан и качеству ответов на обращения, что закреплено в Федеральном законе № 59 «О порядке рассмотрения обращений граждан РФ» от 02.05.2006 г.

Для оценки факторов косвенного влияния рассмотрим влияние экологических и правовых факторов, а также тарифного регулирования.

Увеличение объемов бытовых отходов связано с развитием упаковочных материалов, одноразовой посуды при снижении органических отходов. Вместе с этим возрастает доля отходов, подлежащих захоронению. Важное значение приобретает отдельный сбор и индивидуальная ответственность граждан.

Современные требования промышленного производства обусловили развитие законодательства в сфере утилизации и хранения различных видов отходов. К 2027 г. Правительство РФ ограничит состав упаковки для производителей некоторых товаров, использующих вторичное сырье (из переработанных видов ТКО) [1–2].

Установление платы на услуги по сбору отходов обусловлено единым тарифом. Республиканская служба по тарифам Республики Мордовия ежегодно утверждает единый тариф на услуги регионального оператора по обращению с ТКО на территории республики (табл. 2).

Таблица 2– Величина единого тарифа на услуги ООО «РЕМОНДИС Саранск», руб. за 1 м³

Категория потребителей	2020 год		2021 год	2022 год			2023 год	2024 год	
	с 01.01. по 30.06.	с 01.07. по 31.12.		с 01.01. по 30.06.	с 01.07. по 30.11.	с 01.12. по 31.12.	с 01.01. по 31.12.	с 01.01. по 30.06.	с 01.07. по 31.12.
Население	383,4	385,7	385,7	385,7	405,0	439,4	439,4	439,	482,5
Иные потребители	383,4	385,7	385,	385,7	405,0	439,4	439,4	439,4	482,5

Как следует из таблицы 2 с 01.07.2020 по 30.06.22 тариф на услуги по сбору отходов не повышался. С 01.07.2022 рост тарифа составил 4,99 %, с 01.12.2022 – 8,5 %, с 31.12.2024 – на 9,8 %.

Для выявления наиболее значимых факторов финансовых рисков ООО «РЕМОНДИС Саранск» составим профиль макросреды, результаты представим в таблице.

Таблица 3 – Профиль бизнес-среды ООО «РЕМОНДИС Саранск»

Наименование фактора	Важность для отрасли (А)	Влияние на организацию (Б)	Направленность влияния (В)	Степень важности (А*Б*В)
Конкуренты	2	3	0	0
Потребители	2	2	+1	+4
Тарифное регулирование	3	2	+1	+6
Экологическое законодательство	+2	1	+1	+2

Таким образом, действующее тарифное регулирование и платежеспособность покупателей создают фактор финансовых рисков, снижающий максимальную прибыль предприятия [4].

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон от 24.06.1998 № 89-ФЗ «Об отходах производства и потребления» (в ред. от 24.12.2024). URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19109/
2. Федеральный закон от 10.01.2002 г. №7-ФЗ «Об охране окружающей среды (в ред. от 08.08.2023). URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34823/
3. Зотова Е. В., Соломко В. Н. Теоретические основы управления рисками на предприятии // Материалы Международной научно-практической конференции «Роль инноваций в трансформации и устойчивом развитии общества», Саранск, 2023. С. 49–53.
4. Шилкина Т. Е., Мягков А. Ю. Финансовая устойчивость предприятия и направления ее повышения : материалы Национальной научно-практической конференции. Редколлегия: Р. Р. Хайров (отв. редактор) [и др.]. Саранск, 2023. С. 297–301.

УДК 338.242

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ СОБСТВЕННЫМИ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

Гадаева Валерия Михайловна, преподаватель

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: v.m.gadaeva@ruc.su

IMPROVING THE MANAGEMENT OF THE ORGANIZATION'S OWN FINANCIAL RESOURCES

Gadaeva Valeria Mikhailovna, teacher

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

В современных условиях формирование и использование собственного капитала является фактором, непосредственно влияющим на уровень финансовой устойчивости и экономической безопасности хозяйствующего субъекта. Являясь одним из важнейших источников средств организации, собственный капитал, не привлекает к себе должного интереса со стороны руководителей, которые не уделяют достаточного внимания его управлению, что, в свою очередь, отражается на эффективности деятельности бизнеса и может снизить уровень денежной сохранности компаний.

Ключевые слова: экономический рост, собственный капитал, достаточность, показатели развития.

In modern conditions, the formation and use of equity is a factor that directly affects the level of financial stability and economic security of an economic entity. Being one of the most important sources of an organization's funds, its own capital does not attract the proper interest from managers who do not pay enough attention to its management, which, in turn, affects the efficiency of the business and can reduce the level of monetary security of companies.

Keywords: economic growth, equity, sufficiency, development indicators.

Финансирование деятельности организаций осуществляется за счет собственных средств и заемных источников [1]. В состав финансовых ресурсов ООО «Хорошее дело. Мордовия» входят собственные средства капитала и краткосрочные заемные средства. Размер финансовых ресурсов в 2023 году составляет 438071 тыс. руб., увеличившись на 25,9 % или на 90158 тыс. руб. по сравнению с 2021 годом. В их структуре наибольшую долю на протяжении всего периода исследования занимают краткосрочные обязательства.

Темпы роста краткосрочных обязательств составляют 128,8 %, их прирост составляет на 93949 тыс. руб. В их состав входят кредиторская задолженность и оценочные обязательства. Динамика краткосрочных пассивов в большей степени определяется динамикой кредиторской задолженности, которая занимает наибольший удельный вес в структуре финансовых ресурсов – 93,8 %, 93,5 % и 96,0 % соответственно.

Размер кредиторской задолженности увеличился за три года на 93424 тыс. руб. или 28,7 %, в ее состав входит задолженность по расчетам с персоналом по оплате труда, поставщиками и подрядчиками, покупателями и заказчиками, по налогам и сборам, социальному страхованию и прочими дебиторами и кредиторами [2].

Краткосрочные обязательства, по которым не определены суммы и даты погашения, увеличились на 525 тыс. руб. или более чем в 2 раза – с 439 тыс. руб. в 2021 году до 964 тыс. руб. в 2023 году. Доля данного структурного элемента текущих обязательств в совокупной величине финансовых ресурсов не превышает 0,2 %.

С целью определения темпов роста развития ООО «Хорошее дело. Мордовия» за счет собственных средств проведем анализ показателей развития на основе данных таблицы 1.

Таблица 1 – Показатели деятельности ООО «Хорошее дело. Мордовия» в 2021–2023 гг.

Показатель	2021 год	2022 год	2023 год	Отклонение 2023 г. к 2021 г.	
				тыс. руб.	%
Активы, А	347913	278567	438071	+90158	+25,9
Реинвестированная прибыль, РП	21396	18003	17605	-3791	-17,7
Чистая прибыль, ЧП	975	-3393	-398	-1373	-140,8

Рассчитаем показатели развития ООО «Хорошее дело. Мордовия» за счет собственных средств:

– коэффициент экономического роста ресурсов:

$$КЭР = РП / А \quad (1)$$

$$2021 \text{ г.: } КЭР = 21396 / 347913 = 0,061$$

$$2022 \text{ г.: } КЭР = 18003 / 278567 = 0,065$$

$$2023 \text{ г.: } КЭР = 17605 / 438071 = 0,040$$

– рентабельность активов по чистой прибыли:

$$РА = ЧП / А \quad (2)$$

$$2021 \text{ г.: } РА = 975 / 347913 = 0,003$$

$$2022 \text{ г.: } РА = -3393 / 278567 = -0,012$$

$$2023 \text{ г.: } РА = -398 / 438071 = -0,001$$

– коэффициент реинвестирования:

$$КР = РП / ЧП \quad (3)$$

$$2021 \text{ г.: } КР = 21396 / 975 = 21,945$$

$$2022 \text{ г.: } КР = 18003 / -3393 = -5,306$$

$$2023 \text{ г.: } КР = 17605 / -398 = -44,234$$

– коэффициент внутреннего роста:

$$КВР = (РА * КР) / (1 - (РА * КР)) \quad (4)$$

$$2021 \text{ г.: } КВР = (0,003 * 21,945) / (1 - (0,003 * 21,945)) = 0,066$$

$$2022 \text{ г.: } КВР = (-0,012 * -5,306) / (1 - (-0,012 * -5,306)) = 0,069$$

$$2023 \text{ г.: } КВР = (-0,001 * -44,234) / (1 - (-0,001 * -44,234)) = 0,042$$

Отражает максимальный темп роста продаж, который может быть достигнут за счет внутренних резервов без изменения структуры финансовых ресурсов [3].

В таблице 2 отражены результаты оценки развития ООО «Хорошее дело. Мордовия» за счет собственных финансовых ресурсов за анализируемый период.

Таблица 2 – Показатели развития ООО «Хорошее дело. Мордовия» за счет собственных средств в 2021–2023 гг.

Показатель	2021 год	2022 год	2023 год	Отклонение 2023 г. к 2021 г.	
				Абс.	Отн.
Коэффициент экономического роста ресурсов (КЭр)	0,061	0,065	0,040	-0,021	-34,7
Рентабельность активов по чистой прибыли (РА)	0,003	-0,012	-0,001	-0,004	-132,4
Коэффициент реинвестирования (Кр)	21,945	-5,306	-44,234	-66,178	-301,6
Коэффициент внутреннего роста (Квр)	0,066	0,069	0,042	-0,024	-36,1

Значение коэффициента экономического роста снизилось на 0,021 пункта и на 34,7 %, на единицу активов приходится меньше собственных средств, остающихся в распоряжении организации.

Рентабельность активов по чистой прибыли показывает размер чистой прибыли с каждого рубля активов, показатель в 2021 году составляет 0,003, а по итогам 2022–2023 гг. его значения являются отрицательным по причине убытка по результатам деятельности.

В 2021 году размер реинвестированной прибыли более чем в 21 раз превышает размер чистой прибыли. В 2022–2023 гг. значение показателя не имеет экономического смысла, поскольку деятельность организации завершена с убытком.

В 2021 году максимальный темп роста продаж, которого организация могла достигнуть за счет внутренних резервов, составляет 6,6 %. В 2022–2023 гг. значения показателя не имеют экономического смысла по причине отрицательных значений рентабельности активов и коэффициента реинвестирования [4].

Таким образом, исходя из проведенного анализа следует, что за период исследования возможности ООО «Хорошее дело. Мордовия» по достижению максимальных темпов роста продаж снизились.

С целью определения способности ООО «Хорошее дело. Мордовия» наращивать объемы продаж, исходя из учета стабильности выплат участникам общества, скорости оборота активов и мультипликатора капитала, воспользуемся следующей информацией в таблице 3 [5].

Таблица 3 – Показатели деятельности ООО «Хорошее дело. Мордовия» в 2021–2023 гг.

Показатель	2021 год	2022 год	2023 год	Отклонение 2023 г. к 2021 г.	
				тыс. руб.	%
Активы, А	347913	278567	438071	+90158	+25,9
Собственный капитал, СК	21406	18013	17615	-3791	-17,7
Выручка, В	3510647	4028556	5242241	+1731594	+49,3
Нераспределенная прибыль, НРП	21396	18003	17605	-3791	-17,7
Чистая прибыль (убыток), ЧП	975	-3393	-398	-1373	-140,8

Проведем оценку способности ООО «Хорошее дело. Мордовия» наращивать объем продаж с помощью следующих показателей:

– доля нераспределенной прибыли в выручке:

$$\text{ДНРП} = \text{НРП} / \text{В} \quad (5)$$

$$2021 \text{ г.: ДНРП} = 21396 / 3510647 = 0,006$$

$$2022 \text{ г.: ДНРП} = 18003 / 4028556 = 0,004$$

$$2023 \text{ г.: ДНРП} = 17605 / 5242241 = 0,003$$

Доля нераспределенной прибыли в выручке снизилась за период на 44,9 % – с 0,6 % в 2021 году до 0,3 % по итогам 2023 года, что отражает снижение доли прибыли, остающейся в распоряжении организации и составляющей ее собственные средства.

– мультипликатор капитала:

$$\text{МУЛК} = \text{А} / \text{СК} \quad (6)$$

$$2021 \text{ г.: МУЛК} = 347913 / 21406 = 16,253$$

$$2022 \text{ г.: МУЛК} = 278567 / 18013 = 15,465$$

$$2023 \text{ г.: МУЛК} = 438071 / 17615 = 24,869$$

В 2021 году на каждый рубль собственных средств приходится более 16 руб. активов, в 2022 году 15 руб., а в 2023 году значение показателя увеличивается до 24 руб. активов. Таким образом, за три года данный показатель увеличился на 53,0 % или более чем на 8 руб.

– прирост активов за счет нераспределенной прибыли:

$$\text{ТПР (А)} = \text{ДНРП} * \text{МУЛК} \quad (7)$$

$$2021 \text{ г.: ТПР (А)} = 0,006 * 16,253 = 0,099$$

$$2022 \text{ г.: ТПР (А)} = 0,004 * 15,465 = 0,069$$

$$2023 \text{ г.: ТПР (А)} = 0,003 * 24,869 = 0,084$$

В 2023 году по сравнению с 2021 годом динамика показателя является отрицательной, что отражает снижение прироста активов за счет нераспределенной прибыли на 15,7 %.

– скорость оборота активов:

$$\text{ОА} = \text{В} / \text{А} \quad (8)$$

$$2021 \text{ г.: ОА} = 3510647 / 347913 = 10,091$$

$$2022 \text{ г.: ОА} = 4028556 / 278567 = 14,462$$

$$2023 \text{ г.: ОА} = 5242241 / 438071 = 11,967$$

Положительная динамика показателя в 2023 году относительно 2021 года означает рост интенсивности использования совокупных средств предприятия на 18,6 %. Максимальная скорость оборота характерна для 2022 года и составляет более 14 оборотов.

– прирост выручки за счет внутренних источников финансирования:

$$\text{ТПР (В)} = \text{ТПР (А)} * \text{ОА} \quad (9)$$

$$2020 \text{ г.: ТПР (В)} = 0,099 * 10,091 = 0,9995$$

$$2021 \text{ г.: ТПР (В)} = 0,069 * 14,462 = 0,9994$$

$$2022 \text{ г.: ТПР (В)} = 0,084 * 11,967 = 0,9993$$

В 2021 году при доле нераспределенной прибыли в выручке от продаж на уровне 0,6 %, при сохранении скорости оборота активов на уровне 10,091 оборотов, размера активов на рубль собственного капитала 16,253 руб., выручка от продаж могла быть увеличена на 99,95 %. В 2023 году данный показатель снизился на 0,02 %, что отражает снижение темпов прироста выручки за счет внутренних источников финансирования.

Результаты оценки возможностей ООО «Хорошее дело. Мордовия» наращивать объемы продаж, исходя из стабильности продаж, эффективности использования активов, мультипликатора капитала и нормы нераспределенной прибыли представлены в таблице 4.

Таблица 4 – Показатели способности ООО «Хорошее дело. Мордовия» наращивать объем продаж в 2021–2023 гг.

Показатель	2021 год	2022 год	2023 год	Отклонение 2023 г. к 2021 г.	
				Абс.	Отн.
Доля нераспределенной прибыли в выручке, (Днрп)	0,006	0,004	0,003	-0,003	-44,9
Мультипликатор капитала, (МУЛк)	16,253	15,465	24,869	+8,616	+53,0
Прирост активов за счет нераспределенной прибыли, Тпр (А)	0,099	0,069	0,084	-0,016	-15,7
Скорость оборота активов (Оа)	10,091	14,462	11,967	+1,876	+18,6
Прирост выручки за счет внутренних источников финансирования Тпр(В)	0,9995	0,9994	0,9993	-0,0002	-0,02

Проведенный анализ достаточности собственных финансовых ресурсов для финансирования деятельности ООО «Хорошее дело. Мордовия» отражает снижение доли прибыли, остающейся в распоряжении организации, снижение прироста активов за счет нераспределенной прибыли, снижение темпов прироста выручки за счет внутренних источников финансирования, следует также отметить снижение интенсивности использования совокупных средств организации [6].

ЛИТЕРАТУРА

1. Шилкина Т. Е. Формирование и использование финансовых ресурсов предприятия : материалы Международной научно-практической конференции. В 2-х частях. Редколлегия: Р. Р. Хайров (отв. ред.) [и др.]. Саранск, 2023. С. 298–303.
2. Хайров Р. Р., Шилкина Т. Е., Зотова Е. В. Методический подход к оценке экономической устойчивости предприятия // OpenScience. 2022. Т 4. № 4. С. 123–137.
3. Шилкина Т. Е., Мягков А. Ю. Финансовая устойчивость предприятия и направления ее повышения : материалы Национальной научно-практической конференции. Редколлегия: Р. Р. Хайров (отв. редактор) [и др.]. Саранск, 2023. С. 297–301
4. Мягкова М. В., Кузнецова Е. Г., Шилкина Т. Е. Оптимизация структуры финансовых ресурсов организации // Вестник Российского университета кооперации. 2022. №2(48). С. 38–44
5. Шилкина Т. Е., Мягков А. Ю. Финансовая устойчивость предприятия и направления ее повышения // В сборнике: Со-временные вопросы развития общества в условиях цифровизации. Материалы Национальной научно-практической конференции. Редколлегия: Р. Р. Хайров (отв. редактор) [и др.]. Саранск, 2023. С. 297–301.
6. Myagkova M. V., Shilkina T. E., Hairov R. R., Makarov V. A. Financing Innovative Projects: Challenges, Risks, and Opportunities // Frontier Information Technology and Systems Research in Cooperative Economics. Studies in Systems, Decision and Control, 2021, vol 316, pp 185-195

УДК 338.1

ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ И ИХ РОЛЬ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Емелин Андрей Александрович, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: st807653@ruc.su

FINANCIAL RESOURCES AND THEIR ROLE IN ENSURING THE FINANCIAL STABILITY OF THE ENTERPRISE

Emelin Andrey Alexandrovich, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

В современных условиях экономической нестабильности анализ финансовой устойчивости предприятий чрезвычайно важен для обеспечения их прибыльности и конкурентоспособности. Финансовая устойчивость является необходимым условием успешной деятельности субъектов хозяйствования, так как эффективное использование финансовых ресурсов и их достаточность влияют на своевременное погашение обязательств перед банками, поставщиками и государством.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, финансовая устойчивость, краткосрочные обязательства, собственный капитал, долгосрочные обязательства.

In modern conditions of economic instability, the analysis of the financial stability of enterprises is extremely important to ensure their profitability and competitiveness. Financial stability is a prerequisite for the successful operation of business entities, since the effective use of financial resources and their sufficiency affect the timely repayment of obligations to banks, suppliers and the state.

Keywords: financial resources, financial stability, short-term liabilities, equity, long-term liabilities.

Оптимальное соотношение собственных, заемных и привлеченных источников финансирования играет важную роль в деятельности предприятия и обеспечения его финансовой устойчивости [1]. Оценка состава и структуры финансовых ресурсов ООО «Ксенон» представлена в таблице 1 и на рисунке 1.

Исходя из анализа таблицы следует, что общее изменение источников финансирования капитала предприятия в большей степени складывалось под влиянием краткосрочных обязательств, которые занимают наибольший удельный вес в их структуре – 51,6 %, 57,3 % и 53,9 % по годам соответственно.

Таблица 1 – Состав и структура финансовых ресурсов предприятия

Показатель	2020 г.		2021 г.		2022 г.		Изменение 2022 г. к 2020 г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	абсолют.	относит.
Капитал и резервы	13719	7,5	22967	11,1	43559	19,8	+29840	+217,5
Долгосрочные обязательства	74974	40,9	65339	31,6	57792	26,3	-17182	-22,9
Краткосрочные обязательства	94677	51,6	118268	57,3	118426	53,9	+23749	+25,1
Пассивы всего	183370	100	206574	100	219789	100	+36419	+19,9

Величина краткосрочных обязательства за анализируемый период увеличилась на 23749 тыс. руб. или на 25,1 %. Совокупная величина собственных средств предприятия увеличилась на 29840 тыс. руб. или более чем в 2 раза. Доля данного источника финансовых ресурсов составляет по годам 7,5 %, 11,1 % и 19,8 % соответственно.

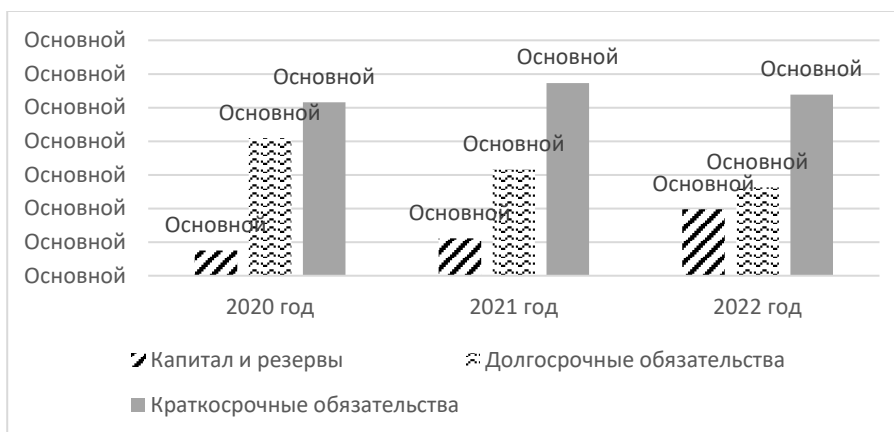


Рисунок 1 – Структура финансовых ресурсов ООО «Ксенон» в 2020–2022 гг., %

В меньшей степени деятельность ООО «Ксенон» финансируется за счет долгосрочных обязательств. Размер долгосрочных обязательств снизился на 17182 тыс. руб., а доля уменьшилась с 40,9 % в 2020 году до 26,3 % в 2022 году.

В составе источников финансирования деятельности ООО «Ксенон» главную роль играют краткосрочные обязательства [2]. В таблице 2 представлены состав и структура краткосрочных обязательств ООО «Ксенон». Положительная динамика краткосрочных обязательств связана с изменением кредиторской задолженности, которая составляет в 2020 году 94611 тыс. руб. или 99,9 %, в 2021 году 118268 тыс. руб. в 2022 году 118426 тыс. руб. или 100 %. В 2022 году по сравнению с 2020 годом кредиторская задолженность ООО «Ксенон» возросла на 23815 тыс. руб. или 25,2 %.

Таблица 2 – Состав и структура краткосрочных обязательств предприятия

Показатель	2020 г.		2021 г.		2022 г.		Изменение 2022 г. к 2020 г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	абсолют.	относит.
Заемные средства	65	0,1	–	–	–	–	-65	-100,0
Кредиторская задолженность	94611	99,9	118268	100	118426	100	+23815	+25,2
Итого краткосрочные обязательства	94677	100	118268	100	118426	100	+23749	+25,1

Кроме этого, в состав краткосрочных обязательств предприятия в 2020 году входят краткосрочные заемные средства – 65 тыс. руб. с долей 0,1 %.

В составе источников финансирования значителен удельный вес и собственного капитала [3]. В таблице 3 представлен подробный анализ его состава и структуры.

Таблица 3 – Состав и структура собственного капитала предприятия

Показатель	2020 г.		2021 г.		2022 г.		Изменение 2022 г. к 2020 г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	абсолют.	относит.
Уставный капитал	12	0,1	12	0,1	12	0,1	–	100,0
Нераспределенная прибыль	13707	99,9	22955	99,9	43559	99,9	+29852	+217,8
Итого капитал и резервы	13719	100	22967	100	43559	100	+29840	+217,5

В целом за анализируемый период собственный капитал увеличился на 29840 тыс. руб. или более чем в 3 раза. Его рост связан с ростом нераспределенной прибыли, которая составила в 2022 году 43559 тыс. руб. или 99,9 % от размера совокупных собственных средств, а в 2020 году 13707 тыс. руб. или 99,9 %. За три года нераспределенная прибыль возросла на 29852 тыс. руб. или более чем в 3 раза, ее доля в составе является неизменной и составляет 99,9 %. Уставный капитал на протяжении 2020–2022 гг. составляет 12 тыс. руб. или 0,1 % от величины собственного капитала.

Далее в таблице 4 проведем анализ долгосрочных обязательств предприятия. Долгосрочные обязательства предприятия по итогам 2022 года составляют 57792 тыс. руб., что ниже их размера 2020 года на 17182 тыс. руб. или на 22,9 %. Прочие долгосрочные обязательства снизились на 21,7 %, в абсолютном выражении их размер уменьшился на 16061 тыс. руб. Заемные средства долгосрочного характера присутствуют в структуре долгосрочных обязательств в 2020 году в размере 1121 тыс. руб. и с долей в 1,5 %.

Таблица 4 – Состав и структура долгосрочных обязательств предприятия

Показатель	2020 г.		2021 г.		2022 г.		Изменение 2022 г. к 2020 г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	абсолют.	относит.
Заемные средства	1121	1,5	0	–	–	–	-1121	-100,0
Прочие обязательства	73853	98,5	65339	100	57792	100	-16061	-21,7
Итого долгосрочные обязательства	74974	100	65339	100	57792	100	-17182	-22,9

Таким образом, исходя из проведенного анализа следует, что ООО «Ксенон» обеспечено как оборотными, так и внеоборотными активами, которые главным образом сформированы за счет краткосрочных обязательств [4].

С целью оценки качества финансирования активов проведем анализ следующих показателей:

– коэффициент автономии:

$$КА = СК / А \quad (1)$$

$$2020 \text{ г.: } КА = 13719 / 183370 = 0,07$$

$$2021 \text{ г.: } КА = 22967 / 206574 = 0,11$$

$$2022 \text{ г.: } КА = 43571 / 219789 = 0,20$$

– коэффициент финансового левериджа:

$$КФЛ = ЗК / СК \quad (2)$$

$$2020 \text{ г.: } КФЛ = 169651 / 13719 = 12,37$$

$$2021 \text{ г.: } КФЛ = 183607 / 22967 = 7,99$$

$$2022 \text{ г.: } КФЛ = 176218 / 43571 = 4,04$$

– коэффициент задолженности:

$$КЗ = ЗК / А \quad (3)$$

$$2020 \text{ г.: } КЗ = 169651 / 183370 = 0,93$$

$$2021 \text{ г.: } КЗ = 183607 / 206574 = 0,89$$

$$2022 \text{ г.: } КЗ = 176218 / 219789 = 0,80$$

– коэффициент инвестирования:

$$КИ = СК / ВНА \quad (4)$$

$$2020 \text{ г.: } КИ = 13719 / 29377 = 0,47$$

$$2021 \text{ г.: } КИ = 22967 / 29271 = 0,78$$

$$2022 \text{ г.: } КИ = 43571 / 27238 = 1,60$$

– индекс постоянного актива:

$$ИПА = ВНА / СК \quad (5)$$

2020 г.: ИПА = 29377 / 13719 = 2,14

2021 г.: ИПА = 29271 / 22967 = 1,27

2022 г.: ИПА = 27238 / 43571 = 0,63

Коэффициент финансового левериджа снизился в 2022 году по сравнению с 2020 годом на 8,33 пункта или на 67,3 %, что характеризует снижение заемных ресурсов на единицу собственного капитала предприятия. На каждый рубль собственного капитала в 2020 году привлечено 12,37 руб. заемных ресурсов, а по итогам 2022 года – 4,04 руб. Коэффициент инвестирования в 2022 году составляет 1,6, что превышает аналогичный показатель 2020 года на 1,13 пункта или более чем в 3 раза. Таким образом, можно сделать вывод об увеличении степени покрытия собственными ресурсами внеоборотных активов [5]. Динамика индекса постоянного актива является отрицательной, значение показателя снизилось на 1,51 пункт или на 70,6 %.

ЛИТЕРАТУРА

1. Мягкова М. В., Крестьянова Ю. Б. Анализ финансовой устойчивости предприятия ОАО «Саранский завод «Резинотехника» (ОАО «СЗРТ») // В сборнике: Проблемы развития социально-экономических систем. Материалы Национальной заочной научно-практической конференции. Редколлегия: Р. Р. Хайров [и др.]. 2019. С. 155–158.
2. Myagkova M. V., Shilkina T. E., Hairon R. R., Makarov V. A. Financing Innovative Projects: Challenges, Risks, and Opportunities // В сборнике: Frontier Information Technology and Systems Research in Cooperative Economics. Studies in Systems, Decision and Control, 2021, vol 316, pp 185-195.
3. Хайров Р. Р., Шилкина Т. Е., Зотова Е. В. Методический подход к оценке экономической устойчивости предприятия // OpenScience. 2022. Т 4. № 4. С. 123–137.
4. Myagkova M. V., Shilkina T. E., Prutskova E. V., Knyazeva O. V. Innovative Activity of Enterprises and Directions of its Stimulation // Cooperation and Sustainable Development. Lecture Notes in Networks and Systems, vol 245. Springer, Cham., 2022, pp 861-868
5. Шилкина Т. Е., Мягков А. Ю. Финансовая устойчивость предприятия и направления ее повышения // В сборнике: Современные вопросы развития общества в условиях цифровизации. Материалы Национальной научно-практической конференции. Редколлегия: Р. Р. Хайров (отв. редактор) [и др.]. Саранск, 2023. С. 297–301.

УДК 417.90

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Епифанова Евгения Владимировна, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

Email: evgenia175@inbox.ru

USE OF WORKING ASSETS IN THE CONDITIONS OF THE DIGITAL ECONOMY

Epifanova Evgeniya Vladimirovna, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Исследование содержит формулировку понятия бизнес-модели, характеристику активов предприятия в виде готовой продукции и рекомендации эффективного использования цифровых ресурсов для достижения наибольшего экономического эффекта деятельности предприятия.

В ходе исследования изучены работы отечественных экономистов с целью выявления оптимального для наращивания производственного потенциала предприятия процесса управления оборотными активами в единстве кругооборота денежной, производительной и товарной форм средств предприятия в условиях применения инновационных цифровых бизнес-моделей.

Ключевые слова: оборотные активы, финансовые ресурсы, предприятие, инновации, цифровая экономика.

The study contains a formulation of the concept of a business model, a description of the company's assets in the form of finished products, and recommendations for the effective use of digital resources to achieve the greatest economic effect of the company's activities.

In the course of the research, the work of domestic economists was studied in order to identify the optimal management process for increasing the company's production potential in the unity of the circulation of monetary, productive and commodity forms of enterprise funds in the context of innovative digital business models.

Keywords: current assets, financial resources, enterprise, innovation, digital economy.

Основная задача оборотных фондов заключается в обеспечении стабильности и непрерывной работы предприятия через оптимизацию процесса управления ресурсами: от контроля материалов на складах, незавершенного производства до учета расходов будущих периодов; не менее значимой является стратегия управления средствами обращения. В рамках континуального процесса капитал компании постоянно присутствует в различных этапах и формах функционирования предприятия. Ключевым показателем эффективности применения оборотных активов выступает временной фактор, что определяется как оборачиваемость – период от момента превращения финансовых средств в производственные ресурсы до их реализации готовой продукции.

Российские производители в условиях глобальных и внутренних кризисов часто сталкиваются с недостаточным, относительно производственным мощностям компании, количеством контрагентов и, как следствие, проблемой реализации готовой продукции. Указанные обстоятельства негативно сказываются на показателях ликвидности (коэффициентах ликвидности).

На современном этапе развития экономических отношений актуальным является внедрение, использование и распространение цифровых технологий и связанных с ними продуктов, услуг или сервисов.

В целом система цифровой экономики является долгосрочной стратегией развития экономики Российской Федерации в соответствии с Указом Президента России и сформированной Постановлением Правительства России национальной программой «Цифровая экономика Российской Федерации».

Переход от «конвейерной» (традиционной) модели производства продукции к более гибким, адаптивным под «экономику данных» цифровым моделям гарантирует конкурентное преимущество организациям. Ключевым фактором эволюции бизнес-моделей является включение цифровых технологий, которые преобразуют модель и способны привести к лучшему бизнес-результату.

Бизнес-процесс – совокупность взаимосвязанных и (или) взаимодействующих видов деятельности, использующих входы для получения намеченного результата.

Сущность бизнес-модели организации состоит в закреплённой системе элементов, которая обеспечивает ценность как для внешних клиентов – потребителей, так и внутренних – персонала. Использование и комбинирование цифровых технологий, интернет-коммуникаций, Big Data и оцифровки совокупности информации в бизнес-процессах, блокчейна, роботизации и т. д. в цепочках создания стоимости, позволяют бизнесу функционировать на многочисленных рынках, не ограничиваясь географическими регионами и конкретными рыночными сегментами. Тем самым, цифровизация процесса производства и сбыта продукции увеличивает коэффициент оборачиваемости и ликвидность производственных процессов организации.

Бизнес-модель экосистемы представляет собой многостороннюю цифровую платформу, включающую информационно-технологическую инфраструктуру, основанную на принципе win-win (возможность получения ценности всех участников модели) [6].

Форматы цифровых экосистем:

1. Бизнес-модель цифровой экосистемы «решений». Характеризуется присутствием компании-доминанта, которая производит услуги/продукты с самостоятельной ценностью, или сервис-доминант, стремящихся диверсифицировать бизнес. Присоединение независимых партнеров позволяет новой модели усилить ценностное предложение. Успешные примеры: ООО «Яндекс», ПАО Сбербанк, ПАО «МТС». Ключевой особенностью сервисов является – системообразующий внутри модели поиск. Конкурентным преимуществом для клиента возможность беспрепятственного передвижения между сервисами с помощью единого ID клиента, формируя правильный и положительный клиентский опыт.

2. Бизнес-модель экосистемы «транзакций». В таком формате присутствует интегрированная цифровая платформа, связывающая независимых партнеров с независимыми покупателями. Сетевые эффекты в данном случае обусловлены вариативностью итераций внутри экосистемы для поставщиков и большим выбором предлагаемых товаров или услуг для потребителя. Успешные примеры: ООО «Вайлдберриз», ООО «Интернет решения».

Направления цифровизации в рамках бизнес-модели:

1. «Цифровая приправа»: предполагает работу компании с физическим продуктом, продает его или оказывает с его помощью услуги. В качестве цифровых преобразований традиционной модели может рассматриваться дополнение интернет-сайтом компании с возможностью продажи товаров, включение цифровых компонентов в процесс продажи: электронные ценники, возможность оплаты банковской картой, по системе быстрых платежей и пр. В итоге бизнес-модель «приправляется» цифровыми компонентами, позволяя повысить результативность, привлекая дополнительную аудиторию клиентов, а также усовершенствовать внутренние процессы компании. Например, ООО «Вкусвилл».

2. «Цифровая обертка»: возможность приобретение товаров или услуг исключительно в цифровом канале, что позволяет компании существенно экономить ресурсы, связанные с организацией офлайн точек продаж, содержанием низкоквалифицированного персонала, что позволяет направлять денежные средства на обучение менеджеров по продажам для работы напрямую с клиентами с целью оформления заказа, заключения договора, получения оплаты. Примерами служат каналы продаж посредством сайта, мессенджера, социальной сети.

3. «Цифровой продукт». При использовании данного вида цифровых преобразований компания работает исключительно с цифровым продуктом без физической представленности компании. В этом

случае, обязательным условием является наличие и адекватная работа цифровой технологической платформы. Наилучшими примерами являются авиа, железнодорожные сервисы, онлайн-кинотеатры, ООО «ЛитРес».

Изменения внешней среды, моделей поведения клиента ведут к осознанию необходимости и целесообразности трансформации бизнес-моделей или отдельных бизнес-процессов в зависимости от требований достижения результативности бизнеса.

Основные возможности платформенных бизнес-моделей:

1. Для клиентов: улучшение и развитие клиентского опыта; ценовая доступность товаров и услуг ввиду широкого ассортимента; платформенная цифровая модель выступает гарантом сделки; значительная часть услуг бесплатна для потребителей.

2. Для партнеров (продавцов/селлеров) платформы: новые сбытовые возможности; маркетинговая поддержка, логистические серверы, продвижение, аналитика и пр.; повышение количества транзакций.

3. Для экономической системы:

- платформенные бизнес-модели являются высокотехнологичными организациями с высоким уровнем роботизации и, как следствие, экономическая системы выходит на более высокий уровень цифровых преобразований.

- цифровая платформа, используя оцифрованные данные о поставщиках и клиентах, способна осуществлять практически индивидуальное взаимодействие;

- развивающиеся бизнес-модели формируют результативный вклад в развитие экономики.

Риски, связанные с использованием цифровых платформ:

1. Для клиента: снижение возможности выбора ввиду пребывания внутри только одной платформенной модели; дискриминационное ценообразование, вызванное формированием различной значимости клиента для цифровой платформы; риск информационной безопасности предоставленных личных данных; подписочные модели могут привести к неограниченному потреблению.

2. Для партнеров: потеря прямого контакта с потребителем; дискриминация со стороны платформы в уровне «видимости» товаров поставщика для клиента; риск информационной безопасности о данных продаж, товаров, выручке, маржинальности и т. п.

3. Для общей экономической системы:

- возникновение в структуре рынка доминантов-цифровых участников, отличающихся от четкого контура традиционных организаций.

- концентрация рынков на отдельном сегменте, что нарушает принцип баланса в экономике;

- платформенные бизнес-модели могут стать аналогом регулятора рынка внутри своего периметра;

- дискриминация участников рынка, не входящими на цифровые платформы.

- кибер-риски потери данных.

Результатом проведенного исследования является вывод, что цифровая экономическая система наращивает темпы развития, осваивая новые бизнес-модели и формируя новые взаимоотношения с клиентами. Формируя высокий уровень технологического оснащения и цифровизации, цифровые платформы могут привести к изменению общего конкурентного контура на отдельных рынках. Однако масштабным остается риск ущемления кибер-безопасности личных данных покупателей и финансовых отчетов продавцов. Таким образом, при формировании бизнес-модели, менеджеры и экономисты организации должны адаптивно современным трендам следовать цели коммерческой организации в виде получения прибыли, заботясь о репутации в длительной перспективе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Указ Президента РФ от 07.05.2024 № 309 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года и на перспективу до 2036 года».

2. Постановление Правительства Российской Федерации от 02.03.2019 № 234 «О системе управления реализацией национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации».

3. *Абелова Л. А.* Налоги и налогообложение : учебное пособие // Л. А. Абелова, И. В. Волгина, Р. А. Захаркина, М. В. Мягкова, Н. Н. Катайкина, А. А. Маркова. / Российский университет кооперации. Казань, 2024. 120 с

4. *Евсин М. Ю.* Финансовые рынки: учебное пособие / М. Ю. Евсин, В. А. Спесивцев. Москва : ИНФРА-М, 2024. 245 с.

5. *Филичкина Ю. Ю.* Повышение роли рынка ценных бумаг в финансировании экономики // Ю. Ю. Филичкина, Н. Н. Катайкина, Т. В. Дворецкая. Вестник Алтайской академии экономики и права. 2024. № 9-1. С. 145–150.

6. *Хайров Р. Р.* Методический подход к оценке экономической устойчивости предприятия // Р. Р. Хайров, Т. Е. Шилкина, Е. В. Зотова. OpenScience. 2022. Т. 4. № 4. С. 123–137.

7. *Пруцкова Е. В., Хайров Р. Р.* Экономика малого бизнеса : учебно-методическое пособие, 2016.

MANAGEMENT OF ENTERPRISE ACCOUNTS RECEIVABLE

Epifanova Evgeniya Vladimirovna, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Рассмотренные в исследовании аспекты характеризуют одну из основных проблем, с которой сталкиваются большинство отечественных предприятий – преобладающий в системе оборотных активов объем дебиторской задолженности, основу которого составляет сумма денежных средств и иных неисполненных обязательств контрагентов перед предприятием (организацией). По результатам проведенного исследования предложен алгоритм системного подхода, направленного на управление дебиторской задолженностью.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, финансовая устойчивость, предприятие, планирование, рефинансирование.

The aspects considered in the study characterize one of the main problems faced by most domestic enterprises - the prevailing volume of accounts receivable in the system of current assets, the basis of which is the amount of cash and other unfulfilled obligations of counterparties to the enterprise (organization). Based on the results of the study, an algorithm for a systematic approach aimed at managing accounts receivable is proposed.

Keywords: accounts receivable, financial stability, enterprise, planning, refinancing.

Рыночная экономика предполагает гибкость в управлении обязательствами: объективная оценка и прогнозирование состояния долгов дебиторов, оперативное использование инструментов реализации оборотных активов позволяет повысить конкурентное преимущество предприятия во взаимоотношениях с иными участниками гражданского оборота. Эффективно выстроенная система диагностики контрагентов на этапе заключения договоров и грамотное распределение рисков направлены на укрепление финансовой стабильности предприятия и позитивно отражаются на системе менеджмента, что влечет положительную оценку надежности в долговременной перспективе.

Экономическая неопределенность порождает необходимость создания инструментов отсрочки или рассрочки платежей, стимулирующих продажи. Дебиторская задолженность позволяет должнику использовать в обороте средства, подлежащие уплате, а кредитору – расширить рынок продукции и получать плату за пользование деньгами. Возрастающая роль дебиторской задолженности отражает интенсификацию реализации продукции, однако увеличение этого показателя, по существу, является отвлечением оборотных средств предприятия.

Неспособность предприятия удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам, зачастую явившейся результатом превышения суммы дебиторской задолженности над иными активами, неизбежно приведет к несостоятельности компании и к последствиям, предусмотренным Федеральным законом от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)». Положительная для кредиторов судебная практика в рамках рассмотрения споров по делам о взыскании убытков с лиц, контролировавших должников, сводится к тому, что система управления коммерческим предприятием должна быть выстроена для следования цели создания юридического лица – получению прибыли, а в обязанности финансового менеджмента входит поддержание на оптимальном уровне структуры оборотных активов, включая дебиторскую задолженность.

Действующим законодательством, для ряда случаев, предусмотрена необходимость получения экспертного мнения относительно выявления перспектив погашения дебиторской задолженности в ходе исполнения заключаемого договора. Экспертная оценка дебиторской задолженности проводится в соответствии с Федеральным законом «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» от 29.07.1998 № 135-ФЗ и Федеральными стандартами оценки, утвержденных Приказом Минэкономразвития РФ от 14.04.2022 № 200, и предполагает анализ ее возникновения. На данный момент отсутствует общепринятая единая методика оценки стоимости дебиторской задолженности. Также существуют комплексные методики оценки, например методика оценки дебиторской задолженности Национальной коллегии оценщиков. Эффективный менеджмент предполагает установление предельной стоимости контракта, превышение значения которой подразумевает необходимость получения экспертного мнения для оценки перспектив возврата дебиторской задолженности.

Дебиторская задолженность представляет собой право на получение долга от юридических и физических лиц, зачастую оформленное в виде вексельных обязательств.

Наиболее приемлемой для анализа представляется следующая классификация дебиторской задолженности:

- по вероятности погашения: нормальная и просроченная, подразделяющаяся в свою очередь на сомнительную и безнадежную.
- по сроку погашения: краткосрочная и долгосрочная.
- по причинам образования: оправданная (менее 1 месяца) и неоправданная – просроченная и связанная с ошибками в документообороте, нарушениями договоров.
- по обеспечению: необеспеченная, обеспеченная санкциями договора (неустойка, задаток, обеспечительный платеж) или другими договорами (поручительств, залог, гарантия).
- по конкретным статьям бухгалтерского баланса.

Инвентаризация имущества и обязательств обусловлена необходимостью анализа дебиторской задолженности, бухгалтерского учета и отчетности. Основы методики проведения инвентаризации содержатся в Приказе Минфина РФ от 13.06.1995 № 49 (ред. от 08.11.2010) «Об утверждении Методических указаний по инвентаризации имущества и финансовых обязательств».

Этапы анализа и выявления резервов увеличения эффективности управления дебиторским долгом:

- анализ изменения общего объема в составе активов, включая, темпы изменения суммы долга дебиторов и темпов изменения объемов реализации продукции;
- мониторинг динамики структуры дебиторской задолженности по отдельным видам, включая расчет коэффициента просроченного долга к общему объему дебиторских обязательств.
- оценка масштабов иммобилизованных средств на дебиторскую задолженность. Коэффициент иммобилизации капитала отображает процентное соотношение дебиторского долга к общему капиталу: тенденция роста этого показателя является индикатором увеличения объема денежных средств, отвлеченных из общей суммы капитала.
- анализ скорости оборота дебиторской задолженности: расчет коэффициента оборачиваемости через отношение выручки к среднегодовой сумме дебиторского долга.
- оценка рентабельности инвестиций в дебиторскую задолженность через вычисление коэффициента доходности, представляющего собой соотношение чистой прибыли и среднегодового объема дебиторских обязательств.

Расширенный анализ состояния дебиторской задолженности представляет собой многоступенчатый процесс, основанный на данных бухгалтерского и управленческого учетов, и служит основой для оценки прав требования и принятия управленческих решений [7]. Этапы углубленного анализа состояния дебиторской задолженности:

1. Расчет чистой реализационной стоимости дебиторской задолженности заключается в вычислении разницы между обращением текущей дебиторской задолженности и суммой, зарезервированной под сомнительные долги.

2. Для оценки уровня и динамики дебиторской задолженности используются показатели:

а. Коэффициент отвлечения оборотных активов (КОдз) определяется как:

$$\text{КОдз} = (\text{ДЗв} + \text{ЧРСдз} + \text{РСД}) / \text{ОА}$$

где ДЗв – дебиторская задолженность в виде векселей, ЧРСдз – чистая реализационная стоимость дебиторской задолженности; РСД – резерв сомнительных долгов; ОА – общая сумма оборотных активов.

б. Коэффициент возможной инкассации текущей задолженности (КВИдз) определяется следующим образом:

$$\text{КВИдз} = (\text{ДЗв} + \text{ЧРСдз}) / (\text{ДЗв} + \text{ЧРСдз} + \text{РСД})$$

3. Средний период инкассации текущей дебиторской задолженности (ПИдз) определяется как:

$$\text{ПИдз} = (\text{ДЗв.ср} + \text{ЧРСдз}) / \text{ОРо}$$

где ДЗв.ср – средняя сумма вексельной дебиторской задолженности в рассматриваемом периоде; ОРо – дневной оборот по реализации продукции в рассматриваемом периоде.

4. Анализ структуры дебиторской задолженности по срокам погашения.

5. Оценка эффективности инвестирования в дебиторскую задолженность по расчетам (Эдз) выражается через формулу:

$$\text{Эдз} = \text{Пдз} - \text{ТЗдз} - \text{ППдз},$$

где Пдз – дополнительная прибыль предприятия от увеличения реализации за счет предоставления кредита; ТЗдз – текущие затраты на кредитование и инкассацию; ППдз – прямые финансовые потери от невозвратных долгов.

6. Расчет необходимого оборотного капитала для инвестирования в дебиторскую задолженность (ОКдз) по коммерческому кредиту:

$$\text{ОКдз} = \text{ОРк} \times \text{Ксс/ц} (\text{ППКк.ср} + \text{ППср}) / 365$$

где ОРк – планируемый объем реализации в кредит; Ксс/ц – коэффициент соотношения себестои-

мости к цене продукции; ППКк.ср – средний период предоставления кредита (в днях); ППср – средний период просрочки платежей.

Системный подход управления дебиторской задолженностью включает следующие основные этапы:

1. Анализ текущей дебиторской задолженности в предшествующем периоде.
2. Создание договорных условий, предусматривающих отложенную оплату или предоставление кредита, с указанием стоимости, срока, размера, штрафных санкций за ненадлежащее исполнение или неисполнение обязательств.
3. Разработка стандартов оценки контрагентов с применением дифференциального подхода к условиям предоставления кредита на основе анализа кредитоспособности.
4. Введение системы инкассации текущей дебиторской задолженности по принципу Парето («Система ABC») с установлением сроков направления уведомлений о задолженности, а также условий пролонгирования долга или взыскания долга в судебном порядке.
5. Оценка рыночной стоимости и контроль состояния дебиторской задолженности.
6. Использование форм рефинансирования задолженности, а именно:
 - Факторинг – инструмент, который позволяет под уступку денежного требования с выплатой вознаграждения фактору получать оплату в более ранний, чем указано в договоре, срок.
 - Инвойс-дискаунтинг – инструмент, позволяющий получить единовременную выплату всего сальдо задолженности от фактора за минусом определенного процента комиссии с сохранением за фактором права регрессного требования продавцу.
 - Учет векселей – покупка векселя банком по цене ниже вексельной суммы, с дисконтом.
 - Форфейтинг – инструмент, используемый в международных обязательствах, предусматривающий продажу долгового обязательства форфейтеру (чаще всего оформленного в виде векселя) с дисконтом, представляющий собой процент компенсации риска возможного неплатежа.

Описанный инструментарий процедуры оценки состава и структуры дебиторской задолженности предназначен для создания унифицированной системы учета неисполненных обязательств и повышения эффективности управления ими. Следование описанной в настоящем исследовании методике позволит создать систему превентивных мер в системе управления предприятием для снижения уровня влияния неисполненных перед кредитором обязательств на финансовое состояние предприятия [8].

ЛИТЕРАТУРА

1. *Абелова Л. А.* Налоги и налогообложение : учебное пособие // Л. А. Абелова, И. В. Волгина, Р. А. Захаркина, М. В. Мягкова, Н. Н. Катайкина, А. А. Маркова / Российский университет кооперации. Казань, 2024. 120 с
2. *Абдукаримов И. Т.* Финансово-экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций (анализ деловой активности): учебное пособие / И. Т. Абдукаримов, М. В. Беспалов. Москва : ИНФРА-М, 2023. 320 с.
3. *Выборова Е. Н.* Финансовый анализ и управление : учебник / Е. Н. Выборова. Москва : ИНФРА-М, 2024. 362 с.
4. *Сутягин В. Ю.* Дебиторская задолженность: учет, анализ, оценка и управление : учебное пособие / В. Ю. Сутягин, М. В. Беспалов. Москва : ИНФРА-М, 2024. 216 с.
5. *Шерemet А. Д.* Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций: практическое пособие / А. Д. Шерemet, Е. В. Негашев. 2-е изд., перераб. и доп. Москва : ИНФРА-М, 2024. 208 с.
6. *Филичкина Ю. Ю.* Повышение роли рынка ценных бумаг в финансировании экономики // Ю. Ю. Филичкина, Н. Н. Катайкина, Т. В. Дворецкая. Вестник Алтайской академии экономики и права. 2024. № 9-1. С. 145–150.
7. *Хайров Р. Р.* Методический подход к оценке экономической устойчивости предприятия // Р. Р. Хайров, Т. Е. Шилкина, Е. В. Зотова. OpenScience. 2022. Т. 4. № 4. С. 123–137.
8. *Шилкина Т. Е., Мягков А. Ю.* Финансовая устойчивость предприятия и направления ее повышения // В сборнике: Современные вопросы развития общества в условиях цифровизации. Материалы Национальной научно-практической конференции. Редколлегия: Р. Р. Хайров (отв. редактор) [и др.]. Саранск, 2023. С. 297–301.

УДК 417.90

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Епифанова Евгения Владимировна, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: evgenia175@inbox.ru

DETERMINING THE EFFICIENCY OF AN ENTERPRISE'S ACTIVITIES

Epifanova Evgeniya Vladimirovna, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Важнейшим компонентом имущества предприятия, независимо от того производственная она или коммерческая, являются основные средства. В статье рассмотрены основные средства, которые выступают в качестве материальных активов,

которые используются длительное (свыше одного года) время для нужд управления и производства продукции (оказания услуг). Эффективность использования основных средств влияет на определение производственной мощности предприятия, а также на качество и себестоимость выпускаемой продукции.

Ключевые слова: основные средства, предприятие, фондовооруженность, фондоотдача, фондоемкость, эффективность.

The most important component of the enterprise's property, regardless of whether it is production or commercial, are fixed assets. The article examines fixed assets that act as tangible assets that are used for a long time (over one year) for the needs of management and production of products (provision of services). The efficiency of using fixed assets affects the determination of the production capacity of the enterprise, as well as the quality and cost of manufactured products.

Keywords: fixed assets, enterprise, capital-labor ratio, capital productivity, capital intensity, efficiency.

Установление достоверного состояния и использования основных средств доступно посредством использования различных источников информации, включающих данные бухгалтерского учета и отчетности, статистики, технической и технологической документации, плановых и нормативных материалов, результатов ревизий и инвентаризаций, маркетинговых исследований.

Полноценный анализ базируется на решении следующих задач: определение соответствия количества и видов составляющих основных средств реальным потребностям производства; оценка степени их износа, а также интенсивность обновления через показатели движения; изучение использования производственных мощностей и загрузку оборудования; расчет показателей фондоотдачи, фондовооруженности, рентабельности и т. д.; выявление интенсивных (ликвидация недогрузки оборудования) и экстенсивных (приобретение новых основных средств) резервов повышения эффективности; установление степени влияния эффективности использования ОС на объемы производства и другие показатели.

Фондовооруженность труда (Φ_v) рассчитывается как соотношение среднегодовой стоимости основных средств к среднесписочной численности работников.

Анализ движения основных средств является принципиальным шагом в бухгалтерском учете, поскольку позволяет объективно оценить цену активов с целью эффективного использования ОС.

Движение основных средств в организации представляет собой цикл, включающий стадии поступления (долгосрочные инвестиции в приобретение или строительство, вклады в уставной капитал, безвозмездное получение объектов ОС, аренда (лизинг) и другие способы, предусмотренные правилами хозяйственного оборота), внутреннего перемещения и выбытия (продажа, передача), ликвидация (уничтожение), сдача в аренду и пр.).

Коэффициент ввода (поступления) (K_v) представляет собой долю вновь введенных в эксплуатацию основных средств и рассчитывается как соотношение их стоимости к общей стоимости основных средств на конец года. Соотношение же стоимости основных средств на начало года к стоимости поступивших ОС показывает срок обновления ($T_{об}$) – период времени, за который основные средства будут (или могут быть) полностью модернизированными.

Соотношение стоимости новых основных средств к стоимости активов на конец отчетного периода показывает долю их стоимости в основных средствах предприятия и представляет собой коэффициент обновления ($K_{об}$).

Коэффициент выбытия (K_v), коэффициент прироста ($K_{пр}$) и коэффициент ликвидации ($K_{лик}$) рассчитываются как соотношение суммы соответствующих видов ОС в отчетном периоде к стоимости основных средств на начало периода и показывают их удельный в отчетном периоде.

Коэффициент износа основных средств ($K_{из}$) отражает степень их порчи и рассчитывается как соотношение к первоначальной стоимости ОС на соответствующую дату. Отношение остаточной стоимости основных средств к первоначальной представляет собой коэффициент годности (K_g).

Производственная мощность – максимальный объем продукции, который предприятие способно произвести за определенный период времени при полном использовании ресурсов.

Для анализа использования основных средств предприятия оборудование организации можно классифицировать на три группы:

- наличное – имеющиеся, но не используемое в производственном процессе;
- установленное – смонтированное и готовое к использованию, но не используемое в данный момент;
- действующее – активно используемое в производственном процессе.

Коэффициент наличного оборудования (K_n) устанавливает какая часть оборудования в данный момент эксплуатируется и рассчитывается как соотношение количества используемого в данный момент оборудования (ДО) к общему количеству наличного оборудования (НМО).

Коэффициент установленного оборудования (K_u) показывает какая его часть применяется в данный момент. K_u представляет собой отношение количества используемого оборудования (ДО) к количеству установленного (УО).

Коэффициент использования сданного в эксплуатацию оборудования (K_3) представляет собой долю оборудования, эксплуатируемого в данный момент. Представляет собой отношение установленного оборудования к общему количеству наличного оборудования.

Значения коэффициентов, близкие к единице, свидетельствуют о высокой эффективности эксплуатации оборудования организации, указывая на хорошее управление активами, эффективное планирование и контроль производства, а также на соответствие производственной программы производственной мощности [6].

Учитывая, что постоянная полная загрузка оборудования может привести к его преждевременному износу и сокращению срока службы, необходим поиск баланса максимальной эксплуатации оборудования и степени его сохранности.

Фондоотдача (Φ_v) – обобщающий показатель, характеризующий степень эффективности использования основных производственных фондов. Рассчитывается как отношение объема валовой продукции (V) к стоимости основных производственных фондов (OC) и показывает количество выпущенной продукции (объем выполненной работы) на каждый рубль, вложенный в основные средства.

Факторный анализ фондоотдачи ($\Delta\Phi$) проводится методом цепных подстановок:

- общее изменение фондоотдачи:

$$\Delta\Phi = \Phi_1 - \Phi_0 = \frac{V_1}{OC_1} - \frac{V_0}{OC_0},$$

в том числе:

- за счет объема произведенной продукции:

$$\Delta\Phi(Q) = \frac{V_1}{OC_0} - \frac{V_0}{OC_0} = \frac{\Delta V}{OC_0}$$

- за счет среднегодовой стоимости основных средств:

$$\Delta\Phi(OC) = \frac{V_1}{OC_1} - \frac{V_0}{OC_0}$$

При расчете фондоотдачи в стоимости основных средств учитываются только собственные и арендованные ОС.

Фондоотдачу исчисляют так же, как отношение выручки к стоимости основных средств: в торговых предприятиях используют только такой способ.

Для объективной оценки динамики фондоотдачи и выявления действительных тенденций изменения необходимо обеспечить сопоставимость анализируемых показателей по отчетным периодам посредством применения единой оценки основных фондов.

Обратным показателем фондоотдачи является затратный коэффициент – фондоемкость (Φ_e), определяемый как отношение среднегодовой стоимости основных средств (OC) к стоимости валовой продукции (V).

Эффективность использования основных средств характеризуется также фондорентабельностью (R_{oc}), определяемой как отношение прибыли до налогообложения ($ПДН$) к среднегодовой стоимости ОС:

$$R_{oc} = \frac{ПДН}{OC} * 130\%$$

Анализ динамики фондоотдачи возможен только после обеспечения сопоставимости данных отчетности.

В результате проведенного исследования можно сделать вывод, что анализ основных средств организации через определение обеспеченности предприятия основными фондами и эффективностью их использования позволяет выявить резервы максимизации выпуска продукции и получения прибыли [7].

ЛИТЕРАТУРА

1. *Абелова Л. А.* Налоги и налогообложение : учебное пособие // Л. А. Абелова, И. В. Волгина, Р. А. Захаркина, М. В. Мягкова, Н. Н. Катайкина, А. А. Маркова / Российский университет кооперации. Казань, 2024. 120 с
2. *Кукукина И. Г.* Методы экономической оценки устойчивости развития предприятия : монография / И. Г. Кукукина, С. В. Климова; под ред. И. Г. Кукукиной. Москва : ИНФРА-М, 2022. 202 с.
3. *Мануйленко В. В.* Теория и методика управления активами коммерческой организации: монография / В. В. Мануйленко, М. В. Галазова; под науч. ред. д-ра экон. наук, профессора В. В. Мануйленко. Москва : «Финансы и статистика», 2023. 186 с.
4. *Оценка финансовых активов: учебник / М. А. Федотова, Т. В. Тазихина, Ю. В. Андрианова [и др.]; под ред. М. А. Федотовой, Т. В. Тазихиной, Ю. В. Андриановой.* Москва : КноРус, 2025. 242 с.
5. *Филичкина Ю. Ю.* Повышение роли рынка ценных бумаг в финансировании экономики // Ю. Ю. Филичкина, Н. Н. Катайкина, Т. В. Дворецкая. Вестник Алтайской академии экономики и права. 2024. № 9-1. С. 145–150.

6. Хайров Р. Р. Методический подход к оценке экономической устойчивости предприятия // Р. Р. Хайров, Т. Е. Шилкина, Е. В. Зотова. OpenScience. 2022. Т. 4. № 4. С. 123–137.

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

УДК 336.6

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

Захаркина Регина Александровна, кандидат экономических наук, доцент

Матюшкина Кристина Юрьевна, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: r.a.zaharkina@ruc.su; st810685@ruc.su

METHODOLOGY FOR ASSESSING THE SOLVENCY OF AN ECONOMIC ENTITY

Zakharkina Regina Aleksandrovna, PhD (Economics), Associate Professor

Matyushkina Kristina Yurievna, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Ликвидность предприятия – отношение долгов к ликвидным активам, то есть способность компании быстро рассчитаться со всеми кредиторами. Платежеспособность – достаточность возможностей для покрытия обязательств. Организации с высоким уровнем платежеспособности и ликвидности имеют возможность кредитования на выгодных условиях и являются привлекательными для инвесторов.

Ключевые слова: ликвидность, текущая платежеспособность, долгосрочная платежеспособность, хозяйствующий субъект.

The company's liquidity is the ratio of debts to liquid assets, that is, the company's ability to pay off all creditors quickly. Solvency is the sufficiency of opportunities to cover obligations. Organizations with a high level of solvency and liquidity have the opportunity to lend on favorable terms and are attractive to investors.

Keywords: liquidity, current solvency, long-term solvency, business entity.

С целью оценки платежеспособности хозяйствующего субъекта проведем расчет и анализ финансовых коэффициентов, характеризующих степень и качество покрытия краткосрочных долговых обязательств ликвидными активами [1]. В таблице 1 отражена исходная информация для расчета коэффициентов текущей ликвидности.

Таблица 1 – Показатели деятельности хозяйствующего субъекта

Показатель	2022 г.	2023 г.	Отклонение 2023 г./2022 г.	
			абс., тыс. руб.	отн., %
Денежные средства, ДС	1584	431	-1153	-72,8
Финансовые вложения, ФВ	0	23	+23	–
Дебиторская задолженность, ДЗ	1023	10200	+9177	+897,1
Текущие активы, ТА	16494	38690	+22196	+134,6
Краткосрочные обязательства, КО	22307	32813	+10506	+47,1

Проведем расчет следующих показателей ликвидности и текущей платежеспособности:

– коэффициент абсолютной ликвидности:

$$K_{аб} = (ДС + ФВ) / КО \quad (1)$$

$$2022 \text{ г.: } K_{аб} = 1584 / 22307 = 0,07$$

$$2023 \text{ г.: } K_{аб} = (431 + 23) / 32813 = 0,01$$

Характеризует какая часть текущей задолженности может быть погашена в ближайшее время.

– коэффициент критической ликвидности:

$$K_{кл} = (ДС + ФВ + ДЗ) / КО \quad (2)$$

$$2022 \text{ г.: } K_{кл} = (1584 + 1023) / 22307 = 0,12$$

$$2023 \text{ г.: } K_{кл} = (431 + 23 + 10200) / 32813 = 0,32$$

Отражает часть текущих обязательств, которая может быть погашена не только за счет наличности, но и за счет ожидаемых поступлений за выполненные работы и оказанные услуги, показатель отражает прогнозируемые платежные возможности при условии своевременного проведения расчетов с дебиторами [2].

– коэффициент текущей ликвидности:

$$K_{тл} = ТА / КО \quad (3)$$

2022 г.: $K_{\text{тл}} = 16494 / 22307 = 0,74$

2023 г.: $K_{\text{тл}} = 38690 / 32813 = 1,18$

Отражает в какой мере оборотные активы способны покрыть текущие обязательства организации, характеризует ожидаемую платежеспособность на период, равный средней продолжительности оборота текущих активов [3].

Результаты проведенного анализа показателей ликвидности и текущей платежеспособности отражены в таблице 2.

Таблица 2 – Коэффициенты ликвидности и текущей платежеспособности

Показатель	Нормативное значение	2022 г.	2023 г.	Отклонение 2023 г./2022 г.
Коэффициент абсолютной ликвидности, $K_{\text{аб}}$	0,2 – 0,5	0,07	0,01	-0,06
Коэффициент критической ликвидности, $K_{\text{кл}}$	0,8 – 1	0,12	0,32	+0,2
Коэффициент текущей ликвидности, $K_{\text{тл}}$	2	0,74	1,18	+0,44

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, что на протяжении всего периода исследования наблюдается недостаток денежных средств и финансовых вложений для покрытия краткосрочных обязательств. В 2022 году лишь 7,0 % краткосрочных обязательств могут быть погашены за счет использования денежных средств, в 2023 году может быть погашен 1,0 %. Значение коэффициента абсолютной ликвидности нормативному не соответствует.

Значения коэффициента критической ликвидности также не соответствуют нормативным значениям, денежных средств, ценных бумаг и средств в расчетах недостаточно для покрытия краткосрочных долговых обязательств. За счет них возможно погашение краткосрочных обязательств в размере 12,0 %, 32,0 % по годам соответственно при норме от 80 % до 100 %. Данный коэффициент является прогнозным, поскольку организация не может знать, в каком объеме и каких сроках будут погашены долговые обязательства дебиторами.

Значения коэффициента текущей ликвидности свидетельствуют о том, что предприятие за счет имеющихся текущих активов погасить краткосрочные долговые обязательства в 2022 году не может (74,0 %), а в 2023 году запас оборотных средств является недостаточным и не соответствует норме (200 %). Значение коэффициента составляет 0,74 в 2022 году, 1,18 в 2023 году.

Проведем расчет показателей общей платежеспособности:

– однодневная выручка:

$$V_{\text{д}} = V / 365 \quad (4)$$

$$2022 \text{ г.: } V_{\text{д}} = 210709 / 365 = 577,3$$

$$2023 \text{ г.: } V_{\text{д}} = 234238 / 365 = 641,7$$

– коэффициент платежеспособности:

$$K_{\text{пл}} = KO / V_{\text{д}} \quad (5)$$

$$2022 \text{ г.: } K_{\text{пл}} = 22307 / 577,3 = 38,6$$

$$2023 \text{ г.: } K_{\text{пл}} = 32813 / 641,7 = 51,1$$

В таблице 3 представлен анализ состояния общей платежеспособности

Таблица 3 – Анализ общей платежеспособности

Показатель	2022 г.	2023 г.	Отклонение 2023 г. / 2022 г.	
			абс.	отн., %
Выручка, тыс. руб. В	210709	234238	+23529	+11,2
Краткосрочные обязательства, тыс. руб. КО	22307	32813	+10506	+47,1
Однодневная выручка, тыс. руб. $V_{\text{д}}$	577,3	641,7	+64,4	+11,2
Коэффициент платежеспособности, дни $K_{\text{пл}}$	38,6	51,1	+12,5	+32,4

Выручка предприятия составляет в 2022 году 210709 тыс. руб., в 2023 году 234238 тыс. руб. Увеличение выручки в 2023 году по сравнению с 2022 годом составляет 23529 тыс. руб. или 11,2 %, что положительно характеризует результаты производственно-хозяйственной деятельности. Положительная динамика выручки определила и рост однодневного дохода, который составляет в 2022 году 577,3 тыс. руб., в 2023 году 641,7 тыс. руб. Таким образом, за 2022–2023 гг. однодневный доход увеличился на 64,4 тыс. руб. или 11,2 %.

Рост краткосрочных обязательств на 10506 тыс. руб. или 47,1 % негативно отражается на состоянии платежеспособности хозяйствующего субъекта. Коэффициент платежеспособности, который ха-

рактирует общее состояние платежной дисциплины, составил в 2022 году 38,6 дня, в 2023 году 51,1 дня. За период 2022–2023 гг. коэффициент платежеспособности увеличился на 12,5 дней или на 32,4 %. Положительная динамика коэффициента свидетельствует об увеличении срока погашения всех срочных обязательства за счет выручки, что негативно характеризует устойчивость финансового положения.

Для оценки платежеспособности в долгосрочной перспективе проведем анализ показателей, исходная информация для расчета которых отражена в таблице 4.

Таблица 4 – Показатели деятельности хозяйствующего субъекта

Показатель	2022 г.	2023 г.	Отклонение 2024 г. / 2022 г.	
			абс., тыс. руб.	отн., %
Активы, А	25497	48143	+22646	+88,8
Заемный капитал, ЗК	25192	47166	+21974	+87,2
Внеоборотные активы, ВНА	9453	9453	–	–
Оборотные активы, ОА	16494	38690	+22196	+134,6
Собственный капитал, СК	305	977	+672	+220,3
Долгосрочные обязательства, ДО	3335	14353	+11018	+330,4

– коэффициент общей платежеспособности:

$$K_{оп} = A / ЗК \quad (6)$$

$$2022 \text{ г.: } K_{оп} = 25497 / 25192 = 1,01$$

$$2023 \text{ г.: } K_{оп} = 48143 / 47166 = 1,02$$

– коэффициент долгосрочной платежеспособности:

$$K_{дп} = (СК + ДО) / ВНА \quad (7)$$

$$2022 \text{ г.: } K_{дп} = (305 + 3335) / 9453 = 0,39$$

$$2023 \text{ г.: } K_{дп} = (977 + 14353) / 9453 = 1,62$$

– коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами:

$$K_{об} = (СК - ВНА) / ОА \quad (8)$$

$$2022 \text{ г.: } K_{об} = (305 - 9453) / 16494 = -0,55$$

$$2023 \text{ г.: } K_{об} = (977 - 9453) / 38690 = -0,22$$

– коэффициент комплексной платежеспособности:

$$ККП = (А1 + 0,5*А2 + 0,3*А3) / (П1 + 0,5* П2 + 0,3*П3) \quad (9)$$

$$2022 \text{ г.: } ККП = (1584 + 0,5*1023 + 0,3*13887) / (22307 + 0,3*3335) = 0,27$$

$$2023 \text{ г.: } ККП = (454 + 0,5*10200 + 0,3*28033) / (32813 + 0,3*14353) = 0,38$$

Долгосрочная платежеспособность в целом является достаточной, о чем свидетельствуют показатели, отраженные в таблице 5.

Таблица 5 – Коэффициенты долгосрочной платежеспособности хозяйствующего субъекта

Показатель	Нормативное значение	2022 г.	2023 г.	Отклонение 2023 г. / 2022 г.
Коэффициент общей платежеспособности, $K_{оп}$	≥ 2	1,01	1,02	+0,01
Коэффициент долгосрочной платежеспособности, $K_{дп}$	> 1	0,39	1,62	+1,23
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, $K_{об}$	> 1	-0,55	-0,22	+0,33
Коэффициент комплексной платежеспособности, $K_{кп}$	$> 0,1$	0,27	0,38	+0,11

Коэффициент общей платежеспособности показывает во сколько раз активы превышают заемные финансовые ресурсы. Так, в 2022 году превышение активов составило 1,01, в 2023 году 1,02 при норме коэффициента равной 2 и выше. За исследуемый период значение коэффициента увеличилось на 0,01 пункта.

Коэффициент долгосрочной платежеспособности характеризует обеспеченность внеоборотных активов устойчивыми источниками финансирования [4]. Значение коэффициента в 2022 году составляет 0,39, в 2023 году 1,62, таким образом, значение коэффициента увеличилось на 1,23 пункта.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами на протяжении всего анализируемого периода является отрицательным по причине недостатка собственных оборотных средств [5].

Коэффициент комплексной платежеспособности в 2022 году составил 0,27, в 2023 году 0,38. Рост данного показателя на 0,11 пункта можно характеризовать как повышение уровня платежеспособности в перспективе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Налоги и налогообложение : учебное пособие / Абелова Л. А., Волгина И. В., Захаркина Р. А. [и др.]; Саранский кооп. ин-т (фил.) Российского ун-та кооп. Казань: Бук, 2024. 330 с.
2. Myagkova M. V., Shilkina T. E., Hairon R. R., Makarov V. A. Financing Innovative Projects: Challenges, Risks, and Opportunities // В сборнике: Frontier Information Technology and Systems Research in Cooperative Economics. Studies in Systems, Decision and Control, 2021, vol 316, pp 185-195.
3. Хайров Р. Р., Шилкина Т. Е., Зотова Е. В. Методический подход к оценке экономической устойчивости предприятия // OpenScience. 2022. Т 4. № 4. С. 123–137.
4. Myagkova M. V., Shilkina T. E., Prutskova E. V., Knyazeva O. V. Innovative Activity of Enterprises and Directions of its Stimulation // Cooperation and Sustainable Development. Lecture Notes in Networks and Systems, vol 245. Springer, Cham., 2022, pp 861-868
5. Шилкина Т. Е., Мягков А. Ю. Финансовая устойчивость предприятия и направления ее повышения // В сборнике: Со-временные вопросы развития общества в условиях цифровизации. Материалы Национальной научно-практической конфе-ренции. Редколлегия: Р. Р. Хайров (отв. редактор) [и др.]. Саранск, 2023. С. 297–301

УДК 658.155

АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ДИНАМИКИ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Захаркина Регина Александровна, кандидат экономических наук, доцент

Рысев Анатолий Алексеевич, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: r.a.zaharkina@ruc.su; st807660@ruc.su

ANALYSIS OF THE STRUCTURE OF FINANCIAL PERFORMANCE AND PROFIT DYNAMICS OF THE ENTERPRISE

Zakharkina Regina Aleksandrovna, PhD (Economics), Associate Professor

Rysev Anatoly Alekseevich, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Оптимизация и аргументация управленческих решений в области прогноза и планирования стратегического развития требует применения анализа финансовых результатов деятельности. Перманентная синергия менеджмента и финансовых аналитиков компании критически важна для глубокого понимания факторной чувствительности прибыли в стратегическом планировании. В статье рассмотрены методы анализа финансовых результатов, процесс формирования прибыли предприятия.

Ключевые слова: предприятие, финансовые результаты, выручка, валовая прибыль, прибыль от продаж, прибыль до налогообложения, чистая прибыль.

Optimization and argumentation of management decisions in the field of forecasting and planning of strategic development requires the use of financial performance analysis. The permanent synergy of the company's management and financial analysts is critically important for a deep understanding of profit sensitivity in strategic planning. The article discusses the methods of analyzing financial results, the process of profit formation of the enterprise.

Keywords: company, financial results, revenue, gross profit, profit from sales, profit before taxes, net profit.

Для принятия управленческих решений по деятельности предприятия необходимо, в первую очередь, проанализировать полученные финансовые результаты деятельности [1]. Их своевременный и полный учет позволяет получать достоверные данные, на основании которых принимаются различные управленческие решения. Самым важным финансовым результатом деятельности хозяйствующих субъектов является прибыль, максимизация которой рассматривается как основная цель их деятельности [2]. В таблице 1 и таблице 2 проведем анализ структуры и динамики показателей прибыли АО «АБ ИнБев Эфес» и формирующих их доходов и расходов в 2020–2023 гг.

Таблица 1 – Анализ структуры финансовых результатов деятельности АО «АБ ИнБев Эфес» в 2020–2023 гг.

Показатель	2020 г.		2021 г.		2022 г.		2023 г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Выручка	76884209	100	85384921	100	97515103	100	108636176	100
Себестоимость продаж	50813872	66,1	59655283	69,9	61056614	62,6	64274513	59,2
Валовая прибыль	26070337	33,9	25729638	30,1	36458489	37,4	44361663	40,8
Коммерческие расходы	16597531	21,6	20957448	24,5	19683567	20,2	24324786	22,4

Управленческие расходы	3270675	4,3	3769663	4,4	3790686	3,9	4347341	4,0
Прибыль от продаж	6202131	8,1	1002527	1,2	12984236	13,3	15689536	14,4
Доходы от участия в других организациях	1400000	1,8	4600000	5,4	3000000	3,1	4000000	3,7
Проценты к получению	83710	0,1	149172	0,2	742865	0,8	1889454	1,7
Проценты к уплате	743810	1,0	557396	0,7	627503	0,6	123514	0,1
Прочие доходы	4933259	6,4	3045905	3,6	3366726	3,5	2094001	1,9
Прочие расходы	9020767	11,7	2901402	3,4	4800659	4,9	2899618	2,7
Прибыль до налогообложения	2854523	3,7	5338806	6,3	14665665	15,0	20649859	19,0
Налог на прибыль	688436	0,9	300210	0,4	2505627	2,6	3934128	3,6
Чистая прибыль	2166087	2,8	5038596	5,9	12160038	12,5	16715731	15,4

Для выручки предприятия характерна устойчивая положительная динамика, ее размер увеличился с 76884209 тыс. руб. в 2020 году до 85384921 тыс. руб. в 2021 году, в 2022 году размер выручки составляет 97515103 тыс. руб., прирост выручки за последний год составляет 11121073 тыс. руб. или 11,4 %.

Размер доходов от участия в других организациях увеличился в 2023 году по сравнению с 2022 годом на 1000000 тыс. руб. или на 33,3% – с 3000000 тыс. руб. в 2022 году до 4000000 тыс. руб. в 2023 году. Наибольший размер доходов от участия в других организациях характерен для 2021 года и составляет 4600000 тыс. руб.

Размер процентов к получению увеличился за более чем в 2,5 раза – с 83710 тыс. руб. в 2020 году до 1889554 тыс. руб. в 2023 году, их доля в структуре совокупных доходов возросла с 0,1 % до 1,6 %.

Изменение прочих доходов предприятия характеризуется отрицательной динамикой, размер которых в 2020 году составляет 4933259 тыс. руб. с долей 5,9 % в структуре совокупных доходов, в 2021 году 3045905 тыс. руб. с долей 3,3%, в 2022 году 3366726 тыс. руб. с долей 3,2 %, в 2023 году 2094001 тыс. руб. с долей 1,8 %.

Таблица 2 – Анализ динамики финансовых результатов деятельности АО «АБ ИнБев Эфес» в 2020–2023 гг.

Показатель	Изменения 2021 г. к 2020 г.		Изменения 2022 г. к 2021 г.		Изменения 2023 г. к 2022 г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Выручка	+8500712	+11,1	+12130182	+14,2	+11121073	+11,4
Себестоимость продаж	+8841411	+17,4	+1401331	+2,3	+3217899	+5,3
Валовая прибыль	-340699	-1,3	+10728851	+41,7	+7903174	+21,7
Коммерческие расходы	+4359917	+26,3	-1273881	-6,1	+4641219	+23,6
Управленческие расходы	+498988	+15,3	+21023	+0,6	+556655	+14,7
Прибыль от продаж	-5199604	-83,8	+11981709	+1195,2	+2705300	+20,8
Доходы от участия в других организациях	+3200000	+228,6	-1600000	-34,8	+1000000	+33,3
Проценты к получению	+65462	+78,2	+593693	+398,0	+1146589	+154,3
Проценты к уплате	-186414	-25,1	+70107	+12,6	-503989	-80,3
Прочие доходы	-1887354	-38,3	+320821	+10,5	-1272725	-37,8
Прочие расходы	-6119365	-67,8	+1899257	+65,5	-1901041	-39,6
Прибыль до налогообложения	+2484283	+87,0	+9326859	+174,7	+5984194	+40,8
Налог на прибыль	-388226	-56,4	+2205417	+734,6	+1428501	+57,0
Чистая прибыль	+2872509	+132,6	+7121442	+141,3	+4555693	+37,5

Себестоимость продаж в целом увеличивалась меньшими темпами по сравнению с выручкой, ее прирост в 2021 году составляет 8841411 тыс. руб. или 17,4 %, в 2022 году 1401331 тыс. руб. или 2,3 %, в 2023 году 3217899 тыс. руб. или 5,3 %.

Коммерческие расходы увеличились на 7727255 тыс. руб. или 46,6 % – с 16597531 тыс. руб. в 2020 году до 24324786 тыс. руб. в 2023 году. Доля данной статьи расходов возросла с 20,5 % до 24,3 %.

Динамика управленческих расходов также является положительной, в целом их прирост составляет 1076666 тыс. руб. или 32,9 %.

Размер процентов к уплате в 2023 году составляет 123514 тыс. руб., что ниже их размера 2020 года на 620296 тыс. руб. или более чем в 6 раз, что во многом обусловлено снижением заимствований предприятия [3].

Отрицательная динамика характерна для прочих расходов. В абсолютном выражении их объем уменьшился на 6121149 тыс. руб. – с 9020767 тыс. руб. в 2020 году до 2899618 тыс. руб. в 2023 году.

Размер текущего налога на прибыль по итогам 2023 года составляет 3934128 тыс. руб., что превышает его размер в 2020 году на 3245692 тыс. руб. или в 5,7 раза.

Исходя из проведенного анализа следует, что все показатели прибыли за период 2021–2023 гг. имеют положительную динамику, наибольшие темпы роста характерны для 2022 года.

Рост валовой прибыли предприятия обусловлен опережающими темпами роста выручки относительно себестоимости продаж [4] Прирост валовой прибыли составляет 41,7 % в 2022 году и 21,7 % в 2023 году. Ее размер в абсолютном выражении увеличился с 25729638 тыс. руб. в 2021 году до 44361663 тыс. руб. в 2023 году. Доля валовой прибыли в структуре выручки от продаж предприятия составляет 33,9 % в 2020 году, 30,1 % в 2021 году, 37,4 % в 2022 году и 40,8 % по итогам 2023 года. В 2021 году по сравнению с 2020 годом размер валовой прибыли снизился на 1,3 % или на 340699 тыс. руб.

Размер прибыли от продаж в 2021 году относительно 2020 года снизился на 5199604 тыс. руб. или 83,8 %, в 2022 году ее объем увеличился более чем в 12 раз или на 11981709 тыс. руб., по итогам 2023 года прирост прибыли от продаж составляет 20,8 % или 2705300 тыс. руб. В целом за четыре года размер прибыли от продаж увеличился на 9487405 тыс. руб. или 153,0 % – с 6202131 тыс. руб. в 2020 году до 15689536 тыс. руб. в 2023 году. Доля прибыли от продаж в структуре выручки возросла с 8,1 % до 14,4 %.

Опережающие темпы роста процентов к получению относительно темпов роста процентов к уплате, прочих доходов относительно прочих расходов определили высокие темпы роста прибыли до налогообложения [5]. За четыре года размер прибыли до налогообложения увеличился на 17795336 тыс. руб. или более чем в 7 раз – с 2854523 тыс. руб. в 2020 году до 20649859 тыс. руб. в 2023 году. Доля прибыли до налогообложения в структуре выручки составляет 3,7 % в 2020 году, 6,3 % в 2021 году, 15,0 % в 2022 году и 19,0 % в 2023 году.

Пропорционально прибыли до налогообложения изменялась и чистая прибыль предприятия. Ее размер в 2020 году составляет 2166087 тыс. руб. с долей 2,8 % в структуре выручки, в 2021 году 5038596 тыс. руб. с долей 5,9 %, в 2022 году 12160038 тыс. руб. с долей 12,5 %, в 2023 году 16715731 тыс. руб. с долей 15,4 %. В целом за период 2020–2023 гг. прирост чистой прибыли составляет 14549644 тыс. руб., ее размер увеличился более чем в 7 раз.

Таким образом, проведенный анализ в целом характеризует рост долей доходов и сокращение долей расходов, что свидетельствует о повышении рациональности и эффективности использования ресурсов АО «АБ ИнБев Эфес».

ЛИТЕРАТУРА

1. Мягова М. В., Захаркина Р. А. Повышение эффективности основной деятельности предприятия // В сборнике: Научные исследования в социально-экономическом развитии общества. Материалы Национальной научно-практической конференции. В 2-х частях. Редколлегия: Р. Р. Хайров (отв. рел.) [и др.]. 2020. С. 263–267
2. Хайров Р. Р., Шилкина Т. Е., Мягова М. В. Мультимедийное пособие «Экономическая безопасность региона: концептуальные и аналитические аспекты». Свидетельство о регистрации программы для ЭВМ RU 2024683579, 14.10.2024. Заявка № 2024682398 от 27.09.2024
3. Налоги и налогообложение: учебное пособие / Абелова Л. А., Волгина И. В., Захаркина Р. А. [и др.]; Саранский кооп. ин-т (фил.) Российского ун-та кооп. Казань : Бук, 2024. 330 с.
4. Пруцкова Е. В., Хайров Р. Р. Экономика малого бизнеса : учебно-методическое пособие, 2016.
5. Кузнецова Е. Г., Мягова М. В., Шилкина Т. Е. Страховой менеджмент : учебно-методическое пособие / Саран. кооп. Ин-т РУК. Саранск : Ковылкинская типография, 2020. 112 с.

УДК 658

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ

Катайкина Наталья Николаевна, кандидат экономических наук, доцент

Милованов Артем Алексеевич, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: kataikina@mail.ru; serg@mail.ru

FINANCIAL STABILITY OF THE ORGANIZATION

Kataikina Natalia Nikolaevna, PhD (Economics), Associate Professor

Milovanov Artem Alekseevich, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Статья посвящена вопросам оценки финансового положения предприятия и изучению финансовой устойчивости, ликвидности и платёжеспособности предприятия за 3 года, рассмотрению показателей деловой активности организации. В статье рассчитаны абсолютные и относительные показатели финансовой устойчивости организации. В статье изучены актуальные направления улучшения финансового положения организации, повышения финансовой устойчивости, сделаны выводы и предложения.

В современных условиях развития экономики происходят глубокие качественные преобразования, связанные с санкциями. Важной задачей предприятий является необходимость преодоления санкций со стороны западных стран. Для решения указанной задачи нужно обеспечить стабильный экономический рост, стремиться достичь устойчивое развитие каждого предприятия.

Ключевые слова: организация, финансовая устойчивость, доходы, расходы, прибыль, рентабельность.

The article is devoted to the evaluation of the financial position of an enterprise and the study of financial stability, liquidity and solvency of an enterprise for 3 years, the examination of the indicators of business activity of organization. In the article, absolute and relative indicators of financial sustainability of the organization are calculated, In the article, the current areas of improvement of the financial situation of the organization, increase of financial sustainability are considered, conclusions and proposals are made.

The current economic environment is undergoing a profound transformation associated with sanctions. An important challenge is the need to overcome sanctions by Western countries. To solve this problem, it is necessary to ensure stable economic growth and strive for the sustainable development of each enterprise.

Keywords: organization, financial sustainability, income, profits, profitability.

В последние годы российские предприятия сталкиваются с глубокими качественными преобразованиями, которые связаны с санкциями других государств. В таких условиях нужно научиться преодолевать выставленные ограничения со стороны ряда стран. Для этого необходимо создать такие условия труда, которые способствовали бы стабильному экономическому росту, достижению устойчивого развития каждого предприятия, удовлетворения потребностей населения региона и страны в целом.

Большая роль отводится вопросам оценки финансового положения предприятия, причем финансовое положение каждого хозяйствующего субъекта зависит от его деловой активности, финансовой устойчивости, ликвидности и платёжеспособности. Для оценки указанных выше показателей были взяты данные строительной компании ООО «Анелия» за 2021–2023 гг. ООО «Анелия» осуществляет следующие виды деятельности: строительство жилых и нежилых зданий, строительство автомобильных дорог и автомагистралей, строительство водных сооружений и др.

В условиях рыночных отношений финансовое положение организации во многом может определяться финансовой устойчивостью, уровнем ликвидности и платёжеспособности, а также изменением деловой активности. «В случае выявления кризисной ситуации у организации, можно использовать методы и технологии, например, антикризисное управление. Процесс антикризисного управления включает в себя план действий, которые связаны с повышением выручки, эффективности деятельности предприятия и реализацию стратегии его развития в сложной конкурентной и финансовой ситуации, в том числе направленный на преодоление банкротства предприятия» [3]. В ходе антикризисного управления должна повышаться деловая активность организации, обеспечивая ее финансовую стабильность. Большую роль играет методический подход к оценке экономической устойчивости предприятия [4].

Для оценки финансовой деятельности организации нужно оценить ряд показателей. Так, собственные средства уменьшились с 110736 до 104080 тыс. руб. или 6,0 %. Кредиторская задолженность увеличилась на 128058 тыс. руб. или в 2,5 раза. Выручка от продаж в 2023 г. по сравнению с 2021 г. уменьшилась на 791062 тыс. руб. или 61,0 %, величина валовой прибыли сократилась на 58011 тыс. руб. или 52,5 %, сумма прибыли от продаж снизилась на 54721 тыс. руб. или 65,9 %, чистая прибыль уменьшилась на 40285 тыс. руб. или 71,3 %.

Анализируя имущество организации необходимо дать оценку составу и структуре активов баланса ООО «Анелия». Удельный вес внеоборотных активов за анализируемый период изменяется неравномерно. Увеличение к 2023 г. по сравнению с 2021 г. составило 0,5 %. Это связано с ростом доли основных средств на 0,7 %. При этом доля отложенных налоговых активов уменьшилась на 0,2 %. Кроме того, необходимо отметить, что значительный удельный вес в составе активов организации занимают оборотные средства, которые в 2021 г. составили 93,2 %, в 2022 г. снизились до 85,2 % и в 2023 г. выросли до 92,7 %. Таким образом, снижение доли текущих активов составило 0,5 %. Отрицательная динамика связана с уменьшением доли запасов, дебиторской задолженности и краткосрочных финансовых вложений на 12,2 %, 8,1 % и 6,9 % соответственно. При этом доля денежных средств возросла на 26,7 %.

Предварительная оценка финансово-хозяйственной деятельности организации показала, что увеличение внеоборотных и оборотных активов в динамике не способствует росту выручки и прибыли.

Оценка финансового «положения предприятия предполагает изучение его финансовой устойчиво-

сти, которая основывается на изучении абсолютных показателей, таких как группировка активов компании по срокам ликвидности, пассивов по степени срочности, а также на расчете относительных показателей финансовой устойчивости. Финансовая устойчивость оценивается при соизмерении следующих сумм: с одной стороны величины наличия и поступления финансовых ресурсов, а с другой – платежи по времени оплаты» [2].

В ходе анализа выявлено, что в результате сложившегося состава, структуры и динамики оборотных активов ООО «Анелия» были определены ликвидность и платежеспособность организации. В процессе проведенного анализа установлено, что ликвидность и платежеспособность организации выступают основными факторами состояния финансовой устойчивости.

Характеризуя ликвидность баланса по данным таблицы 1, следует отметить, что в 2021 г. наблюдался платежный излишек наиболее ликвидных активов (денежных средств и ценных бумаг) для покрытия наиболее срочных обязательств: на сумму 14591 тыс. руб. Кроме того, в 2022 г. по данной статье активов сложился излишек на сумму 22700 тыс. руб., а в 2023 г. на сумму 1569 тыс. руб.

Таблица 1 – Расчет платежного излишка (недостатка) ликвидных активов организации за 2021–2023 гг., тыс. руб.

Актив	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Пассив	2021 г.	2022 г.	2023 г.
A1	100678	75363	215714	П1	86087	52663	214145
A2	55649	4780	57376	П2	4888	3565	3882
A3	45847	57881	28877	П3	15143	3742	3531
A4	14680	24029	23671	П4	110736	102083	104080
Баланс	216854	162053	325638	Баланс	216854	162053	325638

Данные расчетов показывают, что все срочные обязательства могут быть покрыты наиболее ликвидными активами. Кроме того, ожидаемые поступления от дебиторов были выше краткосрочных кредитов банков и заемных средств в 2021 г. на 50761 тыс. руб., в 2022 г. на 1215 тыс. руб. и в 2023 г. на 53494 тыс. руб.

Медленно реализуемые активы (запасы и затраты) превышали долгосрочные пассивы в 2021 г. на 30704 тыс. руб., в 2022 г. на 54139 тыс. руб. и в 2023 г. на 25346 тыс. руб. Динамика коэффициентов ликвидности организации за 2021–2023 гг. представлена в таблице 2.

Таблица 2 – Динамика коэффициентов ликвидности организации за 2021–2023 гг.

Показатель	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Отклонения (2023 г. от 2021 г.)
Коэффициент абсолютной ликвидности	1,11	1,34	1,00	-0,11
Коэффициент срочной ликвидности	1,72	1,43	1,25	-0,47
Коэффициент текущей ликвидности фактический	2,22	2,45	1,38	-0,84

Динамика коэффициентов ликвидности организации представлена на рисунке 1.

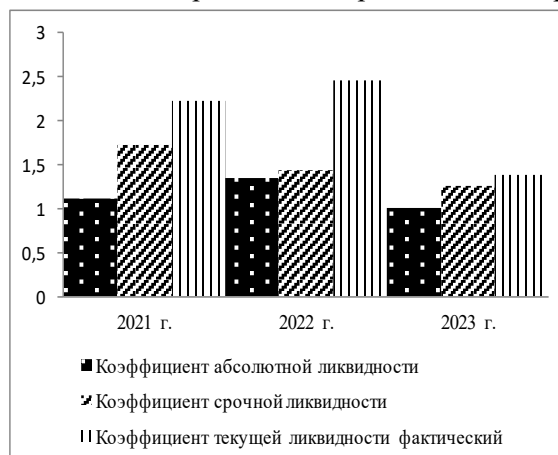


Рисунок 1 – Динамика коэффициентов ликвидности организации за 2021–2023 гг.

Отрицательным фактором в области ликвидности и платежеспособности является уменьшение коэффициентов ликвидности в динамике. По результатам анализа можно сделать вывод, что коэффициен-

ты ликвидности изменились, но в целом предприятие относится к платежеспособным организациям.

Таким образом, проведенный анализ ликвидности баланса организации за 2021–2023 гг. показал, что баланс является ликвидным, так как выполняются все необходимые условия ликвидности. Платежеспособность означает наличие в организации денежных средств и их эквивалентов, достаточных для расчетов по кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения.

Анализ «финансовых результатов предприятия показал, что в течение анализируемого периода прибыль от продаж и чистая прибыль уменьшилась, что отрицательно характеризует финансовую деятельность организации. Снижение прибыли от основной деятельности свидетельствует о том, что за последний период времени предприятие не оптимизирует свои затраты» [1]. Для того, чтобы более подробно изучить процесс формирования финансовых результатов необходимо дать оценку рентабельности.

Данные таблицы показали, что рентабельность оборотного капитала в 2023 г. по сравнению с 2021 г. уменьшилась на 22,5 %, с 27,9 % в 2021 г. до 5,4 % в 2023 г. Рентабельность активов уменьшилась в течение анализируемого периода на 21,0 % с 26,0 % до 5,0 %. Низкие показатели рентабельности свидетельствуют о незначительных объемах финансово-хозяйственной деятельности, что отрицательно характеризует экономический и финансовый потенциал организации [6].

Для оценки финансовой деятельности организации следует оценить коэффициент автономии, коэффициент задолженности, коэффициент маневренности. Так за 3 года относительные показатели финансовой устойчивости организации изменились (табл. 3).

Таблица 3 – Анализ относительных показателей финансовой устойчивости организации за 2021–2023 гг.

Показатели	Норма	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Отклонения (2023 г. от 2021 г.)
Коэффициент автономии	> 0,6	0,51	0,63	0,32	-0,19
Коэффициент задолженности	< 0,4	0,49	0,37	0,68	0,19
Коэффициент маневренности	> 0,5	0,87	0,76	0,77	-0,1

Расчет относительных показателей финансовой устойчивости свидетельствует о том, что оптимальных значений они достигли в 2022 г. Так, коэффициент автономии в 2021 г. составил 0,51, в 2022 г. 0,63 и в 2023 г. 0,32. В 2023 г. по сравнению с 2021 г. показатель уменьшился на 0,19.

Коэффициент задолженности в 2021 г. составил 0,49, в 2022 г. 0,37 и в 2023 г. 0,68. В 2023 г. по сравнению с 2021 г. показатель увеличился на 0,19. Коэффициент маневренности и коэффициент обеспеченности в 2021 г. составили 0,87 и 0,48, в 2022 г. 0,76 и 0,57, в 2023 г. 0,77 и 0,27 соответственно. В 2023 г. по сравнению с 2021 г. показатели уменьшились на 0,1 и 0,21 соответственно.

Коэффициент соотношения, коэффициент обеспеченности и индекс постоянного актива увеличиваются в динамике на 1,17 (с 0,96 до 2,13), 0,68 (2,1 до 2,78) и 0,1 (0,13 до 0,23) соответственно.

Проведенные расчеты показывают, что в организации выявлена достаточно высокая финансовая устойчивость, но наметилась тенденция к снижению коэффициентов, к ухудшению финансовой устойчивости. Таким образом, проведенный анализ показал, что выбранная политика управления оборотными активами и краткосрочными обязательствами обеспечивает ООО «Анелия» необходимыми текущими активами, чтобы сформировать достаточный уровень ликвидности и платежеспособности. В целом же, анализируя финансовое состояние и финансовую устойчивость организации с помощью абсолютных и относительных показателей, можно сделать вывод, что организация является финансово устойчивой. Вместе с тем отрицательная динамика рассчитанных показателей может привести к снижению финансовой устойчивости организации и нарушению стабильности финансового положения в целом.

Таким образом, проведенный анализ показал, что деятельность ООО «Анелия» достаточно обеспечена необходимыми финансовыми ресурсами. Вместе с тем наметилась динамика снижения показателей эффективности их использования. Это свидетельствует о необходимости оптимизации политики управления финансовыми ресурсами. Финансовую деятельность в целом можно оценить как удовлетворительную.

В целом для повышения финансовой устойчивости организации можно рекомендовать: увеличение собственного капитала, повышение объемов деятельности, снижение дебиторской и кредиторской задолженности, заключение новых договоров с физическими лицами по вопросам строительства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абелова Л. А. Источники финансирования деятельности хозяйствующего субъекта // Л. А. Абелова, Н. Н. Катайкина, А. А. Маркова. Вестник Алтайской академии экономики и права. 2019. № 11-1. С. 5–12.
2. Дворецкая Т. В. Анализ финансовой устойчивости организации // Т. В. Дворецкая, Н. Н. Катайкина, А. А. Маркова. В сборнике: Современная наука: прогнозы, факты, тенденции развития. Сборник материалов XVI Международной научно-практической конференции. Чебоксары, 2023. С. 162–166.
3. Мягова М. В. Повышение эффективности использования оборотного капитала предприятия // М. В. Мягова, Р. А. Захаркина. В сборнике: Научные исследования в социально-экономическом развитии общества. Материалы Национальной научно-практической конференции. Редколлегия: Р.Р. Хайров (отв. ред.) [и др.]. 2020. С. 76–81.
4. Филичкина Ю. Ю. Повышение роли рынка ценных бумаг в финансировании экономики // Ю. Ю. Филичкина, Н. Н. Катайкина, М. В. Мягова. Вестник Алтайской академии экономики и права. 2024. № 9-1. С. 145–150.
5. Хайров Р. Р. Методический подход к оценке экономической устойчивости предприятия // Р. Р. Хайров, Т. Е. Шилкина, Е. В. Зотова. OpenScience. 2022. Т. 4. № 4. С. 123–137.
6. Пруцкова Е. В., Хайров Р. Р. Экономика малого бизнеса. учебно-методическое пособие. 2016.

УДК 658.2

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РАЗМЕЩЕНИЯ КАПИТАЛА ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

Косолапов Владимир Александрович, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: st807656@ruc.su

ASSESSMENT OF THE EFFICIENCY OF CAPITAL ALLOCATION OF AN ECONOMIC ENTITY

Kosolapov Vladimir Alexandrovich, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Поступление, приобретение, создание имущества предприятия осуществляется за счет собственного и заемного капитала, соотношение которых раскрывает сущность финансового положения. Увеличение доли заемного капитала, с одной стороны, свидетельствует об усилении финансовой неустойчивости субъекта хозяйствования и повышении степени его финансовых рисков, а с другой – об активном перераспределении доходов от кредиторов к субъекту-должнику.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, собственный капитал, заемный капитал, внеоборотные активы, оборотные активы.

The receipt, acquisition, and creation of an enterprise's property is carried out at the expense of its own and borrowed capital, the ratio of which reveals the essence of the financial situation. An increase in the share of borrowed capital, on the one hand, indicates an increase in the financial instability of the business entity and an increase in the degree of its financial risks, and on the other hand, an active redistribution of income from creditors to the debtor entity.

Keywords: financial resources, equity, borrowed capital, non-current assets, current assets.

ООО «ЛуидорСервис-Саранск» является официальным сертифицированным сервисным центром по обслуживанию, гарантийному и постгарантийному ремонту грузовых автомобилей марки «КАМАЗ» на территории Республики Мордовия. Оценка динамики состава и структуры источников собственного и заемного капитала по данным бухгалтерского баланса ООО «ЛуидорСервис-Саранск» представлена в таблице 1.

Как видно из таблицы 1, возрастание финансовых ресурсов субъекта за период на 142683 тыс. руб. или на 141,8 % обусловлено главным образом увеличением заемного капитала за период на 152313 или более чем в 3 раза – с 71643 тыс. руб. в 2021 году до 223956 в 2023 году. Очевидно, что наблюдаются различные темпы изменения собственного и заемного капитала, что привело к значительному изменению структуры капитала ООО «ЛуидорСервис-Саранск».

Таблица 1 – Анализ состав и структура капитала ООО «ЛуидорСервис-Саранск» в 2021–2023 гг.

Показатель	2021 г		2022 г		2023 г		Изменение 2023 г / 2021 г (+/-)	
	тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.	% к началу периода
Уставный капитал	10	0,01	10	0,01	10	0,01	–	–
Нераспределенная прибыль	28977	28,80	34708	15,73	19347	7,95	-9630	-33,2
Итого собственный капитал	28987	28,81	34718	15,74	19357	7,96	-9630	-33,2
Отложенные налоговые обязательства	3	0,01	0	0,00	0	0,00	-3	-100,0

Итого долгосрочные обязательства	3	0,01	0	0,00	0	0,00	-3	-100,0
Заемные средства	54325	53,97	100000	45,35	168160	69,11	+113835	+209,5
Кредиторская задолженность	17315	17,21	85799	38,91	55796	22,93	+38481	+222,2
Итого краткосрочные обязательства	71640	71,19	185799	84,26	223956	92,04	+152316	+212,6
Итого заемный капитал	71643	71,19	185799	84,26	223956	92,04	+152313	+212,6
Всего капитал	100630	100	220517	100	243313	100	+142683	+141,8

В 2021 году доля собственного и заемного капитала составляет 28,81 % и 71,19 % соответственно, а по состоянию на конец 2023 года соотношение удельных весов значительно изменилось в пользу заемного капитала и составило 7,96 % и 92,04 % соответственно.

Анализ динамики слагаемых собственного капитала свидетельствует о том, что уставный капитала на протяжении всего периода сохранен неизменным и составляет 10 тыс. руб., а снижение собственного капитала в 2023 году по сравнению с 2021 годом произошло за счет снижения нераспределенной прибыли на 9630 тыс. руб. или на 33,2 % при одновременном снижении ее доли в общем объеме финансирования с 28,80 % до 7,96 %.

В составе заемного капитала наиболее значительно возросла кредиторская задолженность – с 17315 тыс. руб. в 2021 году до 55796 тыс. руб. в 2023 году или на 38481 тыс. руб. или более чем в 3 раза. Ее доля составила в 2023 году 22,93 % в структуре капитала, увеличившись по сравнению с началом периода исследования на 5,72 процентных пункта.

Положительная динамика краткосрочных обязательств связана также с изменением заемных средств краткосрочного характера, которые составляют в 2021 году 54325 тыс. руб. или 53,97 %, в 2022 году 100000 тыс. руб. или 45,35 %, в 2023 году 168160 тыс. руб. или 69,11 %. В целом за три года размер краткосрочных заимствований хозяйствующего субъекта увеличился на 113835 тыс. руб. или на 209,5 %.

Долгосрочные обязательства в структуре финансовых ресурсов присутствуют в 2021 году в форме отложенных налоговых обязательств и составляют 3 тыс. руб. с долей 0,01% в их совокупном объеме.

Таким образом, исходя из проведенного анализа следует, что структура капитала ООО «ЛуидорСервис-Саранск» свидетельствует о снижении стабильного положения хозяйствующего субъекта, поскольку в большем объеме его деятельность к концу периода исследования финансируется за счет заемного капитала (92,04 %), в значительно меньшем – за счет собственного капитала (7,96 %).

С целью сравнения структурной динамики пассива и актива баланса проведем анализ структуры размещения капитала субъекта хозяйствования, что представлено в таблице 2.

Таблица 2 – Анализ структуры размещения капитала ООО «ЛуидорСервис-Саранск» в 2021–2023 гг.

Показатель	2021 г		2022 г		2023 г		Изменение 2023 г / 2021 г (+/-)	
	тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.	% к началу периода
Основные средства	3010	2,99	2815	1,28	2097	0,86	-913	-30,3
Итого внеоборотные активы	3010	2,99	2815	1,28	2097	0,86	-913	-30,3
Запасы	48695	48,39	136221	61,77	167871	68,99	+119176	+244,7
НДС	4441	4,41	7864	3,57	6863	2,82	+2422	+54,5
Дебиторская задолженность	13908	13,83	66536	30,17	57476	23,61	+43568	+313,3
Финансовые вложения	9861	9,80	2050	0,93	0	0	-9861	-100,0
Денежные средства	20662	20,53	5026	2,27	9004	3,70	-11658	-56,4
Прочие оборотные активы	53	0,05	5	0,01	3	0,01	-50	-94,3
Итого оборотные активы	97620	97,01	217702	98,72	241216	99,14	+143596	+147,1
Всего активы	100630	100	220517	100	243313	100	+142683	+141,8

Активы хозяйствующего субъекта формируются за счет инвестируемого в них собственного и заемного капитала [1]. В состав активов ООО «ЛуидорСервис-Саранск» входят внеоборотные и оборотные активы. Внеоборотные активы уменьшились за анализируемый период на 913 тыс. руб. или на 30,3 %. Произошло это главным образом за счет снижения стоимости основных средств на, что

характеризует ориентацию субъекта на снижение вложений в материальные условия основной деятельности [2].

Наибольшую долю в структуре активов хозяйствующего субъекта на протяжении всего периода исследования составляют оборотные активы – 97,01 % в 2021 году, 98,72 % в 2022 году, 99,14 % в 2023 году. Совокупный размер оборотных активов увеличился за период на 147,1% или на 143596 тыс. руб.

Наибольший удельный вес в структуре активов в 2021–2023 году занимают запасы – 48,39 % в 2021 году, 61,77 % в 2022 году, 68,99 % в 2023 году. Совокупный размер запасов увеличился за три года на 119176 тыс. руб. или более чем в 3,4 раза.

Также следует отметить значительную долю дебиторской задолженности в составе активов – 13,83 %, 30,17 % и 23,61 % по годам соответственно. Ее размер увеличился за период на 43568 тыс. руб. или более чем в 4 раза и составил к концу 2023 года 57476 тыс. руб., что обусловлено увеличением задолженности по расчетам с покупателями и заказчиками и поставщиками и подрядчиками.

Динамика денежных средств является отрицательной, в 2021 году их размер составляет 20662 тыс. руб., а по итогам 2023 года уменьшается до 9004 тыс. руб. Таким образом, за три года их объем снизился на 56,4 %, а в абсолютном выражении на 11658 тыс. руб.

Прочие оборотные активы снизились за период на 50 тыс. руб. или на 94,3 %, доля данного структурного элемента активов не превышает 0,01 %.

Прирост оборотных активов оказался выше прироста внеоборотных активов, что определяет тенденцию к повышению, оборачиваемости всей совокупности активов [3].

Таким образом, результаты анализа размещения капитала в активе свидетельствуют о том, что более 97 % имущества ООО «ЛуидорСервис-Саранск» характеризуется коротким сроком использования и быстрым периодом окупаемости, что говорит о высоком уровне текущей платежеспособности субъекта [4]. Сравнение структурной динамики актива и пассива показало, что основной прирост финансовых ресурсов направлен на увеличение оборотных активов, что повысило уровень мобильности имущества организации [5].

ЛИТЕРАТУРА

1. Мяжкова М. В., Захаркина Р. А. Повышение эффективности использования капитала предприятия // В книге: Интеграция науки в условиях цифровизации. Материалы Национальной научно-практической конференции. В двух частях, Саранск, 2021. С. 79–85
2. Мяжкова М. В., Кузнецова Е. Г., Шилкина Т. Е. Оптимизация структуры финансовых ресурсов организации // Вестник Российского университета кооперации. 2022. №2(48). С. 38–44
3. Мяжкова М. В., Шилкина Т. Е., Зубов В. П. Оценка показателей устойчивого развития сельских территорий Республики Мордовия // Экономика и предпринимательство. 2024, №4 (165). С. 369–373
4. Мяжкова М. В., Захаркина Р. А. Формирование и использование оборотного капитала хозяйствующего субъекта // В книге: Результаты современных научных исследований. Материалы Международной научно-практической конференции, Саранск, 2021. С. 54–58
5. Хайров Р. Р., Шилкина Т. Е. Развитие субъектов малого предпринимательства в условиях трансформации экономики // В сборнике: Современные вопросы развития общества в условиях цифровизации: материалы II Национальной научно-практической конференции. В 2-х частях. Саранск, 2023. С. 355–359

УДК 336

ОСНОВЫ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ МУНИЦИПАЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Котякова Евгения Александровна, преподаватель

Жалнова Марина Николаевна, преподаватель

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: e.a.kotyakova@ruc.su, m.n.zhalnova@ruc.su

FUNDAMENTALS OF FINANCIAL SUPPORT FOR THE ACTIVITIES OF STATE AND MUNICIPAL INSTITUTIONS

Kotyakova Evgenia Aleksandrovna, Teacher

Zhalnova Marina Nikolaevna, Teacher

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Каждая организация в ходе своей работы нуждается в финансовых ресурсах для взаимодействия с другими юридическими и физическими субъектами. Средства, предназначенные для поддержки деятельности учреждений образования, здравоохранения, культуры, науки и других некоммерческих организаций, строго регламентированы и направляются на конкретные цели, а их расходные статьи утверждены законодательством. Успешное выполнение социальных задач, поставлен-

ных перед обществом, напрямую зависит от объёма бюджетных средств, выделяемых этим организациям, и от того, насколько эффективно они ими распоряжаются.

Ключевые слова: некоммерческие организации, государственные (муниципальные) учреждения, финансирование деятельности организаций, финансово-хозяйственная деятельность, источник финансирования, целевое распределение финансовых средств, использование финансовых ресурсов

In the course of its work, each organization needs financial resources to interact with other legal entities and individuals. Funds intended to support the activities of educational, healthcare, cultural, scientific and other non-profit organizations are strictly regulated and directed to specific purposes, and their expenditure items are approved by law. The successful fulfillment of social tasks assigned to society directly depends on the amount of budget funds allocated to these organizations and how effectively they manage them.

Keywords: non-profit organizations, state (municipal) institutions, financing of organizations, financial and economic activities, source of financing, targeted allocation of financial resources, use of financial resources.

Актуальность темы определяется тем, что важнейшим условием эффективного функционирования национальной экономики является рациональное и экономное использование средств государственного бюджета.

Для того, чтобы подробнее проанализировать взятую тему, необходимо понимать, что из себя представляет основное понятие. В научных источниках есть определение, где говорится о том, что учреждения – это некоммерческие организации, которые создаются собственником для выполнения управленческих, социальных, культурных и других задач, не имеющих коммерческой направленности. Государственные (муниципальные) учреждения, в свою очередь, непосредственно учреждаются публично-правовыми образованиями [1].

На данный момент рассматриваемое понятие описывается во многих научных источниках, а также в повседневной жизни широко используется. Поэтому мы предлагаем рассмотреть данное понятие более детально.

Государственные и муниципальные учреждения – это некоммерческие структуры, учрежденные на уровне Федерации, региона или муниципалитета для выполнения задач общественно значимого характера, таких как управление, социальная поддержка, культурное развитие, научные исследования и другие.

Финансирование деятельности этих организаций осуществляется за счет средств соответствующего уровня бюджетной системы государства.

Выделяют три типа государственных и муниципальных учреждений:

1. Казенные. Отвечают по собственным обязательствам денежными ресурсами, находящимся в их распоряжении.

2. Автономные. Характеризуются более высоким уровнем самостоятельности в собственной финансово-хозяйственной деятельности.

3. Бюджетные. Они могут заниматься деятельностью, которая приносит прибыль, но все полученные доходы используются исключительно для достижения первоначальных целей и задач организации.

Финансирование деятельности государственных и муниципальных учреждений осуществляется за счет выделения из бюджета необходимых средств для реализации их функций.

Некоторые особенности данного обеспечения:

1. Осуществление государственного (муниципального) задания. Данному учреждению выделяют субсидии из средств российского бюджета. При определении размера субсидий учитываются затраты на содержание имущества, принадлежащего учреждению, либо приобретенного им, и на покрытие налоговых обязательств.

2. Деятельность, которая не связана с осуществлением задания. Финансирование её осуществляется за счет прибыли, полученной в рамках этой деятельности, а также других легальных источников, не противоречащих федеральному законодательству.

Таким образом, финансовое обеспечение деятельности государственных и муниципальных учреждений строится на четырёх ключевых элементах: источниках финансирования, целевом распределении финансовых средств, применяемых формах финансового обеспечения и разработанных финансовых планах.

Финансовые ресурсы государственных (муниципальных) учреждений – это все источники денежных средств, которые аккумулируются по различным каналам поступления на реализацию и увеличение своей деятельности [2].

Некоторые источники финансирования:

1. Бюджетные средства. В качестве источников финансирования могут выступать бюджетные ассигнования, предусмотренные бюджетной сметной документацией, субсидии на выполнение госу-

дарственных (муниципальных) задач, субсидии для других целей, гранты, предоставляемые в форме субсидий, а также субсидии на осуществление капитальных вложений.

2. Внебюджетные средства. В их состав входят доходы от основной деятельности, выручка от продажи имущества учреждения, кредитные средства, спонсорские и благотворительные пожертвования, гранты на реализацию конкретных программ в сферах социальной помощи и другие источники.

Некоторые направления использования финансовых ресурсов:

- субсидии на возмещение текущих нормативных затрат. Ожидается, что финансирование учреждения будет направлено на покрытие расходов по заработной плате сотрудников, а также на оплату коммунальных и других услуг, необходимых для выполнения государственного (муниципального) задания;

- целевые субсидии (бюджетные инвестиции). Включают средства на увеличение и обновление материальной базы учреждения. Их выделяют на базе конкурсного отбора по итогам оценки деятельности организации;

- субсидии на выполнение публичных обязательств. Связаны с обязанностью государства компенсировать определенные расходы собственных граждан согласно принятому законодательству [4].

При составлении финансового плана бюджетного учреждения ключевым документом выступает план финансово-хозяйственной деятельности. Этот план, разрабатываемый на среднесрочную перспективу, должен отражать не только прогнозируемые бюджетные ассигнования, но и все виды доходов и расходов, ожидаемых в течение планируемого периода.

Финансовое обеспечение деятельности государственных и муниципальных учреждений имеет высокую значимость, поскольку их работа связана с выполнением управленческих функций и предоставлением социально значимых услуг гражданам.

Некоторые аспекты значимости финансового обеспечения:

1. *Удовлетворение социальных потребностей.* Бесплатное предоставление гражданам таких важных услуг, как образование, здравоохранение, культура, социальная защита, а также обеспечение правопорядка и безопасности, является основополагающим фактором для существования и процветания любого государства.

Финансирование этих услуг осуществляется за счет бюджетных средств. Казенные организации тратят бюджетные деньги исключительно на цели, предусмотренные Бюджетным кодексом РФ [7].

Финансирование услуг некоммерческого характера, оказываемых населению по принципу платной оплаты, осуществляется за счет средств физических или юридических лиц.

Регламентация принципов финансового контроля, направленного на обеспечение целевого и эффективного использования бюджетных средств в государственных и муниципальных учреждениях, осуществляется Бюджетным кодексом Российской Федерации.

2. *Эффективное функционирование национальной экономики.* Рациональное и экономное использование средств государственного бюджета, направляемых на содержание отраслей непродовольственной сферы, важно для эффективного функционирования национальной экономики.

Эффективное функционирование национальной экономики подразумевает достижение установленных качественных и количественных параметров, отражающих состояние национального хозяйства как большой экономической системы.

Некоторые цели, к которым стремится национальная экономика:

2.1. Стабильный рост объема национального производства. Выпуск товаров и услуг должен каждый год увеличиваться устойчивыми темпами без активного замедления или ускорения.

2.2. Стабильный уровень цен. Экономика должна стремиться к состоянию общего равновесия, характеризующегося балансом общего спроса и общего предложения при установленном уровне цен.

2.3. Экономическая обеспеченность. Продукты, создаваемые в национальной экономике, должны гарантировать не только жизнеобеспечение трудоспособного населения, но и людей, не имеющих возможности трудиться из-за возраста или состояния здоровья.

2.4. Торговый баланс. Для бесперебойной работы внутреннего рынка необходимо сохранять сбалансированность торговой деятельности страны, то есть поддерживать оптимальное соотношение между экспортом и импортом.

3. *Контроль эффективности.* Связь между финансовым состоянием учреждений и результатами их деятельности позволяет контролировать эффективность расходования бюджетных средств и улучшать качество предоставляемых услуг.

4. *Повышение конкурентоспособности.* Целью совершенствования финансового обеспечения государственных учреждений является повышение эффективности использования финансовых средств при предоставлении государственных услуг, а также укрепление конкурентоспособности и стимулирование инновационной деятельности этих учреждений на рынке социальных услуг.

Подводя итог всему вышесказанному, можно сделать вывод о том, что, во-первых, государственные и муниципальные учреждения играют ключевую роль в финансовой системе и экономике каждой страны, так как их деятельность неразрывно связана с исполнением управленческих задач и обеспечением населения социально значимыми услугами.

Во-вторых, главным источником финансовых ресурсов государственных и муниципальных учреждений считаются бюджетные средства.

В-третьих, финансовые ресурсы учреждений формируются из средств бюджетов разных уровней, государственных внебюджетных фондов и поступлений от реализации предпринимательской деятельности.

В-четвертых, Эффективное использование всех финансовых ресурсов является ключевым принципом управления финансами бюджетных учреждений. Расходование средств допускается исключительно на цели, определённые в их задании, в соответствии с соответствующими статьями и подстатьями бюджетной классификации.

В своей работе государственные и муниципальные учреждения взаимодействуют с различными субъектами: учредителями, финансовыми и налоговыми органами, органами контроля за финансовой деятельностью, казначейством, кредитными учреждениями, страховыми компаниями и, конечно же, получателями предоставляемых услуг.

Регламентация принципов финансового контроля, направленного на обеспечение целевого и эффективного использования бюджетных средств в государственных и муниципальных учреждениях, осуществляется Бюджетным кодексом Российской Федерации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Блудова С. Н., Экономика : учебное пособие / С. Н. Блудова, А. П. Новосельцева, М. А. Эренценова, В. А. Гладили. Москва : Русайнс, 2022. 239 с.
2. Борисов Е. Ф. Экономика : учебник и практикум / Е. Ф. Борисов. 7-е изд., перераб. и доп. Москва : Юрайт, 2021. 383 с.
3. Днепров М. Ю. Экономическая теория : учебник для вузов / М. Ю. Днепров, О. В. Михайлюк, В. А. Николаев. – Москва : Юрайт, 2021. 216 с.
4. Рудник Б. Л. Совершенствование организационно-финансовых механизмов оказания государственных и муниципальных услуг: результаты экспертного анализа / Б. Л. Рудник // Вопросы государственного и муниципального управления. 2024. № 3. С. 70–89.
5. Топунова И. Р., Экономическая теория (политическая экономия) : учебное пособие / И. Р. Топунова. Москва : Русайнс, 2022. 362 с.
6. Шереченко Г. М. Актуальные вопросы // Место науки в современном обществе. 2023. №12. С. 22–23
7. Скворцова М. А., Хайров Р. Р., Зотова Е. В., Пруцкова Е. В. Инфраструктура поддержки малого и среднего бизнеса в Республике Мордовия: механизмы, инструменты и модели развития. Москва, 2022.

УДК 336.64

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КАПИТАЛА ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Маркова Анна Александровна, старший преподаватель

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: markovaanna2012@yandex.ru

IMPROVING THE EFFICIENCY OF USING CAPITAL TO ENSURE THE FINANCIAL SECURITY OF THE ENTERPRISE

Markova Anna Alexandrovna, senior lecturer

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

В статье рассматриваются возможности повышения эффективности использования капитала для обеспечения финансовой безопасности предприятия. Капитал играет важнейшую роль в обеспечении непрерывного процесса производства, который способствует формированию доходов и прибыли на предприятии. В процессе финансового-хозяйственной деятельности формирование и использование капитала должно постоянно способствовать укреплению финансовой безопасности предприятия. Исходя из этого, капитал оказывает непосредственное влияние на процесс формирования оптимального уровня финансовой безопасности предприятия. Если период оборота капитала снижается, а скорость оборота увеличивается это значит, что средства быстрее возвращаются в производственно-торговый процесс. Это в свою очередь способствует укреплению финансовой безопасности на предприятии.

Ключевые слова: капитал, финансовая безопасность, источники финансирования, основной капитал, оборотный капитал, финансовый капитал, реальный капитал.

The article examines the possibilities of increasing the efficiency of using capital to ensure the financial security of an enterprise. Capital plays a crucial role in ensuring a continuous production process that contributes to the formation of income and profits at the

enterprise. In the process of financial and economic activity, the formation and use of capital should constantly contribute to strengthening the financial security of the enterprise. Based on this, capital has a direct impact on the process of forming the optimal level of financial security of an enterprise. If the period of capital turnover decreases and the turnover rate increases, this means that funds return to the production and trading process faster. This, in turn, helps to strengthen financial security at the enterprise.

Keywords: capital, financial security, sources of financing, fixed capital, working capital, financial capital, real capital.

Капитал составляет основу функционирования любого хозяйствующего субъекта. Для обеспечения финансовой безопасности и эффективной работы, направленной на получение прибыли и рентабельности необходимо, чтобы во введение организации находился соответствующий объем финансовых ресурсов, формирующих ее капитал.

Любой хозяйствующий субъект заинтересован в ускорение оборачиваемости капитала с целью повышения финансовой безопасности предприятия. Это способствует экономии финансовых ресурсов и возможности их дальнейшего использования с целью получения прибыли. Эффективное использование капитала обеспечивает финансово-хозяйственный процесс необходимыми ресурсами и формируют оптимальный уровень финансовой безопасности. «Для успешной и безопасной деятельности управление и методическое обеспечение учета элементов капитала хозяйствующего субъекта является важным участком работы» [1].

Рассматривая капитал в системе проведения финансового анализа необходимо указать на то, что, финансовая безопасность выступает необходимым условием осуществления предпринимательской деятельности, что непосредственно связано с наличием, структурой и управлением капиталом.

Финансовая безопасность организации имеет непосредственную связь со структурой капитала, поскольку представляет собой независимость его в финансовом отношении и соответствие состояния активов и пассивов предприятия, задачам финансово-хозяйственной деятельности.

«Обеспечение финансовой безопасности хозяйствующего субъекта является основным условием успешного производственно-финансового процесса на предприятии» [2].

Наличие на предприятии достаточного объема собственных оборотных средств способствует росту финансовой устойчивости и кредитоспособности хозяйствующего субъекта. Это в свою очередь, дает возможности по привлечению дополнительных внешних источников финансирования с целью устойчивого и безопасного финансового развития предприятия.

Для обеспечения финансовой безопасности капитал целесообразно делить на реальный и финансовый. Реальный капитал связан с материально-вещественными благами или факторами производства.

К нему относят здания и сооружения, машины, оборудование, сырье, материалы. Реальный капитал существует в форме производственных средств.

Финансовый капитал существует непосредственно в виде денег, которые используются для приобретения средств производства и обеспечения бесперебойной работы организации.

Финансовый капитал воплощается в денежных средствах и ценных бумагах, то есть, согласно экономическому подходу величину капитала необходимо определять как итог бухгалтерского баланса по активу. Имеются и иные трактовки финансового капитала.

Классическая трактовка базируется на отраслевой принадлежности или сферах действия капитала: промышленный, торговый, ссудный (банковский), сельскохозяйственный и т. п. Сращивание промышленного, торгового и других видов капитала с банковским ведет к формированию финансового капитала.

Капитал предприятия формируется за счет собственных и заемных источников финансирования. Кроме обеспеченности капитала необходимыми источниками формирования запасов, необходимо изучать насколько эффективно использовались финансовые ресурсы, вложенные в капитал организации, как собственные, так и заемные.

Рациональное использование капитала оказывает непосредственное влияние на обеспечение оптимальной структуры источников финансирования. Источников финансирования должно быть достаточно для погашения текущих финансовых потребностей. Кроме того, для обеспечения финансовой безопасности собственные и заемные средства должны оптимально сочетаться между собой.

Оптимальный процесс формирования и использования капитала с целью обеспечения финансовой безопасности направлен на долгосрочную перспективу стратегического финансового развития предприятия.

В связи с этим, стандартный подход к оценке эффективности применения капитала с целью обеспечения финансовой безопасности предполагает расчет показателей доходности организации.

Оптимизация процесса управления капиталом предприятия с целью обеспечения финансовой безопасности должна быть направлена на определение необходимой величины текущих финансовых потребностей, формирование рационального объема финансовых резервов, сохранение положитель-

ной величины собственных оборотных средств, привлечение и эффективное использование заемных источников финансирования.

Для реализации перечисленных направлений необходимо проводить полный и своевременный анализ процесса формирования и использования капитала предприятия. При этом финансовый анализ должен давать комплексную оценку эффективности и целесообразности распределения финансовых ресурсов для повышения финансовой безопасности предприятия.

Вместе с тем анализ капитала организации чаще всего направлен на изучение собственного и заемного капитала, основного и оборотного капитала.

Структура финансовых ресурсов подвержена влиянию: ценового фактора; норм амортизации; движению фондоемкости производства под влиянием капитальных вложений; уровня оплаты труда трудоемкости; экономии материальных затрат и изменении материалоемкости. Управление финансовыми ресурсами осуществляется предприятиями, фирмами, компаниями в ходе составления и исполнения системы экономических и финансовых планов.

Капитализация предприятий и организаций есть результат создания и движения стоимости. Стоимость эта движется в натуральной и денежной форме.

Основа капитализации не просто создание и движение денежной формы стоимости, а эффективность такого создания и движения. При этом эффективность обязательно сравнительная, а не абсолютная.

Способствовать повышению и обеспечению такой эффективности призвана финансовая стратегия, понимаемая как система плановых денежных и финансовых документов, составляемых в специфически финансовой балансовой форме для осуществления финансового контроля.

«Финансовая стратегия предприятия разрабатывается исходя из принципа системности, то есть неразрывной связи с другими стратегиями и политикой предприятия в целом. Для предприятия она является основной не случайно, что определяется ролью финансов в открытии, становлении и развитии бизнеса» [3].

Поэтому необходимость разработки и реализации финансовой стратегии вытекает из необходимости исполнения показателей финансового плана и контрольная работа выступает важным рычагом роста капитализации. «При этом финансовая стратегия в силу своего предназначения является для руководства предприятий основной результативной и контролирующей стратегией» [4].

Для обеспечения финансовой безопасности организация должна быть обеспечено необходимыми финансовыми ресурсами, которые формируют капитал организации.

Таким образом, для укрепления финансовой безопасности предприятия необходима:

– разработка финансовой политики в области управления капиталом и источниками финансирования с четкими целями и задачами на каждом конкретном этапе формирования финансовой безопасности;

– совершенствование действующих технологий, реконструкция и модернизация производства;

– освоение новых рынков сбыта, увеличение объемов продаж;

– рациональное использование производственных запасов, совершенствование процесса нормирования, а также улучшения организации складского хозяйства;

– рациональная организация сбыта реализуемой продукции, своевременное оформление расчетных документов и ускорения их движения.

Реализация перечисленных направлений позволит укрепить финансовую безопасность предприятия и увеличить объемы продаж [5].

ЛИТЕРАТУРА

1. *Абелова Л. А., Катайкина Н. Н., Маркова А. А.* Источники финансирования деятельности хозяйствующего субъекта // Вестник Алтайской академии экономики и права. Научный журнал, 2019. № 11 (часть 1) С. 5–12.
2. *Маркова, А. А.* Обеспечение финансовой безопасности хозяйствующего субъекта / А. А. Маркова, Н. Н. Катайкина, Л. А. Абелова // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2021. № 3-1. С. 68–75. DOI 10.17513/vaael.1614.
3. *Имяреков, С. М.* Формирование современной стратегии предприятия / И. В. Толмачев, С. В. Келейникова, С. М. Имяреков // Юность. Наука. Культура : материалы IX Всероссийской научно-практической конференции, Саранск, 30 ноября 2022 года. Саранск : Афанасьев Вячеслав Сергеевич, 2023.
4. *Имяреков, С. М.* Финансовая стратегия предприятия и механизм ее формирования в современных условиях / С. М. Имяреков, А. Н. Зинкин, Е. Н. Белякова // Современные вопросы развития общества в условиях цифровизации : материалы Национальной научно-практической конференции, Саранск, 17–18 ноября 2022 года / Редколлегия: Р. Р. Хайров (отв. редактор) [и др.]. Саранск : Саранский кооперативный институт (филиал) автономной некоммерческой образовательной организации высшего образования Центросоюза Российской Федерации «Российский университет кооперации», 2023.
5. *Хайров Р. Р.* Оценка уровня безопасности кредитной организации // В книге: Научные исследования в социально-экономическом развитии общества. Материалы Национальной научно-практической конференции. Редколлегия: Р. Р. Хайров (отв. ред.) [и др.]. 2020. С. 188–192.

ASSESSMENT OF THE ASSETS OF THE ENTERPRISE**Martasov Oleg Vladimirovich, Master's Degree student***Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)*

Эффективность управления и использования активов напрямую влияет на текущее финансовое состояние предприятия и является залогом его экономического развития. От степени рациональности формирования активов зависят непрерывность деятельности, обеспечение платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия, поддержание его ликвидности.

Ключевые слова: активы, основные средства, оборотные активы, эффективность использования.

The effectiveness of asset management and use directly affects the current financial condition of an enterprise and is the key to its economic development. The continuity of activity, ensuring the solvency and financial stability of the enterprise, and maintaining its liquidity depend on the degree of rationality of asset formation.

Keywords: assets, fixed assets, current assets, efficiency of use.

Финансовое состояние предприятия во многом характеризуется состоянием и использованием его активов – материальных ценностей, которые находятся в непосредственном владении предприятия [1]. Информация о состоянии активов ОАО «АПО Элеком» в 2020–2023 гг. отражена в аналитической таблице 1.

В состав активов предприятия входят внеоборотные активы и оборотные активы. В 2020 году наибольшую долю в структуре активов ОАО «АПО Элеком» занимают оборотные активы с долей 55,3 % и в размере 307093 тыс. руб. В 2021–2023 гг. наибольшую долю в составе активов занимают внеоборотные активы – в объеме 375079 тыс. руб. и долей 52,6 % в 2021 году, 534213 тыс. руб. с долей 52,7 % в 2022 году, 602423 тыс. руб. с долей 52,7 % в 2023 году. В состав внеоборотных активов ОАО «АПО Элеком» входят исключительные основные средства в размере 248506 тыс. руб. в 2020 году, 375079 тыс. руб. в 2021 году, 534213 тыс. руб. в 2022 году, 602423 тыс. руб. в 2023 году.

Исходя из анализа структурных сдвигов следует, что наибольший удельный вес в составе активов составляют запасы – 38,0 % в 2020 году, 31,9 % в 2021 году, 36,2 % в 2022 году, 37,4 % в 2023 году. Величина дебиторской задолженности сократилась составила к концу 2023 года 75324 тыс. руб., что обусловлено снижением задолженности по расчетам с покупателями и заказчиками и поставщиками и подрядчиками [2].

Таблица 1 – Анализ состава и структуры активов ОАО «АПО Элеком» в 2020–2023 гг.

Показатель	тыс. руб.				%			
	2020 г	2021 г	2022 г	2023 г	2020 г	2021 г	2022 г	2023 г
Основные средства	248506	375079	534213	602423	44,7	52,6	52,7	52,7
Внеоборотные активы всего	248506	375079	534213	602423	44,7	52,6	52,7	52,7
Запасы	210899	227190	367434	427290	38,0	31,9	36,2	37,4
НДС	898	82	155	4277	0,2	0,1	0,1	0,4
Дебиторская задолженность	91358	91341	105899	75324	16,4	12,8	10,3	6,6
Денежные средства	307	11009	5521	33417	0,1	1,5	0,5	2,9
Прочие оборотные средства	3631	8088	908	924	0,7	1,1	0,1	0,1
Оборотные активы всего	307093	337709	479916	541233	55,3	47,4	47,3	47,3
АКТИВЫ	555599	712788	1014130	1143656	100	100	100	100

Устойчивая положительная динамика характерна для денежных средств предприятия, которые составляют в 2020 году 307 тыс. руб., в 2021 году 11009 тыс. руб., 5521 тыс. руб. в 2022 году, 33417 тыс. руб. в 2023 году. Доля данного структурного элемента текущих активов в составе совокупных активов предприятия увеличилась с 0,1 % в 2020 году до 2,9 % в 2023 году. Объем прочих оборотных активов увеличился за период, их доля в совокупной величине активов снизилась с 0,7 % в 2020 году до 0,1 % в 2023 году.

С целью оценки эффективности использования активов ОАО «АПО Элеком» проведем расчет и анализ показателей использования основных средств на основе данных таблицы 2.

Таблица 2 – Показатели деятельности ОАО «АПО Элеком» в 2020–2023 гг

Показатель	2020 г	2021 г	2022 г	2023 г	Изменения 2023 г к 2020 г	
					абс., тыс. руб.	отн., %
Среднегодовая величина основных средств, ОС _{ср}	188918	311793	454646	568318	+379400	+200,8
Выручка, В	498490	467638	630262	996285	+497795	+99,9
Прибыль (убыток) до налогообложения, П _{дн}	39116	83853	183389	143680	+104564	+267,3

Показатели эффективности использования основных средств ОАО «АПО Элеком» в 2020–2023 гг. представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Показатели эффективности использования основных средств ОАО «АПО Элеком» в 2020–2023 гг

2020 г	2021 г	2022 г	2023 г
Фондоотдача: $\Phi_o = В / ОС_{ср}$			
498490 / 188918 = 2,64	467638 / 311793 = 1,50	630262 / 454646 = 1,39	996285 / 568318 = 1,75
Фондоемкость: $\Phi_e = ОС_{ср} / В$			
188918 / 498490 = 0,38	311793 / 467638 = 0,67	454646 / 630262 = 0,72	568318 / 996285 = 0,57
Фондорентабельность: $\Phi_p = П_{дн} / ОС_{ср} * 100 \%$			
39116 / 188918 * 100 % = 20,7 %	83853 / 311793 * 100 % = 26,9 %	183389 / 454646 * 100 % = 40,3 %	143680 / 568318 * 100 % = 25,3 %

В 2020 году на 1 руб. основных средств приходится 2,64 руб. выручки, в 2021 году – 1,5 руб., в 2022 году – 1,39 руб. выручки, в 2023 году – 1,75 руб. Показатель фондоотдачи снизился, что отражает снижение эффективности использования основных средств.

Динамика фондоемкости является неоднозначной, в течение 2020–2022 гг. для показателя характерна устойчивая положительная динамика – 0,38, 0,67, 0,72 по годам соответственно. В 2023 году показатель снижается до 0,57.

Фондорентабельность показывает величину балансовой прибыли, приходящейся на 1 руб. основных средств [3]. В 2020 году на руб. основных средств приходится 0,207 руб. прибыли, в 2021 году 0,269 руб., в 2022 году 0,403 руб., в 2023 году 0,253 руб.

В рамках оценки эффективности использования активов ОАО «АПО Элеком» необходимо также провести расчет и анализ показателей использования оборотных активов на основе данных таблицы 4.

Таблица 4 – Показатели деятельности ОАО «АПО Элеком» в 2020–2023 гг

Показатель	2020 г	2021 г	2022 г	2023 г	Изменения 2023 г к 2020 г	
					абс., тыс. руб.	отн., %
Среднегодовая величина оборотных активов, ОА _{ср}	330937	322401	408813	510575	+179638	+54,3
Среднегодовая величина запасов, З _{ср}	235566	219045	297312	397362	+161796	+68,7
Среднегодовая величина запасов и НДС, З _{ср}	236015	219535	297431	399578	+163563	+69,3
Среднегодовая величина денежных средств, ДС _{ср}	1828	708	3315	19469	+17641	+965,0
Среднегодовая величина дебиторской задолженности, ДЗ _{ср}	71834	91350	98620	90612	+18778	+26,1
Выручка, В	498490	467638	630262	996285	+497795	+99,9

Показатели эффективности использования основных средств ОАО «АПО Элеком» в 2020–2023 гг. представлены в таблице 5.

Таблица 5 – Показатели эффективности использования оборотных активов ОАО «АПО Элеком» в 2020–2023 гг

Показатель	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.
– оборотных активов, $K_{OA} = B / OA_{CP}$	1,51	1,45	1,54	1,95
– запасов и НДС, $K_3 = B / Z_{CP}$	2,11	2,13	2,12	2,49
– дебиторской задолженности, $K_{ДЗ} = B / ДЗ_{CP}$	6,94	5,12	6,39	11
– денежных средств, $K_{ДС} = B / ДС_{CP}$	272,7	660,51	190,12	51,17
– оборотных активов, $T_{OA} = T / K_{OA}$	241,7	251,7	237,0	187,2
– запасов и НДС, $T_3 = T / K_3$	173,0	171,4	172,2	146,6
– дебиторской задолженности, $T_{ДЗ} = T / K_{ДЗ}$	52,59	71,29	57,12	33,18
– денежных средств, $T_{ДС} = T / K_{ДС}$	1,34	0,55	1,92	7,13
– оборотных активов, $Z_{OA} = 1 / K_{OA}$	0,662	0,690	0,649	0,513
– запасов и НДС, $Z_3 = 1 / K_3$	0,474	0,469	0,472	0,402
– дебиторской задолженности, $Z_{ДЗ} = 1 / K_{ДЗ}$	0,144	0,195	0,156	0,091
– денежных средств, $Z_{ДС} = 1 / K_{ДС}$	0,004	0,002	0,005	0,020

Рассчитанные показатели оборачиваемости отражают повышение эффективности использования оборотных активов предприятия за период исследования [4]. Продолжительность оборота оборотных активов сократилась с 241,7 дней в 2020 году до 187,2 дней по итогам 2023 года, коэффициент оборачиваемости увеличился, снизился размер оборотных активов, приходящихся на 1 руб. выручки с 0,662 руб. в 2020 году до 0,513 руб. в 2023 году.

В 2023 году по сравнению с 2020 годом оборачиваемость запасов увеличилась, что характеризует повышение эффективности производственно-хозяйственной деятельности [5]. Время хранения запасов за исследуемый период снизилось, средства, вложенные в запасы, возвращались обратно в 2020 году через 173,0 дня, а по итогам 2023 года через 146,6 дня. По итогам 2023 года на 1 руб. выручки продаж приходится 0,513 руб. запасов, что ниже коэффициента загрузки запасов 2020 года и является положительным фактором.

В 2023 году по сравнению с 2020 годом произошло увеличение скорости оборачиваемости дебиторской задолженности с 6,94 до 11,0 оборотов, что говорит о снижении продолжительности отсрочки платежей. Средний период погашения дебиторской задолженности снизился с 52,59 дня до 33,18 дня. Снижение коэффициента загрузки отражает сокращении дебиторской задолженности на 1 руб. полученной выручки с 0,144 руб. в 2020 году до 0,091 руб. по итогам 2023 года.

Коэффициент оборачиваемости денежных средств снизился с 272,7 оборота в 2020 году до 51,17 оборота в 2023 году, что говорит о снижении эффективности их использования. Продолжительность оборота денежных средств увеличилась, в 2020 году денежные средства поступали через 1,34 дня после совершения хозяйственной операции, а в 2023 году через 7,13 дня. Положительная динамика коэффициента загрузки свидетельствует о снижении эффективности использования высоколиквидных активов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абелова Л. А., Катайкина Н. Н., Маркова А. А. Источники финансирования деятельности хозяйствующего субъекта // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2019. №11-1. С. 5–12.
2. Мягкова М. В., Маркова А. А., Катайкина Н. Н. Современная финансовая политика : учебное пособие / Ковылкинская типография, Саранск, 2020. 120 с.
3. Хайров Р. Р., Шилкина Т. Е. Развитие субъектов малого предпринимательства в условиях трансформации экономики // В сборнике: Современные вопросы развития общества в условиях цифровизации: материалы II Национальной научно-практической конференции. В 2-х частях. Саранск, 2023. С. 355–359
4. Хайров Р. Р., Шилкина Т. Е., Мягкова М. В. Мультимедийное пособие «Экономическая безопасность региона: концептуальные и аналитические аспекты». Свидетельство о регистрации программы для ЭВМ RU 2024683579, 14.10.2024. Заявка № 2024682398 от 27.09.2024
5. Налоги и налогообложение: электронное учебное пособие / Абелова Л. А., Волгина И. В., Захаркина Р. А. [и др.]; Саранский кооп. ин-т (фил.) Российского ун-та кооп. Казань : Бук, 2024. 330 с.

УДК 336.201

ОЦЕНКА ЛИКВИДНОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ КАК ФАКТОРОВ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Мягкова Мария Валерьевна, кандидат экономических наук, доцент

Аксенова Арина Александровна, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: m.v.myagkova@ruc.su; st452814@ruc.su

ASSESSMENT OF LIQUIDITY AND SOLVENCY AS FACTORS OF ENSURING FINANCIAL STABILITY OF THE ENTERPRISE

Myagkova Maria Valer'evna, Candidate of Economic Sciences, Associated Professor

Aksenova Arina Aleksandrovna, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Финансовая устойчивость характеризует такое состояние финансовых ресурсов хозяйствующего субъекта, которое обеспечивает его развитие на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности. Для оценки платежеспособности используются показатели ликвидности, которые определяют скорость превращения активов в наличные денежные средства, чем короче данный процесс, тем выше ликвидность текущих активов организации.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, ликвидность, платежеспособность, активы, пассивы.

Financial stability characterizes the state of the financial resources of an economic entity, which ensures its development based on the growth of profits and capital while maintaining solvency. To assess solvency, liquidity indicators are used, which determine the rate at which assets are converted into cash. The shorter this process is, the higher the liquidity of the organization's current assets.

Keywords: financial stability, liquidity, solvency, assets, liabilities.

Анализ платежеспособности АО «СПЗ» проведем на основе абсолютных и относительных показателей. Использование абсолютных показателей основывается на сопоставлении различных групп активов по степени ликвидности со статьями пассивов по срочности исполнения обязательств [1]. Результаты группировки активов по степени ликвидности отражены в таблице 1.

Наиболее ликвидные активы в 2020 году составляют 107809 тыс. руб., в 2021 году 67765 тыс. руб., а по итогам 2022 года 265007 тыс. руб. В целом за период исследования их объем увеличился на 157198 тыс. руб. или на 145,8 %, что положительно характеризует финансовую устойчивость предприятия. Их доля в структуре активов предприятия возросла с 21,2 % в 2020 году до 36,4 % в 2022 году.

Таблица 1 – Группировка активов АО «СПЗ» в 2020–2022 гг

Наименование показателя	2020		2021		2022		Отклонение 2022 г к 2020 г	
	тыс. руб.	уд. вес %	тыс. руб.	уд. вес %	тыс. руб.	уд. вес %	тыс. руб.	%
A1	107809	21,2	67765	14,6	265007	36,4	+157198	+145,8
A2	47052	9,3	71532	15,4	130885	18,0	+83833	+178,2
A3	136126	26,8	126102	27,2	134852	18,5	-1274	-0,9
A4	217318	42,8	198463	42,8	197718	27,1	-19600	-9,0
Активы	508305	100	463862	100	728463	100	+220158	+43,3

Быстрореализуемые активы также имеют положительную динамику, их объем увеличился в 2022 году по сравнению с 2020 годом на 83833 тыс. руб. или на 178,2 %. Их доля в структуре активов предприятия составляет 9,3 %, 15,4 % и 18,0 % по годам соответственно.

Медленно реализуемые активы составляют 136126 тыс. руб. в 2020 году, 126102 тыс. руб. в 2021 году и 134852 тыс. руб. в 2022 году. Их размер снизился за период на 0,9 %, в абсолютном выражении на 1274 тыс. руб. Доля медленно реализуемых активов в структуре совокупных активов уменьшилась с 26,8 % в 2020 году до 18,5 % в 2022 году.

Труднореализуемые активы сократились в 2022 году относительно 2020 года на 19600 тыс. руб. или на 9,0 % – с 217318 тыс. руб. до 197718 тыс. руб., а их доля в структуре активов снизилась с 42,8 % до 27,1 %.

Результаты группировки пассивов по срочности выполнения обязательств отражены в таблице 2.

Таблица 2 – Группировка пассивов АО «СПЗ» в 2020–2022 гг

Наименование показателя	2020		2021		2022		Отклонение 2022 г к 2020 г	
	тыс. руб.	уд. вес %	тыс. руб.	уд. вес %	тыс. руб.	уд. вес %	тыс. руб.	%
П1	115724	22,8	142870	30,8	435734	59,8	+320010	+276,5
П2	80290	15,8	83070	17,9	39168	5,4	-41122	-51,2
П3	97492	19,2	39354	8,5	33041	4,5	-64451	-66,1
П4	214799	42,2	198567	42,8	220520	30,3	+5721	+2,7
Пассивы	508305	100	463862	100	728463	100	+220158	+43,3

Размер наиболее срочных обязательств АО «СПЗ» за период увеличился на 320010 тыс. руб. или более чем в 3,7 раза, что негативно отражается на обеспечении финансовой устойчивости предприятия. Их размер в 2020 году составляет 115724 тыс. руб., а в 2022 году возрастает до 435734 тыс. руб. Следует отметить и увеличение доля наиболее срочных обязательств в структуре совокупных пассивов предприятия с 22,8 % до 59,8 %.

Краткосрочные кредиты и займы за период исследования снизились на 41122 тыс. руб. или на 51,2 % – с 80290 тыс. руб. в 2020 году до 39168 тыс. руб. в 2022 году. Доля краткосрочных обязательств в структуре пассивов уменьшилась с 15,8 % в 2020 году до 5,4 % в 2022 году.

Динамика долгосрочных обязательств также является отрицательной, их размер составляет в 2020 году 97492 тыс. руб., в 2021 году 39354 тыс. руб., а в 2022 году снижается до 33041 тыс. руб. Таким образом, размер долгосрочных обязательств сократился на 64451 тыс. руб. или на 66,1%. Также стоит отметить и уменьшение их доля в структуре пассивов предприятия с 19,2 % до 4,5 %.

Постоянные пассивы составляют 42,2 % в структуре совокупных пассивов предприятия в 2020 году, 42,8 % в 2021 году и 30,3 % по итогам 2022 года. В целом за период исследования их объем увеличился на 5721 тыс. руб. или на 2,7 % – с 214799 тыс. руб. до 220520 тыс. руб.

Баланс считается абсолютно ликвидным при соблюдении следующих условий: $A1 \geq П1$, $A2 \geq П2$, $A3 \geq П3$, $A4 \leq П4$ [2].

Результаты соотношения активов и пассивов АО «СПЗ» в 2020–2022 гг. отражены в таблице 3.

Таблица 3 – Оценка ликвидности баланса АО «СПЗ» в 2020–2022 гг.

Наименование показателя	2020 год тыс. руб.	2021 год тыс. руб.	2022 год тыс. руб.	Отклонение 2022 г к 2020 г	
				тыс. руб.	%
A1-П1	-7915	-75105	-170727	-162812	+2057,0
A2-П2	-33238	-11538	91717	+124955	-375,9
A3-П3	38634	86748	101811	+63177	+163,5
A4-П4	2519	-104	-22802	-25321	-1005,2

В 2020–2022 гг. для АО «СПЗ» характерны следующие соотношения активов по степени ликвидности и обязательств по срочности выполнения:

2020 г.: $A1 \leq П1$, $A2 \leq П2$, $A3 \geq П3$, $A4 \geq П4$

2021 г.: $A1 \leq П1$, $A2 \leq П2$, $A3 \geq П3$, $A4 \leq П4$

2022 г.: $A1 \leq П1$, $A2 \geq П2$, $A3 \geq П3$, $A4 \leq П4$

Полученные в результате анализа неравенства свидетельствуют о том, что баланс АО «СПЗ» в 2020–2022 гг. не является абсолютно ликвидным, что свидетельствует о низком уровне платежеспособности предприятия [3].

Следует отметить, что на протяжении всего периода наблюдается недостаток наиболее ликвидных активов для покрытия наиболее срочных обязательств в 2020 году 7915 тыс. руб., в 2021 году 75105 тыс. руб., а по итогам 2022 года – 170727 тыс. руб. Кроме того, следует отметить увеличение недостатка денежных средств для покрытия наиболее срочных обязательств на 162812 тыс. руб. или более чем в 21 раз.

В 2020–2021 гг. году поступления от дебиторов не превышает величину краткосрочных кредитов банков и заемных средств, их недостаток составляет 33238 тыс. руб. и 11538 тыс. руб. соответственно. В 2022 году по данной группе активов и пассивов характерен излишек дебиторской задолженности для покрытия краткосрочных заемных средств в размере 91717 тыс. руб.

Платежный излишек сложился и по группе наименее ликвидных активов в размере 38634 тыс. руб. в 2020 году, 86748 тыс. руб. в 2021 году и 101811 тыс. руб. по итогам 2022 года. В целом за период размер излишка по данной группе активов и пассивов увеличился на 63177 тыс. руб. или на 163,5%.

Условие $A4 \leq П4$ выполняется лишь в 2021–2022 гг., что положительно характеризует уровень платежеспособности и финансовой устойчивости АО «СПЗ». Вышеназванные факторы свидетельствует о достаточности собственных оборотных средств, которые являются необходимым условием финансовой устойчивости [4].

В состав относительных показателей, необходимых для оценки общей платежеспособности АО «СПЗ» входят:

– однодневная выручка:

$ВД = В / 365$, где

В- выручка, тыс. руб.

2020 г.: $ВД = 562421 / 365 = 1541$

(1)

2021 г.: ВД = 434987 / 365 = 1192

2022 г.: ВД = 613445 / 365 = 1681

– коэффициент платежеспособности:

КПЛ = КО / ВД

(2)

2020 г.: КПЛ = 196014 / 1541 = 127,2

2022 г.: КПЛ = 225940 / 1192 = 189,6

2022 г.: КПЛ = 474902 / 1681 = 282,6

Характеризует среднее количество дней, в течение которых присутствует возможность погашения всех срочных обязательств за счет выручки [3].

В таблице 4 представлен анализ состояния общей платежеспособности АО «СПЗ» в 2020–2022 гг.

Таблица 4 – Анализ общей платежеспособности АО «СПЗ» в 2020–2022 гг

Наименование показателя	2020 год	2021 год	2022 год	Отклонение 2022 г к 2020 г	
				абс.	отн.
Выручка (В), тыс. руб.	562421	434987	613445	+51024	+9,1
Краткосрочные обязательства (КО), тыс. руб.	196014	225940	474902	+278888	+142,3
Однодневная выручка (ВД), тыс. руб.	1541	1192	1681	+140	+9,1
Коэффициент платежеспособности (КПЛ), дни	127,2	189,6	282,6	+155	+122,1

Исходя из анализа таблицы следует, что выручка составила в 2020 году 562421 тыс. руб., в 2021 году 434987 тыс. руб. и в 2022 году 613445 тыс. руб. Увеличение выручки в 2022 году по сравнению с 2020 годом составляет 51024 тыс. руб. или 9,1 %, что положительно характеризует результаты производственной деятельности АО «СПЗ». Положительная динамика выручки предприятия определила и рост однодневного дохода, который составил в 2020 году 1541 тыс. руб., в 2021 году 1192 тыс. руб. и в 2022 году 1681 тыс. руб. Таким образом, за 2020–2022 гг. однодневный доход увеличился на 140 тыс. руб. или на 9,1 %.

Рост краткосрочных обязательств АО «СПЗ» на 278888 тыс. руб. или на 142,3 % негативно отражается на состоянии его платежеспособности. Коэффициент платежеспособности, который характеризует общее состояние платежной дисциплины, составил в 2020 году 127,2 дня, в 2021 году 189,6 дня и в 2022 году 282,6 дней. За период 2020–2022 гг. коэффициент платежеспособности увеличился на 155 дней или на 122,1%. На протяжении всего периода исследования значение данного показателя превышает 90 дней, что говорит о низкой платежеспособности предприятия, а положительная динамика коэффициента свидетельствует об увеличении срока погашения всех срочных обязательств за счет выручки [5].

ЛИТЕРАТУРА

1. Хайров Р. Р., Шилкина Т. Е., Зотова Е. В. Методический подход к оценке экономической устойчивости предприятия // OpenScience. 2022. Т 4. № 4. С. 123–137.
2. Шилкина Т. Е., Мягков А. Ю. Финансовая устойчивость предприятия и направления ее повышения // В сборнике: Современные вопросы развития общества в условиях цифровизации. Материалы Национальной научно-практической конференции. Редколлегия: Р. Р. Хайров (отв. редактор) [и др.]. Саранск, 2023. С. 297–301.
3. Хайров Р. Р., Шилкина Т. Е., Мягкова М. В. Мультимедийное пособие «Экономическая безопасность региона: концептуальные и аналитические аспекты». Свидетельство о регистрации программы для ЭВМ RU 2024683579, 14.10.2024. Заявка № 2024682398 от 27.09.2024
4. Мягкова М. В., Крестьянова Ю. Б. Анализ финансовой устойчивости предприятия ОАО «Саранский завод «Резинотехника» (ОАО «СЗРТ») // В сборнике: Проблемы развития социально-экономических систем. Материалы Национальной заочной научно-практической конференции. Редколлегия: Р.Р. Хайров [и др.]. 2019. С. 155–158.
5. Myagkova M. V., Shilkina T. E., Hairov R. R., Makarov V. A. Financing Innovative Projects: Challenges, Risks, and Opportunities // В сборнике: Frontier Information Technology and Systems Research in Cooperative Economics. Studies in Systems, Decision and Control, 2021, vol 316, pp 185-195.

Мягкова Мария Валерьевна, кандидат экономических наук, доцент

Кечина Елизавета Глебовна, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: m.v.myagkova@ruc.su; st452817@ruc.su

SOURCES OF FINANCING OF THE COMPANY'S WORKING CAPITAL

Myagkova Maria Valer'evna, PhD (Economics), Associated Professor

Kechina Elizaveta Glebovna, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Формирование оборотного капитала предприятия осуществляется за счет собственных и заемных финансовых ресурсов. Минимальная потребность в оборотных средствах покрывается за счет собственных финансовых ресурсов, дополнительные потребности покрываются за счет заемных финансовых ресурсов. Оптимальное соотношение собственных и заемных источников финансирования оборотного капитала играет важную роль в деятельности предприятия.

Ключевые слова: предприятие, оборотный капитал, собственные финансовые ресурсы, заемные финансовые ресурсы, состав, структура.

The company's working capital is formed at the expense of its own and borrowed financial resources. The minimum need for working capital is covered by own financial resources, additional needs are covered by borrowed financial resources. The optimal ratio of own and borrowed sources of financing for working capital plays an important role in the company's activities.

Keywords: company, working capital, own financial resources, borrowed financial resources, composition, structure.

Оценка состава и структуры финансовых ресурсов ООО «Мясоперерабатывающий комплекс «Атяшевский» в 2021–2023 представлена в таблице 1 и на рисунке 1.

Исходя из анализа таблицы следует, что общее изменение источников финансирования деятельности предприятия в большей степени складывалось под влиянием краткосрочных обязательств, которые занимают наибольший удельный вес в их структуре – 69,8 %, 71,5 % и 70,3 % по годам соответственно [1]. Величина краткосрочных обязательства за анализируемый период увеличилась на 5123973 тыс. руб. или на 50 %.

Таблица 1 – Состав и структура финансовых ресурсов ООО «Мясоперерабатывающий комплекс «Атяшевский» в 2021–2023 гг.

Показатель	2021 г		2022 г		2023 г		Изменение 2023 г к 2021 г	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	абсолют.	относит.
Капитал и резервы	1226317	8,4	2244945	14,3	2465954	11,4	+1239637	+101,1
Долгосрочные обязательства	3163562	21,8	2228791	14,2	3882997	17,9	+719435	+22,7
Краткосрочные обязательства	10161100	69,8	11215508	71,5	15285073	70,3	+5123973	+50,4
Пассивы всего	14550979	100	15689244	100	21634024	100	+7083045	+48,7

В меньшей степени деятельность ООО «Мясоперерабатывающий комплекс «Атяшевский» финансируется за счет собственного капитала [2]. Совокупная величина собственных средств предприятия увеличилась на 1239637 тыс. руб. или на 101,1 %. Доля данного источника финансовых ресурсов составляет по годам 8,4 %, 14,3 % и 11,4 % соответственно.

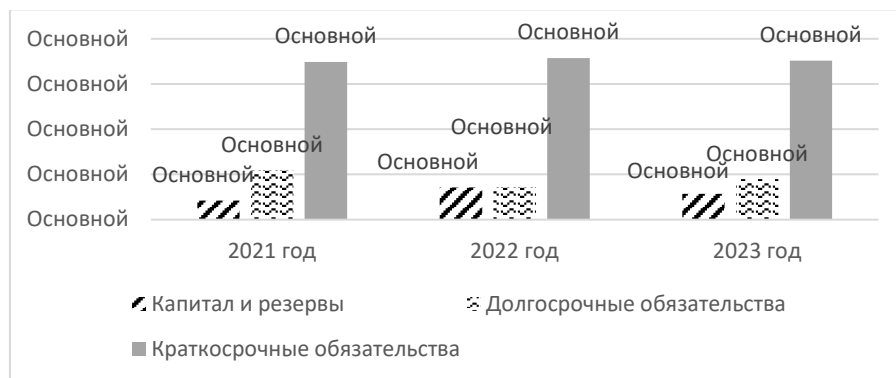


Рисунок 1 – Структура финансовых ресурсов ООО «Мясоперерабатывающий комплекс «Атяшевский» в 2021–2023 гг., %

Размер долгосрочных обязательств увеличился на 719435 тыс. руб. или на 22,7 %, а доля уменьшилась с 21,8 % в 2021 году до 17,9 % в 2023 году.

В составе источников финансирования деятельности ООО «Мясоперерабатывающий комплекс «Атяшевский» главную роль играют краткосрочные обязательства [3].

В составе источников финансирования деятельности ООО «Мясоперерабатывающий комплекс «Атяшевский» главную роль играют краткосрочные обязательства [3]. На рисунке 2 и рисунке 3 отражены состав и структура краткосрочных обязательств предприятия.

Положительная динамика краткосрочных обязательств связана с изменением кредиторской задолженности, которая составляет в 2021 году 9159032 тыс. руб. или 90,1 % в их структуре, в 2022 году 9645162 тыс. руб. или 86,0 % и в 2023 году 9527595 тыс. руб. или 62,3 %.

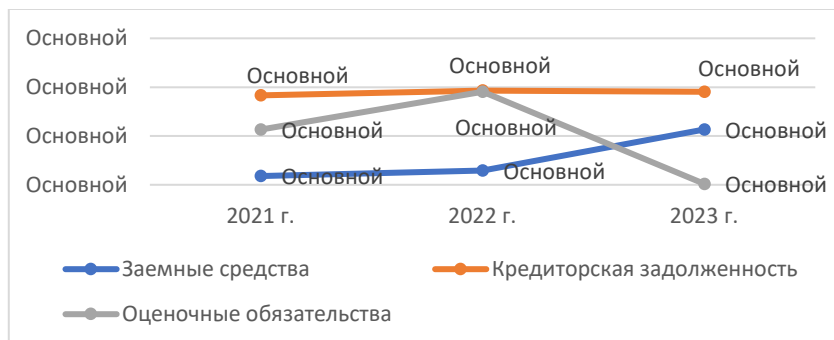


Рисунок 2 – Динамика краткосрочных обязательств в 2021–2023 гг., тыс. руб.

В 2023 году по сравнению с 2021 годом кредиторская задолженность ООО «Мясоперерабатывающий комплекс «Атяшевский» возросла на 368563 тыс. руб. или на 4,0 %.

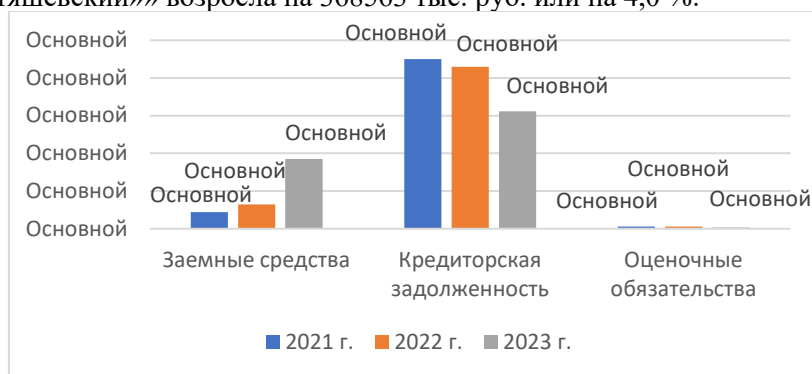


Рисунок 3 – Структура краткосрочных обязательств в 2021–2023 гг., %

Кроме этого, в состав краткосрочных обязательств предприятия входят краткосрочные заемные средства. Их размер оставляет 894117 тыс. руб. в 2021 году, 1452001 тыс. руб. в 2022 году и 5664334 тыс. руб. в 2023 году, их доля выросла с 8,8 % в 2021 году до 37,1 % в 2023 году. Размер оценочных обязательств уменьшился на 14807 тыс. руб. или на 13,7 % – с 107951 тыс. руб. в 2021 году до 93144 тыс. руб. в 2023 году.

Далее в таблице 2 проведем анализ состава и структуры собственного капитала ООО «Мясоперерабатывающий комплекс «Атяшевский» в 2020–2022 гг.

В целом за анализируемый период собственный капитал увеличился на 1239637 тыс. руб. или более чем в 2 раза. Его рост связан с ростом нераспределенной прибыли, которая составила в 2023 году 2453451 тыс. руб. или 99,5 % от размера совокупных собственных средств, в 2022 году 2232442 тыс. руб. или 99,4 %, в 2021 году 1213814 тыс. руб. или 99,0 %.

Таблица 2 – Состав и структура собственного капитала ООО «Мясоперерабатывающий комплекс «Атяшевский» в 2021–2023 гг.

Показатель	2021 г.		2022 г.		2023 г.		Изменение 2023 г к 2021 г	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	абсолют.	относит.
Уставный капитал	7183	0,6	7183	0,3	7183	0,3	–	–
Резервный капитал	5320	0,4	5320	0,2	5320	0,2	–	–
Нераспределенная прибыль	1213814	99,0	2232442	99,4	2453451	99,5	+1239637	+102,1
Итого капитал и резервы	1226317	100	2244945	100	2465954	100	+1239637	+101,1

За три года величина нераспределенной прибыли возросла на 1239637 тыс. руб. или на 102,1 %, а ее доля с 99,0 % до 99,5 %. Уставный капитал на протяжении 2021–2023 гг. составляет 7183 тыс. руб. с долей 0,6 %, 0,3 % и 0,3 % по годам соответственно. Объем резервного капитала является также неизменным и составляет 5320 тыс. руб. на протяжении всего периода, а его доля на превышает 0,4 % в структуре собственных средств.

На рисунке 4 представлен анализ долгосрочных обязательств предприятия.

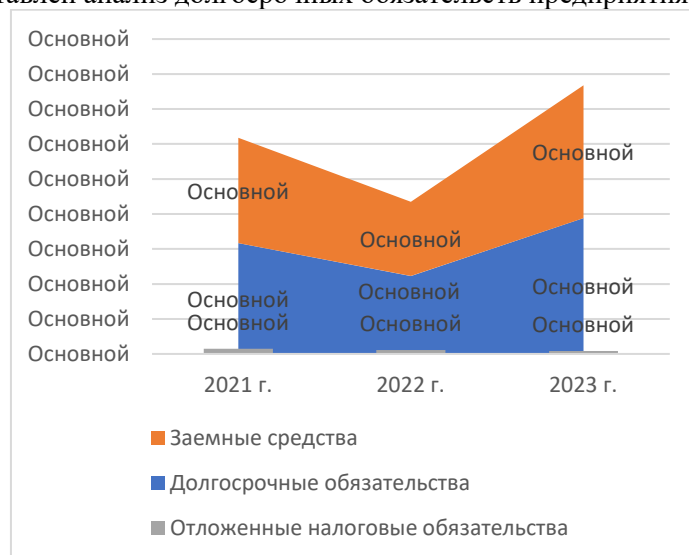


Рисунок 4 – Динамика долгосрочных обязательств в 2021–2023 гг., тыс. руб.

Размер долгосрочных обязательств в 2023 году равен 3882997 тыс. руб., что выше значения 2021 года на 719435 тыс. руб. или 22,7 %, в состав которых входят заемные средства и отложенные налоговые обязательства [4]. Объем последних уменьшился на 39,5 % или на 57195 тыс. руб. Величина заемных средства возросла на 776630 тыс. руб. или на 25,7 %.

Проведем анализ собственных оборотных средств ООО «Мясоперерабатывающий комплекс «Атяшевский» с помощью следующих показателей:

– собственные оборотные средства:

$$\text{COC} = \text{СК} + \text{ДО} - \text{ВНА} \quad (1)$$

$$2021 \text{ г.: } \text{COC} = 1226317 + 3163562 - 6885169 = -2495290$$

$$2022 \text{ г.: } \text{COC} = 2244945 + 2228791 - 6404632 = -1930896$$

$$2023 \text{ г.: } \text{COC} = 2465954 + 3882997 - 8108727 = -1759776$$

– коэффициент маневренности собственных средств:

$$\text{KM} = \text{COC} / \text{СК} \quad (2)$$

$$2021 \text{ г.: } \text{KM} = -2495290 / 1226317 = -2,03$$

$$2022 \text{ г.: } \text{KM} = -1930896 / 2244945 = -0,86$$

$$2023 \text{ г.: } \text{KM} = -1759776 / 2465954 = -0,71$$

– коэффициент обеспеченности оборотных средств собственными оборотными средствами:

$$\text{KCOC} = \text{COC} / \text{OC} \quad (3)$$

$$2021 \text{ г.: } \text{KCOC} = -2495290 / 7665810 = -0,33$$

$$2022 \text{ г.: } \text{KCOC} = -1930896 / 9284612 = -0,21$$

$$2023 \text{ г.: } \text{KCOC} = -1759776 / 13525297 = -0,13$$

– коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными средствами:

$$\text{KЗ} = \text{COC} / \text{З} \quad (4)$$

$$2021 \text{ г.: } \text{KЗ} = -2495290 / 2855668 = -0,87$$

$$2022 \text{ г.: } \text{KЗ} = -1930896 / 3072433 = -0,63$$

$$2023 \text{ г.: } \text{KЗ} = -1759776 / 4047379 = -0,43$$

В таблице 3 отражен анализ собственных оборотных средств ООО «Мясоперерабатывающий комплекс «Атяшевский».

Таблица 3 – Анализ собственных оборотных средств в 2021–2023 гг.

Показатель	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Изменения 2023 г к 2021 г	
				абсолют.	относит.
Собственный капитал (тыс. руб.), СК	1226317	2244945	2465954	+1239637	+101,1
Долгосрочные обязательства (тыс. руб.) ДО	3163562	2228791	3882997	+719435	+22,7
Внеоборотные активы (тыс. руб.), ВНА	6885169	6404632	8108727	+1223558	+17,8
Оборотные средства (тыс. руб.), ОС	7665810	9284612	13525297	+5859487	+76,4
Запасы и затраты, тыс. руб. З	2855668	3072433	4047379	+1191711	+41,7
Собственные оборотные средства, тыс. руб. СОС	-2495290	-1930896	-1759776	+735514	-29,5
Коэффициент маневренности собственных средств, (К _м)	-2,03	-0,86	-0,71	+1,32	-64,9
Коэффициент обеспеченности оборотных средств собственными оборотными средствами К _{со}	-0,33	-0,21	-0,13	+0,20	-60,0
Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными оборотными средствами К _з	-0,87	-0,63	-0,43	+0,44	-50,2

В целом положительная динамика данного показателя за период свидетельствует о повышении обеспеченности текущей деятельности собственными средствами на 735514 тыс. руб. Положительная динамика коэффициента маневренности отражает увеличение собственного капитала, вложенного в оборотные средства [5]. В 2023 году значение коэффициента обеспеченности по сравнению с началом периода увеличилось, на каждый рубль оборотных активов приходится на 0,20 руб. собственных оборотных средств больше. Степень обеспеченности запасов и затрат собственными средствами выросла за период на 0,44 руб.

ЛИТЕРАТУРА

1. Хайров Р. Р., Шилкина Т. Е., Зотова Е. В. Методический подход к оценке экономической устойчивости предприятия // OpenScience. 2022. Т 4. № 4. С. 123–137.
2. Мягкова М. В., Захаркина Р. А. Повышение эффективности использования оборотного капитала предприятия // В сборнике: Научные исследования в социально-экономическом развитии общества. Материалы Национальной научно-практической конференции. Редколлегия: Р. Р. Хайров (отв. ред.) [и др.]. 2020. С. 76–81.
3. Налоги и налогообложение: электронное учебное пособие / Абелова Л. А., Волгина И. В., Захаркина Р. А. [и др.]; Саранский кооп. ин-т (фил.) Российского ун-та кооп. Казань : Бук, 2024. 330 с.
4. Хайров Р. Р., Шилкина Т. Е., Мягкова М. В. Мультимедийное пособие «Экономическая безопасность региона: концептуальные и аналитические аспекты». Свидетельство о регистрации программы для ЭВМ RU 2024683579, 14.10.2024. Заявка № 2024682398 от 27.09.2024
5. Myagkova M. V., Shilkina T. E., Prutskova E. V., Knyazeva O. V. Innovative Activity of Enterprises and Directions of its Stimulation // Cooperation and Sustainable Development. Lecture Notes in Networks and Systems, vol 245. Springer, Cham., 2022, pp 861-868

УДК 657.6

АНАЛИЗ СОСТАВА И СТРУКТУРЫ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Рысев Анатолий Алексеевич, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: st807660@ruc.su

ANALYSIS OF THE COMPOSITION AND STRUCTURE OF THE COMPANY'S INCOME AND EXPENSES

Rysev Anatoly Alekseevich, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Главная цель функционирования каждой коммерческой организации заключается в получении дохода, тщательный анализ доходов и расходов имеет принципиальный смысл. Доходами компании признается повышение финансовых выгод вследствие поступления активов (денежных средств, другой собственности) и закрытие обязанностей, которое приводит к повышению денежных средств данной организации. Главной целью анализа доходов и расходов считаются мероприятия по росту доходов и уменьшению расходов.

Ключевые слова: предприятие, доходы, расходы, состав, структура, финансовый результат.

The main purpose of the functioning of every commercial organization is to generate income, a thorough analysis of income and expenses makes fundamental sense. The company's income is recognized as an increase in financial benefits due to the receipt of assets (cash, other property) and the closure of responsibilities, which leads to an increase in the organization's funds. The main purpose of income and expense analysis is considered to be measures to increase income and reduce expenses.

Keywords: company, income, expenses, composition, structure, financial result.

АО «АБ ИнБев Эфес» – российская пивоваренная компания, созданная в результате объединения активов AB InBev и Anadolu Efes на территории России. Информация о доходах и расходах АО «АБ ИнБев Эфес» отражается в отчете о финансовых результатах, на основе данных которого проведем вертикальный и горизонтальный анализ доходов и расходов, а также проведем оценки формирования прибыли предприятия [1].

В таблице 1 и таблице 2 проведем анализ структуры и динамики доходов АО «АБ ИнБев Эфес» в 2020–2023 гг.

Таблица 1 – Анализ состава и структуры доходов АО «АБ ИнБев Эфес» в 2020–2023 гг.

Показатель	2020 г.		2021 г.		2022 г.		2023 г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Выручка	76884209	92,3	85384921	91,6	97515103	93,2	108636176	93,2
Доходы от участия в других организациях	1400000	1,7	4600000	4,9	3000000	2,9	4000000	3,4
Проценты к получению	83710	0,1	149172	0,2	742865	0,7	1889454	1,6
Прочие доходы	4933259	5,9	3045905	3,3	3366726	3,2	2094001	1,8
Доходы всего	83301178	100	93179998	100	104624694	100	116619631	100

Исходя из проведенного анализа следует, что доля выручки в структуре доходов возросла с 92,3 % в 2020 году до 93,2 % в 2023 году. Для данного структурного элемента доходов характерна устойчивая положительная динамика, ее размер увеличился с 76884209 тыс. руб. в 2020 году до 85384921 тыс. руб. в 2021 году, в 2022 году размер выручки составляет 97515103 тыс. руб., прирост выручки за последний год составляет 11121073 тыс. руб. или 11,4 %.

Размер доходов от участия в других организациях увеличился в 2023 году по сравнению с 2022 годом на 1000000 тыс. руб. или на 33,3 % – с 3000000 тыс. руб. в 2022 году до 4000000 тыс. руб. в 2023 году. Наибольший размер доходов от участия в других организациях характерен для 2021 года и составляет 4600000 тыс. руб. В структуре доходов наблюдается аналогичная тенденция – доля доходов от участия в других организациях увеличилась с 1,7 % в 2020 году до 3,4 % в 2023 году.

Размер процентов к получению увеличился за более чем в 2,5 раза – с 83710 тыс. руб. в 2020 году до 1889554 тыс. руб. в 2023 году, их доля в структуре совокупных доходов возросла с 0,1% до 1,6%. Проценты к получению представляют собой доходы по депозитам, по облигациям, за предоставление денежных средств и прочее.

Изменение прочих доходов предприятия характеризуется отрицательной динамикой, размер которых в 2020 году составляет 4933259 тыс. руб. с долей 5,9 % в структуре совокупных доходов, в 2021 году 3045905 тыс. руб. с долей 3,3 %, в 2022 году 3366726 тыс. руб. с долей 3,2 %, в 2023 году 2094001 тыс. руб. с долей 1,8 %. Данные доходы не связаны с основной деятельностью, а представляют собой поступления, связанные с предоставлением во временное пользование активов организации, прибыль, полученную в результате совместной деятельности [2].

Таблица 2 – Анализ динамики доходов АО «АБ ИнБев Эфес» в 2020–2023 гг.

Показатель	Изменения 2021 г к 2020 г		Изменения 2022 г к 2021 г		Изменения 2023 г к 2022 г	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Выручка	+8500712	+11,1	+12130182	+14,2	+11121073	+11,4
Доходы от участия в других организациях	+3200000	+228,6	-1600000	-34,8	+1000000	+33,3
Проценты к получению	+65462	+78,2	+593693	+398,0	+1146589	+154,3
Прочие доходы	-1887354	-38,3	+320821	+10,5	-1272725	-37,8
Доходы всего	+9878820	+11,9	+11444696	+12,3	+11994937	+11,5

Исходя из проведенного анализа следует, что наибольшие темпы роста в структуре доходов АО «АБ ИнБев Эфес» характерны для процентов к получению, больше всего в процентном отношении снизился размер прочих доходов предприятия [3].

Аналогичным образом в таблице 3 и таблице 4 проведем анализ структуры и динамики расходов АО «АБ ИнБев Эфес» в 2020–2024 гг.

Таблица 3 – Анализ состава и структуры расходов АО «АБ ИнБев Эфес» в 2020–2023 гг.

Показатель	2020 г.		2021 г.		2022 г.		2023 г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Себестоимость продаж	50813872	62,6	59655283	67,7	61056614	66,0	64274513	64,3
Коммерческие расходы	16597531	20,5	20957448	23,8	19683567	21,3	24324786	24,3
Управленческие расходы	3270675	4,0	3769663	4,3	3790686	4,1	4347341	4,4
Проценты к уплате	743810	0,9	557396	0,6	627503	0,7	123514	0,1
Прочие расходы	9020767	11,1	2901402	3,3	4800659	5,2	2899618	2,9
Налог на прибыль	688436	0,8	300210	0,3	2505627	2,7	3934128	3,9
Расходы всего	81135091	100	88141402	100	92464656	100	99903900	100

Из представленных данных можно сделать вывод о том, что расходы АО «АБ ИнБев Эфес» за рассматриваемый период увеличивались меньшими темпами прироста, нежели рассмотренные выше доходы, что благоприятно отразилось на показателях прибыли предприятия. Себестоимость продаж в целом увеличивалась меньшими темпами по сравнению с выручкой, ее прирост в 2021 году составляет 8841411 тыс. руб. или 17,4 %, в 2022 году 1401331 тыс. руб. или 2,3 %, в 2023 году 3217899 тыс. руб. или 5,3 %.

Таблица 4 – Анализ динамики расходов АО «АБ ИнБев Эфес» в 2020–2023 гг.

Показатель	Изменения 2021 г к 2020 г		Изменения 2022 г к 2021 г		Изменения 2023 г к 2022 г	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Себестоимость продаж	+8841411	+17,4	+1401331	+2,3	+3217899	+5,3
Коммерческие расходы	+4359917	+26,3	-1273881	-6,1	+4641219	+23,6
Управленческие расходы	+498988	+15,3	+21023	+0,6	+556655	+14,7
Проценты к уплате	-186414	-25,1	+70107	+12,6	-503989	-80,3
Прочие расходы	-6119365	-67,8	+1899257	+65,5	-1901041	-39,6
Налог на прибыль	-388226	-56,4	+2205417	+734,6	+1428501	+57,0
Расходы всего	+7006311	+8,6	+4323254	+4,9	+7439244	+8,0

Коммерческие расходы увеличились на 7727255 тыс. руб. или 46,6 % – с 16597531 тыс. руб. в 2020 году до 24324786 тыс. руб. в 2023 году. Доля данной статьи расходов возросла с 20,5 % до 24,3 %. В состав данных расходов входят расходы на перевозку продукции, ее упаковку, затраты на рекламу, представительские расходы, расходы на информационные, аудиторские и консультационные услуги. Их значительный удельный вес указывает на активное продвижение продукции предприятия.

Динамика управленческих расходов также является положительной, их размер в 2020 году составляет 3270675 тыс. руб. с долей 4,0 % в структуре совокупных доходов, в 2021 году 3769663 тыс. руб. с долей 4,3 %, в 2022 году 3790686 тыс. руб. с долей 4,1 %, в 2023 году 4347341 тыс. руб. с долей 4,4 %. В целом их прирост составляет 1076666 тыс. руб. или 32,9 %.

Размер процентов к уплате в 2023 году составляет 123514 тыс. руб., что ниже их размера 2020 года на 620296 тыс. руб. или более чем в 6 раз, что во многом обусловлено снижением заимствований предприятия. Доля процентов к уплате в структуре совокупных расходов предприятия снизилась с 0,9 % в 2020 году до 0,1 % в 2023 году.

Отрицательная динамика характерна для прочих расходов. В абсолютном выражении их объем уменьшился на 6121149 тыс. руб. – с 9020767 тыс. руб. в 2020 году до 2899618 тыс. руб. в 2023 году. Данные доходы не связаны с основной деятельностью, а представляют собой поступления, связанные с предоставлением во временное пользование активов, прибыль, полученную в результате совместной деятельности, поступления, связанные с участием в уставных капиталах других хозяйствующих субъектов [4]. Доля данной статьи расходов снизилась с 11,1 % в 2020 году до 2,9 % в 2023 году.

Размер текущего налога на прибыль по итогам 2023 года составляет 3934128 тыс. руб., что превышает его размер в 2020 году на 3245692 тыс. руб. или в 5,7 раза.

Сравнивая доходы и расходы АО «АБ ИнБев Эфес» следует отметить, что темп прироста выручки выше темпа прироста себестоимости, что свидетельствует о повышении рациональности и эффективности использования материальных, финансовых и трудовых ресурсов предприятия [5].

ЛИТЕРАТУРА

1. Мягкова М. В., Захаркина Р. А. Повышение эффективности основной деятельности предприятия // В сборнике: Научные исследования в социально-экономическом развитии общества. Материалы Национальной научно-практической конференции. В 2-х частях. Редколлегия: Р. Р. Хайров (отв. ред.) [и др.]. 2020. С. 263–267
2. Хайров Р. Р., Шилкина Т. Е., Мягкова М. В. Мультимедийное пособие «Экономическая безопасность региона: концептуальные и аналитические аспекты». Свидетельство о регистрации программы для ЭВМ RU 2024683579, 14.10.2024. Заявка № 2024682398 от 27.09.2024
3. Налоги и налогообложение: электронное учебное пособие / Абелова Л. А., Волгина И. В., Захаркина Р. А. [и др.]; Саранский кооп. ин-т (фил.) Российского ун-та кооп. Казань : Бук, 2024. 330 с.
4. Кузнецова Е. Г., Мягкова М. В., Шилкина Т. Е. Страховой менеджмент: учебно-методическое пособие / Саран. кооп. Ин-т РУК. Саранск : Ковылкинская типография, 2020. 112 с.
5. Шилкина Т. Е., Мягков А. Ю. Финансовая устойчивость предприятия и направления ее повышения // В сборнике: Современные вопросы развития общества в условиях цифровизации. Материалы Национальной научно-практической конференции. Редколлегия: Р. Р. Хайров (отв. редактор) [и др.]. Саранск, 2023. С. 297–301.

УДК 338.242

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ РАСЧЕТА ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ

Рысев Анатолий Алексеевич, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: st807660@ruc.su

ASSESSMENT OF THE COMPANY'S PERFORMANCE BASED ON THE CALCULATION OF PROFITABILITY INDICATORS

Rysev Anatoly Alekseevich, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Показатели рентабельности являются основными экономическими показателями прибыльности любой коммерческой организации. В ходе экономического развития предприятия оценивали эффективность бизнеса с помощью различных показателей рентабельности и концентрировали свою деятельность на повышении значений рентабельности.

Ключевые слова: предприятие, эффективность деятельности, рентабельность, капитал, прибыль.

Profitability indicators are the main economic indicators of the profitability of any commercial organization. In the course of economic development, enterprises assessed business efficiency using various profitability indicators and concentrated their activities on increasing profitability values.

Keywords: enterprise, efficiency, profitability, capital, profit.

Для оценки эффективности деятельности предприятия, его финансовой результативности, сравнительного анализа доходности различных сфер деятельности необходимо проводить расчет и анализ показателей рентабельности [1]. Показатели рентабельности в разрезе позиций, характеризующих доходность предприятия, целесообразно разделить на следующие группы: показатели рентабельности производства (основной деятельности), показатели рентабельности продукции, показатели рентабельности продаж, показатели рентабельности капитала [2].

Проведем расчет и анализ показателей рентабельности основной деятельности АО «АБ ИнБев Эфес» на основе данных таблицы 1:

– рентабельность продаж:

$$R_{\text{продаж}} = \Pi_{\text{п}} / В * 100 \% \quad (1)$$

$$2020 \text{ г.: } R_{\text{продаж}} = 6202131 / 76884209 * 100 \% = 8,1 \%$$

$$2021 \text{ г.: } R_{\text{продаж}} = 1002527 / 85384921 * 100 \% = 1,2 \%$$

$$2022 \text{ г.: } R_{\text{продаж}} = 12984236 / 97515103 * 100 \% = 13,3 \%$$

$$2023 \text{ г.: } R_{\text{продаж}} = 15689536 / 108636176 * 100 \% = 14,4 \%$$

Таблица 1 – Показатели деятельности АО «АБ ИнБев Эфес» в 2020–2023 гг.

Показатель	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Изменения 2023 г к 2020 г	
					абс., тыс. руб.	отн., %
Выручка	76884209	85384921	97515103	108636176	+31751967	+41,3
Себестоимость продаж	50813872	59655283	61056614	64274513	+13460641	+26,5
Совокупные расходы	70682078	84382394	84530867	92946640	+22264562	+31,5
Прибыль от продаж	6202131	1002527	12984236	15689536	+9487405	+153,0

– рентабельность продукции:

$$R_{\text{прод}} = \Pi_{\text{п}} / C * 100 \% \quad (2)$$

$$2020 \text{ г.: } R_{\text{прод}} = 6202131 / 50813872 * 100 \% = 12,2 \%$$

$$2021 \text{ г.: } R_{\text{прод}} = 1002527 / 59655283 * 100 \% = 1,7 \%$$

$$2022 \text{ г.: } R_{\text{прод}} = 12984236 / 61056614 * 100 \% = 21,3 \%$$

$$2023 \text{ г.: } R_{\text{прод}} = 15689536 / 64274513 * 100 \% = 24,4 \%$$

– рентабельность совокупных расходов:

$$R_{\text{расходов}} = \Pi_{\text{п}} / \text{СР} * 100 \% \quad (3)$$

$$2020 \text{ г.: } R_{\text{расходов}} = 6202131 / 70682078 * 100 \% = 8,8 \%$$

$$2021 \text{ г.: } R_{\text{расходов}} = 1002527 / 84382394 * 100 \% = 1,2 \%$$

$$2022 \text{ г.: } R_{\text{расходов}} = 12984236 / 84530867 * 100 \% = 15,4 \%$$

$$2023 \text{ г.: } R_{\text{расходов}} = 15689536 / 92946640 * 100 \% = 16,9 \%$$

В таблице 2 представлены результаты проведенного анализа рентабельности основной деятельности АО «АБ ИнБев Эфес».

Таблица 2 – Показатели рентабельности основной деятельности АО «АБ ИнБев Эфес» в 2020–2023 гг., %

Показатель	2020	2021	2022	2023	Изменения			
					2021 г к 2020 г	2022 г к 2021 г	2023 г к 2022 г	2023 г к 2021 г
Рентабельность продаж, $R_{\text{продаж}}$	8,1	1,2	13,3	14,4	-6,9	+12,1	+1,1	+6,3
Рентабельность продукции, $R_{\text{прод.}}$	12,2	1,7	21,3	24,4	-10,5	+19,6	+3,1	+12,2
Рентабельность совокупных расходов, $R_{\text{расходов}}$	8,8	1,2	15,4	16,9	-7,6	+14,2	+1,5	+8,1

Из представленных данных можно сделать вывод о том, что все показатели рентабельности характеризуются отрицательной динамикой в 2021 году, что обусловлено снижением прибыли от продаж предприятия. Снижение показателей рентабельности характеризует падение эффективности деятельности и использования ресурсов АО «АБ ИнБев Эфес» в 2021 году.

Начиная с 2022 года для всех показателей рентабельности АО «АБ ИнБев Эфес» характерна устойчивая положительная динамика. Рост показателя рентабельности продаж отражает рост доходность продукции увеличение прибыли, приходящейся на каждый рубль выручки от продаж [3]. За последний год значение показателя увеличилось на 1,1 процентных пункта, а в целом за период на 6,3 процентных пункта.

Положительная динамика рентабельности продукции отражает рост эффективности ее производства и реализации, а также отдачу понесенных затрат. В целом за период значение показателя увеличилось на 12,2 процентных пункта, а за последний год на 3,1 процентных пункта.

Прирост рентабельности совокупных расходов характеризует увеличение прибыли, полученной с каждого рубля расходов [4]. Значение показателя за период увеличилось на 8,1 процентных пункта, а за последний год на 1,5 процентных пункта.

Проведем расчет и анализ показателей рентабельности капитала АО «АБ ИнБев Эфес» на основе данных таблицы 3.

Показатель	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Изменения 2023 г к 2020 г	
					абс., тыс. руб.	отн., %
Прибыль от продаж, $\Pi_{\text{п}}$	6202131	1002527	12984236	15689536	+9487405	+153,0
Чистая прибыль, $\Pi_{\text{ч}}$	2166087	5038596	12160038	16715731	+14549644	+671,7
Средняя величина капитала, $K_{\text{ср}}$	62152515	70790164	78677465	95262146	+33109631	+53,3
Средняя величина собственного капитала, $СК_{\text{ср}}$	18211156	24297502	32821318	44145578	+25934422	+142,4
Средняя величина перманентного капитала, $ПК_{\text{ср}}$	6379732	4806088	3872108	3596870	-2782862	-43,6
Средняя величина заемного капитала, $ЗК_{\text{ср}}$	43941360	46492662	45856147	51116569	+7175209	+16,3
Средняя величина оборотных активов, $ОА_{\text{ср}}$	26003741	28613574	32411520	54270851	+28267110	+108,7
Средняя величина внеоборотных активов, $ВНА_{\text{ср}}$	36148775	42176591	46265945	40991295	+4842520	+13,4
Средняя величина производственных фондов, $ПФ_{\text{ср}}$	28487019	35265594	42952573	42731891	+14244872	+50,0

– рентабельность капитала:

$$R_{\text{к}} = \Pi_{\text{п}} / K_{\text{ср}} * 100 \% \quad (4)$$

$$2020 \text{ г.: } R_{\text{к}} = 6202131 / 62152515 * 100 \% = 9,98 \%$$

2021 г.: $P_k = 1002527 / 70790164 * 100 \% = 1,42 \%$
 2022 г.: $P_k = 12984236 / 78677465 * 100 \% = 16,50 \%$
 2023 г.: $P_k = 15689536 / 95262146 * 100 \% = 16,47 \%$

– рентабельность собственного капитала:

$$P_{ск} = \Pi_ч / СК_{ср} * 100 \% \quad (5)$$

2020 г.: $P_{ск} = 2166087 / 18211156 * 100 \% = 11,89 \%$
 2021 г.: $P_{ск} = 5038596 / 24297502 * 100 \% = 20,74 \%$
 2022 г.: $P_{ск} = 12160038 / 32821318 * 100 \% = 37,05 \%$
 2023 г.: $P_{ск} = 16715731 / 44145578 * 100 \% = 37,87 \%$

– рентабельность перманентного капитала:

$$P_{пк} = \Pi_ч / ПК_{ср} * 100 \% \quad (6)$$

2020 г.: $P_{пк} = 2166087 / 6379732 * 100 \% = 33,95 \%$
 2021 г.: $P_{пк} = 5038596 / 4806088 * 100 \% = 104,84 \%$
 2022 г.: $P_{пк} = 12160038 / 3872108 * 100 \% = 314,04 \%$
 2023 г.: $P_{пк} = 16715731 / 3596870 * 100 \% = 464,73 \%$

– рентабельность заемного капитала:

$$P_{зк} = \Pi_ч / ЗК_{ср} * 100 \% \quad (7)$$

2020 г.: $P_{зк} = 2166087 / 43941360 * 100 \% = 4,93 \%$
 2021 г.: $P_{зк} = 5038596 / 46492662 * 100 \% = 10,84 \%$
 2022 г.: $P_{зк} = 12160038 / 45856147 * 100 \% = 26,52 \%$
 2023 г.: $P_{зк} = 16715731 / 51116569 * 100 \% = 32,70 \%$

– рентабельность внеоборотных активов:

$$P_{вна} = \Pi_ч / ВНА_{ср} * 100 \% \quad (8)$$

2020 г.: $P_{вна} = 2166087 / 36148775 * 100 \% = 5,99 \%$
 2021 г.: $P_{вна} = 5038596 / 42176591 * 100 \% = 11,95 \%$
 2022 г.: $P_{вна} = 12160038 / 46265945 * 100 \% = 26,28 \%$
 2023 г.: $P_{вна} = 16715731 / 40991295 * 100 \% = 40,78 \%$

– рентабельность производственных фондов:

$$P_{пф} = \Pi_ч / ПФ_{ср} * 100 \% \quad (9)$$

2020 г.: $P_{пф} = 2166087 / 28487019 * 100 \% = 7,60 \%$
 2021 г.: $P_{пф} = 5038596 / 35265594 * 100 \% = 14,29 \%$
 2022 г.: $P_{пф} = 12160038 / 42952573 * 100 \% = 28,31 \%$
 2023 г.: $P_{пф} = 16715731 / 42731891 * 100 \% = 39,12 \%$

– рентабельность оборотных активов:

$$P_{оа} = \Pi_ч / ОА_{ср} * 100 \% \quad (10)$$

2020 г.: $P_{оа} = 6202131 / 26003741 * 100 \% = 23,85 \%$
 2021 г.: $P_{оа} = 1002527 / 28613574 * 100 \% = 3,50 \%$
 2022 г.: $P_{оа} = 12984236 / 32411520 * 100 \% = 40,06 \%$
 2023 г.: $P_{оа} = 15689536 / 54270851 * 100 \% = 28,91 \%$

В таблице 4 отражены результаты анализа рентабельности капитала АО «АБ ИнБев Эфес» в 2020–2023 гг.

Рост показателя рентабельности капитала отражает рост эффективности использования совокупных активов предприятия, значение показателя увеличилось на 6,49 пункта. Положительная динамика рентабельности собственного капитала характеризует рост чистой прибыли с единицы собственных средств, значение показателя увеличилось на 25,98 пункта.

Таблица 4 – Показатели рентабельности капитала АО «АБ ИнБев Эфес» в 2020–2024 гг., %

Показатель	2020	2021	2022	2023	Изменения			
					2021 г к 2020 г	2022 г к 2021 г	2023 г к 2022 г	2023 г к 2020 г
Рентабельность капитала, P_k	9,98	1,42	16,50	16,47	-8,56	+15,09	-0,03	+6,49
Рентабельность собственного капитала, $P_{ск}$	11,89	20,74	37,05	37,87	+8,84	+16,31	+0,82	+25,98
Рентабельность перманентного капитала, $P_{пк}$	33,95	104,84	314,04	464,73	+70,89	+209,20	+150,69	+430,78
Рентабельность заемного капитала, $P_{зк}$	4,93	10,84	26,52	32,70	+5,91	+15,68	+6,18	+27,77

Рентабельность внеоборотных активов, $R_{вн\alpha}$	5,99	11,95	26,28	40,78	+5,95	+14,34	+14,50	+34,79
Рентабельность производственных фондов, $R_{пф}$	7,60	14,29	28,31	39,12	+6,68	+14,02	+10,81	+31,52
Рентабельность оборотных активов, $R_{о\alpha}$	23,85	3,50	40,06	28,91	-20,35	+36,56	-11,15	+5,06

Рентабельность перманентного капитала за период исследования увеличилась более чем в 5 раз, что отражает увеличение чистой прибыли с единицы наиболее постоянных пассивов. Прирост рентабельности заемного капитала на 27,77 пункта отражает повышение эффективности использования совокупных заимствований предприятия.

Рентабельность внеоборотных активов за период исследования увеличилась на 34,79 пункта, что характеризует рост эффективности использования имущества длительного пользования.

Положительная динамика рентабельности производственных фондов характеризует рост чистой прибыли с единицы производственных фондов [5]. Показатель рентабельности оборотных активов увеличился на 5,06 пункта, что характеризует повышение эффективности использования текущих активов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Мягкова М. В., Захаркина Р. А. Повышение эффективности основной деятельности предприятия // В сборнике: Научные исследования в социально-экономическом развитии общества. Материалы Национальной научно-практической конференции. В 2-х частях. Редколлегия: Р. Р. Хайров (отв. ред.) [и др.]. 2020. С. 263–267
2. Хайров Р. Р., Шилкина Т. Е., Мягкова М. В. Мультимедийное пособие «Экономическая безопасность региона: концептуальные и аналитические аспекты». Свидетельство о регистрации программы для ЭВМ RU 2024683579, 14.10.2024. Заявка № 2024682398 от 27.09.2024
3. Налоги и налогообложение: электронное учебное пособие / Абелова Л. А., Волгина И. В., Захаркина Р. А. [и др.]; Саранский кооп. ин-т (фил.) Российского ун-та кооп. Казань : Бук, 2024. 330 с.
4. Пруцкова Е. В., Хайров Р. Р. Экономика малого бизнеса. учебно-методическое пособие. 2016.
5. Кузнецова Е. Г., Мягкова М. В., Шилкина Т. Е. Страховой менеджмент: учебно-методическое пособие / Саран. кооп. Ин-т РУК. Саранск : Ковылкинская типография, 2020. 112 с.

УДК 336.71

КРЕДИТНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Харитонов Богдан Сергеевич, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: st809003@ruc.su

CREDIT ACTIVITIES OF A COMMERCIAL BANK

Kharitonov Bogdan Sergeevich, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Кредитная деятельность является важнейшим направлением деятельности коммерческого банка, во многом определяющим ее финансовый результат. АО КБ «Хлынов» реализует кредитование различных категорий заемщиков: розничное кредитование, кредитование корпоративных клиентов, кредитование малого и среднего бизнеса, межбанковское кредитование. В процессе реализации кредитной деятельности формируется кредитный портфель коммерческого банка.

Ключевые слова: кредитный портфель, резерв под обесценение, собственный капитал, привлеченные средства.

Credit activity is the most important area of activity of a commercial bank, which largely determines its financial result. JSC CB Khlynov provides loans to various categories of borrowers: retail loans, corporate loans, loans to small and medium-sized businesses, interbank loans. In the process of implementing lending activities, the loan portfolio of a commercial bank is formed.

Keywords: loan portfolio, impairment reserve, equity, borrowed funds.

В процессе реализации кредитной деятельности формируется кредитный портфель коммерческого банка [1]. На рисунке 1 представлена динамика совокупного кредитного портфеля АО КБ «Хлынов» в 2021–2023 гг.

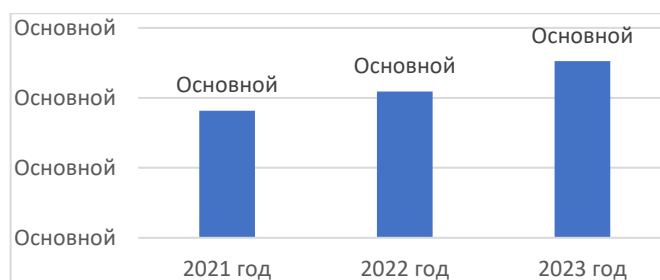


Рисунок 1 – Динамика кредитного портфеля АО КБ «Хлынов» в 2021–2023 гг., тыс. руб.

Объем кредитного портфеля АО КБ «Хлынов» за период 2021–2023 гг. увеличился на 7059654 руб. или на 38,8 %.

Уровень кредитного риска определяет возможность возникновения убытков по причине неисполнения обязательств заемщиком в соответствии с условиями кредитного договора [2]. Классификация кредитного портфеля по категориям качества способствует определению размера резервов на возможные потери, которые коммерческие банки должны формировать в соответствии с действующим законодательством [3]. В рамках оценки качества кредитного портфеля АО КБ «Хлынов» проведем анализ резервов банка на возможные потери по ссудам. Данные резервы являются необходимыми и формируются банком для минимизации потерь вследствие неисполнения заемщиками своих обязательств перед банком.

На рисунке 2 представлен анализ изменений резерва под обесценение кредитов АО КБ «Хлынов» в течение 2021–2022 гг.

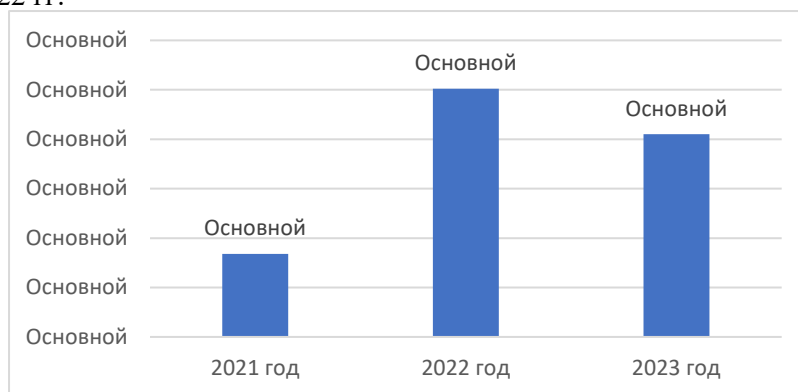


Рисунок 2 – Динамика оценочного резерва АО КБ «Хлынов» в 2021–2023 гг., тыс. руб.

Величина оценочного резерва под ожидаемые кредитные убытки возросла за период исследования на 48335 тыс. руб. или в 2,4 раза – с 33654 тыс. руб. – с 33654 тыс. руб. в 2021 году до 81989 тыс. руб. 2023 году.

В таблице 1 сравним динамику кредитного портфеля коммерческого и динамика оценочного резерва под ожидаемые кредитные убытки и определим процент резервирования АО КБ «Хлынов» в 2021–2023 гг.

Таблица 1 – Оценка резерва под ожидаемые кредитные убытки АО КБ «Хлынов» в 2021–2023 гг.

Наименование статьи	2021 год	2022 год	2023 год	Отклонение 2023 г к 2021 г	
				абс., тыс. руб.	отн., %
Кредитный портфель, тыс. руб.	18177986	20900507	25237640	+7059654	+38,8
Резерв под ожидаемые кредитные убытки, тыс. руб.	33654	100377	81989	+48335	+143,6
резервирования, %	0,19	0,48	0,32	+0,13	–

Доля резерва под ожидаемые кредитные убытки относительно величины кредитного портфеля увеличилась с 0,19 % с 2021 году до 0,32 % в 2023 году или на 0,13 процентных пункта, что отражает увеличение отложенных сумм на случай обесценения ссуд из-за неисполнения или ненадлежащего исполнения заемщиком своих обязательств. Таким образом банк стремится к минимизации риска невозврата ссуд. Наибольший процент отложенных сумм относительно величины кредитного портфеля характерен для 2022 года и составляет 0,48 %.

Далее проведем оценки качества кредитного портфеля АО КБ «Хлынов» с помощью следующих показателей:

– коэффициент кредитной активности:

$$K_{\text{ка}} = \text{Кредитный портфель} / \text{Активы} \quad (1)$$

$$2021 \text{ г.: } K_{\text{ка}} = 18177986 / 28640348 = 0,63$$

$$2022 \text{ г.: } K_{\text{ка}} = 20900507 / 31590542 = 0,66$$

$$2023 \text{ г.: } K_{\text{ка}} = 25237640 / 35907016 = 0,70$$

Показывает какая доля совокупных активов банка направляется на кредитование, при $K_{\text{ка}} > 0,6$ банк проводит агрессивную кредитную политику, при $K_{\text{ка}} < 0,4$ – консервативную, при $K_{\text{ка}} = 0,5 - 0,6$ кредитная политика банка является оптимальной.

– коэффициент опережения:

$$K_{\text{оп}} = \text{Темп роста кредитного портфеля} / \text{Темп роста активов} \quad (2)$$

$$2021 \text{ г.: } K_{\text{оп}} = 115,0 / 107,6 = 1,07$$

$$2022 \text{ г.: } K_{\text{оп}} = 115,0 / 110,3 = 1,04$$

$$2023 \text{ г.: } K_{\text{оп}} = 120,8 / 117,4 = 1,03$$

Показывает во сколько раз рост ссудных активов опережает рост совокупных активов банка. Значение коэффициента больше 1 свидетельствует об активной работе банка в области кредитной деятельности.

– коэффициент эффективности использования собственных средств:

$$K_{\text{эф.и.ск}} = \text{Собственный капитал} / \text{Кредитный портфель} \quad (3)$$

$$2021 \text{ г.: } K_{\text{эф.и.ск}} = 4457661 / 18177986 = 0,25$$

$$2022 \text{ г.: } K_{\text{эф.и.ск}} = 4791286 / 20900507 = 0,23$$

$$2023 \text{ г.: } K_{\text{эф.и.ск}} = 5343829 / 25237640 = 0,21$$

Показывает сколько собственного капитала приходится на 1 руб. совокупного кредитного портфеля банка.

– коэффициент эффективности использования привлеченных средств:

$$K_{\text{эф.и.пс}} = \text{Привлеченные средства} / \text{Кредитный портфель} \quad (4)$$

$$2021 \text{ г.: } K_{\text{эф.и.пс}} = 24182687 / 18177986 = 1,33$$

$$2022 \text{ г.: } K_{\text{эф.и.пс}} = 26799256 / 20900507 = 1,28$$

$$2023 \text{ г.: } K_{\text{эф.и.пс}} = 30563187 / 25237640 = 1,21$$

Показывает сколько привлеченных средств приходится на 1 руб. совокупного кредитного портфеля банка.

Исходная информация и относительные показатели оценки качества кредитного портфеля банка отражены в таблице 2.

Таблица 2 – Показатели оценки качества кредитного портфеля АО КБ «Хлынов» в 2021–2023 гг.

Наименование статьи	2021 год	2022 год	2023 год	Отклонение 2023 г к 2021 г	
				абс.	отн.
Темп роста кредитного портфеля, %	115,0	115,0	120,8	+5,8	–
Темп роста активов, %	107,6	110,3	117,4	+9,8	–
Собственный капитал, тыс. руб.	4457661	4791286	5343829	+886168	+19,9
Кредитный портфель, тыс. руб.	18177986	20900507	25237640	+7059654	+38,8
Привлеченные средства, тыс. руб.	24182687	26799256	30563187	+6380500	+26,4
Активы, тыс. руб.	28640348	31590542	35907016	+7266668	+25,4
Коэффициент кредитной активности	0,63	0,66	0,70	+0,07	+10,7
Коэффициент опережения	1,07	1,04	1,03	-0,04	-3,7
Коэффициент эффективности использования собственных средств	0,25	0,23	0,21	-0,03	-13,7
Коэффициент эффективности использования привлеченных средств	1,33	1,28	1,21	-0,12	-9,0

Исходя из анализа рассчитанных показателей оценки качества кредитного портфеля банка можно сделать ряд выводов. Показатель кредитной активности по годам периода исследования составляет 0,63, 0,66 и 0,70. Таким образом, его значения позволяют охарактеризовать политику банку в сфере кредитования как агрессивную, ставящую главной целью рост прибыли за счет расширения объемов кредитных операций [4]. Кроме того, следует отметить положительную динамику данного показателя за период исследования.

Полученные значения коэффициента опережения на протяжении всего периода исследования превышают 1, что отражает высокую активность работы коммерческого банка в области кредитной деятельности. Динамика данного коэффициента является отрицательной, его значение снизилось на 0,04 пункта или 3,7 %.

Рассчитанные коэффициенты эффективности использования собственных средств показывают,

что в 2021 году на 1 руб. совокупного кредитного портфеля банка приходится на 0,25 руб. собственного капитала, в 2022 году данный показатель снижается до 0,23, а в 2023 году уменьшается до 0,21 руб. В целом за период значение коэффициента снизилось на 0,03 пункта, что отражает снижение использования собственного капитала для осуществления кредитной деятельности [5].

Отрицательная динамика характерна для коэффициента эффективности использования привлеченных средств [6]. В целом за период на 1 руб. совокупного кредитного портфеля стало использоваться на 0,12 руб. или на 9,0 % привлеченных средств меньше.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кузнецова Е. Г., Мягкова М. В., Шилкина Т. Е. Экономическая безопасность коммерческого банка / Саран. кооп. Ин-т РУК. Саранск : Ковылкинская типография, 2020. 99 с.
2. Мягкова М. В., Кузнецова Е. Г., Шилкина Т. Е. Формирование кредитного портфеля коммерческого банка // Управленческий учет. 2021. № 3-2. С. 508–517
3. Хайров Р. Р., Шилкина Т. Е., Мягкова М. В. Мультимедийное пособие «Экономическая безопасность региона: концептуальные и аналитические аспекты». Свидетельство о регистрации программы для ЭВМ RU 2024683579, 14.10.2024. Заявка № 2024682398 от 27.09.2024
4. Налоги и налогообложение: электронное учебное пособие / Абелова Л. А., Волгина И. В., Захаркина Р. А. [и др.]; Саранский кооп. ин-т (фил.) Российского ун-та кооп. Казань : Бук, 2024. 330 с.
5. Кузнецова Е. Г., Мягкова М. В., Шилкина Т. Е. Страховой менеджмент: учебно-методическое пособие / Саран. кооп. Ин-т РУК. Саранск : Ковылкинская типография, 2020. 112 с.
6. Мягкова М. В., Шилкина Т. Е., Захаркина Р. А. Деятельность финансовых кредитных организаций по обслуживанию физических лиц // Экономика и предпринимательство. 2020. № 4 (117). С. 963–967.

УДК 338.23

ОЦЕНКА РАЦИОНАЛЬНОСТИ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Шилкина Татьяна Евгеньевна, кандидат экономических наук, доцент

Табачникова Маргарита Евгеньевна, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: t.e.shilkina@ruc.su; st452824@ruc.su

ASSESSMENT OF THE RATIONALITY OF THE COMPANY'S CAPITAL STRUCTURE

Shilkina Tatyana Evgenievna, PhD (Economics), Associate Professor

Tabachnikova Margarita Evgenievna, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Выбор и оценка источников финансирования, а также структура капитала, имеют важное значение как для текущей, так и для долгосрочной деятельности предприятия. Определение соотношения между собственным и заемным капиталом является одной из ключевых задач при принятии стратегических решений о развитии организации.

Ключевые слова: капитал, собственный капитал, заемный капитал, собственные оборотные средства.

The selection and evaluation of sources of financing, as well as the capital structure, are important for both the current and long-term activities of the enterprise. Determining the ratio between equity and debt capital is one of the key tasks in making strategic decisions about the development of an organization.

Keywords: capital, equity, borrowed capital, own working capital.

С целью оценки источников формирования капитала ООО «Дентро» проведем анализ пассива бухгалтерского баланса. В таблице 1 отражены состав и структура капитала ООО «Дентро» в 2020–2022 гг.

Таблица 1 – Состав и структура финансовых ресурсов организации

Показатель	2020 год		2021 год		2022 год		Отклонение 2022 г к 2020 г	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	+/-	%
Капитал и резервы	470639	25,2	497436	23,6	678167	33,6	+207528	+44,1
Долгосрочные обязательства	255860	13,7	139324	6,6	685589	33,9	+429729	+168,0
Краткосрочные обязательства	1140527	61,1	1470957	69,8	653637	32,4	-486890	-42,7
Финансовые ресурсы всего	1867026	100	2107716	100	2017393	100	+150367	+8,1

Совокупный объем капитала организации за период увеличился на 150367 тыс. руб. или на 8,1 % – с 1867026 тыс. руб. в 2020 году до 2017393 тыс. руб. в 2022 году. Наибольшую долю в структуре финансовых ресурсов в 2020–2021 гг. занимают краткосрочные обязательства – 61,1 % в 2020 и 69,8 % в 2021 году. В абсолютном выражении объем краткосрочных обязательств за период снизился на 486890 тыс. руб. или на 42,7 %.

Удельный вес собственных средств в составе источников финансовых ресурсов увеличился с 25,2 % в 2020 году до 33,6 % в 2022 году. Размер собственного капитала ООО «Дентро» за период увеличился на 207528 тыс. руб. или на 44,1 %.

Удельный вес долгосрочных обязательств в структуре финансовых ресурсов в 2022 году занимает наибольший удельный вес 33,9 %, в 2020 году составляет 13,73 %, в 2021 году 6,6 %. Для данного структурного элемента характерны наибольшие темпы роста, размер долгосрочных обязательств увеличился за период исследования с 255860 тыс. руб. до 685589 тыс. руб. или на 168,0 %.

С целью анализа рациональности структуры капитала ООО «Дентро» проведем оценку качества размещения финансовых ресурсов в активах с помощью следующих показателей (табл. 2):

– коэффициент автономии:

$$K_{ав} = СК / ВБ \quad (1)$$

$$2020 \text{ г.: } K_{ав} = 470639 / 1867026 = 0,25$$

$$2021 \text{ г.: } K_{ав} = 497436 / 2107716 = 0,24$$

$$2022 \text{ г.: } K_{ав} = 678167 / 2017393 = 0,34$$

– коэффициент соотношения заемного и собственного капитала:

$$K_C = ЗК / СК \quad (2)$$

$$2020 \text{ г.: } K_C = 1396387 / 470639 = 2,97$$

$$2021 \text{ г.: } K_C = 1610280 / 497436 = 3,24$$

$$2022 \text{ г.: } K_C = 1339226 / 678167 = 1,97$$

– коэффициент задолженности:

$$K_З = (КО + ДО) / ВБ \quad (3)$$

$$2020 \text{ г.: } K_З = (1140527 + 255860) / 1867026 = 0,75$$

$$2021 \text{ г.: } K_З = (1470957 + 139324) / 2107716 = 0,76$$

$$2022 \text{ г.: } K_З = (653637 + 685589) / 2017393 = 0,66$$

– индекс постоянного актива:

$$ИПА = ВНА / СК \quad (4)$$

$$2020 \text{ г.: } ИПА = 203723 / 470639 = 0,43$$

$$2021 \text{ г.: } ИПА = 105727 / 497436 = 0,21$$

$$2022 \text{ г.: } ИПА = 66035 / 678167 = 0,10$$

– коэффициент долгосрочного привлечения средств:

$$KД = ДО / ВБ \quad (5)$$

$$2020 \text{ г.: } KД = 255860 / 1867026 = 0,14$$

$$2021 \text{ г.: } KД = 139324 / 2107716 = 0,07$$

$$2022 \text{ г.: } KД = 685589 / 2017393 = 0,34$$

– коэффициент краткосрочного привлечения средств:

$$KК = КО / ВБ \quad (6)$$

$$2020 \text{ г.: } KК = 1140527 / 1867026 = 0,61$$

$$2021 \text{ г.: } KК = 1470957 / 2107716 = 0,70$$

$$2022 \text{ г.: } KК = 653637 / 2017393 = 0,32$$

Таблица 2 – Показатели качества финансирования активов организации

Показатель	2020 год	2021 год	2022 год	Отклонение 2022 г к 2020 г	
				+/-	%
Коэффициент автономии $K_{ав}$	0,25	0,24	0,34	+0,08	+33,4
Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала K_C	2,97	3,24	1,97	-0,99	-33,4
Коэффициент задолженности $K_З$	0,75	0,76	0,66	-0,08	-11,2
Индекс постоянного актива $ИПА$	0,43	0,21	0,10	-0,34	-77,5
Коэффициент долгосрочного привлечения средств $KД$	0,14	0,07	0,34	+0,20	+148,0
Коэффициент краткосрочного привлечения средств $KК$	0,61	0,70	0,32	-0,29	-47,0

Коэффициент автономии увеличился на 0,08 пунктов или на 33,4 %, доля собственных средств в стоимости имущества в 2020 году составляет 25,0 %, в 2021 году – 24,0 % и в 2022 году – 34,0 %. Значение показателя соотношения уменьшилось на 33,4 %, его значение по годам составляет 2,97, 3,24 и 1,99 при максимальном значении равном 1. Показатель задолженности снизился на 11,2 % и составляет по годам 0,75, 0,76 и 0,66. Значение индекса уменьшилось на 57,6 % и составляет по годам 0,43, 0,21 и 0,10 пункта. Показатель долгосрочной задолженности увеличился более чем в 2 раза с 0,14 в 2020 году до 0,34 в 2022 году. Показатель краткосрочной задолженности снизился на 47,0 % – с 0,61 до 0,32.

Проведем анализ собственных оборотных средств ООО «Дентро» и оценим обеспеченность организации ими:

– собственные оборотные средства:

$$\text{СОС} = \text{СК} + \text{ДО} - \text{ВНА} \quad (7)$$

$$2020 \text{ г.: } \text{СОС} = 470639 + 255860 - 203723 = 522776$$

$$2021 \text{ г.: } \text{СОС} = 497436 + 139324 - 105727 = 531033$$

$$2022 \text{ г.: } \text{СОС} = 678167 + 685589 - 66035 = 1297721$$

– коэффициент маневренности собственного капитала:

$$\text{КМ} = \text{СОС} / \text{СК} \quad (8)$$

$$2020 \text{ г.: } \text{КМ} = 522776 / 470639 = 1,11$$

$$2021 \text{ г.: } \text{КМ} = 531033 / 497436 = 1,07$$

$$2022 \text{ г.: } \text{КМ} = 1297721 / 678167 = 1,91$$

– коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами:

$$\text{КСОС} = \text{СОС} / \text{ОА} \quad (9)$$

$$2020 \text{ г.: } \text{КСОС} = 522776 / 1663303 = 0,31$$

$$2021 \text{ г.: } \text{КСОС} = 531033 / 2001989 = 0,27$$

$$2022 \text{ г.: } \text{КСОС} = 1297721 / 1951358 = 0,67$$

– коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными средствами:

$$\text{КОЗ} = \text{СОС} / \text{З} \quad (10)$$

$$2020 \text{ г.: } \text{КОЗ} = 522776 / 602411 = 0,87$$

$$2021 \text{ г.: } \text{КОЗ} = 531033 / 618039 = 0,86$$

$$2022 \text{ г.: } \text{КОЗ} = 1297721 / 127823 = 10,15$$

В таблице 3 отражен анализ собственных оборотных средств ООО «Дентро» и обеспеченность предприятия ими.

На протяжении всего периода у организации достаточно собственных оборотных средств, а положительная динамика данного показателя свидетельствует повышении обеспеченности текущей деятельности собственными оборотными средствами на 774945 тыс. руб. или на 148,2 %, что является положительным фактором.

Таблица 3 – Анализ обеспеченности собственными оборотными средствами

Показатель	2020 год	2021 год	2022 год	Отклонение 2022 г к 2020 г	
				+/-	%
Собственные оборотные средства, тыс. руб. СОС	522776	531033	1297721	+774945	+148,2
Коэффициент маневренности собственного капитала Км	1,11	1,07	1,91	+0,80	+72,3
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами Ксос	0,31	0,27	0,67	+0,35	+111,6
Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными средствами Коз	0,87	0,86	10,15	+9,28	+1069,9

Положительная динамика коэффициента маневренности собственных средств отражает рост собственного капитала, вложенного в оборотные средства, показатель увеличился на 0,35 пункта или на 111,6 %. Значение коэффициента обеспеченности оборотных активов увеличилось на 0,35 пункта, что отражает повышение мобильности средств, вложенных в основную деятельность ООО «Дентро». Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными источниками увеличился за период на 9,28 пункта, что свидетельствует об увеличении собственных оборотных средств, направляемых на приобретение запасов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Хайров Р. Р., Шилкина Т. Е., Зотова Е. В. Методический подход к оценке экономической устойчивости предприятия // OpenScience. 2022. Т 4. № 4. С. 123–137.
2. Налоги и налогообложение: электронное учебное пособие / Абелова Л. А., Волгина И. В., Захаркина Р. А. [и др.]; Саранский кооп. ин-т (фил.) Российского ун-та кооп. Казань : Бук, 2024. 330 с.
3. Хайров Р. Р., Шилкина Т. Е., Мягова М. В. Мультимедийное пособие «Экономическая безопасность региона: концептуальные и аналитические аспекты». Свидетельство о регистрации программы для ЭВМ RU 2024683579, 14.10.2024. Заявка № 2024682398 от 27.09.2024
4. Myagkova M. V., Shilkina T. E., Hairon R. R., Makarov V. A. Financing Innovative Projects: Challenges, Risks, and Opportunities // В сборнике: Frontier Information Technology and Systems Research in Cooperative Economics. Studies in Systems, Decision and Control, 2021, vol 316, pp 185-195.
5. Мягова М. В., Кузнецова Е. Г., Шилкина Т. Е. Оптимизация структуры финансовых ресурсов организации // Вестник Российского университета кооперации. 2022. № 2(48). С. 38–44

Якаев Денис Альбертович, магистрант*Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)*

E-mail: st807661@ruc.su

SYSTEM OF MANAGEMENT OF CURRENT ASSETS AND SHORT-TERM LIABILITIES**Yakaev Denis Albertovich, Master's Degree student***Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)*

Политика управления оборотными активами и краткосрочными обязательствами и ее влияние на финансово – хозяйственную деятельность предприятия находят свое отражение в противодействии риску ликвидности или «денежному кризису» на временной или краткосрочной основе, так как возникновение подобных ситуаций обычно наносят ущерб любому бизнесу и коммерческой организации. Оборотные активы играют важную роль в хозяйственном процессе, влияя на состояние хозяйствующего субъекта.

Ключевые слова: оборотные активы, краткосрочные обязательства, финансирование, управление оборотными активами, инвестирование, управление дебиторской и кредиторской задолженностью.

The policy of managing current assets and short-term liabilities and its impact on the financial and economic activities of the enterprise are reflected in counteracting the liquidity risk or "money crisis" on a temporary or short-term basis, since the occurrence of such situations usually causes damage to any business and commercial organization. Current assets play an important role in the economic process, affecting the state of the economic entity.

Keywords: current assets, short-term liabilities, financing, current assets management, investing, managing accounts receivable and accounts payable.

Эффективная политика управления оборотными активами и краткосрочными обязательствами предприятия позволяет повышать общую эффективность деятельности организации. Оборотные активы, как мобильные средства предприятия, предназначены для обслуживания сферы производства.

Структуризация работы оборотного капитала предлагает группировку всех участвующие в его управлении направлений с целью осуществления планомерного поиска эффективных решений.

По данным отчетности ПАО «КЭМЗ» за 2021–2023 гг. сумма кредиторской задолженности превышает сумму дебиторской задолженности. Так, в 2021 году соотношение кредиторской задолженности к дебиторской задолженности было следующим: (365986 к 345767) тыс. руб., в 2022 году (642248 к 403304) тыс. руб. и в 2023 году (1481942 к 948213) тыс. руб., то есть организация с точки зрения данного соотношения в 2021 – 2023 гг. является стабильной.

Дебиторская задолженность в общем объеме оборотных активов составляла в 2021 году 28,89 %, 2022 году – 24,84 % и в 2023 году – 36,53 %.

Рост наблюдается по основным видам недвижимого имущества: по НМА, основным средствам. В то же время долгосрочные финансовые вложения, прочие виды иммобилизованных активов меняют стоимость нестабильно.

Отмечается стабильная отрицательная динамика изменения внеоборотных активов в процентах к изменению итога баланса – снижение составило 3,33 % по сравнению с 2021 г. Этот факт свидетельствует о политике инвестирования ПАО «КЭМЗ» в наиболее мобильную часть хозяйственных средств.

Таблица 1 – Анализ состава и структуры заемного капитала ПАО «КЭМЗ»

Источники формирования капитала	Величина капитала, тыс. руб.			Структура капитала, %		
	2021	2022	2023	2021	2022	2023
Долгосрочные обязательства, в т. ч.	72 048	107778	212417	15,61	13,19	12,28
Отложенные налоговые обязательства	17741	69371	93699	3,84	8,49	5,42
Краткосрочные обязательства, в т. ч.	389501	709368	1517211	84,39	86,81	87,72
Кредиторская задолженность	365986	642248	1481942	79,30	78,60	85,68
Оценочные обязательства	23263	66904	35089	5,04	8,19	2,03
Дебиторская задолженность	345767	403304	948213	39,27	32,35	42,25

В систему управления оборотными активами и краткосрочными обязательствами включены финансовые вопросы:

- финансирования;
- инвестирования;
- управление дебиторской задолженностью;

– управления кредиторской задолженностью.

Также в систему управления оборотными активами и краткосрочными обязательствами включены вопросы складского блока:

- управление транспортной логистикой;
- управление складской структурой;
- управление складскими остатками.

«Управление ресурсами предприятия позволяет ему эффективно развиваться» [1]. «Предприятия должны решать многие задачи» [2].

«Эффективное использование оборотных средств играет большую роль в обеспечении нормализации работы предприятия, повышении уровня рентабельности производства и зависит от множества факторов» [3].

«Преимущества компаний все определяются результативностью использования активов» [4].

В системе управления оборотными активами и краткосрочными обязательствами предполагается управление циклами текущего оборотного капитала:

- операционным;
- финансовым;
- производственным.

Схема управления операционным циклом имеет вид:

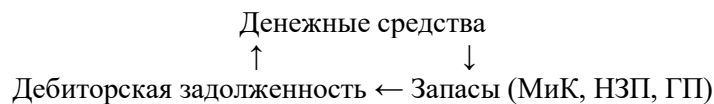


Схема управления финансовым циклом имеет вид:

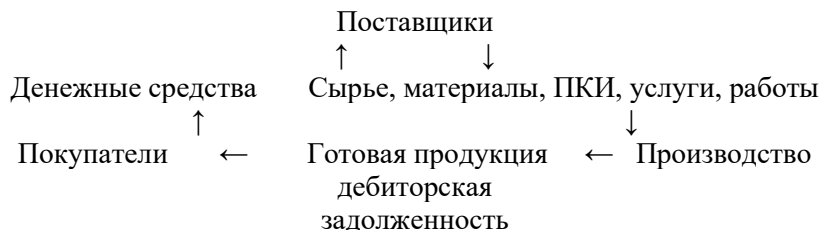
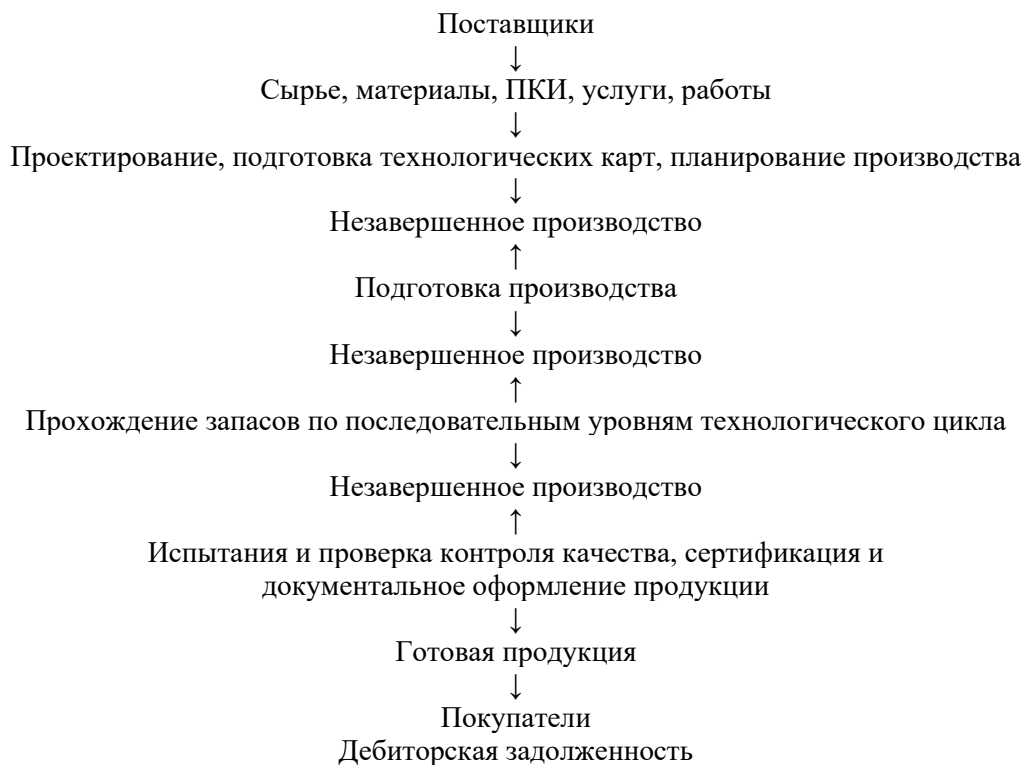


Схема управления производственным циклом имеет вид:



Процесс взаимодействия производственного и финансового циклов имеет вид:

Производственный цикл: поступление сырья → отгрузка готовой продукции → период оборота дебиторской задолженности

↓↑

Финансовый цикл: период оборота кредиторской задолженности → оплата СМик сырья → Получение средств от покупателя

Финансовый цикл начинается в середине производственного – были оплачены входящие поставки. Поскольку с данного заказа аванса не поступало, то очевидно, что на период оборота кредиторской задолженности было сделано следующее: либо вовлечены денежные средства с других заказов; либо произведено внешнее заимствование – кредитование, увеличение кредиторской задолженности бизнес-партнерам, бюджету.

Качество управления оборотным капиталом предприятия показывает и управление его кредиторской задолженностью – чем короче цикл, тем выше оборачиваемость текущего оборотного капитала, тем меньше необходимость в большом объеме внешних операционных долгов, в содержании запасов, представляющих собой подушку безопасности от сбоев.

«Нормальное функционирование предприятия возможно при наличии у него достаточного объема оборотного капитала» [5].

«Бизнес стремится к росту прибыли, максимальному снижению издержек производства и обращения» [6].

При этом важно определить и будущую потребность в ликвидности. То есть установив объем и период ожидаемого дефицита в финансировании операционного цикла, возможно вычислить сумму, необходимую для внешнего заимствования (например, посредством кредитования или увеличения внешней задолженности контрагентам).

Управление активами/обязательствами – это процесс, который определяется как погашение обязательств за счет активов и денежных потоков компании, и его надлежащее выполнение снижает риск убытков из-за несвоевременного погашения обязательств [7].

ЛИТЕРАТУРА

1. *Абелова Л. А.* Формирование эффективной системы управления финансовыми ресурсами компании // Современные тенденции развития науки и образования в эпоху цифровизации. Материалы Международной научно-практической конференции. В двух частях. Саранск, 2022. С. 4–9.
2. *Абелова Л. А.* Резервы формирования и совершенствование структуры источников формирования финансовых ресурсов ООО «Вторчермет» // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества. Материалы II Международной научно-практической конференции. 2018. С. 62–65.
3. *Монина Д., Абелова Л. А.* Управление оборотным капиталом организации Studium. 2014. № 4-3 (33). С. 24.
4. *Абелова Л. А.* Анализ имущественного состояния организации и источников его финансирования // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества. Материалы Национальной научно-практической конференции. Редакция: Р. Р. Хайров (отв. ред.) [и др.]. 2020. С. 4–10.
5. *Абелова Л. А., Захаркина Р. А., Катайкина Н. Н., Маркова А. А.* Анализ эффективности использования оборотного капитала предприятия // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2023. № 5-2. С. 175–183
6. *Абелова Л. А., Каргин Ю. И., Катайкина Н. Н.* // Анализ стратегических возможностей и оценка инвестиционной привлекательности предприятий агробизнеса Вестник Алтайской академии экономики и права. 2019. № 5-3. С. 5–1
7. *Кузнецова Т. Е.* Стимулирование сбыта как элемент комплекса продвижения товара // Вестник Волжского университета им. В. Н. Татищева. 2013. № 1 (27). С. 135–142.

УДК 336.64

ФОРМИРОВАНИЕ ОПТИМАЛЬНЫХ ЗАПАСОВ СЫРЬЯ И ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ АКТИВАМИ

Якаев Денис Альбертович, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: st807661@ruc.su

WORKING CAPITAL, ITS FUNCTIONS, COMPOSITION AND STRUCTURE

Yakaev Denis Albertovich, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

В системе управления оборотными активами предполагается формирование оптимальных запасов сырья и готовой продукции на временной или краткосрочной основе. Известно, что признаком цикла операций с материальными оборотными активами хозяйствующего субъекта являются запасы. Система управления оборотными активами должна включать стратегию управления запасами с учетом тесноты связи с источниками их обеспечения.

Ключевые слова: запасы, сырьё и готовая продукция, оборотные активы, финансирование, управление оборотными активами, финансовая стратегия.

The current assets management system assumes the formation of optimal stocks of raw materials and finished products on a temporary or short-term basis. It is known that the feature of the cycle of operations with material current assets of an economic entity are stocks. The current assets management system should include a stock management strategy taking into account the close connection with the sources of their provision.

Keywords: stocks, raw materials and finished products, current assets, financing, current assets management, financial strategy.

Процесс управления запасами группы включает в себя определенный перечень параметров.

1. Рейтинговая группа. По каждой рейтинговой группе указывается

- наименование товаров в штуках, доля группы в продажах в %;
- количество наименований товаров в шт.;
- доля группы в продажах в %;
- доля группы в валовых расходах предприятия в %;
- доля продаж на одно наименование в %;
- доля валовых расходов на одно наименование в %.

Система управления оборотными активами должна обеспечить своевременную доступность активов и денежных потоков, когда это необходимо и включать стратегию управления запасами, денежными средствами и их эквивалентами, чтобы обеспечить своевременную доступность активов и денежных потоков, когда это необходимо.

«Управление ресурсами предприятия позволяет ему эффективно развиваться» [1]. «Предприятия должны решать многие задачи» [2].

Анализ таблицы 1 показывает, что общая сумма запасов возросла к 2022 году на 251094 тыс. руб. и составила 674554 тыс. руб., к 2023 году по сравнению с 2022 годом произошло увеличение запасов на 439525 тыс. руб. и их величина составила 1114079 тыс. руб.

Удельный вес запасов в оборотных активах составил в 2021 году – 35,38 %, в 2022 году – 41,56 % и в 2023 году – 42,92 %. Общее увеличение запасов за 2021–2023 гг. составило 7,55 процентных пункта.

Что касается долевого участия отдельно взятых статей, то в течение периода исследования их удельный вес менялся следующим образом: так наибольший удельный вес в оборотных активах занимали запасы на протяжении всего периода исследования. В 2021 году он составил 35,38 %, в 2022 г. – 41,56 % и в 2023 г. – 42,92 %.

Таблица 1 – Анализ изменения структуры оборотных активов ПАО «КЭМЗ» в 2021–2023 гг.

Показатели	Сумма, тыс. руб.			Изменение за год (+/-), тыс. руб.			Темп роста, %			Удельный вес, %		
	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2022 г. к 2021 г.	2023 г. к 2022 г.	2023 г. к 2021 г.	2022 г. к 2021 г.	2023 г. к 2022 г.	2023 г. к 2021 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.
Всего оборотных активов	880 531	1 246 499	2 244 329	365 968	997 830	1 363 798	141,6	180,1	254,9	100	100	100
Запасы	423 460	674 554	1 114 079	251 094	439 525	690 619	159,3	165,2	263,1	48,09	54,12	49,64
Дебиторская задолженность	345 767	403 304	948 213	57 537	544 909	602 446	116,6	235,1	274,2	39,27	32,35	42,25
Денежные средства	111 304	166 227	180 766	54 923	14 539	69 462	149,3	108,7	162,4	12,64	13,34	8,05

Прочие оборотные средства												
	–	2414	1271	2414	-1 143	1 271	–	52,7	–	0,00	0,19	0,06

Наименьший удельный вес в структуре оборотных активов на всем протяжении периода исследования занимали денежные средства, их показатели составили 9,30 %; 10,24 %; 6,96 % соответственно.

Дебиторская задолженность в общем объеме оборотных активов составляла в 2021 году 28,89 %, 2022 году – 24,84 % и в 2023 году – 36,53 %.

«Эффективное использование оборотных средств играет большую роль в обеспечении нормализации работы предприятия, повышении уровня рентабельности производства и зависит от множества факторов» [3]. «Преимущества компаний все определяются результативностью использования активов» [4].

2. Структура затрат. При формировании запасов важно учитывать высокую долю налогов в структуре цены товара. В минимальную цену войдет акциз, НДС, себестоимость готового продукта завода-изготовителя, валовый доход торгового дома.

3. Выпуск продукции, минимальная партия. В качестве минимальной партии одного вида продукции определен объем, выпускаемый за одну производственную смену.

Определение минимальной партии определяется:

- производительностью;
- минимальной загрузкой производства;
- минимальной заявкой.

Минимальная партия выпуска определяется исходя из наименования продукции, среднесуточных продаж, производительности, минимальной загрузки производства, минимальной заявки.

4. Комплектующие. Известно, что чем больше объёмы производства, тем ниже цена на комплектующие, тем ниже себестоимость. Если комплектующие продукции нельзя стандартизировать, то, эта продукция имеет высокую рентабельность.

Взаимосвязь рентабельности реализации и стоимости хранения запасов определяется исходя из:

- среднесуточных продаж;
- периодичности производства;
- рентабельности при определенных объемах производства;
- сроках хранения остатка запасов;
- снижения рентабельности из-за излишнего хранения запасов.

5. Сезонность спроса по временам года, по трендам, по рабочим циклам, по периодам акций, по праздникам, по началу и концу учебного года, по нерегулярным событиям. Решениями в данном случае служат скидки, переключение на другие сегменты, учет потребностей и т. д.

6. Сроки доставки и продолжительность производственного цикла определяется с даты заявки на поставку комплектующих до выпуска готового продукта.

Система управления оборотными активами должна обеспечить своевременную доступность активов и денежных потоков, задать параметры текущего оборотного капитала, а потом уже под них строить финансовую стратегию, разрабатывать бюджет.

«Нормальное функционирование предприятия возможно при наличии у него достаточного объема оборотного капитала» [5]. «Бизнес стремится к росту прибыли, максимальному снижению издержек производства и обращения» [6].

Производственный цикл имеет состоит из определенных звеньев. Рассмотрим их.

1. Поставщики → сырье, материалы, покупные комплектующие изделия, услуги, работы → незавершенное производство проектирование, подготовка технологических карт, планирование производства → незавершенное производство.

2. Подготовка производства → незавершенное производство.

3. Прохождение запасов по последовательным уровням технологического цикла → незавершенное производство.

4. Испытания и проверка контроля качества, сертификация и документальное оформление продукции → незавершенное производство

5. Испытания и проверка контроля качества, сертификация и документальное оформление продукции → готовая продукция → покупатели (готовая продукция).

Ошибки в управлении запасами приводят к замороженным деньгам, потере ликвидности и росту складских расходов. Управлять запасами стало сложнее. У хозяйствующих субъектов появляются сложности в части прогнозирования спроса.

Рынок динамичен и нестабилен, запросы потребителей не постоянны, а все привычные к использованию традиционные прогнозные модели не обладают объективностью [7].

Санкционные ограничения и сложные логистические цепочки привели к тому, что большая часть материалов, сырья и товаров стали труднодоступными, предсказать точные сроки и даже просто гарантировать поставки проблематично, вследствие чего хозяйствующие субъекты поступают импульсивно – закупаются про запас и увеличивают нормативы.

Рост арендной платы аренды складов в стране привело к увеличению затрат на содержание запасов.

Вопрос планирования запасов осложнен уходом западных вендоров. Многие предприятия утратили доступ к IT-продуктам для учета и анализа материальных ресурсов, таким как SAP, ORACLE, Microsoft Power BI, Qlick Sence, Tableau.

Кредиты стали дороже, величина привлекаемых краткосрочных кредитов для формирования запасов не должна превышать суммарной стоимости сырья, материалов, готовой продукции и НЗП с учетом привлечения товарных кредитов. Замороженные запасы создают дополнительную нагрузку на оборотный капитал, в связи с чем при разработке финансовой стратегии предприятия в системе управления оборотными активами стоят решения в области оптимизации объемов оборотного капитала, роста и максимизации текущей ликвидности, достижения оптимальных капиталовложений в оборотные активы, поддержания нормальной финансовой устойчивости.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Абелова Л. А.* Формирование эффективной системы управления финансовыми ресурсами компании // Современные тенденции развития науки и образования в эпоху цифровизации. Материалы Международной научно-практической конференции. В двух частях. Саранск, 2022. С. 4–9.
2. *Абелова Л. А.* Резервы формирования и совершенствование структуры источников формирования финансовых ресурсов ООО "Вторчермет" // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества. Материалы II Международной научно-практической конференции. 2018. С. 62–65.
3. *Монина Д., Абелова Л. А.* Управление оборотным капиталом организации Studium. 2014. № 4-3 (33). С. 24.
4. *Абелова Л. А.* Анализ имущественного состояния организации и источников его финансирования // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества. Материалы Национальной научно-практической конференции. Редакция: Р. Р. Хайров (отв. ред.) [и др.]. 2020. С. 4–10.
5. *Абелова Л. А., Захаркина Р. А., Катайкина Н. Н., Маркова А. А.* Анализ эффективности использования оборотного капитала предприятия // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2023. № 5-2. С. 175–183
6. *Абелова Л. А., Каргин Ю. И., Катайкина Н. Н.* // Анализ стратегических возможностей и оценка инвестиционной привлекательности предприятий агробизнеса Вестник Алтайской академии экономики и права. 2019. № 5-3. С. 5–15
7. *Кузнецова Т. Е.* Стимулирование сбыта как элемент комплекса продвижения товара // Вестник Волжского университета им. В. Н. Татищева. 2013. № 1 (27). С. 135–142.

КООПЕРАЦИЯ НАУКИ И ОБЩЕСТВА: В ПОИСКАХ ИННОВАЦИОННОЙ И УСТОЙЧИВОЙ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ

УДК 33.334

ИМУЩЕСТВО ООО «ЭЛЕКТРОПРОМСБЫТ» КАК ОБЕСПЕЧЕНИЕ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР

Верхоглядов Константин Владимирович, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: eprutskova@ruc.su

PROPERTY OF ELEKTROPROMSBYТ LLC AS ENSURING THE STABILITY OF BUSINESS STRUCTURES

Verkhoglyadov Konstantin Vladimirovich, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

В статье рассматриваются предпринимательские организации оказывающие важнейшее влияние на экономическую устойчивость развития страны в целом, что увеличивает необходимость рассмотрения проблемы обеспечения экономической устойчивости развития предпринимательских структур.

Ключевые слова: предпринимательские структуры, рыночная экономика, предпринимательская деятельность, дебиторская задолженность.

The article examines entrepreneurial organizations that have a major impact on the economic sustainability of the country's development, which increases the need to consider the problem of ensuring the economic sustainability of the development of entrepreneurial structures.

Keywords: business structures, market economy, entrepreneurial activity, accounts receivable.

Обеспечение устойчивого развития предпринимательских структур является одной из актуальных и стратегических задач для России. Социально-экономическое положение Российской Федерации, точнее, ее состояние, развитие, окажет влияние на то, что, сможет ли страна занять достойное место среди развитых стран или же останется сырьевым источником развитых стран с весьма незначительным влиянием в мировой экономике и политике. Ситуация, в которой оказалась России сегодня, выдвинула на первый план работу с собственными предприятиями, в том числе и предпринимателями, поставив главную задачу – это импортозамещение и поддержка малого и среднего бизнеса.

Определяющей в развитой рыночной экономике является общеэкономическая функция, которая объективно обусловлена ролью предпринимательских организаций и индивидуальных предпринимателей как субъектов рынков [6]. Предпринимательская деятельность направлена на производство товаров (выполнение работ, оказание услуг) и их доведение до конкурентных потребителей. Причем предпринимательская деятельность осуществляется ее субъектами под воздействием всей системы экономических законов рыночной экономики (спроса и предложения, конкуренции, стоимости и др.), что является объективной основой проявления общеэкономической функции. Поступательное развитие предпринимательских структур является одним из определяющих условий экономического роста, увеличения объемов валового внутреннего продукта и национального дохода, а этот фактор также выступает как проявление в системе хозяйственных отношений общеэкономической функции.

Предпринимательские организации оказывают важнейшее влияние на экономическую устойчивость развития страны в целом, что увеличивает необходимость рассмотрения проблемы обеспечения экономической устойчивости развития предпринимательских структур [7].

Поэтому совершенствование, как теории, так и практики обеспечения устойчивости развития предпринимательских структур как основы стратегического планирования на предприятиях является особо актуальным.

Эти проблемы важны и для нашего предприятия ООО «ЭЛЕКТРОПРОМСБЫТ», являющегося представителем Компании «Русский свет». ООО «ЭЛЕКТРОПРОМСБЫТ» зарегистрировано 20 ноября 2009 года, поэтому имеет большой опыт на рынке электротехнической продукции. Основным видом деятельности предприятия является оптовая торговля электрической бытовой техникой. Большое значение для всех предприятий выступает имущество, которое является основой для ведения предпринимательской деятельности. поэтому считаем необходимым на основе бухгалтерской отчетности предприятия и из официальных источников Государственного информационного ресурса бухгалтерской (финансовой) отчетности ресурса БФО проанализировать активы ООО «ЭЛЕКТРОПРОМСБЫТ» (табл. 1).

Таблица 1 – Имущество ООО «ЭЛЕКТРОПРОМСБЫТ» за 2022–2024 гг., тыс. руб.

Показатели	2022 г	2023 г	2024 г	Абс. откл. 2024 г от 2022 г	Темп роста 2024 г к 2022 г, %
Нематериальные активы	–	–	456	+456	–
Основные средства	3 306	2 532	1 659	-1 647	50,1
Отложенные налоговые обязательства	–	–	120	-120	–
Итого внеоборотные активы	3 306	2 532	2 234	-1 072	67,5
Запасы	75	1 355	263	+188	350,6
Дебиторская задолженность	1 517 662	2 316 977	2 747 602	+1 229 940	181,0
Финансовые вложения	–	–	30 064	+30 064	–
Денежные средства	20 309	89 566	61 922	+41 613	304,8
Прочие оборотные активы	1 635	3 192	674	-961	41,2
Итого оборотные активы	1 539 680	2 411 104	2 840 525	+1 300 845	184,4
Всего имущество	1 542 987	2 413 636	2 842 759	+1 299 772	184,2

Нематериальные активы являются новой статьей в имущество предприятия, так как появились только в 2024 г., что связано с закреплением товарного знака «Русский Свет», «ЭЛЕКТРОПРОМСБЫТ» и вложением 456 тыс. руб. в рекламные кампании.

Основные средства предприятия сократились на половину 49,9 % за счет выбытия изношенных фондов, продажи транспортных средств и амортизации. В абсолютном выражении сумма основных фондов сократилась на -1 647 тыс. руб., что в свою очередь привело к уменьшению внеоборотных активов на 1 072 тыс. руб. Внеоборотные активы сократились на 32,5 %.

Остатки запасов на конец 2024 г. составляют незначительную величину 263 тыс. руб., но темп роста составил 350,6 % за анализируемый период. Учитывая, что у ООО «ЭЛЕКТРОПРОМСБЫТ» нет собственных складов, предприятие работает «с колес», осуществляет доставку товаров сразу от производителей «точно в срок», это свидетельствует несогласованности графика поставки с производителем.

Отрицательным моментом, который негативно сказывается на деятельности предприятия это темп роста дебиторской задолженности 181 %.

Дебиторская задолженность на конец 2024 г. в размере 2 747 602 тыс. руб. тормозит предпринимательскую деятельность всех структур, потому что изымает из денежного оборота денежные средства для закупки новых товаров.

В целом за анализируемый период долги дебиторов увеличились на 1 229 940 тыс. руб.

Руководство предприятия усилило контроль за расчетной дисциплиной со стороны должников по каждому филиалу, подразделению, отделу, менеджеру.

По дебиторам с просроченной задолженностью и с сомнительными контрагентами ведется направленная претензионная работа. Проработана новая форма договоров поставки на основе 100 % предоплаты. Электротехническая продукция теперь отгружается после поступления на расчетный счет ООО «ЭЛЕКТРОПРОМСБЫТ» оплаты товара.

Положительным фактором является рост денежных средств за анализируемый период на 41 613 тыс. руб., что в абсолютном выражении составило на 204,8 %. Сумма денежных средств на конец года могла бы оказаться больше. Руководство предприятия приняло решение разместить часть денежных средств в депозит, поскольку ставка рефинансирования Центрального банка Российской Федерации была увеличена до 24 %.

Поэтому финансовые вложения оказались новой статьей в оборотных средствах за последние три года и их размер на конец 2024 г. составил 30 064 тыс. руб. Прочие оборотные активы сократились на 961 тыс. руб., или на 58,8 %.

Оборотные активы на конец 2024 г. получены в размере 2 840 525 тыс. руб. их абсолютный прирост получен на 1 300 845 тыс. руб., темп роста 184,4 %. В целом имущество ООО «ЭЛЕКТРОПРОМСБЫТ» за анализируемый период возросло на 1 299 772 тыс. руб. и на конец 2024 г. составило 2 842 759 тыс. руб. темп роста имущества предприятия составил 184,2 %. Но наряду с таким ростом активом, следует отметить большой негативный фактор. Данный рост произошел в основном за счет роста дебиторской задолженности на 81,00 %. Следовательно, не только руководство предприятия, но и каждый руководитель филиала, менеджер, бухгалтер на своем участке должен контролировать не только сроки поставки товаров, но прежде всего и своевременные расчеты от покупателей.

Развитие рыночных отношений влияет на становление и формирование конкурентной среды, что,

несомненно, приводит к усилению воздействия внешней среды, которое становится все более агрессивными, что само по себе является дестабилизирующим моментом в жизни экономической системы, способным вывести ее из равновесия и привести к кризису и возможному банкротству. А предпринимательские структуры, являясь неотъемлемой частью механизма рыночной экономики, все чаще подвергаются острым вызовам современного мира. Поэтому исследование проблем обеспечения устойчивости развития предпринимательских структур, как основа стратегического планирования для ООО «ЭЛЕКТРОПРОМСБЫТ» имеет особую актуальность.

ЛИТЕРАТУРА

1. Выписка из Единого Государственного Реестра Юридических Лиц // URL: <https://ul-1097746735130-20250424125259.pdf>
2. Информация из Государственного информационного ресурса бухгалтерской (финансовой) отчетности ресурса БФО // URL: https://0710099_7723738018_2024_000_20250424_7490f827-e3f6-406c-9f29-8a17e1eb9da8.PDF
3. Лекционный материал. Содержание предпринимательской деятельности // URL: <https://aic.cfuv.ru/wp-content/uploads/2020/03/MDK0402agro4-z-rmz.pdf?ysclid=m9vkkkitcac843947735>
4. Почепский О. Виды бизнеса: какие формы предпринимательства бывают, список всех отраслей, которые существуют // URL: <https://www.cleverence.ru/articles/biznes/kakie-byvayut-vidy-i-formy-biznesa-vse-sfery-i-otrasli-v-spiskakh/>
5. Симонова Е. В. Обеспечение устойчивости развития предпринимательских структур в условиях кризиса / Е. В. Симонова // История и практика современной науки. // URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/obespechenie-ustoychivosti-razvitiya-predprinimatelskih-struktur-v-usloviyah-ekonomicheskogo-krizisa/viewer>
6. Скворцова М. А., Хайров Р. Р., Зотова Е. В., Пруцкова Е. В. Инфраструктура поддержки малого и среднего бизнеса Республики Мордовия: механизмы, инструменты и модели развития. Москва, 2022.
7. Кузнецова Т. Е. Приемы и способы стимулирования // В сборнике: Инновационные процессы в развитии современного общества. материалы II Международной заочной научно-практической конференции. Ответственный редактор Б. Ф. Кевбрин; Саранский кооперативный институт РУК. 2014. С. 176–179.

УДК 330.83.

ЭВОЛЮЦИЯ ТЕОРИИ КОНКУРЕНЦИИ

Волкова Наталья Николаевна, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: natalia_635@mail.ru

THE EVOLUTION OF COMPETITION THEORY

Volkova Natalia Nikolaevna, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Современная экономика сталкивается с новыми вызовами, такими как глобализация, цифровизация и монополизация рынков технологическими гигантами. Это требует пересмотра традиционных теорий конкуренции и адаптации их к новым условиям. В данной статье рассматриваются основные этапы развития теории конкуренции, начиная с классической экономической мысли XVIII–XIX веков и заканчивая современными подходами.

Ключевые слова: поведенческий, функциональный, структурный, институциональный, управленческий подходы к сущности конкуренции; инновационная концепция конкуренции; рыночная, теория человеческого капитала.

The modern economy faces new challenges such as globalization, digitalization and monopolization of markets by technology giants. This requires a revision of traditional theories of competition and their adaptation to new conditions. This article examines the main stages of the development of competition theory, starting with classical economic thought of the 18th–19th centuries and ending with modern approaches.

Keywords: behavioral, functional, structural, institutional, managerial approaches to the essence of competition; innovative concept of competition; market, human capital theory.

Конкуренция является ключевым элементом рыночной экономики, обеспечивая эффективное распределение ресурсов, стимулируя инновации и способствуя экономическому росту. Теоретическое осмысление конкуренции претерпело значительную эволюцию: от классической концепции свободного рынка до современных цифровых моделей.

1. Классическая экономическая теория конкуренции

Классическая школа политической экономии заложила основы теории конкуренции. Адам Смит в своем труде «Исследование о природе и причинах богатства народов» [1] описал принцип «невидимой руки рынка», согласно которому свободная конкуренция автоматически регулирует экономические процессы и способствует максимальному благосостоянию общества.

Давид Рикардо дополнил эту теорию, предложив концепцию сравнительных преимуществ, согласно которой каждая страна должна специализироваться на производстве тех товаров, где у нее относительно ниже издержки [2]. Это стало основой для теории международной торговли, доказавшей, что конкуренция на глобальном уровне может способствовать общему экономическому росту.

Джон Стюарт Милль, продолжая развивать идеи классической школы, дополнил концепцию конкуренции анализом влияния внешних эффектов и роли государства в устранении рыночных сбоев [3].

2. Неоклассическая теория конкуренции

Во второй половине XIX века сформировалась неоклассическая школа, в центре которой находилось изучение механизмов спроса и предложения. Альфред Маршалл [4] разработал модель рыночного равновесия, объяснив, как конкуренция влияет на ценообразование через предельные издержки.

В этот же период формируется концепция совершенной конкуренции, предложенная Фрэнком Найтом и Эдвардом Чемберленом. Основные признаки совершенной конкуренции:

- большое число покупателей и продавцов,
- однородность товаров,
- свободный вход и выход из рынка,
- полная информация о ценах и товарах [5].

Однако на практике условия совершенной конкуренции редко встречаются, поэтому стали развиваться концепции монополистической конкуренции и олигополии.

3. Теории несовершенной конкуренции

В 1930-е годы Эдвард Чемберлен и Джоан Робинсон предложили модели монополистической конкуренции и олигополии, объясняющие рыночное поведение в условиях ограниченного числа игроков и дифференциации товаров [6–7].

В середине XX века теория конкуренции обогатилась игровой теорией, предложенной Джоном Нэшем. Введение концепции равновесия Нэша позволило описать стратегическое взаимодействие компаний, учитывающих поведение конкурентов [8]. Например, модель «дилеммы заключенного» показывает, как компании могут прийти к равновесию, даже если конкуренция не ведет к оптимальному для всех результату.

Помимо этого, Фридрих Хайек развил идею конкуренции как процесса дискавери, в котором предприниматели постоянно ищут новые возможности, что приводит к динамическому развитию рынков [9].

4. Современные подходы к конкуренции

Во второй половине XX века Йозеф Шумпетер разработал концепцию созидательного разрушения: технологические инновации разрушают старые отрасли и создают новые рынки [10]. Это объясняет, почему крупные корпорации, некогда доминировавшие в своих отраслях (например, Kodak в фотографии или Nokia в мобильных телефонах), уступают место новым конкурентам.

В 1980-х годах Майкл Портер разработал модель пяти сил конкуренции, включающую:

1. Конкуренцию между существующими компаниями.
2. Угрозу появления новых игроков.
3. Влияние поставщиков.
4. Влияние покупателей.
5. Угроза товаров-заменителей.

Эта модель активно применяется в стратегическом менеджменте и бизнес-анализе для оценки конкурентной среды компании.

4.1. Конкуренция в цифровой экономике

В XXI веке цифровизация изменила природу конкуренции. Жан Тироле изучает платформенные рынки, где сетевые эффекты создают условия для естественных монополий. Например, Google стал лидером на одном из своих рынков за счет масштабирования пользовательской базы и обработки данных.

Цифровая экономика также привела к появлению алгоритмической конкуренции, когда компании используют AI для ценообразования и анализа конкурентов. Это требует пересмотра антимонопольного регулирования, поскольку традиционные методы контроля (например, разделение компаний) не всегда эффективны в платформенных экосистемах.

Современные исследования конкуренции все больше учитывают влияние поведенческой экономики, исследующей, как когнитивные ограничения и эмоции влияют на рыночные решения [11].

Заключение

Эволюция теории конкуренции отражает изменения в экономической среде. От концепции свободного рынка XVIII века до цифровых моделей XXI века конкуренция остается ключевым фактором экономического развития.

Современные вызовы, такие как глобализация, технологические изменения и цифровизация, требуют адаптации традиционных экономических моделей. Исследования в области платформенной экономики, алгоритмической конкуренции и поведенческих факторов станут основой будущих теорий.

ЛИТЕРАТУРА

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Москва : Экономика, 2018. 784 с.
2. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. Москва : Наука, 2017. 560 с.
3. Милль Дж. С. Основы политической экономии. Санкт-Петербург : Питер, 2019. 640 с.
4. Маршалл А. Принципы экономической науки. Москва : Дело, 2020. 912 с.
5. Chamberlin E. The Theory of Monopolistic Competition. Cambridge : Harvard University Press, 1933. 324 p.
6. Robinson J. The Economics of Imperfect Competition. London : Macmillan, 1933. 352 p.
7. Nash J. Non-Cooperative Games // Annals of Mathematics. 1950. Vol. 54, No. 2. P. 286–295.
8. Schumpeter J. Capitalism, Socialism and Democracy. New York : Harper, 1942. 431 p.
9. Porter M. Competitive Strategy. New York : Free Press, 1980. 397 p.
10. Tirole J. Economics for the Common Good. Princeton : Princeton University Press, 2017. 576 p.
11. Хайров Р. Р., Кузнецова Т. Е. Применение процессного подхода к разработке конкурентной стратегии предприятия хлебопекарной промышленности // Экономика и предпринимательство. 2015. № 2 (55). С. 711–714.

УДК 33.331

РОЛЬ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В РАЗВИТИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Девяткин Александр Владимирович, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: eprutskova@ruc.su

THE ROLE OF HUMAN CAPITAL IN THE DEVELOPMENT OF ENTERPRISE ACTIVITIES

Devyatkin Aleksandr Vladimirovich, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

В статье рассматриваются основные моменты реорганизации системы управления организации, где выступает человеческий капитал, что является неотъемлемой составляющей кадровой политики каждого хозяйствующего субъекта.

Ключевые слова: реорганизация, человеческий капитал, кадры, эффективность коммерческой организации.

The article examines the main points of the reorganization of the management system of an organization where human capital acts, which is an integral part of the personnel policy of each economic entity.

Keywords: reorganization, human capital, personnel, efficiency of a commercial organization.

Ключевым моментом реорганизации системы управления любой организации выступает человеческий капитал, что является неотъемлемой составляющей кадровой политики каждого хозяйствующего субъекта.

В современных условиях развития рыночной экономики нашей страны огромное значение приобретает формирование, подбор и расстановка кадров. Рыночные условия и все более возрастающее разделение труда увеличивают и принципиально изменяют требования к управлению хозяйством страны, производством на отдельно взятом предприятии, вызывает все возрастающую потребность в хорошо профессионально подготовленных кадрах.

Управляющее звено любого уровня экономики должно состоять из наиболее компетентных кадров, знающих условия производства и его технико-технологические процессы, имеющие специальное профессиональное образование.

В компаниях – официальных дилеров производителей, учитывая специфику торговой деятельности, проблемы методических подходов активизации человеческого капитала имеют особую значимость. Поэтому на данном этапе необходимо незамедлительное научное и практическое разрешение проблем активизации человеческого капитала коммерческой организации.

Эффективность коммерческой организации, ее дальнейшее благополучие и успех все в большей степени зависят от ее главного ресурса – человеческого капитала. Обученные, подготовленные и талантливые кадры являются наиболее ценным активом организации, управление которым становится ее стратегической задачей.

Однако некорректно работника считать ресурсом, ресурсом является интеллектуальный капитал, т. е. то, чем работник обладает.

Исходя из вышеизложенных мнений, мы можем сформулировать и предложить следующее определение человеческого капитала.

Человеческий капитал – это совокупность всех человеческих ресурсов, включающих в себя наемных работников организации, работающих собственников и совладельцев, совместно реализующих цель по производству товаров или оказанию услуг, обладающих профессиональными и качественными характеристиками и имеющих трудовые взаимоотношения с работодателем (табл. 1).

Таблица 1 – Основные термины, характеризующие человеческий капитал

Автор	Определение
Аверченко Л. К. [2, с. 45]	Персонал можно представить, с одной стороны, как подсистему управления, объект управления в организации, выступающей в качестве системы, с другой – как систему более низкого уровня.
Дейнека А. В. [3, с. 56]	Человеческий капитал – это сотрудники организации, работающие по найму и обладающие определенными профессиональными и качественными характеристиками.
Михайлов Б.Ф. [4, с. 78]	Под человеческим капиталом понимается полный личный состав наемных работников организации или предприятия. Термин «человеческий капитал» означает совокупность работников организации вообще, лишенных индивидуальных различий, т. е. общий трудовой ресурс организации.
Татарников А. А. [5, с. 87]	Под человеческим капиталом следует понимать работников всех категорий, чей живой труд интегрирован в общие трудозатраты организации, на компенсацию которых расходуются учитываемые средства. Человеческий капитал – ключевой фактор производства, полностью определяющий успех и неудачи компании; персонал, в отличие от материальных и денежных факторов, активный фактор, принимающий и реализующий решения.
Турчинова А. И. [6, с. 106]	Человеческий капитал представляет собой совокупность всех человеческих ресурсов, которые представлены в организации.

Мы считаем, что развитие человеческого капитала коммерческой организации должно обеспечить оперативный контроль над качеством и количеством труда, за использованием средств, включаемых в фонд оплаты труда, и выплатами социального характера.

Роль человеческого капитала в обеспечении эффективной деятельности коммерческой организации постоянно возрастает. Для достижения целей, направленных на повышение эффективности деятельности коммерческой организации и увеличения стоимости бизнеса, необходимы постоянные инвестиции в персонал, повышение его квалификации, условий труда, материальной заинтересованности, а также социальной удовлетворенности.

Развитие человеческого капитала коммерческой организации должно ответить на вопрос об удовлетворенности персонала своей работой, оплатой труда, психологическим климатом в коллективе, а также дать ответ на вопрос, насколько вероятно потеря квалифицированного работника организацией.

В России основной классификацией человеческого капитала является классификация по категориям работников, согласно Общероссийского классификатора профессий рабочих, должностей служащих и тарифных разрядов ОК 016-94 (ОКПДТР) [1, с. 45].

Информационной базой для анализа человеческого капитала как подхода к повышению эффективности деятельности коммерческой организации являются:

- статотчетность по форме 57-Т «Сведения о заработной плате работников по профессиям и должностям» [1, с. 24]
- форма статистического наблюдения № 1 кадры «Сведения о повышении квалификации и профессиональной подготовке работников организаций»;
- статотчетность по форме П-4 «Сведения о численности и заработной плате работников» обязательный отчет, в котором сведения приводятся в целом по организации и по фактическим видам экономической деятельности о численности работников и начисленной заработной плате за отчетный месяц или за период с начала года; о количестве отработанных человеко-часов и выплатах социального характера ежеквартально, за период с начала года [1, с. 104].

В экономической литературе, наряду с классификацией человеческого капитала по категории работников, встречаются и другие классификации кадров [3, с. 81]:

- 1) по отношению к участию в производственно-технологическом процессе персонал подразделяется на основных и вспомогательных работников;
- 2) по функциям, выполняемым в процессе труда, кадры подразделяются на шесть категорий: рабочие, инженерно-технические работники (ИТР), служащие, младший обслуживающий персонал (МОП), ученики, охрана;
- 3) по месту в управленческой структуре различают следующие категории кадров: линейные руководители, функциональные руководители, специалисты, технический/ вспомогательный персонал;
- 4) по сроку работы: постоянные, сезонные, временные работники.

Коммерческие организации самостоятельно формируют состав и численность кадров, которая регистрируется в штатном расписании. В штатном расписании устанавливается перечень должностей, тарифных ставок, надбавок, а также рассчитан фонд оплаты труда за определенный период (год). На каждой коммерческой организации разрабатывается структура управления персоналом, которая утверждается приказом руководителя. Человеческий капитал является активным элементом процесса труда.

Обобщая вышеизложенное, представим собственное определение человеческого капитала. Человеческий капитал – это социально-экономическая категория, характеризующая человеческие ресурсы коммерческой организации, региона, страны. В отличие от трудовых ресурсов, объединяющих всё трудоспособное население страны (как занятых, так и потенциальных работников), понятие «человеческий капитал» включает в себя постоянный состав работников, которые трудятся в коммерческой организации по трудовым договорам и договорам гражданско-правового характера (подрядчики) [7].

Человеческий капитал коммерческой организации является обязательным объектом при изучении стратегического и финансового менеджмента, экономического анализа, бухгалтерского учета. Результатами анализа человеческого капитала как подхода к повышению эффективности деятельности коммерческой организации являются ответы на вопросы об обеспеченности кадрами и их движении, использовании рабочего времени, производительности труда и оплаты труда.

ЛИТЕРАТУРА

1. Законодательные акты Российской Федерации от 21.07.2014 г. № 11–ФКЗ : (с изм. и доп.) // СПС «Консультант Плюс» : Москва, 2024. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28399/.
2. Аверченко Л. К. Управление персоналом в организации : учеб. пособие для всех форм обучения / Л. К. Аверченко. Новосибирск : Изд-во СибАГС, 2022. 203 с.
3. Дейнека А. В. Управление персоналом организации / А. В. Дейнека. Москва : Дашков и К, 2021. 288 с.
4. Михайлов Б. Ф. Методы управления персоналом / Б. Ф. Михайлов. Москва : Бизнес, 2022. 245с.
5. Татарников А. А. Управление персоналом : учеб. пособие/ А. А. Татарников. Интерпрессервис : Экоперспектива, 2022. 352 с.
6. Турчинова А. И. Управление персоналом: учебник / А. И. Турчинова. 2–е изд., перераб. и доп. Москва : РАГС, 2021. 608 с.
7. Кузнецова Т. Е. Приемы и способы стимулирования // В сборнике: Инновационные процессы в развитии современного общества. материалы II Международной заочной научно-практической конференции. Ответственный редактор Б. Ф. Кевбрин; Саранский кооперативный институт РУК. 2014. С. 176–179.

УДК 336.64

ОЦЕНКА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ АО «СТАНКОСТРОИТЕЛЬ»

Девяткина Татьяна Анатольевна, преподаватель

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: t.a.devyatkina@ruc.su

ASSESSMENT OF THE USE OF FINANCIAL RESOURCES STANKOSTROITEL JSC PRODUCTION ENTERPRISE

Tatiana Anatolyevna Devyatkina, teacher

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Оценка использования финансовых ресурсов производственного предприятия является крайне актуальной темой в современных условиях экономической нестабильности и быстро меняющегося рынка. Эффективная оценка финансовых ресурсов позволяет предприятиям лучше понимать свои возможности и риски, что способствует устойчивости в условиях кризисов и экономических изменений.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, устойчивость, рентабельность, эффективность, коэффициенты платежеспособности

Assessment of the use of financial resources of a manufacturing enterprise is an extremely relevant topic in modern conditions of economic instability and a rapidly changing market. An effective assessment of financial resources allows enterprises to better understand their opportunities and risks, which contributes to resilience in the face of crises and economic changes.

Keywords: financial resources, sustainability, profitability, efficiency, solvency coefficients

Финансовые ресурсы производственного предприятия представляют собой денежные средства и другие активы, которые могут быть использованы для финансирования деятельности предприятия, обеспечения его функционирования и достижения поставленных целей.

Эффективное управление этими ресурсами позволяет производственным предприятиям оптимизировать свои операции, снижать затраты и повышать прибыльность. Важно также учитывать, что финансовые ресурсы должны быть сбалансированы и соответствовать стратегии развития предприятия.

Одними из главных характеристик предприятия являются стабильность и устойчивость его деятельности [3]. Для того, чтобы определить состояние на предприятии, проанализируем некоторые основные показатели, характеризующие эффективность использования финансовых ресурсов АО «Станкостроитель» за 2022–2023 гг. Согласно данным бухгалтерской отчетности, рассчитаем показатели рентабельности в таблице 1.

**Таблица 1 – Показатели рентабельности АО «Станкостроитель»
за 2022–2023 гг.**

Показатели	2022 г.	2023 г.	Абсолютное изменение (+, -)	Относительное изменение, %
Выручка, тыс. руб.	751 277	1 053 485	302 208	140,2
Себестоимость продаж, тыс. руб.	(554 504)	(733 910)	179 406	132,3
Коммерческие расходы, тыс. руб.	13 903	56 651	42 748	407,5
Управленческие расходы, тыс. руб.	55 639	70 668	15 029	127,0
Прибыль от продаж, тыс. руб.	127 231	192 256	65 025	151,1
Чистая прибыль, тыс. руб.	104 783	163 557	58 774	156,1
Актив баланса, тыс. руб.	430 623	1 317 869	887 246	306,0
Собственный капитал, тыс. руб.	226 822	390 379	163 557	172,1
Рентабельность продаж, %	13,9	15,5	1,6	111,5
Рентабельность продукции, %	18,9	22,3	3,4	117,9
Рентабельность активов, %	24,3	12,4	-11,9	51,0
Рентабельность затрат, %	20,4	22,3	1,9	109,3
Рентабельность собственного капитала, %	46,2	41,9	-4,3	90,7

По данным таблицы 1 можно сделать следующие выводы:

Рентабельность продаж выросла в 2023 г. по сравнению с 2022 г. и составила 15,5 %, что является хорошей тенденцией для предприятия.

Рентабельность продукции в динамике также имеет рост и в 2023 г. данный показатель составил 22,3 %, что больше, чем в 2022 г. (18,9 %). Такая тенденция свидетельствует о том, что предприятие успешно функционирует на рынке со своими товарами.

Рентабельность активов снизилась в 2023 г. на 49 % и составила 22,3 % по сравнению с 2022 г. (24,3 %). Уменьшение данного показателя может свидетельствовать о снижении эффективности использования финансовых ресурсов АО «Станкостроитель».

Рентабельность затрат отражает способность организации контролировать уровень затрат, а также эффективность политики ценообразования. За анализируемый период данный показатель вырос и составил в 2023 г. 22,3 %.

Рентабельность собственного капитала снизилась в 2023 г. по сравнению с 2022 г. и составила 41,9 %. Это произошло за счет того, что чистая прибыль анализируемого предприятия в динамике увеличивается медленнее, чем собственный капитал.

Для дальнейшего анализа предприятия, рассмотрим основные показатели платежеспособности АО «Станкостроитель» в таблице 2.

Таблица 2 – Показатели платежеспособности АО «Станкостроитель» за 2022–2023 гг.

Показатели	2022 г.	2023 г.	Абсолютное изменение (+, -)	Относительное изменение, %
Чистая прибыль, тыс. руб.	104 783	163 557	58 774	156,1
Краткосрочные обязательства, тыс. руб.	161 476	885 979	724 503	548,6
Долгосрочные обязательства, тыс. руб.	7 114	6 300	-814	88,6
Собственный капитал, тыс. руб.	262 033	425 590	163 557	162,4
Актив баланса, тыс. руб.	430 623	1 317 869	887 246	306,0
Коэффициент общей платежеспособности	2,5	1,5	-1	60,0
Коэффициент финансового рычага	0,6	2,1	1,5	350,0
Коэффициент финансовой зависимости	0,4	0,7	0,3	175,0

Исходя из данных таблицы 2 видно, что коэффициент общей платежеспособности в указанные периоды больше 1. Это означает, что исследуемое предприятие может погашать свои текущие обязательства. Но отмечается тенденция снижения данного показателя на 40% и в 2023 г.

коэффициент составил 1,5. Дальнейшее снижение данного показателя может привести к трудностям с выплатами по обязательствам.

Коэффициент финансового рычага имеет тенденцию увеличения за исследуемый период. Так, в 2022 г. данный показатель составляет 0,6, что указывает на умеренную зависимость от заемных средств и баланс между использованием заемного и собственного капитала. В 2023 г. коэффициент равен 2,1, что может говорить о возникновении неустойчивости финансового положения предприятия, так как доля заемных средств составляет большую часть капитала.

Коэффициент финансовой зависимости также имеет тенденцию к увеличению за исследуемый пе-

риод, что является негативным фактором для предприятия. Так, в 2022 г. данный показатель равен 0,4, а в 2023 г. – 0,7. Увеличение показателя может привести к более сильной зависимости предприятия от кредиторов.

Также рассчитаем и проанализируем коэффициенты ликвидности в таблице 3.

Таблица 3 – Показатели ликвидности АО «Станкостроитель» за 2022–2023 гг.

Показатели	2022 г.	2023 г.	Абсолютное изменение (+, -)	Относительное изменение, %
Оборотные активы, тыс. руб.	353 368	1 165 459	812 091	в 3,3 раза
Краткосрочные обязательства, тыс. руб.	161 476	885 979	724 503	в 5,5 раза
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	128 884	460 979	332 095	в 3,6 раза
Финансовые вложения, тыс. руб.	24 073	359 123	335 050	в 15 раз
Денежные средства и денежные эквиваленты, тыс. руб.	15 900	6 649	-9251	41,8
Коэффициент текущей ликвидности	2,2	1,3	-0,9	59,1
Коэффициент быстрой ликвидности	1,0	0,9	-0,1	90,0
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,2	0,4	0,2	200,0

Исходя из данных таблицы 3 видно, что коэффициент текущей ликвидности имеет тенденцию снижения за исследуемый период. Так, в 2022 г. данный показатель имеет значение 2,2, что свидетельствует о способности АО «Станкостроитель» быстро покрыть свои краткосрочные обязательства. А в 2023 г. коэффициент снизился на 40,9 % и составил 1,3. Такая тенденция в дальнейшем может привести к трудностям в погашении организацией своих текущих обязательств.

Коэффициент быстрой ликвидности также имеет тенденцию снижения за исследуемый период. Так, в 2022 г. показатель имеет значение 1, что говорит о том, что предприятие способно погасить свои краткосрочные обязательства за счет продажи ликвидных активов. В 2023 г. показатель снизился на 10 % и составил 0,9. При таком значении коэффициента ликвидные активы не покрывают краткосрочные обязательства, а значит существует риск потери платежеспособности, что является негативным сигналом для инвесторов.

Коэффициент абсолютной ликвидности имеет тенденцию увеличения за исследуемый период. Так, в 2022 г. данный показатель имеет значение 0,2, что говорит о том, что предприятие сможет быстро погасить 20% своих краткосрочных обязательств. В 2023 г. коэффициент увеличился в 2 раза и составил 0,4, что говорит о том, что предприятие сможет быстро погасить 40% своих краткосрочных обязательств.

Результаты анализа показателей использования финансовых ресурсов АО «Станкостроитель» позволили выявить слабые места в эффективности их использования. Несмотря на увеличение финансовых результатов за 2022–2023 гг., предприятие недостаточно обеспечено собственными финансовыми ресурсами и сильно зависимо от внешних источников финансирования. Об этом свидетельствуют рассчитанные показатели платежеспособности за 2022–2023 гг. Тенденция снижения показателей ликвидности в дальнейшем также может привести к трудностям в погашении организацией своих текущих обязательств.

Для решения данных проблем необходима реализация мер по увеличению финансовых результатов с помощью повышения доходов, либо оптимизации расходов, а также меры по оптимизации размера задолженности предприятия перед кредиторами [4].

Вот несколько ключевых путей, которые могут помочь в этом:

1. Оптимизация финансового планирования.
2. Управление оборотными средствами.
3. Снижение затрат.
4. Инвестиции в технологии.
5. Управление долгами.
6. Анализ рентабельности.
7. Развитие человеческого капитала.
8. Финансовый мониторинг и контроль.
9. Диверсификация источников финансирования.
10. Устойчивое развитие.

Эти меры помогут производственному предприятию не только повысить эффективность использования финансовых ресурсов, но и улучшить общую финансовую устойчивость и конкурентоспособность на рынке.

ЛИТЕРАТУРА

1. Трошина О. В. Финансы организаций (предприятий): учебное пособие / О. В. Трошина; Пермский государственный национальный исследовательский университет. Пермь, 2021. 2,52 Мб; 198 с. URL: <http://www.psu.ru/files/docs/science/books/uchebnie-posobiya/troshinafinansy-organizacij.pdf>.
2. <https://yandex.ru/search/?text=Бухгалтерская+отчетность+АО+«Станкостроитель»+за+2023+год.&lr=42&clid=2270456>
3. Кузнецова Е. Г., Кузнецова Т. Е. Стимулирование сбыта продукции предприятия как инструмент воздействия на рыночный спрос // Экономика и предпринимательство. 2014. № 12-2 (53). С. 711–713.
4. Скворцова М. А., Хайров Р. Р., Зотова Е. В., Пруцкова Е. В. Инфраструктура поддержки малого и среднего бизнеса в Республике Мордовия: механизмы, инструменты и модели развития. Москва, 2022.

УДК 347.736

ЦИФРОВЫЕ РЕШЕНИЯ В ПРОЦЕДУРЕ БАНКРОТСТВА: ОПТИМИЗАЦИЯ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Зотова Елена Викторовна, кандидат экономических наук, доцент

Юртова Дарья Олеговна, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: ezotova@ruc.su; sliuniaevad@mail.ru

DIGITAL SOLUTIONS IN BANKRUPTCY PROCEEDINGS: OPTIMIZATION AND EFFICIENCY

Zotova Elena Viktorovna, PhD (Economics), Associate Professor

Yurtova Darya Olegovna, Master's student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

В современных условиях динамичного и нестабильного экономического окружения вопросы финансовой устойчивости организаций становятся особенно актуальными. Банкротство предприятий имеет значительные последствия для экономики в целом. По данным статистики, значительная доля предприятий сталкивается с риском банкротства. Это подчеркивает необходимость применения эффективных методов предотвращения финансовых катастроф и банкротства на базе информационных технологий и инструментов цифровизации. Их преимущества заключаются в способности предвидеть потенциальные финансовые проблемы и принимать своевременные меры для их устранения.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, риск банкротства, предотвращение финансовых потерь, информационные технологии, цифровизация, цифровые решения.

In today's dynamic and unstable economic environment, the issues of financial sustainability of organizations are becoming particularly relevant. Bankruptcy of enterprises has significant consequences for the economy as a whole. According to statistics, a significant proportion of enterprises face the risk of bankruptcy. This highlights the need to apply effective methods of preventing financial disasters and bankruptcy based on information technology and digitalization tools. Their advantages lie in the ability to anticipate potential financial problems and take timely measures to eliminate them.

Keywords: financial stability, bankruptcy risk, financial loss prevention, information technology, digitalization, digital solutions.

В современных условиях нестабильной экономической ситуации и высокой конкуренции вопрос оценки вероятности банкротства предприятий приобретает особую актуальность. Своевременное выявление признаков финансовой неустойчивости и риска банкротства позволяет руководству компаний принимать обоснованные управленческие решения для предотвращения кризисной ситуации и восстановления платежеспособности.

В рамках анализа эффективности деятельности организации, понятия «банкротство» и «несостоятельность» могут быть использованы как синонимы, так как главной целью диагностики вероятности банкротства является определение возможного неблагоприятного положения субъекта и принятия мер, позволяющих устранить факторы, оказывающие негативное влияние. В связи с этим существует множество подходов к определению сущности банкротства (табл. 1).

Таблица 1 – Авторские подходы к определению сущности банкротства

Автор	Определение
Зарубежные авторы	
Э. Альтман	«... кризисное финансовое положение фирмы, возникшее вследствие того, что совокупного чистого денежного потока компании недостаточно, чтобы покрыть свои текущие финансовые обязательства» [1, с. 12]
Дж. Ольсон	«... наступает, если прибыль компании до вычета процентов, налогов, износа и амортизации меньше, чем финансовые расходы (расходы на выплату процентов по долговым обязательствам) в течение двух последовательных лет, или, если в любой другой год, когда прибыль составляет менее, чем 80 % процентных расходов» [2]

Отечественные авторы	
Кондратьев П. Н.	«...следствие кризисных явлений в его финансовом состоянии, когда система управления финансами не справилась с кризисом, а мероприятия, направленные на его предотвращение не дали положительных результатов» [3, с. 67]
Шохин Е. И.	«...неспособность финансировать свою текущую деятельность и одновременно погашать краткосрочные(оперативные) обязательства. Ученый отмечает, что банкротство наступает в следствие дисбаланса экономического механизма воспроизводства капитала предприятия, в результате реализации неэффективной политики ценообразования и / или финансовой производственной, маркетинговой, инвестиционной политики» [4, с. 618]
Романовский М. Н.	«...крах, вызванный технической или физической неспособностью предприятия погасить взятые на себя финансовые обязательства. Это состояние, когда реальная рыночная стоимость активов фирмы ниже суммы их обязательств» [5, с. 204]

Исходя из таблицы 1 можно отметить, что несмотря на общую направленность на финансовые аспекты, зарубежные и отечественные авторы различаются в акцентах: первые больше ориентированы на количественные показатели, тогда как вторые акцентируют внимание на качественных аспектах управления и системных проблемах. Это подчеркивает многогранность понятия банкротства и необходимость комплексного подхода к его анализу.

Банкротство может возникать по разным причинам. Основные причины, по которым возникает банкротство, представлены на рисунке 1.

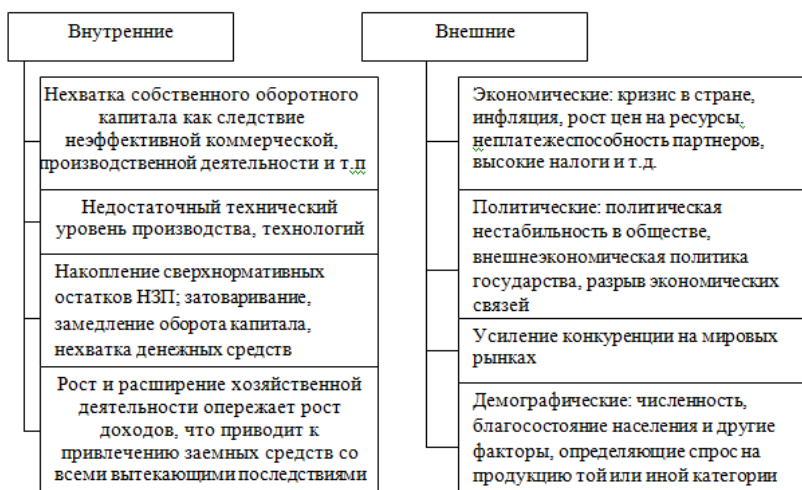


Рисунок 1.1 – Причины банкротства компаний [6, с. 124]

Таким образом, причины банкротства юридических лиц можно разделить на зависящие и независящие от предприятия, т. е. не всегда несостоятельность наступает из-за ошибок в деятельности предприятия.

В этой связи определенный интерес представляет анализ того, как в законодательстве России решен вопрос официального использования цифровых сервисов для предотвращения несостоятельности (банкротства) и каков на сегодняшний день уровень проникновения информационных технологий в сферу оценки несостоятельности хозяйствующих субъектов.

Несмотря на активное развитие цифровых методов в финансовой аналитике, их потенциал в сфере прогнозирования корпоративных дефолтов и банкротств остается недоиспользованным. Существующие исследования в данной области фокусируются преимущественно на бинарной классификации компаний по принципу «устойчивые/неустойчивые» на основе ограниченного набора финансовых индикаторов. При этом практически не исследованными остаются вопросы прогнозирования на различных временных горизонтах.

По таблице 2 можно ознакомиться с цифровыми методами финансовой аналитики, их потенциалом в сфере прогнозирования корпоративных дефолтов и банкротств. Анализ представленных цифровых методов показывает, что различные подходы к финансовой аналитике имеют разные уровни потенциала для прогнозирования корпоративных дефолтов и банкротств. Методы, основанные на машинном обучении и анализе больших данных, демонстрируют наивысший уровень точности и потенциала благодаря способности учиться на большом количестве исторических данных и выявлять сложные паттерны, которые могут ускользать от внимания традиционных методов. В то время как другие подходы, такие как анализ временных рядов и индивидуальные финансовые индикаторы,

также могут быть полезны, их способность к точному прогнозированию может ограничиваться зависимостью от структуры данных и текущих экономических условий.

Таблица 2 – Цифровые методы финансовой аналитики в сфере прогнозирования корпоративных дефолтов и банкротств [7–9]

Цифровые Методы	Описание	Потенциал для прогнозирования дефолтов
Анализ больших данных	Использование больших объемов данных для поиска паттернов и аномалий.	Высокий. Позволяет выявлять скрытые закономерности, предсказывая возможные проблемы.
Машинное обучение	Алгоритмы, которые обучаются на исторических данных и могут делать прогнозы.	Очень высокий. Может достичь высокой точности при наличии достаточного количества данных.
Индикаторы финансового здоровья	Анализ ключевых финансовых показателей, таких как рентабельность, ликвидность и долговая нагрузка.	Средний. Применение стандартных коэффициентов может давать общее представление, но не всегда учитывает особенности компании.
Анализ временных рядов	Моделирование временных рядов для предсказания будущих финансовых показателей.	Высокий. Эффективен для выявления трендов и циклов, но зависит от стабильности данных.
Комплексный анализ ситуаций	Изучение внешних и внутренних факторов, влияющих на бизнес.	Средний. Помогает создать полное представление о рисках, но требует обширных данных.
Анализ социальных медиа	Использование данных из социальных платформ для оценки репутации и настроений.	Слабый/средний. Может давать дополнительную информацию, но не является основным методом.

Большая часть цифровых методов диагностики и прогнозирования банкротства хозяйствующих субъектов строиться по следующей схеме:

- формирование обширной выборки финансовых показателей компаний, характеризующих их операционную эффективность, финансовую структуру и рыночную позицию;
- разработка методологии многоклассовой разметки уровня финансовой устойчивости компаний на основе кластеризации финансовых профилей;
- конструирование и обучение моделей на основе сверточных и рекуррентных нейронных сетей для прогнозирования финансовой устойчивости на горизонтах 1, 2, 3 года;
- валидация разработанных моделей на независимой тестовой выборке и бенчмаркинг с традиционными эконометрическими подходами;
- анализ экономической интерпретируемости результатов и определение наиболее значимых предикторов финансовой неустойчивости [7, с. 69].

Цифровизация и автоматизация процессов прогнозирования и предупреждения потери финансовой устойчивости и возможного банкротства, происходящих в компании способно:

- упростить и ускорить процесс принятия управленческих решений в отношении выбора и применения мер по предупреждению банкротства;
- сократить расходы на отдельные мероприятия по предупреждению банкротства организации;
- сэкономить время работы специалистов хозяйствующего субъекта;
- ускорить процесс оптимизации деятельности предприятия;
- ускорить процесс поиска частных инвесторов;
- упростить процесс анализа экономической ситуации государства.

Таким образом, применение современных цифровых методов финансовой аналитики несет в себе высокий потенциал для улучшения предсказуемости корпоративных рисков, однако важно комбинировать несколько подходов для достижения наилучших результатов.

Суть использования цифровых методов диагностики и прогнозирования банкротства хозяйствующих субъектов заключается в реализации их алгоритма (рис. 2).

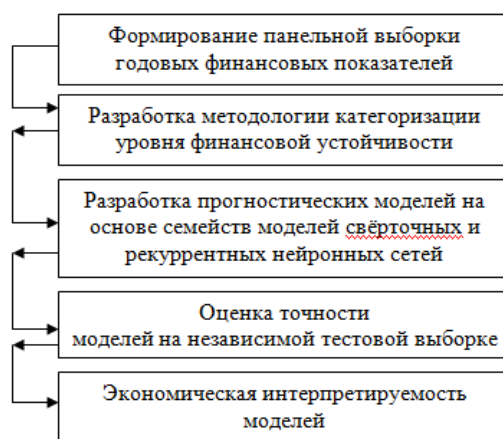


Рисунок 2 – Реализации алгоритма использования цифровых методов диагностики и прогнозирования банкротства хозяйствующих субъектов [8, с. 48]

На первом этапе формируется обширная панельная выборка, включающая годовые финансовые показатели за период минимум 2010–2023 гг. Для компании должно быть рассчитано 25 финансовых коэффициентов, характеризующих рентабельность, ликвидность, долговую нагрузку, деловую активность и рыночную оценку.

На втором этапе разрабатывается методология категоризации уровня финансовой устойчивости компаний. С использованием алгоритмов кластеризации (K-means, иерархическая кластеризация) на основе финансовых профилей могут быть выделены пять классов компаний: высокоустойчивые, устойчивые, нейтральные, неустойчивые, критически неустойчивые. Полученная разметка верифицируется через сопоставление с фактическими случаями дефолтов и банкротств.

Третий этап посвящен разработке прогностических моделей. Конструируется семейство моделей на основе свёрточных и рекуррентных нейронных сетей (CNN, LSTM) для прогнозирования вероятности попадания компании в каждый из 5 классов устойчивости на горизонтах 1, 2, 3 года.

Гиперпараметры моделей оптимизированы на валидационной выборке методом сеточного поиска. Для борьбы с переобучением применяются техники регуляризации (L1, L2, Dropout). В качестве функции потерь используется категориальная кроссэнтропия.

На четвертом этапе выполняется оценка точности моделей на независимой тестовой выборке, составившей минимум 20 % исходных данных. Качество классификации может оцениваться метриками Accuracy, Precision, Recall, F1-score. Проводится сравнение с эталонными эконометрическими моделями (логистическая регрессия, SVM, Random Forest). Для оценки статистической значимости различий в точности может быть применен тест МакНемара.

На пятом этапе анализируется экономическая интерпретируемость моделей. С использованием методов анализа значимости признаков (Permutation Importance, SHAP values) выявляются наиболее информативные финансовые показатели для прогнозирования финансовой устойчивости. Полученные закономерности соотносятся с результатами релевантных эмпирических исследований [9, с. 32].

Проведенное исследование позволило получить ряд значимых результатов, проливающих свет на перспективы применения цифровых методов и моделей для прогнозирования финансовой устойчивости хозяйствующих субъектов. Как уже отмечено ранее, цифровизация активно внедряется во все отрасли, в том числе в область несостоятельности и банкротства. Использование цифровизации в деле о несостоятельности и банкротстве осуществляется в соответствии с действующим законодательством. Используя современные инновационные возможности цифровизации руководитель субъекта хозяйствования сможет эффективно анализировать деятельность своего субъекта хозяйствования, вовремя выявлять существующие проблемы и причины наступления сложного финансового положения, а также принимать необходимые меры по предупреждению несостоятельности и банкротства, соответственно, минимизировать или вовсе избежать наступления отрицательных результатов в деятельности субъекта хозяйствования. Современные инновационные возможности цифровизации углубляют понимание структуры взаимосвязей между финансовыми метриками и корпоративными траекториями, подчеркивая нелинейность и кросс-секторальную вариативность данных связей [10]. Выявленные закономерности проблематизируют традиционные линейные модели прогнозирования банкротств и открывают перспективы для построения динамических нелинейных систем раннего предупреждения рисков.

Высокая работоспособность цифровых моделей к макроэкономическим шокам свидетельствует об их применимости в условиях турбулентной среды. Их применение потенциально способно на 25–30 % снизить долю неожиданных корпоративных дефолтов и на 15–20 % сократить связанные потери. Количественные оценки порогов критических значений финансовых индикаторов создают основу для калибровки автоматизированных систем мониторинга рисков. Перспективным представляется использование предложенного подхода для создания интегральных индексов финансовой устойчивости и их апробации в качестве опережающих индикаторов макрофинансовой нестабильности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Альтман Э. Финансовые трудности и банкротство корпораций: Прогнозирование и предотвращение банкротства, анализ и инвестирование в проблемные долги, 3-е издание. Москва : Лань, 2024. 136 с. ISBN 978-5-534-04842-1. Текст : непосредственный.
2. Ohlson J. Score for Predicting Corporate Bankruptcy // GWU Law School Public Law Research Paper. 2022. № 31. URL : https://www.researchgate.net/publication/358131513_James_Ohlson_O-Score_for_Predicting_Corporate_Bankruptcy
3. Кондратьев П. Н. Финансовый анализ субъектов предпринимательской деятельности: теория и практика : учебное пособие. Москва : Лань, 2024. 136 с. ISBN 978-5-534-04842-1. Текст : непосредственный.
4. Корпоративные финансы : учебник ; под ред. Шохина Е. И. Москва : КноРус, 2018. 768 с. ISBN 978-5-406-06000-1. Текст : непосредственный.
5. Романовский М. В Корпоративные финансы. Стандарт третьего поколения : учебное пособие. / М. В Романовский. Санкт-Петербург : Питер, 2022. 253 с. ISBN 978-5-496-00628-6. Текст : непосредственный.
6. Ручкин Р. Л. Понятие и природа несостоятельности (банкротства) юридических лиц: история и современность / Р. Л. Ручкин. Текст : непосредственный // Юридическая мысль. 2024. № 1(133). С. 12124–142
7. Квятович А. А. Роль цифровизации в предупреждении несостоятельности и банкротства субъектов хозяйствования / А. А. Квятович // Актуальные вопросы устойчивого развития регионов, отраслей, предприятий : материалы международной научно-практической конференции. В 2-х томах, Тюмень, 15 декабря 2023 года. Тюмень : Тюменский индустриальный университет, 2024. С. 69–73.
8. Шеер Август-Вильгельм Индустрия 4.0 : от прорывной бизнес-модели к автоматизации бизнес-процессов / Август-Вильгельм Шеер; перевод с английского О. А. Виниченко, Д. В. Стефановского; под редакцией Д. В. Стефановского. Москва : Дело, 2020. 272 с. (Академический учебник). ISBN 978-5-85006-194-4. Текст : непосредственный.
9. Булгаков А. Л. Применение нейронных сетей для прогнозирования платежеспособности российских компаний // Управление финансовыми рисками. 2011. № 1. С. 32–47.
10. Скворцова М. А., Хайров Р. Р., Зотова Е. В., Пруцкова Е. В. Инфраструктура поддержки малого и среднего бизнеса в Республике Мордовия: механизмы, инструменты и модели развития. Москва, 2022.

УДК 332.1

ОЦЕНКА ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ОСНОВА РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ

Полозова Анастасия Сергеевна, магистрант

Синягина Мария Викторовна, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: st806337@ruc.su; st452833@ruc.su

ASSESSMENT OF THE PRODUCTION POTENTIAL OF AN ENTERPRISE AS A BASIS FOR IMPLEMENTATION OF INVESTMENT POLICY

Polozova Anastasia Sergeevna, Master's Degree student

Sinyagina Maria Viktorovna, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье проведен анализ производственного и инновационного потенциала, позволяющий реально оценить ситуацию и разработать мероприятия, направленные на реализацию инвестиционной политики.

Ключевые слова: производственный потенциал, инвестиционный потенциал, инвестиционная политика, инновации.

The article contains an analysis of production and innovation potential, which allows us to realistically assess the situation and develop measures aimed at implementing investment policy.

Keywords: production potential, investment potential, investment policy, innovation.

Предприятие «Лидер-Компаунд» является непубличным акционерным обществом (НПАО). Предприятие занимается выпуском пероксидносшиваемых компаундов XLP, безгалогенных компаундов HFFR, саморегулирующегося нагревательного кабеля, компаундов общепромышленного назначения. Выпускаемая продукция отличается своей инновационностью. На рисунке 1 представлен ее ассортимент.

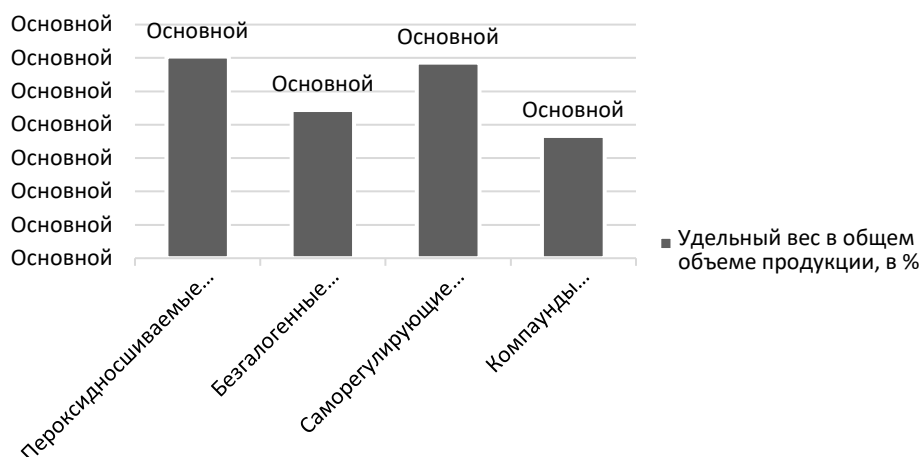


Рисунок 1 – Удельный вес выпускаемой продукции, %

Сегодня многие потребители выбирают Лидер-Компаунд. Причинами такого выбора являются: новаторство – это первое на территории СНГ производство пероксидносшиваемых компаундов для силовых кабелей; занимаются выпуском импортозамещающей продукции для кабельной промышленности; используются высокотехнологичные производства с мировыми стандартами качества; осуществляется строгий контроль качества всей выпускаемой продукции. АО «Лидер-Компаунд» предлагает услуги в области проектирования, подбора и поставки кабельно-проводниковой продукции и электромонтажного оборудования.

Сегодня руководство и персонал предприятия постоянно работают над модернизацией существующих изделий и разработкой новых под требования заказчиков и рынка. На реализацию новой продукции требуются постоянные инвестиционные вложения.

Основными партнерами АО «ЛИДЕР-КОМПАУНД» являются: АО «Кирскабель»; АО «Камкабель»; АО «Таткабель»; ООО «Саранскабель»; Кабельный завод «Кавказкабель»; АО «Иркутскабель»; ПО «Энергокомплект»; Компания Avarit; Компания X-Compound; Компания Омск Карбон Групп; Компания УНКОМТЕХ; ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ»; ЗАО «Томскабель»; Холдинг «Кабельный Альянс»; Кабельный завод Угличкабель; Ассоциации «Электрокабель».



Рисунок 2 – Основные партнеры предприятия

Выпуск инновационной продукции заставляет вести постоянные научные исследования, по разработке опытных образцов изделий и внедрения их в массовое производство. Но, к сожалению, последние три года на предприятии не финансировались научные исследования и разработки.

Анализ динамики изменения научных исследований, начиная с 2013 г. выглядит следующим образом (рис. 3).

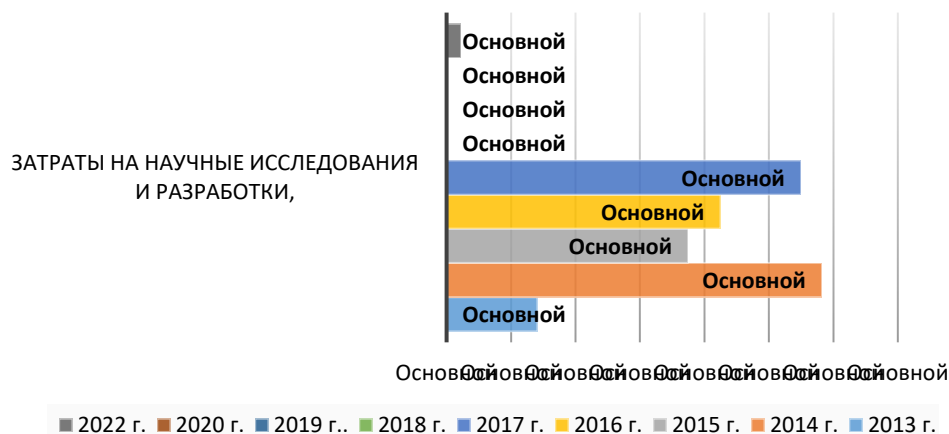


Рисунок 3 – Инвестиции в научные исследования

В 2014 г. проведено научных исследований на сумму 1165 тыс. руб., это более чем в 4 раз больше уровня 2013 г. В 2015 г. на инвестиции в науку было израсходовано 750 тыс. руб., в 1,5 раза меньше уровня 2014 г. Более чем в 1,2 раза увеличились расходы на научные исследования в 2016–2017 гг. и далее исследования больше не финансировались. В 2022 г. финансировались исследования на сумму 45 тыс. руб.

Эффективность реализации инвестиционной политики во многом определяется основными элементами экономического потенциала предприятия – производственным и инновационным потенциалом [1]. Анализ производственного потенциала, рентабельность и эффективность действующего предприятия проведем с использованием показателей эффективности использования основного и оборотного капитала, показателей интенсивности использования капитала, соотношения дебиторской и кредиторской задолженности, диверсификации, соотношения реализованной и товарной продукции; темпа изменения физического объема продаж. Расчет показателей эффективности использования основного и оборотного капитала представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Оценка производственного потенциала

Показатели	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.
1. Среднегодовая стоимость основных фондов, тыс. руб.	421996	624810	715889,5	725364	776512
2. Среднегодовая численность работающих, чел.	77	80	82	82	84
3. Объем реализованной продукции, тыс. руб.	644142	1085770	1998110	2551585	3222933
4. Прибыль, тыс. продаж	44351	114732	143015	416917	585481
5. Фондоотдача (стр. 3/ стр. 1)	1,53	1,74	2,79	3,52	4,15
6. Фондоемкость (стр. 1/ стр. 3)	0,66	0,58	0,36	0,28	0,24
7. Фондовооруженность (стр. 1/стр. 2)	5480,5	7810,1	8730,4	8845,9	9244,2
8. Производительность труда, тыс. руб.	8365,5	13572,1	24367,2	31116,9	38368,3
9. Рентабельность основных фондов, % (стр. 4/стр. 1)	10,51	18,36	19,98	57,48	75,40
10. Уровень использования мощностей	42	46	46	47	46
11. Доля активной части ОПФ	62	67	63	65	65
12. Коэффициент износа ОПФ	0,42	0,40	0,45	0,45	0,45
13 Коэффициент обновления ОПФ	0	0,24	0	0	0

Как показали расчеты, среднегодовая стоимость основных фондов за пять лет возросла на 354516 тыс. руб., за отчетный год на 51148 тыс. руб. Объем реализованной продукции за анализируемый период возрос на 2578791 тыс. руб., за отчетный год на 671348 тыс. руб. В 2019 г была получена прибыль от продаж в размере 44351 тыс. руб., в 2023 г. получена прибыль в размере 585481 тыс. руб. Прирост прибыли за пять лет составил 541130 тыс. руб.

Фондоотдача за три года возросла на 2,62 п., от 1,53 п. до 4,15 руб. В 2019 г. на один рубль основных фондов реализовано продукции на сумму 1,53 руб., в 2023 г. на рубль основных фондов было реализовано товаров на сумму 4,15 руб.

Обратным показателем фондоотдачи является показатель эффективности использования основных фондов – фондоемкость. Показатель фондоемкости за три года снизился на 0,42 руб. и составил 0,24 руб. В 2019 г. на единицу продукции приходилось 0,66 руб. стоимости основных фондов, в 2022–2023 гг. соответственно 0,28 руб. и 0,24 руб.

Из-за роста среднегодовой стоимости основных фондов фондовооруженность за пять лет возросла почти в 4 раза. В 2019 г. на одного работника приходилась 5480,5 руб. основных фондов, в 2023 г. соответственно 9244,2 руб. на 1 работника.

Рост выручки за пять лет на 400% привел к росту производительности труда на предприятии на 359 %. Если в 2019 г. на одного работника производилось и реализовывалось продукции на сумму 8365,5 тыс. руб., в 2023 г эта сумма возросла до 38368 тыс. руб.

Одним из показателей эффективности, характеризующих производственный потенциал, является рентабельность основных фондов [2]. В 2019 г. рентабельность основных фондов составила 10,51 %, к концу 2023 г. рентабельность основных фондов возросла на 65 % и достигла уровня 75,4 %. На предприятии недостаточно используется производственный потенциал, производственные мощности используются менее чем на половину, доля активной части производственных фондов в общем объеме всех фондов составляет в среднем 64 %. Препятствием для дальнейшего наращивания объемов производства может стать высокий уровень износы основных производственных фондов. Основные фонды изношены более чем на 60 %, а обновляются они очень медленно, с 2021 по 2023 г. они не обновлялись.

Оценивать производственный потенциал организации целесообразно с помощью показателей интенсивности использования капитала. Уровень интенсивности использования капитала представлено в таблице 2.

Таблица 2 – Показатели интенсивности использования капитала

Показатели	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.
Выручка, тыс. руб.	644142	1085770	1998110	2551585	3222933
Средняя сумма собственного капитала, тыс. руб.	350284	398842,5	536202	801728	1224753,5
1. Скорость оборачиваемости капитала					
1. Коэффициент оборачиваемости ($K_{об}$), разы	1,839	2,722	3,726	3,183	2,631
2. Капиталоемкость ($K_{ем}$), доли	0,544	0,367	0,268	0,314	0,380
3. Продолжительность оборота капитала ($П_{обк}$), дни	198,487	134,078	97,949	114,686	138,704
4. Продолжительность оборота капитала в оборотных активах ($П_{об Аотд}$), дни	160,501	86,772	63,801	84,629	110,441
5. Продолжительность оборота капитала во внеоборотных активах ($П_{об Аотн}$), дни	267,441	232,772	140,757	108,918	90,901
2. Экономический эффект в результате ускорения (замедления) оборачиваемости					
5. Сумма высвобождения средств из оборота (+Э)	+31371,5	+194289,5	+200527	-118627	-215023
Сумма дополнительного вовлечения средств в оборот (-Э)					

Сумма высвобождения средств в оборот (+Э) в 2019 г. за счет ускорения оборачиваемости составит:

$$(644142 \times (216,0 - 198,467)) / 360 = +31371,5 \text{ руб.}$$

Сумма высвобождения средств из оборота (+Э) в 2020 г. за счет ускорения оборачиваемости составит:

$$(1085770 \times (198,497 - 134,078)) / 360 = +194289,5 \text{ руб.}$$

Сумма высвобождения средств в оборот (+Э) в 2021 г. за счет ускорения оборачиваемости составит:

$$(1998110 \times (134,078 - 97,949)) / 360 = +200527 \text{ руб.}$$

Сумма вложения средств в оборот (-Э) в 2022 г. за счет замедления оборачиваемости составит:

$$(2551585 \times (97,949 - 114,686)) / 360 = -118627 \text{ руб.}$$

Сумма вложения средств в оборот (-Э) в 2023 г. за счет замедления оборачиваемости составит:

$$(3222933 \times (114,686 - 138,704)) / 360 = -215023 \text{ руб.}$$

Как видим, капитал предприятия оборачивается в течение 1 года два с половиной раза. Продолжительность оборота капитала предприятия в 2019 г. составила 198,5 дней., что на 60 дней больше уровня 2023 г., продолжительность оборота капитала в оборотных активах уменьшилась с 2019 г. по 2023 г. на 50 дней, а продолжительность оборота капитала во внеоборотных активах сократилась на 176 дней.

Ускорение продолжительности оборота капитала позволило получить экономический эффект в 2019 г. в размере 31,4 тыс. руб., в 2020 г. – 194,3 тыс. руб., в 2021 г. – 200,5 тыс. руб., в 2022–2023 гг. получить убытки в размере 118,6 тыс. руб. и 215 тыс. руб.

Для того, чтобы повысить эффективность использования производственного потенциала, можно использовать диверсификацию. Но в организации ее используют слабо.

Инновационный потенциал позволяют оценивать коэффициенты инвестиционной привлекатель-

ности, долю инновационной продукции, темп изменения объема инвестиций в основной капитал, темп изменения объема инвестиций в НИОКР, темп изменений объема инвестиций в нематериальные активы (табл. 3).

Таблица 3 – Анализ инвестиционно-инновационной устойчивости

Показатели	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.
1. Собственный капитал, тыс. руб.	363719	433966	638438	965018	1484489
2. Чистая прибыль, тыс. руб.	27366	69220	99656	310976	561051
3. Рентабельность собственного капитала, % (стр. 2/стр. 1)	7,52	15,95	15,61	32,22	37,79
4. Текущая рыночная депозитная ставка, %	7,5	6	8,0	8,5	11,0
5. Коэффициент инвестиционной привлекательности (стр. 3/стр. 4)	1,0	2,66	1,95	3,79	3,44
6. Доля инновационной продукции, %	30	30	30	30	30
7. Основной капитал, тыс. руб.	523594	726026	705753	744975	808049
8. Инвестиции в основной капитал	0	0	0	3670	0
9. Темп инвестиций в основной капитал, %	0	0	0	0,493	0
10. Темп инвестиций в НИОКР	0	0	0	0	0
11. Нематериальные активы, тыс. руб.	25973	24032	16720	15820	22064

Изучаемое нами предприятие является рентабельным, это обусловлено наличием собственного капитала. Рентабельное производство должно привлекать внешних инвесторов. Коэффициент инвестиционной привлекательности имеет положительное значение с тенденцией стабильного роста. Он за пять лет возрос на 2,44 п. и составил 3,44. Предприятие занимается выпуском инновационной продукции, доля такой продукции в общем объеме занимает около 30 %. Так как инвестиции вкладывались в основной капитал только в 2022 г., темп инвестиций в размере 0,5 % зафиксирован только в этом году, что крайне недостаточно для дальнейшего развития предприятия.

Проведенный анализ производственного и инновационного потенциала позволяет реально оценить ситуацию и разработать мероприятия, направленные на реализацию инвестиционной политики [3].

ЛИТЕРАТУРА

1. Шилкина Т. Е., Мягков А. Ю. Финансовая устойчивость предприятия и направления ее повышения // В сборнике: Современные вопросы развития общества в условиях цифровизации. Материалы Национальной научно-практической конференции. Редколлегия: Р. Р. Хайров (отв. редактор) [и др.]. Саранск, 2023. С. 297–301.
2. Кочкурова Л. А., Шилкина Т. Е. Формирование финансовых результатов на малом предприятии // В сборнике: Научные исследования в социально-экономическом развитии общества. Материалы Национальной научно-практической конференции. В 2-х частях. Редколлегия: Р. Р. Хайров (отв. ред.) [и др.]. 2020. С. 218–222.
3. Сковорова М. А., Хайров Р. Р., Зотова Е. В., Пруцкова Е. В. Инфраструктура поддержки малого и среднего бизнеса в Республике Мордовия: механизмы, инструменты и модели развития. Москва, 2022.

УДК 33.339

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА ООО «ЭЛЕКТРОПРОМСБЫТ»

Пруцкова Екатерина Владимировна, кандидат экономических наук, доцент

Девяткин Александр Владимирович, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: eprutskova@ruc.su

PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF HUMAN CAPITAL OF ELEKTROPROMSBYT LLC

Prutskova Ekaterina Vladimirovna, PhD (Economics), Associate Professor

Devyatkin Aleksandr Vladimirovich, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

В статье рассматриваются ориентиры в управлении персоналом коммерческих организаций и задачи формирования и развития человеческого капитала.

Ключевые слова: управление персоналом, человеческий капитал, организация.

The article examines the guidelines for personnel management in commercial organizations and the tasks of forming and developing human capital.

Keywords: personnel management, human capital, organization.

В настоящее время с изменением задач и ориентиров в управлении персоналом коммерческих организаций изменились и задачи формирования и развития человеческого капитала. Речь идёт о формировании в ООО «ЭЛЕКТРОПРОМСБЫТ» многофункциональной службы управления персоналом как единого целого, об организации (координации) всей работы структурных подразделений в системе управления торговой деятельностью, в той или иной мере занятых работой с людьми, под единым руководством.

На уровне отдельных подразделений развитие человеческого капитала носит в основном оперативный характер. Можно порекомендовать руководству ООО «ЭЛЕКТРОПРОМСБЫТ» для более успешного управления организовать эффективную и современную службу управления человеческим капиталом. Перспективная схема развития человеческого капитала представлена на рисунке 1.

При перестройке службы управления человеческим капиталом ООО «ЭЛЕКТРОПРОМСБЫТ» в первую очередь необходимо определить численность будущего подразделения. В дальнейшем особое внимание необходимо уделять разработке должностных инструкций работников службы. При разработке должностных инструкций важнейшее значение имеет соблюдение общепринятых юридических норм, установленных требований к структуре, тексту и оформлению [2].

Таким образом, ООО «ЭЛЕКТРОПРОМСБЫТ», работающему «по-новому», необходимо:

- планировать стратегию развития кадровой политики организации;
- создавать резерв кадров не только в Центре занятости населения, но и в собственной организации;
- внедрить систему оценки кандидатов с проведением обязательной аттестации;
- овладеть навыками управления дисциплиной. Работа сотрудников без желаний, только по принципу «надо» влечет за собой негативные последствия;
- разработать эффективную систему мотивации и наказания, справедливой оценки профессиональных качеств.

Кроме того, формирование и развитие человеческого капитала должно прививаться к системе планирования зарплаты. Отсутствие данных отношений приведёт к замедлению, а может и к остановке эволюции человеческих ресурсов.

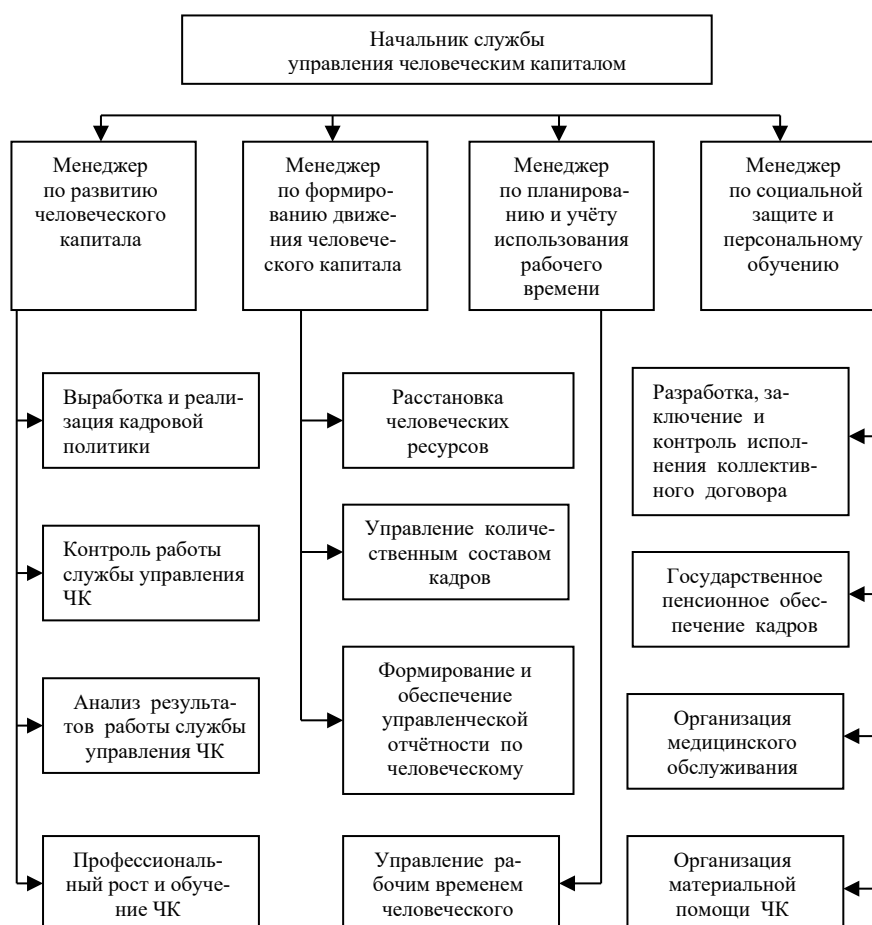


Рисунок 1 – Перспективное развитие человеческого капитала ООО «ЭЛЕКТРОПРОМСБЫТ»

Исходя из будущей системы развития человеческого капитала ООО «ЭЛЕКТРОПРОМСБЫТ», ключевые роли в кадровой политике займут:

- стратегия развития трудовых ресурсов;
- совершенствование организации работы внутри службы управления человеческим капиталом;
- внедрение новых кадровых технологий (специальные и профессиональные знания);
- организатор и исполнитель, руководитель с опытом работы, профессионал, который будет внедрять эффективное оперативное развитие человеческого капитала;
- консультант по трудовым ресурсам – человек с панорамным видением мира и преимуществ коммерческой организации, обычно это немолодые люди.

Как выяснилось ранее основными методами оценки кадров в ООО «ЭЛЕКТРОПРОМСБЫТ» являются анкетирование и, в основном, собеседование. К сожалению, эти методы не могут дать полного представления о человеке, которого собираемся нанять.

Во-первых, анкетирование даёт представление лишь о таких характеристиках претендента, как образование, профессиональный опыт, наличие противопоказаний к работе и т. д. Собеседование также является довольно субъективным методом оценки. То есть в первом случае мы имеем дело с самооценкой кандидата, а во втором – с субъективной оценкой интервьюера [5].

Во-вторых, данная группа методов не даёт никакого представления о личностных характеристиках претендента, об уровне его интеллекта, психологических особенностях личности, его интеллектуальной и социальной квалификации.

В-третьих, существует большое количество обучающих пособий на тему, как с успехом пройти тестирование и собеседование, как заполнять анкеты и т. д. С учётом категорий сотрудников, которые отбираются для работы в организацию, требуют своего совершенствования используемая технология и методы оценки. Для каждой категории сотрудников существует свой набор (батарея) методов, которые дают наиболее эффективную оценку сотруднику, то есть следует различать количественную и качественную оценку [3].

Использование только одной группы методов в соответствии с целями оценки, могут привести к нежелательному и заведомо ложному результату. Особое значение для организации должен иметь уровень социальной квалификации, то есть способность человека к взаимодействию, контактность, умение вести переговоры, достигать поставленных целей, готовность принять на себя ответственность. К сожалению, вышеперечисленные характеристики, столь важные для каждой организации, невозможно установить при помощи методов, используемых в ООО «ЭЛЕКТРОПРОМСБЫТ».

Недостатки традиционных методов оценки, используемых в ООО «ЭЛЕКТРОПРОМСБЫТ», можно попытаться устранить с помощью нетрадиционных методов. Процедура приёма кандидата в ООО «ЭЛЕКТРОПРОМСБЫТ» состоит, как правило, из одного или нескольких собеседований. Но краткий разговор с человеком не даёт достаточно полного достоверного представления о нём. Первые впечатления необходимо проверять. Для этого необходимо использовать тесты. Следует отметить, что специалисты отдела кадров ООО «ЭЛЕКТРОПРОМСБЫТ» самостоятельно не смогут оценить результаты тестирования. Поэтому одновременно возникает необходимость привлечения в ООО «ЭЛЕКТРОПРОМСБЫТ» профессионального психолога для непосредственной работы с претендентами на должность. Надёжность тестовых данных колеблется в пределах от 20 % до 70 %, в зависимости от используемых методик и квалификации интерпретатора [4]. Поэтому при введении в ООО «ЭЛЕКТРОПРОМСБЫТ» такого метода как тестирование предлагается подобрать несколько тестов.

Следует отметить, что, согласно российскому законодательству, результаты психологического тестирования не могут быть основанием для увольнения или отказа в работе. Психологические тесты необходимо подбирать в зависимости от требований к данному сотруднику как профессионалу, как члену коллектива, как руководителю и т. д. Для каждой вакансии необходимо составить свой набор тестов, соответствующий основным компетенциям сотрудника, а также необходимо иметь систему разработанных критериев оценки кандидатов на каждую вакансию. Метод 360 заключается в том, что сотрудника оценивают и коллеги, и непосредственное руководство, и его подчинённые. Но метод 360 можно применить только после истечения испытательного срока, так как на этапе отбора он неприемлем в силу своей специфики [4].

Можно сделать ряд предложений по поводу собеседования, проводимого в ООО «ЭЛЕКТРОПРОМСБЫТ». Интервью является основным методом оценки кандидатов при найме в ООО «ЭЛЕКТРОПРОМСБЫТ», поэтому будет целесообразным его максимальное усовершенствование. По большому счёту, ни один из рассмотренных выше методов оценки кадров нельзя признать всеобъемлющем комплексным, они не оценивают сотрудника одновременно с профессиональной, и с психологической стороны [5]. Следовательно, можно сделать вывод, что единственной формой пол-

ноценной всесторонней комплексной оценки кадров является ассесмент-центр. Но использование ассесмент-центра в практике ООО «ЭЛЕКТРОПРОМСБЫТ» затруднено в силу финансовых ограничений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Законодательные акты Российской Федерации от 21.07.2014 г. № 11 ФКЗ : (с изм. и доп.) // СПС «Консультант Плюс» : [сайт справ.-правовой информации]. Москва, 2024. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28399/.
2. Боговиз А. В. Совершенствование кадровой политики предприятия как основа эффективного кадрового менеджмента / А. В. Боговиз, Г. Г. Вукович // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2023. Т. 1. № 32. С. 46–50.
3. Кашунин И. Г. Стратегия управления персоналом / И. Г. Кашунин // Справочник по управлению персоналом. 2024. № 7. С. 14–22.
4. Парамонов Ф. И. Рационализация аппарата управления предприятия / Ф. И. Парамонов. Москва : Экономика, 2022. 237 с.
5. Кузнецова Т. Е. Приемы и способы стимулирования. В сборнике: Инновационные процессы в развитии современного общества. материалы II Международной заочной научно-практической конференции. Ответственный редактор Б. Ф. Кевбрин; Саранский кооперативный институт РУК. 2014. С. 176–179.

УДК 33.339

МОДЕЛИ ОЦЕНКИ СПЕЦИАЛИСТОВ ООО «ЭЛЕКТРОПРОМСБЫТ»

Пруцкова Екатерина Владимировна, кандидат экономических наук, доцент

Девяткин Александр Владимирович, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: prutskova@ruc.su

EVALUATION MODELS FOR SPECIALISTS OF ELEKTROPROMSBYТ LLC

Prutskova Ekaterina Vladimirovna, PhD (Economics), Associate Professor

Devyatkin Aleksandr Vladimirovich, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

В статье рассматриваются основные методы, возможность применения которых в практике ООО «ЭЛЕКТРОПРОМСБЫТ»: оценка собственных достижений, групповое обсуждение, оценка реальных ситуаций, оценка экспертов (руководители).

Ключевые слова: методы оценки, руководитель, экономическая эффективность.

The article examines the main methods that can be applied in the practice of ELEKTROPROMSBYТ LLC: assessment of one's own achievements, group discussion, assessment of real situations, assessment of experts (managers).

Keywords: evaluation methods, manager, economic efficiency.

Для ООО «ЭЛЕКТРОПРОМСБЫТ» можно порекомендовать из практики ассесмент-центра использовать в дополнение к существующим методикам оценки, следующие [3]:

- оценка собственных достижений. Сотруднику предлагается описать самостоятельно свои профессиональные достижения за определенный промежуток времени. Это достаточно реальный метод для внедрения в практику ООО «ЭЛЕКТРОПРОМСБЫТ»;

- групповое обсуждение. Группе кандидатов предлагается обсудить определённую сложившуюся ситуацию;

- оценка реальных ситуаций.

- оценка экспертов (руководители).

Данный метод довольно эффективен и приемлем в практике ООО «ЭЛЕКТРОПРОМСБЫТ», особенно в период испытательного срока. Но в данном случае за сотрудниками будут наблюдать не эксперты, а непосредственные руководители. Предлагаем для внедрения в ООО «ЭЛЕКТРОПРОМСБЫТ» адаптационную программу и положение об адаптации. Адаптационная программа – это, другими словами, план введения в должность [4]. Она необходима для установления единого процесса адаптации во всех подразделениях ООО «ЭЛЕКТРОПРОМСБЫТ».

Нами были рассмотрены основные методы, возможность применения которых в практике ООО «ЭЛЕКТРОПРОМСБЫТ» реальна в настоящее время. Единственное, на что следует обратить внимание, это то, что в большинстве случаев данные методы наиболее актуальны для управленческого персонала и специалистов, а для рабочих специальностей в современных условиях наиболее адекватным методом считается испытательный срок [1].

Параллельно с этим обостряются проблемы базовой профессиональной подготовки в образовательных учреждениях различного уровня. Как известно, учебные заведения осуществляют такую оценку посредством итоговой государственной аттестации выпускников, основная цель которой –

оценка соответствия степени освоения требования основной профессиональной образовательной программе конкретного уровня и ступени профессионального образования. Процедура оценки кандидатов при найме в ООО «ЭЛЕКТРОПРОМСБЫТ» может быть представлена в нескольких вариантах в зависимости от того, кто является субъектом оценки: молодой специалист или специалист с опытом работы (рис. 1).

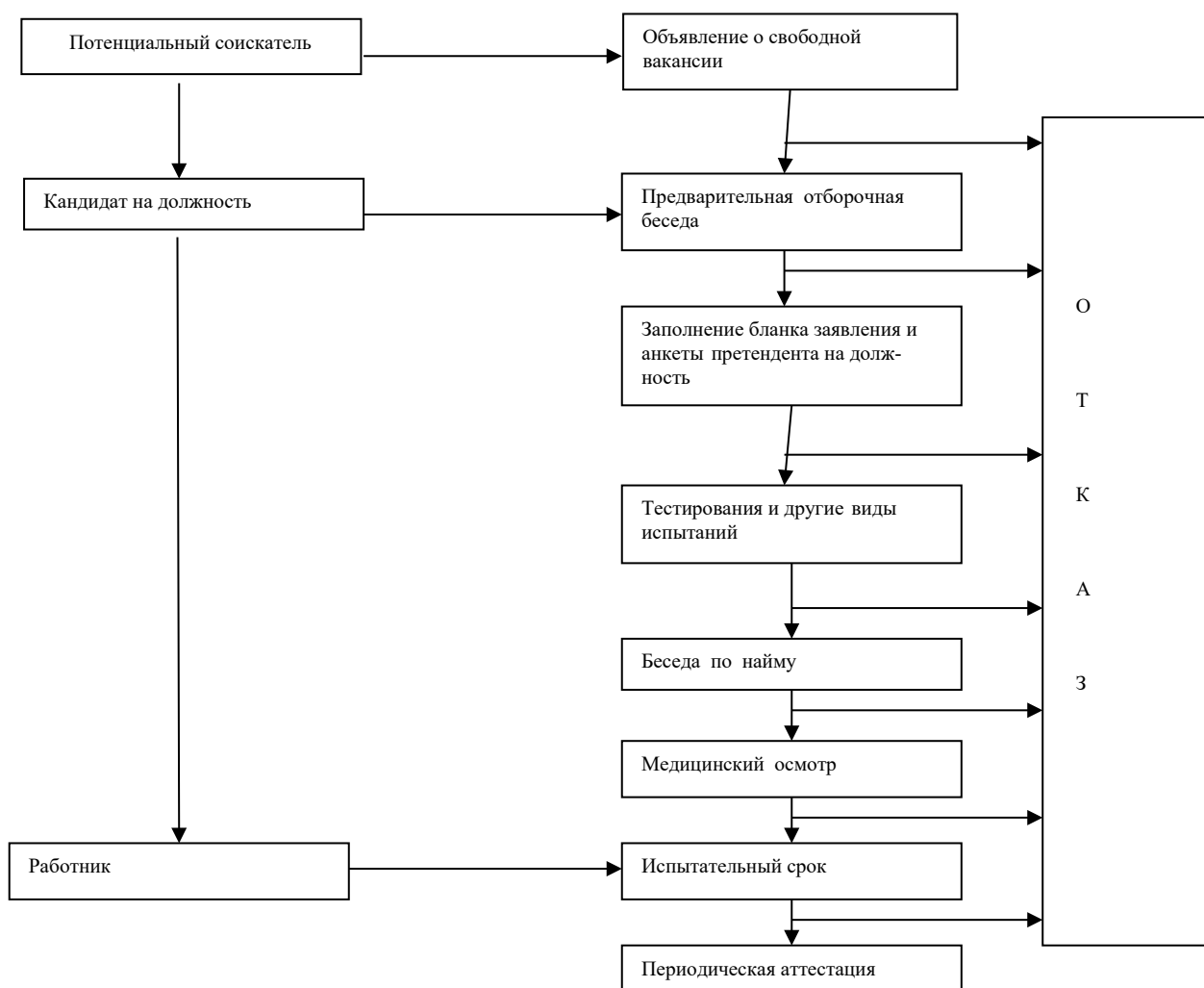


Рисунок 1 – Предлагаемая для ООО «ЭЛЕКТРОПРОМСБЫТ» технология оценки специалиста с опытом работы

Если рассматривать в качестве кандидата специалиста с опытом работы, то считается целесообразным следующий процесс оценки соискателя, представленный на рисунке 1. В соответствии с рисунком 1 процесс оценки специалиста начинается до момента его непосредственной оценки в ООО «ЭЛЕКТРОПРОМСБЫТ». Таким образом, первым этапом оценки кандидата является рассмотрение объявления об имеющейся вакансии в ООО «ЭЛЕКТРОПРОМСБЫТ». Принципиально важным моментом является отражение в объявлении минимально необходимых требований к кандидату: специальность; образование; опыт работы; возраст; личностные качества. Следовательно, первый этап оценки кандидата проходит самостоятельно, и в случае соответствия заявленным характеристикам, переходит на этап непосредственной оценки работодателем [5]. При непосредственной оценке в ООО «ЭЛЕКТРОПРОМСБЫТ» кандидат на должность должен пройти ряд ступеней отбора, начиная от предварительной отборочной беседы, и заканчивая медицинским осмотром. В случае успешного прохождения данных этапов оценки кандидат становится работником ООО «ЭЛЕКТРОПРОМСБЫТ», но на этом его оценка не должна заканчиваться. После приёма на работу работник должен оцениваться работодателем в течение испытательного срока, и в случае несоответствия занимаемой позиции должен получить отказ либо пройти дополнительное обучение. Вторым этапом является оценка соискателей, не имеющих опыта работы (рис. 2).

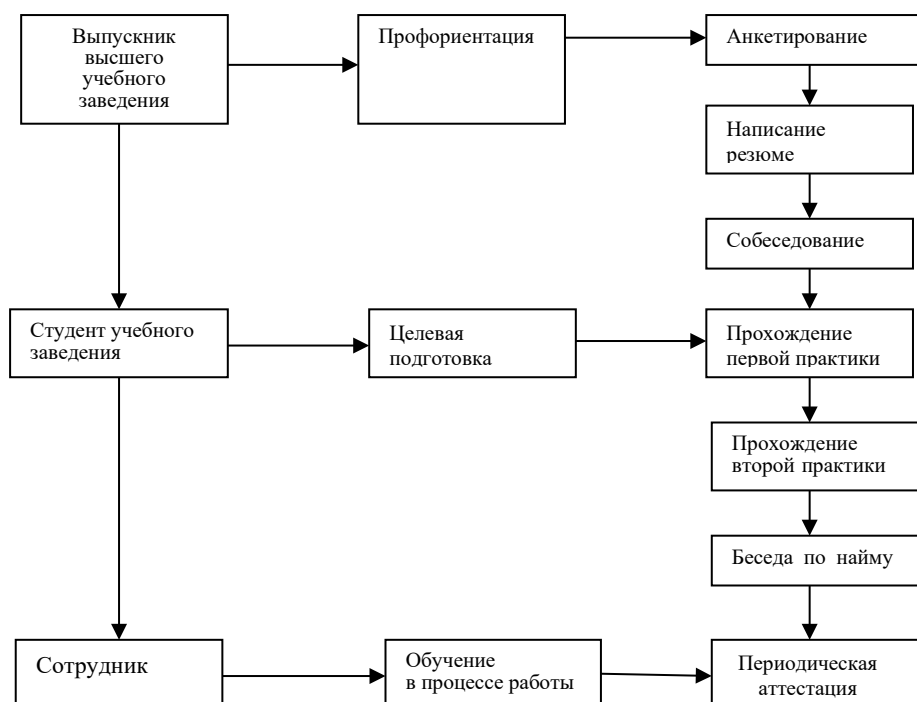


Рисунок 2 – Предлагаемая модель целевой подготовки и оценки молодых специалистов для ООО «ЭЛЕКТРОПРОМСБЫТ»

Считается, что в настоящий момент актуально проводить профориентацию выпускников высших учебных заведений и их целевую подготовку в соответствии с рисунком 2. Немаловажным этапом является оценка студентов, проходящих практику в ООО «ЭЛЕКТРОПРОМСБЫТ». Так как именно этот этап даёт возможность в полной мере реализовать системный подход к оценке работников. Планируемое количество сотрудников ООО «ЭЛЕКТРОПРОМСБЫТ» по дистанционному обучению ежеквартально около 11–24 человек (рис. 3).

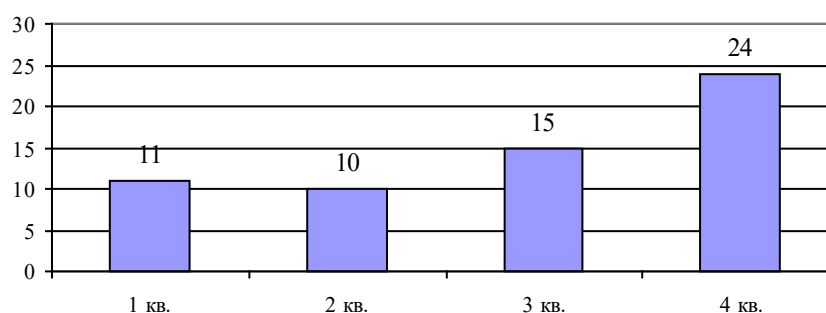


Рисунок 3 – План дистанционного обучения сотрудников ООО «ЭЛЕКТРОПРОМСБЫТ» по кварталам 2024 г., чел.

Это специалисты отдела кадров, менеджер отдела развития энергетических и инновационных проектов, инженеры-технологи, инженеры по технологическому оборудованию. Очное обучение на 2024 год запланировано в ООО «ЭЛЕКТРОПРОМСБЫТ» по двум направлениям: корпоративное и внешнее вузовское. В настоящее время в ООО «ЭЛЕКТРОПРОМСБЫТ» имеется потребность именно в финансовых специальностях, спрос на которые высок, а предложение недостаточно активизировано. В последующем, при прохождении всех этапов оценки, с кандидатом проводится беседа по найму и при удовлетворительном результате, кандидат принимается на работу в ООО «ЭЛЕКТРОПРОМСБЫТ».

Таким образом, ООО «ЭЛЕКТРОПРОМСБЫТ» имеет возможность удовлетворить свою потребность в специалистах, отобрав наиболее достойных и проведя их целевую подготовку [6].

ЛИТЕРАТУРА

1. *Малыхина М. А.* Самостоятельность и ответственность – главные критерии оценки персонала / М. А. Малыхина // Управление персоналом. 2023. № 10. С. 6–11.

2. Руднева И. С. Как повысить эффективность обучения управленческих кадров / И. С. Руднева // Проблемы теории и практики управления. 2023. №2. С. 117–119.
3. Сорокина Н. П. Оценка деятельности персонала / Н. П. Сорокина // Справочник кадровика. 2024. № 1. С. 20–25.
4. Упращичкин Л. И. Оценка деятельности работника: почему и как? / Л. И. Упращичкин // Справочник по управлению персоналом. 2023. № 2. С. 18–21.
5. Хигир Б. Ю. Нетрадиционные методы подбора и оценки персонала / Б. Ю. Хигир. Москва : Интел-синтез, 2022. 416 с.
6. Voroshilov E. O. Terrorism in modern Russia // Alley of Science. 2020. No. 4. p. 121.
6. Скворцова М. А., Хайров Р. Р., Зотова Е. В., Пруцкова Е. В. Инфраструктура поддержки малого и среднего бизнеса в Республике Мордовия: механизмы, инструменты и модели развития. Москва, 2022.

УДК 338.24

КЛАССИФИКАЦИЯ ИНВЕСТИЦИЙ И ЗНАЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО МЕХАНИЗМА

Пруцкова Екатерина Владимировна, кандидат экономических наук, доцент

Верхоглядов Константин Владимирович, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: eprutskova@ruc.su; : st808633@ruc.su

CLASSIFICATION OF INVESTMENTS AND THE SIGNIFICANCE OF THE INVESTMENT MECHANISM

Prutskova Ekaterina Vladimirovna, PhD (Economics), Associate Professor

Verkhoglyadov Konstantin Vladimirovich, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Актуальность исследования заключается в условиях глобализации экономики инвестиционный механизм является залогом обеспечения роста эффективности использования экономического потенциала предприятия.

Ключевые слова: инвестиции, основные фонды, кредит, инвестиционный механизм, экономический потенциал

The relevance of the study lies in the conditions of economic globalization, the investment mechanism is the key to ensuring the growth of the efficiency of using the economic potential of the enterprise.

Keywords: investments, fixed assets, credit, investment mechanism, economic potential

В современных условиях глобализации экономики инвестиционный механизм является залогом обеспечения роста эффективности использования экономического потенциала предприятия.

Инвестиционный механизм имеет следующие стадии:

- выявление потенциальных объектов для инвестирования;
- принятие решения о выборе инвестиционных проектов;
- составление инвестиционного бюджета, содержащего перечень инвестиционных расходов компании.

В целом трактовка термина «инвестиции» зависит от законодательного определения при формировании нормативной базы, регламентирующей инвестиционную деятельность в стране.

Попытаемся представить собственное определение «инвестиции». По нашему мнению, инвестиции – это вложение денег с целью получить прибыль или качественно улучшить характеристики объекта. Например, замена перекрытий крыши с деревянных на железобетонные. Объектами инвестиций могут быть:

- а) основные средства – недвижимость, оборудование и т. д.;
- б) нематериальные активы – авторские права, лицензии, патенты, товарные знаки и др.;
- в) банковские депозиты – краткосрочные и долгосрочные;
- г) ценные бумаги – акции, облигации, паи;
- д) драгоценные металлы и предметы искусства;
- е) бизнес – покупка нового или расширение действующего с помощью сделок слияния и поглощения [1, с. 18].

Инвестиции компании можно классифицировать по объекту, типу, подходу к оценке, срокам инвестирования, степени рискованности и другим критериям.

В зависимости от объекта, в который компания вкладывает средства, инвестиции бывают реальные и финансовые. Первые – вложение денег в материальные и нематериальные активы, связанные с производственной и операционной деятельностью предприятия. Пример таких инвестиций, когда компания покупает оборудование, землю или недвижимость, строит новые помещения, расширяет производство, приобретает лицензии, патенты, товарные знаки.

Финансовые инвестиции – это вложение денег с целью получить доход от финансовых инструментов, которыми торгуют на фондовом, кредитном и валютном рынках. Их делят на спекулятивные и долгосрочные [2, с. 32].

имущества их реализовать, проанализировать финансовые показатели и убедиться, что они в пределах нормы. Затем необходимо собрать все заявки на инвестиции и сопоставить их с целями компании. Затем надо сравнить эффективность инвестиций и принять решение, для этого целесообразно проанализировать финансовые показатели. Чтобы оценить текущее финансовое состояние предприятия, необходимо рассчитать показатели ликвидности и платежеспособности, финансовой устойчивости, которые будут рассмотрены нами далее.

Необходимо организовать сбор заявок на инвестиции со всех отделов. Поручить инициаторам инвестиции заполнять паспорт инвестиционного проекта: описание, дату начала проекта, структуру поступлений и выплат (аванс, оплата после 30 дней и т. д.), экономические показатели эффективности. Важно сопоставить заявки на инвестиции с целями предприятия, убедиться, что заявки на инвестиции не противоречат целям развития предприятия. Когда организация запускает новое направление бизнеса или проект, целесообразно проанализировать инвестиции, которые позволят достигнуть целей, стоящих перед организацией.

Очевидно, что инвестиционный проект объединяет несколько ключевых факторов: доходы, затраты, связанные с получением доходов и время ожидания доходов. Перечисленные параметры инвестиционного проекта являются входными (исходными данными), подлежат обоснованию и служат основой для расчета ключевых показателей, отражающих результат реализации проекта.

Показатели ликвидности отражают, как быстро предприятие может превратить активы в деньги. Коэффициенты платежеспособности указывают на возможность бизнеса оплачивать свои обязательства. Следует проверить, не отклоняются ли ликвидность и платежеспособность от нормы. Если показатели в пределах норматива, можно выбирать инвестиции согласно стратегии предприятия (табл. 1) [3, с. 9].

Таблица 1 – Нормативы показателей ликвидности и платежеспособности

Показатель	Норматив	Формула по балансу
Коэффициент текущей ликвидности	2	$K_{тл} = \text{стр } 1200 / \text{стр } 1500$
Коэффициент абсолютной ликвидности	$\leq 0,2$	$K_{лabc} = (1250 + 1240) / 1500$
Показатель обеспеченности обязательств предприятия активами	1	$K_{осос} = (\text{стр. } 1300 - \text{стр. } 1100) / \text{стр. } 1200$

Финансовая устойчивость указывает на способность организации поддерживать работу благодаря наличию свободных средств и сбалансированности финансовых потоков.

Если показатели финансовой устойчивости не соответствуют допустимым значениям, надо отложить инвестиции, особенно те, под которые необходимо брать кредиты (табл. 2) [5, с. 54].

Таблица 2 – Норматив показателей финансовой устойчивости

Показатель	Норматив	Формула
Коэффициент автономии	$\geq 0,5$	$K_{ФА} = (1310 + 1340 + 1350 + 1360 + 1370) / 1600$
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	$\geq 0,1$	$K_{осос} = (\text{стр. } 1300 - \text{стр. } 1100) / \text{стр. } 1200$
Доля просроченной кредиторской задолженности в пассивах	0	$D_{кз} = \text{строка } 1510 \text{ раздела V} / \text{пассивы}$
Доля основных средств, финансируемых за счет долгосрочных займов	≤ 1	Долгосрочные обязательства / внеоборотные активы
Коэффициент инвестирования	$> 0,25 < 1$	$\text{стр } 1300 / \text{стр } 1200$
Финансовый рычаг	$> 0,25 < 1$	Эффект финансового рычага = $(1 - \text{Снп}) * (ROA - R_{зк}) * 3К / СК$, где: Снп – ставка налога на прибыль, на УСН 6% она равна нулю ROA – рентабельность активов: прибыль до уплаты налогов и процентов по кредитам, разделённая на стоимость активов Rзк – процентная ставка по кредиту 3К – сумма кредита СК – собственный капитал

В заключении нами сделаны следующие выводы. Мы попытались представить собственное определение «инвестиции». По нашему мнению, инвестиции – это вложение денег с целью получить прибыль или качественно улучшить характеристики объекта.

В зависимости от сроков окупаемости инвестиции бывают:

а) краткосрочные – до года;

б) среднесрочные – от года до трех лет;

в) долгосрочные – свыше трех лет.

Прибыль в результате инвестирования – это премия за риск. Риск – это вероятность неблагоприятного исхода в результате вложения денег, например, получение прибыли ниже запланированной.

ЛИТЕРАТУРА

1. Вазиева Е. К. Инвестиционная парадигма развития регионального экономического пространства: сущность, инструменты, оценка / Е. К. Вазиева // Коммерсант. 2024. № 4. С. 18–21.
2. Куренкова А. С. Составляющие инвестиционного климата и методы его оценки / А. С. Куренкова // Российское предпринимательство. 2024. № 6. С. 32–36.
3. Ултургашева О. Г. Экономическая сущность и структура инвестиционного потенциала региона / О. Г. Ултургашева, А. В. Лавренко, Д. А. Профатилов. // Проблемы современной экономики. 2023. № 1. С. 9–13.
4. Фатхутдинов Р. А. Инновационный менеджмент / Р. А. Фатхутдинов. Санкт-Петербург : Питер, 2020. 442 с.
5. Экономический сравнительный анализ методов определения весовых коэффициентов «влияющих факторов» / В. Б. Коробов // Социология. 2023. № 20. С. 54–73.

УДК 33.339

ФАКТОРЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Сайгачев Иван Александрович, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

Бурканов Владимир Евгеньевич, обучающийся

МОУ «Гимназия № 19», г. Саранск

E-mail: st808637@ruc.su; st452833@ruc.su

FACTORS OF COMPETITIVENESS OF AN ENTERPRISE IN THE CONDITIONS OF ECONOMIC GLOBALIZATION

Saigachev Ivan Alexandrovich, master's degree student

Russian university of cooperation Saransk cooperative institute (branch)

Burkanov Vladimir Evgenievich, student

SOU «Gymnasium № 19», Saransk

В статье рассматривается конкурентоспособность предприятия. Рассмотрены факторы конкурентоспособности. Проведенный анализ позволяет сделать вывод о том, что конкурентоспособность представляет собой возможность субъекта хозяйствования определять свои лучшие показатели для поддержания деловой репутации для удержания рынка.

Ключевые слова: конкурентоспособность, стратегия, экономика, глобализация, анализ.

The article examines the competitiveness of an enterprise. The factors of competitiveness are considered. The analysis conducted allows us to conclude that competitiveness is the ability of an economic entity to determine its best indicators for maintaining its business reputation for retaining the market.

Keywords: competitiveness, strategy, economics, globalization, analysis.

Конкурентоспособность предприятия – это его способность успешно конкурировать на рынке, обеспечивая не только высокое качество продукции или услуг, но и оптимальное соотношение цены и качества. Сущность конкурентоспособности заключается в комплексной оценке таких факторов, как инновационность, производительность, уровень обслуживания клиентов, маркетинговые стратегии и финансовая устойчивость. Важными аспектами являются также гибкость бизнеса, способность адаптироваться к изменениям внешней среды и потребностям рынка, а также наличие квалифицированного персонала. Конкурентоспособное предприятие способно не только удерживать существующих клиентов, но и привлекать новых, что способствует его стабилизации и росту в условиях динамичного рынка. Под конкуренцией стоит понимать показатель деятельности предприятия, связанный с возможностью адаптации предприятия на рынке. Для субъекта хозяйствования конкурентоспособность является критерием превосходства предприятия перед конкурентами.

Существует ряд определений понятия: М. Портер под конкурентоспособностью понимает свойства товаров и услуг или субъекта хозяйствования выступать на уровне конкурентов [1, с. 47].

Р. А. Фатхутдинов отмечает, что конкурентоспособность представляет собой свойство субъекта хозяйствования по удовлетворению потенциальных потребностей рынка, определение лучших показателей в сравнении с аналогичными субъектами [5, с. 102].

С позиции Ю. Н. Лапыгина конкуренцию стоит рассматривать как возможность предприятия определять свою стратегию в условиях конкурентного рынка [3, с. 140].

Конкурентоспособность можно классифицировать следующим образом:

- по типу проявления: нормальная конкуренция, связанная с реализацией таких условий, когда результаты влияния совпадают с ожиданиями заинтересованных сторон; конкуренция ниже обычной в таком виде результаты деятельности не соответствуют ожиданиям;
- в зависимости от объекта, на которых направлен процесс: конкуренция на уровне предприятий, конкуренция за потребителя, конкуренция за лучшие свойства товаров и услуг;
- в зависимости от типа факторов: внутренние факторы, которые определяются стратегией развития предприятия, внешние факторы, связанные с рыночными условиями [1, с. 174].

Конкурентная стратегия направлена на снижение затрат на производства, качество продукции, работ и услуг. Стратегия нововведений – это объединение целей технической политики и политики капиталовложений и направлена на внедрение инновационных технологий. Стратегия развития направлена на реализацию устойчивых темпов роста предприятия.

Таким образом, стратегия развития конкурентоспособности предприятия формируется на основании анализа слабых и сильных сторон, с учетом потребностей в управлении той или иной структурой.

Конкурентоспособность предприятия можно классифицировать по различным критериям, включая уровень, параметры и источник конкурентного преимущества. По уровню разграничивают конкурентоспособность на микро– и макроуровни: микроуровень относится к конкретному предприятию или его подразделениям, тогда как макроуровень охватывает целые отрасли или экономики в целом.

По параметрам выделяют ценовую и неценовую конкурентоспособность: ценовая конкурентоспособность определяется способностью предлагать товар или услугу по более низкой цене, тогда как неценовая включает такие факторы, как качество, дизайн, сервис и инновации. Источники конкурентных преимуществ могут быть структурными (например, доступ к ресурсам), технологическими (искусство применять новые технологии) и организационными (эффективные управленческие практики). Понимание классификации конкурентоспособности помогает предприятиям разрабатывать стратегии, направленные на укрепление их позиций на рынке и адаптацию к изменениям в потребительском спросе и конкурентной среде.

Таким образом, конкурентоспособность предприятия – это многогранное понятие, которое можно глубже изучить, разделив его на различные классификации по нескольким критериям.

1. По уровню конкурентоспособности: – микроуровень. Это относится к отдельному предприятию или его подразделениям. Микроуровневая конкурентоспособность оценивает способность предприятия эффективно конкурировать с другими участниками на локальном или региональном рынке. Здесь важными аспектами являются качество продукции, уровень сервиса, маркетинговые стратегии и эффективность управления; – макроуровень. Категория охватывает конкуренцию на уровне отрасли или даже экономики в целом. Макроуровневая конкурентоспособность рассматривает, как целые сектора экономики могут соперничать друг с другом, а также циклические изменения в экономической среде, глобализацию и международную конкурентоспособность стран.

2. По параметрам конкурентного преимущества: – ценовая конкурентоспособность. Способность предприятия предлагать товары или услуги по конкурентоспособной цене. Предприятию могут достигать ценового преимущества за счет снижения затрат на производство, оптимизации логистики или использования более эффективных технологий. Примером могут служить массовые производители, которые благодаря экономии на масштабе предлагают низкие цены; – неценовая конкурентоспособность. Включает в себя факторы, отличающие продукцию предприятия от аналогов, такие как качество, инновационность, уникальность, дизайн и дополнительный сервис. Такие предприятия могут устанавливать более высокие цены, основываясь на восприятии потребителя, что их предложение является более ценным. Примеры таких компаний – Apple с ее уникальным дизайном и функциями, а также производители органических продуктов, которые акцентируют внимание на качестве и экологичности [4, с. 53].

3. По источникам конкурентных преимуществ: – структурные источники. Это факторы, связанные с внутренней организацией предприятия. Сюда относятся доступ к редким ресурсам, производственные мощности, эффективная система распределения и логистики. Например, предприятие, имеющее патенты на уникальные технологии, получает структурное преимущество; – технологические источники. Их суть заключается в использовании передовых технологий для улучшения продукции и процессов. Постоянные инвестиции в исследования и разработки (R&D) могут дать значительное преимущество в высокотехнологичных отраслях, таких как IT и фармацевтика; – организационные источники. Преимущества связаны с качеством управления, корпоративной культурой и способностью предприятию адаптироваться к изменяющимся условиям рынка. Эффективные управленческие практики, включая инновационные подходы, гибкость и способность к быстрой реакции на изменения в потребительском спросе, играют важную роль в успехе предприятия [4, с. 54].

4. По времени действия: – краткосрочная конкурентоспособность. Обеспечивается наборами мероприятий и акций, которые могут временно привлечь клиентов, такие как специальные предложения или скидки. Может дать быстрый эффект, но не гарантирует долговременного успеха; – долгосрочная конкурентоспособность. Основана на устойчивых преимуществах, таких как лояльность клиентов, сильный бренд, высокий уровень качества и инновации. Долгосрочная конкурентоспособность требует постоянного мониторинга рынка и адаптации к новым условиям [4, с. 55]. Классификация конкурентоспособности предприятия помогает более глубоко понять, какие факторы влияют на его успешность на рынке. Каждая из этих категорий играет важную роль в разработке стратегий, направленных на увеличение доли рынка, повышение прибыльности и долгосрочное развитие. Знание о классификации конкурентоспособности позволяет предприятиям более точно определять свои сильные и слабые стороны, а также разрабатывать меры по повышению своей конкурентоспособности в условиях постоянно меняющегося внешнего окружения. Факторы конкурентоспособности субъекта хозяйствовать делятся на внутренние и внешние. Наглядно классификация факторов представлена на рисунке 1.

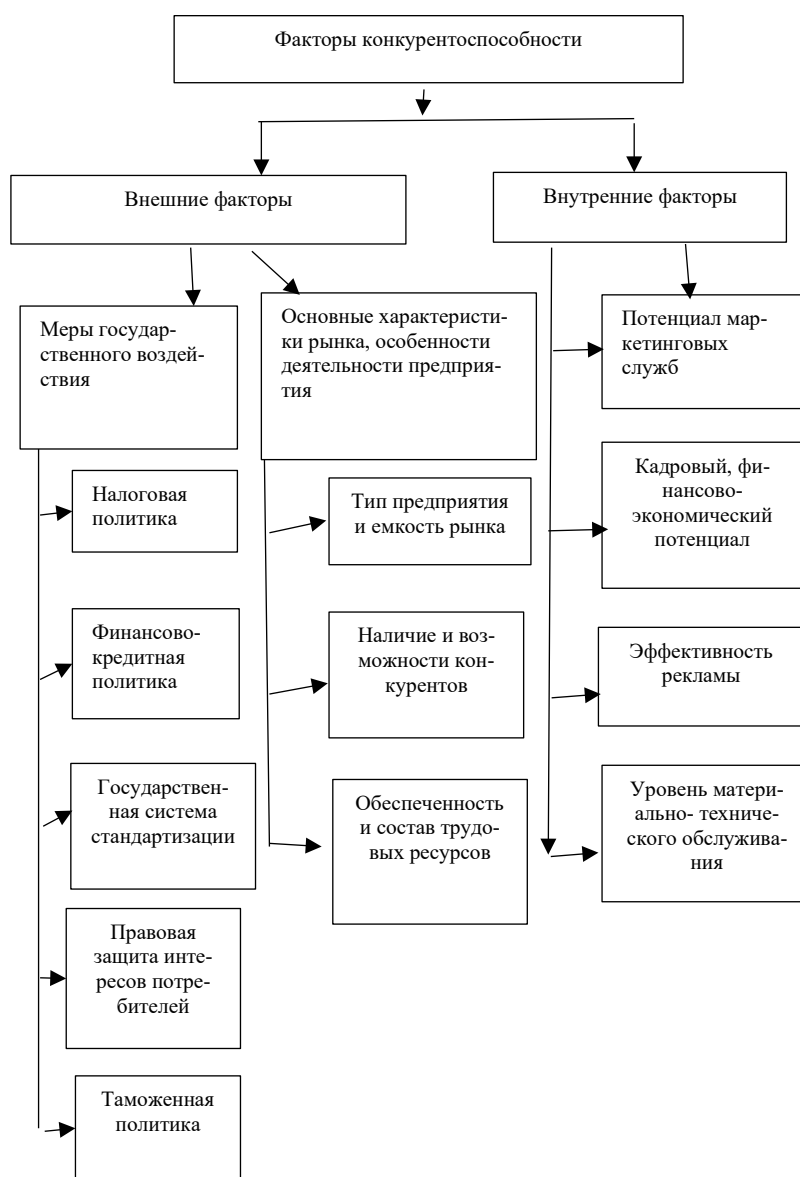


Рисунок 1– Факторы конкурентоспособности предприятия

Внешние факторы конкурентоспособности – это условия, формирующие в окружающей среде и не зависимо от деятельности предприятия. Оценка внешних факторов влияния – это процессы, которые представляют серьезную угрозу для деятельности субъекта хозяйствования. Внешние факторы позволяют руководству предприятия разработать стратегию развития с учетом степени влияния факторов. Внешние факторы – это организационно–экономические, социальные и иные отношения, позволяющие выпускать продукцию по определенным характеристикам, которые более привлекательны

в сравнении с конкурентами. Внешние факторы – уровень инфляционных процессов в стране, режим налогообложения, правовой режим, состояние финансово–кредитной системы и ее динамика, и другие [4, с. 104]. Внутренние факторы – это состояние производственно–хозяйственных процессов субъектов хозяйствования, система управления механизмом, маркетинговая, сбытовая и прочая деятельность [4, с. 55].

Таким образом, проведенный анализ позволяет сделать вывод о том, что конкурентоспособность представляет собой возможность субъекта хозяйствования определять свои лучшие показатели для поддержания деловой репутации для удержания рынка [6].

ЛИТЕРАТУРА

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. Санкт-Петербург : Питер, 2023. 416 с. Текст : непосредственный.
2. Базилевич С. В. Маркетинговый подход к оценке конкурентоспособности в условиях цифровой экономики / С. В. Базилевич, Е. Д. Липкина. Текст : непосредственный // Инновационная экономика и общество. 2024. №2(44). С. 2–10.
3. Бороненкова С. А. Бороненков С. А. Комплексный экономический анализ в управлении предприятием : учебное пособие / С. А. Бороненкова, М. В. Мельник. Москва : ИНФРА-М, 2021. 352 с. ISBN 978–5–16–016455–7. Текст : электронный / ЭБС «Znanium.com». URL: <https://znanium.com/catalog/product/1150327>
4. Копылова А. В. Перспективы развития маркетинговых инноваций / А. В. Копылова. Текст : непосредственный // Молодой ученый. 2024. № 43 (542). С. 53–55.
5. Криворотов В. В. Конкурентоспособность предприятий и производственных систем : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлениям подготовки «Экономика» / В. В. Криворотов, А. В. Калина, С. Е. Ерыпалов. Москва : ЮНИТИ–ДАНА, 2021. 351 с. Текст : непосредственный.
6. Кузнецова Т. Е. Стимулирование сбыта как элемент комплекса продвижения товара // Вестник Волжского университета им. В. Н. Татищева. 2013. № 1 (27). С. 135–142.

УДК 332.1

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Сорокина Алёна Александровна, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: alenasor16@gmail.com

MANAGING THE FINANCIAL RESULTS OF AN ENTERPRISE

Sorokina Alena Alexandrovna, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Эффективность и успешность деятельности любой компании оценивается по многим факторам, главным из которых является ее финансовый результат. Анализ финансовых результатов способствует выявлению новых путей развития организации при улучшении качества обслуживания клиентов. Для того, чтобы развивать свою деятельность руководителям необходимо принимать верные управленческие решения. Для этого необходимо регулярно проводить анализ финансовых результатов. Финансовые результаты являются важнейшими показателями, так как представляют собой итог финансово-хозяйственной деятельности компании за определенный период времени. Они составляют основу для развития и укрепления предприятия.

Ключевые слова: финансовый результат, управление, выручка, прибыль, инвестиции, экономика, ресурс.

The effectiveness and success of any company's activities is assessed by many factors, the main of which is its financial result. The analysis of financial results helps to identify new ways of developing the organization while improving the quality of customer service. To develop their business, managers need to make the right management decisions. To do this, it is necessary to regularly analyze financial results. Financial results are the most important indicators, as they represent the result of the company's financial and economic activities over a certain period. They form the basis for the development and strengthening of the company.

Keywords: financial result, management, revenue, profit, investment, economy, resources.

Актуальность выбранной темы данной работы состоит в том, что для успешного функционирования компании необходимо грамотное управление ее финансовым результатом, ориентированное на потребности потребителей. Целью данной работы является разработка мер по совершенствованию системы управления финансовым результатом предприятия и оценка их экономической эффективности.

Основной целью деятельности любой коммерческой организации является получение прибыли.

Прибыль – это положительная разница между суммарными доходами и расходами компании. Доход компании – это та сумма денег, которую предприниматель (или организация) получает за реализацию своих товаров и услуг, осуществление собственной деятельности, что приводит к увеличению капитала компании.

Базой для создания экономической выгоды организаций всегда является некоторая стоимость оказываемой услуги или реализуемого товара и дальнейшее приобретение ее клиентом, то есть доход.

Доходы компании можно разделить на доходы от основного вида деятельности и прочие доходы. Итак, к доходам от обычных видов деятельности можно отнести:



Рисунок 1 – Виды доходов от обычной деятельности организации

К прочим доходам компании можно отнести следующие виды доходов:

- доход от совместной деятельности с другими компаниями;
- кредиторская и депонентская задолженность, с истекшим сроком исковой давности;
- активы, полученные безвозмездно;
- начисляемые проценты от денежного оборота;
- получаемые суммы штрафов и пени от партнеров за различные нарушения договоров взаимодействия;
- разница, полученная в ходе игры на валютном рынке и т. д.

В первую очередь объем доходов зависит от количества реализованных товаров, услуг и установленной стоимости на них. Помимо этого, существует взаимосвязь доходов организации с финансовой дисциплиной потребителей [3]. Не стоит забывать, что при увеличении доли дебиторской задолженности финансовые ресурсы организации снижаются.

На основании этого может появиться угроза осуществлению производственного процесса компании, так как обязательства перед персоналом, партнерами и государством не будут исполняться. Большое значение имеет надежность партнеров компании, так как этим снижаются многие риски.

В кризисной ситуации усилия руководства компании концентрируются на удержании позиций на рынке. Чаще всего для этой цели используется политика снижения цен, что при снижении спроса позволяет поддерживать объем продаж на необходимом уровне. Расходы компании – это уменьшение экономической выгоды в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновение обязательств, приводящих к снижению капитала данной организации.

Финансовые результаты деятельности компании в денежном выражении представлены в виде чистой прибыли (убытка). Положительный финансовый результат организации играет большую роль при подведении итогов деятельности за определенный промежуток времени. Кроме того, он является источником обеспечения внутрихозяйственных потребностей компании и соблюдения принципов самофинансирования и окупаемости.

Финансовый результат можно определить как итог деятельности предприятия.

Прибыль предприятия (или убыток) характеризует финансовый результат деятельности, и подвержена влиянию различных экстенсивных и интенсивных факторов. Объем прибыли можно определить посредством следующих показателей [2]:

- производительность труда;
- снижение материальных и трудовых затрат на производство товаров и услуг;
- увеличение доли высокоприбыльных категорий товаров и услуг;
- уровень цен;
- скорость общего оборота капитала приводит к увеличению интенсивности деятельности организации, за счет чего увеличивается и прибыль.

Финансовый результат организации – это итог деятельности, связанный с производством и реализацией товаров и услуг, и одновременно являющийся важным компонентом следующих этапов работы компании. Положительный финансовый результат работы предприятия способствует увеличению

бюджета страны посредством налоговых отчислений, привлекает инвестиции в развитии компании, содействуют ее деловой активности [1].

Главной целью управления финансовым результатом компании является получение максимально возможной прибыли. Она включает в себя интересы владельцев бизнеса, страны и сотрудников данной организации. Основой для управления финансовым результатом организации являются определенные системы и методы планирования [3].

Целью любой компании является выявление резервов роста финансовых показателей. Проблемы, которые компании необходимо решить, помогает выявить анализ финансовых результатов.

Стратегия роста финансовых результатов основывается на комплексном подходе, формирует взаимосвязи между ростом выручки от продаж, оптимизацией расходов и улучшением обслуживания клиентов.

Для обеспечения постоянного роста прибыли необходимо искать неиспользованные возможности его повышения, то есть резервы роста.

Рассмотрев возможные источники резервов роста финансовых результатов, конкретизируем их и определим в рамках настоящего исследования следующие резервы увеличения суммы прибыли для предприятия [7].

Таковыми могут выступать:

- реализация политики скидок и акций на товары;
- расширение спектра услуг путем организации производства изделий;
- открытие дополнительных производств;
- увеличение объема онлайн-поставок товаров.

Решающим показателем является объем продаж, благодаря которому потребитель получает качественный товар и удовлетворяет свой спрос. Улучшение структуры ассортимента продукции нацелено на оптимизацию продаж в соответствии со спросом и потребностями покупателей в конкретном районе.

Товары, не пользующиеся спросом, необходимо исключать из ассортимента. Таким образом, необходимо регулярно проводить анализ интересов потребителей для совершенствования структуры ассортимента.

Также для увеличения объема продаж необходимо разрабатывать маркетинговые стратегии для привлечения новых клиентов и удержания старых. Например, можно разработать систему скидок. Программа лояльности и бонусных систем повлияет на выбор людей.

Процесс планирования финансового результата представляет собой создание определенного комплекса мероприятий по его формированию и использованию, с учетом целей и задач развития компании.

Планирование финансовых результатов внутри организации базируется на применении трех систем:



Рисунок 2 – Системы планирования финансовых результатов [4]

Определенные показатели, связанные с формированием и использованием финансового результата, отображаются в текущем плане организации. Например, в плане формирования и использования финансового результата представлен показатель объема поступления средств за счет чистой прибыли на различные цели организации [6]. Для создания текущего плана формирования и использования прибыли берут год с разбивкой по кварталам.

Управляемая подсистема управления финансовыми ресурсами предприятия включает различные компоненты, которые взаимодействуют [5]:

- финансовые методы и инструменты;
- финансовые технологии – финансовые кадры;
- финансовая информация.

При увеличении прибыли происходят положительная динамика деятельности предприятия, увеличиваются все необходимые показатели, компания развивается и выполняет поставленные цели. Для улучшения эффективности работы предприятия необходимы правильные управленческие решения [8]. А для принятия правильных решений необходимо провести анализ динамики и структуры финансовых результатов компании за несколько лет. Это помогает выявить факторы, отрицательно влияющие на финансовый результат и выявить резервы роста организации.

Подводя итог, следует подчеркнуть, что полная и своевременная активизация, эффективное распределение и использование финансовых ресурсов, грамотное управления финансовыми результатами определяет экономическую эффективность деятельности предприятия. Отсутствие грамотного управления финансовыми ресурсами увеличивает уровень предпринимательских рисков, может привести к ухудшению финансового состояния предприятия, снизить возможности привлечения капитала. Следствием неэффективного управления финансовыми ресурсами может быть утрата платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Акатьева М. Д. Бухгалтерский учет и анализ: Учебник / М. Д. Акатьева, В. А. Бирюков. Москва : Инфра-М, 2022. 320 с.
2. Основные вид расходов организации. Классификация // URL: <https://bankingsite.ru/osnovnye-vidyrashodov-organizacii-klassifikaciia/>
3. Классификация затрат // URL: https://studme.org/192894/ekonomika/klassifikatsiya_zatrat
4. Грибов В. Д., Грузинов В. П. Экономика организации (предприятия) : учебник. 6-е изд., перераб. Москва : КНОРУС, 2024. 416 с.
5. Прибыль и экономический рост. Terra Economicus // URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/pribyl-iekonomicheskiy-rost>
6. Енюков И. С. Финансовый анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебное пособие / И. С. Енюков. Москва : Финансы и статистика, 2024. 224 с.
7. Маркарьян Э. А. Финансовый анализ (для бакалавров) / Э. А. Маркарьян, Г. П. Герасименко, С. Э. Маркарьян. Москва : КноРус, 2024. 128 с.
8. Скворцова М. А., Хайров Р. Р., Зотова Е. В., Пруцкова Е. В. Инфраструктура поддержки малого и среднего бизнеса в Республике Мордовия: механизмы, инструменты и модели развития. Москва, 2022.

УДК 336.647

ОЦЕНКА ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Сульдина Ольга Викторовна, кандидат экономических наук, доцент

Горячкина Наталья Владимировна, кандидат физико-математических наук, доцент

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: o.v.suldina@ruc.su; n.v.goryachkina@ruc.su

ASSESSMENT OF BUSINESS ACTIVITY AND PROFITABILITY OF THE ENTERPRISE

Suldina Olga Victorovna, PhD (Economics), Associate Professor

Goryachkina Natalia Vladimirovna, PhD in Physics and Maths, Associate Professor

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Финансовые ресурсы играют первостепенное значение в эффективном функционировании современного предприятия. Своевременный анализ и оценка эффективности их использования являются залогом успешного функционирования на рынке.

Ключевые слова: экономические показатели, деловая активность, оборачиваемость, рентабельность.

Financial resources play a primary role in the effective functioning of a modern enterprise. Timely analysis and assessment of the effectiveness of their use are the key to successful functioning in the market.

Keywords: economic indicators, business activity, turnover, profitability.

Для целей анализа и оценки деловой активности и рентабельности предприятия АО «Мордовцемент» необходимо рассмотреть основные технико-экономические показатели для более полного понимания специфики, объемов и результатов его деятельности (табл. 1).

Таблица 1 – Основные технико-экономические показатели АО «Мордовцемент»
за 2021–2023 годы, тыс. руб.

Показатели	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Отношение 2022 г/ 2021 г, %	Отношение 2023 г/ 2022 г, %
Выручка	12320212	16170737	18151601	+31,3	+12,2
Себестоимость	5692228	7503057	8389382	+31,8	+11,8
Себестоимость на 1 руб. выручки	0,46	0,46	0,46	--	--
Валовая прибыль	6627984	8667680	9762219	+30,8	+12,6
Чистая прибыль	-1570546	-1988101	-11500826	-26,6	-478,5
Среднегодовая стоимость основных средств	12474671	10630693	9256997	-14,8	-12,9
Фондоотдача	0,99	1,52	1,96	+53,5	+28,9
Фондоёмкость	1,01	0,66	0,51	-34,7	-22,7
Среднесписочная численность работников, чел.	930	1031	1149	+10,9	+11,4
Фонд оплаты труда	493390,7	774530,7	871332	+57,0	+12,5
Средняя заработная плата, руб.	44210	62604	63195	+41,6	+0,9
Производительность труда	33754	44303,4	49730,4	+31,3	+12,2

Данные таблицы 1 иллюстрируют общий рост показателей деятельности АО «Мордовцемент», кроме показателя чистой прибыли и фондоёмкости. Если первое – негативная тенденция, то второе – необходимая закономерность.

Показатели выручки, себестоимости и валовой прибыли отличает соотносимая динамика, что является, в принципе, не плохим знаком. Так, в 2021 году данные показатели выросли примерно на 30 %, а в 2023 – примерно еще на 12 %. И только показатель чистой прибыли имеет тенденцию сокращения в анализируемом периоде. Это связано со значительным ростом показателя «Прочие расходы» отчета о финансовых результатах в 2023 году (+388 % к 2022 году).

Если говорить о показателях эффективности использования основных средств, то здесь при устойчивом сокращении стоимости основных средств в анализируемом периоде (на 14,8 % – в 2022 году, и на 12,9 % – в 2023 году) выручка, наоборот, имеет тенденцию к росту (на 31,3 % в 2022 году и на 12,2 % – в 2023 году). Вследствие этого показатель фондоотдачи устойчиво растет. Если в 2021 году на рубль основных средств было 99 копеек выручки, то уже в 2023 году – 1 рубль и 96 копеек.

Рост выручки обеспечивается, в том числе, расширением штата сотрудников предприятия. Это влечет за собой увеличение фонда оплаты труда. При этом ежегодный рост обеспечивается и ростом средней заработной платы на одного сотрудника (с 44210 руб. – в 2021 году, до 63195 руб. – в 2023 году). Положительным фактом является и рост производительности труда на АО «Мордовцемент» в анализируемом периоде.

Таким образом, проведя общий анализ и оценку деятельности АО «Мордовцемент» за 2021–2023 годы, можно сделать вывод об общей эффективности деятельности предприятия и его поступательном развитии. Исключение составляет убыточность, которая сформирована по большей части искусственно за счет осуществления непроизводственных расходов, которые предприятие неверно указывает и распределяет в бухгалтерской отчетности (на это указано в аудиторском заключении за 2023 год) [1].

Относительные показатели деловой активности (оборачиваемости), характеризующие эффективность использования ресурсов организации, это коэффициенты оборачиваемости (табл. 2).

Таблица 2 – Основные показатели оборачиваемости (деловой активности) АО «Мордовцемент»
в 2021–2023 гг.

Показатели	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2022/ 2021, %	2023/ 2022, %
Оборотные активы	36837020	32065805	16136543	87,0	50,3
Запасы	781040	1294609	1461550	165,8	112,9
Доля запасов в стоимости оборотных активов, %	2,1	4,0	9,0	190,5	225,0
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	1,6	4,1	4,7	256,2	114,6
Длительность одного оборота, дн.	228,1	89,0	77,7	39,0	87,3
Коэффициент закрепления оборотных средств	0,6	0,24	0,21	40,0	87,5

Согласно данным, представленным в таблице 2, можно говорить о наличии у анализируемого предприятия негативной тенденции: при снижении общего объема оборотных средств, наблюдается рост запасов (с 2,1 % – в 2021 году, до 9,0 % – в 2023 году). При этом положительным фактом можно считать увеличение показателя оборачиваемости оборотных средств АО «Мордовцемент», а вместе с ним – снижение длительности одного оборота (с 228,1 дня в 2021 году, до 77,7 дней – в 2023 году) [2].

Теперь рассмотрим более конкретные показатели деловой активности анализируемого предприятия.

Таблица 3 – Дополнительные показатели оборачиваемости (деловой активности),
АО «Мордовцемент» в 2021–2023 гг.

Показатель	Годы			Отклонение, %	
	2021	2022	2023	2022/21	2023/22
Оборачиваемость внеоборотных активов	0,98	1,52	1,96	155,0	128,9
Оборачиваемость собственного капитала	2,38	3,64	–	152,9	–
Оборачиваемость инвестиционного капитала	0,37	0,54	1,24	145,9	229,6
Оборачиваемость дебиторской задолженности	1,81	6,46	7,56	356,9	117,0
Оборачиваемость кредиторской задолженности	3,69	12,28	14,87	332,8	121,1

Исходя из значений показателей, представленных в таблице 10, можно говорить о положительной тенденции увеличения всех рассмотренных показателей оборачиваемости, что подтверждается растущей выручкой АО «Мордовцемент» в анализируемом периоде.

Экономический эффект в результате ускорения оборачиваемости выражается в относительном высвобождении средств из оборота, а также в увеличении суммы прибыли. Сумма высвобожденных средств из оборота в связи с ускорением (-Э) или дополнительно привлеченных средств в оборот (+Э) при замедлении оборачиваемости определяется умножением однодневного оборота по реализации на изменение продолжительности оборота (формула 1):

$$\text{Э} = (\text{Выручка фактическая} / \text{Дни в периоде}) * \Delta \text{П}_{об} \quad (1)$$

где $\Delta \text{П}_{об} = \text{П}_{об1} - \text{П}_{об0}$, $\text{П}_{об1}$ – продолжительность одного оборота в отчетном периоде; $\text{П}_{об0}$ – продолжительность одного оборота в предыдущем периоде.

Экономический эффект в 2022 году по АО «Мордовцемент» составил -6162602,9 тыс. руб., а в 2023 году эффект составил -561953,5 тыс. руб. Это суммы высвободившихся из оборота средств за счет ускорения оборачиваемости.

Кроме того, для целей оценки финансовых ресурсов, необходимо проанализировать и показатели рентабельности (табл. 4).

Таблица 4 – Расчет показателей рентабельности АО «Мордовцемент» за 2021–2023 гг., в %

Показатель рентабельности	Формула расчета	Годы			Изм., %	
		2021	2022	2023	2022/2021	2023/2022
Продаж	Прибыль от продаж / выручка	0,15	0,18	0,18	120,0	100,0
Норма прибыли	Чистая прибыль / выручка	-0,13	-0,12	-0,63	–	–
Активов	Чистая прибыль / валюта баланса	-0,04	-0,06	-0,71	–	–
Собственного капитала	Чистая прибыль / собственный капитал	-0,28	-0,41	1,63*	–	–
Заемного капитала	Чистая прибыль / заемный капитал	-0,05	-0,07	-0,50	–	–
Инвестиционного капитала	Чистая прибыль / сумма долгосрочных обязательств и собственного капитала	-0,05	-0,07	-0,78	–	–
Оборотных активов	Прибыль от продаж / оборотные активы	0,23	0,74	0,85	321,7	114,9
Внеоборотных активов	Прибыль от продаж / внеоборотные активы	0,06	0,10	0,27	166,7	270,0

Данные, представленные в таблице 4, свидетельствуют о следующем.

Все показатели рентабельности, где не участвует в расчетах чистая прибыль, имеют тенденцию к устойчивому росту. Это несомненно является положительной динамикой и ориентиром развития предприятия в перспективе.

В количественных критериях анализа и оценки деловой активности предприятия существует так называемое «Золотое правило экономики»: $T_{п} > T_{в} > T_{а} > 100\%$ (рис. 1) [3].

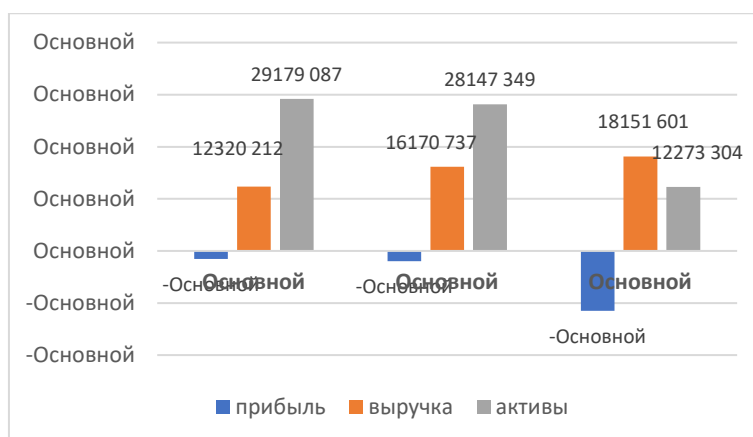


Рисунок 1 – Темпы роста показателей «Золотого правила экономики» АО «Мордовцемент» в 2021–2023 годы.

В случае анализируемого предприятия данное неравенство в целом не выполняется в период 2021–2023 годы полностью. Темп роста показывает только выручка в анализируемом периоде. Остальные два показателя устойчиво сокращаются.

ЛИТЕРАТУРА

1. Сульдина О. В. Эффективность как критерий результативности работы предприятия / О. В. Сульдина // Перспективы науки и образования. 2014. № 4 (10). С. 162–166.
2. Куркина Н. Р. Роль институциональной среды в развитии финансово-кредитного обеспечения сельского хозяйства в регионе (на примере Республики Мордовия) / Н. Р. Куркина, О. В. Сульдина // Регион: системы, экономика, управление. 2017. № 1 (36). С. 54–58.
3. Хайров Р. Р. Формирование и использование финансовых ресурсов предприятия / Р. Р. Хайров, Т. Е. Шилкина, М. В. Мягкова // Управленческий учет. 2023. № 4. С. 305–312.

УДК 336

ПРОБЛЕМЫ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В КОНЦЕПЦИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Хайров Роман Раисович, кандидат экономических наук, доцент

Шилкина Татьяна Евгеньевна, кандидат экономических наук, доцент

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

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

PROBLEMS OF TECHNOLOGICAL DEVELOPMENT OF ENTERPRISES IN THE CONCEPT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT

Hairov Roman Raisovich, PhD (Economics), Associate Professor

Shilkina Tatyana Evgenievna, PhD (Economics), Associate Professor

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Концепция устойчивого развития является актуальной для российских компаний, в части исследования их технологического развития. В статье определены принципы технологического развития предприятия, ключевые показатели эффективности и технологические приоритеты, вложение средств в достижение которых обеспечит получение положительного экономического эффекта программных мероприятий в целом. Предложена модель «открытых инноваций», позволяющая расширять всесторонние контакты с партнерскими организациями для реализации совместных инновационных технологических проектов.

Ключевые слова: технологическое развитие, устойчивое развитие, предприятие, региональный аспект, стратегия развития, управление

The concept of sustainable development is relevant for Russian companies, in terms of studying their technological development. The article defines the principles of technological development of the enterprise, key performance indicators and technological priorities, the investment in the achievement of which will ensure a positive economic effect of program activities as a whole. An “open innovation” model is proposed, which allows for the expansion of comprehensive contacts with partner organizations for the implementation of joint innovative technological projects.

Keywords: technological development, sustainable development, enterprise, regional aspect, development strategy, management

Концепция устойчивого развития является актуальной для российских компаний, в части исследования их технологического развития. Ускорение научно-технического прогресса, внедрение цифро-

вых процессов во все составляющие деятельности предприятия ставит перед предприятиями задачу обеспечения устойчивого развития и обуславливает необходимость развития методических аспектов эффективного управления технологическим развитием промышленных предприятий [1]. Исследования технологического развития предприятия с позиции концепции устойчивого развития в экономической литературе рассматриваются крайне недостаточно.

Методология исследования технологических процессов представлена в трудах классиков экономической мысли Р. Акоффа, Б. Андерсена, И. Ансоффа, М. Мескона, Т. Сакайи, С. Синго, Р. Холла, Й. Шумпетера, Дж. Эванса и др.

Управленческие аспекты этой проблемы исследуются в работах А. С. Ивановой, Н. Д. Кондратьева, Е. К. Грошева, С. Ю. Глазьева, А. В. Кузнецова, Р. Харрорда, Ю. И. Азимова, Н. М. Багрова, Ю. П. Васильева, А. М. Гинберга, И. К. Корнеева, В. Г. Митяшина, О. Г. Туровца и др.

Впервые проблемы исследования технологического развития с позиции принципов концепции устойчивого развития отражены фрагментарно в работах А. Ю. Емельянова, И. П. Комаровой, О. С. Сухарева, С. В. Сайфуллиной, И. П. Комарова, З. В. Коробкова, А. С. Шарова.

Изучение литературы по данной проблеме показало, что нет единого подхода в методологии управления технологическим развитием, в основе которого лежит концепция устойчивого развития.

Технологическое развитие предполагает новое состояние системы, некий процесс преобразования, появление новых знаний. Достичь качественно новое состояние невозможно без новых знаний, методов, подходов к управлению технологическим развитием. В большинстве своем технологическое развитие рассматривается исследователями на макроуровне, слабо исследуется микроуровень.

Управления технологическим развитием основано на комплексном управлении человеческими и материально-техническими ресурсами.

В основе процесса управления технологическим развитием лежит системный подход, основанный на стратегическом и технологическом менеджменте. Технологическое развитие предусматривает потенциальный набор стратегических ресурсов, используемых предприятием в текущей и будущей инновационно-технологической деятельности.

Сегодня первостепенное значение приобретает то, какие именно технологии внедряет предприятие, чтобы наилучшим способом оптимизировать производство, в связи с чем важно иметь программу или стратегию технологического развития предприятия.

Технологическое развитие с учетом положений концепции устойчивого развития обеспечивает предприятию возможность быстрого перехода на выпуск новой продукции, которая предполагает наличия такого важнейшего свойства системы, как гибкость. Однако специфика функционирования и структура многих производственных предприятий не всегда позволяет быть гибкими в нестабильной рыночной среде.

Ключевым фактором устойчивости предприятия является достижение соответствия между его ресурсными (в том числе, технико-технологическими) параметрами и рыночным окружением. Применяемые технологии, обеспечивающие устойчивое развитие направлены на снижение энергопотребления IT-систем, цифровизацию бизнес-процессов, интеграцию IT-инфраструктур, и т. д. В таблице 1 представлены виды технологий предприятий, которые могут быть внедрены с учетом положений концепции устойчивого развития.

Таблица 1 – Виды технологии предприятий, соответствующие концепции устойчивого развития

Признак	Вид технологии	Краткая характеристика
По степени использования ресурсов	малоотходные	остатки исходного сырья и материалов не превышают допустимого уровня вредного воздействия на окружающую среду
	ресурсосберегающие	способствуют существенному сокращению расхода сырья, электроэнергии, топлива, газа, воды
По степени потребности в ресурсах	капиталоемкие	определяют интенсивность применения ресурсов в производственном процессе и влияют на объем выпуска
	энергоемкие	характеризуют объем трат энергии или топлива на выполняемые технологические процессы производства

Аналитической базой исследования стали промышленные предприятия Республики Мордовия, на которых полностью закончен инновационный этап создания продукции. Своей производимой продукцией предприятия обслуживают вторичный сектор экономики.

Технологические процессы изготовления продукции постоянно совершенствуются и гарантируют высокое качество сборки и стабильность параметров выпускаемой продукции, однако при этом есть определенные проблемы в организации протекания процессов.

При разработке планов технологического развития промышленные предприятия соблюдают законодательные и нормативные экологические требования, и руководствуются экологической политикой. В частности, стремятся к внедрению энергосберегающих, а также экологически безопасных технологий.

Проведенный анализ практики управления технологическим развитием промышленных предприятий Республики Мордовия в контексте концепции устойчивого развития показал, что есть определенные проблемы, и это влияет на их положение на рынке в части повышения эффективности стратегического управления технологиями. Сегодня уже недостаточно оценивать только экономический эффект внедрения технологий.

Показатели технологического развития в программе устойчивого развития должны отражать её цели [2]. С этой целью определяется система показателей, которая позволит обеспечить технологическое развитие предприятий. К таким показателям относятся:

- доля затрат на НИОКР в выручке;
- эффект от внедрения технологических инноваций;
- снижение удельного расхода энергетических ресурсов на собственные технологические нужды и потери;
- снижение удельных выбросов CO₂-эквивалента;
- частота инцидентов на производстве;
- прирост количества производимой продукции, направленной на энергосбережение, в общей номенклатуре изделий;
- производительность труда.

Процессы цифровизации во многом определяют развитие промышленных предприятий. Технологическое развитие промышленных предприятий зависит от масштабов применения искусственного интеллекта в производственной и финансовой деятельности. Искусственный интеллект и большие данные являются главными движущими силами роста, но требуют вкладывать все большую вычислительную мощность во все меньшие чипы. Как следствие, сложность производства значительно возрастает. Отмечено, что ключевым фактором является терморегулирование и защита от загрязнения на всех этапах производства.

Благодаря терморегулированию и защите от загрязнения предприятия могут быть уверены в достижении целевых производственных показателей и, что еще важнее, в обеспечении безопасности технологических процессов.

В качестве основных технологических приоритетов программ развития предприятий могут стать:

- ТП 1 – Повышение терморегулирования и защиты от загрязнения этапов производства продукции;
- ТП 2 – Повышение надежности компонентов в сложных рабочих условиях;
- ТП 3 – Повышение степени технологического контроля производимой продукции;
- ТП 4 – Повышение уровня автоматизации производства и интеллектуализации продукции;
- ТП 5 – Сотрудничество с вузами, научными центрами и другими предприятиями по проведению НИОКР и разработке и освоению новых технологий;
- ТП 6 – Повышение объемов переработки отходов производства во вторичное сырье.

Важным приоритетом, в сложных производственных условиях, является повышение надежности используемых в производстве компонентов. Данный приоритет обусловлен растущей необходимостью надежной работы производственного оборудования, которое отвечает будущим условиям эксплуатации. На производстве применяемое оборудование может испытывать влияние внутренней и внешней среды и должно выдерживать их воздействие.

Повышение сложности и «требовательности» систем означает, что производственные предприятия должны повышать надежность компонентов.

В мире, где широко распространены интеллектуальные устройства, необходима надежность систем, чтобы добиться высокой производительности и удовлетворить новые потребности.

Кроме этого, при производстве продукции нового поколения требования к чистоте и качеству будут крайне высокими. Для их удовлетворения нужно будет встроить новые мощности в технологический процесс. Однако для одного предприятия такие расходы на инновационное развитие могут быть финансово сложными [3]. В связи с этим целесообразно наладить сотрудничество с другими производителями, занимающимися выпуском однородной продукции, при этом соблюдая новые стандарты качества. Увеличение мощностей может снизить вероятность производственных простоев и низкого выхода продукции, а также ускорить ее выход на рынок. Снижение количества проблемных участков в производстве увеличивает возможности для интеллектуализации технологических процессов.

Реализацию программ технологического развития промышленных предприятий может обеспечить

так называемая модель «открытых инноваций», которая предполагает всесторонние контакты с партнерскими организациями и их вовлечение в совместные инновационные технологические проекты.

Еще один технологический приоритет программы – повышение объемов переработки отходов производства в целях получения вторичного сырья. Данное направление является особенно важным, так как объем отходов электротехнической промышленности по сведениям Университета ООН в 2021 году составил 52 миллиона тонн, а по прогнозу на 2050 год этот показатель увеличится до 120 миллионов тонн. В связи с этим если каждое предприятие будет на своем уровне перерабатывать и сокращать отходы производства, то влияние на окружающую среду уменьшится.

Опыт таких крупных компаний и прямых конкурентов ПАО «Электровыпрямитель», как АО «Протон-Электротекс», и ПАО «Конвертор МЭ», компания подтверждает эффективность комплексного решения этой задачи путем закупки оборудования для переработки отходов и приема на работу сотрудников соответствующего профиля. На данных предприятиях реализованы процессы производства вторичного сырья и успешно применяется модель управления отходами, в соответствии с которой компании возвращается часть продукции, не принятая клиентом, не прошедшая испытанию входного контроля, а также бракованной продукции.

Подводя итоги, можно констатировать, что главной характеристикой «устойчивости» инновационно-технологического развития производственных предприятий является способность эффективно использовать, видоизменять имеющиеся производственные и иные ресурсы, наращивать положительную динамику экономических, экологических и социальных показателей деятельности, минимизируя затраты невозобновляемых ресурсов, и сохраняя материальные и социальные потенциалы дальнейшего развития бизнеса [4].

Итак, исследование теоретических и методических аспектов управления технологическим развитием предприятия на основе концепции устойчивого развития, показало, что с ее масштабным распространением российские предприятия должны учитывать совокупность факторов, прямо и косвенно влияющих на все составляющие устойчивого их развития [5].

ЛИТЕРАТУРА

1. Хайров Р. Р., Шилкина Т. Е., Зотова Е. В. Методический подход к оценке экономической устойчивости предприятия // OpenScience. 2022. Т 4. № 4. С. 123–137.
2. Мягкова М. В., Кузнецова Е. Г., Шилкина Т. Е. Оптимизация структуры финансовых ресурсов организации // Вестник Российского университета кооперации. 2022. №2(48). С. 38–44
3. Myagkova M. V., Shilkina T. E., Hairon R. R., Makarov V. A. Financing Innovative Projects: Challenges, Risks, and Opportunities // В сборнике: Frontier Information Technology and Systems Research in Cooperative Economics. Studies in Systems, Decision and Control, 2021, vol 316, pp 185-195
4. Marabaeva L. V., Kuznetsova E. G., Hairon R. R., Shilkina T. E. Features of strategic management of cable industry sustainable development // Cooperation and Sustainable Development. Conference proceedings, Cham., 2022, pp 1171-1178
5. Myagkova M. V., Shilkina T. E., Prutskova E. V., Knyazeva O. V. Innovative Activity of Enterprises and Directions of its Stimulation // Cooperation and Sustainable Development. Lecture Notes in Networks and Systems, vol 245. Springer, Cham., 2022, pp 861-868

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ КАК ИНСТРУМЕНТ КООПЕРАЦИИ НАУКИ И ОБЩЕСТВА

УДК 004.9

ОБУЧЕНИЕ ПРОФИЛИРОВАНИЮ, ЛОГИРОВАНИЮ И ТЕСТИРОВАНИЮ КОДА НА PYTHON

Акамова Надежда Владимировна, кандидат педагогических наук, доцент

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

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

TRAINING IN PROFILING, LOGGING, AND TESTING PYTHON CODE

Akamova Nadezhda Vladimirovna, PhD (Pedagogy), Associate Professor

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Статья посвящена вопросу обучения профилированию, логированию и тестированию кода на Python. Приведены примеры заданий, которые целесообразно рассмотреть со студентами среднего профессионального образования. Рассмотрены этапы реализации задач.

Ключевые слова: Python, профилирование, логирование, тестирование.

The article is devoted to the issue of learning how to profile, log, and test Python code. Examples of tasks that are advisable to consider with students of secondary vocational education are given. The stages of task implementation are considered.

Keywords: Python, profiling, logging, testing.

При подготовке программистов на этапе среднего профессионального образования стоит задача научить их тестировать и определять качество разработанного программного продукта. При написании программ на языке программирования Python, есть возможность реализовывать профилирование, логирование и тестирование программного продукта. Профилирование предполагает автоматический сбор характеристик программного продукта таких как время выполнения отдельных подпрограмм, быстродействие программного кода, получить представление о начальном поведении программы. Данный процесс помогает выявить задержки при работе программы. Профилирование способствует ускорению выполнения программного кода за счет выявления ресурсоемких участков, замедляющих выполнение кода, ликвидации утечки и снижения уровня затрат памяти, оптимизации многозадачных и многопоточных приложений. Профилирование программного кода осуществляется программистами в несколько этапов, предусматривающих сбор информации о времени выполнения памяти и времени выполнения отдельных участков кода, анализ собранной информации, принятие мер по улучшению кода и изменению архитектуры программного приложения.

Ручное профилирование – процесс измерения времени выполнения и других характеристик программы или отдельных участков кода для выявления узких мест, оптимизации производительности или выявления проблем. На начальном этапе обучения профилирования на языке программирования Python студентов необходимо познакомить с основными библиотеками, с помощью которых можно определить время выполнения программного кода. Основными инструментами для организации ручного профилирования кода являются библиотека «Time» и модуль «cProfile».

Библиотека «Time» позволяет реализовывать процедуры, связанные с обработкой времени

Приведем примеры заданий для студентов.

Задание 1. Выполните готовые примеры профилирования функций на Python (рис. 1–2).

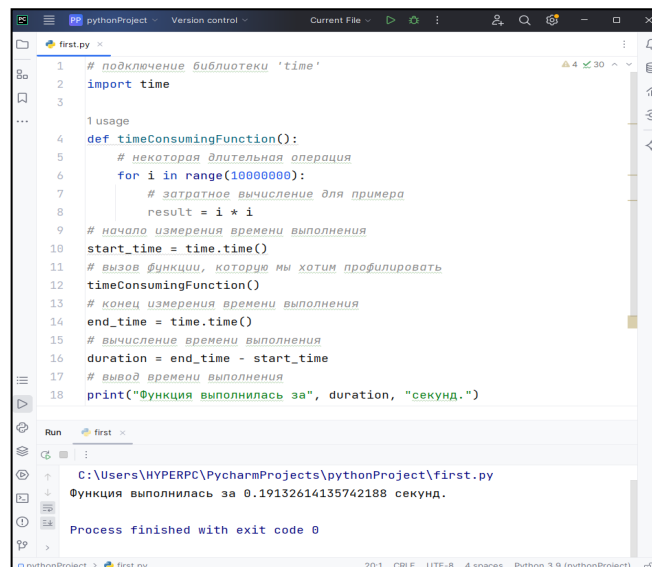


Рисунок 1 – Модуль «Time»

В данном задании используется модуль «Time», который позволяет определить время выполнения функции за счет разницы параметров «start_time» и «end_time». Для функции выбрана достаточно затратная по времени операция – нахождения произведения в цикле до 10000000.

Аналогично можно реализовать данный алгоритм используя модуль «Timeit». Он специально предназначен для определения времени выполнения кода для небольших проектов.

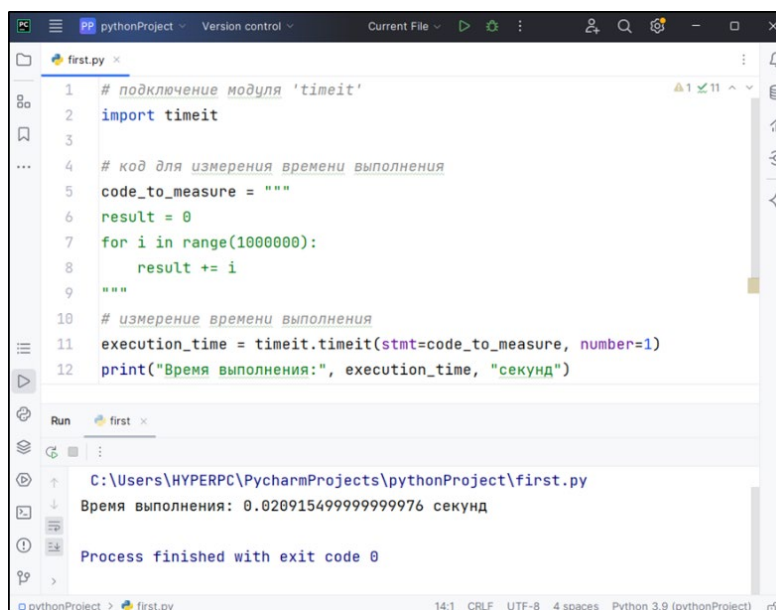


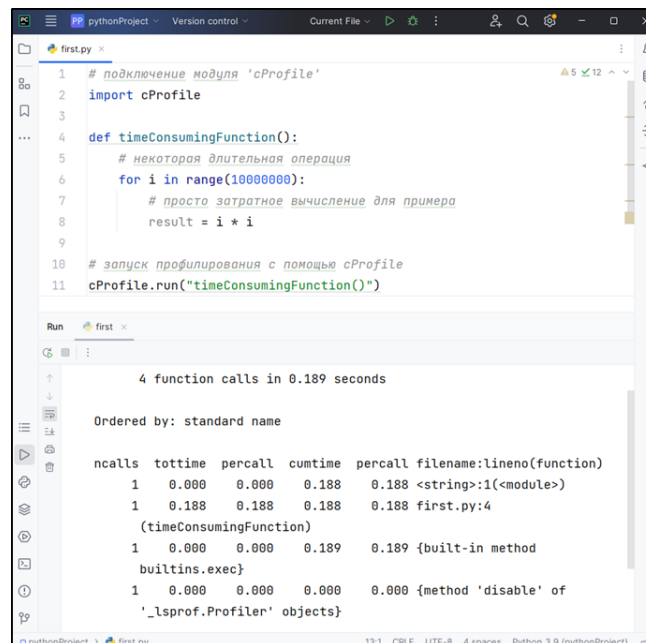
Рисунок 2 – Модуль «Timeit»

Модуль «cProfile» является более специализированным и профессиональным. Он предназначен для получения статистических отчетов о выполнении различных частей программы, при этом генерируется профайл, который содержит основные показатели. В нашем примере используется функция run. Она выводит в консоль следующие показатели: ncalls (количество вызовов функции), tottime (суммарное время, проведенное в данной функции (без учета времени, проведенного при вызове подфункций)), percall (результат деления tottime на ncalls), sumtime (общее время, затраченное на конкретную и все другие подфункции (с момента вызова до выхода), percall (частное время sumtime, разделённое на примитивные вызовы), filename:lineno (предоставляет соответствующие данные каждой функции) (рис. 3).

Студентам необходимо сравнить результаты, полученные при нахождении времени выполнения функции двумя описанными выше функциями.

Для закрепления студенты сами должны реализовать следующее задание на профилирование: За-

дание 2. Реализуйте функцию решения квадратного уравнения и определите время выполнения процедуры разными способами.



```
1 # подключение модуля 'cProfile'
2 import cProfile
3
4 def timeConsumingFunction():
5     # некоторая длительная операция
6     for i in range(1000000):
7         # просто затратное вычисление для примера
8         result = i * i
9
10 # запуск профилирования с помощью cProfile
11 cProfile.run("timeConsumingFunction()")
```

Run first x

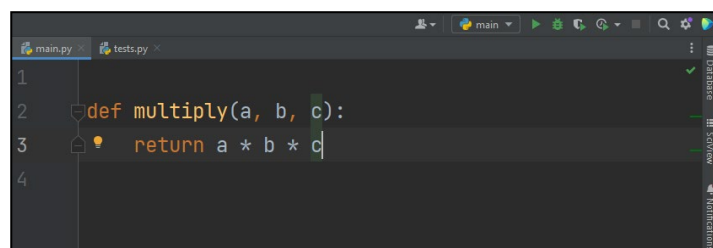
4 function calls in 0.189 seconds

Ordered by: standard name

ncalls	tottime	percall	cumtime	percall	filename:lineno(function)
1	0.000	0.000	0.188	0.188	<string>:1(<module>)
1	0.188	0.188	0.188	0.188	first.py:4
1	0.000	0.000	0.189	0.189	{built-in method
1	0.000	0.000	0.000	0.000	{method 'disable' of
1	0.000	0.000	0.000	0.000	'_lsprof.Profiler' objects}

Рисунок 3 – Модуль «cProfile»

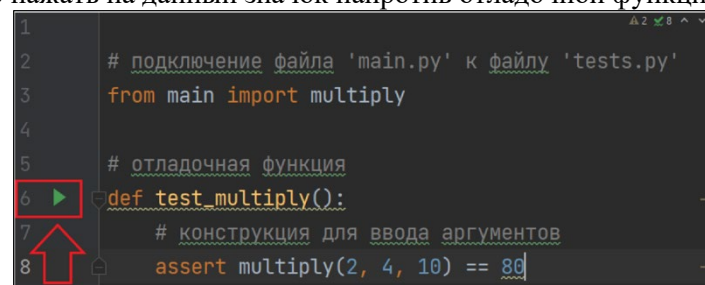
Изучение тестирования программного кода на Python можно с модульных тестов для конкретных функций. Для этого можно выполнить со студентами следующее задание: Задание 3. Создадим файл с именем main.py, в котором находится (рис. 4):



```
1
2 def multiply(a, b, c):
3     return a * b * c
4
```

Рисунок 4 – Функция

Чтобы провести тестирование, создадим новый файл с расширением .py, назовем его tests.py (рис. 5). Для реализации отладки необходимо запускать не оба файла одновременно, а только данный файл. Для этого необходимо нажать на данный значок напротив отладочной функции (строка 6).



```
1
2 # подключение файла 'main.py' к файлу 'tests.py'
3 from main import multiply
4
5 # отладочная функция
6 def test_multiply():
7     # конструкция для ввода аргументов
8     assert multiply(2, 4, 10) == 80
```

Рисунок 5 – Функция тестирования

Инструкция assert проверяет совпадет ли полученное значение функции с образцом. Однако, надо объяснить студентам, что подобное тестирование будет не самым эффективным вариантом, если необходимо проверить большее количество аргументов.

Для закрепления студенты самостоятельно должны выполнить следующее задание: Задание 4. Реализуйте функцию решения квадратного уравнения и сделайте для нее несколько отладочных тестов.

Для проверки эффективности кода необходимо ознакомить студентов с понятием «логирования», которое позволяет отслеживать и устранять ошибки в программном коде. Студентам нужно пояснить

понятия: «уровень логирования» и «журнал логов». В Python основной модуль для реализации логирования называется logging. Можно предложить решить студентам следующие задачи:

Задание 5. Создать файл логирования 'new_task.log' с режимом работы 'w', в который передаются данные, согласно рисунку 6.

Уровень логирования	Сообщение
info	New message
warning	There is 0 warning in this script!
error	There is 1 error in this script!
critical	There is 1 critical error in this script!

Рисунок 6 – Уровни логирования

Задание 6. Создать файл логирования 'second_task.log', в котором инициализируются переменные 'w' и 's' с произвольными значениями. Вывести данные значения в файл логирования.

Задание 7. Создать программу, используя модуль логирования 'logbook'. При помощи данного модуля в консоль передается сообщение: 'New task!'.

Задание 8. 1. Разработайте произвольную программу (консольный калькулятор двух чисел, операция выбирается с помощью функции), в котором нет логирования, есть вместо этого принты. Принты нужно заменить соответствующими логами. 2. Добавьте в приложение выше функцию, которая будет конфигурировать логирование с помощью basicConfig. Обработчик должен выводить логи в стандартный поток вывода (stdout). Также добавьте форматирование с помощью класса Formatter ко всем обработчикам в таком виде: уровень | логгер | время | номер строки | сообщение.

Выполнение данных заданий будет способствовать использованию будущими программистами профилирования, логирования и тестирования в своих проектах для улучшения качества и надежности написанного кода программных приложений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Халмуратов М. Б., Ходжамова М. С., Яшузаков К. Я., Худайберенов А. С. ПРОФИЛИРОВАНИЕ ПРОГРАММИРОВАНИЯ И ЕГО АТТРИБУТЫ // Символ науки. 2024. №4-2-2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/profilirovanie-programmirovaniya-i-ego-atributy>

УДК 51-37

АНАЛИЗ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ НА ПРЕДМЕТ ОБУЧЕНИЯ УЧАЩИХСЯ ПРИМЕНЕНИЮ СВОЙСТВ КВАДРАТИЧНОЙ ФУНКЦИИ

Владимирова Дарья Михайловна, преподаватель

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: d.m.vladimirova@ruc.su

THE USE OF INFORMATION TECHNOLOGY IN TEACHING MATHEMATICS TO STUDENTS OF SECONDARY VOCATIONAL SCHOOLS

Vladimirova Daria Mikhailovna, lecturer

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

В статье актуализируется проблема обучения учащихся применению свойств квадратичной функции при подготовке к единому государственному экзамену. Представлен анализ учебной литературы, которая предоставляет возможность педагогу использовать весь арсенал современных средств в учебном процессе, обучающемуся – овладевать базовыми математическими компетенциями.

Ключевые слова: учебная литература, учащиеся, квадратичная функция.

The article actualizes the problem of teaching students to use the properties of a quadratic function in preparation for the unified state exam. The analysis of the educational literature is presented, which provides an opportunity for a teacher to use the entire arsenal of modern tools in the educational process, and for a student to master basic mathematical competencies.

Keywords: educational literature, students, quadratic function.

На сегодняшний день нет ни одного учебника, используемого для обучения математике, по которому можно подготовиться к выполнению заданий, при этом, не прибегая к использованию других учебников и пособий.

Актуальность данного исследования определена необходимостью рассмотрения методических во-

просов обучения учащихся 10–11-х классов применению свойств квадратичной функции при подготовке к экзамену по математике в рамках:

- недостаточного количества типовых заданий в учебно-методических комплексах по математике;
- применения не всегда успешных методик преподавания тематических блоков, содержание которых проверяется заданиями ОГЭ.

Стоит отметить, что в контрольно-измерительных материалах (далее – КИМ) по математике обеспечивается преемственная связь содержания с ФГОС по информатике.

Одной из наиболее важных тем функциональной линии школьного курса алгебры и начал математического анализа является тема «Квадратичная функция и её свойства». Согласно кодификатору элементов содержания КИМ по математике учащиеся по теме «Квадратичная функция и её свойства» должны обладать знаниями, необходимыми для решения заданий на наибольшее и наименьшее значение функции, ограниченность, четность и нечетность функции и так далее. Однако, усвоение знаний по данной теме и применение их при решении заданий зачастую вызывают у учащихся затруднения. Для выявления условий подготовки учащихся к экзамену по теме «Квадратичная функция и её свойства» в следующем параграфе мы представим анализ учебной литературы по теме исследования.

Современные учебники, рекомендованные к использованию в общеобразовательных организациях, предлагают исследование функций на двух уровнях:

Первый уровень: исследование элементарных функций происходит элементарными средствами, такими как доказательства тождественных неравенств и тождеств, решение соответствующих неравенств и уравнений. Первый уровень исследования элементарных функций характерен для учащихся 7–9-х классов. Отметим, что на данном уровне происходит исследование всех видов элементарных функций.

Второй уровень: здесь исследование функции осуществляется посредством привлечения таких понятий математического анализа, как производная и предел. Данный уровень характерен для учащихся старших классов (10–11-х), так как здесь формируются умения исследовать различные функции с использованием производной и построения графиков [4].

Остановимся подробнее на представлении содержательного материала по теме «Квадратичная функция и её свойства» в различных учебниках алгебры и начал математического анализа, рекомендуемых к использованию при реализации имеющих государственную аккредитацию образовательных программ основного и среднего общего образования. Так как в основном изучение квадратичной функции и её свойств происходит в 7-9-х классов, а в старших классах квадратичная функция исследуется в общем виде после изучения производной, мы проведем анализ учебников математики 7-9-х классов.

В 9 классе Ю. Н. Макарычев и другие в своём учебнике выделяют целую главу на изучение квадратичной функции.

Первый параграф «Функции и их свойства» систематизирует и обобщает знания учащихся о функциях, которые они получили в процессе изучения курса алгебры за 7 и 8 классы, так же дополняет эти знания новым понятийным аппаратом, имеющим особое значение для успешного освоения курса алгебры 9 класса и курса математического анализа, который изучается в 10-11-х классах.

При изучении второго параграфа «Квадратный трёхчлен» происходит закладка фундамента для изучения свойств квадратичной функции. Учащиеся знакомятся с таким понятием как «квадратный трёхчлен», учатся выделять квадрат двучлена из квадратного трёхчлена. В параграфе даётся доказательство теоремы «Разложение квадратного трёхчлена ax^2+bx+c на множители $a(x-x_1)(x-x_2)$ ». Для закрепления полученных знаний учащимся даются в учебнике различные упражнения, в которых необходимо применить теорему о разложении квадратного трёхчлена на множители, а именно упражнения на сокращение дробей [3, с. 239].

Основной целью изучения третьего параграфа «Квадратичная функция и её график» авторы учебника ставят формирование у учащихся умения строить графики квадратичных функций, которые заданными следующими формулами: $y=ax^2$, $y=ax^2+n$, $y=a(x-m)^2$, $y=ax^2+bx+c$. Указывать свойства перенесённых функций с помощью построенных графиков.

Проанализировав учебно-методический комплекс по алгебре для учащихся 7–9-х классов А. Г. Мордковича, можно сделать вывод что функциональная линия наблюдается на всём протяжении изучения курса алгебры в основной школе. По мнению автора, введение функции $y=x^2$ в 7-м классе способствует пониманию учащимися что в природе существуют не только линейные функции, а также открывает для учащихся новые направления математической деятельности, такие как построение графиков касочных функций, графическое решение уравнений, чтения графика. Весомая часть изучения квадратичной функции и её свойств по данному УМК сосредоточена в 8 классе. В 9 классе

А. Г. Мордкович не рассматривает отдельно квадратичную функцию и её свойства, так как подробное изучение данной функции осуществлялось в 8 классе. Однако, квадратичная функция и её свойства находят широкое применение при решении квадратных уравнений и неравенств, предлагающихся учащимся в 9 классе.

УМК по алгебре для учащихся 7-9-х классов авторского коллектива Г. В. Дорофеев, С. Б. Суворова, Е. А. Бунимович.

Авторский коллектив Г. В. Дорофеев и другие впервые знакомят учащихся с функцией $y=x^2$ в 7 классе при изучении главы 5 «Координаты и графики». Так, в параграфе 5.5 «Ещё несколько важных графиков», авторы учебника предлагают учащимся рассмотреть более сложные зависимости, связывающие абсциссы и ординаты точек плоскости, и соответствующие этим зависимостям графики. Для рассмотрения функции $y=x^2$ и её графика авторы используют таблицу значений x и y . Авторы отмечают, что получившийся график похож на чашу, и дают ему название «парабола». Далее авторы вводят основные понятия, связанные с параболой: ось симметрии, ветви параболы, вершина параболы [1, с. 287].

В 8 классе авторы данного УМК не выделяют изучение квадратичной функции в отдельный параграф. Однако учащиеся встречаются с функцией $y=x^2$ в параграфах: 2.4 «Квадратный корень (алгебраический подход)», 5.2 «Что такое функция», 5.3 «График функции», 5.4 «Свойства функции» учебника [2, с. 320].

В 9 классе учащиеся изучают квадратичную функцию и её свойства во второй главе «Квадратичная функция». В параграфе 2.1 «Какую функцию называют квадратичной» авторы дают определение функции: «Квадратичной функцией называют функцию, которую можно задать формулой вида $y=ax^2+bx+c$, где a, b, c – некоторые числа и $a \neq 0$ ». Авторы указывают учащимся о межпредметной связи алгебры и физики, которая осуществляется за счет квадратичной функции «формула $h=v_0 t - \frac{gt^2}{2}$ задаёт высоту, на которой находится тело, брошенное вертикально вверх с начальной скоростью v_0 , как квадратичную функцию времени движения t » [2, с. 67]. Так же авторы дают напоминание учащимся, что они в 7 классе уже знакомились с такими понятиями как квадратный трехчлен, парабола, вершина параболы, ось симметрии.

Особое внимание стоит уделить тому, что авторский коллектив Г. В. Дорофеев и другие, в отличие от ранее рассмотренных УМК, дают историческую справку о параболе: «увидели параболу ещё математик Древней Греции, когда, занимаясь геометрией, изучали конические сечения». Так же в учебнике алгебры для 9-х классов данного авторского коллектива можно встретить примеры параболы в реальной жизни [2, с. 68].

Далее авторы представляют учащимся свойства функции $y=ax^2$ и её график. С помощью таблицы значений строятся графики функции $y=ax^2$ при $a<0$, при $a>0$, и при $0<a<1$. Авторы учебника дают определение графику квадратичной функции вида $y=ax^2$, описывают её свойства при $a>0$, а свойства функции $y=ax^2$ при $a<0$ предлагают учащимся сформулировать самостоятельно.

В параграфе 2.3 авторы описывают сдвиг графика функции $y=ax^2$ вдоль осей координат на отрезок длиной q . Авторы указывают, что график функции $y=ax^2+q$ получается при переносе параболы $y=ax^2$ вверх вдоль оси y на отрезок длиной q , если $q>0$; и вниз вдоль оси y на отрезок длиной $|q|$ если $q<0$.

Параграф 2.4 учебника посвящен графику функции $y=ax^2+bx+c$. Здесь учащиеся знакомятся с формулой нахождения вершины параболы и рассматривают пример построения квадратичной функции с использованием этой формулы.

Анализ учебно-методических комплексов по алгебре для 7–9-х классов в аспекте содержания в них теоретического материала по теме «Квадратичная функция и её свойства» позволяет сделать вывод, что все авторы рассмотренных УМК знакомят учащихся с функцией $y=x^2$ в 7 классе, но не вводят понятие «квадратичная функция». Авторские коллективы Ю. Н. Макарычев и другие, и Г. В. Дорофеев и другие в 7 классе вводят первые три свойства функции $y=x^2$, А. Г. Мордкович вводит все пять свойств в 7-м классе. Подробно рассматривают квадратичную функцию, её свойства и график в 9 классе авторские коллективы Ю. Н. Макарычев и другие, и Г. В. Дорофеев и другие, в 8-м классе функция $y=x^2$ упоминается вскользь и отдельный параграф на неё не отводится. А. Г. Мордкович подробное рассмотрение квадратичной функции проводит в 8-м классе, однако, квадратичная функция и её свойства находят широкое применение при решении квадратных уравнений и неравенств, предлагающихся учащимся в 9 классе. В учебниках Ю. Н. Макарычева и другие и А. Г. Мордковича изложение материала ведется на доступном языке от простого к сложному. Г. В. Дорофеев и другие представляют материал по теме «Квадратичная функция и её свойства» строго придерживаясь математического языка. Во всех анализируемых учебно-методических комплексах рассматриваются при-

ложения квадратичной функции (исследование свойств, построение графиков, решение уравнений, неравенств, систем уравнений, задачи с параметрами).

Анализируя задачный материал на исследование свойств квадратичной функции, представленный в различных учебно-методических комплексах, можно сделать вывод, что задания типа «найти промежутки возрастания и убывания» являются лидером во всех учебниках. Достаточное количество и таких заданий, как «найти наибольшее и наименьшее значение функции» и «найти область определения функции». Так же в рассмотренных УМК встречаются задания на нахождение сразу всех свойств, которые изучили учащиеся, однако такое задание требует от учащихся правильного построения графика квадратичной функции.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Дорофеев Г. В.* Алгебра. 7 класс : учебник для общеобразовательных организаций / Г. В. Дорофеев, С. Б. Суворова, Е. А. Бунимович. Москва : Просвещение, 2016. 287 с. ISBN 978-5-09-032509-7. Текст : непосредственный.
2. *Дорофеев Г. В.* Алгебра. 8 класс : учебник для общеобразовательных организаций / Г. В. Дорофеев, С. Б. Суворова, Е. А. Бунимович. Москва : Просвещение, 2016. 320 с. ISBN 978-5-09-0338197-0. Текст : непосредственный.
3. *Миндюк Н. Г.* Алгебра. Методические рекомендации. 9 класс : учебное пособие для общеобразовательных организаций / Н. Г. Миндюк, И. С. Шлыкова. Москва : Просвещение, 2017. 239 с. ISBN 978-5-09-042971-9. Текст : непосредственный.
4. *Покровский В. П.* Методика обучения математике: функциональная содержательно-методическая линия : учеб.-метод. пособие / В. П. Покровский. Владимир : Издательство Владимирского государственного университета им. А. Г. и Н. Г. Столетовых, 2014. 143 с. ISBN 978-5-9984-0447-4. Текст : непосредственный

УДК 377

ПРИМЕНЕНИЕ НЕЙРОННЫХ СЕТЕЙ В ОБРАБОТКЕ ГРАФИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИИ

Голяева Наталья Владимировна, кандидат педагогических наук

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

Калачев Александр Владимирович, магистрант

Открытый университет экономики, управления и права, г. Москва

E-mail: n.v.golyaeva@ruc.su; a.kala4ev@yandex.ru

APPLICATION OF ARTIFICIAL NEURAL NETWORKS IN GRAPHIC INFORMATION PROCESSING

Golyaeva Natalia Vladimirovna, PhD in Pedagogy

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Kalachev Alexander Vladimirovich, Master's student Open University of Economics, Management and Law, Moscow

В статье рассматриваются вопросы практического применения искусственных нейронных сетей в обработке графической информации.

Ключевые слова: искусственный интеллект, графическая информация, программирование, применение.

The article discusses the practical application of artificial neural networks in processing graphical information.

Keywords: artificial intelligence, graphical information, programming, application.

В настоящее время нейронные сети проникли во все области жизни каждого человека и повседневную, и профессиональную. Возможность применения нейронных сетей в медицине, образовании, финансах позволяет анализировать большие данные, прогнозировать тенденции, диагностировать заболевания позволяет расширить диапазон применения информационных технологий и значительно улучшить качество жизни людей.

Существует несколько определений искусственных нейронных сетей, приведем одно из них:

Искусственная нейронная сеть (ИНС) – математическая модель, а также её программное или аппаратное воплощение, построенная по принципу организации и функционирования биологических нейронных сетей – сетей нервных клеток живого организма [1].

К основным возможностям применения нейросетей относятся:

- Распознавание и обработка графических изображений;
- Обработка и анализ речи человека;
- Анализ больших данных и прогнозирование;
- Оптимизация производственных задач;
- Игровая индустрия и кинематография;
- Автономные управляемые системы;
- Транспорт;

- Виртуальная реальность;
- Образование.

На рисунке 1 приводится классификация применения искусственных нейронных сетей в зависимости от типа данных, с которыми работает нейросеть.



Рисунок 1 – Классификация искусственных нейронных сетей в зависимости от типа данных

Искусственные нейросети получают большую популярность во многих отраслях экономики и производства и используются в практической деятельности, как один из инструментов повышения производительности.

В рамках статьи будут рассмотрены ИНС, способные работать с графическими объектами (распознавание, генерирование и др.). К таким ресурсам можно отнести [2]:

– Распознавание и идентификация любого объекта, в зависимости от алгоритма распознавания, например (животное, лицо человека, рукописный текст и т. д.). Такие ИНС могут применяться для обнаружения объектов, медицинская диагностика.

– Стилизация изображения, подобные ИНС позволяют обработать изображения и изменить стиль по заданным параметрам.

– Поиск совпадений – ИНС применяются для обнаружения объектов среди множества изображений.

– Генерация новых изображений – ИНС позволяют восстанавливать поврежденные изображения, ретушировать фотографии, создавать реалистические изображения.

– Семантика изображений, ИНС генерировать любые изображения по тексту.

Таким образом, современные НС могут решать задачи по классификации и распознаванию графических объектов (отличить породу собак, мужчину от женщины, велосипед от автомобиля и т. д.), раскрашивать изображения, стилизовать их, генерировать новые графические образы. Поэтому для обработки графических изображений используется архитектура НС – сверточные НС (Convolutional Neural Networks (CNN)).

Идея данной архитектуры была разработана по подобию биологической зрительной системе. Анализ сетчатки глаза показал, что дендриты каждого нейрона соединяются не со всеми рецепторами сетчатки глаза, а лишь с отдельной областью. А дендриты всей группы нейронов покрывают всю сетчатку целиком.

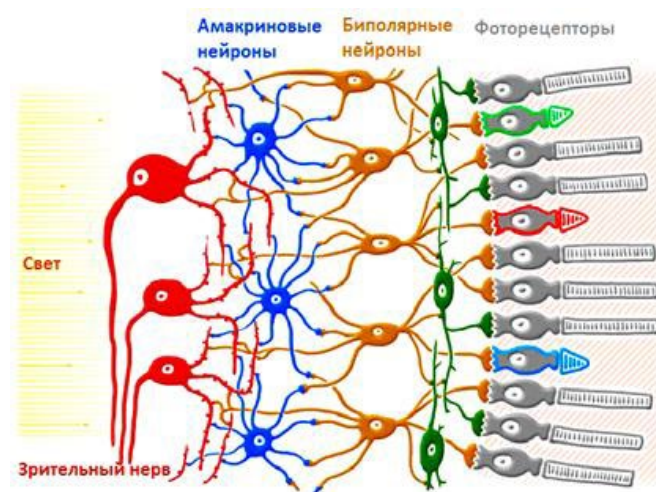


Рисунок 2 – Формирование изображения на сетчатке глаза

После изучения структуры сетчатки глаза математики предложили общую архитектуру.

Взять исходное изображение (котики) и рассматривать его пиксели, как настраиваемые параметры в алгоритме градиентного спуска. Критерий качества должен быть выбран так, чтобы он уменьшался по мере приближения исходного изображения к желаемому стилизованному:



Рисунок 2 – Стилизация изображения с помощью сверточных НС

Рассмотрим конкретный пример переноса стиля от одного изображения к другому. Выберем два исходных рисунка.

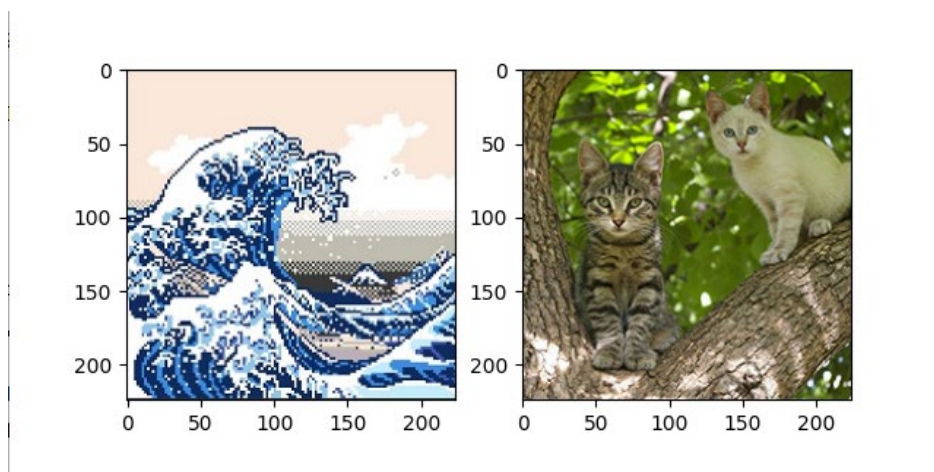


Рисунок 3 – Исходные рисунки

После выполнения стилизации изображений с помощью сверточных нейронных сетей получается изображение, представленное на рисунке 4.

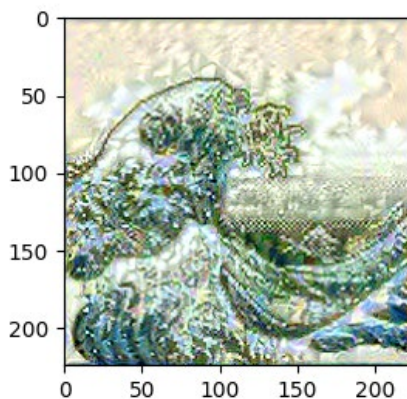


Рисунок 4 – Конечное изображение

ЛИТЕРАТУРА

1. Беркинблит М. Б. Нейронные сети. Москва : МИРОС и ВЗМШ РАО, 1993. 96 с. ISBN 5–7084–0026–9.
2. Некоторые области применения нейронных сетей // geektimes.ru. URL: <https://geektimes.ru/post/286686/>

УДК 004.91

КОРПОРАТИВНЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ В ОБРАЗОВАНИИ

Кирюшкина Оксана Сергеевна, преподаватель

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: o.s.kiriushkina@ruc.su

CORPORATE INFORMATION SYSTEMS IN EDUCATION

Kiriushkina Oksana Sergeevna, lecturer

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

В настоящее время компьютеры и информационные технологии уверенно вошли в нашу повседневную жизнь. Информатику, как науку изучают в школах, высших учебных заведениях, на дополнительных развивающих занятиях для детей.

Ключевые слова: корпоративная информационная среда, технологии, сервисы, управление вузом, образовательный процесс, субъекты управления.

Nowadays, technology and technologies have confidently entered our daily computer life. Computer science as a science is studied in schools, higher educational institutions, and in additional developmental classes for children.

Keywords: computer, technology, education, interactive classes, programming.

Investigative inspection and interrogation remain the most popular procedural actions in the investigation of penitentiary crimes, which is confirmed by practice. However, this does not exclude the use of other procedural tools by investigators and inquirers to collect evidentiary and reference information. Nevertheless, the use of other investigative actions in closed-type institutions (pre-trial detention centers, colonies) is significantly limited due to the specifics of their functioning. In some cases, an effective solution is a combination of procedural procedures with administrative control measures aimed at maintaining the detention regime.

Keywords: correctional institution, crime, penitentiary system, investigation, investigative actions, convicted person.

В настоящее время продолжается развитие информационных технологий во всех сферах общественной жизни. В основном, это уже обычное явление и изменения, происходящие в обществе, существенно затрагивают сферу образования. Информация и знания важнейшие ресурсы в развитии государства, а национальный проект «Образование» – один из основных факторов социально-экономического развития общества.

Информатизации деятельности учебного заведения – это неременная работа по обеспечению конкурентного преимущества учебного заведения. Повышение качества образовательных услуг и доступности одна из приоритетных целей любого предприятия. Реализация таковых ведет за собой увеличение эффективности методов управления учебным, научным и научно-исследовательским процессом. Несмотря на информатизацию, затронувшую практически все учебные заведения, следует отметить, что эффективное управление корпоративной информационной системой является не только

решение всех технических проблем, а также формирование социально-технологической культуры у будущих пользователей.

Корпоративная система учебного заведения может быть эффективна только при условии соответствия зоны ответственности управления организацией и реализации полномочий каждого из субъектов. В связи с этим каждой из сторон необходимо понимать риски и реализовать развитие профессиональных навыков в соответствии с полномочиями.

Сбор, обработка, хранение, передача и использование информации – процесс грамотной и успешной деятельности любого предприятия. Однако, это скучный, рутинный процесс, занимающий много времени и средств. Образовательные организации – не исключение. Именно тут находятся огромные объемы информационных ресурсов, которые зачастую не используются в полной мере. На данный момент в образовательной сфере возрастает количество принимаемых и обратных потоков информации, по всей ветке управления (рис. 1).

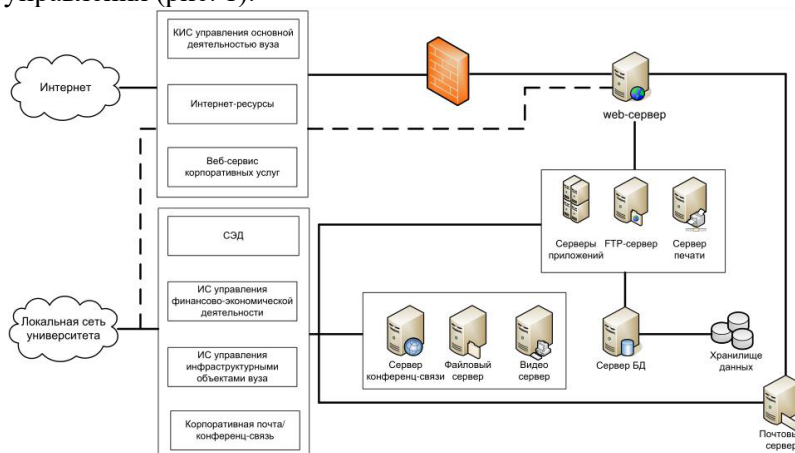


Рисунок 1 – Корпоративная информационная система учебного заведения

Сведение бумажного потока к минимуму, упрощение работы путем использования компьютерных сетей дает возможность ускорить долгий процесс в частности, и повысить эффективность работы в целом. Выполнение программы развития образования требует построения единого информационного образовательного пространства. Информационная система, связывающая между собой всех участников образовательного процесса, является основой для построения данного пространства. Ее главное предназначение состоит в обеспечении информационной и коммуникативной поддержки всех видов деятельности. Построение корпоративной информационной системы – достаточно популярная и доступная альтернатива, решающая целый ряд проблем и предоставляющая множество возможностей.

Корпоративная информационная система – это комплекс программных и аппаратных решений, созданных для сбора, обработки, хранения и передачи информации внутри предприятия. Можно сказать, что это управленческая идеология, которая обладает четко выстроенной структурой и бизнес-стратегией. Корпоративная информационная система – это не только крупная организация и большая территориальная структура, это система любых предприятий, требующих работы с потоком информации. В настоящий момент существует некоторое количество программ для использования в вузах, школах, колледжах и техникумах. При построении корпоративной системы необходимо решить важный вопрос использования существующего программного средства или уникальной системы, ориентированной на конкретное учреждение. Однако, возникает ряд проблем с индивидуальными особенностями организации.

Внедрение и разработка информационной системы сложная задача, что обуславливается нехваткой финансирования, специалистов разработки, наличие на рынке специализированных программ, ориентированных на нужды образования.

Руководитель в данном случае должен понимать необходимость внедрения информационной системы, а также вовлеченность специалистов. Изначально нужно разработать необходимую модель для отдельного образовательного учреждения, решив при этом ряд задач:

- определить участников из числа сотрудников, степень их интереса и взаимодействие;
- выделить потоки общей информации;
- описать структуру информационной системы.

В состав системы включают подсистемы, задача которых реализовывать документооборот, мониторинг, управление, дистанционное обучение, информирование пользователей.

Модель информационной системы содержит три основные области:

- проектирование данных и объектов, реализованных в базах данных;
- проектирование программ, экранных форм;
- проектирование отчетов, обеспечивающих запросы;
- учитывать топологии сети, среду, конфигурацию и архитектуру.

Для того, чтобы информационная система объединяла информационные ресурсы всех подразделений, успешно помогала управлять учебным процессом необходимо с самого начала разрабатывать модель иерархически организованной. В данной ситуации это будет поиск способа, удовлетворяющего требованиям функциональности системы и средствами существующих технологий с некоторыми ограничениями.

Задачи информационной системы учебного заведения состоят в:

- обеспечение функционирования заведения по направлениям, а именно: сотрудники обеспечены необходимым оборудованием в целях увеличения возможностей для анализа, планирования, принятия решений;
- регламентированный доступ к ресурсам учреждения вне зависимости от статуса, местонахождения и формы обучения;
- информационная целостность всех сфер.

Свойства информационной системы определены проектированием сложных систем реальности в область информационных технологий, адекватность проектирования, а также активность. Основные требования в данном случае будут исходить из задач:

- объединение предметных областей, путем автоматизации бизнес-процессов;
- изменение бизнес-процессов;
- формализация понятий;
- расширение предметной области в определенные сроки при потребности их введения.

При всех существующих требованиях, задачах и свойствах информационная система должна существовать в форме программного приложения, которое в свою очередь должно иметь высокую степень автоматизации, поддержку данных и информации, повторное использование данных и реализовывать изменения в ограниченные временные регламенты, интеграцию через открытый интерфейс, независимость от человеческого фактора.

К пользователям, как и к программе применяются некоторые требования:

- пользователями являются все сотрудники учреждения, сторонние пользователи в лице работодателей, родителей, контролирующие службы и т. д.
- пользователи ранжируются по своей роле в учебном заведении;
- автоматическое управление пользователями среды и их права.

Автоматизация процессов в учебном учреждении обусловлена множеством факторов. К ним относят большое количество бизнес-процессов из-за наличия широкого спектра деятельности: образовательная, научно-исследовательская, административно-управленческая, информационная, финансовая и другие. Это требует использования большого количества технологий, баз данных и систем управления базами данных. Проблема так же есть в сложности корпоративной системы из-за наличия серверов, компьютеров, баз данных, приложений, устройств, а значит взаимосвязь между элементами будет усложнена. Качество данных и информации в условиях количества источников, данных и приложений становится отдельной задачей, что требует разработки программного обеспечения контроля. Изменение данных в одной части непременно ведут к изменению объектов, связанных в информационной системе. Архитектура корпоративной информационной системы должна способствовать уменьшению числа зависимостей между объектами. Необходимо использовать большое количество понятий предметной области и правил их функционирования. Это ставит вопрос создания инструмента, обеспечивающего связывание понятий из разных предметных областей.

Несмотря на сложности в создании и проблемы, внедрение корпоративной информационной системы образовательного заведения способствует повышению качества обучения и контроля знаний, получение рациональных вариантов решения научных и управленческих задач за счет внедрения методов математики и интеллектуальных систем. Это освободит работников от однообразной работы с информацией, обеспечит надежность информации, замени ненадежные бумажные носители на машинные, в соответствии обработка будет в разы быстрее, а объем снизится. Совершенствование структуры потоков данных, анализ и документооборот.

В целом корпоративные системы рассматривают некую управленческую идеологию, реализованную на основе информационных систем и бизнес-стратегий учебного заведения. Рассмотрение учебного заведения, как большой компании несет в себе проблему недостаточности возможности офисных программ для решения постоянно возникающих вопросов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Астапчук, В. А. Корпоративные информационные системы: требования при проектировании : учебное пособие для вузов / В. А. Астапчук, П. В. Терещенко. Москва : Юрайт, 2021. 113 с.
2. Волк, В. К. Базы данных. Проектирование, программирование, управление и администрирование / Москва : Лань, 2021. 231 с.
3. Гвоздева, Т. В. Проектирование информационных систем. Стандартизация: учебное пособие / Т. В. Гвоздева, Б. А. Баллод. Санкт-Петербург : Лань, 2019. 252 с.
4. Зараменских, Е. П. Основы бизнес-информатики : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Е. П. Зараменских. Финансовый ун-т при Правительстве РФ, 2018. 58 с.
5. Данелян, Т. Я. Информационные системы и информационные технологии в бизнес-процессах : учебно-практическое пособие / Т. Я. Данелян, И. А. Бакай. Москва : Русайнс, 2021. 179 с.

УДК 004.9

КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ

Немыкина Ольга Ивановна, кандидат философских наук, доцент

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

Немыкина Арина Сергеевна, студентка

Военная академия воздушно-космической обороны имени Маршала Советского Союза Г. К. Жукова

E-mail: Nemykina_Olga@mail.ru; Nemykina_Arina17@list.ru

CRITERIA FOR EVALUATING THE QUALITY OF AN INFORMATION SYSTEM

Nemykina Olga Ivanovna, PhD (Philosophy), Associate Professor

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Nemykina Arina Sergeevna, student

Military Academy of Aerospace Defense named after Marshal of the Soviet Union G. K. Zhukov

Исследуются вопросы решения задач управления качеством информационных систем (ИС). Анализируются категории, принципы, понятия управление качеством на основе стандарта серии ISO 9000. Определяются показатели качества разработанных и внедренных информационных систем, такие как безопасность, надежность, функциональность и другие. Выявлена целесообразность использования алгоритма управления качеством информационной системы, внедренного в жизненный цикл ИС (на основе ГОСТ ISO 9000).

Ключевые слова: информационная система, надежность, безопасность, качество, управление качеством, ISO 9000, PDCA, алгоритмы управления, жизненный цикл информационной системы.

The issues of solving problems of information systems (IS) quality management are investigated. The categories, principles, and concepts of quality management based on the ISO 9000 series standard are analyzed. The quality indicators of the developed and implemented information systems, such as security, reliability, functionality, and others, are determined. The expediency of using the information system quality management algorithm implemented in the IP lifecycle (based on GOST ISO 9000) is revealed.

Keywords: information system, reliability, safety, quality, quality management, ISO 9000, PDCA, control algorithms, information system lifecycle.

В XX–XXI веке стремительно развиваются информационные технологии (ИТ), автоматизируются предприятия государственного и коммерческого секторов, внедряются в производственные процессы системы искусственного интеллекта, используются нейросети, развивается робототехника. С каждым годом растет количество новых ИТ-организаций, занимающиеся разработкой и внедрением автоматизированных информационных систем (АИС). Достаточно часто разработанные информационные системы (ИС) не отвечают тем требованиям, которые к ним должны быть предъявлены. Это касается надежности, удобства использования, функциональности, обеспечения сервисов информационной безопасности, затрат на владение и прочее.

Оценка качества необходима на каждом этапе жизненного цикла разработки информационных систем. Оценка качества проводится для достижения необходимого уровня соответствия информационных систем требованиям, которые установлены в стандартах. В требованиях представлена организация действий, которые проводятся на всех стадиях проектирования информационной системы от ее разработки до эксплуатации.

Согласно требованиям по разработке информационных систем, с использованием системы управления качеством ИС, рекомендуется придерживаться следующего порядка действий:

- определить параметры ИС, описать алгоритм действий, для получения лучшего результата достижения поставленной цели, надежности, улучшения производственных показателей, адаптации, расширение функций ИС (путем улучшения программного обеспечения и выполнения действий, способствующих выявлению и устранению ошибок);
- определить, что данные, получаемые на выходе разработанной информационной системы, яв-

ляются основополагающими для достижения поставленной цели в условиях, заданных в описании информационной системы;

- протестировать разработанную информационную систему и показать результат достижения целей предназначения системы при достижении показателей точности, достоверности выходных данных, и надежности;
- проанализировать соответствие установленных характеристик разработанной информационной системы значениям, которые описаны в нормативных правовых актах, стандартах, технической документации.

Отсутствие надлежащей оценки качества, несоответствие протоколам информационной безопасности, наличие уязвимостей в разработанных информационных системах может привести к серьезным последствиям, в том числе и глобального масштаба, например таких как сбой в работе химических производств, объектов атомной энергетики и т.п. Доверие к разработанным информационным системам зависит от грамотно выстроенной системы оценки качества как на физическом уровне, путем подтверждения требований к безопасности и надежности, так и на функциональном.

В стремлении к получению прибыли разработчики информационных систем не всегда выдерживают показатели качества ИС, и внедряют на предприятия информационные системы, не отвечающие требованиям такие как расширение функциональности, обеспечение надежности, удобства использования, поддержка сервисов информационной безопасности и прочее. В ГОСТ ISO 9000-2015 [1] имеется достаточное количество определений, связанных с разработкой качественных ИС. Анализируя данные определения следует заключить, что многие информационные системы, внедренные на предприятия, имеют низкое качество, что приводит к неэффективному управлению организацией, увеличению рисков, снижению показателей деятельности как отдельного объекта, так в целом всего предприятия.

Внедрение информационных систем с низкими критериям качества на предприятиях как в государственном, так и коммерческом секторе, может привести к снижению показателей развития не только организаций, но и в целом регионов, снижению как социальных, так и экономических показателей. ухудшению условий формирования и использования в них интеллектуальных ресурсов. При этом, чем более массовый характер носит использование информационных систем, тем больше могут быть масштабы негативных последствий от ненадлежащего качества ИС.

Процесс управления качеством контролируется стандартами серии ГОСТ ISO 9000 [3], в которых представлены основные принципы и категории, рассматриваются основные понятия. Стандарты серии ISO 9000 основаны на практике применения методов управления качеством – сложном процессе, использующим актуальную, объективную и достоверную информацию, базирующихся на критериях и специализированных алгоритмах управления качеством информационных систем.

Модель классификации критериев качества информационных систем представлена на рисунке 1.



Рисунок 1 – Критерии качества ИС

Основной задачей разработки качественной информационной системы является разработка алгоритма, согласно которому на базе основных принципов, представленных в стандартах серии ГОСТ ISO 9000 [1] возможно создать новую информационную систему, соответствующую критериям качества ИС.

Понятие «качество информационной системы» можно определить на основе понятия «качество», изложенного в ГОСТ ISO 9000-2015[1]. В стандарте понятие «качество» представлено, как степень соответствия совокупности присущих характеристик требованиям. Представим понятие качество ин-

формационной системы как степень соответствия ее характеристик тем требованиям, которые установлены заказчиком и соответствуют предметной области данного предприятия.

Основными критериями качества информационной системы являются надежность и безопасность как для заказчика (лица принимающего решение), так и для потребителя (пользователя). На разных стадиях разработки информационной системы возможно дополнение технического задания и введение новых показателей, оказывающих влияние на качество разрабатываемой системы.

К показателям качества информационной системы относятся следующие: затраты на владение ИС; надежность; социально-экономический эффект от эксплуатации ИС; безопасность ИС для персонала.

Основные принципы управления качеством информационных систем:

- Единство цели и лидерство руководителя.
- Направленность на заказчика.
- Привлечение сотрудников к выполнению заданий на основе критериев качества.
- Использование цикла «Plan-Do-Check-Act» (PDCA) (планирование (plan), осуществление (do); проверка (check); действие (act)), т. е. внедрение процессного подхода.

- Системный подход к управлению качеством ИС.
- Совершенствование и адаптация системы.
- Принятие правильных управленческих решений.

В стандартах ГОСТ ISO 9001-2015 [1] и ГОСТ Р ИСО/ТО 10013-2024 [2] изложены базовые положения, в которых описывается функционирование систем менеджмента качества. Они применимы на всех стадиях жизненного цикла информационной системы.

Определим алгоритм действий, непосредственно связанных с управлением качеством информационной системы:

- Формирование требований к ИС.
- Формализация требований, сформированных на первом этапе.
- Разработка (инжиниринг) концептуальной модели ИС.
- Анализ качества разработки, при кибератаках.
- Определение соответствия уровня качества ИС базовому уровню.
- Проверка текущего уровня качества информационной системы.
- Определение соответствия текущего уровня качества информационной системы базовому уровню.
- Устранение ошибок в информационной системе, вызванные кибератакой.

Для каждого этапа процесса управления качеством ИС определены основополагающие документы: спроектированные планы по качеству ИС; сформированные руководства по качеству ИС; записи; рабочие инструкции; документированные процедуры. Рекомендуется использование международных и российских стандартов при проектировании и разработки качественной информационной системы [3].

Оценка эффективности качества разработанной информационной системы должна проводиться в соответствии с критериями качества ИС (рис. 2).



Рисунок 2 – Оценка эффективности управления качеством ИС

Качество информационной системы зависит от ее способности удовлетворять базовым или дополнительным потребностям, как со стороны заказчика (лица принимающего решения), так и со стороны потребителя (пользователя). Разработанный алгоритм управления качеством, интегрированный в жизненный цикл информационной системы, соответствующий общим принципам для методов управления качеством, представленных в стандартах серии ISO 9000 возможно применять при планировании/реализации проектов создания новых информационных систем.

ЛИТЕРАТУРА

1. «ГОСТ Р ИСО 9000-2015. Национальный стандарт Российской Федерации. Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь» (утв. Приказом Росстандарта от 28.09.2015 N 1390-ст). URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_195013/?ysclid=m8h58gi4g7170372413
2. «ГОСТ Р ИСО 10013-2024. Национальный стандарт Российской Федерации. Системы менеджмента качества. Руководство по документированной информации» (утв. и введен в действие Приказом Росстандарта от 17.06.2024 N 815-ст) URL: <https://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=OTN&n=42204&ysclid=m8h5eym3l5422154143#IWfUUP2SIZ4Xm>
3. Федеральная служба по техническому и экспортному контролю (ФСТЭК России). URL: <https://fstec.ru>

УДК 51

ФОРМИРОВАНИЕ ФУНКЦИОНАЛЬНОЙ ГРАМОТНОСТИ СТУДЕНТОВ СПО НА ЗАНЯТИЯХ МАТЕМАТИКИ

Ребрушкина Татьяна Александровна, преподаватель

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: t.a.rebrushkina@ruc.su

FORMATION OF FUNCTIONAL LITERACY OF SECONDARY VOCATIONAL EDUCATION STUDENTS IN MATHEMATICS CLASSES

Rebrushkina Tatyana Aleksandrovna, teacher

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Актуальной проблемой исследования первопричин неумения решать практико-ориентированных задач по математике у студентов в СПО, и важная роль функциональной грамотности в современном образовании через уроки математики в школе и СПО.

Ключевые слова: решение задач, индивидуальные особенности, познавательные процессы, выбор метода, рассуждения, знания формул и свойств, недостаточность этих знаний, функциональная грамотность, как ключ к успешной адаптации в обществе.

The current problem of studying the root causes of the inability to solve practice-oriented problems in mathematics among students in secondary vocational education, and the important role of functional literacy in modern education through mathematics lessons in school and secondary vocational education.

Keywords: problem solving, individual characteristics, cognitive processes, choice of method, reasoning, knowledge of formulas and properties, insufficiency of this knowledge, functional literacy as a key to successful adaptation in society.

По моему мнению, что жизнь человека состоит из выборов. Выбирать приходится профессию, свое будущее. Это самый сложный выбор в жизни каждого человека. Каждый день миллионы людей спешат на работу. Чем они занимаются? Любят ли свою работу? При выборе профессии каждый из нас ориентирован на достижение успеха, мы все стремимся к совершенству во всём. Мы определяем для себя основное занятие, выбираем при этом круг общения, стиль жизни, да и свою судьбу на долгие годы.

«Кем вы работаете?» – это один из первых вопросов, возникающих у нас при знакомстве. Детей тоже интересует вопрос: «Кем работают твои мама и папа?»

Если человек не знает, к какой пристани он держит путь, для него ни один ветер не будет попутным. Так говорил Сенека.

В СПО, в вузе, в котором я работаю. Обучают следующим специальностям: экономики и бухгалтерский учет (по отраслям); финансы; банковское дело; юриспруденция. В основе успеха в профессии, я считаю, должны быть – это желание заниматься выбранным делом, умение выполнять данную работу и быть востребованным на рынке труда. Каждая из данных специальностей должна решать свои практико-ориентированные задачи, которые им необходимы в повседневной жизни, в их профессии.

Функциональная грамотность, что же это такое и как я его понимаю? Это метапредметная связь, которая формируется при изучении всех дисциплин в школе и СПО. И которая проявляется по-своему в каждом предмете при решении практических задач. Способность применять полученные знания и умения в реальных жизненных ситуациях.

Функциональная грамотность, является ключом к успешной адаптации человека в современном мире, где постоянно изменяется информация, постоянно меняются требования к знаниям и умениям. Это не просто умение читать и писать, но и понимать прочитанное, выделять главное и уметь анализировать, а также уметь применять [1, с. 22–23].

Математическая функциональная грамотность – это способность студента использовать приобретенные математические знания для решения задач в различных сферах жизнедеятельности. Она влия-

ет на качество жизни человека, его профессиональный успех, саморазвитие, критическое мышление, логическое рассуждение, умение решать проблемы, справляться с трудностями, принимать решения. [2, с. 45–46].

На уроках математики в школе учащиеся учатся: решать задачи на закрепление изученной темы; выполнять математические расчеты, используя формулы и свойства, для конкретной темы. Также учащиеся учатся уметь рассуждать, делать выводы, используя различные таблицы, диаграммы, графики. Но мне хотелось обратить внимание, на то, что у каждого ученика свои индивидуальные особенности и способности, различные познавательные процессы. Наблюдается неоднородность уровня когнитивных способностей учащихся, проявляющаяся в затруднениях, связанных с аргументированным рассуждением, выбором рациональных методов решения конкретных задач, применением формул, определений и свойств. Значительная часть обучающихся испытывает трудности с запоминанием и воспроизведением теоретического материала, что препятствует эффективному выбору алгоритмов решения учебных задач.

По моему мнению, я думаю, что могу, так сказать, потому что, работая долгие годы в школе и уже, не работая в ней. Я знаю, что учебники математики в основной школе содержат однотипные задачи, которые предназначены для закрепления конкретной темы. Как с помощью таких задач можно сформировать у учеников связь математики с жизнью?

Возникает проблема! И я думаю для того, чтобы её решить, надо начиная со школы включать в учебный процесс задания с конкретным практическим содержанием. Когда-то давно, когда я только пришла работать в школу. Мы с коллегами составляли задачи, в которых отражали надои, вспашку полей, уборку зерновых, конкретного хозяйства. На территории, которой мы проживали. И все эти задачи, касались конкретных людей. Доярки, комбайнеры и трактористы были родителями, соседями и знакомыми.

Так, как ученики, переходя учиться в СПО не могут решать задачи, задания, в содержании которых описаны ситуации из окружающей действительности, связанные с формированием практических навыков, знаний и умений по математике, так необходимых в повседневной жизни и для их будущей профессии [3, с. 59–60].

Мне необходимо постоянно решать со студентами задачи, конкретно их специальностям – профессиям. Это для того, чтобы познакомить студентов с задачами, определить наиболее трудные из них. Для этого дается описание ситуации. Затем предлагаются вопросы, связанные с данной ситуацией. При этом я должна дать задание, которое мотивирует студентов на решение задач. И я хочу отметить, что многие студенты сталкиваются с трудностями, такими как, не понимание информации в тексте, сложность восприятия, не умение их решать, отсутствие мотивации и интереса к изучению данной темы. Целью этих задач служит формирование умений работать с информацией, выделять и отбирать главное, находить собственные алгоритмы и методы решения и обосновывать, и отстаивать их. Задачи для каждой специальности составляю и подбираю разные, конкретно их специфики. Это задачи, с которыми нам приходится встречаться каждый день: на скидки, доставку заказа, стоимость заказа, банковские проценты по кредиту, вкладу и т. д.

При этом развивается критическое мышление и умение анализировать ситуацию, использовать личный опыт. Студенты учатся применять свои наблюдения, свой опыт, свои знания по математике. [4, с. 67–68].

Математика – это такая наука, которая без базовых знаний не дает возможности добиться хороших результатов. Успех и качество математического образования в вузах очень сильно зависит от качества и успешности обучения ученика в школе. К сожалению, уровень знаний большинства студентов по математике невысок. И поэтому труд преподавателя математики системы профессионального образования не является легким.

Быстрые перемены в жизни, темпы развития технологий, меняющиеся условия труда предъявляют новые требования к уровню подготовки выпускников, будущих специалистов. Которые должны быть ориентированы к окружающей действительности.

Я работала долгое время в школе. И заметила, что преподавания математики в школе и вузе различаются. В школе ученик должен обладать набором математических знаний, умений и навыков, которые не связаны с будущей профессией.

Особенность изучения математики в вузе заключается в том, что влияет на профессиональную деятельность, особенно в таких специальностях, как экономика и бухгалтерский учет (по отраслям), финансы, банковское дело.

Мне хочется сказать и о том, что студенты часто не понимают для чего изучается математика в вузе и не понимают, что она им необходима. Большинство экономических проблем решаются математически. Математика развивает: логическое мышление, анализ, точность. Поэтому мне преподавателе-

лю вуза, необходимо помочь студентам достичь уровня математической грамотности, необходимой для применения в профессиональной деятельности.

Поэтому мне преподавателю математики необходимо: учитывать профессиональное направление студентов, учитывать личностные особенности студентов; и при этом содержание задач, должны отражать современное производство, науку и технику. Преподавание математики в средних профессиональных учебных заведениях, требует от преподавателя постоянной и систематической связи с изучаемыми специальностями.

Это все для того, чтобы студенты понимали практическое применение математики в жизни и в будущей профессии. Это поможет им стать самостоятельными и уверенными в себе, высококвалифицированными специалистами, которые умеют принимать решения и ставить перед собой цели.

ЛИТЕРАТУРА

1. Денищева Л. О. Особенности формирования и оценки математической грамотности школьников // Наука для образования сегодня. 2021. 197 с.
2. Дорофеев А. В. Реализация профессиональной направленности в математической подготовке будущего педагога // Образование и наука: Известия УРО РАО. 2004. 183с.
3. Рослова Л. О. О готовности учителей к формированию функциональной математической грамотности школьников / Л. О. Рослова, И. И. Карамова // Профильная школа. 2020. 146с.
4. Колмагоров А. Н. Математика наука и профессия. Москва : Наука, 2008. 280с.

УДК 004

ФОРМИРОВАНИЕ ЦИФРОВОЙ ГРАМОТНОСТИ У СТУДЕНТОВ СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Тимошкина Алина Сергеевна, преподаватель

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: a.s.timoshkina@ruc.su

DEVELOPING DIGITAL LITERACY IN STUDENTS OF SECONDARY VOCATIONAL EDUCATION

Timoshkina Alina Sergeevna, lecturer

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

В данной статье рассмотрена актуальность формирования навыков и развития цифровой грамотности у студентов среднего профессионального образования. Рассматривается понятие цифровой грамотности, её компоненты и основные способы и методы формирования цифровой грамотности, которые можно использовать при организации учебного процесса.

Ключевые слова: цифровая грамотность, цифровое потребление, цифровые компетенции, цифровая безопасность, информационные технологии.

This article examines the relevance of developing skills and digital literacy in students of secondary vocational education. The concept of digital literacy, its components and the main methods and techniques for developing digital literacy that can be used in organizing the educational process are considered

Keywords: digital literacy, digital consumption, digital competencies, digital security, information technology.

Современный мир характеризуется активным развитием информационных и компьютерных технологий, которые, на данный момент, являются неотъемлемой частью всех сфер человеческой деятельности, а информация является важнейшим ресурсом развития общества. В связи с этим, особое значение стало обретать понятие цифровой грамотности, которая является ключевым навыком современного человека, в том числе в образовательном процессе. Особое внимание уделяется студентам среднего профессионального образования, которые должны уметь и активно использовать информационные технологии, обладать навыками обработки и анализа информации, а также защищать свои данные в цифровом пространстве.

Понятие цифровой грамотности определяется как набор знаний и умений, необходимых для безопасного и эффективного использования цифровых технологий [1]. Цифровая грамотность включает в себя разнообразные навыки, такие как владение компьютерами и мобильными устройствами, работа с различным программным обеспечением, а также умение находить и оценивать информацию в интернете. Кроме того, важной частью является создание и распространение цифрового контента. Крайне важно, чтобы студенты не только умели пользоваться технологиями, но и осознавали последствия своих действий для безопасности личной информации, а также данных, связанных с их учебной и профессиональной деятельностью [1].

Основными составляющими цифровой грамотности являются:

1. Цифровое потребление.
2. Цифровые компетенции.
3. Цифровая безопасность.

Рассмотрим каждое из составляющих цифровой грамотности.

Под цифровым потреблением принято понимать использование интернет-услуг для работы и повседневной жизни, а именно:

- использование мобильного интернета;
- использование цифровых устройств;
- использование социальных сетей;
- использование облачных технологий.

Под цифровыми компетенциями определяются навыки эффективного пользования информационными и компьютерными технологиями, которые необходимы для решения различного рода повседневных задач [2]. Данные навыки включают в себя:

- поиск информации, который предполагает ориентацию в огромном информационном потоке;
- владение навыками аналитической переработки информации и умение работать с информацией, представленной в различных видах (текстовая, графическая, звуковая, видеоинформация);
- работа с различными источниками информации, проверяя, при этом, достоверность получаемой из них информации.
- использование цифровых устройств в учебных, научных и практических целях;
- владение функционалом использования онлайн-ресурсов, социальных сетей;
- воспроизведение мультимедийного контента.

В соответствии с данными навыками выделены четыре вида цифровой компетентности (рис. 1).



Рисунок 1 – Виды цифровой компетентности

Особо важным компонентом цифровой грамотности является понятие цифровой безопасности, которому, в настоящее время, уделяется особое внимание. Это обусловлено тем, что в связи с активным развитием информационных технологий, когда возрастает потребность решать большое количество задач с использованием технических средств, так же активно прогрессируют различные методы, способы и средства нарушения режима информационной безопасности, способствующие нанесению значительного ущерба владельцам и пользователям информации.

Под цифровой безопасностью понимается комплекс мероприятий, направленных на защиту конфиденциальности, целостности и доступности информации от случайного или преднамеренного воздействия. Выделяют следующие уровни формирования цифровой безопасности:

1. Законодательный уровень (законы, нормативные акты, стандарты, которые регулируют соблюдение норм и правил в информационном пространстве).
2. Морально-этический уровень (нормы поведения пользователей в сети Интернет).
3. Административный уровень (предполагает осуществление действий общего характера руководителями различных организаций, направленные на поддержание режима информационной безопасности).
4. Физический уровень (включает в себя использование электронно-механических средств, способствующие повышению уровня информационной безопасности).
5. Аппаратно-программный уровень (предполагает использование электронных устройств и специального программного обеспечения для защиты информации).

Соблюдение всех уровней позволяет пользователям осуществлять информационную деятельность без потери и угрозы для своих персональных данных.

Рассматривая образовательный процесс в качестве формирования цифровой грамотности у студентов СПО, то для этого можно применять и использовать различные методы и подходы.

Например, в учебный процесс следует включать использование различных цифровых ресурсов, а именно: просмотр видеолекций и вебинаров, использование различных онлайн-платформ для выполнения заданий, прохождение онлайн-курсов, использование электронных учебников и пособий. Кро-

ме того, использование цифровых технологий на учебных занятиях способствует повышению мотивации и интереса студентов к изучению предмета, позволяют им осваивать учебный материал с учётом своих индивидуальных способностей и возможностей.

Особое внимание следует уделять проведению занятий, способствующих повышению уровня информационной безопасности у студентов. На данных занятиях необходимо познакомить студентов с основами безопасного использования цифровых технологий и сети Интернет, определить основные правила и принципы защиты информации и своих персональных данных, а также познакомить их с основными видами Интернет-мошенничества.

При формировании цифровых компетенций у студентов среднего профессионального образования преподаватель должен организовывать учебный процесс таким образом, чтобы он позволял развивать навыки критического и аналитического мышления, способность оценивать, интерпретировать и работать с информацией, полученной с помощью цифровых устройств из различных источников, а также соблюдать правила безопасного поведения в Интернет-пространстве. Все эти навыки необходимы студентам для того, чтобы они могли успешно реализоваться в своей будущей профессиональной деятельности.

Можно сделать вывод, что развитие цифровой грамотности у студентов среднего профессионального образования является необходимым компонентом образовательного процесса, которому нужно уделять особое внимание. Это позволяет студентам расширять свои возможности в самообразовании и профессиональном росте, быть конкурентоспособными на рынке труда, а также формирует у них активную гражданскую позицию в цифровом обществе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бурнашев Р. Ф. Развитие цифровой грамотности как основы информационной безопасности личности в современном обществе / Р. Ф. Бурнашев, Д. Т. Тоирова // *Universum: общественные науки*. 2024. № 12(115). С. 40–43.
2. Шнейдер А. А. Цифровая грамотность как основа цивилизации / А. А. Шнейдер // *Актуальные проблемы международных отношений в условиях формирования мультиполярного мира : сборник научных статей 8-й Международной научно-практической конференции*, Курск, 14 декабря 2019 года. Курск : Юго-Западный государственный университет, 2019. С. 399–401.

УДК 004

ШИФРОВАНИЕ В ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ОПЕРАЦИОННЫХ СИСТЕМАХ

Яшкина Ольга Александровна, преподаватель

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: o.a.yashkina@ruc.su

ENCRYPTION IN DOMESTIC OPERATING SYSTEMS

Yashkina Olga Alexandrovna, Lecturer

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

В данной статье рассматриваются отечественные операционные системы, а также сравниваются скорости шифрования разных объемов данных.

Ключевые слова: шифрование, отечественные ОС, скорость шифрования, объёмы данных.

This article examines domestic operating systems and compares encryption speeds for different amounts of data.

Keywords: encryption, domestic OS, encryption speed, data volumes.

Неумолимое развитие технологий, цифровизация, ускоренная и плодотворная работа по импортозамещению даёт возможность отечественным операционным системам развиваться и предлагать свои услуги обществу, которые основываются на базе ОС Альт. Приватность, целостность, конфиденциальность – в нынешних реалиях основные постулаты для документов, содержащиеся в «цифре», которые несут определенную важность для человека. Хорошим вариантом для предоставления такой защиты выступает шифрование данных. Проводимый эксперимент, направлен, в первую очередь, на анализ и понимание скорости и, что немало важно, качества шифрования отечественных ОС.

Операционные системы, которые напрямую связывают себя с Россией, имеют разные возможности и алгоритмы, что в свою очередь, создаёт необходимость для сравнения качества продукции. Не каждая ОС способна шифровать большие объёмы данных, но и не каждая может сделать это быстро.

Эксперимент имеет цель по выявлению наиболее быстрых отечественных ОС шифрования ГОСТ.

В рамках статьи следует обозначить, что будет являться объектом и предметом исследования. Сам

процесс шифрования по ГОСТ на отечественных ОС –ПО в его общем понимании, которое контролирует ресурсы, аппаратные процессы компьютера с целью корректной работы всей системы – является объектом исследования, а скорость данного шифрования – предмет исследования.

Под ГОСТ подразумевается ГОСТ Р 34.12-2015, что является стандартом для шифрования на территории Российской Федерации.

Скорость шифрования играет критически важную роль в высоконагруженных системах, поскольку она напрямую влияет на производительность и эффективность обработки данных. В условиях, когда системы обрабатывают большие объемы информации, задержки, вызванные шифрованием, могут существенно замедлить работу всей инфраструктуры.

Например, в высоконагруженных системах, таких как банковские платформы, облачные сервисы и системы обработки больших данных, скорость шифрования определяет, насколько быстро можно передавать и обрабатывать данные. Если шифрование занимает много времени, это может привести к увеличению задержек в транзакциях, что, в свою очередь, негативно сказывается на пользовательском опыте и общей эффективности системы.

В настоящее время масштабируемость очень важна, количество информации, которое неумолимо растет должно обрабатываться также быстро, как и до нынешних объемов, а невозможность такой обработки, т. е. падение скорости шифрования, может привести к необходимости обновления ПО и инфраструктуры в целом.

Проводимый эксперимент несет в себе задачу показать какие ОС отечественного производства способны конкурировать и отвечать требованиям нынешним объёмам данных.

Анализ скорости шифрования будем проводить в несколько попыток с разным объёмом данных - 100 Мб, 1 ГБ и 5 ГБ, на разных операционных системах, но конфигурация этих систем будет одинакова (табл. 1–2). Таблицы и графики будут показывать различия эксперимента, который в свою очередь будет реализовываться при помощи гипервизора VirtualBox.

Таблица 1 – Параметры хоста виртуальной машины на время проведения эксперимента

Процессор	Intel®Core™i7-12650HProcessor
Ядра	4
Частота процессора	3,60 GHz
Оперативная память	4Gb(4096Mb)
Частота оперативной памяти	3200MHz

Таблица 2 – Перечень операционных систем и утилит

Операционная система	Версия	Ядро	Утилита	Версия утилиты
Альт Рабочая станция	10.2	6.1.79-un-def-alt1	OpenSSL	1.1.1wSep2023
РЕДОС	8	6.6.6-1.red80	OpenSSL	3.1.4 Oct2023
РОСА «ФРЕШ»	12.5.1	6.6.27-generic	OpenSSL	1.1.1wSep2023
Astra Linux Special Edition	1.7	5.15.0-83-generic	OpenSSL	1.1.1nMar2022

Результаты исследования:

В таблице 3 отражены результаты скорости шифрования при средней нагрузке (LoadAverage).

Средние значения нагрузки (LoadAverage) – это «средние значения нагрузки системы», показывающие потребность в исполняемых потоках (задачах) в виде усреднённого количества исполняемых и ожидающих потоков. Это мера нагрузки, которая может превышать обрабатываемую системой в данный момент.

Таблица 3 – Первичные результаты шифрования

Шифрование		100 Мб		1 ГБ		5 ГБ	
		Время, с	Load Average	Время, с	Load Average	Время, с	Load Average
Альт Рабочая	1	2,3	0,92	19,1	0,94	90,5	1,17

Шифрование		100 Мб		1 Гб		5 Гб	
		Время, с	Load Average	Время, с	Load Average	Время, с	Load Average
станция	2	2,7	0,94	19,2	0,97	89,6	1,22
	3	2,5	0,90	18,9	0,93	90,4	1,20
	<i>Ср. ариф.</i>	2,5	0,92	19,1	0,95	90,5	1,29
Astra Linux Special Edition	1	2,9	1,95	17,1	1,13	93,4	1,32
	2	2,0	2,03	17,3	1,08	88,0	1,04
	3	2,1	1,99	17,7	1,09	89,7	1,18
	<i>Ср. ариф.</i>	2,0	2,00	17,4	1,10	90,4	1,20
РЕД ОС	1	3,4	2,02	21,5	1,07	136,8	1,29
	2	3,7	2,00	21,4	1,08	119,0	1,40
	3	4,0	1,98	21,3	1,10	119,6	1,21
	<i>Ср. ариф.</i>	3,7	2,00	21,4	1,08	125,1	1,30
РОСА «ФРЕШ»	1	2,9	2,15	19,5	0,97	91,5	1,30
	2	2,3	2,17	19,8	0,94	94,1	1,29
	3	3,5	2,04	18,1	1,05	91,0	1,31
	<i>Ср. ариф.</i>	2,9	2,12	19,1	0,99	92,2	1,30

Для визуализации результатов исследования была построена гистограмма средних результатов (рис. 1).

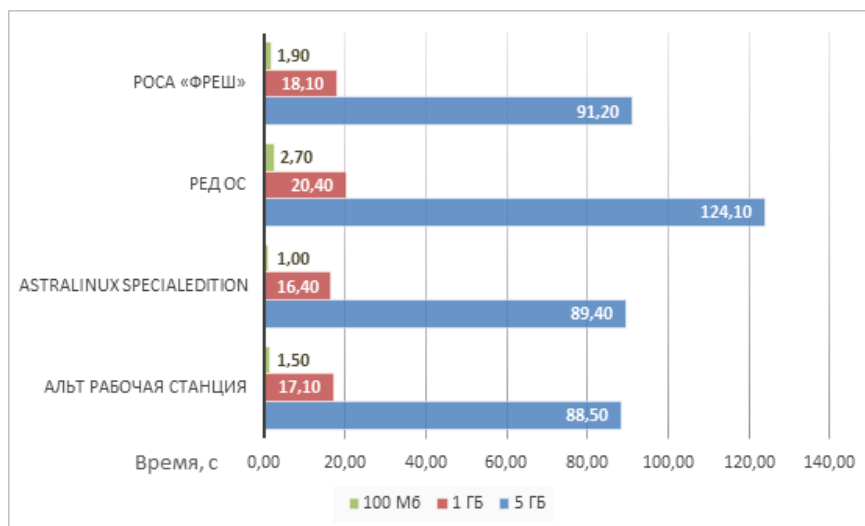


Рисунок 1 – Среднее время шифрования

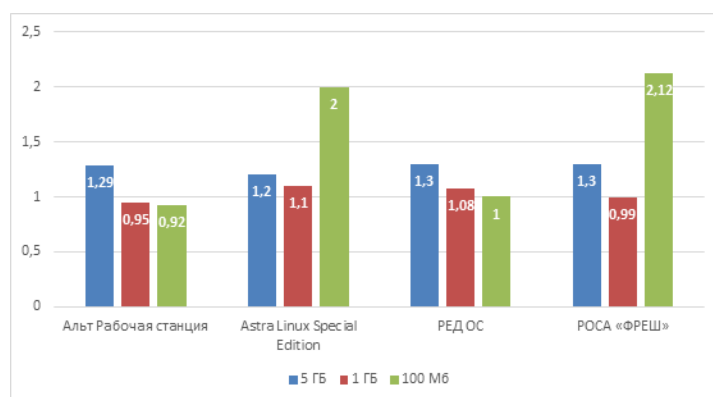


Рисунок 2 – Гистограмма средней нагрузки системы LoadAverage

Отследив скорость шифрования по ГОСТ на разных операционных системах, можно с уверенностью сказать, что: при среднем объеме данных, в 5 ГБ, ОС Astra Linux SE 1.7.4 и ОС АльтРабочая станция имеют наилучшие показатели относительно РЕД ОС и РОСА «ФРЕШ».

Однако Astra Linux больше нагружает систему, по сравнению с прочими ОС, но не критично - всего на 2–3 %.

По минимальной средней нагрузке на систему лидером является Альт Рабочая станция. РОСА «ФРЕШ» по данному показателю оказалась самой непроизводительной.

РЕД ОС показывает третий результат по средней нагрузке системы, однако скорость шифрования самая низкая, по сравнению со всеми тремя ОС, заявленными в эксперименте.

При шифровании малых объемов данных, таких как 100 Мб и 1 ГБ целесообразнее использовать Astra Linux, при увеличении объемов, например, до 5 ГБ лучше будет справляться Альт Рабочая станция.

Таким образом, по совокупности результатов скорости шифрования и средней нагрузки, можно сделать вывод, что системы Альт Рабочая станция и Astra Linux зарекомендовали себя с лучшей стороны, но при шифровании по ГОСТ для маломощных систем, предпочтительнее использовать Альт Рабочая станция, как менее нагружающая систему.

Данное исследование, выполненное с целью оценки отечественных ОС на скорость шифрования по ГОСТ, показало различия и сходства как в инфраструктуре самих операционных систем, так и в их программных обеспечениях, сборках.

ЛИТЕРАТУРА

1. Уймин А. Г. Профобразование, Ай Пи Ар Медиа. Саратов, Москва, 2023. 434 с. ISBN 978-5-4488-1589-8. EDN YNXGEM.
2. Тестирование скорости шифрования дисков алгоритмом в отечественных дистрибутивах Linux // Научный Лидер. URL: <https://scilead.ru/article/7669-testirovanie-skorosti-shifrovaniya-diskov-alg>.
3. ГОСТ Р 34.12-2015 // Информационная технология КРИПТОГРАФИЧЕСКАЯ ЗАЩИТА ИНФОРМАЦИИ Блочные шифры// Москва : Стандартинформ. 2015.

АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ МЕНЕДЖМЕНТА И ТАМОЖЕННОГО ДЕЛА В УСЛОВИЯХ КООПЕРАЦИИ НАУКИ И ОБЩЕСТВА

УДК 336

ОЦЕНКА ВНУТРЕННЕГО ПОТЕНЦИАЛА В ЦЕЛЯХ ВЫЯВЛЕНИЯ ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ЕГО РАЗВИТИЯ

Адушкин Владимир Ильич, магистрант

Аверьянов Владислав Дмитриевич, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: adushkin_85@mail.ru; 9vladislav.averyanov9@mail.ru

INTERNAL POTENTIAL ASSESSMENT IN ORDER TO IDENTIFY PROMISING DIRECTIONS OF ITS DEVELOPMENT

Adushkin Vladimir Ilyich, Master's Degree student

Averyanov Vladislav Dmitrievich v, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Внутренний потенциал предприятия – это совокупность ресурсов и организационных способностей, которые используются для достижения целей предприятия. Оценка внутреннего потенциала способствует принятию рациональных управленческих решений, что важно для повышения эффективности деятельности и выявления перспективных направлений развития предприятия.

Ключевые слова: внутренний потенциал, кадры, маркетинг, материально-техническое обеспечение, оценка, перспективы развития, финансы.

The internal potential of an enterprise is a set of resources and organizational capabilities used to achieve the enterprise's goals. Evaluation of internal potential helps to make rational management decisions, which is important for improving the efficiency of activities and identifying promising areas for the development of the enterprise

Keywords: internal potential, personnel, marketing, logistics, assessment, development prospects, finance.

Перспективы развития – это возможные новые направления развития предприятия, для выявления которых необходимо провести анализ его внутреннего потенциала. Внутренний потенциал предприятия представлен взаимосвязанными подсистемами, непосредственно подконтрольными руководству организации: системой организационного управления, кадрами, спецификой организации производственного, или торгово-технологического процесса, финансовой сферой, уровнем использования инноваций в процессе осуществления деятельности, маркетинговой деятельностью.

С юридической точки зрения создание организации осуществляется на основе одной из организационно-правовых форм. Учредителем магазина является индивидуальный предприниматель – ИП Адушкин В. И. Анализируя данную организационно-правовую форму деятельности (ИП), следует отметить, что индивидуальный предприниматель не является юридическим лицом и отвечает по своим обязательствам всем своим имуществом, что создает дополнительные риски для владельца бизнеса [1, с. 288].

Осуществление руководства ИП Адушкин В. И. строится на нормативной основе, с учетом требований федерального законодательства и нормативных актов, регулирующих сферу розничной торговли, а также на основании локальных нормативных актов (положений, инструкций, актов, приказов руководителя, и др.), регулирующих отдельные сферы деятельности организации. Одной из сильных сторон деятельности ИП Адушкин В. И. выступает четкое разделение сфер ответственности между руководителями низшего, среднего и высшего звена.

Эффективность деятельности торговой организации во многом обусловлена качеством кадрового состава. Для осуществления торгового процесса организация имеет штат сотрудников. На 01.01.2025 г. среднесписочная численность работников ИП Адушкин В. И. составляла 16 человек, в том числе, торговых работников – 9 человек.

Данные о составе, структуре и динамике персонала ИП Адушкин В. И., приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Состав, структура и динамика численности персонала ИП Адушкин В. И.

Показатель	2022 г.		2023 г.		2024 г.	
	Чел.	%	Чел.	%	Чел.	%
Среднесписочная численность, всего	15	100	16	100	16	100

в том числе:	3	20,0	3	18,7	3	18,7
– руководители и специалисты						
– основные торговые работники	9	60,0	9	56,3	9	56,3
– вспомогательный персонал	3	20,0	4	25,0	4	25,0

Как следует из приведенных в таблице данных, в период 2023–2024 гг., среднесписочная численность персонала организации не изменилась. При этом, эффективность использования трудовых ресурсов, может быть оценена посредством анализа показателей движения персонала и производительности труда работников ИП Адушкин В. И.

Анализ показателей движения персонала ИП Адушкин В. И. приведен в таблице 2.

Таблица 2 – Показатели движения трудовых ресурсов ИП Адушкин В. И.

Показатель	Значение показателя			Изменение 2024/2023
	2022 г.	2023 г.	2024 г.	
Среднесписочная численность работников, чел.	15	16	16	–
Принято работников – всего, чел.	3	2	3	+1
Выбыло работников – всего, чел.	2	2	3	+1
в том числе:	0	0	0	–
– в связи с нарушением трудовой дисциплины, чел.				
– по собственному желанию, чел.	2	2	3	+1
Коэффициент текучести кадров (Km)	0,13	0,12	0,18	+0,06

Согласно приведенным данным, в организации отсутствуют случаи увольнения работников по причине нарушения трудовой дисциплины. При этом рост показателей движения трудовых ресурсов свидетельствует о необходимости совершенствования политики управления персоналом в части отбора и мотивации сотрудников [2].

В рамках оценки кадровой работы следует отметить, что, поскольку эффективность хозяйственной деятельности во многом зависит от квалификации персонала, руководством ИП Адушкин В. И. уделяется должное внимание подготовке и обучению кадров. В частности, осуществляется обучение вновь принятых торговых работников осуществлению основных операций в рамках торгового процесса, работе с компьютерно-кассовыми системами. Также предусмотрено периодическое обучение бухгалтера в рамках курсов повышения квалификации.

Другим показателем эффективности использования персонала ИП Адушкин В. И. является динамика производительности труда (табл. 3).

Таблица 3 – Динамика производительности труда работников ИП Адушкин В. И.

Показатель	2022 г.	2023 г.	2024 г.	Темп изм., 2024/2023
Среднесписочная численность работников, чел.	15	16	16	–
Выручка, тыс. руб.	19423	24279	31409	129,37
Производительность труда 1 работника в действующих ценах, тыс. руб.	1295	1517,4	1963,1	129,37

Как следует из представленных данных, по итогам 2024 г. отмечается рост производительности труда работников. Это свидетельствует о повышении эффективности использования человеческого капитала.

Таким образом, реализуемая кадровая политика в целом способна обеспечить конкурентные преимущества ИП Адушкин В. И., о чем свидетельствует динамика показателей эффективности использования кадрового потенциала ИП Адушкин В. И.

Для осуществления торговой деятельности ИП Адушкин В. И. имеет в собственности помещение, общей площадью 100 м². Совокупная стоимость средств материально-технического обеспечения магазина в бухгалтерии отражается, как стоимость основных средств. Объем и структура основных средств ИП Адушкин В. И. приведены в таблице 4.

Таблица 4 – Состав, структура и динамика основных фондов ИП Адушкин В. И.

Показатель	Значение показателя						Изменение 2024/2023	
	2022 г.		2023 г.		2024 г.		Изменение +/- тыс. руб.	Темп Изм. %
	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %		
Здания, сооружения	2238	41,53	2011	30,97	2002	35,65	+221	110,99
Торговое оборудование	2050	38,04	2680	41,28	2643	38,54	-267	90,03
Торговый инвентарь и принадлежности	998	18,52	1097	16,90	1052	16,80	-45	95,89
Другие виды основных средств	103	1,91	704	10,85	564	9,01	-140	80,11
Итого основных фондов	5389	100	6492	100	6261	100	-231	96,44

Таким образом, магазин обеспечен современным торговым и складским оборудованием. При этом руководство магазина в 2023–2024 гг. произвело модернизацию торгового и кассового оборудования для целей повышения удобства покупателей и совершенствования торгово-технологического процесса. Таким образом, обеспеченность ИП Адушкин В. И. необходимым современным торговым оборудованием, а также организация торгово-технологического процесса направлены на реализацию возможностей, предоставленных рыночной средой (выгодное место расположения, отсутствие конкурентов в непосредственной близости) для упрочения конкурентного положения организации и удержания целевого сегмента рынка [3, с. 690].

Во многом успешность деятельности торговой организации на розничном рынке обусловлена реализуемой ценовой политикой. Цены на реализуемые ИП Адушкин В. И. товары планируются с использованием преимущественно затратного метода. Уровень торговой надбавки дифференцируется для разных видов реализуемых ИП Адушкин В. И. товаров, исходя из принятой для данного вида товаров стратегии ценообразования, в зависимости от ценовой категории товаров: на товары высокого ценового сегмента уровень наценки, как правило, составляет 10–25 %, поскольку цена закупки таких товаров достаточно высокая; на товары среднего ценового сегмента, в зависимости от жизненного цикла товара – от 30 % до 50 %.

При этом цены на реализуемые товары устанавливаются также исходя из цен конкурентов: как правило, цены устанавливаются на уровне конкурентов. Основной проблемой реализации ИП Адушкин В. И. ценовой политики в настоящее время является сложность ценовой конкуренции с сетевыми магазинами («Магнит», «Пятерочка», «Чижик» и др.) в условиях роста отпускных цен на товары [4, с. 140].

Другим фактором стабильной деятельности магазина в условиях конкуренции выступает реализация различных рекламных акций (специальных ценовых акций на топовые товары и др.) и прочих маркетинговых шагов в целях повышения эффективности торгового процесса (дегустации и др.). Поддерживаются и акции производителей-партнеров организации, в рамках которых предоставляются скидки на отдельные виды товаров.

В числе составляющих внутренней среды торговой организации, определяющих ее силу или слабость, выступает обеспеченность финансовыми ресурсами и эффективность финансовой деятельности. Финансовые показатели деятельности ИП Адушкин В. И. представлены в таблице 5 [5, с. 214].

Таблица 5 – Финансовые результаты деятельности ИП Адушкин В. И.

Показатель	Значение показателя						Изменение 2024/2023	
	2022 г.		2023 г.		2024 г.		Абс., +/-	Темп изм., %
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%		
Выручка	19423	100	24279	100	31409	100	+7130	129,37
Себестоимость	14703	75,70	18549	76,39	23556	74,99	+5007	127,0
Валовая прибыль	4 720	24,30	5730	23,61	7853	25,01	+2123	137,05
Коммерческие расходы	2869	14,77	3453	14,22	3976	12,65	+523	115,14
Прибыль от продаж	1851	9,53	2277	9,38	3877	12,34	+1600	170,26
Прочие доходы	13	0,07	51	0,21	11	0,03	-40	21,57

Прочие расходы	411	2,11	612	2,52	1563	4,97	+951	255,39
Прибыль до налогообложения	1453	7,48	1716	7,06	2325	7,40	+609	135,49
Чистая прибыль	1162	5,97	1403	5,78	1860	5,92	+457	132,57

Согласно приведенным в таблице данным, рост товарооборота ИП Адушкин В. И. по итогам 2024 г. составил 7130 тыс. руб., или 29,37 %. При этом негативное влияние на рост финансовых результатов магазина оказало значительное превышение прочих расходов над прочими доходами, а также значительные темпы роста данной статьи расходов в 2024 г. по сравнению с предшествующим периодом (темп роста 255,39%). Рост прочих расходов организации во многом связан со значительными затратами на обновление складского, торгового и кассового оборудования. Также значительное отрицательное сальдо прочих доходов и расходов, полученное ИП Адушкин В. И. по итогам 2024 г., уменьшило объем полученной организацией прибыли, как до налогообложения, так и чистой прибыли, по итогам года.

Положительное влияние на изменение финансовых результатов оказало снижение удельного веса затрат в составе себестоимости реализуемых товаров с 76,39 % до 74,99 %, что обеспечило значительный рост показателя валовой прибыли, составившего в абсолютных значениях 2123 тыс. руб., темп роста – 137,05 %. Аналогичным образом, снижение уровня коммерческих расходов по итогам 2024 г. с 14,22 % до 12,65 %, обеспечило значительный прирост прибыли от продаж (темп роста 170,26%). В целом, по итогам 2024 г. организация получила положительные финансовые результаты. Оценка темпов роста прибыли до налогообложения, а также чистой прибыли показывает, что темпы роста данных видов прибыли (135,49 % и 132,57 % соответственно) опережают темпы роста выручки (129,37 %), что свидетельствует о тенденции снижения расходов организации.

Таким образом, на выбор перспективных направлений деятельности ИП Адушкин В. И. оказывает влияние значительное число составных элементов внутреннего потенциала организации, которые формируют сильные и слабые стороны ее деятельности [6].

ЛИТЕРАТУРА

1. Солдаткина С. М., Аранович О. Г. Особенности управления карьерой в современных условиях // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества : материалы Международной научно-практической конференции (Саранск, 11–12 апреля 2018г.) / отв. ред. Б. Ф. Кевбрин. Саранск : Принт-Издат. 2017. С. 285–288.
2. Солдаткина С. М., Имяреков С. М. Некоторые проблемы HR-менеджмента // Концептуальные особенности экономики и образования в условиях цифровой трансформации: Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции. Саранск, 2023. С. 27.
3. Солдаткина С. М., Копылова Е. В. Стратегический анализ внешней и внутренней среды как инструмент обеспечения экономической безопасности организации // Кооперация и устойчивое развитие: сборник трудов III Международной научно-практической конференции. (Москва, 14 декабря 2022 г.). Москва : Российский университет кооперации. 2023. С. 683–695.
4. Солдаткина С. М. Особенности разработки и реализации плана маркетинга на предприятии торговли // Роль и значение науки в вузе и ее влияние на образовательный процесс: материалы Междунар. заочной науч.-практ. конф. (Саранск, 30 октября 2015 г.) / отв. ред. Б. Ф. Кевбрин. Саранск : ЮрЭксПрактик, 2015. С. 139–144.
5. Солдаткина С. М. Особенности формирования и реализации стратегии конкурентной борьбы промышленного предприятия на внутреннем и внешнем рынке // Инновационные технологии в кооперативном образовательном процессе: материалы международной заочной научно-практической конференции, посвященной 40-летию Саранского кооперативного института (филиала) Российского университета кооперации. (Саранск, 19 октября 2016 г.). Саранск. 2016. С. 214–218.
6. Скворцова М. А., Хайров Р. Р., Зотова Е. В., Пруцкова Е. В. Инфраструктура поддержки малого и среднего бизнеса в Республике Мордовия: механизмы, инструменты и модели развития. Москва, 2022.

УДК 330.142.26

УПРАВЛЕНИЕ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ В ОРГАНИЗАЦИИ

Арсенькин Роман Альбертович, магистрант

Левкин Владислав Владиславович, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: st808109@ruc.su; st808121@ruc.su

WORKING CAPITAL MANAGEMENT IN THE ORGANIZATION

Arsenkin Roman Albertovich, Master's Degree student

Levkin Vladislav Vladislavovich, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Эффективное управление оборотным капиталом является важнейшим условием достижения целей предприятия и получения регулярной прибыли. В статье представлены основные этапы управления оборотным капиталом. Акцентируется внимание автором на Ключевых задачах политики управления оборотным капиталом организации

Ключевые слова: структура капитала, оборотный капитал, оценка эффективности, собственный капитал, заемный капитал, оптимальная структура капитала, активы, критерии оптимальности.

Effective working capital management is the most important condition for achieving the company's goals and making regular profits. The article presents the main stages of working capital management. The author focuses on the key objectives of the organization's working capital management policy.

Keywords: capital structure, working capital, efficiency assessment, equity, borrowed capital, optimal capital structure, assets, optimality criteria.

Управление оборотным капиталом занимает большую часть в финансовом менеджменте в области управления капиталом организации. Это связано с существованием большого числа элементов актива, создаваемых посредством оборотного капитала, которые требуют индивидуализации управления. Важность выражается и высокой динамикой видоизменения видов оборотного капитала; высокой ролью в обеспечении платежеспособности, рентабельностью и прочих целевых итогов финансовой деятельности организации.

Целевой установкой политики управления оборотным капиталом считается установление размера и структуры текущих активов, источников их покрытия и соотношения между ними, необходимого для обеспечения долгосрочной производственной и эффективной финансовой деятельности организации. Взаимозависимость этих факторов и результатных показателей довольно явна. Постоянное неисполнение обязательств перед кредиторами может привести к разрыву экономических связей со всеми истекающими отсюда результатами.

Выделяют следующие этапы управления оборотным капиталом в организации (рисунок 1).

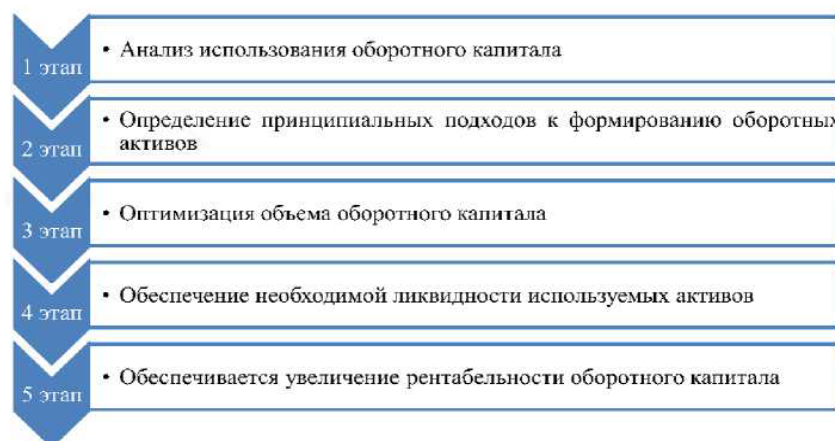


Рисунок 1 – Процесс управления оборотным капиталом в организации

Первый этап управления оборотным капиталом организации характеризуется проведением исследования уровня оборотного капитала в предшествующем периоде. В рамках данного исследования проводится сбор информации относительно изменения объемов оборотного капитала организации, то есть проводится динамика их изменений, кроме того, при проведении исследования особое внимание уделяется и объему активов организации, так как именно за счет оборотного капитала в любой организации происходит формирование активной части баланса. Данное исследование проводится как в целом по оборотному капиталу организации, так и в разрезе отдельных составляющих оборотного капитала. Результаты проведенного исследования позволяют сделать вывод о ликвидности баланса организации [1, с. 14].

В целом, по результатам исследования оборотного капитала организации в прошлых периодах позволяет руководству организации оценить, насколько эффективно использовался оборотный капитал в аналогичных прошедших периодах. Кроме того, на основе результатов исследования в организации можно выявить направления повышения эффективности использования оборотного капитала в будущем.

Второй этап управления оборотным капиталом организации можно охарактеризовать как определение конкурентных подходов в области формирования оборотного капитала в организации. В современной экономической науке принято выделять три ключевых подхода, посредством которого в организации происходит формирование оборотного капитала, а также определяются источники, за счет которых организация проводит финансирование пополнения оборотного капитала. Итак, к основным подходам относят: умеренный, консервативный и агрессивный подходы.

В рамках третьего этапа управления оборотным капиталом в организации реализуются мероприятия, которые позволяют провести оптимизацию оборотных средств. Как правило, оптимизация оборотного капитала в современной организации имеет прямую зависимость от вида политики в области образования оборотного капитала, которая действует в организации на период проведения исследования. В рамках данной политики определены нормы всех составляющих оборотного капитала, которые приемлемы именно для данной организации [2, с. 80].

На четвертом этапе управления оборотным капиталом в организации принято проводить обеспечение того уровня ликвидности активов, который позволит организации с максимальной эффективностью осуществлять свою деятельность.

Заключительный пятый этап управления оборотным капиталом подразумевает под собой поддержание и/или повышение уровня рентабельности оборотного капитала организации. Уровень рентабельности оборотного капитала в организации должен быть таким, чтобы организация могла получать такую прибыль, которая позволит покрывать все свои затраты при проведении производственных и сбытовых процессах.

Так как каждая организация в процессе использования оборотного капитала ставит перед собой различные цели, то процесс управления оборотным капиталом становится индивидуальным (то есть в рамки политики управления оборотным капиталом прослеживаются отличительные особенности для каждой организации). И, как правило, каждая организация стремится к тому, чтобы иметь политику управления в разрезе каждого вида оборотного капитала.

В том случае если в организации отмечается небольшой удельный вес денежных средств, запасов и дебиторской задолженности, то в таких организациях появляется высокий риск низкой платежеспособности или полной ее утраты. Но, если в организации отмечается увеличение чистого объема оборотного капитала, то риск снижения ликвидности также уменьшается. Из представленного выше, можно сделать вывод, что между оборотным капиталом и ликвидностью в организации имеется высокая взаимозависимость, но, тем не менее, не все текущие активы имеют столь высокую степень влияния на уровень ликвидности организации.

Но, при всем при этом, каждая организация имеет возможность применять в своей деятельности более простой процесс управления оборотным капиталом, который позволит ей минимизировать риск потери ликвидности. Данный вариант заключается в том, что чем больше активы организации преобладают над обязательствами, тем меньше вероятность в организации потери ликвидности [3, с. 550].

Итак, политика управления оборотным капиталом обязана обеспечить поиск компромисса между риском потери ликвидности и эффективностью работы. Это сводится к решению двух главных задач (рис. 2):

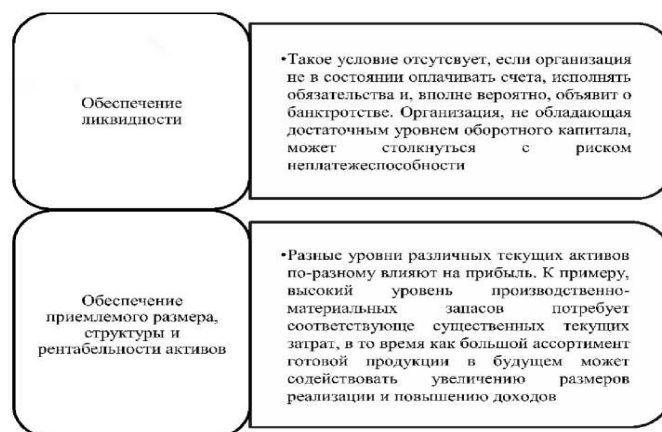


Рисунок 2 – Ключевые задачи политики управления оборотным капиталом организации

Присутствие у организации собственного оборотного капитала, его состав и структура, скорость оборота и эффективность применения оборотного капитала во многом характеризуют финансовое положение организации и устойчивость ее положения на финансовом рынке, ключевыми показателями которых считаются [3, с. 295]:

- платежеспособность, т. е. способность гасить своевременно свои долговые обязательства;
- ликвидность – возможность в любой момент выполнять требуемые расходы;
- возможности последующей мобилизации финансовых ресурсов.

Таким образом, оборотный капитал образует основную долю ликвидных активов любой организации, их размер должен быть достаточным для обеспечения ритмичной и равномерной работы организации и, как следствие, получения прибыли. Применение оборотного капитала в операционной деятельности должно исполняться на уровне, минимизирующем время и максимизирующем скорость обращения оборотного капитала и превращения их в реальную денежную массу для будущего финансирования и приобретения новых оборотных активов [5]. Потребность в финансировании пропорционально находится в зависимости от скорости оборота активов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Багова О. И., Пшукова Ф. Ф. Проблемы управления оборотным капиталом предприятия и пути их решения / О. И. Багова, Ф. Ф. Пшукова. Текст : непосредственный // Российский экономический интернет-журнал. 2019. № 4.
2. Банюков А. А. Формирование оборотного капитала предприятия. В сборнике: Экономика, управление и финансы в XXI веке: тренды развития. 2024. С. 79–83
3. Келейникова С. В., Пруцкова Е. В. Роль стратегического анализа в управлении развитием предприятия / Управленческий учет: Научный журнал № 5 ч. 2. 2021. С. 548–552
4. Келейникова С. В. Особенности разработки и реализации стратегии организации. Проблемы развития социально-экономических систем : материалы Национальной научно-практической конференции, Саранск. 20 ноября. 2019 г., С. 294–297.
5. Кузнецова Т. Е. Стимулирование сбыта как элемент комплекса продвижения товара // Вестник Волжского университета им. В. Н. Татищева. 2013. № 1 (27). С. 135–142.

УДК 330.142.26

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ И ЕГО ОПТИМИЗАЦИИ

Арсенькин Роман Альбертович, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: st808109@ruc.su

METHODOLOGICAL APPROACHES TO ASSESSING THE WORKING CAPITAL OF AN ORGANIZATION AND ITS OPTIMIZATION

Arsenkin Roman Albertovich, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Эффективное управление капиталом является важнейшим условием достижения целей предприятия и получения регулярной прибыли. В статье систематизированы методические подходы к оценке оборотного капитала организации и ее оптимизации. Акцентируется внимание автором на комплексном анализе оборотных активов предприятия.

Ключевые слова: структура капитала, оборотный капитал, оценка эффективности, собственный капитал, заемный капитал, оптимальная структура капитала, активы, критерии оптимальности.

Effective capital management is the most important condition for achieving the company's goals and making regular profits. The article systematizes methodological approaches to assessing the working capital of an organization and its optimization. The author focuses on a comprehensive analysis of the company's current assets.

Keywords: capital structure, working capital, efficiency assessment, equity, borrowed capital, optimal capital structure, assets, optimality criteria.

Эффективное управление капиталом является важнейшим условием достижения целей предприятия и получения регулярной прибыли. При проведении оценки эффективности использования оборотных активов предприятия следует правильно определять цель и задачи анализа, что позволяет получать объективные результаты. Цель анализа оборотных активов заключается в определении и разработке направлений и путей повышения эффективности использования оборотных активов предприятия.

Задачами анализа использования оборотного капитала предприятия выступают:

- оценка реальности, качества планов материально-технического снабжения, степени их выполнения, возможности изъятия дебиторской задолженности;
- оценка степени обеспеченности предприятия оборотным капиталом;
- определение оптимального объема и структуры текущих активов и источников их покрытия, соотношения между ними;
- определение эффективности использования оборотных активов предприятия;
- выявление внутрифирменных резервов экономии оборотных активов и повышению эффективности их использования, разработка конкретных рекомендаций по их применению [1, с. 217].

Проведение анализа оборотных активов помогает:

- установить, насколько эффективно используются ресурсы во время активного функционирования компании;
- определить эффективность применения ресурсов компании в плане своевременного погашения обязательств, имеющих краткосрочный характер;
- определить, куда вкладываются оборотные активы компании на протяжении финансового периода.

Анализу эффективности использования оборотах активов отводится важная роль в анализе финансового состояния предприятия, т. к. оборотные активы выполняют обслуживающую функцию по отношению к финансово-хозяйственной деятельности. Иначе говоря, в процессе кругооборота оборотных активов формируется выручка, во многом являющаяся основным источником средств, обеспечивающим успешное функционирование предприятия.

В настоящее время в экономической литературе представлено множество методик анализа эффективности использования оборотных активов, включающих несколько этапов проведения анализа. Рассмотрим методические подходы к анализу оборотных активов предприятия наиболее авторитетных отечественных ученых (табл. 1).

Таблица 1 – Авторские методические подходы к анализу оборотных активов предприятия

Автор методики	Этапы анализа
Савицкая Г. В.	а) Анализ обеспеченности предприятия материальными ресурсами; б) Анализ эффективности использования материальных ресурсов; в) Анализ прибыли на 1 рубль материальных затрат.
Мельник М. В.	а) Анализ объема, состава, структуры оборотных активов; б) Анализ абсолютных и относительных показателей ликвидности; в) Анализ показателей оборачиваемости; г) Анализ эффективности использования оборотных активов.
Фридман А. М.	а) Анализ динамики, состава и структуры оборотных активов; б) Анализ материальных оборотных активов; в) Анализ дебиторской задолженности; г) Анализ денежных средств; д) Анализ эффективности использования оборотных активов.
Абдукаримов И. Т., Беспалов М. В.	а) Анализ состояния оборотных средств предприятия; б) Анализ обеспеченности оборотными средствами; в) Анализ эффективности использования оборотных средств.
Прыкина Л. В.	а) Анализ состава и структуры оборотных фондов; б) Анализ состава и структуры норм расходования материальных ресурсов; в) Анализ определения потребности в материальных ресурсах;

Анализируя представленную таблицу видно, что все авторские подходы к анализу оборотных активов отличаются этапами анализа, но можно выделить их общую направленность на оценку финансового состояния предприятия.

В качестве отличий в рассматриваемых методиках можно отметить, что И. Т. Абдукаримов, М. В. Беспалов и Г. В. Савицкая предлагают проводить оценку обеспеченности предприятия оборотными активами, эффективности их использования. А. М. Фридман в своей работе более детально подходит к анализу материальных оборотных активов, дебиторской задолженности и денежных средств, А. Д. Шеремет и Е. В. Старовойтова отдельным этапом выделяют проведение факторного анализа эффективности использования оборотных активов [2, с. 80].

Таким образом, для комплексной оценки анализа эффективности использования оборотных активов предприятия следует применять различные методики анализа. Обобщая авторские методики считаем возможным предложить следующую схему анализа оборотных активов экономического субъекта (рис. 1).

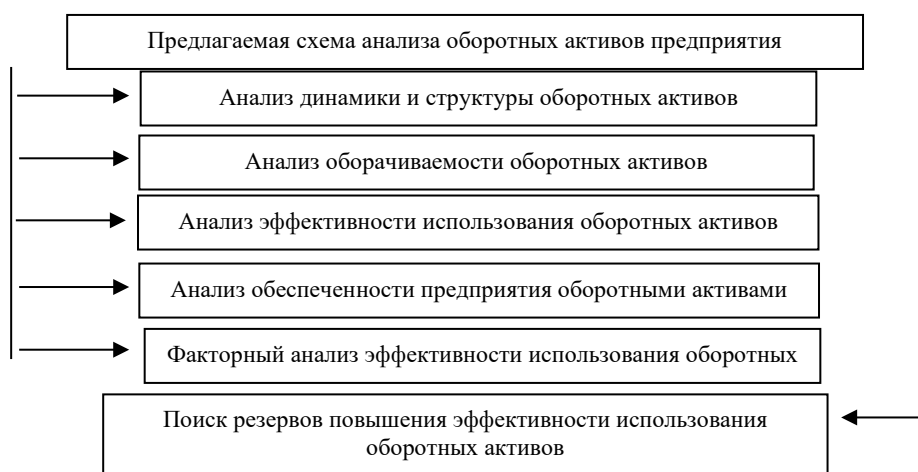


Рисунок 1 – Схема комплексного анализа оборотных активов предприятия

Рассмотрим представленные этапы анализа оборотных активов.

Анализ оборотного капитала экономического субъекта следует проводить с оценки их состава, структуры и динамики. Это позволит определить их влияние на стоимость совокупных активов организации и сделать предварительные выводы о их состоянии на отчетную дату. Полученные результаты могут быть использованы для поиска путей повышения эффективности использования оборотного капитала.

Структура оборотных активов представляет собой соотношение между отдельными их элементами и общей стоимостью совокупных активов. Оценим долю каждой статьи оборотных активов можно сделать выводы о подходе к управлению оборотным капиталом экономического субъекта. К примеру, если на предприятии значительную долю в имуществе занимает дебиторская задолженность, то менеджменту следует акцентировать внимание на повышение эффективности мероприятий по ее изъятию [3, с. 550].

Структура оборотного капитала организации формируется под влиянием таких факторов, как особенности производственной деятельности, специфика организации работы с покупателями и поставщиками, принятая на предприятии форма расчетов и др. Структурный анализ оборотного капитала применяется для определения доли отдельных статей оборотного капитала в общем их объеме, для чего используются относительные показатели (проценты). Оценка структуры оборотного актива позволяет заинтересованным сторонам осуществлять прогноз изменений в оборотном капитале в дальнейшем. Структурному анализу также должны быть подвержены и источники формирования оборотного капитала.

Состав и структуру оборотного капитала следует оценить и с позиции ликвидности, т.е. скорости оборотных средств преобразовываться в денежные средства для покрытия соответствующих им по срочности обязательствам. Ликвидность экономического субъекта в общем виде подразумевает наличие у него достаточного объема ликвидных оборотных активов, достаточных для погашения соответствующих по срокам обязательствам.

Ликвидность оборотного капитала является ключевым фактором, определяющим уровень риска вложений капитала в текущие активы. Оценка предполагаемого периода реализации отдельных видов оборотных активов в течение года позволяет определить риск вложения в данные активы. Рациональная система управления ликвидностью оборотных активов экономических субъектов предполагает снижение доли активов с высоким и средним уровнем риска.

Динамику оборотного капитала следует рассматривать как изменение их стоимости за определенный временной период. Для оценки динамики исчисляются как абсолютный прирост активов, так и относительной прирост. В зависимости от цели проведения анализа динамики оборотных активов возможно проводить динамику относительно базисного периода или цепным методом.

Далее следует перейти к анализу оборачиваемости оборотных активов начинающийся с определения показателей их оборачиваемости. В целях проведения анализа оборачиваемости на практике используются такие показатели, как коэффициенты оборачиваемости оборотных активов (в разрезе их видов) и длительность одного оборота. Анализ целесообразно проводить как в разрезе видов оборотных активов, так и в целом. Оценка длительности одного оборота оборотных активов необходима с целью определения периода времени, в течение которого оборотные активы полностью совершат

кругооборот. Таким образом, данная группа показателей в первую очередь показывает скорость движения оборотного капитала.

Эффективность использования оборотного капитала экономического субъекта тем выше, чем выше значения коэффициентов оборачиваемости оборотных активов и, следовательно, ниже длительность их одного оборота, следовательно, чем большее количество оборотов в течение года могут совершить оборотные активы, тем больше отдача от их использования [3, с. 295].

После анализа динамики и структуры оборотного капитала организации и показателей деловой активности, следует переходить непосредственно к оценке показателей эффективности их использования. Данная группа показателей определяется посредством относительных величин, рассчитываемых посредством сопоставления двух явлений, одно из которых – получаемый результат от использования оборотного капитала, второе – затраты или ресурс, понесенные для получения данного результата. Основными показателями эффективности использования оборотного капитала организации являются: материалоотдача, рентабельность оборотных активов, материалоемкость и др.

Предпоследним этапом анализа является проведение факторного анализа эффективности использования и оборачиваемости оборотных активов, для чего необходимо построить факторную модель, отражающую характер причинно-следственных связей между признаками [4, с. 296].

Заключительный этап анализа оборотных активов предприятия состоит в обобщении результатов, полученных на предыдущих стадиях, и на их основе формирование выводов о возможных резервах повышения эффективности использования оборотных активов.

Далее перейдем к рассмотрению вопроса оптимизации оборотного капитала организации.

Выбор механизма оптимизации должен осуществляться из тех целей, которые преследует менеджмент предприятия в ходе реализации данного процесса. Можно выделить следующие основные критерии, по которым, как правило, осуществляется оптимизация оборотного капитала:

- а) минимизация стоимости капитала предприятия;
- б) максимизация платежеспособности;
- в) максимизация рентабельности оборотного капитала.

Первый критерий – минимизация стоимости капитала, предполагающая снижение стоимости собственного и заемного капиталов, инвестированного в оборотные активы. Данное направление оптимизации позволяет сократить издержки предприятия на обслуживание оборотного капитала, что влечет улучшение финансовых результатов. Негативной стороной критерия минимизации стоимости капитала является сокращение стоимости совокупных активов экономического субъекта.

Второй критерий – максимизация платежеспособности и улучшение показателей ликвидности организации. В данном случае речь идет о необходимости формирования такой структуры оборотных активов предприятия, которая сможет обеспечить приемлемый уровень ликвидности [5, с. 295]. Первоочередное внимание в случае наличия цели по повышению своевременно погашать свои обязательства должно быть уделено таким статьям бухгалтерского баланса, как денежные средства и дебиторская задолженность (в сторону увеличения) и кредиторской задолженности (в сторону сокращения). Но, такой подход негативно сказывается на финансовом цикле компании, увеличивая потребность в оборотном финансировании [6].

Третий критерий – повышение рентабельности использования оборотного капитала, которое должно быть обеспечено преимущественно за счет ускорения его оборачиваемости и интенсивных факторов развития.

Таким образом, на основе изучения авторских методик анализа оборотного капитала была предложена схема комплексного анализа, включающая в себя следующие этапы: анализ динамики и структуры оборотного капитала, анализ его оборачиваемости, анализ эффективности их использования, анализ обеспеченности оборотными активами, факторный анализ и поиск резервов повышения эффективности их использования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Багова О. И., Пшукова Ф. Ф. Проблемы управления оборотным капиталом предприятия и пути их решения / О. И. Багова, Ф. Ф. Пшукова. Текст : непосредственный // Российский экономический интернет-журнал. 2019. № 4.
2. Баников А. А. Формирование оборотного капитала предприятия. В сборнике: Экономика, управление и финансы в XXI веке: тренды развития. 2024. С. 79–83
3. Гиляровская Л. Т. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / Л. Т. Гиляровская, Д. В. Лысенко, Д. А. Едновичкий. Москва : Велби, 2022. 360 с.
4. Келейникова С. В., Пруцкова Е. В. Роль стратегического анализа в управлении развитием предприятия / Управленческий учет: Научный журнал №5 ч. 2. 2021. С. 548–552
5. Келейникова С. В. Особенности разработки и реализации стратегии организации. Проблемы развития социально-экономических систем: материалы Национальной научно-практической конференции, Саранск. 20 ноября. 2019 г., С. 294–297.

УДК 336.67

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Биушкин Алексей Вячеславович, магистрант

Левкин Владислав Владиславович, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: st808112@ruc.su; st808121@ruc.su

METHODS FOR ASSESSING THE FINANCIAL STABILITY OF AN ENTERPRISE

Biushkin Alexey Vyacheslavovich, Master's student

Levkin Vladislav Vladislavovich, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

В статье подчеркивается важность проведения анализа финансовой устойчивости предприятия. Представлены методы оценки финансовой устойчивости, которые составляют основу финансового состояния предприятия.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, факторы, финансовые ресурсы, финансовый механизм, финансовые риски, подходы, управление, финансы, финансовые результаты, финансовое планирование, принципы, функции, прибыль, рентабельность.

The article highlights the importance of analyzing the financial stability of an enterprise. The methods of assessing financial stability, which form the basis of the financial condition of the enterprise, are presented.

Keywords: financial stability, factors, financial resources, financial mechanism, financial risks, approaches, management, finance, financial results, financial planning, principles, functions, profit, profitability.

В отечественной практике в процессе анализа выделяют некоторые условия достижения финансовой устойчивости: достаточность собственного капитала, достаточность ликвидности, высокий уровень рентабельности с учётом операционного и финансового рисков, хорошее качество активов, стабильность доходов, широкие возможности привлечения заёмных средств.

Вследствие этого, можно отметить, что для обеспечения финансовой устойчивости предприятие должно обладать гибкой структурой капитала, уметь организовать его движение таким образом, чтобы обеспечить устойчивое превышение доходов над расходами. При выполнении этих условий предприятие сохранит платёжеспособность и создаст условия для роста бизнеса [1, с. 20].

В целом финансовое состояние предприятия, его устойчивость и стабильность функционирования зависят от результатов его операционной, инвестиционной и финансовой деятельности [2, с. 550].

В ходе представления финансовой отчетности, с целью определения эффективности деятельности и способов ценообразования, применяют коэффициенты рентабельности, где:

– рентабельность продаж представляют долю доходов в получаемом рубле (формула 1).

$$ROS = D / B * 100, \quad (1)$$

где ROS – рентабельность продаж;

D – доход от продаж;

B – выручка.

Как правило, значение рентабельности продаж показывает эффективность как производственной, так и коммерческой работы. Так, например, при его помощи, возможно оценить величину чистой прибыли с каждого рубля продаж компании, а именно какая сумма денежных средств сохраняется для предприятия уже при покрытии себестоимости товара, но лишь после того как компания заплатила все проценты по своим кредитам и оплатила все налоги.

Следует добавить, что рентабельность продаж служит показателем ценовой политики компании [4]. Как правило, существенные различия в конкурентных возможностях и продуктовых свойствах поощряют значительное разнообразие показателей рентабельности продаж в различных компаниях. Прежде всего, значение рентабельности продаж заключается в эффективности деятельности отчетного периода.

- рентабельность активов, определяется по формуле 2.

$$ROA = ЧП / A * 100, \quad (2)$$

где ROA – рентабельность активов;

ЧП – это чистая прибыль;

A – это средняя цена активов.

Необходимо отметить, что значение рентабельности активов представляет размер чистой прибыли

в расчёте на 1 рубль цены активов. При этом, значение степени эффективности предприятия, а также его результативность по формированию доходов с поддержкой ряда активов повышается при показателях коэффициента рентабельности продаж более чем 2.

– рентабельность своего капитала, определяется по формуле 3.

$$ROE = \text{ЧП} / \text{СК} * 100, \quad (3)$$

где ROE – рентабельность капитала;

ЧП – это чистая прибыль;

СК – это средняя цена капитала.

Следовательно, этот коэффициент показывает размер чистой прибыли на 1 рубль от своего капитала, можно определить по формуле 4.

$$ROS = \text{ЧП} / (\text{СК} + \text{ДО}) * 100, \quad (4)$$

где ROS – рентабельность инвестированных средств;

ЧП – это чистая прибыль;

СК – это средняя цена капитала.

ДО – это долгосрочные обязательства.

Стоит добавить, что рентабельность инвестированных средств показывает степень отдачи от вложенных средств, к которым относятся как собственные, так долгосрочные заемные средства.

В этой связи все нормативные показатели финансовой устойчивости составляют основу финансового состояния предприятия. Как правило, все они нацелены на оптимальное соотношение определённых видов активов предприятия (то есть, между оборотными и внеоборотными средствами), а также источников его финансирования (то есть, собственными или привлечёнными активами).

В процессе изучения финансовой устойчивости следует высчитать некоторые коэффициенты [3, с. 521]:

– коэффициент финансовой независимости, определяется по формуле 5

$$K1 = \text{СК} / \text{ВБ}, \quad (5)$$

где K1 – коэффициент финансовой независимости;

СК – это средняя цена капитала.

ВБ – это валюта баланса.

При этом, нормативным показателем коэффициента, как правило, будет считаться значение 0,5–0,7. Рост данного коэффициента будет указывать на подъём финансовой независимости предприятия, а также снижения риска финансовых проблем.

– коэффициент финансовой зависимости оценивает отношение предприятия с внешними источниками финансирования средств, определяется по формуле 6.

$$K2 = \text{ЗК} / \text{ВБ}, \quad (6)$$

где K2 – коэффициент финансовой зависимости

ЗК – это размер заемного капитала.

ВБ – это валюта баланса.

$K1 < 0,5$ – нормативный показатель.

– коэффициент соотношения как заемных, так и собственных ресурсов (или коэффициент финансового левериджа), определяется по формуле 7.

$$K3 = \text{ЗК} / \text{СК}, \quad (7)$$

где K3 – коэффициент финансового левериджа;

ЗК – это размер заемного капитала;

СК – это собственный капитал.

$K3 < 1$ – нормативный показатель.

– коэффициент маневренности, можно подсчитать по формуле 8.

$$K4 = \text{ЧОК} / \text{СК}, \quad (8)$$

где K4 – коэффициент маневренности;

ЧОК – чистый оборотный капитал;

СК – это собственный капитал.

$K4 = 0,2–0,5$ – нормативный показатель.

Рост данного коэффициента будет лишь при повышении собственных оборотных средств, или при снижении своих источников финансирования.

– коэффициент обеспеченности своими оборотными средствами, определяется по формуле 9.

$$K5 = (\text{СК} - \text{ВНА}) / \text{ОА}, \quad (9)$$

где K5 – коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами;

СК – это собственный капитал;

ВНА – внеоборотные активы;

ОА – это оборотные средства.

$K5 > 0,1$ – нормативный показатель.

Прежде всего, к недостаткам собственных оборотных средств можно отнести то, что все оборотные активы предприятия, а также доля внеоборотных средств бывают выполнены в счет обязательств.

– коэффициент самофинансирования можно определить по формуле 10.

$$K6 = SK / ZK, \quad (10)$$

где $K6$ – коэффициент самофинансирования;

СК – это собственный капитал;

ЗК – это заемный капитал.

$K6 > 1,0$ нормативный показатель.

– коэффициент постоянного актива, можно подсчитать по формуле 11.

$$K7 = ВнА / СК, \quad (11)$$

где $K7$ – коэффициент постоянного актива;

ВнА – внеоборотные активы;

СК – это собственный капитал.

В этой связи, можно отметить, что показатель для любого предприятия служит индивидуальным,

– коэффициент краткосрочной задолженности, следует определять по формуле 12.

$$K8 = КО / СК, \quad (12)$$

где $K8$ – коэффициент краткосрочной задолженности;

КО – краткосрочные обязательства;

СК – это собственный капитал.

Как правило, рост коэффициента повышает зависимость компании от системы краткосрочных займов, что может потребовать увеличения степени ликвидности средств, для обеспечения предприятия платежеспособности и финансовой стабильности.

Основными показателями финансовой стабильности предприятия служат ликвидность и платежеспособность, где ключевым признаком ликвидности предприятия является превышение оборотных средств над краткосрочными пассивами. Но, по мере снижения такого превышения финансовое состояние предприятия с точки зрения ликвидности будет лучше.

При этом, активом для определения ликвидности баланса являются такие категории, как:

– самые ликвидные активы, где $A1$ = денежные средства + краткосрочные вливания;

– срочные активы, где $A2$ = дебиторская задолженность + прочие оборотные активы;

– медленные активы, где $A3$ = запасы;

– труднореализуемые активы, где $A4$ = внеоборотные активы.

При этом пассивы для определения ликвидности и платежеспособности могут образовывать такие группы, как:

– срочные займы $П1$ – кредиторская задолженность;

– срочные пассивы $П2$ = займы и кредиты + прочие краткосрочные пассивы;

– длинные пассивы $П3$ = долгосрочные обязательства;

– текущие пассивы $П4$ = все статьи раздела баланса «Капитал и резервы» + доходы от будущих периодов.

Следует отметить, что представленный анализ ликвидности баланса можно отметить, как приближенный, так как подробным необходимо считать анализ платежеспособности путём применения финансовых коэффициентов:

– коэффициент текущей ликвидности, который определяется по формуле 13.

$$K_{\text{тл}} = (A1 + A2 + A3) / (П1 + П2), \quad (13)$$

где $K_{\text{тл}}$ — коэффициент текущей ликвидности;

$A1$ – самые ликвидные активы;

$A2$ – быстро реализуемые активы;

$A3$ – медленно реализуемые активы;

$П1$ – наиболее срочные обязательства;

$П2$ – среднесрочные обязательства.

При этом он определяет сумму средств у компании, которые следует использовать для погашения собственных краткосрочных займов в течение одного года. Если нормативный показатель равен 1,5–2,0, а $K_{\text{тл}} > 2$, то это может говорить об неэффективном применении средств предприятия.

– коэффициент быстрой ликвидности, определяется по формуле 14.

$$K = (A1 + A2) / (П1 + П2), \quad (14)$$

где K – коэффициент быстрой ликвидности;

A1 – самые ликвидные активы;
A2 – быстрореализуемые активы;
П1 – наиболее срочные обязательства;
П2 – среднесрочные обязательства.

Как правило, этот коэффициент представляет, как ликвидные средства компании могут возмещать её краткосрочные займы. Величина этих показателей может изменяться с 0,7–0,9 до 1,6.

– коэффициент абсолютной ликвидности, определяется по формуле 15.

$$K = A1/(П1+П2), \quad (15)$$

где K – коэффициент абсолютной ликвидности;

A1 – самые ликвидные активы;
П1 – наиболее срочные обязательства;
П2 – среднесрочные обязательства.

Необходимо добавить, что коэффициент абсолютной ликвидности показывает лишь ту часть краткосрочных займов предприятия, которая должна быть погашена немедленно. При этом он не может снижаться меньше 0,2.

В этой связи, деловую активность предприятия можно отнести к ключевой составляющей всего управления. Следовательно, финансовые коэффициенты, определяющие уровень эффективности вложенных средств, могут служить и показателями по деловой активности компании. Прежде всего, они указывают на скорость оборачиваемости таких активов, вследствие чего, им определили второе название как показателя оборачиваемости.

Следует учесть, что относительные показатели можно поделить на определённые коэффициенты:

а) это коэффициент, который обуславливает длительность целого оборота, а именно период, где на всём протяжении его все денежные ресурсы, вносящиеся в производственные средства, должны возвращаться;

б) это коэффициент, показывающий динамику оборотов активов. Как правило, он определяет число оборотов активов либо за 1 квартал, либо за целый год.

При этом, если коэффициент, показывающий динамику оборотов активов, увеличивается, то финансовое состояние компании заметно растёт.

Так, например, расчет значений деловой активности, следует представить в следующем виде:

– коэффициент трансформации, определяется по формуле 16.

$$K_{тр} = B / A, \quad (16)$$

где K_{тр} – коэффициент трансформации;

B – это выручка от сбыта продукции;

A – средняя цена активов за отчетный срок.

Следовательно, этот коэффициент чётко указывает на количество полных оборотов на протяжении изучаемого времени всех денежных активов предприятия.

– коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, определяется по формуле 17.

$$K_{дз} = B / ДЗ, \quad (17)$$

где K_{дз} – коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности;

B – выручка;

ДЗ – это средняя цена дебиторской задолженности за конкретный срок.

Данный коэффициент указывает, какое число оборотов получается за изучаемый период дебиторской задолженности.

– коэффициент оборачиваемости по кредиторской задолженности, можно определить по формуле 18.

$$K_{кз} = B / КЗ, \quad (18)$$

где K_{кз} – коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности;

B – выручка;

ДЗ – это средняя цена дебиторской задолженности за конкретный срок.

При увеличении данного коэффициента можно говорить о вероятности быстрого погашения своей кредиторской задолженности.

– коэффициент оборачиваемости материальных запасов, определяется по формуле 19.

$$K_3 = B / 3, \quad (19)$$

где K_з – коэффициент оборачиваемости материальных запасов;

B – выручка;

3 – средняя цена запасов за конкретный срок.

Таким образом, с целью осуществления задач предприятия в сфере анализа финансовой устойчивости применяются разнообразные методы. Методика анализа финансовой устойчивости должна быть адаптирована к условиям функционирования конкретного предприятия, Использование совре-

менных методов необходимо не только для определения возможностей банкротства, но и для наиболее грамотного определения финансовой устойчивости компании.

ЛИТЕРАТУРА

1. Каширина Г. С. Понятие, сущность и факторы, определяющие финансовые результаты предприятия / Г. С. Каширина, Б. О. Хашир // Экономика, бизнес, инновации. 2018. С. 19–21
2. Келейникова С. В., Пруцкова Е. В. Роль стратегического анализа в управлении развитием предприятия / Управленческий учет: Научный журнал № 5 ч.2. 2021. С. 548–552.
3. Келейникова С. В., Васина М. М. Взаимосвязь структуры капитала и финансовой устойчивости организации / С. В. Келейникова, М. М. Васина // «Современные вопросы развития общества в условиях цифровизации»: материалы Национальной научно-практической конференции (Саранск, 17–18 ноября 2022 г.). Саранск, 2023. 518–523 с.
4. Кузнецова Е. Г., Кузнецова Т. Е. Стимулирование сбыта продукции предприятия как инструмент воздействия на рыночный спрос // Экономика и предпринимательство. 2014. № 12-2 (53). С. 711–713.

УДК 336.67

МЕТОДИКА АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Биушкин Алексей Вячеславович, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: st808112@ruc.su

METHODOLOGY FOR ANALYZING THE FINANCIAL RESULTS OF AN ORGANIZATION

Biushkin Alexey Vyacheslavovich, Master's student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

В статье акцентируется внимание на важности проведения анализа финансовых результатов организации. Автором систематизируются взгляды различных ученых в области использования методик анализа финансовых результатов и выявляются преимущества и недостатки каждой из них.

Ключевые слова: финансовые результаты, анализ, финансовое состояние, факторы, финансовые ресурсы, финансовый механизм, финансовые риски, подходы, управление, финансы, финансовые результаты, финансовое планирование, принципы, функции, прибыль, рентабельность.

The article focuses on the importance of analyzing the financial results of an organization. The author systematizes the views of various scientists in the field of using methods for analyzing financial results and identifies the advantages and disadvantages of each of them.

Keywords: financial results, analysis, financial condition, factors, financial resources, financial mechanism, financial risks, approaches, finance, financial results, financial planning, principles, functions, profit, profitability.

Каждая организация стремится к получению максимальной прибыли, учитывая различные объективные и субъективные условия. Чтобы определить, произошли ли потери прибыли и существуют ли неиспользованные возможности для ее увеличения, менеджмент компаний прибегает к анализу. Данный анализ позволяет выявить упущенные возможности для прибыли, которая является ключевым источником для укрепления собственного капитала и, следовательно, финансовой независимости организации, что подчеркивает важность выбора наиболее подходящего метода анализа финансовых результатов для решения конкретных задач.

Для оценки финансового результата используются различные подходы и методы, с помощью которых осуществляется диагностика финансового состояния, сравнение фактических результатов с нормативными и проанализировать их динамику во времени. Для проведения комплексного анализа финансовых результатов можно использовать различные модели, которые выбираются в зависимости от целей и критериев анализа.

В ходе изучения и анализа научной литературы по теме исследования можно отметить различных авторов для изучения методических аспектов анализа финансовых результатов. Среди них можно отметить О. В. Ефимову, И. Т. Абдукаримову, А. А. Канке, И. Н. Селезневу, А. Ф. Ионову, Г. В. Савицкую и А. Д. Шеремета.

Методика анализа финансовых результатов организации, предложенная О. В. Ефимовой, включает в себя внутренний и внешний анализ:

1. Внутренний анализ включает:

- изучение влияния бухгалтерского учета в организации. На этом этапе анализируется, как бухгалтерский учет влияет на оценку активов, доходов и расходов организации, а также изменения в учетной политике;

- выявление и анализ причин, оказывающих влияние на формирование финансового результата.

На данном этапе исследуются причины, которые повлияли на финансовый результат предприятия, с учетом как постоянных, так и случайных факторов;

– углубленный анализ финансовых результатов. На этом этапе проводится более углубленное исследование результатов финансовой деятельности. Оценивается качество прибыли, прогнозируются плановые показатели и проводится анализ рентабельности деятельности организации [1].

2. Внешний анализ включает:

– анализ пояснительной записки к годовой отчетности. При этом анализе проводится изучение информации, представленной в пояснительной записке к годовой отчетности организации. Это позволяет выявить ключевые факторы, оказывающие влияние на финансовые результаты предприятия;

– изучение отчета предприятия о финансовых результатах. Данный анализ позволяет провести оценку финансового состояния и в целом оценить эффективность работы предприятия [1];

Представленная методика позволяет комплексно оценить финансовое состояние и результаты финансовой деятельности, выявить основные факторы, влияющие на ее финансовую устойчивость и разработать финансовую стратегию.

Абдукаримов И. Т. предлагает следующую методику анализа финансовых результатов, направленную на детальное исследование финансового состояния представленной на рисунке 1 [2, с. 83].

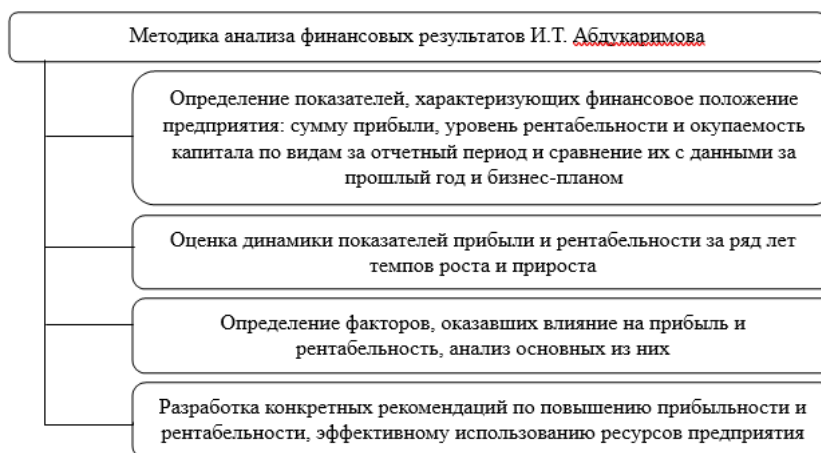


Рисунок 1 – Методика анализа финансовых результата И. Т. Абдукаримова

Автор выделяет четыре этапа анализа финансовых результатов предприятия, которые помогают оценить эффективность предприятия. Особым этапом является рекомендациям по повышению прибыли и рентабельности в организации.

Методика анализа финансовых результатов, предложенная А. А. Канке, позволяет не только оценить текущие результаты, но и выявить потенциальные возможности для увеличения прибыли [3, с. 183]. Методика представлена на рисунке 2.

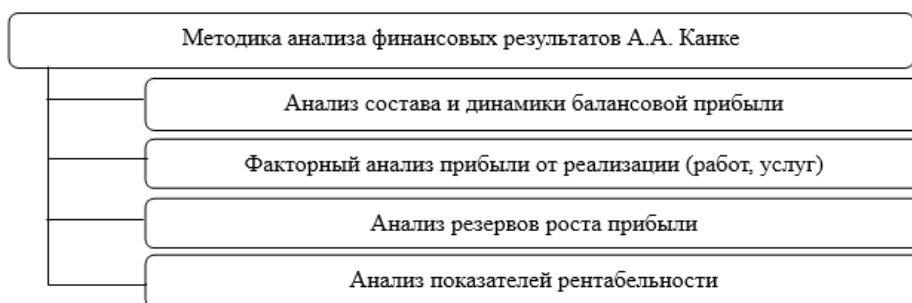


Рисунок 2 – Методика анализа финансовых результатов А. А. Канке

Канке А. А. выделяет четыре основных этапа анализа финансовых результатов организации:

1. Анализ состава и динамики балансовой прибыли – на этом этапе анализируется изменение прибыли за определенный период, а также её составляющие, чтобы понять основные источники доходов и расходов.

2. Факторный анализ прибыли от реализации (работ, услуг) – изучается, как различные факторы, такие как объем продаж, цены, себестоимость и другие, влияют на прибыль от продаж.

3. Анализ резервов роста прибыли – на этом этапе ищутся потенциальные возможности для уве-

личения прибыли, например, через оптимизацию процессов, снижение издержек или улучшение качества продукции.

4. Анализ показателей рентабельности – последний этап включает оценку таких показателей, как рентабельность продаж, активов и капитала, что помогает оценить общую эффективность предприятия.

Методика анализа финансовых результатов, предложенная Н. Н. Селезневой и А. Ф. Ионовой, представляет собой комплексный подход, который включает в себя следующие этапы [4, с. 520]:

1. Классификация прибыли – на этом этапе определяются различные виды прибыли, что является основой для дальнейшего анализа и понимания того, какие факторы влияют на конечные финансовые результаты предприятия,

2. Методика формирования и расчета показателей прибыли – разрабатывается система показателей, которая позволяет оценить прибыль и её составляющие, используя коэффициентный анализ.

3. Анализ качества прибыли – на этом этапе проводится факторный анализ, который помогает понять, какие факторы оказывают наибольшее влияние на качество прибыли и её устойчивость.

4. Горизонтальный анализ уровня и динамики финансовых результатов – включает сравнение показателей прибыли за разные периоды, что позволяет выявить тенденции и изменения во времени.

5. Факторный анализ прибыли до налогообложения и прибыли от продаж – применяется для детального изучения факторов, влияющих на прибыль до налогообложения и прибыль от продаж

6. Факторный анализ чистой прибыли – на данном этапе проводится анализ чистой прибыли с применением вертикального и горизонтального анализа.

При проведении анализа финансового состояния организации кроме публикуемых форм отчетности исследователями предлагается использовать инструменты управления, например расчет конкурентоспособности предприятия напрямую связан с расчетом показателей финансовой устойчивости и платежеспособности, а применение приемов SWOT-анализа и PEST-анализа дополняют картину о положении предприятия для его сторонних инвесторов.

SWOT-анализ предприятия позволяет выявить сильные и слабые стороны, а также возможности и угрозы, которые являются факторами изменения показателей финансового состояния, как в положительное, так и в отрицательное направление [5, с. 550].

Кроме представленных выше источников информации обеспечения анализа финансового состояния предприятия, аналитиками, проводящими данный анализ, запрашивается и дополнительная информация, которая позволяет сделать выводы о причинно-следственных связях.

Каждая методика имеет свои особенности и подходы, что позволяет выбрать наиболее подходящий инструмент анализа в зависимости от конкретных целей и задач организации. Важно учитывать разнообразие методик для проведения комплексного и всестороннего анализа финансовых результатов и принятия обоснованных управленческих решений.

Таким образом, мы можем сделать вывод, что, для каждой коммерческой организации показатели финансовых результатов являются главным критерием оценки ее деятельности и направления развития бизнеса. С помощью анализа финансовых результатов предприятие разрабатывает конкретную стратегию и тактику развития производства, выявляет и оценивает резервы роста прибыли и рентабельности, а также находит способы их мобилизации. В свою очередь, «финансовый результат характеризует все стороны финансово-хозяйственной деятельности организации. Он является частью дохода общества и должен использоваться для дальнейшего развития производства и улучшения материального положения всех работников, занятых в производстве» [6].

ЛИТЕРАТУРА

1. Головина Наталья Владимировна К ВОПРОСУ ОБ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СУЩНОСТИ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОРГАНИЗАЦИИ. *Cognitio rerum*. 2020. № 11. С. 20–23
2. Абдукаримов И. Т. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур : учебное пособие / Абдукаримов И. Т., Беспалов М. В. Москва : НИЦ ИНФРА-М, 2016. 214 с.
3. Канке А. А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учебное пособие / Канке А. А., Кошечкина И. П., 2-е изд., испр. и доп. Москва : ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2017. 288 с.
4. Келейникова С. В., Васина М. М. Взаимосвязь структуры капитала и финансовой устойчивости организации / С. В. Келейникова, М. М. Васина// «Современные вопросы развития общества в условиях цифровизации»: материалы Национальной научно-практической конференции (Саранск, 17–18 ноября 2022 г.) / Саранск, 2023. 518–523 с.
5. Келейникова С. В., Пруцкова Е. В. Роль стратегического анализа в управлении развитием предприятия/ Управленческий учет: Научный журнал № 5 ч. 2. 2021. С. 548–552
6. Джаферова С. Э., Бекирова Н. И. ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ ОРГАНИЗАЦИИ КАК ОБЪЕКТ ОЦЕНКИ И АНАЛИЗА. Ученые записки Крымского инженерно-педагогического университета. 2020. № 4 (70). С. 98–101

ФИНАНСОВАЯ СТРАТЕГИЯ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**Герайкин Алексей Николаевич, магистрант****Курышева Елена Владимировна, магистрант***Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)*

E-mail: st809181@ruc.su; st803881@ruc.su

FINANCIAL STRATEGY AS A COMPONENT OF AN ENTERPRISE ECONOMIC SECURITY**Geraykin Alexey Nikolaevich, Master's Degree student****Kuryшева Elena Vladimirovna, Master's Degree student***Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)*

Любой бизнес большой или маленький нуждается в финансовой стратегии. Ее роль заключается в том, чтобы установить, как компания будет использовать и управлять своими финансовыми ресурсами для достижения своих целей. По сути, в ней изложены шаги, которые необходимо предпринять для развития бизнеса, достижения финансовых целей и в целом обеспечения экономической безопасности предприятия.

Ключевые слова: безубыточность, ликвидность, платежеспособность, стратегия, финансовая стратегия, финансовая устойчивость, экономическая безопасность.

Every business, big or small, needs a financial strategy. Its role is to establish how the company will use and manage its financial resources to achieve its goals. Essentially, it outlines the steps that need to be taken to grow the business, achieve financial goals, and generally ensure the economic security of the enterprise.

Keywords: break-even, liquidity, solvency, strategy, financial strategy, financial stability, economic security.

Успех в бизнесе приходит к тем, кто умеет считать, анализировать и принимать осознанные решения. Только при условии осознанного планирования финансов возможен стратегический рост компании [1, с. 684]. Финансовая стратегия роста – это не просто набор инструментов, а комплексный подход, включающий анализ текущей ситуации, постановку четких целей, эффективное управление ресурсами и внедрение инновационных решений. Успешные компании опираются на точные данные, используют продуманные финансовые модели и уделяют внимание развитию команды [2, с. 10].

Формированием и реализацией финансовой стратегии в ООО «Восток» занимается финансовый менеджер под руководством финансового директора.

Стратегическая цель ООО «Восток» – сохранить и упрочить позиции на рынке РФ, организация является сервисным центром по ремонту и техническому обслуживанию транспортных средств.

Долгосрочное планирование финансов в ООО «Восток» ориентировано на повышение эффективности использования финансовых ресурсов, а также предупреждение и управление финансовыми рисками [3, с. 517].

Финансовая стратегия в ООО «Восток» включает следующие этапы (рис. 1).



Рисунок 1 – Этапы разработки финансовой стратегии ООО «Восток»

Для ООО «Восток» характерна стратегия роста, характеризующая наращивание темпов продаж, расширение сферы деятельности. Тактику финансирования оборотных активов, присущую организации можно определить с помощью следующих показателей:

ВА – внеоборотные активы;

ОА – оборотные активы;

СК – собственный капитал;

ДКЗ – долгосрочная кредиторская задолженность;

ККЗ – краткосрочная кредиторская задолженность [4, с. 500].

Различают следующие модели финансирования:

1. Агрессивная модель финансового управления оборотными средствами, при которой: $СК + ДКЗ < ВА$.

2. Компромиссная модель, при которой: $СК + ДКЗ > ВА$.

3. Консервативная модель, при которой: $СК + ДКЗ = ВА + ОА$.

2022 год: 692650 тыс. руб. > 63221 тыс. руб.

2023 год: 78559 тыс. руб. < 83513 тыс. руб.

2024 год: 101557 тыс. руб. < 105779 тыс. руб.

Из расчетов видно, что ООО «Восток» использует агрессивную тактику финансирования оборотных активов 2023 и 2024 гг., так как внеоборотные активы превышают собственный капитал.

В ходе оценки эффективности финансовой стратегии ООО «Восток» важно провести анализ самофинансирования и безубыточности продаж. В таблице 1 проведен анализ самофинансирования ООО «Восток» за 2022–2024 гг.

Таблица 1 – Анализ самофинансирования ООО «Восток» за 2022–2024 гг.

Показатели	Годы			Абсолютное изменение, (+;–)	
	2022	2023	2024	2023 г. от 2022 г.	2024 г. от 2023 г.
1. Чистая прибыль, тыс. руб.	15822	9294	22988	-6528	13694
2. Амортизация основных средств, тыс. руб.	26451	33825	42980	+7374	+9155
3. Собственные финансовые ресурсы, тыс. руб. (1+2)	42273	43119	65968	+846	+22849
4. Краткосрочная кредиторская задолженность, тыс. руб.	5412	12067	17776	+6655	+5709
5. Коэффициент самофинансирования (3/4)	7,8	3,5	3,7	-4,3	+0,2

Из данных таблицы 1 видно, что ООО «Восток» за 2022–2024 гг. обладало способностью к самофинансированию, имело достаточно собственных финансовых ресурсов для обеспечения текущей деятельности.

Однако следует иметь в виду, что основным источником пополнения финансовых ресурсов здесь служит амортизация, а не чистая прибыль. Коэффициент финансирования в 2024 г. по сравнению с 2023 г. вырос за счет чистой прибыли, начисленной амортизации и дополнительных объемов реализации. В таблице 2 представим показатели безубыточности работы ООО «Восток» за 2022–2024 гг.

Таблица 2 – Показатели безубыточности работы ООО «Восток» за 2022–2024 гг.

Показатели	Годы			Абсолютное изменение, (+;–)	
	2022	2023	2024	2023 г. от 2022 г.	2024 г. от 2023 г.
1. Выручка, тыс. руб.	62038	75092	120706	+13054	+45614
2. Затраты переменные, тыс. руб.	28191	39141	52144	+10950	+13003
3. Маржинальный доход, тыс. руб.	33847	35951	68562	+2104	+32611
4. Маржинальный доход в % к выручке, %	54,5	47,9	56,9	-6,6	+9
5. Затраты постоянные, тыс. руб.	22016	30098	46129	+8082	+16031
6. Прибыль от продаж, тыс. руб.	11831	5853	22433	-5978	+16580
7. Выручка критическая, тыс. руб.	40396	62835	81070	+22439	+18235
8. Запас финансовой прочности, тыс. руб.	21642	12254	39636	-9388	+27382
9. Запас финансовой прочности, %	34,9	16,3	32,8	-18,6	+16,5

Из данных таблицы 2 видно, что запас финансовой прочности ООО «Восток» в 2024 г. по сравнению с 2023 г. повысился на 16,5 %, риск основной деятельности ООО «Восток» снизился. Доля маржинального дохода возросла. Проведем анализ динамики и структуры кредиторской задолженности ООО «Восток» за 2022–2024 гг. (табл. 3).

Таблица 3 – Показатели динамики и структуры кредиторской задолженности
ООО «Восток» за 2022–2024 гг.

Статья кредиторской задолженности	2022 г.		2023 г.		2024 г.		Изменение, (+;-)	
	сумма, тыс. руб.	уд.вес, %	сумма, тыс. руб.	уд.вес, %	сумма, тыс. руб.	уд.вес, %	2023 г. от 2022 г.	2024 г. от 2023 г.
Кредиторская задолженность, в том числе по срокам образования:	52570	100,0	71498	100,0	60111	100,0	+18928	-11387
– долгосрочная	47144	89,6	48280	67,5	35911	59,7	+1136	-12369
– краткосрочная	5426	10,4	23218	32,5	24200	40,3	+17792	+982

По краткосрочной кредиторской задолженности наблюдается рост на 982 тыс. руб. Долгосрочная кредиторская задолженность за период 2022–2024 гг. представлена задолженностью по кредитам, займам и прочей задолженности, сумма которых к концу 2024 г. снижается. Наибольшую долю среди кредиторской задолженности занимает долгосрочная задолженность, доля которой составила на конец 2022 г. 89,6 %, на конец 2023 г. – 67,5 %, на конец 2024 г. – 59,7 %. Снижение кредиторской задолженности означает, что предприятие своевременно рассчитывается со своими кредиторами.

ООО «Восток» осуществляет расчеты с поставщиками, заключая с ними договора. Средний срок оплаты по договорам с поставщиками составляет 30–60 дней. Оплата производится как за счет собственных средств, так и за счет кредитов банков. В ряде случаев поставщики предлагают организации рассрочку платежей с установленным заранее процентом.

Финансовая стратегия ООО «Восток» в 2024 г. была направлена на дальнейшее укрепление его позиций на рынке. ООО «Восток» ежегодно формирует финансовую стратегию и по итогам года сравнивает полученные результаты с запланированными стратегией. На предприятии производится разработка стратегических финансовых показателей и нормативов. Их разработка служит основанием для принятия управленческих решений и обеспечения контроля выполнения финансовой стратегии [5, с. 287].

В таблице 4 представим выполнение основных показателей стратегии ООО «Восток», запланированных на 2024 г.

Таблица 4 – Основные показатели выполнения финансовой стратегии ООО «Восток» в 2024 г.

Показатели	Стратегия на 2024 г. по сравнению с 2023 г.	Фактические показатели	Выполнено (не выполнено)
1. Доля рынка в г. Саранск, %	5,5%	5,5%	выполнено
2. Рост активов	10%	7,9%	не выполнено
3. Рост выручки от продаж	55%	60,7%	выполнено
4. Показатель абсолютной ликвидности	>0,2	0,014	не выполнено
5. Коэффициент финансовой независимости	>0,5	0,627	выполнено
6. Рост собственного капитала	30%	29,3%	не выполнено

Из данных таблицы 4 видно, что на 2024 г. в соответствии со стратегией предприятием было запланировано увеличить рост активов на 10 %, а фактически рост активов составил 7,9 %, то есть финансовая стратегия по данному показателю не выполнена. Также наблюдается не выполнение стратегии по показателю абсолютной ликвидности и росту собственного капитала.

Финансовой стратегией организации на 2024 г. было завоевание 5,5 % доли рынка г. Саранск по оказанию услуг по ремонту и техническому обслуживанию транспортных средств, с чем организация успешно справилась. ООО «Восток» на 2025 г. и последующие годы необходимо разрабатывать финансовую стратегию развития учитывая неблагоприятную ситуацию в стране, а также вести поиск новых клиентов и увеличивать ассортимент оказываемых услуг, при этом изучая деятельность конкурентов.

Стратегической целью ООО «Восток» в рамках финансовой стратегии должен стать поиск направлений повышения объемов оказанных услуг. В таблице 5 представим планируемые показатели финансовой стратегии ООО «Восток» на 2025 г.

Таблица 5 – Основные показатели финансовой стратегии ООО «Восток» на 2024 г.

Показатели	Стратегия на 2025 г. по сравнению с 2024 г.
1. Доля рынка в г. Саранск, %	6%

2. Рост активов	15%
3. Рост выручки	50%
4. Рост собственного капитала	40%
5. Показатель абсолютной ликвидности	>0,2
6. Коэффициент финансовой независимости	>0,5

В 2025 г. ООО «Восток» планирует повысить долю рынка до 6 %. Рост активов в 2025 г. ожидается на уровне 15 %, рост выручки на 50 %, рост собственного капитала на 40 %, показатель абсолютной ликвидности должен быть выше рекомендуемого значения 0,2, а коэффициент финансовой независимости выше значения 0,5.

В целом можно отметить, что финансовая стратегия по завоеванию доли рынка, по росту выручки от продаж и коэффициенту финансовой независимости на 2024 г. выполнена. Невыполнение финансовой стратегии наблюдается росту активов ООО «Восток», показателю абсолютной ликвидности и росту собственного капитала.

ЛИТЕРАТУРА

1. Солдаткина С. М., Копылова Е. В. Стратегический анализ внешней и внутренней среды как инструмент обеспечения экономической безопасности организации // Кооперация и устойчивое развитие: сборник трудов III Международной научно.-практической конференции. (Москва, 14 декабря 2022 г.). Москва : Российский университет кооперации. 2023. С. 683–695.
2. Посталюк М. П., Солдаткина С. М., Имяреков С. М. Повышение конкурентоспособности предприятия реального сектора экономики // Вестник Университета управления «ТИСБИ». 2022. № 2. С. 5–13.
3. Солдаткина С. М., Копылова Е. В. Стартап-проект как инструмент самореализации // Технологическое предпринимательство: пространство высших компетенций: сборник материалов XVIII Российского венчурного форума. Казань, 2024. С. 564–570.
4. Солдаткина С. М., Шлукина Д. С. Управление личными финансами и обеспечение финансовой стабильности // Кооперация науки и общества как инструмент модернизации инновационного развития: Материалы Международной научно-практической конференции. В 2-х частях. Редколлегия: Р. Р. Хайров (отв. ред.) [и др.]. Саранск, 2024. С. 497–501.
5. Солдаткина С. М., Аранович О. Г. Особенности управления карьерой в современных условиях // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества: материалы Международной научно-практической конференции (Саранск, 11–12 апреля 2018 г.) / отв. ред. Б. Ф. Кевбрин. Саранск : Принт-Издат. 2017. С. 285–288.

УДК 338.2

ФИНАНСОВАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ: ПРАКТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Герайкин Алексей Николаевич, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: st809181@ruc.su

FINANCIAL COMPONENT OF ECONOMIC SECURITY OF AN ENTERPRISE: PRACTICAL ASPECT

Geraykin Alexey Nikolaevich, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

В современных условиях эффективность деятельности любой организации зависит от того, насколько эффективно оно использует свои ресурсы. Среди которых одно из основных мест занимают финансовые ресурсы, или так называемая финансовая составляющая стратегического потенциала предприятия. Финансовая составляющая, обеспечивающая экономическую и стратегическую безопасность предприятия, включает его платежеспособность, деловую активность и рентабельность, от уровня которых зависит не только финансовое состояние, но и экономический рост и развитие, а также конкурентоспособность предприятия на отраслевом рынке.

Ключевые слова: имущество, деловая активность, ликвидность, платежеспособность, рентабельность, финансовые ресурсы, финансовая составляющая, экономическая безопасность.

In modern conditions, the efficiency of any organization depends on how effectively it uses its resources. Among them there are financial resources that of great importance, or the so-called financial component of the strategic potential of the enterprise. The financial component, providing economic and strategic security of the enterprise, includes its solvency, business activity and profitability, the level of which depends not only on the financial condition, but also economic growth and development, as well as competitiveness of the enterprise in the sectoral market.

Keywords: property, business activity, liquidity, solvency, profitability, financial resources, financial component, economic security.

Финансовая составляющая экономической безопасности предприятия – это состояние его защищенности от негативного влияния внешних и внутренних угроз, дестабилизирующих факторов, при

котором обеспечивается устойчивая реализация основных коммерческих интересов и целей уставной деятельности. Для оценки ее уровня необходимо проанализировать платежеспособность, ликвидность, деловую активность и рентабельность предприятия [1, с. 691].

Имущество любого предприятия состоит из внеоборотных (основные средства для ООО «СтройАльянс») и оборотных активов. От размера, состава и структуры внеоборотных активов и оборотных средств зависит его устойчивость в нестабильной и неопределенной рыночной среде. Например, если предприятие обладает объемом запасов, превышающим 60,0% объема оборотных средств, то в данном случае можно считать, что некоторый их объем не участвует в обороте и не дает прибыль, что приводит к ухудшению финансового состояния. Рассматривая сведения, представленные в таблице 1 можно сказать, что в ООО «СтройАльянс» в последние три года наблюдается значительный рост в абсолютных величинах всех элементов имущества организации. Так, за период 2022–2023 гг. имущество организации возросло на 1041 тыс. руб., или на 22,4 %, за период 2023–2024 гг. рост более скромный: 1026 в тыс. руб. и 18,0 в %, что свидетельствует об увеличении вложения средств в развитие имущественного потенциала, но с другой стороны снижение показателя ресурсоотдачи на 0,07 руб. в 2023 г. по отношению к 2022 г. и его неизменной величине в 2024 г. свидетельствует о том, что вложенные средства используются не совсем эффективно.

Таблица 1 – Состав, структура и динамика внеоборотных и оборотных активов
ООО «СтройАльянс» в 2022–2024 гг.

Показатели	2022 г.		2023 г.		2024 г.		Темп роста, % (по сумме)	
	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	2023 г к 2022 г	2024 г к 2023 г
1. Внеоборотные активы, в том числе:	2158	46,4 (100)	2673	47,0 (100)	2849	42,4 (100)	123,9	106,6
1.1 Основные средства	2158	100	2673	100	2849	100	123,9	106,6
2. Оборотные средства, в том числе:	2494	53,6 (100)	3020	53,0 (100)	3870	57,6 (100)	121,1	128,1
2.1 Запасы	1223	49,0	1310	43,4	1546	40,0	107,1	118,0
2.2 Дебиторская задолженность	1017	40,8	1378	45,6	1856	47,9	135,5	134,7
2.3 Денежные средства	254	10,2	332	11,0	468	12,1	130,7	141,0
БАЛАНС	4652	100	5693	100	6719	100	122,4	118,0
Ресурсоотдача, руб.	1,39		1,32		1,32		95,0	–

Стоимость имущества ООО «СтройАльянс» повысилась за счет увеличения стоимости оборотных средств на 23,9 % в 2023 г. по сравнению с 2022 г. и на 6,6 % в 2024 г. по отношению к 2023 г., то есть общий прирост составил 55,2 %, в то время как стоимость внеоборотных активов в динамике за три года возросла на 32,0 %. Внеоборотные активы ООО «СтройАльянс» на 100,0 % сформированы за счет основных средств, в оборотных средствах преобладает дебиторская задолженность с долей 40,8 % в 2022 г. и 47,9 % в 2024 г. Данная тенденция является отрицательной, так как удельный вес дебиторской задолженности в ООО «СтройАльянс» более чем в 1,5 раза превышает установленную ее оптимальную величину в 30,0 %, что в свою очередь, свидетельствует о проблемах в коммерческой деятельности и о проблемах с внесением платежей заказчиками. Положительным моментом можно отметить отсутствие у ООО «СтройАльянс» просроченной дебиторской задолженности.

Основными показателями, применяемыми для оценки эффективности использования имущественного потенциала организации, являются показатели оборачиваемости и рентабельности [2, с. 11]. Эффект от использования имущественного потенциала ООО «СтройАльянс» в исследуемом периоде уменьшился (табл. 2).

Таблица 2 – Показатели эффективности использования активов
ООО «СтройАльянс» за 2022–2024 гг., руб.

Показатели	2022 г.	2023 г.	2024 г.	Отклонения «+», «-»	
				2023 г. от 2022 г.	2024 г. от 2023 г.
1. Фондоотдача	3,0	2,81	3,11	-0,19	0,3
2. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств в целом, в т.ч:	2,6	2,48	2,29	-0,12	-0,19
– запасы	5,3	5,72	5,73	0,42	0,01
– дебиторская задолженность	6,38	5,44	4,77	-0,94	-0,67
– денежные средства	25,5	25,6	18,9	0,1	-6,7

3. Ресурсоотдача	1,39	1,32	1,32	-0,07	–
4. Фондоемкость	0,33	0,36	0,32	0,03	-0,04
5. Коэффициент загрузки оборотных средств в целом, в том числе:	0,38	0,4	0,44	0,02	0,04
– запасы	0,19	0,17	0,17	-0,02	–
– дебиторская задолженность	0,16	0,18	0,21	0,02	0,03
– денежные средства	0,04	0,04	0,05	–	0,01
6. Коэффициент загрузки активов	0,72	0,76	0,76	0,04	–
7. Относительное высвобождение (привлечение) активов в целом, тыс. руб., в том числе:	–	308,3	–	–	-308,3
7.1 Основные средства	–	172,9	-304,9	–	-477,8
7.2 Оборотные средства, в т. ч.:	–	135,4	304,9	–	169,5
– запасы	–	-104,2	–	–	104,2
– дебиторская задолженность	–	204,2	228,7	–	24,5
–денежные средства	–	35,4	76,2	–	40,8
8. Фондорентабельность, %	18,8	17,7	18,2	-1,1	0,5
9. Рентабельность оборотных активов, %	16,2	15,6	13,4	-0,6	-2,2
10. Фондовооруженность, тыс. руб.	179,8	222,8	237,4	43,0	14,6
11. Рентабельность имущества, %	8,7	8,3	7,7	-0,4	-0,6

Данные таблицы 2 показывают снижение коэффициента оборачиваемости активов (ресурсоотдача) в 2023 г. по сравнению с 2022 г. на 0,07 оборота и к повышению коэффициента загрузки средств на 0,04, то есть на 1 руб. реализованных товаров в 2023 г. приходилось на 4 коп. меньше активов, чем в 2022 г. Эффективность использования активов ООО «СтройАльянс» в 2023 г. по сравнению с 2022 г. снизилась, что привело к привлечению дополнительно в оборот средств на сумму 308,3 тыс. руб. На данное положение повлияло увеличение периода оборота дебиторской задолженности на 9,8 дня, денежных средств – на 1,7 дня и внеоборотных активов – на 8,3 дня. В 2024 г. по сравнению с 2023 г. ситуация не изменилась: коэффициент оборачиваемости активов не изменился, при этом оборачиваемость оборотных активов снизилась на 0,19 оборота снова за счет дебиторской задолженности (-0,67) и денежных средств (-6,7). По другим элементам оборотных активов и основным средствам складывается положительная динамика. Коэффициент загрузки активов не изменился, при этом коэффициент загрузки оборотных средств вырос на 0,04, а фондоемкость уменьшилась на 0,04 руб. пункта. Понижение эффективности использования оборотных активов, а именно дебиторской задолженности, способствовало привлечению в оборот средств на 228,7 тыс. руб. за счет замедления ее оборота на 9,3 дня и 76,2 тыс. руб. за счет замедления оборота денежных средств на 3,1 дня, ускорение оборачиваемости внеоборотных активов привело к высвобождению из оборота 304,9 тыс. руб. Таким образом, в оборот было привлечено средств на сумму 304,9 тыс. руб. и высвобождено средств на сумму тоже в 304,9 тыс. руб. Отрицательная динамика складывается по показателям рентабельности активов. Проблемой для организации является также недостаточно высокий уровень показателя рентабельности активов. В итоге, можно отметить, что эффективность использования имущества ООО «СтройАльянс» в исследуемом периоде понизилась.

Для полной оценки имущественного потенциала организации необходимо проанализировать ликвидность и платежеспособность ООО «СтройАльянс», чтобы выявить насколько действующая структура и существующий состав основных элементов имущественного потенциала может воздействовать на устойчивость субъекта хозяйствования [3, с. 569].

Ликвидность активов показывает с какой скоростью они могут обращаться в денежные средства (табл. 3).

Таблица 3 – Ликвидность активов ООО «СтройАльянс» за 2022–2024 гг., тыс. руб.

Актив	2022	2023	2024	Пассив	2022	2023	2024	Платежный излишек или недостаток (+, -)		
								2022 г	2023 г	2024 г
A1	254	332	468	П1	2501	3092	3592	-2247	-2760	-3124
A2	1017	1378	1856	П2	935	940	970	82	438	886
A3	1223	1310	1546	П3	–	–	–	1223	1310	1546
A4	2158	2673	2849	П4	1216	1661	2157	-942	-1012	-692

Данные таблицы 3 показывают, что темпы роста кредиторской задолженности значительно выше, чем темпы роста денежных средств. За исследуемый период платежный недостаток денежных ресурсов ООО «СтройАльянс» вырос. Второе соотношение выполняется, но рассматривая его можно отметить один недостаток, а именно: наличие у организации существенного объема дебиторской задол-

женности, которую не всегда быстро можно обратить в денежные средства. Третье неравенство показывает наличие средств у предприятия в долгосрочной перспективе, соотношение выполняется. Данное соотношение показывает платежный излишек и неравенство соответствует условиям ликвидности, в 2024 г. ситуация улучшилась. Что касается четвертого неравенства, то оно свидетельствует об отсутствии у предприятия собственных оборотных средств, что является прямой угрозой для финансовой устойчивости субъекта хозяйствования [4, с. 500].

Еще одна группа показателей, которую можно использовать для оценки оптимальности структуры имущества предприятия, представлена показателями платежеспособности (табл. 4) [5].

Таблица 4 – Показатели, характеризующие оптимальность структуры имущества ООО «СтройАльянс» за 2022–2024 гг.

Показатели	Норма	2022 г	2023 г	2024 г	Отклонение, (+/-)	
					2023 г от 2022 г	2024 г от 2023 г
1. Общий показатель платежеспособности	≥ 1	0,38	0,396	0,479	0,016	0,083
2. Коэффициент текущей ликвидности	$\geq 1.5-2.00$	0,725	0,748	0,848	0,023	0,1
3. Коэффициент быстрой ликвидности	0.7–1.0	0,369	0,424	0,509	0,055	0,085
4. Коэффициент абсолютной ликвидности	0.2–0.3	0,074	0,082	0,103	0,008	0,021
5. Наличие собственного оборотного капитала	–	-0,942	-1012	-692	–	–
6. Доля оборотных средств в активах	>0.5	0,536	0,53	0,576	-0,006	0,046
7. Соотношение кредиторской и дебиторской задолженности	–	2,464	2,247	1,261	-0,217	-0,986

Резюмируя статистическую информацию из таблицы 4, можно отметить отсутствие соответствия между значениями показателей и установленными нормативами. За отчетный период с 2022 г. по 2024 г. большинство показателей, представленных в таблице 4, увеличились. Значение общего показателя платежеспособности увеличилось в динамике за три года на 26,1 %, но практически в два раза ниже норматива, то есть финансовое состояние ООО «СтройАльянс» улучшается, но в данный период времени баланс неликвиден. Значение коэффициента в текущей ликвидности в 2024 г. составило 0,848, что на 57,6 % меньше норматива и на 17,0 % выше, чем в 2022 г.

ЛИТЕРАТУРА

1. Солдаткина С. М., Копылова Е. В. Стратегический анализ внешней и внутренней среды как инструмент обеспечения экономической безопасности организации // Кооперация и устойчивое развитие: сборник трудов III Международной научно.-практической конференции. (Москва, 14 декабря 2022 г.). Москва : Российский университет кооперации. 2023. С. 683–695.
2. Посталюк М. П., Солдаткина С. М., Имяреков С. М. Повышение конкурентоспособности предприятия реального сектора экономики // Вестник Университета управления «ТИСБИ». 2022. № 2. С. 5–13.
3. Солдаткина С. М., Копылова Е. В. Стартап-проект как инструмент самореализации // Технологическое предпринимательство: пространство высших компетенций : сборник материалов XVIII Российского венчурного форума. Казань, 2024. С. 564–570.
4. Солдаткина С. М., Шлукина Д. С. Управление личными финансами и обеспечение финансовой стабильности // Кооперация науки и общества как инструмент модернизации инновационного развития: Материалы Международной научно-практической конференции. В 2-х частях. Редколлегия: Р. Р. Хайров (отв. ред.) [и др.]. Саранск, 2024. С. 497–501.
5. Солдаткина С. М., Аранович О. Г. Особенности управления карьерой в современных условиях // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества: материалы Международной научно-практической конференции (Саранск, 11–12 апреля 2023 г.) / отв. ред. Б. Ф. Кевбрин. Саранск : Принт-Издат. 2022. С. 28–288.

УДК 331.08

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ПЯТОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ РЕВОЛЮЦИИ

Деваев Андрей Сергеевич, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: st808114@ruc.su

COMPETITIVENESS OF AN ENTERPRISE IN THE CONDITIONS OF THE FIFTH INDUSTRIAL REVOLUTION

Devaev Andrey Sergeevich, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

В статье рассматриваются ключевые аспекты конкурентоспособности предприятия в условиях пятой промышленной ре-

волюции, известной как Индустрия 5.0. Анализируется влияние интеллектуальных устройств и автоматизации на производственные процессы, а также взаимодействие людей и машин как основного фактора повышения эффективности. Обсуждаются преимущества создания автономных роботов и интеллектуальных агентов, их роль в снижении отходов и гибкости производства. Рассматриваются аспекты доверия и надежности между человеком и машиной, которые являются критическими для успешной адаптации предприятий к новым условиям.

Ключевые слова: конкуренция предприятия, пятая промышленная революция, автоматизация процессов, искусственный интеллект, гибкость производства.

The article examines key aspects of enterprise competitiveness in the context of the fifth industrial revolution, known as Industry 5.0. It analyzes the impact of intelligent devices and automation on production processes, as well as the interaction of people and machines as the main factor in increasing efficiency. The advantages of creating autonomous robots and intelligent agents, their role in reducing waste and flexibility of production are discussed. Aspects of trust and reliability between humans and machines are considered, which are critical for the successful adaptation of enterprises to new conditions.

Keywords: enterprise competition, fifth industrial revolution, process automation, artificial intelligence, production flexibility.

Пятая промышленная революция представляет собой новую экономическую стадию в развитии производственных технологий, ориентированных на человека и его ценности. Важно заметить, что переход к Пятой промышленной революции все еще осуществляется на территории Российской Федерации и подобная смена экономического вектора существенно отличается от предыдущей революции, которая была ориентирована на цифровизацию и глобализацию мировой экономики, где основная роль отводилась процессам компьютеризации и выводила человеческий фактор на вторые роли. При этом мы склонны согласиться с российским экономистом Евгением Балацким, ученый, опираясь на главного идеолога Четвертой промышленной революции Клауса Шваба, вывел нелицеприятный итог, что цифровизация и глобализация уничтожила не только рынок труда, но и начали тотальную войну с умственным трудом [2, с. 104]. При этом в ходе анализа литературы нами было выявлено, что Пятая промышленная революция постепенно уходит от идей глобализации, ее целью является вклад человека в рабочий процесс, а также создание особой среды, способной повысить качество производительности на основе сотрудничества роботизации труда и человеческих ресурсов. Важным аспектом подобной практики на наш взгляд является акцент на производственных процессах, где учитываются социальные, экологические последствия, а также синтез парадигм человека с искусственным интеллектом, где последний выступает не как замена, а посредник между качеством услуг и повышением эффективности человеческого труда.

Важно отметить, что подобная практика повышает не только конкурентоспособность предприятия, но и создает наилучшие условия развития сотрудников. Подобные нововведения способствуют повышению капитализации предприятия, кроме этого, производительность человеческого труда в рамках Пятой промышленной революции создает более справедливую экономическую ситуацию во всем мире. Немаловажным фактором является процесс глобализации мировой экономики, который выдвигает на первое место человекоцентричность, где каждый довольный условиями труда сотрудник приносит в компанию не только дополнительный доход, но и делает все возможное, чтобы повысить конкурентность предприятия на рынке.

Обратимся к понятию Пятой промышленной революции. В статье Ю. А. Арэнс «Пятая промышленная революция – инновации в области биотехнологий и нейросетей», исследователь приводит в пример удовлетворение потребностей через экономическое влияние, в том числе на образование [1, с. 11]. Вторая точка зрения принадлежит экономисту Недеинскому Андрею, который утверждает, что Пятая промышленная революция – процесс экономики, где увеличивается рыночная сила сотрудников за счет общей работы с роботом или нейросетями, что качественно повышает конкурентоспособность любого сектора экономики [3, с. 15]. По-нашему мнению точка зрения Недеинского наиболее близка к истине, потому что любая промышленная революция многогранный процесс и основным субъектом всегда является человек и его способность подстраиваться и перестраиваться под возможности экономической модели.

Кроме этого, мы считаем целесообразным внедрение интеллектуальных устройств в рабочий процесс, в частности алгоритмы искусственного интеллекта (ИИ). В рамках модернизации любого предприятия инструменты ИИ обеспечивают автоматизированный процесс конкурентности в условиях рыночной экономики. Стоит отметить, что апробация уже успешно используется в азиатских странах, в частности, в Китае, где с 2022 года успешно используется искусственный интеллект на заводах по производству машин, перерабатывающих заводах и т. д. В 2022 году объем рынка искусственного интеллекта в Китае достиг 2, 5 миллиардов долларов, а к 2027 году ежегодный темп роста будет составлять 47,5 %, что позволит Китаю стать гегемоном в области Пятой промышленной революции. Обратимся к сравнительному анализу, например, «умных заводов» в России, где процесс автоматизирован более чем на 50 % всего три, основным примером является «ЗапСибНефтехим» нефтехимиче-

ской компании «Сибур», там используется система визуализации «Эконс», что позволяет предприятию поддерживать оптимальный режим производства. Резкий контраст в данном процессе в Китае, где с 2016 по 2025 год построили 30 тысяч «умных заводов» в рамках интеллектуальной модернизации. К концу 2024 году автомобильный завод «ChanGan» открыл интеллектуальный конвейер, где трудятся 1400 роботов и 200 автоматизированных станций, управляемых с одного компьютера. Важно отметить, что в условиях Пятой промышленной революции у России появляется шанс обеспечить предприятия внедрением высоких технологий, в частности, искусственным интеллектом и роботизированной структурой. Об этом в декабре 2024 года говорил президент РФ В. В. Путин, призывая интегрировать экономику и интеллектуальные ресурсы для обеспечения лидерства на рынке ИИ. В настоящий момент Россия является лидером по внедрению искусственного интеллекта в структурах госуправления, образования и медицины.

Важно отметить, что в рамках Пятой промышленной революции мы разработали методические рекомендации для достижения конкурентоспособности предприятия в условиях рыночной экономики:

1. Человекоцентрический подход обязан стать основой любого крупного или малого бизнеса. Подобная практика в Пятой промышленной революции обеспечивает внедрение новых технологий на основе управления людьми, прибыль предприятия должна распределяться не в счет выведения ресурсов, а прежде всего для создания привлекательных экономических условий труда, что позволит не только повысить капитал предприятия, но и повысит привлекательность на рынке труда для новых рабочих;

2. Обучение сотрудников должно идти непрерывно, т. к. в условиях инновационных изменений работники предприятия обязаны совершенствовать знания и навыки. При этом программы переподготовки и постоянного обучения способствуют внутренней конкуренции за рабочие места. Важным элементом является создание корпоративной культуры, когда задача каждого сотрудника определяется в рамках развития компании;

3. Трансформация добавочной стоимости. Процесс интеграции предприятия повышается при помощи ревизии процессов, что позволяет сократить время рабочего дня или снизить нагрузку на сотрудников. Например, пересмотр структуры поставок и логистики позволит лучше адаптироваться к изменениям спроса потребителей.

В заключение научной работы хотелось сказать, что для достижения конкурентных преимуществ в условиях пятой промышленной революции предприятиям необходимо активно внедрять интеллектуальные технологии, развивать гибкие производственные системы и формировать доверительные отношения между людьми и машинами. Успешная адаптация к новым условиям требует комплексного подхода, включающего как технологические, так и организационные изменения. Применение рекомендаций, изложенных в данной работе, позволит предприятиям не только выжить в условиях жесткой конкуренции, но и занять лидирующие позиции на рынке, что в итоге приведет к устойчивому развитию и процветанию.

ЛИТЕРАТУРА

1. Арнс Ю. А., Каткова Н. А., Халимон Е. А., Брикошина И. С. ПЯТАЯ ПРОМЫШЛЕННАЯ РЕВОЛЮЦИЯ – ИННОВАЦИИ В ОБЛАСТИ БИОТЕХНОЛОГИЙ И НЕЙРОСЕТЕЙ // E-Management. 2021. №3. С. 11–19
2. Иванов А. П. Методики анализа конкурентоспособности предприятий // Журнал современных исследований. 2019. № 3. С. 102–109.
3. Николаев К. Ю. Инновационные подходы к стратегическому управлению // Научные труды университета. 2022. № 5. С. 12–19.

УДК 338

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ SWOT-АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Деваев Андрей Сергеевич, магистрант

Селяев Дмитрий Сергеевич, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: st808114@ruc.su; selyaev1234@yandex.ru

STRATEGIC SWOT ANALYSIS OF THE ENTERPRISE'S ACTIVITIES

Devaev Andrey Sergeevich, Master's Degree student

Selyaev Dmitry Sergeevich, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Данная статья посвящена изучению стратегического анализа деятельности предприятия, его ключевым компонентам и методам. Стратегический анализ является неотъемлемой частью стратегического менеджмента, который помогает компаниям оценивать как внутренние, так и внешние факторы, влияющие на их функционирование. В статье рассматриваются методы анализа, такие как SWOT-анализ, анализ конкурентной среды и оценка предпочтений целевой аудитории. Особое внимание уделяется важности комплексного подхода к стратегическому анализу и принятия обоснованных решений на его основе.

Ключевые слова: стратегия предприятия, анализ деятельности, конкуренция, SWOT-анализ, стратегический менеджмент, целевая аудитория.

This article is devoted to the study of strategic analysis of the enterprise's activities, its key components and methods. Strategic analysis is an integral part of strategic management, which helps companies evaluate both internal and external factors that affect their functioning. The article discusses analysis methods such as SWOT analysis, competitive environment analysis and target audience preference assessment. Particular attention is paid to the importance of an integrated approach to strategic analysis and making informed decisions based on it.

Keywords: enterprise strategy, business analysis, competition, SWOT analysis, strategic management, target audience

Адаптация к быстро меняющимся условиям рынка и достижение долгосрочных целей – важные аспекты современного менеджмента, которые предприятия рассматривают при стратегическом анализе своей деятельности. Компании, находящиеся в условиях глобализации и высокой конкурентоспособности, вынуждены учитывать как внутренние, так и внешние факторы, влияющие на их бизнес. Качественный стратегический анализ необходим для успешной реализации стратегий и обеспечения выживания и процветания организации. Введение в стратегический анализ становится особенно актуальным, поскольку именно от качества проведенного анализа зависит успешность реализации стратегий и, как следствие, выживание и процветание бизнеса.

Кроме того, важным аспектом стратегического анализа является оценка предпочтений целевой аудитории. Понимание потребностей и ожиданий клиентов позволяет компаниям адаптировать свои продукты и услуги, что, в свою очередь, способствует повышению уровня удовлетворенности клиентов и укреплению их лояльности. В работе будут приведены примеры успешных компаний, таких как Tesla, которые эффективно применяют методы стратегического анализа для достижения своих целей. Эти примеры продемонстрируют, как правильное использование стратегического анализа может привести к значительным успехам на рынке. Наиболее эффективным в современном стратегическом менеджменте себя зарекомендовал SWOT-анализ, выявляющий направление развития компании, а также наиболее уязвимые позиции во внутренней и внешней политике предприятия. Данный вид анализа предполагает стремление руководства компании лучше понять рынок потребителей и выделить среди конкурентов с аналогичной продукцией. Обратимся к определению стратегического анализа. Первая точка зрения принадлежит С. А. Измаковой, понимающей под данным термином оценку внутренней и внешней политики с точки зрения угроз и возможностей конкурентов, с возможностью направлять стратегию в выгодном для компании ключе [1, с. 92]. Ученая предполагает, что основой планирования должны стать цели и задачи предприятия, доля охвата рынка, улучшение имиджа и внедрение новых продуктов. Стоит заметить, что эта точка зрения предусматривает изучение потребительских трендов, а также квалифицированного анализа финансовых показателей конкурентов. Вторая точка зрения принадлежит доктору экономических наук Е. Ю. Кузнецовой: «рассчитанная на перспективу система мер, обеспечивающая достижение долгосрочных целей, намеченных компанией» [2, с. 24]. Очевидно, что вторая позиция наиболее полно отражает рассматриваемую нами тему SWOT-анализа, который работает не только на перспективу опережения, но и на возможность стратегического мышления, реализуемой в динамике.

Учитывая смену стратегической парадигмы во втором десятилетии XXI века, SWOT-анализ обладает всеми необходимыми инструментами для успешной реализации проекта предприятия. Обратимся к определению, которое дает Баязрова Л. А.: «аналитический инструмент, необходимый для комплексной оценки деятельности компании, определения ее сильных и слабых сторон, а также возможностей и угроз со стороны внешней среды» [3, с. 55]. Из определения становится ясно, что данный метод помогает глубже понять внутренние и внешние характеристики предприятия. Каждая буква в аббревиатуре обозначает определенную степень риска, с которой может столкнуться предприятие: S (strengths) – сильные стороны предприятия, которые не доступны конкуренту, например, система скидок, качественная продукция и т. д., W (weaknesses) – уязвимые стороны предприятия, требующие улучшения, O (opportunities) – использование внешней среды для извлечения прибыли, рекламные контракты, строительство новых фирм, T (threats) – угрозы внешней среды, например, конкуренция в отрасли или снижение доходов.

Заметим, что для успешного внедрения SWOT-анализа необходимо обеспечить участие ключевых сотрудников предприятия с изложением перспектив. Подобная консолидация от рядовых до управ-

ляющих сотрудников обеспечивает наиболее полный анализ текущей ситуации. Практика применения SWOT-анализа показала, что данный метод не только выявляет и систематизирует информацию, но и способствует развитию диалога внутри компании. Процесс обсуждения сильных и слабых сторон, а также возможностей и угроз может стимулировать командный дух, активизировать мыслительные процессы и привести к генерации идей. Важно, чтобы полученные результаты не оставались без внимания. SWOT-анализ следует интегрировать в процесс стратегического планирования и принятия решений. После его проведения необходимо разработать конкретные шаги и действия по использованию сильных сторон, устранению слабых, максимизации возможностей и минимизации угроз. Метод SWOT-анализа является трансформируемым инструментом, который можно адаптировать к различным отраслям и условиям. Каждое предприятие может использовать его в контексте своих уникальных потребностей и состояния. Этот инструмент не ограничивается только разовым использованием, он может стать частью регулярного контроля и анализа для обеспечения актуальности стратегии компании.

В заключении можно подвести итоги, касающиеся стратегического анализа деятельности предприятия, его значимости и применения в современных условиях. Стратегический анализ представляет собой важнейший инструмент, который позволяет компаниям не только выживать, но и успешно развиваться в условиях постоянно меняющейся рыночной среды. В условиях глобализации, технологических изменений и растущей конкуренции, предприятиям необходимо иметь четкое представление о своих сильных и слабых сторонах, а также о возможностях и угрозах, которые могут возникнуть на пути их развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Громова А. С. Управление изменениями и стратегическое управление // Экономические и социальные проблемы современности. 2021. № 2. С. 90–97.
2. Ушаков Е. Л. Оценка влияния внешних факторов на стратегию предприятия // Стратегический менеджмент. 2022. № 6. С. 23–30.
3. Федоров Д. Н. Процесс разработки стратегии на уровне предприятия // Российское предпринимательство. 2020. № 7. С. 50–55.

УДК 331.108.2

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ С ПОЗИЦИИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ

Иванов Николай Юрьевич, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: mebruno@yandex.ru

THE ROLE AND IMPORTANCE OF THE PERSONNEL MANAGEMENT SERVICE IN THE ENTERPRISE

Ivanov Nikolay Yurievich, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

В статье рассматривается роль и значение персонала в стратегическом развитии организации. Представлены основные составляющие и принципы построения системы управления персоналом. Особое внимание автором уделяется процессу построения стратегии управления персоналом, состоящем из трех основных этапов: аналитический этап, этап планирования, заключительный этап реализации и контроля стратегии управления персоналом.

Ключевые слова: персонал, стратегическое управление, кадровая служба, технология, кадровая политика, набор, отбор, кадровый резерв.

The article examines the role and importance of personnel in the strategic development of the organization. The main components and principles of building a personnel management system are presented. The author pays special attention to the process of building a personnel management strategy, which consists of three main stages: the analytical stage, the planning stage, and the final stage of implementation and control of the personnel management strategy.

Keywords: personnel, strategic management, personnel service, technology, personnel policy, recruitment, selection, personnel reserve.

На современном этапе развития персонал организации выступает как связующее звено между постановкой стратегических целей и задач организации и их реализацией. Поэтому успешность стратегического направления развития организации зависит от учета особенностей персонала и реализуемой кадровой политики.

Система управления персоналом включает в себя следующие составляющие деятельности управленческого персонала [1, с. 155]:

- планирование ресурсов;
- набор и отбор персонала;
- оценка кадрового потенциала;
- планирование кадровых мероприятий;
- обучение;
- адаптация;
- обеспечение бесперебойной работы системы оплаты труда;
- оценка трудовой деятельности.

Краткая характеристика вышеперечисленных направлений представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Составляющие процесса управления персоналом [2, с. 295]

Составляющие процесса управления персоналом	Краткая характеристика
Планирование ресурсов	Разработка программы по удовлетворению потребности организации в сотрудниках с минимальными затратами
Набор и отбор персонала	Создание резерва сотрудников, их дальнейшая оценка с целью отбора лучших
Оценка кадрового потенциала	Анализ кадрового потенциала организации, выявление проблемных зон и точек роста
Планирование кадровых мероприятий	Разработка оперативного плана кадровой работы
Обучение	Разработка программ обучения и внедрение их в трудовую деятельность
Адаптация	Проведение профориентационных мероприятий для новых сотрудников
Обеспечение бесперебойной работы системы оплаты труда	Разработка системы заработной платы, фонда оплаты труда, льгот
Оценка трудовой деятельности	Разработка и применение методик оценки трудовой деятельности

При управлении персоналом необходимо проводить исследование системы управления по техническому, информационному, методическому, документарному и правовому направлениям.

Термин «стратегическое управление» появился в семидесятых годах двадцатого века, что было обусловлено необходимостью отделения высшего руководства от производственной деятельности. 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) [3, с. 550].

Разработка технологий управления персоналом осуществляется исходя из стратегических целей управления включает:

- создание мероприятий, направленных на нейтрализацию психологического сопротивления со стороны персонала на нововведения путем адаптационных мер, внедрения дополнительных систем поощрения, информационного взаимодействия;
- превентивные мероприятия, нацеленные на удовлетворение кадровых потребностей;
- выбор оптимальной системы мотивации и стимулирования персонала;
- направление персонала на обучение, разработка соответствующих программ по повышению квалификации и обеспечению переподготовки персонала;
- развитие эффективных систем коммуникации по вертикальной и горизонтальной ветви взаимодействия.

Процесс стратегического управления персоналом в организации предполагает создание конкурентоспособных трудовых ресурсов с учетом внутренних и внешних изменений. При этом стратегическое направление в сфере управления персоналом строится на следующих принципах [4, с. 275]:

- долгосрочный анализ перспектив;
- ориентированность на изменение кадрового потенциала;
- обеспечение реализации трудового потенциала;
- многовариантный выбор в соответствии с изменениями внутреннего состояния компании и внешнего окружения;
- отслеживание статуса и динамики изменений внешнего окружения;
- учет внешних изменений с целью своевременной корректировки принятых управленческих решений;
- ориентированность на совершенствование трудового потенциала;
- многовариантность выбора.

Приступать к стратегическому управлению можно только после того, как определены генеральные планы и задачи организации.

Собственно, сам процесс построения стратегии управления персоналом происходит в несколько этапов:

- аналитический этап, который предполагает исследование финансового состояния организации, ее ресурсов, возможностей, перспектив развития, уровня профессионализма персонала. После проведенного анализа следует выявление конкурентных преимуществ и недостатков организации с целью определения их соотношения с внешними факторами, влияющих на деятельность организации (научно-технический прогресс, социально-экономическая обстановка, политическая ситуация в стране, деятельность конкурентов, рыночная инфраструктура). На первоначальном этапе целью выступает получение объективной информации о сильных и слабых сторонах организации, ее возможностях и угрозах для формирования перспективных стратегических направлений управления персоналом;

- этап планирования включает в себя непосредственно разработку стратегии управления персоналом с учетом проведенного анализа и намеченных стратегических инициатив по развитию организации. При разработке стратегии управления персоналом необходимо учитывать направления и возможности совершенствования качественных и количественных характеристик персонала, необходимые затраты, разница между фактическими данными и плановыми. Кроме того, при формировании стратегии необходимо выделить приоритетные области развития, на которые стоит обратить внимание в первую очередь и подготовить резервный план на случай непредвиденного изменения внешних и внутренних факторов;

- заключительный этап предполагает непосредственно реализацию стратегии управления персоналом и контроль за реализацией. Реализация стратегии предполагает разработку краткосрочных и среднесрочных планов по достижению поставленных стратегических целей, которые подготавливаются отдельно для каждого структурного подразделения и должны быть взаимосвязаны между собой и с общей стратегией развития организации. Контроль за реализацией выражается в составлении отчетности и передаче ее руководству для проведения оценки соответствия фактических и плановых показателей стратегии.

Таким образом, стратегическое управление персоналом предполагает разработку комплекса мер по оптимизации трудового потенциала организации на основе:

- совершенствования системы найма и отбора персонала;
- прогнозирования потребности качественных и количественных характеристик персонала;
- информационного обеспечения кадровых мероприятий;
- разработки норм взаимодействия между сотрудниками, структурными подразделениями, руководством;
- корректировки принципов формирования кадрового резерва;
- формирования системы мотивации персонала.

Рассмотрим общий алгоритм осуществления стратегического управления персоналом в организации.

Первоначально стратегическое направление предполагает прогнозирование потребности организации в трудовых ресурсах и планирование кадровых мероприятий. В данном случае необходимо четкое разделение тактических и стратегических задач управления персоналом. Прогнозирование потребности в кадрах на текущий период является начальной точкой процесса управления персоналом и, как правило, носит тактический характер. Стратегический характер подразумевает уже прогноз потребности на перспективу с учетом различных внешних и внутренних факторов.

Затем происходит уже сам процесс привлечения, отбора и найма персонала в рамках принятой стратегии управления персоналом. Следует отметить, что стратегическое управление персоналом на данном этапе предполагает не удовлетворение потребности организации в решении текущих потребностей в работниках, а направлено на формирование механизма привлечения персонала в перспективе. В данном случае перспективным будет установление сотрудничества с учебными заведениями с целью привлечения в дальнейшем на работу выпускников. Прием новых сотрудников носит тактический характер, однако сам процесс оценки профессиональных и личностных качеств и принятие решения относительно приема на работу носит уже стратегический характер. Общий процесс приема на работу согласно стратегическому характеру управления персоналом предполагает ознакомительную беседу с потенциальным сотрудником, при положительном решении – разработку процедур адаптации новых сотрудников, и, наконец, в дальнейшем – управление повышением квалификации сотрудников.

Кроме того, стратегическое направление предусматривает оценку эффективности трудовой деятельности сотрудников, на основе чего разрабатываются направления совершенствования кадровых мероприятий. Эффективность стратегического управления персоналом оценивается исходя из скорости и точности достижения целей и задач общей стратегии развития организации, что зависит от

качества выполнения трудовых функций сотрудниками и грамотного подбора персонала на соответствующие должности.

Подводя итог вышесказанному, стоит еще раз подчеркнуть основополагающие факторы. Стратегия управления персоналом как составная подсистема общей стратегии развития организации представляет собой долгосрочную программу мероприятий по обеспечению развития человеческих ресурсов с целью поддержания конкурентных преимуществ организации. Сущность стратегии управления персоналом исходит из достижения взаимосвязанности социально-экономических и организационных мер, нацеленных на формирование и распределение человеческих ресурсов в организации, создание комфортных условий труда для беспрепятственного осуществления должностных функций и повышения трудового потенциала для дальнейшего его использования в целях повышения эффективности деятельности организации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Зеленова О. И. Стратегия управления персоналом / О. И. Зеленова. Текст : непосредственный // Управление человеческими ресурсами: менеджмент и консультирование. Москва : НИГО, 2004. С. 150–177.
2. Келейникова С. В. Особенности разработки и реализации стратегии организации. Проблемы развития социально-экономических систем : материалы Национальной научно-практической конференции, Саранск. 20 ноября. 2019 г., С. 294–297.
3. Келейникова С. В., Пруцкова Е. В. Роль стратегического анализа в управлении развитием предприятия / Управленческий учет: Научный журнал № 5 ч. 2. 2021. С. 548–552
4. Keleynikova, S. V. Diagnostics and optimization of the vegetable market / S. V. Keleynikova, S. M. Imyarekov, N. N. Kataikina, L. A. Abelova, D. Samygin, Yu. S. Artamonova // Ponte. 2017. Т. 73. № 3. С. 270–283. <http://dx.doi.org/10.21506/j.ponte.2017.3.24>

УДК 336.67

АНАЛИЗ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИБЫЛИ АО «РУЗХИММАШ»

Копылова Елена Васильевна, кандидат экономических наук, доцент

Шакирьянов Дамир Айдарович, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: e.v.kopylova@ruc.su; st808136@ruc.su

ANALYSIS OF DISTRIBUTION AND USE OF PROFIT OF JSC "RUZHIMMASH"

Kopylova Elena Vasilyevna, PhD (Economics), Associate Professor

Shakiryaynov Damir Aidarovich, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

В данной статье мы провели анализ распределения и использования прибыли акционерного общества «Рузхиммаш». АО «Рузхиммаш» является динамично развивающимся предприятием Республики Мордовия. Оно занимает лидирующее положение в своей отрасли благодаря тому, что руководство применяет современные методы эффективного управления всеми бизнес-процессами. Прибыль оказывает значительное влияние на развитие социальной ответственности бизнеса, поскольку значительная её часть направляется в фонд социальной сферы.

Ключевые слова: предприятия, прибыль, распределение, использование.

In this article, we analyzed the distribution and use of profits of the joint-stock company "Ruzkhimmash". Enterprises are faced with the need to make effective management decisions related to the formation and distribution of profits. In modern economic conditions, the role of profits as a non-public source of financing and the implementation of social responsibility of business is increasing.

Keywords: enterprises, profit, distribution, use.

Предприятия и организации в условиях реальной экономики все чаще уделяют особое внимание процессу формирования и распределения прибыли. Именно с его помощью руководители находят реальные резервы роста прибыли, которые в последствии помогают улучшать финансовое положение предприятия и быть конкурентноспособными на рынке.

Руководители и финансовые менеджеры должны использовать современные методы эффективного управления процессами формирования и распределения прибыли при осуществлении финансово-хозяйственной и операционной деятельности.

В связи с этим перед предприятиями остро встают задачи распределения прибыли (рис. 1). Ведь грамотное управление распределением прибыли содержится в том, чтобы выстроить определенные организационно-методические системы на предприятии.

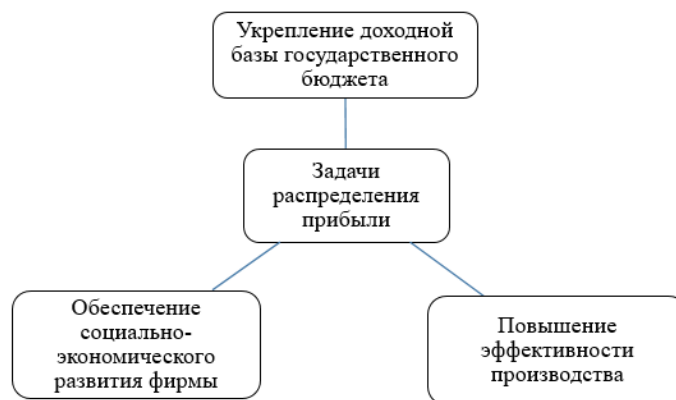


Рисунок 1 – Задачи распределения прибыли

Менеджеры АО «Рузхиммаш» распределяют прибыль в несколько этапов. Процесс начинается с предварительного стратегического планирования затрат на этапе составления долгосрочных планов общества высшим руководством. Далее предприятие осуществляет намеченные планы и грамотно руководители следят за всеми процессами распределения и использования прибыли. В завершении происходит выплаты инвесторам и сотрудникам.

«Рузхиммаш» является акционерным обществом, поэтому его чистая прибыль распределяется в разрезе ее фондов накопления и потребления по следующим фондам (рис. 2).



Рисунок 2 – Распределение чистой прибыли

Следует отметить, что грамотному распределению прибыли предшествует проведение анализа, без которого нельзя принять управленческие решения, направленные на дальнейшее эффективное использование прибыли. Финансовыми менеджерами выявляются все изменения, связанные с чистой прибылью произошедшие за исследуемый период. Выявляются недостатки и пробелы в процессах ее распределения и использования. Иногда возможно и актуально использование мнения экспертов по ключевым вопросам. Здесь же необходимо учитывать экономические процессы, происходящие в России и влияние других факторов внешней среды предприятия.

Конечные результаты и мнения экспертов необходимы для разработки рекомендаций. Это может быть как изменение процентного соотношения при распределении чистой прибыли по фондам в современных условиях функционирования предприятия, так и рекомендации по ее рациональному использованию в соответствии с нуждами сотрудников и инвесторов.

В связи с этим можно выделить следующий алгоритм проведения анализа распределения и использования прибыли АО «Рузхиммаш».

Необходимо дать оценку изменения суммы средств по каждому показателю распределения чистой прибыли в те или иные фонды в денежном и процентных выражениях.

Далее оцениваются управленческие решения, связанные с эффективным использованием фондов накопления и потребления.

В итоге, будет выявлен экономический потенциал и предложены инструменты повышения прибыли АО «Рузхиммаш».

Так, на АО «Рузхиммаш» из чистой прибыли образуются фонды накопления, потребления, социальной сферы.

Рассмотрим анализ распределения и использования прибыли в АО «Рузхиммаш» (табл. 1).

Таблица 1 – Динамика распределения чистой прибыли в АО «Рузхиммаш» в 2020–2022 гг., тыс. руб.

Показатель	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Изменение	
				2022 г. / 2021 г.	2021 г. / 2020 г.
Чистая прибыль	2448868	236309	1677085	1440776	-2212559
Распределение чистой прибыли					
В фонд накопления	734660,4	59077,3	419271,3	360194	-675583
В фонд потребления	1224434	141785,4	1006251	864465,6	-1082649
В фонд социальной сферы	367330,2	23630,9	167708,5	144077,6	-343699
Доля чистой прибыли, %					
В фонд накопления	30	25	25	0	-5
В фонд потребления	50	60	60	0	10
В фонд социальной сферы	15	10	10	0	-5

Данные таблицы показывают, что в 2021 г. снизились отчисления во все фонды. В 2022 г. отчисления, наоборот, возросли, что связано с увеличением объема чистой прибыли.

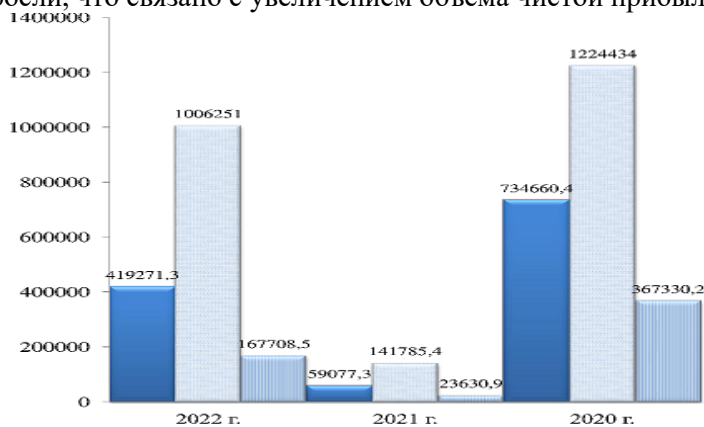


Рисунок 3 – Динамика распределения чистой прибыли в АО «Рузхиммаш» в 2020–2022 гг., тыс. руб.

Исследование динамики распределения чистой прибыли АО «Рузхиммаш», представленной на рисунке 3, позволяет сделать следующие выводы.

За исследуемый период произошло снижение процентного соотношения распределения чистой прибыли. Если в 2020 году в фонд накопления было распределено 30 %, то в 2022 году только 25 %, что естественно связано с уменьшением размера чистой прибыли на 221559 тыс. руб.

Фонд социальной сферы также снизился. Это является отрицательной характеристикой, т. к. уменьшилась сумма денежных средств, которая должна быть направлена на социальное развитие и социальную защищенность коллектива, совершенствование торгово-производственных процессов, улучшение условий труда и быта работников АО «Рузхиммаш», охраны здоровья работающих, повышения их материального и культурного уровня.

Доля чистой прибыли в рассматриваемые фонды изображена на рисунке 4.

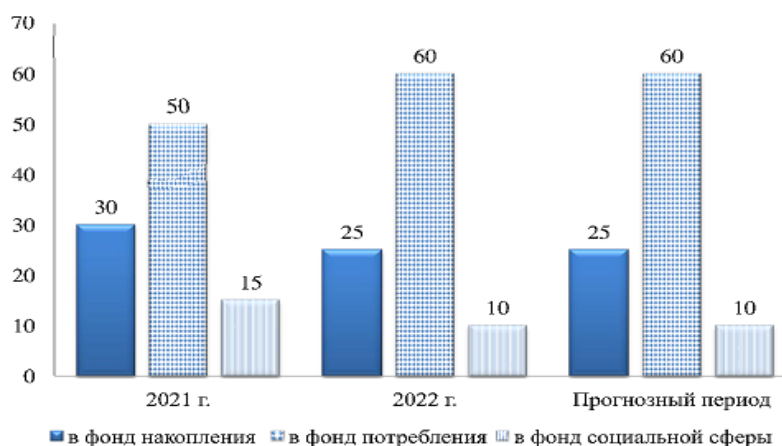


Рисунок 4 – Доля чистой прибыли, %

В фонд социальной сферы в 2022 году было отчислено 167708,5 тыс. р., это на 609,7 % больше в сравнении с суммой отчислений в фонд в прошлом периоде, но на 54,34 % меньше, чем в 2020 г.

Проведенный анализ формирования прибыли АО «Рузхиммаш» позволил сделать следующий вывод. Несмотря на то, что за исследуемый период имела положительная динамика роста валовой прибыли, предприятие увеличило коммерческие и прочие расходы, которые отрицательно сказались на прибыли до налогообложения и в результате чистая прибыль АО «Рузхиммаш» составила в 2022 году всего 1677085 тыс. руб. И это в свою очередь не позволило распределить прибыль по фондам на уровне 2020 года.

Итак, прибыль корпорации – это результат, который фокусируется на определенном наборе воздействий факторов. Эти факторы обусловлены производственными решениями корпорации. Поэтому их тщательное изучение, уточнение направления и силы их воздействия имеют решающее значение для стабильности и финансового положения корпорации.

Распределение и использование прибыли корпорации – это возможность объективного управления ресурсами в построении логически взаимосвязанных действий предприятия и адекватной оценки собственных возможностей.

Стратегический анализ использования и распределения прибыли предприятия – это возможность объективного управления ресурсами в построении логически взаимосвязанных действий предприятия и адекватной оценки собственных возможностей, что является главным условием существования организации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Акмаева Р. И. Стратегический менеджмент / Р. И. Акмаева. Москва : Волтерс Клувер, 2021. 483 с.
2. Березкина Т. Е. Основы менеджмента / Т. Е. Березкина, Д. Д. Вачугов, В. Р. Веснин. Москва : Высш. шк. (ВШ), 2021. 366 с.
3. Друкер П. Практика менеджмента / П. Друкер. Москва : Вильямс, 2019. 410 с.
4. Кузьмина Е. Е. Стратегическое планирование / Е. Е. Кузьмина, Н. М. Шаляпина. Ростов-на-Дону : Феникс, 2021. 367 с.
5. Михарева В. А. Основы стратегического планирования / В. А. Михарева. Москва : Издательство Гревцова, 2021. 308 с.

УДК 229.527

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА АО «БИОХИМИК»

Ключников Артем Дмитриевич, магистрант

Ткачихин Дмитрий Владимирович, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: artem14reg@icloud.com; tkachixin@bk.ru

STRATEGIC PLANNING IN A MEDICAL INSTITUTION AND THE PROBLEMS OF ITS DEVELOPMENT AND IMPLEMENTATION

Klyuchnikov Artem Dmitrievich, Master's Degree student

Tkachikhin Dmitry Vladimirovich, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

В данной статье дана организационно-экономическая характеристика АО «Биохимик», входящего в структуру группы «ПРОМОМЕД».

Ключевые слова: стратегическое планирование, анализ внешней среды, анализ внутренней среды, сегментирование рынков, целевые рынки, позиционирование.

In this article, we reviewed the process of strategic planning in the Krasnoslobodskaya Central District Hospital of the Republic of Mordovia, and identified problems at each stage that hinder effective strategic planning.

Keywords: strategic planning, external environment analysis, internal environment analysis, market segmentation, target markets, positioning

Фармацевтическое предприятие АО «Биохимик» осуществляет свою деятельность в Республике Мордовия с 1952 года, когда было принято Постановление Совмина СССР о строительстве завода медицинских препаратов в городе Саранск.

В 2015 году АО «Биохимик» вошло в структуру Компании «ПРОМОМЕД», которая имеет собственный уникальный R&D-центр мирового уровня. Благодаря этому «ПРОМОМЕД» реализует концепцию полного цикла производства «от Идеи – к Молекуле, от Молекулы – к Пациенту», оперативно реагирует на актуальные потребности отрасли, а также внедряет новейшие технологии для создания инновационных лекарственных препаратов.



Рисунок 1 – АО «Биохимик» в структуре группы «ПРОМОМЕД»

Компания занимает первое место в России по количеству проведенных медицинских исследований в 2022–2023 гг. и по выпуску эндокринологических препаратов для борьбы с ожирением. «ПРОМОМЕД» – ТОП-3 в релевантных сегментах онкопрепаратов, антибиотиков и препаратов для борьбы с инфекциями, в терапии ВИЧ-инфекции и вирусных гепатитов

Компания развивает диверсифицированный портфель из более чем 330 лекарственных препаратов в ТОП-10 сегментов фармацевтического рынка. В портфель Компании входят препараты-блокбастеры и инновационные биотехнологические препараты, не имеющие аналогов на российском рынке. На основе собственных разработок Компания выпускает препараты для лечения социально значимых заболеваний: онкологии, сахарного диабета, ожирения, неврологии, инфекционных заболеваний, ревматологии и др. Главные стратегические цели представлены на рисунке 2.

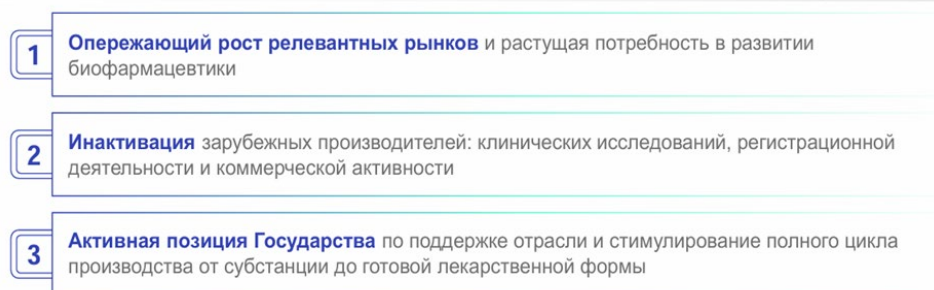


Рисунок 2 – Стратегические цели компании «ПРОМОМЕД»

Сильные и слабые стороны «ПРОМОМЕД», как ведущего производителя медицинских препаратов представлены на рисунке 3.

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ	СЛАБЫЕ СТОРОНЫ
Лидирующие позиции на российском рынке фармацевтики, особенно в сегменте препаратов для лечения диабета и онкозаболеваний	Высокая зависимость от внутреннего рынка и ограниченное присутствие на международных рынках
Высокие инвестиции в НИОКР, что позволяет разрабатывать новые продукты и улучшать существующие	Долгие сроки разработки новых лекарственных препаратов
Использование ИИ в разработке лекарственных препаратов	Усиление конкуренции на фоне государственной поддержки отрасли, возможность появления крупного консолидатора
Наличие производственных мощностей в России позволяет оперативно реагировать на изменение спроса и снижать издержки	

Рисунок 3 – Сильные и слабые стороны компании «ПРОМОМЕД»

На сегодняшний день АО «Биохимик» представляет собой высокотехнологичное предприятие полного цикла с производственной мощностью свыше 900 млн штук лекарственных препаратов в год.

АО «Биохимик» уже осуществляет тесное взаимодействие с Управлением Росрезерва по Приволжскому Федеральному Округу в рамках госзакупок, сотрудничество с больницами и медучреждениями Республики Мордовия, Республики Чувашия и Республики Башкортостан, с аптечными сетями и предприятиями фармацевтической отрасли. Так же АО «Биохимик» тесно взаимодействует с Мордовским государственным университетом им. Н. П. Огарёва.

Крупнейшими поставщиками сырья, материалов являются ООО «Эн.Си. Фармасьютикалз, ООО «Индукерн-Рус», Chemo S. A., Lugano Branch, ООО «Миракл Фарм», АО «Стекольная производственная группа» и другие.

Предприятие выпускает более ста наименований лекарственных препаратов, среди них: антибиотики, плазмозаменяющие растворы и средства для парентерального питания, диуретические средства, консерванты крови, противовоспалительные и противовирусные средства, сульфаниламидные препараты, мази, ГЛС в ампулах.

Продуктовый портфель АО «Биохимик» в разрезе фармакологических групп для дальнейшего анализа приоритетных направлений развития предприятия представлен на рисунке 4.



Рисунок 4 – Структура продаж продукции АО «Биохимик» в разрезе торговых названий

АО «Биохимик» также активно реализует политику импортозамещения. За 2019 год предприятие получило более 17 регистрационных удостоверений на лекарственные препараты различных форм и групп. По итогам последних лет основным рынком сбыта готовой продукции АО «Биохимик» является Российская Федерация, на долю которой приходится 77,8 % от общего объема реализации. Кроме того, Саранские препараты зарегистрированы в Беларуси, Казахстане, Узбекистане, Азербайджане, Армении, Грузии, Киргизии и во многих других. На долю экспорта в страны СНГ в отчетном периоде приходится 18,1 % от общего объема реализации, на долю рынка Юго-восточной Азии – 4,19 %.

В связи с высоким уровнем конкуренции на фармацевтическом рынке АО «Биохимик» ежегодно расширяет ассортимент выпускаемой продукции, повышает качество, проводит работы по расширению рынка сбыта лекарственных средств. Так, в начале 2019 года АО «Биохимик» открыл торговое представительство в Социалистической Республике Вьетнам (рынок Юго-Восточной Азии).

ЛИТЕРАТУРА

1. Копылова Е. В., Солдаткина С. М., Наумкина Е. И. Инновационное развитие агропромышленных предприятий в со-

временных условиях / Е. В. Копылова, С. М. Солдаткина, Е. И. Наумкина // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2024. № 4-3. С. 421–427.

2. Копылова Е. В. Разработка алгоритма оценки уровня устойчивого развития предприятия / Е. В. Копылова // Современные вопросы развития общества в условиях цифровизации. Материалы II Национальной научно-практической конференции. В 2-х частях. Саранск, 2023. С. 232–236.

3. Солдаткина С. М., Копылова Е. В. / Стартап-проект как инструмент самореализации / С. М. Солдаткина, Е. В. Копылова // Технологическое предпринимательство: пространство высших компетенций. сборник материалов XVIII Российского венчурного форума. Казань, 2024. С. 564–570

УДК 336.67

СУЩНОСТЬ И ОСНОВНЫЕ ЗАДАЧИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Колмыков Артем Валерьевич, магистрант

Чиндяйкин Александр Владимирович, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: art.kolmykov@gmail.com; st806082@ruc.su

THE ESSENCE AND MAIN OBJECTIVES OF STRATEGIC ENTERPRISE MANAGEMENT

Kolmykov Artem Valerievich, Master's Degree student

Chindyakin Alexander Vladimirovich, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

В статье систематизированы научные взгляды категории «стратегическое» управление. Представлены основные задачи и принципы системы стратегического управления. Акцентируется внимание автором на применение базовых и дополнительных принципов формирования системы стратегического управления развитием предприятия.

Ключевые слова: стратегическое управление, система, процесс, развитие, менеджмент, принципы, задачи, результативность, субъект, объект, потенциал, системный подход.

The article systematizes the scientific views of the category of "strategic" management. The main tasks and principles of the strategic management system are presented. The author focuses on the application of basic and additional principles of forming a strategic management system for the development of an enterprise.

Keywords: strategic management, system, process, development, management, principles, objectives, effectiveness, subject, object, potential, systemic approach.

В современных условиях грамотное стратегическое управление является важнейшим и основополагающим условием успеха любой организации. Усиление внимания к стратегическим аспектам управления является характерной чертой современного менеджмента организации, которое связано с динамично меняющимися условиями внешнего окружения.

Система стратегического управления предприятия является основным звеном в постоянном процессе развития финансово-хозяйственной деятельности, поскольку такая система предполагает:

- 1) реализацию поставленной цели развития;
- 2) поддержание достигнутых позиций развития;
- 3) дальнейшее развитие с решением новых целей в изменяющихся условиях функционирования.

Определенный интерес в науке вызывает определение понятия «стратегическое управление». К определению стратегического управления существует множество подходов, и ни одно из них не является исчерпывающим.

По мнению В. С. Плещенко, стратегическое управление – есть система решений в области организационного и управленческого плана, направленного на формирование, и определения основных направлений развития предприятия с учетом изменений внешнего окружения [1, с. 56].

Е. Ю. Бобкова и А. В. Ибрагимова, определяют стратегическое управление как деятельность по обеспечению достижения установленных целей организации в условиях динамичности и неопределенности среды, позволяющей эффективно использовать имеющийся потенциал и оставаться восприимчивой к внешним требованиям [1, с. 55].

По мнению Б. Г. Литвак, стратегическое управление – это процесс, который способствует развитию организации в соответствии с принятой стратегией [1, с. 57].

А. А. Курушкина и А. С. Тренина стратегическое управление определяют, как систему управления организацией, при котором основу составляет человеческий потенциал, а производственная деятельность ориентирована на запросы потребителей [1, с. 58].

Как отмечают специалисты в области стратегического управления В. Д. Маркова, С. А. Кузнецова, его сущность заключается в ответе на три важнейших вопроса:

- 1) в каком положении предприятие находится в настоящее время;
- 2) в каком положении оно хотело бы находиться через 3, 5, 10 лет;
- 3) каким способом достигнуть желаемого положения?

Ряд определений, приведенных выше, представленных в различных информационных источниках, условно можно представить в виде следующей комбинации из трёх подходов, каждый из которых может также рассматриваться и в отдельности:

- деятельность по формированию и достижению целей организации в разрезе долгосрочного планирования;
- процесс анализа внешней и внутренней среды организации, направленный на поддержание ключевых компетенций и создание конкурентных преимуществ;
- принятие и осуществление стратегических решений, связанных с необходимостью быстро реагировать на происходящие изменения.

Обобщая представленные определения, под стратегическим управлением будем понимать деятельность, которая состоит в выборе сферы и системы действий по достижению долгосрочных целей организации в постоянно меняющихся условиях внешней среды. Это область деятельности высшего руководства фирмы, обязанность которого состоит в определении предпочтительных направлений и векторов развития организации, постановке основополагающих целей, оптимальном распределении ресурсов, использовании всего того, что дают организации конкурентные преимущества

Необходимо отметить, что все задачи стратегического управления взаимосвязаны и решаются в совокупности, вместе с проблемами, возникающими в повседневной деятельности организации.

Основные задачи стратегического управления представлены на рисунке 1.

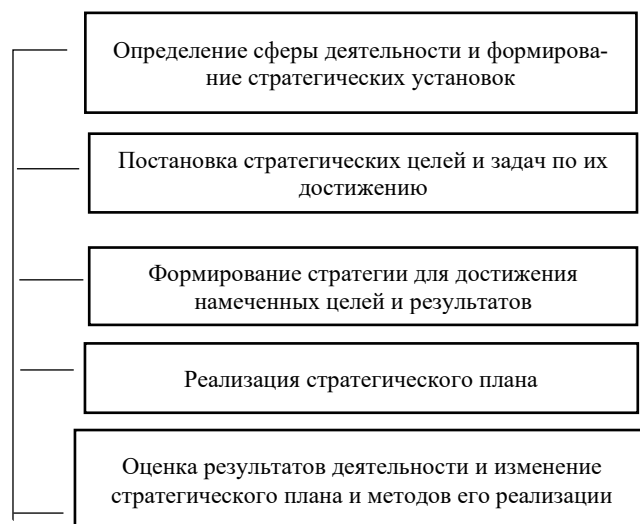


Рисунок 1 – Задачи стратегического управления предприятием [2, с. 240]

Концепции стратегического управления показывают четкую позицию предприятия, которая представляет систему принципов, механизм взаимодействия субъекта и объекта управления, характер взаимоотношений между элементами организационной структуры и форм адаптации к условиям и факторам внешнего окружения.

Основные принципы управления предприятием раскрыты в работе В. Н. Лазарева [2, с. 241], среди которых особого внимания заслуживают принципы научности, системности управления и комплексности при принятии решений. Автор подчеркивает постепенную трансформацию принципов управления в связи с: изменением среды с возрастающей скоростью, развитием процессного управления бизнесом под влиянием научных разработок, развитием клиентоориентированного бизнеса.

Относительно систем управления, то М. А. Михальченкова, рассматривая процессно-ориентированную систему управления предприятием, раскрывает принципы управления процессами, среди которых стабильность, закрепление ответственности за результативность бизнес-процессов по критериям оценки.

А. М. Имамурзина приводит 10 принципов, на которых строится система управления устойчивым развитием предприятия (комплексность, системность, гибкое реагирование и др.) [3, с. 295].

Для эффективного осуществления стратегического управления каждая современная организация должна следовать определенным принципам. В теории менеджмента сформировано множество классификаций принципов стратегического управления. Наиболее целесообразными принципами форми-

рования системы стратегического управления предприятия в условиях постоянных трансформаций являются принципы, которые представлены на рисунке 2.

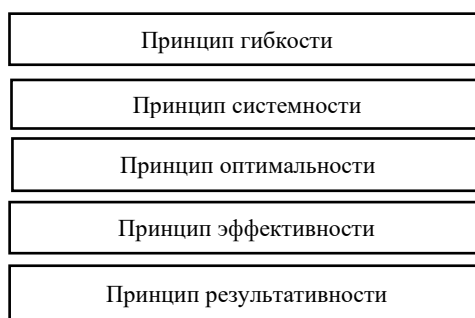


Рисунок 2 – Принципы формирования системы стратегического управления предприятия

Указанные принципы определены как базовые принципы формирования системы стратегического управления предприятием, поскольку они по своей сути полностью описывают основные требования к построению системы и в полной мере соответствуют базовым потребностям ее функционирования, основываясь на системном подходе к управлению, положениях теории систем, теории развития и теории управления.

Для усиления действия базовых принципов формирования системы стратегического управления развитием предприятия в работе предложены дополнительные принципы. К ним можно отнести: рациональность, соответствие; динамизм; контроль.

Следует подчеркнуть, что выделенные базовые и дополнительные принципы характеризуют формирование как всей рассматриваемой системы в целом, так, в частности, и ее составных частей (подсистем). Для каждой подсистемы выделены принципы формирования, которые в наибольшей степени соответствуют их функциональному назначению.

Все управленческие решения в рассматриваемой системе должны отвечать принципу оптимальности, принципу рациональности и принципу контроля.

Принцип эффективности и принцип результативности в данной системе характеризует итог работы всех составных частей системы. Следует отдельно отметить особенности принципов и различия между ними. Различие между указанными принципами проявляется в том, что принцип эффективности формирования системы позволяет сориентировать процесс управления на достижение наилучших результатов при определенных обстоятельствах, окружении, ситуации и т. д., тогда как принцип результативности формирования системы способствует достижению запланированных результатов в соответствии со стратегией, планами развития и т. п.

Поскольку по смыслу принцип эффективности предполагает достижение минимальных затрат и максимальных доходов, то следует сосредоточить внимание на отличиях данного принципа от принципа оптимальности. Так, принцип оптимальности формирования системы стратегического управления развитием промышленного предприятия отвечает за приоритетность реализации задач управления с элементами системы управления, то есть используется на этапе согласования и принятия управленческих решений.

В свою очередь принцип эффективности отвечает за результаты реализации управленческих решений: уровень расходов и доходов предприятия, то есть проявляется на завершающем этапе управления и указывает на то, насколько эффективно были выполнены поставленные цели и задачи развития предприятия. Следует заметить, что принцип результативности также проявляется на завершающем этапе управления, указывая на получение результатов, соответствующих запланированным показателям развития.

Таким образом, стратегическое управление – это сложный управленческий процесс, который осуществляется под действием постоянно изменяющейся внешней среды. Поэтому, в настоящее время, всё более очевидным является тот факт, что конкурентными преимуществами будет обладать тот, кто быстрее смог подстроиться под меняющуюся обстановку. Поэтому, стратегическое управление обеспечивает эффективное построение траектории движения предприятия, обеспечивающей выживаемость и усиление конкурентных позиций на рынке в условиях жесткой конкуренции.

ЛИТЕРАТУРА

1. Егоршин А. П. Стратегический менеджмент : учебник / А. П. Егоршин, И. В. Гуськова. Москва : Инфра-М, 2018. 290 с.

2. Келейникова С. В. Основные подходы и концепции стратегического менеджмента/ «Научные исследования в социально-экономическом развитии общества» : материалы II Международной научно-практической конференции (Саранск, 11–12 апреля 2018 г.), С. 239–242

3. Келейникова С. В. Особенности разработки и реализации стратегии организации. Проблемы развития социально-экономических систем: материалы Национальной научно-практической конференции, Саранск. 20 ноября. 2019 г., С. 294–297.

4. Келейникова С. В., Пруцкова Е. В. Роль стратегического анализа в управлении развитием предприятия/ Управленческий учет: Научный журнал № 5 ч. 2. 2021. С. 548–552.

УДК 331.08

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА

Копылова Елена Васильевна, кандидат экономических наук, доцент

Салямов Руслан Юнирович, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: e.v.kopylova@ruc.su

FORMATION OF A STAFF DEVELOPMENT STRATEGY

Kopylova Elena Vasilyevna, PhD (Economics), Associate Professor

Salyamov Ruslan Yunirovich, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

В данной статье нами было рассмотрено формирование стратегии развития персонала. Актуальность исследуемой проблемы объясняется тем, что именно уровень развития кадров, их профессионализм, мотивированность являются фактором устойчивого и долгосрочного развития компании на конкурентном рынке.

Ключевые слова: политика управления персоналом, развитие персонала, оценка персонала, мотивация.

In this article we have considered the formation of a personnel development strategy. The relevance of the problem under study is explained by the fact that it is the level of personnel development, their professionalism, and motivation that are the factors of sustainable and long-term development of a company in a competitive market

Keywords: personnel management policy, personnel development, personnel assessment, motivation.

Формирование стратегии развития персонала демонстрирует все большую необходимость для каждого предприятия. Динамично меняющиеся условия внешней среды все больше обуславливают объективную необходимость к обеспечению стратегического подхода в развитии кадров и формирования кадровой политики.

ООО «Лента» – это предприятие, которое находится в постоянном развитии, наращивая производство собственных торговых марок, улучшая качество продукции и увеличивая конкурентоспособность на рынке. В условиях достаточно сильной конкурентной борьбы и динамично меняющихся ожиданий и предпочтений как будущих сотрудников, так и кадров, уже функционирующих на предприятии, основным звеном при развитии деятельности предприятия является его персонал. Именно поэтому, на сегодняшний день, ООО «Лента» необходимо уделять пристальное внимание развитию кадров в организации. Так как именно данный аспект позволяет предприятию достигать поставленных целей и задач в области основной бизнес-стратегии.

На основе анализа существующего механизма стратегического управления развитием персонала в организации было выявлено отсутствие специально разработанного документа, а именно стратегии развития персонала ООО «Лента». Также, в области управления данным направлением в организации был определен ряд недостатков, что непосредственно оказывает влияние на снижение эффективности данного процесса в ООО «Лента». К выделенным недостаткам можно отнести: отсутствие направленности на развитие индивидуальных и личностных качеств сотрудников предприятия, отсутствие систематической оценки компетенций кадров. Также на предприятии разрабатываются общие планы обучения всех сотрудников организации, вместо разработки индивидуальной траектории развития сотрудника в соответствии лишь с целями бизнес-стратегии, а не с определенными целями самого сотрудника в плане собственного развития.

В связи с этим мы пришли к выводу о необходимости разработки стратегии развития персонала ООО «Лента». Так как именно общий документ позволит объединить и решить все проблемные вопросы, касаемые кадровой политики. Так как отсутствие стратегии на предприятии лишает службу

управления персоналом ориентиров развития и приводит к разнонаправленности принимаемых решений и последующих действий.

Необходимость стратегического развития управления персоналом для ООО «Лента» можно обозначить в следующих аспектах:

- нестабильная внутренняя среда все меньше поддается наиболее точным прогнозам и редко является ориентиром для будущего развития. Именно поэтому не столько экономические значения сколько имеющиеся перспективы развития кадров могут определить возможность достижения поставленных целей и задач перед предприятием;
- стратегия развития кадров будет способствовать разработке долгосрочных мероприятий по работе с кадрами, направленных на работу с кадровым потенциалом и его реализацией.

При формировании стратегии развития персоналом ООО «Лента» планируется достижение следующей цели: формирование лояльного и эффективного персонала на предприятии. Для достижения данной цели предполагается решение ряда задач (рис. 1).

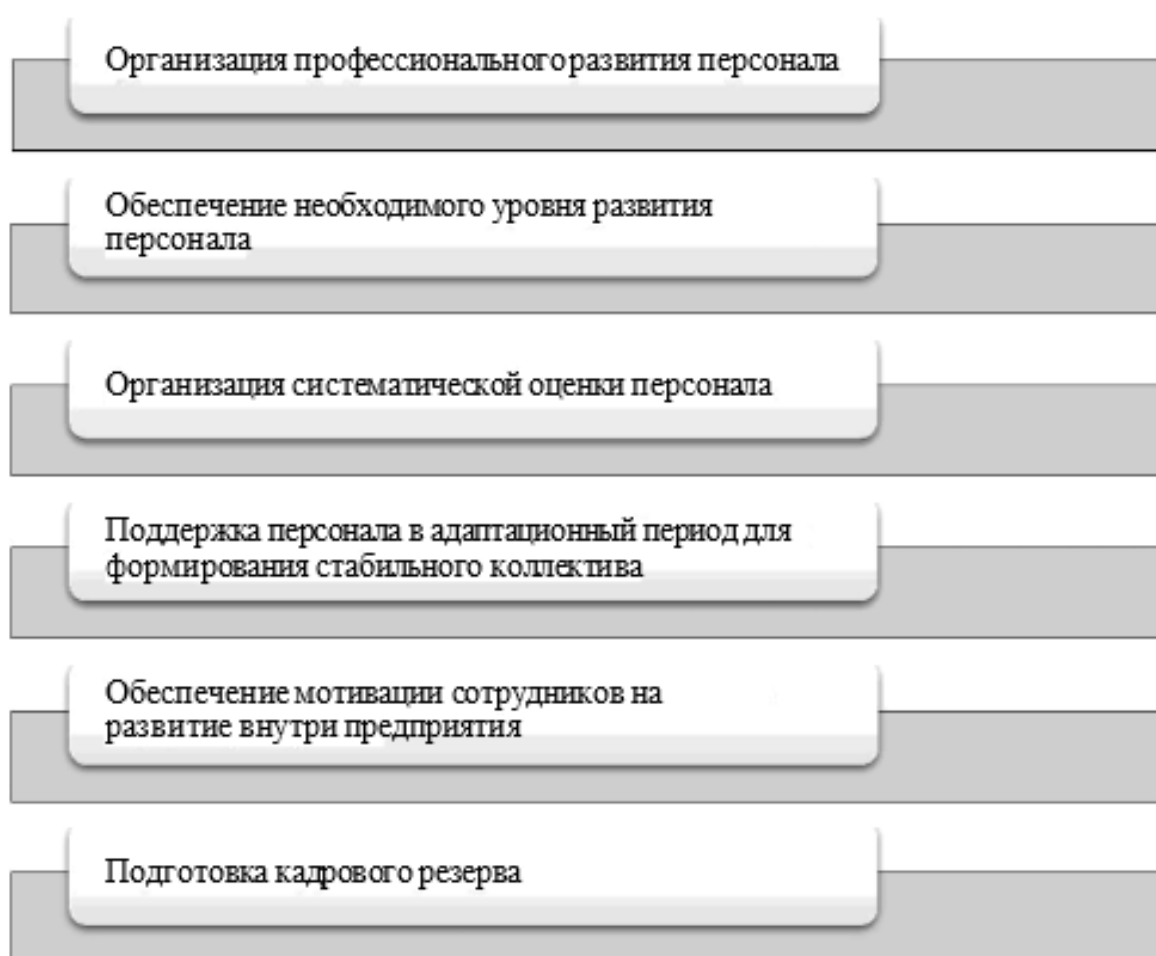


Рисунок 1 – Задачи стратегии развития персонала ООО «Лента»

Первым и наиболее важным моментом, который необходимо учесть при разработке стратегии развития персонала ООО «Лента» – это оценка целесообразности и необходимости данного документа для предприятия. Для предприятия предлагается рассмотреть цели, которые выполняет стратегия развития кадров и уже на их основе ответить на выше представленные вопросы.

Цель кадровой политики для ООО «Лента»:

- эффективное использование кадрового потенциала и управление его мотивацией;
- ориентация на качественное усвоение сотрудниками новых навыков и умений;
- развитие наиболее приоритетных качеств и черт характера, что объясняется возможностью получения большего эффекта от обучения.

Таким образом стратегия развития персонала в ООО «Лента» предполагает осуществление следующих функций (рис. 2).

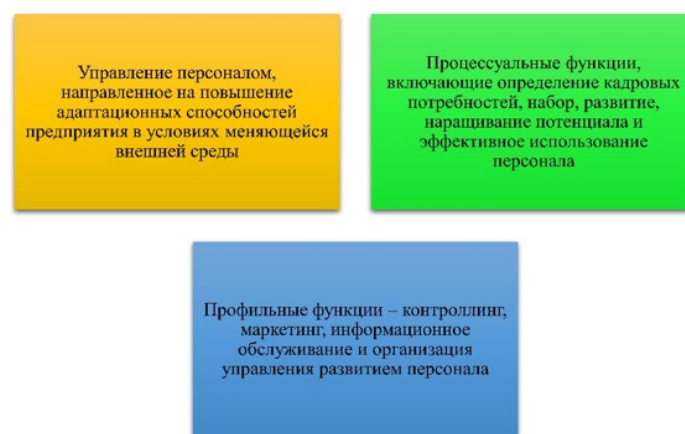


Рисунок 2 – Основные функции при реализации стратегии развития персонала ООО «Лента»

На основе всего вышесказанного стоит отметить то, что процесс разработки стратегии развития сотрудников ООО «Лента» должен состоять из четко определённых этапов, каждый из которых позволит более системно подойти к данному вопросу.

Разработанная для ООО «Лента» стратегия развития персонала подразумевает необходимость совершенствования организационного механизма ее реализации.

Для реализации стратегии развития персонала ООО «Лента» была сформирована система механизмов, соответствующих основным направлениям развития предприятия в целом и функциям управления развитием персонала. Отметим, что эти механизмы настолько взаимосвязаны между собой, что достаточно трудно выделить какую-либо составляющую одной, «чистой», природы, которая бы не содержала в себе элементы других составляющих (это естественно, поскольку все они являются элементами одной системы управления предприятием и реализации общей бизнес-стратегии). Поэтому предлагаемый организационный механизм реализации политики и стратегии развития персонала на ООО «Лента» будет сформирован по принципу однородности на основе главных признаков, в частности, организационных, экономических и мотивационных. Данный механизм представим на рисунке 3.



Рисунок 3 – Организационный механизм реализации стратегии развития персонала ООО «Лента»

С целью формирования целостного организационного механизма реализации стратегии развития персонала ООО «Лента» были выделены составляющие каждого выделенного элемента, которые позволяют реализовывать общий организационный механизм.

Предложенный организационный механизм реализации стратегии развития персонала ООО «Лента» способен обеспечивать достижение всех стратегических целей при разных условиях функционирования предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Солдаткина С. М. Роль и особенности самоменеджмента в карьере работника / С. М. Солдаткина, С. М. Имяреков // Управление, образование, экономика: вызовы и перспективы : сб. науч. трудов по материалам II Всероссийской научно-практической конференции. Саранск, РИЦ МГПУ, 2021. С. 24–27
2. Березкина Т. Е. Основы менеджмента / Т. Е. Березкина, Д. Д. Вачугов, В. Р. Веснин. Москва : Высш. шк. (ВШ), 2021. 366 с.
3. Имяреков С. М. Некоторые проблемы управления качеством жизни населения Мордовии / С. М. Имяреков, П. В. Манин, Е. В. Копылова // Фундаментальные исследования. 2020. № 5. С. 80–84.

УДК 339.13

КОМПЛЕКС МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ АО «БИОХИМИК»

Копылова Елена Васильевна, доцент, кандидат экономических наук.

Ткачихин Дмитрий Владимирович, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: e.v.kopylova@ruc.su; tkachixin@bk.ru

MARKETING COMMUNICATIONS COMPLEX OF JSC "BIOKHIMIK"

Kopylova Elena Vasilyevna, PhD (Economics), Associate Professor

Tkachikhin Dmitry Vladimirovich, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

В данной статье нами был рассмотрен процесс формирования комплекса маркетинговых коммуникаций АО «Биохимик», схема согласования маркетинговых и коммуникационных целей при разработке комплекса маркетинговых коммуникаций, а также охарактеризованы цели коммуникационной политики.

Ключевые слова: коммуникационная политика, комплекс маркетинговых коммуникаций, клиентоориентированность, эффективность.

In this article we have considered the process of forming a marketing communications complex of JSC Biokhimik, the scheme of coordination of marketing and communications goals in developing a marketing communications complex, and also characterized the goals of the communications policy.

Keywords: communication policy, marketing communications complex, customer focus, efficiency.

Современные предприятия все чаще принимают стратегические и тактические управленческие решения, связанные с коммуникационной политикой. При этом происходит взаимодействие всех элементов маркетинговых коммуникаций. В связи с этим, комплекс маркетинговых коммуникаций необходимо рассматривать как средство достижения высоких результатов при разработке новых товаров, установления конкурентных цен. Комплекс, состоящий из набора средств и методов маркетинга, все чаще ориентирован на продвижение товаров и услуг. Все это часто происходит в условиях определенной внешней среды функционирования предприятия. В связи с этим, перед предприятиями прежде всего встает вопрос стимулирования спроса и улучшения образа фирмы.

В современных реалиях коммуникационная политика предприятия рассматривается не только как средство достижения поставленных целей в области сбыта, но и с ее помощью на основе сбора маркетинговой информации посредством коммуникаций формируется ассортиментная политика, политика ценообразования, формирования каналов сбыта и др.

Проведение разработки комплекса маркетинговых коммуникаций приводит к достижению эффективности не только маркетинговой деятельности, но и финансово-хозяйственной деятельности предприятия в целом. На рисунке 1 дано представление процесса формирования комплекса маркетинговых коммуникаций, применимых для АО «Биохимик» [1].



Рисунок 1 – Этапы процесса формирования комплекса маркетинговых коммуникаций АО «Биохимик»

При формировании современного комплекса маркетинговых коммуникаций для фармацевтической промышленности необходимо четко определить содержание, функции и средства коммуникационной политики. Отдельное внимание следует уделить оптимальному организационно-экономическому обеспечению. В практической деятельности АО «Биохимик» требуется определить организационную форму построения и реализации комплекса продвижения как новой продукции, так и продукции, занимающей свою нишу на рынке. Руководство должно грамотно сформировать кадровое, техническое, информационное и финансовое обеспечение всех процессов формирования комплекса маркетинговых коммуникаций, потому что его реализация в практической деятельности предприятия должна приносить максимальный эффект.

АО «Биохимик» необходимо четко поставить цели маркетинговых коммуникаций в контексте вспомогательных бизнес-процессов, которые в свою очередь способствуют конкретизации путей достижения общих экономических и маркетинговых целей. Руководству следует согласовывать маркетинговые и коммуникационные цели при разработке комплекса маркетинговых коммуникаций (рис. 2).



Рисунок 2 – Процесс согласования маркетинговых и коммуникационных целей при разработке комплекса маркетинговых коммуникаций АО «Биохимик»

С помощью инструментов маркетинга предприятие сможет поддерживать заданный уровень выручки, стимулировать продажи, увеличивать доли предприятия на рынке, получать необходимую прибыль. Тогда как коммуникационная политика позволит повысить узнаваемость предприятия; сформирует степень осведомленности о предприятии и бренде; простимулирует лояльность клиентов; облегчит процесс коммуникаций с потенциальными клиентами; увеличит прирост клиентской базы и др.

Основные коммуникационные цели разработки коммуникационной политики представлены на рисунке 3.

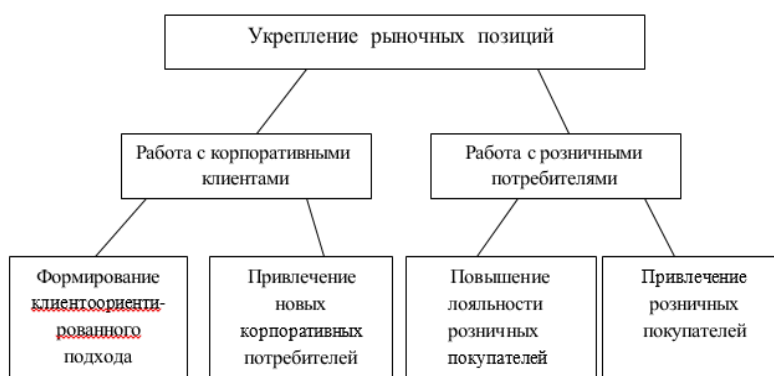


Рисунок 3 – Цели коммуникационной политики АО «Биохимик»

Данные рисунка говорят о том, что АО «Биохимик» необходимо уделять должное внимание как оптовому, так и розничному покупателю. Руководители должны четко понимать и выбирать эффективные средства воздействия на того или иного потребителя. Ориентация на клиентов принесет дополнительную прибыль в условиях ужесточающейся конкурентной борьбы за потребителей. В таких условиях создать уникальное преимущество на рынке фармацевтической продукции можно исключительно за счет предложения клиентам более высоких ценностей и выгодных условий сотрудничества.

Задачи, поставленные для формирования клиентоориентированного подхода в отношении корпоративных клиентов АО «Биохимик» представлены на рисунке 4.

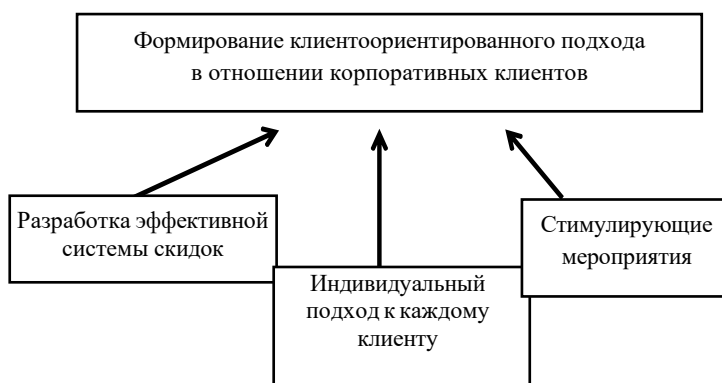


Рисунок 4 – Задачи, направленные на формирование клиентоориентированного подхода в отношении корпоративных клиентов АО «Биохимик»

Другим стратегическим приоритетом в привлечении новых корпоративных клиентов является укрепление имиджа предприятия. Так как именно от этого фактора часто зависит выбор партнера по бизнесу. Главные задачи управления имиджем АО «Биохимик» – это отстройка от конкурентов и повышение уровня доверия у клиентов [3]. У любой организации существует имидж вне зависимости от того, кто над ним работает, и работают ли над ним вообще.

АО «Биохимик» целесообразно учитывать, что на рынке повышенной конкуренции фармацевтической продукции большое значение имеет не простимулировать покупателя на разовую покупку, а сделать его приверженцем его торговых марок. Именно для этой цели в последние годы активно используется интерактивная реклама, которая способствует вовлечению в покупателя в активное потребление и пропаганду идей бренда.

Следует отметить, что обоснованные цели и задачи коммуникационного воздействия АО «Биохимик» для наибольшей эффективности должны носить интеграционный характер. Как показало проведенное исследование, именно совместное их применение представляет наибольший экономический эффект.

Таким образом, на базе интегрированных маркетинговых коммуникаций АО «Биохимик» необходимо сформировать комплекс продвижения продукции. Именно использование всех элементов комплекса, а не только одного или двух, приведет к достижению намеченных целей и результативности принимаемых управленческих решений в области коммуникационной политики, что обеспечит рост всех совокупных результатов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Голубкова Е. Н. Маркетинговые коммуникации / Е. Н. Голубкова. Москва : Финпресс, 2016. 256 с.
2. Солдаткина С. М., Жалнин Д. Г. Особенности развития маркетинга в период санкций // Современные тенденции развития науки и образования в эпоху цифровизации : материалы Международной научно-практической конференции (Саранск, 26–27 апреля 2022г.) : в 2 ч. / отв. ред. Р. Р. Хайров. Саранск, 2022. С. 458–453.
3. Посталюк М. П., Солдаткина С. М., Имяреков С. М. Повышение конкурентоспособности предприятия реального сектора экономики // Вестник Университета управления «ТИСБИ». 2022. № 2. С. 5–13.

УДК 373.5

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ МАРКЕТИНГОМ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ПРОГРАММ В ОРГАНИЗАЦИИ

Куркина Надира Рафиковна, доктор экономических наук, профессор

Игонькина Ольга Владимировна, магистрант

Рыкова Екатерина Владиславовна, магистрант

ФГБОУ ВО «Мордовский государственный педагогический университет имени М. Е. Евсевьева»

E-mail: olga.zavodchikova.99@mail.ru

IMPROVEMENT OF MANAGEMENT OF MARKETING OF EDUCATIONAL PROGRAMS IN THE ORGANIZATION

Kurkina Nadira Rafikovna, Doctor of Economics, Professor

Igonkina Olga Vladimirovna, Master's student

Rykova Ekaterina Vladislavovna, Master's student

FSBEI HE «Mordovian State Pedagogical University named after M. E. Evseviev»

В статье рассматривается механизм управления маркетингом образовательных программ с учетом современных задач, стоящих перед образовательными организациями. Авторы предлагают пути совершенствования системы управления образовательной организацией в условиях всестороннего развития маркетинга образовательных программ.

Ключевые слова: образование, образовательная программа, маркетинг, управление, совершенствование.

The article discusses the mechanism for managing the marketing of educational programs, considering the modern tasks facing educational organizations. The authors propose ways to improve the management system of an educational organization in the context of the comprehensive development of marketing of educational programs.

Keywords: education, educational program, marketing, management, improvement.

Современное школьное образование в своем развитии постоянно ориентируется на всестороннее развитие отношений, возникающих из потребности именно тех реализуемых образовательных программ, которые необходимы обучающимся, участвующим в образовательном процессе. Школа – это место, где формируются общественные навыки, направленные на развитие различных способностей обучающихся находить свое место среди сверстников, умения беспроblemного сосуществования во взаимосвязи со своими и общественными интересами. Развитие всех этих элементов основано на своевременном получении необходимых образовательных программ, реализуемых на основе Федерального закона № 273 «Об образовании в РФ» [1].

Во многом умения современного педагога формирует личность, которая будет в полной мере соответствовать требованиям общества, государства, семьи и представлять собой гармоничного человека. Значению школьного образования отводится значительное место в системе общественных ценностей, поэтому школа является тем инструментом, который формирует развитие общества, как в настоящее время, так и в далекой перспективе.

Современная ситуация в сфере маркетинга образовательных программ предполагает стратегическое мышление и комплексный подход к образовательной деятельности. Организаторы дела должны обладать познанием не только в собственно-экономической сфере, но также и в сфере менеджмента, психологии управления персоналом, научно-практических инноваций и права.

Возможности практической реализации данных задач в образовательной организации напрямую связаны с внедрением или использованием уже принятого в организации механизма управления маркетингом. Для эффективной реализации на практике этих задач в системе управления образовательной организацией должны присутствовать такие составляющие, как:

1) профессиональные управленческие кадры, имеющие навыки управления образовательными программами,

2) эффективные инструменты, методики и методы, позволяющие рационально использовать преимущества маркетинга для реализации образовательных программ.

Своевременное воздействие на систему управления маркетингом обеспечивается успешным выполнением рекомендованных методов поддержания маркетинговой стратегии образовательной организации в целом, использования самого передового опыта управления образованием. Основу такой целостной системы должны составлять сформированные в организации отношения внутренней и внешней среды развития организации [2, с. 77].

Наиболее продвинутые в научно-практическом плане авторы исследований маркетинговых возможностей в образовании склоняются к мнению о том, что лишь в комплексе маркетинг может рассматриваться как эффективный инструмент для продвижения образовательных программ, либо может выступать следствием того, как образовательное учреждение формирует спрос на свои программы.

Во многом считается, что управление маркетингом в образовательной среде – это не только деятельность по продвижению, реализации конкретных образовательных программ и созданию благоприятного экономического состояния учреждения, но и инструмент использования образования как средства маркетинга для того, чтобы привлечь большее количество обучающихся в пределах возможностей организации. Однако в настоящее время существует огромное количество образовательных организаций, ориентированных на различные направления подготовки, профили деятельности и так далее, поэтому эта точка зрения имеет возможность существовать. Отталкиваясь от этого, можно с достаточной уверенностью сформулировать, что маркетинг образовательных программ представляет собой научно-обоснованную деятельность, направленную на обеспечение потребностей различных категорий, обучающихся образовательными программами, включающих в себя самые современные информационно-интерактивные методы и приемы обучения и переподготовки.

Современная образовательная среда и окружающие его условия способствуют постоянному возникновению в процессе образовательной деятельности множества разносторонних управленческих задач [3, с. 70]. Большая часть этих задачи носят длительный временной характер и не могут быть решены в течение одного учебного года. Для эффективного решения подобных проблем необходимо руководству образовательной организации обладать аналитическими способностями, чтобы иметь возможность творчески реализовать имеющиеся достижения в области маркетинга образовательных программ, используя для этого все возможное развитие партнерского взаимодействия с родителями школьников или их законными представителями, а также с педагогическим сообществом. Для этого необходимо обосновать необходимость реализации образовательных программ не только для всего педагогического коллектива организации, но и родителей, общественных и государственных объединений, то есть тех, кто всесторонне заинтересован в качестве получаемого образования. Поэтому в непростых современных условиях развития системы образования вопрос вовлеченности родителей, педагогов и руководителей школы в систему управления маркетингом образовательных программ имеет важное и принципиальное значение.

В процессе формирования научно-практического опыта изучения управления маркетингом в образовательных организациях исследователями обобщены положения, которые между собой взаимосвязаны [4, с. 72]:

1) Использование системы маркетинга позволяет развивать реализацию образовательных программ. Практическая реализация таких услуг наиболее эффективна в современных условиях за счет объединения различных видов деятельности в одну целостную систему управления маркетингом, что оптимизирует использование имеющихся в организации различных ресурсов.

2) Маркетинговая деятельность организации ориентирована на обеспечение стратегии развития организации с учетом планов и перспективы развития. Такая система носит управленческий характер, имеет четко сформулированные цели и задачи. Система направлена на достижение эффективности и качества образования наименее затратным путем [5, с. 263].

3) Маркетинговая деятельность в сфере образования должна пронизывать все стороны деятельности организации от момента возникновения потребности в образовательной программе до ее замены при исчерпании востребованности. Все внимание системы управления должно быть направлено на внедрение новых образовательных программ и их продвижение с учетом грамотно определяемой величины потенциального спроса и предложения.

4) Не существует универсальных принципов и уникальных форм реализации принципов маркетинга для различных образовательных организаций. Каждая организация обобщает собственный опыт формирования системы управления маркетингом образовательных программ. Важным в этом случае является выбор предпочтений обучающихся, интересы общества и государства.

5) Управление маркетингом образовательной организации осуществляется только со значительной подготовительной работой. Для российских организаций образования такой переход возможен только после научно-обоснованного изучения процесса маркетинга.

Законодательная база, регламентирующая образование реализуется на развитой научно-законодательной и практической базе, в том числе:

- ФЗ № 273 «Об образовании» в РФ;

- различные локальные акты самих учебных заведений, в которых характеризуются основания, возможности для реализации различных видов образовательных программ.

Основу реализации образовательных программ в настоящее время составляет необходимость получения базового образования, совершенствования своих компетенций в определенной области деятельности, получение новых навыков трудовой деятельности и пополнение знаний в интересующих областях. Образовательные программы в большинстве своем реализуются в форме краткосрочных курсов практической направленности. Значительное время отводится обучающимся на следующие элементы обучения:

- отработку реальных образовательных ситуаций;
- обобщение компетенций, необходимых для дальнейшего обучения;
- тенденций в развитии образования;
- составление собственного проекта образования;
- развитие личностных интересов обучающегося.

Маркетинг в сфере образования имеет свою особую специфику. Его объектами выступают не традиционные товары, имеющие материальную форму, а образовательные программы. Тем не менее, маркетинг в образовании – это, прежде всего, реализация образовательных программ, имеющих характерные особенности [6, с. 16]:

1) Значительная трудность оценки образовательной программы из-за растянутости получения во времени.

2) Неотделимость полученных результатов образовательных программ от конкретной образовательной организации и конкретного педагога.

3) Непостоянство качества управления маркетингом образовательных программ в связи с частыми изменениями в образовательных стандартах и учебных планах.

4) Несохранимость образовательной программы в системе развития информационных и дистанционных способов обучения.

Решение задачи эффективного управления маркетингом образовательных программ, прежде всего, сводится к совершенствованию навыков руководителей, определяющих взаимодействие отношений к изысканию наилучших способов побуждения взаимосвязанной образовательной деятельности. Для системы управления образовательной организацией важно, чтобы степень этого взаимодействия сохранялась весь период нахождения учащегося в стенах школы, чтобы это был обоюдный процесс. Даже самая эффективная система маркетинга образовательных программ в системе школьного управления нуждается в постоянном развитии перечня через взаимодействия и приобретении новых объективных и актуальных умений работы со школьниками и их родителями или законными представителями.

К нашему сожалению, в настоящее время проходят различные турбулентные процессы, связанные с управлением образованием и образовательными программами. В результате этих процессов многие российские семьи считают необходимым наиболее важное внимание уделять вопросам качества образования, отодвигая на второй план проблемы, возникающие в процессе школьного обучения. Тем самым перекладывая на плечи современной школы не только основные вопросы обучения учащихся, но и вопросы получения дополнительных образовательных программ для дальнейшего обучения или трудовой деятельности вне стен образовательной организации.

Таким образом, процесс управления, получения необходимого комплекса маркетинговых образовательных программ для школьников оказался во взаимосвязи с изменяющимися условиями социокультурных, общественных, материальных и прочих факторов. Эти социально-общественные изменения значительно повлияли на решение вопросов управления образовательной деятельностью и привели к появлению новых возможностей, способствующих количественному и качественному обновлению видов маркетинговых образовательных программ в организации с точки зрения обеспечения качества образования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон Российской Федерации от 29 декабря 2012 г. N 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации». URL: <http://www.rg.ru/2012/12/30/obrazovanie-dok.html>.
2. *Имяреков С. М.* Мордовия: модернизация 2000-х гг. / С. М. Имяреков; СКИ РУК; Лит.фонд России. Саранск : Красс. Окт., 2014. 256 с.
3. *Имяреков С. М.* История управленческой мысли / С. М. Имяреков; Саран. кооп. ин-т (фил) РУК. Саранск : Руз. печатник, 2017. 200 с.
4. *Куркина Н. Р.* Управление маркетинговой стратегией в сфере дополнительного образования / Н. Р. Куркина, О. Н. Шеина // Экономика в теории и практике: инновации и достижения : сборник статей по материалам Международной научно-практической конференции «56-е Евсевьевские чтения». Мордов. гос. пед. ин-т. Саранск, 2020. С. 72–80.
5. *Имяреков С. М.* Стратегия Владимира Путина: модернизация Российского государства и экономики / С. М. Имяреков. Москва : Академический проект, 2017. 500 с.
6. *Захарова И. В.*, Маркетинг образовательных организаций : учеб. пособ. / И. В. Захарова. Москва : КноРус, 2021. 244 с. URL: <https://book.ru/book/936088>

УДК 37.026

РЕЗИЛЬЕНТНОСТЬ В СИСТЕМЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Куркина Надиря Рафиковна, доктор экономических наук, профессор Мотин Андрей Витальевич, магистрант

Усова Кристина Владиславовна, магистрант

ФГБОУ ВО «Мордовский государственный педагогический университет имени М. Е. Евсевьева»

E-mail: nadezhda.kurkina18@mail.ru

RESISTANCE IN THE EDUCATIONAL ORGANIZATION SYSTEM

Kurkina Nadira Rafikovna, Doctor of Economics, Professor

Motin Andrey Vitalievich, Master's student

Usova Kristina Vladislavovna, Master's student

FSBEI HE "Mordovian State Pedagogical University named after M. E. Evseviev"

В статье проведено теоретическое исследование понятия резильентности образовательной организации, рассмотрена ее концепция. Авторы так же предлагают пути решения актуальных проблем управления образовательной организацией за счет использования факторов резильентности.

Ключевые слова: лидерство, образование, образовательный процесс, резильентность, качество, управление.

The article conducted a theoretical study of the concept of resiliency of an educational organization, its concept is considered. The authors also propose ways to solve the urgent problems of managing an educational organization through the use of resistance factors.

Keywords: leadership, education, educational process, resilience, quality, management.

Образование, как консервативная часть развития общества не всегда воспринимает новшества, которые довольно успешно применяются в других сферах общества. Тем не менее, современное образование связано со многими инновациями, которые в значительной степени определяют перспективы его развития. Многие направления развития системы качественного образования зависят от управленческих подходов к развитию образовательной организации руководителей, то есть от директоров школ. В такой системе управления на передний план выступают определенные качества, характеризующие руководителя не только как управленца, но и как личность со своими преимуществами и недостатками. Вследствие изучения факторов развития управленческой деятельности в системе образования большое значение отводится вопросам изучения личностных свойств руководителей через способность сохранять стабильность поведения при принятии управленческих решений [1, с. 147].

Многие авторы, изучающие вопросы стабильности поведения, отмечают способности руководителей приспосабливаться к быстро изменяющимся условиям социальной, экономической и общественной среды, в которых развивается современное образование [2, с. 85]. В то же время значительная часть исследователей развития менеджмента образования оценивают в первую очередь возможности противостояния кризисным явлениям, наиболее характерным для системы образования. Возможность управлять кризисными явлениями в своей управленческой деятельности, быть эмоционально устойчивым и адаптивным для достижения не только собственного успеха, но и своего коллектива реализуется во многом через такое понятие, как резильентность [3, с. 430].

Термин «resilience» в литературе зарубежных исследователей (Дж. Ричардсон и др.) характеризуется как способность индивида к преодолению неблагоприятных жизненных обстоятельств за счет использования имеющихся как собственных, так и внешних ресурсов, возможность существовать и развиваться в определенной области трудовой деятельности [4, с. 16].

Феномен влияния резильентности на систему педагогической деятельности в современной рос-

сийской практике изучен лишь незначительным числом психологов. Главным недостатком таких изысканий является слабо реализованный практический подход для решения дальнейших направлений изучения этого важного феномена.

Многие современные российские авторы определяют резильентность как навыки по преодолению сложных кризисных явлений, жизненных переживаний и способность восстановления своего жизненного кредо. Главной особенностью резильентно ориентированной личности является адаптация в любых сложных ситуациях, возникающих в процессе управленческой деятельности и личного развития.

А.А. Муравьева, О.Н. Олейникова считают, что резильентность отражает способность становиться сильнее через обязательное преодоление неблагоприятных обстоятельств и вызовов. Это умение управлять эмоциями, владеть коммуникативными навыками [4, с. 18].

На наш взгляд резильентность характеризует способность человека сохранять стрессоустойчивость к воздействию различных внешних и внутренних факторов на основе формирования адекватной оценки действительности и умения принимать решения, способствующие гармоничному развитию личности.

Теоретики, изучающие резильентность отмечают, что резильентность не обладает в человеке как фиксированная во времени черта с постоянным качеством. В зависимости от той или иной стрессовой ситуации индивид способен демонстрировать различные уровни устойчивости, что очень негативно влияет на процесс принятия управленческих решений и эмоциональное состояние.

В то же время резильентность как личностный феномен способствует использованию всех имеющихся ресурсов, характеризующих личностные характеристики устойчивости для преодоления кризисных ситуаций. Это способствует определению направлений стратегии собственного развития и способствует выходу из самоизоляции личности. Особенно это важно в процессе принятия управленческих решений [5, с. 121].

Считается, что руководители, обладающие высокой степенью резильентности быстрее, справляются с трудностями, так как обладают большей удовлетворенностью собственной работой и своими управленческими навыками. Личности с высокой психолого-управленческой устойчивостью используют в практике управления все сильные стороны своей личности для преодоления возникающих проблем, что благотворно сказывается на практической деятельности всего педагогического коллектива.

Принято считать, что резильентность может характеризоваться следующими видами:

- 1) Психологическая, проявляемая в способности подстраиваться под любые возникающие изменения и жизненные неопределенности.
- 2) Эмоциональная регуляция (управление уровнем выраженности различных эмоций, возникающих в процессе развития стрессовой ситуации).
- 3) Физическая (через быструю восстанавливаемость после различного вида нагрузок).
- 4) Социальная (способность совместного или общественного преодоления последствий трудных жизненных ситуаций, социальных рисков или бедствий).

Практические психологи оценивают резильентность не как черту отдельной конкретной личности, а как процесс приобретения практического опыта управления собственным состоянием, как элементом преодоления возможных будущих стрессовых ситуаций для сохранения собственного здоровья.

Практическое изучение резильентности в системе развития педагогической деятельности направлено на создание определенных условий, которые будут способствовать выработке конкретных навыков преодоления кризисных ситуаций, возникающих за очень короткий период времени (например, в период пандемии, развития вооруженных конфликтов и т. д.).

Фактор резильентности в системе образования играет значительную роль, так как способствует постоянному развитию лидерских качеств руководителя. Резильентность руководителя, показывающее пример педагогического лидерства является важной основой обеспечения в образовательной организации соответствующего современным требованиям уровня и качества образования. Высокий уровень резильентности всей педагогической команды является важным фактором высоких образовательных результатов. Достижение высоких результатов напрямую зависит из лидерской позиции руководителя организации, навыков профессионального сотрудничества в процессе образовательной деятельности всего педагогического коллектива. Такое взаимодействие способствует раскрытию индивидуальных качеств каждого педагога, развитию обратной связи с коллегами и обучающимися [6].

Таким образом, важной основой применения педагогической резильентности является обеспечение высоких результатов каждым учащимся, а также развитие творческого потенциала каждого педагога.

В российской образовательной практике наиболее резильентными являются образовательные ор-

ганизации, существующие в виде лицеев и гимназий. Это связано с более высоким профессионализмом коллективов по сравнению с обычными школами. По данным различных мониторинговых исследований, так называемые «элитные» школы значительно чаще демонстрируют высокие достижения в образовательной деятельности (можно отметить пример Саранского лицея для одаренных детей).

Для оценки влияния резильентности на достижения образовательной организации следует учитывать следующие факторы:

- проблемы различного характера, которые организация не может решить самостоятельно;
- квалификация педагогического коллектива в области психологической помощи;
- аналитические данные для обобщения результатов.

Основными элементами для оценки показателей педагогической резильентности являются:

- личностный, зависящий от каждого конкретного педагога и проявляющийся через активность и саморефлексию;
- практический, зависящий от профессионального мастерства;
- когнитивный, ориентированный на передачу и обогащение педагогического мастерства, так как только опытный педагог способен помочь эффективно выйти из кризисных ситуаций.

Резильентность как важная концепция в системе образования ориентирует на:

- обеспечение стойкости личности в вопросах защиты собственной целостности;
- эффективное сопротивление трудностям, постоянно возникающим в процессе педагогической деятельности;
- развитие навыков по формированию жизненных и профессиональных ориентиров и их планирование.

Следует согласиться со многими практиками работниками системы образования, что резильентность можно представить как значимая компетенция, приобретаемая в процессе повышения педагогического мастерства. В состав этой компетенции входят:

- умение не аккумулировать негативные факторы;
- владение собственными эмоциями;
- вовлеченность в постоянное взаимодействие с окружающими;
- способность решать возникающие проблемы с минимальными эмоциональными потерями.

Умелое использование резильентности в образовательной деятельности способствует улучшению образовательного результата как отдельного обучающегося, педагога, так и организации в целом. Этот результат может быть сформирован совокупным опытом и выражен в умениях, личностных качествах и, в итоге, в качестве образования [7, с. 102].

Считаем, что педагогическая резильентность ориентирует образовательную организацию на всесторонний контроль результатов, характеризующих качество образования. Это позволит:

- изменить условия обеспечения обратной связи между всеми заинтересованными участниками образовательного процесса;
- повысить значимость самоконтроля со стороны обучающихся;
- реализовать полный охват процесса работы как педагогов, так и учеников.

Всестороннее развитие резильентности способствует в итоге развитию многогранной личности, стойкой в различных жизненных ситуациях и способной культивировать приобретенные навыки управления своими эмоциями и стрессами, чтобы с честью противостоять любым жизненным испытаниям. Таким образом, управление резильентностью необходимо культивировать во всех образовательных организациях. Это будет способствовать всестороннему развитию лидерских качеств руководителя. Только эффективный менеджер способен обеспечить современной образовательной организации высокий уровень качества образования.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Имяреков С. М.* Стратегия Владимира Путина: модернизация Российского государства и экономики / С. М. Имяреков. Москва : Академический проект, 2017. 500 с.
2. *Куркина Н. Р.* Экономика образования: учебное пособие для вузов / Н. Р. Куркина, О. В. Сульдина. 2-е изд., перераб. и доп. Москва : Юрайт, 2024. 155 с. URL: <https://urait.ru/bcode/557099>
3. Менеджмент в образовании : учебник и практикум для вузов / под редакцией С. Ю. Трапицына. 2-е изд., перераб. и доп. Москва : Юрайт, 2025. 478 с. URL: <https://urait.ru/bcode/560757>
4. *Муравьева А. А.*, Недооценённая компетенция или педагогические аспекты формирования резильентности / А. А. Муравьева, О. Н. Олейникова // Казанский педагогический журнал. 2017. № 2 (121). С. 16–21.
5. *Имяреков С. М.* История управленческой мысли / С. М. Имяреков; Саран. кооп. ин-т (фил) РУК. Саранск : Руз. печатник, 2017. 200 с.
6. *Куркина Н. Р.* Педагогическое лидерство и менеджмент в системе российского и зарубежного образования как фактор

УДК 338.24.021.8

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ В ЦЕЛЯХ УЛУЧШЕНИЯ ЕГО ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ

Курышева Елена Владимировна, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: st803881@ruc.su

MANAGEMENT OF FINANCIAL RESOURCES OF AN ENTERPRISE TO IMPROVE ITS FINANCIAL CONDITION

Kuryshcheva Elena Vladimirovna, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

В современной экономике эффективность работы предприятия в значительной степени зависит от оптимальности управления его финансовыми ресурсами. Управление финансовыми ресурсами играет важную роль в повышении конкурентоспособности, обеспечении эффективного привлечения и использования финансовых ресурсов, координации их потоков, что в конечном счете обеспечивает рост рыночной стоимости предприятия и благосостояния его собственников.

Ключевые слова: заемный капитал, собственный капитал, управление, финансовые ресурсы, финансовое состояние.

In the modern economy, the efficiency of an enterprise largely depends on the optimal management of its financial resources. Financial resource management plays an important role in increasing competitiveness, ensuring the effective attraction and use of financial resources, coordinating their flows, which ultimately ensures the growth of the market value of the enterprise and the well-being of its owners.

Keywords: borrowed capital, equity, management, financial resources, financial condition.

Управление финансовыми ресурсами предприятия – это совокупность операций, рычагов, приемов воздействия на разнообразные виды финансов для достижения определенного результата [1, с. 686]. Процесс управления финансовыми ресурсами в ООО «СтройАльянс» подразумевает анализ и оценку источников финансирования оборотных средств и внеоборотных активов. Финансовые ресурсы предприятия, или источники финансирования активов представляют собой ресурсы, используемые ООО «СтройАльянс» для ведения производственно-сбытовой и финансово-хозяйственной деятельности для реализации основной цели – обеспечения прибыли. Финансовые ресурсы предприятия делятся на две группы: собственный капитал и заемный капитал. Одним из основных источников финансирования имущества является собственный капитал (табл. 1) [2, с. 140].

Таблица 1 – Динамика и состав источников финансирования имущества
ООО «СтройАльянс» за 2022–2024 гг., тыс. руб.

Показатели	2022 г	2023 г	2024 г	Отклонение, (+/-)		Темп роста, %	
				2023 г от 2022 г	2024 г от 2023 г	2023 г к 2022 г	2024 г к 2023 г
1. Собственный капитал, в том числе:	1216	1661	2157	445	496	136,6	129,9
– уставный капитал	10	10	10	–	–	–	–
– нераспределенная прибыль	1206	1651	2147	445	496	136,9	130,0
2. Заемный капитал, в том числе:	3436	4032	4562	596	530	117,3	113,1
2.1 Долгосрочные обязательства	–	–	–	–	–	–	–
2.2 Краткосрочные обязательства, из них:	3436	4032	4562	596	412	117,3	113,1
– заемные средства	935	940	970	5	30	100,5	103,2
– кредиторская задолженность	2501	3092	3592	591	500	123,6	116,2
Совокупный капитал	4652	5693	6719	1041	1029	122,4	118,0

Как показывают данные таблицы 1, за 2022–2024 гг. стоимость источников финансирования имущества ООО «СтройАльянс» возросла на 2067 тыс. руб., в том числе в 2023 г. по сравнению с 2022 г. прирост составил 22,4 %, а в 2024 г. по отношению к 2023 г. прирост был ниже – 18,0 %. Финансовые ресурсы организации делятся на две группы [3, с. 499]:

– Собственные финансовые ресурсы (собственный капитал) составил в 2024 г. 2157 тыс. руб., или на 77,4 % больше, чем в 2022 г. При этом величина уставного капитала не изменилась и составила соответственно 10 тыс. руб. Положительным моментом является повышение суммы нераспределенной прибыли за три анализируемых года на 941 тыс. руб., или на 78,0 %.

– Внешние финансовые ресурсы (заемный капитал) за исследуемый период увеличился с 3436 тыс. руб. до 4562 тыс. руб., или 1126 тыс. руб. (32,8 %). Заемные средства ООО «СтройАльянс» представлены только краткосрочными обязательствами, сумма которых в 2024 г. составила 4562 тыс. руб. В свою очередь, краткосрочные обязательства включают в себя заемные средства и кредиторскую задолженность. Доминирующую позицию занимает кредиторская задолженность, сумма которой увеличилась с 2501 тыс. руб. в 2022 г. до 3592 тыс. руб. в 2024 г., с приростом 43,6 %. Краткосрочные заемные средства в 2024 г. составили 970 тыс. руб., что выше 2022 г. на 3,7 %.

Показатели движения собственного капитала, приведенные в таблице 2, свидетельствуют, что в 2022 г. коэффициент поступления капитала составил 0,291, чему способствовало увеличение нераспределенной прибыли на 415 тыс. руб., в 2023 и в 2024 гг. коэффициент составлял 0,25 и 0,214, соответственно, то есть темпы обновления собственного капитала постепенно снижаются.

Таблица 2 – Движение и оборачиваемость собственного капитала
ООО «СтройАльянс» за 2022–2024 гг.

Показатели	Формула расчета	2022 г	2023 г	2024 г
1. Коэффициент поступления	Поступило/ Остаток на конец года	0,291	0,25	0,214
2. Коэффициент выбытия	Выбыло / Остаток на начало года	–	–	–
3. Коэффициент поступления нераспределенной прибыли	Поступило/ Остаток на конец года	0,293	0,251	0,215
4. Период оборота собственного капитала, дни	Собственный капитал/Выручка от продаж * 360	67,5	79,7	87,7
6. Рентабельность собственного капитала, %	Чистая прибыль / Собственный капитал * 100	33,3	28,5	24,0

Для ООО «СтройАльянс» можно отметить как положительные, так и отрицательные тенденции. В качестве благоприятных моментов можно отметить нулевое значение коэффициента выбытия, но в то же время коэффициент поступления в 2024 г. снизился по сравнению с 2022 г., период оборота, наоборот, увеличился на 20,2 %, рентабельность собственного капитала в 2024 г. составил 24,0 %, что 9,3 процентных пункта меньше, чем в 2022 г.

Для оценки эффективности использования заемного капитала применяется показатель – эффект финансового рычага (ЭФР) (табл. 3).

Таблица 3 – Эффект финансового рычага ООО «СтройАльянс» в 2022–2024 гг.

Показатели	2022 г	2023 г	2024 г	Отклонение, (+/-)		Темп роста, %	
				2023 г от 2022 г	2024 г от 2023 г	2023 г к 2022 г	2024 г к 2023 г
1. Проценты за пользование заемными средствами, тыс. руб.	55	57	61	2	4	103,6	107,0
2. Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	629	718	772	89	54	114,1	107,5
3. Платежи из прибыли, тыс. руб.	224	244	254	20	10	108,9	104,1
4. Уровень налогообложения (п.3/п.2), % (Кн)	35,6	34,0	32,9	-1,6	-1,1	–	–
5. Чистая прибыль, тыс. руб.	405	474	518	69	44	117,0	109,3
6. Среднегодовая стоимость капитала, тыс. руб.	4652	5693	6719	1041	1026	122,4	118,0
7. Собственный капитал, тыс. руб.	1216	1661	2157	445	496	136,6	123,8
8. Заемный капитал, тыс. руб.	3436	4032	4562	596	530	117,3	113,1
9. Плечо финансового рычага (п.8/п.7)	2,826	2,427	2,115	-0,399	-0,312	85,9	87,1
10. Рентабельность капитала (ВЕР),(п.2/п.6 *100), %	8,7	8,3	7,7	-0,4	-0,6	–	–
11. Цена заемных ресурсов (п.1/п.8 *100), % (Цзк)	1,6	1,4	1,3	-0,2	-0,1	–	–
12. Эффект финансового рычага, %	12,92	11,05	9,08	-1,87	-1,97	85,5	82,2
13. Период оборота заемного капитала, дни	190,7	193,6	185,5	2,9	-8,1	101,5	95,8

Данные таблицы 3 показывают, что заемный капитал в течение исследуемого периода используется эффективно, что подтверждается отрицательным значением эффекта финансового рычага и замедлением периода оборота заемного капитала на 2,9 дня за период 2022–2023 гг.

И в заключение, для более полной оценки оптимальности структуры и состава источников финансирования имущества ООО «СтройАльянс» следует рассчитать показатели структуры капитала, то есть оценить финансовую устойчивость организации (табл. 4) [4, с. 215].

Анализ данных таблицы 4 позволяет сделать следующие выводы. В 2022–2024 гг. коэффициент автономии не соответствовал нормативу, в 2024 г. он составил 0,321, что ниже норматива, но выше

2022 г. на 23,0 %, то есть и степень риска вложений инвесторов понижается. Согласно значению коэффициента капитализации и по данным анализа большая часть имущества ООО «СтройАльянс» в настоящее время формируется за счет заемных средств, в то же время наблюдается небольшая положительная тенденция – снижение коэффициента за три исследуемых года на 25,2 %. Коэффициент инвестирования указывает, в какой степени иммобилизованные активы профинансированы за счет долгосрочных источников средств, его значение в 2024 г. по сравнению с 2022 г. возросло на 0,914 пункта, но не соответствует нормативу [5].

Таблица 4 – Относительные показатели структуры капитала ООО «СтройАльянс» за 2022–2024 гг.

Показатель	Оптимальное значение	2022 г	2023 г	2024 г	Отклонение, (+/-)	
					2023 г от 2022 г	2024 г от 2023 г
1. Коэффициент автономии	0,5–0,6	0,261	0,292	0,321	0,031	0,029
2. Коэффициент капитализации	≤0,7	2,826	2,427	2,115	-0,399	-0,312
3. Коэффициент инвестирования	≥1,0	0,563	0,622	0,757	0,059	0,135
4. Коэффициент финансовой устойчивости	≥0,6	0,261	0,292	0,321	0,031	0,029
5. Коэффициент покрытия долгов	≥0,7	0,354	0,412	0,473	0,058	0,061

Коэффициент финансовой устойчивости показывает, какая часть активов баланса сформирована за счет устойчивых пассивов. На ООО «СтройАльянс» в 2024 г. он составил 0,321 (или 32,1 %). Значение коэффициента покрытия долгов показывает, что за счет собственных финансовых ресурсов в 2024 г. ООО «СтройАльянс» способно оплатить менее половины от общей суммы долговых обязательств (47,3 %). В исследуемом периоде значение коэффициента возросло на 0,119 пункта, или на 33,6 %.

Обобщив вышеизложенный материал, можно отметить, что стоимость источников финансирования имущества ООО «СтройАльянс» увеличилась на 2067 тыс. руб., в том числе на 22,4 % за период 2022–2023 гг. и на 18,0 % за период 2023–2024 гг. Эффективность использования как собственного, так и заемного капитала в исследуемом периоде ухудшилась, что подтверждается несоответствием коэффициента автономии нормативному значению, отрицательным значением эффекта финансового рычага, снижением уровня рентабельности собственного капитала с 33,3 % в 2022 г. до 24,0 % в 2024 г.

ЛИТЕРАТУРА

1. Солдаткина С. М., Копылова Е. В. Стратегический анализ внешней и внутренней среды как инструмент обеспечения экономической безопасности организации // Кооперация и устойчивое развитие: сборник трудов III Международной научно-практической конференции. (Москва, 14 декабря 2022 г.). Москва : Российский университет кооперации. 2023. С. 683–695.
2. Солдаткина С. М. Особенности разработки и реализации плана маркетинга на предприятии торговли // Роль и значение науки в вузе и ее влияние на образовательный процесс: материалы Междунар. заочной науч.-практ. конф. (Саранск, 30 октября 2015 г.) / отв. ред. Б. Ф. Кевбрин. Саранск : ЮрЭксПрактик, 2015. С. 139–144.
3. Солдаткина С. М., Шлукина Д. С. Управление личными финансами и обеспечение финансовой стабильности // Кооперация науки и общества как инструмент модернизации инновационного развития: Материалы Международной научно-практической конференции. В 2-х частях. Редколлегия: Р. Р. Хайров (отв. ред.) [и др.]. Саранск, 2024. С. 497–501.
4. Солдаткина С. М. Особенности формирования и реализации стратегии конкурентной борьбы промышленного предприятия на внутреннем и внешнем рынке // Инновационные технологии в кооперативном образовательном процессе: материалы международной заочной научно-практической конференции, посвященной 40-летию Саранского кооперативного института (филиала) Российского университета кооперации. (Саранск, 19 октября 2016 г.). Саранск. 2016. С. 214–218.
5. Солдаткина С. М. Методы оценки эффективности маркетинговой деятельности на предприятии // Инновационные процессы в развитии современного общества: материалы Международной заочной научно-практической конференции. 2013. С. 168–171.

УДК 336.67

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Левкин Владислав Владиславович, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: st808121@ruc.su

FACTORS INFLUENCING THE FORMATION OF FINANCIAL STABILITY OF AN ENTERPRISE

Levkin Vladislav Vladislavovich, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

В статье подчеркивается важность изучения факторов, влияющих на формирование финансовой устойчивости предприятия. Обобщены взгляды отечественных и зарубежных ученых в данной области и представлено авторское определение данного понятия. Представлены факторы внутренней и внешней среды могут оказывать как положительное, так и отрицательное влияние.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, факторы, финансовые ресурсы, финансовый механизм, подходы, управление, финансы, финансовые результаты, финансовое планирование, принципы, функции, прибыль, рентабельность.

The article highlights the importance of studying the factors influencing the formation of the financial stability of the enterprise. The views of domestic and foreign scientists in this field are summarized and the author's definition of this concept is presented. The factors of the internal and external environment can have both positive and negative effects.

Keywords: financial stability, factors, financial resources, financial mechanism, approaches, management, finance, financial results, financial planning, principles, functions, profit, profitability.

Перед отечественными организациями в настоящее время довольно остро стоит проблема обеспечения их финансовой устойчивости, что связано с разнообразными факторами, включая использование преимущественно внешних источников финансирования деятельности, большого удельного веса просроченной дебиторской и кредиторской задолженности, финансовыми рисками для российских организаций после введения ряда санкций в отношении российской экономики и отдельных организаций. В сложившихся условиях для отечественных субъектов предпринимательства необходимо осуществить трансформацию финансового механизма управления для усиления обеспечения финансовой устойчивости.

Ключевая задача обеспечения финансовой устойчивости предприятия заключается в создании условий, при которых предприятие всегда сможет выполнять как свои обязательства перед потребителями, так и перед собственными работниками. Одним из инструментов в обеспечении финансовой устойчивости выступает как раз создание резервов на случай возникновения непредвиденных производственных или коммерческих расходов, которые способны оказать негативное влияние на уровень финансовой устойчивости предприятия.

В настоящее время финансовая устойчивость организации обладает множеством факторов, в виде:

- состояния организации на целевом рынке;
- изготовление и выпуск товаров, пользующихся большим спросом;
- её возможности в деловой конкуренции;
- уровень влияния внешних инвесторов;
- существование платежных дебиторов;
- рациональность хозяйственных или финансовых сделок.

При этом, факторы, определяющие финансовую устойчивость организации, следует классифицировать как [1, с. 350]:

- 1) Связанные с местом возникновения:
 - внешние;
 - внутренние.
- 2) Связанные со значимостью итогов:
 - основные;
 - второстепенные.
- 3) Связанные со структурой предприятия:
 - простые;
 - сложные.
- 4) Связанные с периодом использования:
 - постоянные; временные.

Прежде всего, финансовая устойчивость организации определяется воздействием как внутренних, так и внешних элементов:

1. Отметим внутренние факторы, которые воздействуют на финансовую устойчивость предприятия.

Как правило, бизнес-деятельность оценивается как самим составом, так и структурой производимых товаров и выполняемых услуг. С этой целью следует определить собственные финансовые способности, найти нужную модель технологии производства продукции.

При этом, для обеспечения устойчивости организации следует твердо знать взаимодействие постоянных и переменных расходов в системе издержек, связанных с производством требуемых товаров.

Стоит отметить, что к переменным расходам, а именно, сырьё и материалы, а также оплата труда работников напрямую зависят от величины производимых товаров.

К постоянным расходам следует отнести приобретение производственного оборудования или помещений, управление, платежи по процентам за банковские займы, то есть то, от чего не зависит величина производимых товаров.

Так, рациональную структуру активов и оптимальный выбор политики управления тоже можно отнести к важным составляющим финансовой устойчивости организации. Как правило, она напрямую взаимодействует с видами выпускаемых товаров и технологическим оборудованием. Причём, каким образом используются оборотные средства и какие их качественные параметры целиком будет определяться устойчивость организации и будущая её деятельность.

В случаях снижения ресурсов и ликвидных средств растёт степень оборачиваемости самих оборотных средств, которое может привести к заметному повышению доходов.

При этом, не следует забывать также и о требовании выполнять необходимые правила, поскольку может увеличиться опасность неплатежеспособности организации и простою самого производства вследствие ограниченности резервов. В этой связи процесс управления всеми оборотными средствами организации просто обязан обладать способностями для развития производства.

Как правило, ключевым элементом финансовой устойчивости служит состав и система финансовых средств, оптимальное определение, как стратегии, так и тактики по управлению ресурсами. При этом, к своим финансовым ресурсам, следует отнести чистую прибыль, которая обеспечивает устойчивую позицию организации на целевом рынке. Значительная доля чистой прибыли обычно распределяется для развития организации. Вследствие этого важное внимание уделяется изучению процесса распределения прибыли предприятия:

- с целью финансирования фактической работы, а именно, создание оборотного капитала, усилению платежеспособности и укрепления устойчивости;
- с целью вложения в капитальные расходы или ценные облигации [2, с. 126]

Существенное воздействие на финансовую устойчивость организации могут оказывать те средства, которые объединяются на рынке кредитных средств. При этом, привлекая определённые денежные капиталы, в организации образуются больше финансовых шансов, хотя могут с этим повышаться и финансовые трудности. Следовательно, организации следует обеспечивать себя дополнительными ресурсами с целью снижения рисков потерь.

Кроме этого, на финансовую устойчивость могут воздействовать, либо внутренние, либо и внешние составляющие. Например, к внутренним составляющим, которые воздействуют на финансовую устойчивость следует отнести следующее [3, с. 549]:

- состав производимого товара, его потребность на целевом рынке; величина уставных средств;
- структура расходов, быстрота изменения расходов по отношению к доходам предприятия;
- положение имущества и финансовых средств, в том числе и запасы, структура своих оборотных средств.

Так, с целью лучшего понимания стоит исследовать факторы, которые можно отнести как к внешним, так и внутренним (рис. 1).



Рисунок 1 – Факторы, влияющие на финансовую устойчивость предприятия

2. К внешним факторам, которые будут воздействовать на финансовую устойчивость предприятия следует отнести такие элементы как: финансовые условия деятельности, разработки и технологии, потребность покупателей, экономическую кредитную стратегию органов власти страны, законодательные инициативы по учёту работы организаций, структуры ценностей самих граждан.

Как правило, такие внешние факторы могут оказывать существенное воздействие практически на все, что случается внутри самой организации [4, с. 295].

Стоит сказать, что значительно воздействует на финансовую устойчивость и конкретная точка экономической стадии, в которой рассматривается экономика государства. Так, например, во время экономического кризиса случается замедление динамики сбыта товаров от скорости их выпуска. При этом снижаются сами инвестиции в товарную продукцию, что лишь снижает процедуру реализации.

Уменьшаются, как правило, и доходы от хозяйствующих субъектов, а также большинство объёмов прибыли предприятия, что ведет к уменьшению уровня ликвидности организаций и состояния их платежеспособности на рынке товаров. Кроме этого, во время экономического повышается доля остановок предприятий.

Процесс снижения платежного спроса, является обычным примером кризиса, которое приводит, как к увеличению роста неплатежеспособности, так и к ожесточённому конкурентному соперничеству. При этом обострение конкуренции имеет под собой достаточно важный внешний фактор в виде финансовой устойчивости организации.

К значимым макроэкономическим факторам состояния финансовой стабильности можно отнести налоговую и кредитную стратегию, уровень состояния финансового рынка, а также страхования и внешних взаимосвязей, на которые сильно воздействуют курсы иностранных валют [5, с. 195].

При этом стратегия устойчивости должна осуществляться с целью как экономической, так и финансовой устойчивости каждой организации. Следовательно, важность такой стратегии как особого фактора, воздействующего на финансовую устойчивость очень значима для отечественных организаций. Необходимо добавить, что влияние страны на организации промышленной сферы, а также условия федерального корректирования экономики, а именно, либо запретительное, либо стимулирующее отношение, программы по защите прав покупателей и бизнеса не могут не приниматься во внимание при изучении вопроса финансовой устойчивости организации.

Но, наиболее неблагоприятным фактором влияния внешней среды для нашей страны сегодня служит инфляция, изменяющая финансовое состояние почти большинства организаций.

Необходимо добавить, что на финансовую устойчивость организации могут воздействовать достаточное число факторов, где к внутренним можно отнести такие как:

- отношение к отрасли хозяйствующего субъекта;
- ассортимент выпускаемых товаров или услуг, их потребность;
- величина оплаченных уставных средств,
- размер и структура расходов, их движение по отношению к денежным доходам предприятия;
- положение имущества и финансовых средств, в том числе ресурсы, а также их структуру, в своих оборотных капиталах.

При этом, к внешним стоит отнести:

- устойчивость в целом и этапы экономических периодов,
- степень колебаний платежного спроса населения;
- динамика внешних взаимоотношений на целевом рынке;
- ликвидация или банкротство неплательщиков;
- кредитная, таможенная, налоговая, страховая, контрольная и финансовая стратегия;
- смена курса валют и цен, а также инфляционный рост.

Таким образом, следует отметить, что на формирование финансовой устойчивости предприятия оказывает влияние множества факторов. При этом необходимо изучать данное влияние на процесс финансовой устойчивости, с целью формирования эффективной стратегии развития предприятия. Факторы внутренней и внешней среды могут оказывать как положительное, так и отрицательное влияние. Поэтому проведение диагностики и выявление степени влияния имеет первостепенное значение для современных организаций.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Гиляровская Л. Т.* Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / Л. Т. Гиляровская, Д. В. Лысенко, Д. А. Едновицкий. Москва : Велби, 2022. 360 с.
2. *Купцов М. М.* Финансовый менеджмент : учеб. пособие / М. М. Купцов. 2-е изд. Москва : ФОРУМ: ИНФРА-М. 2022. 256 с.
3. *Келейникова С. В., Пруцкова Е. В.* Роль стратегического анализа в управлении развитием предприятия / Управленческий учет: Научный журнал № 5 ч.2. 2021. С. 548–552
4. *Келейникова С. В.* Особенности разработки и реализации стратегии организации. Проблемы развития социально-экономических систем : материалы Национальной научно-практической конференции, Саранск. 20 ноября. 2019 г., С. 294–297.
5. *Samygin D.* Modern financial management tools in agrarian business / D. Samygin, S. Imyarekov, S. Keleynikova, R. Khayrov, E. Kuznetsova, I. Kondrashkina, I. Volgina, T. Shilkina, A. Markova, N. Kataykina, O. Kukushkin, L. Ponimatkina, et al. North Carolina, USA: Lulu Press, 2020. 192 p.

УДК 664.38

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТЕХНОЛОГИИ ПРИГОТОВЛЕНИЯ БАНКЕТНЫХ БЛЮД ИЗ МЯСА В ИНДУСТРИИ ПИТАНИЯ

Лепкина Валентина Константиновна, кандидат философских наук, преподаватель

Сульдина Татьяна Ивановна, преподаватель

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: v.k.lepkina@ruc.su; tatiana.suldina@mail.ru

IMPROVING THE TECHNOLOGY OF COOKING BANQUET MEAT DISHES IN THE FOOD INDUSTRY

Lepkina Valentina Konstantinovna, PhD (Philosophy), Teacher

Suldina Tatyana Ivanovna, Teacher

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

В статье приведены результаты научно-исследовательской работы по разработке и моделированию рецептур сложных горячих блюд из малоиспользуемых видов мясного сырья. Уточнено, что в технологии приготовления сложных банкетных горячих мясных блюд есть некоторые пробелы, поскольку не всегда применяются креативные подходы в моделировании блюд.

Ключевые слова: мясное сырье, методы приготовления, кулинария, индустрия питания, технология.

The article presents the results of research work on the development and modeling of recipes for complex hot dishes from little-used types of meat raw materials. It is clarified that there are some gaps in the technology of preparing complex banquet hot meat dishes, since creative approaches to modeling dishes are not always used.

Keywords: meat raw materials, cooking methods, cooking, food industry, technology.

Совершенствование технологии приготовления и разработка ассортимента сложных банкетных горячих мясных блюд стали ключевыми составляющими эволюции кулинарного искусства. С годами совершенствовались методы приготовления и разрабатывались новые технологии для создания широкого ассортимента сложных и изысканных мясных блюд. Вместе с тем, в условиях большого количества конкурентов в общественном питании стало сложно привлечь внимание целевой аудитории.

Развитие технологий приготовления пищи позволило работникам индустрии питания создавать блюда, которые не только визуально привлекательны, но и наполнены изысканным ароматом.

Развитие современного кухонного оборудования, такого как высокопроизводительные печи и грили также позволило предприятиям общественного питания создавать ряд сложных мясных блюд.

Шеф-поварам открыты перспективы в проведении экспериментов с новыми сочетаниями специй, трав и соусов, чтобы создавать блюда, которые одновременно и эстетично красивы, и вкусны.

Таким образом, совершенствование технологии приготовления и разработка ассортимента мясных блюд играют важную роль в развитии кулинарного искусства. Вместе с тем в технологии приготовления сложных банкетных горячих мясных блюд есть некоторые пробелы, поскольку не всегда применяются креативные подходы в моделировании блюд. Использование экзотического мяса, на наш взгляд, позволяет на предприятиях общественного питания создавать уникальные и запоминающиеся блюда [1].

В процессе проведения исследовательской работы нами были смоделированы рецептуры двух сложных банкетных блюд из мяса. В качестве аналогов (контрольных образцов) были выбраны традиционные рецептуры с традиционно используемым на предприятиях общественного питания мясным сырьем [2]. В таблице 1 приведены проекты рецептов на блюдо «Бифштекс из мяса фазана с овощным гарниром и арахисовым соусом».

Таблица 1 – Проекты рецептов на блюдо «Бифштекс из мяса фазана с овощным гарниром и арахисовым соусом»

Наименование продуктов	Контроль, г	Масса нетто, г		
		Рецептура № 1	Рецептура № 2	Рецептура № 3
Говядина	114	–	–	–
Шпик	17	–	–	–
Вода	10	322	232	45
Фазан	–	239	432	221
Масло сливочное	–	2	4	2
Пастернак	–	67	108	53
Лук репчатый	–	35	53	25
Укроп	1	1	1	1
Морковь	–	22	31	14
Петрушка	1	1	1	1
Пастернак	1	1	1	1
Перец	1	1	1	1
Мука пшеничная	–	2	3	1
Соль	3	3	3	3
Овсяные отруби	–	2	3	1
<i>Масса полуфабриката</i>	143	363	950	385
Масло растительное	–	28	16	1
<i>Масса жаренного бифштекса</i>	100	254	665	270
Кабачок	–	24	29	12
Болгарский перец	–	8	9	4
Шампиньоны	–	3	3	1
Помидоры черри	–	4	6	2
Цветная капуста	–	23	24	8
Морковь	–	7	10	5
<i>Масса гарнира</i>	150	70	80	30
Чеснок	–	28	27	9
Арахисовая паста	–	211	144	24
Вода	–	102	78	15
<i>Масса соуса</i>	–	50	50	30
Выход	250	370	790	330

В аналоговой рецептуре принято решение частично изменить состав фарша бифштекса: говядину заменить на мясо фазана, шпик изменить на масло сливочное, так же добавить пастернак, лук репчатый, морковь, муку пшеничную и овсяные отруби, соответственно. изменив выход массы полуфабриката и массу выхода всего блюда. Был полностью изменена рецептура гарнира и добавлен в блюдо

соус. По результатам органолептического анализа была выбрана рецептура № 2, поскольку в этом проекте бифштекс получился самым мягким из трёх предоставленных рецептов, сочетание темно-коричневого цвета бифштекса и ярких цветов овощного гарнира создали приятный контраст цветов, соус в данной рецептуре дал самый яркий и сбалансированный вкус и запах, поскольку в его приготовлении соблюдаются наиболее правильные пропорции сырь.

Технологическая схема приготовления разработанного блюда из мяса «Бифштекс из мяса фазана с овощным гарниром и арахисовым соусом» приведена на рисунке 1.

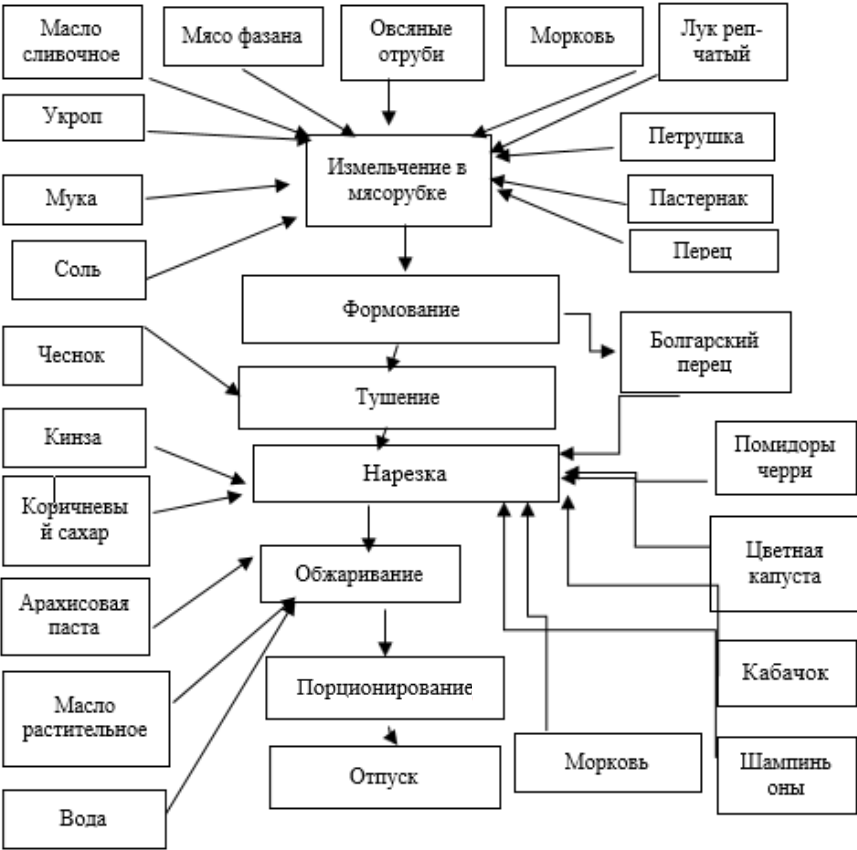


Рисунок 1 – Технологическая схема приготовления разработанного блюда из мяса «Бифштекс из мяса фазана с овощным гарниром и арахисовым соусом»

В таблице 2 приведены проекты рецептов на блюдо из экзотического мясного сырья: «Рулет из мяса антилопы с овощным рагу и красным соусом».

Таблица 2 – Проекты рецептов на блюдо «Рулет из мяса антилопы с овощным рагу и красным соусом»

Наименование продуктов	Контроль, г	Масса нетто, г		
		Рецептура № 1	Рецептура № 2	Рецептура № 3
Говядина	114	—	—	—
Хлеб пшеничный	18	25	42	21
Молоко	23	39	61	29
Маргарин столовый	3	—	—	—
Мясо антилопы	—	110	200	100
Лук репчатый	48	14	15	6
Масло сливочное	—	18	11	1
Масса пассерованного лука	24	7	7	3
Яйца	23	3	4	2
Петрушка	4	4	4	4
Масса фарша	38	15	15	10
Яйца	8	7	10	4
Сухари	6	7	10	4
Масса полуфабриката	161	125	220	110
Масса жаренного рулета	113	85	150	75

Баклажаны	–	110	114	42
Кабачки	–	72	70	24
Болгарский перец	–	19	17	5
Помидоры	–	26	22	6
<i>Масса гарнира</i>	–	225	220	75
Морковь	–	14	18	32
Вода	–	206	162	37
Вино красное	–	28	19	3
Мука пшеничная	–	11	7	1
<i>Масса соуса</i>	–	50	50	50
Выход	242	360	420	200

В рецептуре принято решение заменить говядину на мясо антилопы и маргарин столовый на масло сливочное, соответственно, изменив выход массы полуфабриката и массу выхода всего блюда, полностью изменить состав фарша, добавить к блюду гарнир и соус, соответственно, изменив выход массы фарша, полуфабриката, гарнира, соуса и общую массу выхода блюда.

В ходе органолептического анализа для разрабатываемого блюда «Рулет из мяса антилопы с овощным рагу и красным соусом» рецептура № 2 показала наибольший оптимальный результат, поскольку сочетание красного цвета мяса антилопы и преимущественно желтого цвета овощного гарнира создают контраст цветов, кроме того, выбранный гарнир хорошо дополняет вкус основного блюда, соус придаёт сбалансированность вкуса и запаха.

Технологическая схема по технологии приготовления блюда из мяса «Рулет из мяса антилопы с овощным рагу и красным соусом» приведена на рисунке 2

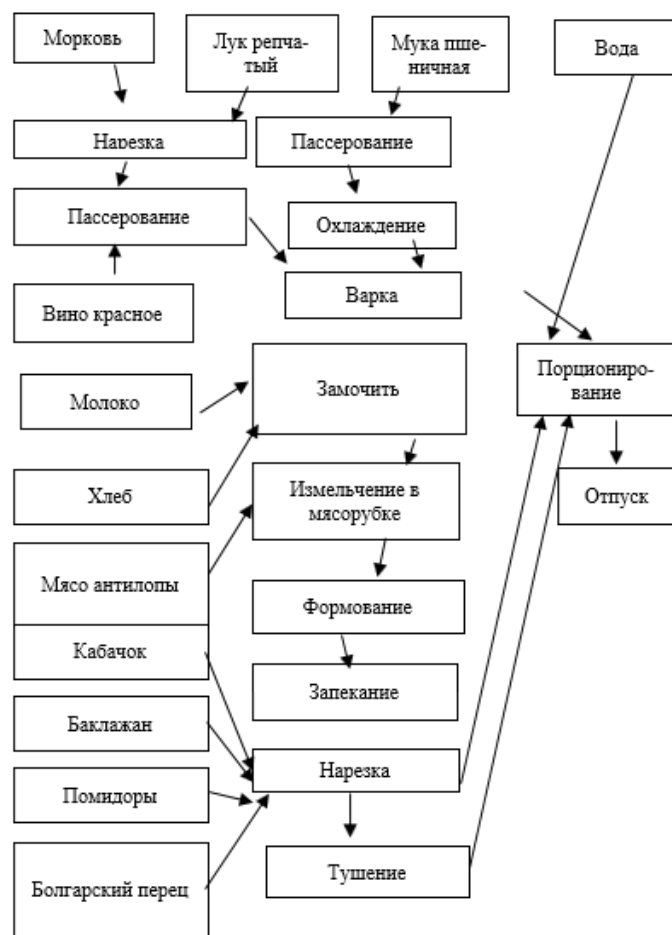


Рисунок 2 – Технологическая схема приготовления разработанного блюда из мяса «Рулет из мяса антилопы с овощным рагу и красным соусом»

Таким образом, с учетом качественных характеристик вводимого нового сырья, была разработана улучшенная технология приготовления банкетных горячих мясных блюд, которая включает в себя оптимизированные этапы приготовления и выбор качественных ингредиентов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Андонова Н. И. Организация и ведение процессов приготовления, оформления и подготовки к реализации горячих блюд, кулинарных изделий, закусок сложного ассортимента с учетом потребностей различных категорий потребителей, видов и форм обслуживания / Н. И. Андронова; Т. А. Качурина. Москва : Академия, 2018. 256 с.
2. ГОСТ 9959-2015. Мясо и мясные продукты Изд-во стандартов, 2024. Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».

УДК 368

КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТОРЫ УСПЕХА ПРЕДПРИЯТИЯ

Маршаков Михаил Александрович, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: marshakov_01@mail.ru

KEY SUCCESS FACTORS OF THE ENTERPRISE

Marshakov Mikhail Aleksandrovich, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Актуальность исследования заключается в том, что рассматриваются ключевые факторы успеха, которые влияют на достижения в профессиональной сфере. Исследование охватывает основные аспекты, способствующие эффективному функционированию организаций и индивидуумов, а также классифицирует их в зависимости от контекста. Обсуждаются такие факторы, как стратегическое планирование, инновации, управление людскими ресурсами, лидерство и адаптивность.

Ключевые слова: стратегическое планирование, инновации, управление ресурсами, конкуренция, стратегии управления.

The relevance of the study lies in the fact that it examines the key success factors that influence achievements in the professional field. The study covers the main aspects that contribute to the effective functioning of organizations and individuals, and classifies them depending on the context. Factors such as strategic planning, innovation, human resource management, leadership, and adaptability are discussed.

Keywords: strategic planning, innovation, resource management, competition, management strategies.

Современные реалии рынка требуют активного изучения эффективности стратегий, используемых для конкурентоспособности бизнеса, поскольку соперничать с аналогичными фирмами становится все сложнее, особенно при наращивании аудитории, на которую ориентированы предложения конкурентов. Этому вопросу уделяет внимание литература [1].

Обратимся к основным моментам, которые связаны с конкурентными условиями и внутренними и внешними элементами, необходимыми для оптимизации результатов бизнеса.

Конкуренция – экономическая игра между участниками, стремящимися к завоеванию покупателей для своих товаров, чтобы максимально увеличить доход [2]. Она является важным регулятором рыночных отношений, повышая их законность и цивилизованность.

Современный рынок диктует свои правила, и для успешного ведения бизнеса компании нуждаются в постоянной информации о своих конкурентах и внутренних возможностях. Степень конкуренции на сегодняшний день значительно возросла, и только фирмам, которые успевают подстраиваться под изменения и правильно реагировать на происходящее, можно надеяться на стабильные результаты. Без продуманного стратегического планирования невозможно быстро реагировать на динамические изменения рынка, что может привести к снижению эффективности деятельности. Поэтому регулярный анализ собственных результатов, изучение состояния целевой аудитории и конкурентных стратегий – это важнейшие условия для достижения прогнозируемого успеха на быстро меняющемся рынке.

Конкурентоспособность компании можно охарактеризовать как степень её способности, удовлетворяя потребности клиентов, превосходить аналогичные компании [3].

Уровень удовлетворенности клиентов является важным фактором в конкурентной среде компании, поскольку от него зависит их вероятность совершения повторных покупок. Кроме того, для достижения высокого рейтинга стоит стремиться к безупречной репутации, а также к признанию среди партнеров и акционеров, что в итоге создает положительный имидж компании.

Компании необходимо учитывать множество факторов, чтобы быть успешной на рынке. Конкурентоспособность не сводится лишь к качеству или стоимости товаров. Она включает в себя эффективное управление, финансовую стабильность и инновационные технологии в производстве. Также, успех зависит от состояния рынков и давления со стороны конкурентов. Важно не только техническое оснащение и новшества, но и квалификация и мотивация сотрудников компании. Устойчивое финансовое положение организация достигает за счет сочетания перечисленных факторов [4].

В условиях рыночной экономики компаниям необходимо поддерживать свою конкурентоспособ-

ность, чтобы увеличить свои шансы на успех в борьбе с аналогичными предприятиями. Это определяет необходимость создания уникальной стратегии, которая направлена на использование специфических черт компании, ее цели, доступные ресурсы и квалификацию персонала. [5].

Ключевые факторы успеха представляют собой значимые аспекты, определяющие эффективность функционирования компании и её финансовые результаты. К ним относятся: наличие эффективной стратегии и качественной продукции, учитывающей потребительский спрос; наличие необходимых ресурсов и квалифицированных специалистов для создания и поддержания конкурентных преимуществ; целенаправленное развитие потенциала сотрудников и реализация стратегий, способствующих обеспечению устойчивого роста в условиях конкурентной среды.

Ключевые факторы успеха (КФУ) играют ведущую роль в построении стратегического плана и способствуют подстройке стратегии к каждому отдельному сектору. Как правило, в разных индустриях выделяется три-четыре таких фактора, из которых детальный анализ позволяет определить главные 1–2 из них.

В условиях постоянной конкурентной борьбы и экономической неопределенности осознание факторов успешного ведения бизнеса сегодня стало критически важным. Множество организаций сталкивается с трудностями в сохранении своего конкурентного положения, что подчеркивает необходимость обоснованного выбора и внедрения стратегий. Гибкость для быстрого реагирования на внешние изменения и четкое понимание роли основных составляющих бизнеса в обеспечении эффективности и инновационного прогресса занимают здесь центральное место. Ключевые аспекты и их значимость варьируются в зависимости от особенностей конкретной отрасли и поведения на рынке, что осложняет процесс исследования и принятия стратегических решений.

Разные компании имеют собственные критерии определения успеха, которые могут меняться со временем и в зависимости от стадии развития. Для менеджеров важно избежать желания включать слишком много незначительных деталей, что может привести к излишней информации.

ООО «МАМИ» российская частная компания. Данная компания предоставляет услуги: аренда складских помещений, торговых мест. ООО «МАМИ» на рынке более 29 лет. Начиная с 1995 года компания с каждым годом развивалась и расширяла свою деятельность, с 09.06.2020 года основной вид деятельности: Деятельность гостиниц и прочих мест для временного проживания.

ООО «МАМИ» компания, которая прочно заняла место на российском рынке, динамично развивающаяся, использующая современные технологии, расширяющая спектр предоставляемых услуг. Следует отметить, что на протяжении последних 4 лет компания увеличивает не только количество объектов, но и количество рабочих мест. Это происходит за счет увеличения инвестиций в строящиеся и существующие объекты.

Для выявления ключевых факторов успеха и конкурентоспособности данного предприятия воспользуемся методом SWOT-анализа (табл. 1).

Таблица 1 – SWOT-анализ ООО «МАМИ»

Сильные стороны	Слабые стороны
1) Компания находится более 20 лет на российском рынке 2) Введение новых торговых мест, помещений, привлечение новых арендаторов, стабильность качества 3) Квалифицированные кадры	1) Не учитывается анализ потребителей 2) Недостаточность финансирования предприятий
Возможности	Угрозы
1) Привлечение новых арендаторов, путем более качественных и приемлемого вида помещений	1) Высокая конкуренция 2) Экономический спад 3) Кризис в мире и в стране

Анализируя данные ключевые факторы успеха, можно выделить направления по улучшению положения фирмы:

- 1) Расширение предлагаемых мест
- 2) Привлечение денежных ресурсов для строительства новых объектов.

По результатам анализа, можно утверждать, что компания ООО «МАМИ» занимает стабильное положение на российском рынке в сфере строительства и предоставление аренд.

Таким образом, ключевые факторы успеха предприятия – это главная задача при разработке стратегии. Компания должна учитывать существующие и прогнозируемые условия развития предприятия и отрасли в целом, выделять главные аспекты в конкурентной борьбе, знать какие ресурсы будут этому способствовать. Главной задачей руководящего состава является выделение именно основных факторов, отбросив менее важные и добиться успеха по этим направлениям, что обеспечит успех компании в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Петрова А. С. Стратегическое планирование и его влияние на успех компании / А. С. Петрова. Санкт-Петербург : Бизнес-Пресса, 2022. 180 с.
2. Сидоров В. М. Управление проектами как фактор достижения успеха / В. М. Сидоров. Екатеринбург : Уральский университет, 2022. 240 с.
3. Иванов И. И. Ключевые факторы успеха в бизнесе: анализ и управление / И. И. Иванов. Москва : Экономика, 2021. 256 с.
4. Кузнецова Е. В. Инновации как драйвер бизнес-успеха / Е. В. Кузнецова. Новосибирск : Наука, 2021. 200 с.
5. Архипова Н. Д. Лидерство и его роль в достижении организационного успеха / Н. Д. Архипова. Казань : Казанский университет, 2022. 150 с.
6. Смирнов А. Ю. Мотивация сотрудников: ключ к успешному развитию компании / А. Ю. Смирнов. Москва : ТК Велби, 2021. 220 с.

УДК 368

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ

Маршаков Михаил Александрович, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: marshakov_01@mail.ru

METHODS OF ASSESSING THE COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES

Marshakov Mikhail Aleksandrovich, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Конкуренция является ключевым элементом формирования рыночной среды, побуждая к инновациям, повышению качества товаров и услуг, а также оптимизации бизнес-процессов. В данной работе анализируются ключевые аспекты конкуренции и конкурентоспособности, рассматривая теоретические концепции, методы оценки и стратегии ее управления. Отдельное внимание уделяется исследованию влияния как внешних, так и внутренних факторов на формирование конкурентных преимуществ. Результаты данного исследования станут ценным инструментом для предпринимателей и руководителей, позволяя им создавать более действенные стратегии для укрепления своих конкурентных позиций на рынке в долгосрочной перспективе.

Ключевые понятия: соперничество, способность к конкуренции, фирмы, рынок, тактики управления, конкурентные привилегии, новации, бизнес-процессы.

The significance of this research stems from the contemporary reality where a company's competitiveness is paramount to its survival and market success. Competition is a driving force in shaping the market landscape, fostering innovation, enhancing the quality of products and services, and streamlining business operations. This research delves into the core elements of competition and competitiveness, encompassing theoretical frameworks, evaluation techniques, and strategic management approaches. Particular emphasis is placed on understanding how both external and internal factors shape competitive advantages. The findings aim to equip entrepreneurs and managers with the tools to formulate more successful strategies, ultimately enabling them to secure sustainable competitive positions within the market.

Keywords: rivalry, business acumen, companies, marketplace, leadership approaches, distinctive strengths, breakthroughs, operational procedures.

В современном мире бизнеса успех тесно связан с конкуренцией и конкурентоспособностью. Эти понятия неотделимы, ведь способность компании процветать на рынке напрямую зависит от ее успешного противостояния конкурентам. Конкурентоспособность же означает умение фирмы предлагать товары или услуги, которые превосходят аналогичные предложения конкурентов по ключевым параметрам, будь то качество или цена. Для руководителей компаний анализ конкурентной среды и разработка стратегий повышения конкурентоспособности приобретают первостепенное значение.

Анализ конкурентной среды – это отправная точка процесса формирования стратегического плана работы компании.

В рамках анализа конкурентной среды основное внимание сосредоточено на идентификации ведущих участников сектора, их доли на рынке, предложении товаров или услуг, применяемых методах маркетинга, состоянию финансов и уровню инновационного развития. Ключевой задачей становится изучение сильных и слабых сторон этих участников, что дает возможность компании разрабатывать меры по улучшению своих конкурентных позиций [1].

Для анализа конкуренции используют разнообразные методики и инструменты. Чаще всего применяется модель «Пять сил Портера», помогающая оценить привлекательность сектора и уровень соперничества за счет изучения пяти основных компонентов: риск входа новых игроков, риск появления альтернатив, власти поставщиков, власти покупателей и уровень конкурентного давления среди существующих игроков.

Методом для определения сильных и слабых сторон конкурентов в бизнес-среде служит поиско-

вая разведка. Для того чтобы его проводить таким образом, необходимо следить за литературой, изучать патентную документацию, делать анализ рекламы и пресс-релизов, уделять внимание на отзывы пользователей и на мнения экспертов. Современные цифровые технологии в виде онлайн-платформ упрощают многие процессы, осуществляя быстрый доступ к определенным видам информации.

Результаты анализа позволяют выработать конкурентную стратегию компании, в которую могут входить такие меры, как дифференциация продукта, корректировка ценовой политики, совершенствование распределительных каналов, развитие маркетинговых инициатив или внедрение инноваций. Стратегия направлена на обеспечение не только стабильных позиций на рынке, но и на завоевание новых сегментов, с целью формирования прочного конкурентного преимущества, обеспечивающего компании длительный успех [2].

Для каждой фирмы, стремящейся к успеху и стабильному доминированию, важно провести конкурентный анализ.

Стратегическая разработка нужна для обеспечения конкурентоспособности компании. Оптимальные алгоритмы стратегического развития на рынке в условиях неизменчивости покупателей. Необходимо внедрение более эффективных форм новейшие алгоритмы поведения при формировании позиций и защиты доли рынка.

На свободу рынка отчасти определяется способность компании внедрять инновации, которые приводят к созданию продуктов и услуг уникальные. Это может быть совершенствование технологий производства, повышение качества продукции, развитие новых методик работы с клиентами и многократное развитие подхода к производству. Да, идеи должны строиться, но ключевое отличие от успеха в том, у нас удаются ли они и как эффективно внедряются в реальный бизнес.

Чтобы компании успешно конкурировали на рынке нужно создать свой позитивный имидж. Разумным способом добиться этого является PR-схема и личная его реализация, оказывающие влияние на продукт, услуги потенциального потребителей. Создание стратегического подхода к грамотному взаимодействию со своей аудиторией делает клиентов доверчивее и больше хочет приобретать товар или услуги

Выдающийся успех компании зависит от качества продукции и уместности которое клиенты могут хотеть. Благодаря этому, для роста и развития требуются усилия компании на качество товаров и услуг, изучение своего потребителей позволяющее.

Для дальнейшей конкурентоспособности нужно рассчитывать применение стратегий, которые бы полностью соответствовали потребностям рынка и могли бы быстро изменяться под рынок, подчас меняющееся быстро и в больших колебаниях особенно в случаях, когда бизнес-среда отличается спецификой.

Для успеха во включенной экономической среде современного времени оказалось мало просто точно определить свои позиции на рынке; необходимо иметь точное знание конкурентных возможностей компании, чтобы добиться конкурентоспособности – это значит предлагать товар или услуги лучше, и более эффективно, а также по более корректной цене с точки зрения конкурентов.

Центральная часть стратегического анализа – это разница между компанией и конкурентами, которая должна быть многовариантна для проведения сравнения соответствующих стратегий.

1. SWOT-анализ – метод применения внутреннего и внешнего анализа, позволяющий получить комплексную информацию о сильных и слабых сторонах бизнеса, а также выявить возможности и угрозы на рынке. Главное достоинство метода заключается в полноте подхода, позволяющего компании определить свои сильные стороны путем анализа внутренних ресурсов, а также учитывать влияние макроэкономических факторов.

2. Теория конкурентной среды, предложенная Майклом Портером, утверждает, что интенсивность конкуренции на любом рынке определяется пятью основными факторами. Понимание угроз, связанных с появлением новых конкурентов, развитием альтернативных продуктов, уровнем инвестиционной активности соперников, а также влиянием интересов поставщиков и покупателей, помогает компаниям разрабатывать эффективные стратегии. Анализ этих факторов позволяет оценить положение компании на рынке и выработать успешные меры противодействия.

3. Метод оценки цепочки создания стоимости, предложенный Майклом Портером, сосредоточен на детальном анализе каждого этапа деятельности компании. Цель этого подхода – выявление ключевых преимуществ организации. Анализ цепочки создания стоимости позволяет определить, на каком этапе компания работает наиболее эффективно, а где можно добиться значительного улучшения результатов, укрепляя таким образом свою конкурентоспособность.

4. Бенчмаркинг, это сравнительное исследование эффективности продукции, услуг и внутренних процессов компаний по наиболее успешным решениями в том же сегменте. Суть бенчмаркинга – это

выяснить наиболее успешные отраслевые стандарты для адаптации их своей компании задачи.

5. Анализ конкурентов. Экспертная оценка конкурентов, позволяет систематизировать соперников по разным критериям, что позволяет глубоко проникать в конкурентную среду и точнее определить главных конкурентов. Изучение сильных и слабых сторон основных конкурентов и выявление их отличий дает возможность выявить собственные конкурентные преимущества и недостатки. Сравнивая их, можно выявить как очевидные, так и скрытые конкурентные преимущества, а также определить перспективы развития или возможные риски для каждой группы [4]. Использование указанных методов помогает компаниям анализировать текущее положение на рынке и предсказывать будущие изменения, адаптироваться к ним, улучшая свои стратегии и укрепляя лидерство. Но конкурентное преимущество всегда требует постоянного развития и повышения, лишь тогда возможно удержание позиций в конкурентной среде.

Конкуренция влияет на успех и продвижение бизнеса. Конкурентоспособность предприятия зависит от таких элементов, как инновации, товарное предложение, конкурентные цены и эффективные маркетинговые методы. В современных быстро меняющихся и сложных условиях рынка, фирмы должны выбирать различные методы управления конкурентами для продолжительного роста и благополучия [5]. Для успешного управления конкуренцией необходимо регулярно анализировать как внешние факторы, так и внутренние возможности. Это заключается в наблюдении за конкурентами, оценке потребительских предпочтений и изучении рынка. Сбор информации дает компаниям возможность своевременно реагировать на изменения, а также предвосхищать и задавать направления в рыночных событиях, опережая своих соперников.

Формирование конкурентного преимущества через создание уникального торгового предложения (USP) и стратегическое планирование – важные факторы в конкурентной борьбе. Цель уникального предложения – сделать компанию заметной среди других, предоставляя клиентам то, что отсутствует у оппонентов. Это может проявляться в незаменимом качестве товара, необычных услугах, новых технологиях, привлекательных ценах. Главный акцент – доступность и выделение предложения, отвечающего интересам целевой группы.

Конкуренция на рынке требует внимания к важнейшему аспекту – ценам. Правильно подобранная ценовая политика, способная привлечь внимание покупателей и расширить клиентскую базу, должна при этом обеспечивать эффективность и доходность бизнеса. Важно, чтобы ценовые предложения гармонично сочетались с качеством товаров и услуг, создавая тем самым привлекательный и воспринимаемый покупателями ценностный пакет. Современные технологические новшества и актуальные цифровые преобразования формируют альтернативные потенциальные сферы для повышения конкурентной способности компании. За счет применения современных технологий предприятия могут автоматизировать внутренние процессы, повысить клиентский сервис, снизить финансовые расходы и увеличить производительность [6]. Поддерживая высокий уровень конкурентоспособности, предприятия должны учитывать актуальные тренды в технологиях и адаптировать их под свои нужды.

В итоге, чтобы успешно конкурировать на рынке, необходим комплексный подход. Он включает стратегическое планирование, внедрение инновационных решений, способность к адаптации и ориентацию на потребности клиентов. Важно проводить исследования рынка, своевременно реагировать на его изменения и предлагать уникальные продукты, соответствующие требованиям целевых групп. В условиях динамичной экономики и жесткой конкуренции предприятия, способные оперативно адаптироваться и находить креативные подходы, имеют наибольшие шансы на достижение успеха.

ЛИТЕРАТУРА

1. Котлер Ф. Маркетинг. Менеджмент. 14-е изд. Санкт-Петербург : Питер, 2017. 688 с.
2. Ковалев В. В., Борисова Н. А. Конкуренция и конкурентоспособность: теоретические и практические аспекты. Москва : Инфра-М, 2018. 254 с.
3. Кузнецов Е. А., Морозова Л. И. Конкурентоспособность предприятий: теория и практика. Екатеринбург г: УралГУТ им. Г. Н. Тραπεзникова, 2020. 320 с.
4. Портер М. Е. Конкуренция. Санкт-Петербург : Питер, 2019. 496 с.
5. Фатхутдинов Р. А. Конкуренция: стратегия, тактика, управление. Москва : Эксмо, 2021. 384 с.
6. Ширяев В. А. Экономика и управление конкурентоспособностью предприятий. Москва : КНОРУС, 2022. 306 с.

DEVELOPMENT OF A COMPANY DEVELOPMENT STRATEGY BASED ON STRATEGIC ANALYSIS

Marshakov Mikhail Aleksandrovich, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

В статье рассматриваются ключевые аспекты разработки стратегии развития компании, включая анализ внутренней и внешней среды, определение целей и задач, а также выбор методов и инструментов для достижения намеченных результатов. Особое внимание уделяется важности адаптивности стратегии в условиях быстро меняющегося рынка и необходимости вовлечения всех уровней сотрудников в процесс ее реализации.

Ключевые слова: стратегия развития, стратегическое планирование, организация, анализ среды, цели и задачи, адаптивность, эффективность, управление, успешные практики.

The article discusses the key aspects of developing a company's development strategy, including analyzing the internal and external environment, defining goals and objectives, as well as choosing methods and tools to achieve the intended results. Special attention is paid to the importance of adaptability of the strategy in a rapidly changing market and the need to involve all levels of employees in the process of its implementation.

Keywords: development strategy, strategic planning, organization, environmental analysis, goals and objectives, adaptability, efficiency, management, successful practices.

В быстро меняющемся современном мире организациям особенно важно грамотно выстраивать свою стратегию развития. Она служит основой для достижения целей в перспективе, основываясь на четком плане действий. Правильный выбор стратегии позволяет не только определить вектор расширения бизнеса, но и эффективно реагировать на динамичные изменения внешней среды, обеспечивая оптимальное распределение ресурсов в компании.

Создание стратегии развития включает в себя тщательный анализ как внутренних ресурсов компании, так и внешних факторов: конкурентов, рынка, а также экономических и социальных изменений. Руководство должно иметь стратегическое видение, быть готовым к переменам и уметь принимать сложные решения в условиях неопределенности. Поэтому разработка стратегии считается важным инструментом, необходимым для долгосрочного успеха компании.

Исследование текущего положения компании представляет собой основополагающий элемент для выработки стратегического курса её развития. Это подразумевает всестороннюю оценку всех факторов, влияющих на её деятельность, начиная с анализа внешней среды, включая такие аспекты, как конкурентоспособность и рыночные направления, а также внутренние процессы, такие как показатели финансовой устойчивости, производственные мощности и корпоративные ценности, также с акцентом на мотивацию и удовлетворенность сотрудников.

Первый этап анализа включает изучение внешних факторов с помощью PEST-анализа (анализ политических, экономических, социальных и технологических факторов) и метода пяти сил Портера. Эти аналитические инструменты предлагают взгляд на макро- и микроэкономическую среду компании, выявляя как угрозы, так и возможности.

Важным аспектом анализа состояния предприятия является изучение финансовых показателей. Финансовый анализ осуществляется на основе отчетов (бухгалтерского баланса, отчета о доходах и убытках, отчета о движении денежных средств) и направлен на определение стабильности финансового положения, рентабельности и долговой нагрузки.

Анализ управленческих процессов и корпоративной культуры включает в себя оценку команды маркетинга, их квалификации и опыта работы, а также изучение организационной структуры и внутренней коммуникации, что может дать значимую информацию о реализации стратегии фирмы. Также важно исследовать уровень мотивации и удовлетворенности сотрудников, поскольку вовлеченность персонала способствует росту производительности и развитию инновационных решений [1].

Обобщение анализа текущих позиций предприятия открывает перед руководством реальную тенденцию, позволяя формировать успешную стратегию будущего для достижения стабильных результатов. Итоговые данные становятся основополагающими для создания стратегических направлений, которые поддерживают адаптацию к рыночным изменениям и помогают достичь лидерства в соот-

ветствии со своими целями, направляя компанию на стабильный рост и сохранение конкурентных позиций в долгосрочной перспективе.

Установка целевых ориентиров и определение приоритетных направлений – это важнейший элемент любой стратегии управления в компаниях, где требуется оценка внутренних желаний бизнеса, существующие позиции на рынке, состояния внешнего окружения с конкурентами и модными направлениями, а также потенциальные угрозы и шансы для роста.

Цели согласно методологии SMART должны быть специфичными, измеримыми, достижимыми, соответствующими и временными. Специфичность предполагает четкое формулирование намерений; наличие методов для оценки результативности задания – измеримость; реалистичность и возможность достижения – достижимость; актуальность цели для стратегического плана – соответствие; наличие сроков выполнения поставленной задачи – временные рамки.

Такое мироощущение, которое предполагает формирование краткосрочных и долгосрочных целей, должно быть гармонично согласовано с потребностями всей организации. Стратегические приоритеты, как обоснованная причина принятия решений об изменении принципов действующих методов, должны обеспечить соответствие их целей и задач текущим интересам и проекциям развития. Будет полезно провести оценку значимости целей на основе показателей их достижения, более того подобная работа требует учета возможных компромиссов и согласований в рамках плана перехода к стратегии [2].

Успешное создание стратегий и целей для будущего требует не только понимания всех нюансов как в пределах самой компании, так и с учетом рыночной ситуации, но также и способности адаптироваться к новым временам. Важно понимать, что это не моментальное действие. Весьма актуально постоянно пересматривать реалии своей стратегии, что в свою очередь, обеспечивает устойчивую конкурентоспособность и открывает горизонты для внедрения чего-то нового.

Формирование миссии и видения – начальный этап в работе любой компании. Необходимо понять, с какой целью создана организация и каким путем она должна двигаться вперед. Наличие ясного представления о своих целях помогает настраиваться на успех и придаёт каждому сотруднику осмысленность в их деятельности.

На следующем этапе проводится анализ внутренней и внешней среды, включающий SWOT-анализ (выявление сильных и слабых сторон, возможностей и угроз) и PEST-анализ (изучение политических, экономических, социальных и технологических факторов), а также конкурентного анализа. Подобная оценка помогает выявить текущее положение организации на рынке, определить ключевые факторы, влияющие на развитие бизнеса, и наметить стратегические приоритеты.

На третьем этапе формируются стратегические цели. Исходя из собранной информации, компания устанавливает четкие, измеримые, выполнимые, достижимые и временные цели (SMART-цели), необходимые для осуществления её стремлений. Эти цели могут быть связаны с разными направлениями, включая финансы, маркетинг, операционную деятельность, управление персоналом и т. д.

На четвертом шаге разрабатываются стратегии и программы, необходимые для реализации поставленных целей. Организация выбирает наиболее эффективные подходы и формирует детальный алгоритм действий. В этом ключевом этапе акцент делается на создание новых товаров, выход на новые рынки, оптимизацию внутренних процессов, а также на повышение уровня обслуживания клиентов и другое.

На пятом этапе производится внедрение выбранных тактик, что подразумевает создание подробных планов, выделение ресурсов, делегирование задач и ролей в команде, настройку системы управления проектом и контроль за прогрессом.

Заключительным этапом осуществления стратегии выступает оценка ее успешности и при необходимости поправка дальнейших действий. Данный процесс охватывает сбор и анализ информации о достигнутых итогах с потенциальной корректировкой стратегии, если этого требует ситуация. Он является итеративным, подразумевающим постоянное приспособление к меняющимся обстоятельствам внешней среды и внутреннему состоянию компании [3].

Создание стратегического плана для достижения целей включает в себя комплексный подход. Это требует тщательного анализа данных, креативного мышления в решении задач, детальной проработки сроков и этапов, а также способности быстро адаптироваться к изменениям.

В процессе разработки стратегии для организации определение ключевых показателей эффективности (KPI) представляет собой важный этап. KPI помогают отслеживать степень успешности выполнения стратегического плана, оценивать результаты работы команды и адаптировать стратегию в соответствии с изменениями внешних и внутренних факторов.

В первую очередь необходимо сформулировать стратегические цели вашей компании. Каждый KPI следует соотнести с одной из поставленных задач. Если, к примеру, ваша задача – рост рыночной

доли, ключевым индикатором будет рыночная доля либо темпы увеличения объема продаж. В случае, когда целью является улучшение лояльности клиентов, важно учитывать такие показатели, как уровень удовлетворенности клиентов или показатель чистого продвижения (NPS).

На этапе второго этапа требуется детализировать КРІ для более эффективной работы. Показатели, связанные с задачами, должны быть точными, с ясными требованиями к их достижению и установленными сроками. Изъявляемо, Будучи абстрактной целью «улучшить показатели по продаже», целевым КРІ можно выбрать «повышение объемов продаж на 20 % за 12 месяцев».

Постоянный контроль за ключевыми показателями и их детальное исследование являются необходимыми условиями успешного управления. Они могут быть выполнены с помощью разнообразных инструментов – CRM-систем, опросов клиентов, системы управленческого учета, etc. Важно, чтобы результаты анализа были доступны как для управленцев, так и для сотрудников, чтобы быстро своевременно реагировать на отклонения и внедрять необходимые корректирующие меры.

Тем не менее, изобилие КРІ может создать проблемную ситуацию: многие показатели болезни затрудняют контроль и управление. Следовательно, лучше сосредоточить усилия на нескольких критично важных параметрах, которые наиболее важны для реализации стратегических планов [4].

Таким образом, КРІ решают важные задачи: не только обеспечивают контроль за результатами функционирования компании, но также служат эффективной основой для стратегического развития организации. С их помощью команда концентрируется на приоритетных целях. Постоянный мониторинг КРІ помогает в быстрой корректировке курса и повышении эффективности работы компании, что способствует ее устойчивости на рынке и выигрышу перед конкурентами.

Основные элементы, способствующие эффективному развитию фирмы, – это контроль и актуализация стратегии нашей компании. Мы регулярно анализируем и собираем информацию о работе в настоящем времени, изучаем эти факты, чтобы понять, каково положение с запланированными результатами.

Разработка системы показателей – основа успешного мониторинга. Она используется для анализа результативности выполнения стратегического плана. Высококачественные индикаторы должны соответствовать принципам КИДРС. С их помощью можно отслеживать прогресс в достижении целей и находить области для оптимизации.

Адаптация стратегии – это процедура, охватывающая модификацию целей, подходов, ресурсов или сроков, реагируя на видоизменения во внутренней и внешней среде. Она играет ключевую роль в управлении стратегическим планированием, содействуя организации в поддержании своей гибкости и способности к адаптации. Переосмысление стратегии может происходить вследствие анализа результатов мониторинга, ленных изменений на рынке, появления новых технологий, законодательных изменений и других значимых воздействий на работу организации [5].

ЛИТЕРАТУРА

1. Дубровин И. А. Бизнес-планирование на предприятии : учебник. URL: <https://dub.ru/mdex.php?page=book&id=573394>.
2. Керимов В. Э. Проблемы формирования стратегии развития организации: модели максимизации продаж, роста и добавленной стоимости / В. Э. Керимов. Текст : электронный // Вестник Московского экономико-лингвистического института. 2019. № I. С. 33–37. URL: <https://znanium.com/catalog/product/478198>.
3. Кубарь М. А. СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ // Экономика и социум. 2021. №6-1 (85). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/strategii-razvitiya-organizatsii>
4. Радиевский М. В. Организация производства: инновационная стратегия устойчивого развития предприятия : учебник / М. В. Радиевский. Москва : ИНФРА-М, 2023. 377 с. (Высшее образование). ISBN 978-5-16-018430-2. Текст : электронный. URL: <https://znanium.ru/catalog/product/1941752>
5. Ридель Л. Н. Стратегия развития предприятия : учебное пособие. URL: <https://e.lanbook.com/book/147569>.

УДК 336.67

ПРОЦЕСС РАЗРАБОТКИ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Мошко Александр Алексеевич, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: st808125@ruc.su

THE PROCESS OF DEVELOPING AN ENTERPRISE'S FINANCIAL STRATEGY

Moshko Alexander Alexeyevich, Master's student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Разработка финансовой стратегии является одним из важнейших процессов управления на предприятии, который включает множество связанных этапов и действий. В статье систематизированы методические подходы различных ученых к процессу разработки финансовой стратегии предприятия и предложен авторский подход к данному процессу с учетом основных принципов стратегического управления.

Ключевые слова: финансовая стратегия, финансовая деятельность, стратегия, управление, финансовые ресурсы, стратегический контроллинг, оборотный капитал, собственный капитал, критерии оптимальности.

The development of a financial strategy is one of the most important management processes in an enterprise, which includes many related stages and actions. The article systematizes the methodological approaches of various scientists to the process of developing an enterprise's financial strategy and suggests an author's approach to this process, taking into account the basic principles of strategic management.

Keywords: financial strategy, financial activity, strategy, management, financial resources, strategic controlling, working capital, equity, optimality criteria.

Разработка финансовой стратегии является сложным и многогранным процессом, который включает множество связанных этапов и действий, направленных на достижение стратегических целей и задач в финансовой сфере. Важно подчеркнуть, что в процессе разработки финансовой стратегии действуют субъекты и объекты управления, которые влияют на их взаимодействие. Субъектами в этом контексте выступает руководство компании, финансовые менеджеры, а объекты управления охватывают аспекты финансовой активности, такие как оборот капитала, долгосрочные обязательства и все доступные финансовые ресурсы компании. Исследователи как зарубежом, так и в России, занимающиеся вопросами управления финансовой деятельностью, выделяют различные или похожие наборы компонентов и подпроцессов, которые находятся в тесной взаимосвязи.

А. В. Курлыкова, исследуя процесс разработки финансовой стратегии, выделяет два основных этапа – формулирование и реализация финансовой стратегии [1, с. 40]. Вместе с тем она акцентирует внимание на том, что это разделение является условным, так как этапы находятся в плотной взаимосвязи и не могут быть четко определены во времени из-за их неперiodического чередования (рис. 1).

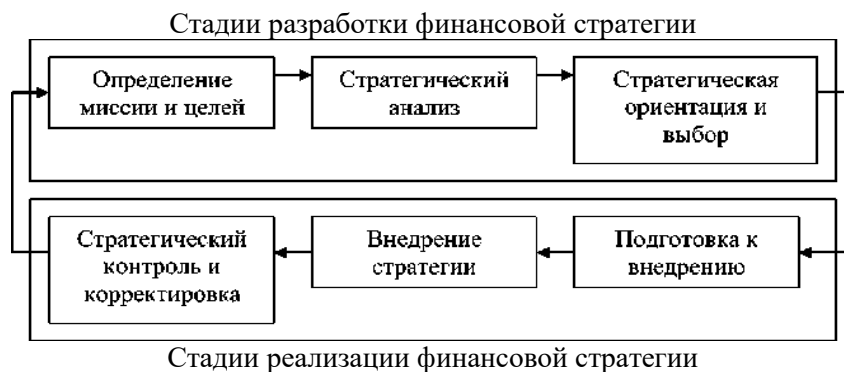


Рисунок 1 – Процесс разработки финансовой стратегии по А. В. Курлыковой

Стадия разработки финансовой стратегии включает, по мнению автора, 3 этапа.

Во-первых, определение миссии предприятия, а в соответствии с ней и стратегических целей, которые взаимосвязаны с тактическими целями.

Во-вторых, проводится стратегический анализ, включающий анализ внешней и внутренней среды предприятия. Рассматриваются факторы, оказывающие влияние на финансовую деятельность предприятия, используются данные, полученные из различных источников.

В-третьих, этап стратегического выбора и ориентации предполагает выработку способов реагирования на данные факторы и выстраивание стратегических направлений, а также оценку возможных финансовых стратегий и выбор финансовой стратегии для дальнейшей её реализации.

Стадия реализации финансовой стратегии включает в себя этап подготовки финансовой стратегии к внедрению, в котором распределяются финансовые, трудовые и другие ресурсы для успешной реализации стратегии и формируется определенный план.

Отличительной особенностью процесса по Е. В. Романову, является выделением им блоков, которые уточняют эффективность выполнения стратегии и корректируют стратегическое управление с учетом изменений, происходящих во внешней и внутренней среде, а также из-за выявленных недочетов и проблем во время разработки и реализации финансовой стратегии. Так, для каждого предыдущего этапа существует свой блок, позволяющий выяснить, можно ли двигаться дальше, или стоит пересмотреть и внести коррективы в предыдущие этапы. Если коррективы не требуются, то процесс стратегического управления может продолжаться дальше.

Купцов М. М. приводит следующий вариант процесса разработки финансовой стратегии предприятия [2, с. 38] (рис. 2)

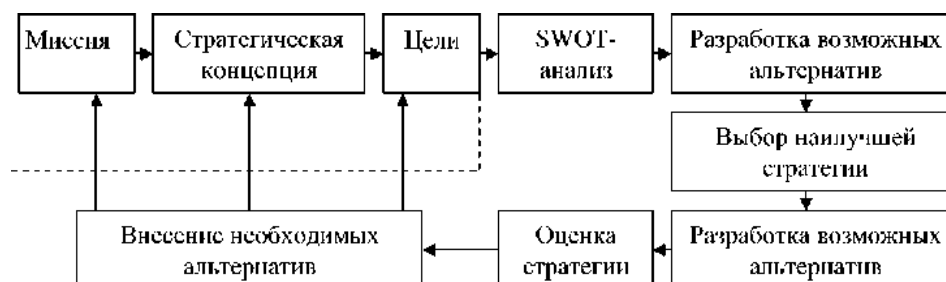


Рисунок 2 – Процесс стратегического управления и планирования финансовой деятельности по Купцову М. М.

Купцов М. М., рассматривая процесс управления финансовой деятельностью предприятия, выделяет основные этапы процесса, как и предыдущие авторы это «...миссия, стратегические цели, а также стратегическая концепция, которая предполагает выделение ограничений по выбору методов и подходов к стратегическому управлению финансами, а также основного вектора развития» [2, с. 67]. В данном случае, в процесс стратегического управления, автор включает отдельный этап SWOT-анализ, считая его необходимым методом при осуществлении стратегического управления любой деятельностью предприятия. SWOT-анализ, на его мнению, помогает сформулировать основные стратегические альтернативы, на основе анализа возможностей и угроз предприятия.

Именно разработка стратегических альтернатив, выбор финансовой стратегии и её оценка являются следующими этапами. Также необходимо отметить, что М. М. Купцов выделяет «...метод стратегического контроллинга, который выступает в роли определенной поддержки разработки финансовой стратегии, а также обеспечивает взаимодействие контроля и планирования на стратегическом уровне предприятия» [4, с. 137].

Девятым этапом является этап внесения коррективов, без которого невозможно эффективно осуществить стратегическое управление.

Зарубежные ученые Л. Л. Томпсон и Л. Дж. Стрикленд в своих работах по стратегическому менеджменту рассматривают процесс стратегического управления с позиции пяти основных задач, последовательное выполнение которых и образует данный процесс (рис. 3).

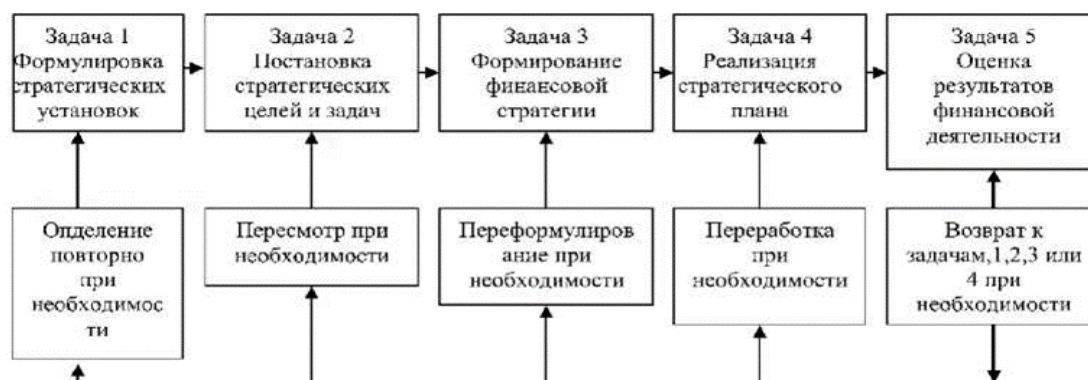


Рисунок 3 – Процесс разработки финансовой стратегии по Л. Л. Томпсону и Л. Дж. Стрикленду

Первым этапом или задачей, которая ставится перед высшем руководством предприятия, является – формулировка стратегических установок. Данный этап подразумевает определение миссии и видения предприятия, которое сопровождается разработкой концепции стратегического долгосрочного развития. Следующий этап – постановка стратегических целей и задач финансовой деятельности, который является основой формулирования финансовой стратегии и дальнейшей реализации стратегического плана. Пятой задачей выступает оценка результатов финансовой деятельности и изменение стратегического плана или методов его реализации, так как не все разработанные способы реализации и их аспекты могут эффективно сработать. Поэтому на рисунке 2 также отражены авторами дополнительные блоки, отвечающие за пересмотр и переработку предыдущих этапов при необходимости.

А. Томпсон и А. Дж. Стрикленд подчеркивают, что разработка финансовой стратегии – это динамичный и непрерывный процесс, в котором ни одно из принятых ранее решений не может считаться окончательным. Они обращают особое внимание на то, что изменения во внешней среде способны существенно повлиять на ход реализации стратегии, что требует постоянной корректировки ранее намеченных действий и адаптации к новым условиям.

Обобщая точки зрения исследователей на сущность и процесс разработки финансовой стратегии, можно сделать вывод, что данный процесс всегда включает в себя последовательное прохождение ряда этапов, укладывающихся в основные принципы стратегического управления. При этом финансовая стратегия остается гибким и непрерывным процессом, обеспечивающим взаимодействие между долгосрочными целями предприятия и окружающей средой.

По нашему мнению, процесс разработки финансовой стратегии предприятия в общем виде можно представить на рисунке 4.



Рисунок 4 – Процесс разработки финансовой стратегии предприятия

Этапы процесса разработки финансовой стратегии предприятия по работам охватывают следующие шаги:

а) Постановка стратегических финансовых целей и задач предприятия. На данном этапе определяются основные направления развития финансовой деятельности, а также конкретные цели и задачи, которые необходимо достичь;

б) Стратегический анализ условий внешней и внутренней финансовой среды предприятия. Проводится анализ финансового рынка, конкурентов, тенденций в экономике, а также оценка внутренних ресурсов и возможностей предприятия;

в) Разработка стратегических альтернатив финансовой деятельности предприятия. На основе проведенного анализа формулируются различные варианты стратегий, которые могут быть использованы для достижения поставленных целей [5, с. 193];

г) Выбор и реализация финансовой стратегии предприятия. На текущем этапе происходит выбор оптимальной стратегии, которая наилучшим образом соответствует задачам организации. Затем осуществляется внедрение выбранной стратегии;

д) Контроль за выполнением стратегических мероприятий и внесение необходимых корректировок. После внедрения финансовой стратегии необходимо осуществлять постоянный мониторинг выполнения поставленных задач и целей, а также корректировать стратегию в случае необходимости для достижения желаемых результатов.

Для каждого этапа формирования финансовой стратегии хозяйствующего субъекта необходимо определить функциональные обязанности отделов и служб предприятия (табл. 1).

**Таблица 1 – Функциональные обязанности отделов и служб предприятия
формированию финансовой стратегии**

Этап разработки финансовой стратегии	Отдел/служба	Функциональные обязанности
Постановка стратегических финансовых целей и задач предприятия	Финансовый отдел	– Участие в формулировании стратегических целей и задач предприятия в области финансов.
Стратегический анализ условия внешней и внутренней финансовой среды предприятия	Финансовый анализ	– Анализ финансовых показателей предприятия и внешней финансовой среды, определение сильных и слабых сторон, возможностей и угроз.
Разработка стратегических альтернатив финансовой деятельности предприятия	Финансовый отдел	– Разработка, вариантов финансовых стратегий и альтернатив, учитывая результаты анализа и стратегические цели предприятия.
Выбор и реализация финансовой стратегии предприятия	Финансовый отдел, Инвестиционный отдел	– Выбор оптимальной финансовой стратегии с учетом целей и условий предприятия. – Осуществление инвестиций и финансовых операций согласно выбранной стратегии.
Контроль за выполнением Стратегических мероприятий и внесение необходимых корректировок	Контрольно-аналитический отдел. Финансовый отдел	– Мониторинг и анализ выполнения стратегических мероприятий, проверка соответствия результатов заданным показателям. – Внесение корректировок в финансовую стратегию при необходимости.

Функциональные обязанности отделов и служб предприятия по формированию финансовой стратегии хозяйствующего субъекта могут быть адаптированы в зависимости от структуры конкретного предприятия и его специфики.

Обобщая вышесказанное, необходимо отметить, что процесс разработки финансовой стратегии является одним из важнейших процессов управления на предприятии, именно он позволяет эффективно использовать финансовые ресурсы предприятия за счет стратегического анализа, планирования и контроля. Изложенная последовательность этапов процесса разработки финансовой стратегии организации может быть уточнена и детализирована с учетом особенностей финансовой деятельности организации и уровня стратегического мышления его финансовых менеджеров. Успех реализации финансовой стратегии заключается в достижении всех ключевых стратегических целей финансового роста компании с учетом запланированных затрат на их осуществление.

ЛИТЕРАТУРА

1. Барабанова И. Ю. Цели и задачи разработки финансовой стратегии на предприятии // Вестник университета. 2012. № 3. С. 40–44.
2. Купцов М. М. Финансовый менеджмент : учеб, пособие / М.М. Купцов. 2-е изд. Москва : ФОРУМ: ИНФРА-М. 2022. 256 с.
3. Келейникова С. В., Пруцкова Е. В. Роль стратегического анализа в управлении развитием предприятия / Управленческий учет: Научный журнал № 5 ч. 2. 2021. С. 548–552
4. Рухтина И. К. Анализ методологических подходов к разработке финансовой стратегии предприятия / И. К. Рухтина. Текст : непосредственный // Молодой ученый. 2019. № 5 (243). С. 137–141.
5. Samygin D. Modern financial management tools in agrarian business / D. Samygin, S. Imyarekov, S. Keleynikova, R. Khayrov, E. Kuznetsova, I. Kondrashkina, I. Volgina, T. Shilkina, A. Markova, N. Kataykina, O. Kukushkin, L. Ponimatkina, et al. North Carolina, USA: Lulu Press, 2020. 192 p.

УДК 334.02

СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ

Пиксин Владислав Юрьевич, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: vladpiksin1@gmail.com

THE ORGANIZATION'S PERSONNEL MANAGEMENT STRATEGY

Piksin Vladislav Yurievich, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Статья рассматривает понятие стратегии в целом и стратегии управления персоналом в частности, а также дает понятие управлению персоналом. Также в статье рассматриваются основные аспекты стратегии управления персоналом и их основные виды.

Ключевые слова: персонал, стратегия, управление, стратегия управления персоналом, мотивация, цель, эффективность.

The article examines the concept of strategy in general and personnel management strategy in particular, and also gives the concept of personnel management. The article also discusses the main aspects of the HR management strategy and their main types.

Keywords: personnel, strategy, management, personnel management strategy, motivation, purpose, efficiency.

«Стратегия», как известно, происходит от слова «стратег», которым в древней Греции называли полководцев, а само слово «стратегия» в античности означало искусство ведение войны, искусство ведения войск или полководческий талант. В настоящее время представлено большое количество определений понятию «стратегия», но все они не однозначны. Каждая из этих стратегий играет большую роль в эффективной деятельности организации [3, с. 108].

Дадим свое определение стратегии.

Стратегия – это общий долгосрочный план действий, который определяет цели и направления развития организации, проекта или человека. Она помогает определить, как достичь успеха и какие шаги предпринять для реализации поставленных задач. Стратегия учитывает внешние условия, ресурсы и возможности, а также определяет приоритеты и направления развития.

Ни одно предприятие не может работать без своего главного ресурса – персонала. Именно персонал вносит самый большой вклад в развитие предприятия. Поэтому для эффективного функционирования компании необходимо эффективно управлять своим персоналом. Понятие управления персоналом представлено ниже.

Управление персоналом – область менеджмента и практической деятельности, направленная на изучение и организацию деятельности сотрудников для достижения целей организации.

Стратегия управления персоналом – это план мероприятий по достижению целей организации путем эффективного использования ее персонала.

Хорошо разработанная стратегия помогает привлечь и удержать таланты, повысить производительность труда, укрепить корпоративную культуру и, в итоге, обеспечить конкурентное преимущество на рынке. Это инвестиция в будущее компании. Стратегия управления персоналом это долгосрочный план, результатом которого считается достижение коммерческого успеха компании благодаря использованию человеческого капитала.

Ключевые аспекты стратегии управления персоналом организации представлены на рисунке 1.

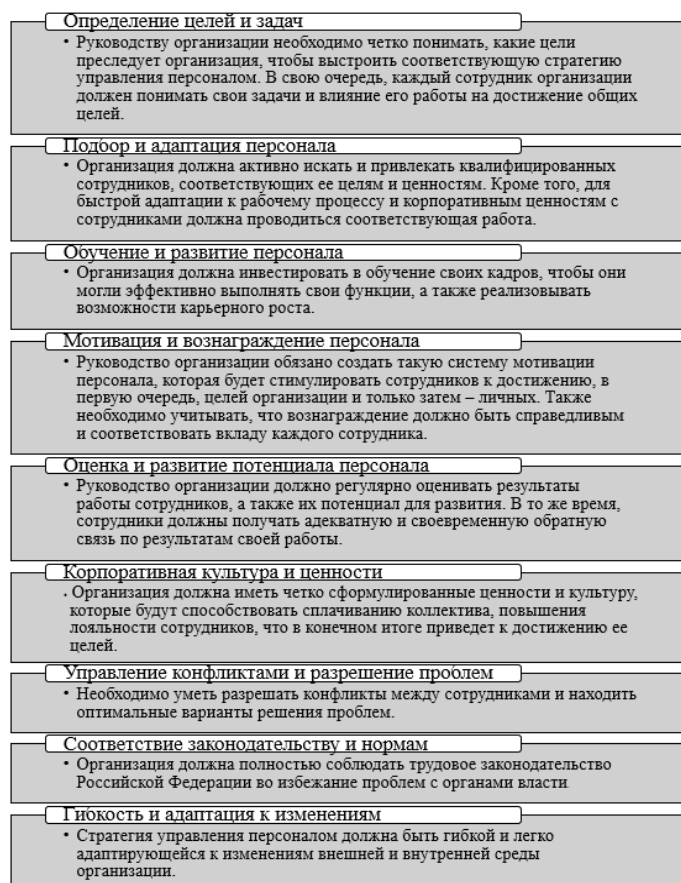


Рисунок 1 – Ключевые аспекты стратегии управления персоналом

Это лишь некоторые аспекты стратегии управления персоналом, которые изменяться и взаимозаменяться в зависимости от целей и задач конкретной организации. Для руководства организации важно разработать стратегию, которая будет соответствовать потребностям компании и способствовать ее успешному развитию [2, с. 60].

Целями стратегического управления персоналом выступают:

- создание кадрового резерва для удовлетворения возможных потребностей в персонале в будущем;
- поддержание такого уровня заработной платы, который способен привлекать, удерживать и стимулировать персонал;
- развитие лидерства среди персонала, занимающего руководящие должности;
- повышение профессиональных навыков и компетенций сотрудников;
- координация деятельности персонала путем создания и поддержания качественной системы взаимосвязи подразделениями компании;
- создание благоприятной рабочей атмосферы в целях преодоления риска психологического неприятия изменений.

Кадровый менеджмент видоизменяется в зависимости от специфики бизнеса. И в соответствии с ней выделяются типы стратегий управления персоналом. Виды стратегий управления персоналом организации представлены на рисунке 2.

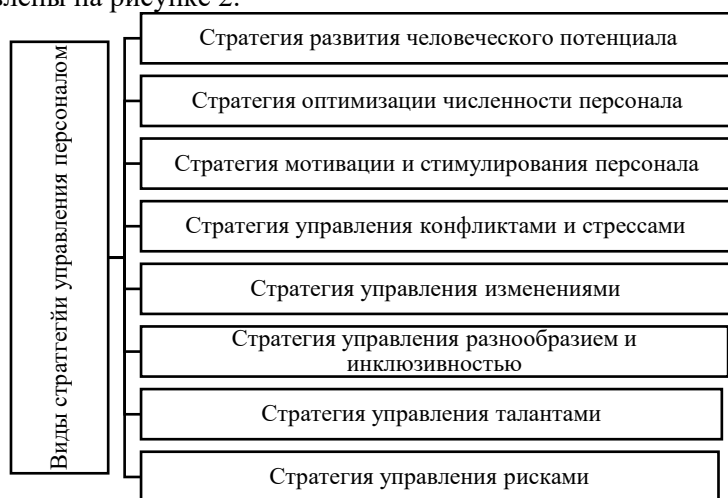


Рисунок 2 – Виды стратегий управления персоналом

Важно отметить, что организации для более эффективного функционирования могут использовать комбинации данных стратегий в зависимости от ситуации, ресурсов и контекста.

Правильно выбранная стратегия управления персоналом приводит к положительным эффектам для организации в целом. Обозначим данные эффекты.

Самым первым положительным эффектом от правильного выбора стратегии управления персоналом можно назвать повышение производительности труда. При эффективном руководстве у персонала повышается мотивация труда, улучшаются навыки и компетенции сотрудников. Все это приводит к тому, что работа выполняется качественнее и эффективнее.

Повышение мотивации сотрудников приводит к улучшению качества выпускаемой продукции или оказываемых услуг, что в итоге приводит к росту объемов продаж и росту выручки предприятия.

Правильно выбранная стратегия управления персоналом позволяет снизить текучесть кадров и, соответственно, сократить расходы на подбор, обучение и адаптацию новых сотрудников.

На эффективность выбранной стратегии управления персоналом влияет множество факторов, среди которых сплоченность коллектива скоординированность действий всех подразделений организации. Поэтому особое внимание при формировании стратегии управления персоналом следует уделять формированию корпоративной культуры предприятия. Она влияет на удовлетворенность сотрудников работой, производительность труда и отношения внутри коллектива.

Руководство организации при формировании кадровой стратегии должно исходить из того, что все успехи предприятия – это заслуги его сотрудников. Поэтому в настоящее время методы управления персоналом становятся все более гибкими, ориентированными на потребности коллектива. В то же время стратегия управления должна обеспечивать эффективность деятельности организации в целом и быть социально ответственной.

Таким образом, современный подход к управлению персоналом ориентирован на стратегический подход, где ценность каждого сотрудника играет решающую роль в конкурентоспособности компании. Данный подход предполагает использование экономических методов управления для эффективного вложения в человеческий капитал. В центре такого управления лежат социальное партнерство, эффективность менеджмента, улучшение условий труда и повышение качества жизни сотрудников и ставит перед собой цель непрерывного обучения персонала, увеличение их мотивации для достижения высоких результатов. Кроме того, грамотный HR-специалист не должен забывать, что на эффективность выбранной стратегии управления персоналом также влияет и морально-психологический климат в коллективе, и от него, во многом, зависит эффективность каждого отдельно взятого сотрудника и компании в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Васильев А. С. Цифровая трансформация управления персоналом организации / А. С. Васильев // Экономика строительства и городского хозяйства. 2024. Т. 20, № 4. С. 305–314.
2. Васяев А. П. Особенности современных стратегий управления персоналом / А. П. Васяев, А. Д. Скудяков // Вестник Академии управления и производства. 2024. № 4-1. С. 59–69.
3. Донец Л. И. Стратегия управления персоналом в современных условиях развития отечественных предприятий / Л. И. Донец // Стратегия предприятия в контексте повышения его конкурентоспособности. 2024. № 13. С. 108–113.
4. Касперская Ю. В. Совершенствование информационной системы управления персоналом в современных условиях / Ю. В. Касперская, Е. О. Гаспарович // Актуальные проблемы социогуманитарного образования : сборник статей / Научная редакция Т. С. Дороховой, Е. В. Донгаузер. Екатеринбург, 2021. С. 392–399.
5. Свинова Е. А. Экономическая эффективность внедрения системы управления человеческими ресурсами современных промышленных корпораций / Е. А. Свинова // Магистраль XXI век. 2021. № 2. С. 51–58.
6. Управление человеческими ресурсами и финансами: современные концепции и эффективные технологии: Сборник материалов Всероссийской (национальной) научно-практической конференции, Ростов-на-Дону, РГЭУ (РИНХ), 16–18 ноября 2022 года. Научное издание / Отв. ред. Н. Г. Казимирова. Ростов-на-Дону : Издательство ИП Беспмятнов С. В., 2023. 258 с.

УДК 338.24.01

ТРЕХУРОВНЕВАЯ МОДЕЛЬ РАЗРАБОТКИ ОБОСНОВАНИЯ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Радин Владимир Дмитриевич, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

THREE-LEVEL MODEL FOR DEVELOPING A JUSTIFICATION FOR AN ENTERPRISE STRATEGY

Radin Vladimir Dmitrievich, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

В данной статье рассматриваются процессы разработки обоснования стратегии предприятия, который включает в себя несколько ключевых компонентов. Основное внимание уделяется созданию уникальной и выгодной позиции на рынке, определению направлений деятельности компании и управлению ресурсами. Особенность стратегии заключается в том, что она не является ни детальным планом действий, ни пустой декларацией. Эффективная стратегия формируется в трехуровневом измерении: определение направлений развития, установление приоритетов и выявление конкурентных преимуществ, а также разработка конкретных планов действий. Важным аспектом является согласование стратегии с целями и ценностями компании, а также учет внешней среды и рыночных условий.

Ключевые слова: модель стратегии предприятия, разработка стратегии, развитие предприятия, реализации эффективности, трехуровневая модель развития.

This article examines the processes of developing a justification for an enterprise strategy, which includes several key components. The focus is on creating a unique and advantageous position in the market, defining the company's areas of activity and managing resources. The peculiarity of the strategy is that it is neither a detailed action plan nor an empty declaration. An effective strategy is formed in a three-level dimension: defining development directions, setting priorities and identifying competitive advantages, and developing specific action plans. An important aspect is coordinating the strategy with the company's goals and values, as well as considering the external environment and market conditions.

Keywords: enterprise strategy model, strategy development, enterprise development, implementation of efficiency, three-level development model.

В условиях конкурентного и меняющегося рынка динамические процессы происходят с огромной скоростью, большинству предприятий необходимо не только адаптироваться к условиям труда, но и опережать многочисленные инновации, создающиеся в современном мире. Разработка обоснования стратегии предприятия становится ключевым моментом успешной реализации и долгосрочного развития всех отраслей в мировой экономике. Важно отметить, что стратегия является не обыкновенным набором действий, а предполагает целостный подход к управлению предприятием, что позволяет компании не только успешно выдерживать конкуренцию на рынке, но и эффективно распределять

обязанности между руководством, а также внедрять инновационные подходы к использованию внешних и внутренних ресурсов. Успешность реализации определяется не только внутренними ресурсами, но и внешней средой и происходящими изменениями в отраслевой части экономики. Останемся на реализации последней, которая зависит от предпочтений потребителя, конкурентных сил и рыночных условий труда. Заметим, что на начальном этапе разработки на первый план выходит четкое видение приоритетных направлений будущего. Подобная установка позитивно сказывается на сотрудниках, что позволяет учитывать согласованность действий на всех уровнях. Для этого важно создать культуру, способствующую инновациям и открытости для изменений. Успех реализации стратегии может измеряться через ключевые показатели эффективности (KPI), которые обеспечивают возможность следить за прогрессом и в случае необходимости вносить изменения.

Отметим, что в современной науке существует несколько подходов к реализации модели предприятия, на наш взгляд трехуровневая модель развития предлагает наибольший инструментарий и соответствует современному структурированному подходу. Модель из трех уровней позволяет интегрировать различные аспекты управления и планирования, создавая необходимый минимум развития на 5-10 лет. Обратимся к анализу структуры, которая состоит из трех уровней – корпоративный уровень, бизнес-уровень, функциональный уровень. Каждый из блоков помогает распределять цели, задачи и действия организационных структур на разных этапах компании. Отметим, что подход позволяет сосредоточить больше времени на детализированное управление структурами предприятия. Так корпоративный уровень предполагает распределение ресурсов в сторону определенных сегментов рынка, например, экономические условия, технологические изменения. Этап также предполагает распределение обязанностей внутри коллектива за счет максимизации прибыли. Кроме этого, на данном этапе реализуется процесс слияния и поглощения инвестиционных решений, выход из неприбыльных предприятий и понимание того, как будет действовать предприятие, а также формирование базиса стратегий на следующих уровнях реализации.

Бизнес-уровень предполагает успешную интеграцию рынка и определенного сегмента через анализ конкурентной среды, потребностей клиентов и уникальных предложений, которые предлагает предприятие для формирования конкурентных преимуществ. Важно оценивать, как предприятие может выделиться среди конкурентов через дифференциацию продукта, стоимость или фокусировку на определенном сегменте. Здесь необходимо учитывать не только внешние факторы, такие как конкурентная среда и потребительские предпочтения, но и внутренние возможности, связанные с производственными способностями, качеством управления и ресурсами [1, с. 27]. Функциональный уровень развития стратегии предполагает разработку планов и инициатив, которые будут реализованы при поддержке сообществ потребителей и сотрудников предприятия. Важным аспектом последнего этапа является маркетинговая составляющая, финансирование в человеческие ресурсы. Например, отдел маркетинга может сосредоточиться на укреплении бренда и создании привлеченных рекламных кампаний, что непосредственно поддерживает бизнес-стратегию, нацеленную на дифференциацию. Комплексное взаимодействие между функциональными подразделениями критически важно для обеспечения синергии и достижения поставленных целей [2, с. 34].

Одной из задач стратегического менеджмента является выбор конкурентных стратегий предприятия. В общем смысле конкурентные стратегии это планы действий, которые помогают предприятию укрепить свои позиции на рынке, повысить конкурентоспособность и достичь долгосрочного успеха. Наиболее релевантными стратегиями в настоящее время с нашей точки зрения могут быть:

- Стратегии дифференциации: рекомендации – разработка инновационных решений, экологичность продукции, специализации под конкретные отрасли (нишевые отрасли).
- Стратегия лидерства по издержкам: рекомендации – оптимизация производственных процессов, локализация производства, масштабирование производства.
- Стратегии импортозамещения: рекомендации – замена зарубежных аналогов, партнерство с государством, создание собственной экосистемы. В условиях ограничений на импорт товаров и технологичная стратегия импортозамещения становится важным направлением развития для многих компаний.
- Стратегия цифровизации и инноваций. Цифровизация и внедрение инноваций помогают компании оставаться конкурентоспособной в условиях быстрого технологического прогресса. Рекомендации: разработка новых продуктов на основе автоматизации, цифровые каналы продаж либо формирование собственной онлайн платформы.

Комбинация этих стратегий позволит компании укрепить свои позиции на внутреннем рынке и подготовиться к выходу на международные рынки.

ЛИТЕРАТУРА

1. Долгов А. И. Стратегический менеджмент : учебное пособие / А. И. Долгов, Е. А. Прокопенко. Москва : Флинта; МПСИ, 2011. 277 с.
2. Егоршин А. П. Стратегический менеджмент : учебник / А. П. Егоршин, И. В. Гуськова. Москва : Инфра-М, 2018. 290 с.
3. Литвак Б. Г. Стратегический менеджмент : учебник для бакалавров / Б. Г. Литвак. Москва : Юрайт, 2014. 507 с.

DEVELOPMENT OF A STAFF DEVELOPMENT STRATEGY FOR LENTA LLC**Salyamov Ruslan Yunirovich, Master's Degree student***Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)*

В данной статье нами был рассмотрен процесс разработки стратегии развития персонала ООО «Лента» на основе применения комплексного подхода, который в свою очередь ориентирован на общую бизнес-стратегию предприятия. Разработанные рекомендации дополняют существующий инструментарий кадрового развития персонала ООО «Лента» и направлены на научно-обоснованное управление развитием персонала и повышение эффективности деятельности последнего.

Ключевые слова: политика управления персоналом, стратегическое развитие, кадровый потенциал, контроль

In this article, we have considered the process of developing a personnel development strategy for OOO Lenta based on the use of an integrated approach, which in turn is focused on the overall business strategy of the enterprise. The developed recommendations complement the existing tools for personnel development at OOO Lenta and are aimed at scientifically based management of personnel development and improving the efficiency of the latter.

Keywords: personnel management policy, strategic development, human resources, control

Оценка кадрового потенциала ООО «Лента» включает в себя анализ кадрового состава, уровня квалификации кадров, соответствие его ожиданий и текущей ситуации в области стратегического управления развитием персонала на предприятии. Полученные данные будут ключевым ориентиром для разработки дальнейших мероприятий в рамках разрабатываемой стратегии.

Процесс разработки стратегии развития персонала предприятия представлен на рисунке 1.

На предварительном этапе необходимо сформировать рабочую группу, которая будет в дальнейшем задействована в непосредственной разработке и реализации стратегии развития сотрудников предприятия. Это позволит более четко определить функции и задачи среди ответственных лиц по данному направлению.



Рисунок 1 – Процесс разработки стратегии развития персонала ООО «Лента»

Первый основной этап – это проведение анализа внутренней и внешней среды. Так как именно эти данные позволят рабочей группе оценить необходимость разработки данной стратегии развития сотрудников, а также определить ключевые направления, цели и задачи к достижению. Данный анализ может быть проведен как самостоятельно ООО «Лента», так и с помощью сторонней организации.

Далее происходит разработка и выбор стратегии развития сотрудников предприятия, то есть определяется ключевая ориентация для ее дальнейшего осуществления. В данном случае – это общая бизнес-стратегия ООО «Лента».

После чего на пятом этапе реализации формируется план реализации стратегии развития персонала ООО «Лента». Предлагаем разрабатывать как общий план развития сотрудников, так и отдельные планы для каждого подразделения предприятия. Это позволит с большей эффективностью реализовывать мероприятия и при этом учитывать пожелания самих сотрудников.

Разработка стратегии развития персонала ООО «Лента», а именно плана мероприятий, подразумевает:

- определение методов обучения сотрудников;
- выбор форм развития персонала;
- планирование обучения и разработка программы обучения;
- формирование бюджета;
- формирование системы оценки персонала;
- разработка системы оценки эффективности реализации стратегии развития персонала.

Так как стратегия развития сотрудников должна быть основана не только на общей бизнес-стратегии ООО «Лента», но и на целях самого сотрудника, на рисунке 2 представим взаимосвязь данной стратегии с индивидуальной стратегией развития персонала организации.

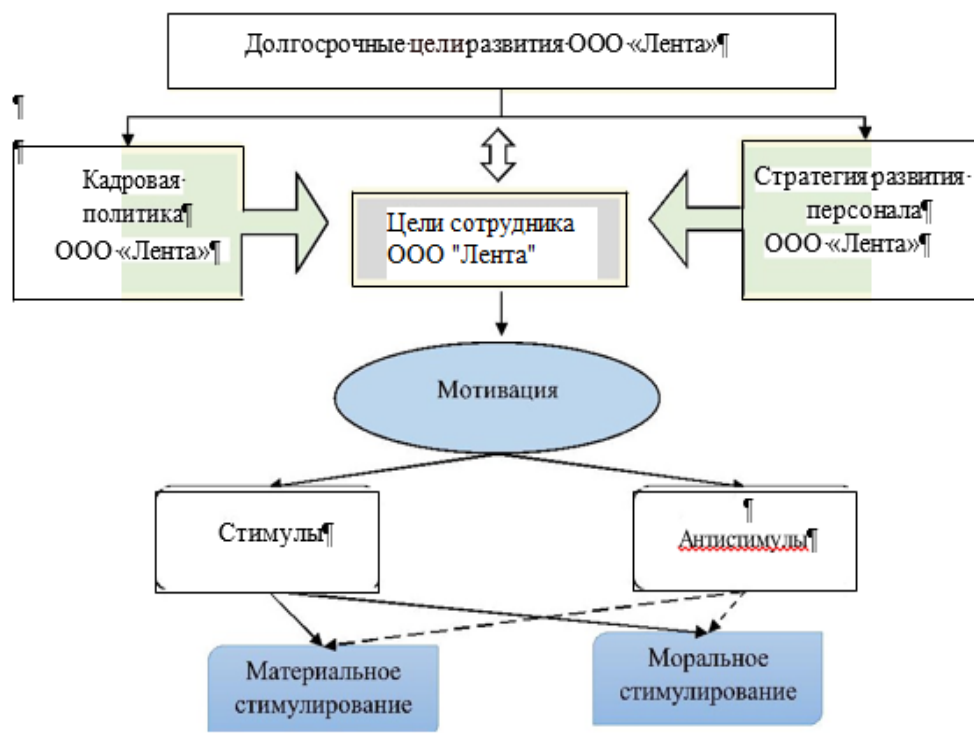


Рисунок 2 – Взаимосвязь стратегии развития персонала ООО «Лента» и бизнес-стратегии предприятия

Стоит отметить, что ООО «Лента» необходимо при разработке данной стратегии сформировать механизм мотивации для персонала предприятия. Так как предприятию необходим поиск более совершенных комбинированных форм мотивации персонала. От этого во многом зависит реализация не только поставленных целей в рамках данной стратегии, но и всех экономических целей ООО «Лента». Общую схему процесса контроля представим на рисунке 3.



Рисунок 3 – Схема процесса контроля реализации политики и стратегии управления персоналом ООО «Лента»

Предлагаемая схема контроля стратегии развития сотрудников предприятия ООО «Лента» позволит менеджерам судить о стратегии в целом, а также о развитии предприятия в соответствии с выделенными ключевыми направлениями, или необходимости корректировка стратегии, что увеличит эффективность организационного механизма ее реализации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Солдаткина С. М., Копылова Е. В. / Стартап-проект как инструмент самореализации / С. М. Солдаткина, Е. В. Копылова // Технологическое предпринимательство: пространство высших компетенций. сборник материалов XVIII Российского венчурного форума. Казань, 2024. С. 564–570
2. Солдаткина С. М. Роль и особенности самоменеджмента в карьере работника / С. М. Солдаткина, С. М. Имяреков // Управление, образование, экономика: вызовы и перспективы : сб. науч. трудов по материалам II Всероссийской научно-практической конференции. Саранск, РИЦ МГПУ, 2021. С. 24–27
3. Кузьмина Е. Е. Стратегическое планирование / Е. Е. Кузьмина, Н. М. Шаляпина. Ростов на Дону : Феникс, 2021. 367 с.

УДК 338.24.01

SMM-СТРАТЕГИЯ ВНЕШНЕЙ И ВНУТРЕННЕЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Селяев Дмитрий Сергеевич, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: selyaev1234@yandex.ru

SMM-STRATEGY OF EXTERNAL AND INTERNAL STRATEGY OF THE ENTERPRISE

Selyaev Dmitry Sergeevich, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Настоящий реферат посвящен разработке и внедрению SMM-стратегий. В нем рассматриваются ключевые компоненты успешных SMM-стратегий, включая понимание целевой аудитории, создание уникального контента, использование аналитики и планирование контент-плана. Также в работе представлены методы активного вовлечения аудитории, партнерства с влиятельными личностями и использования рекламы в социальных сетях. Растущее значение SMM в цифровом маркетинге подчеркивает необходимость формирования активного сообщества вокруг бренда, что позволяет компаниям достигать новых высот в своем развитии.

Ключевые слова: стратегия предприятия, SMM инструменты, маркетинг, стратегический менеджмент, предприятие.

This paper is devoted to the development and implementation of SMM strategies. It examines the key components of successful SMM strategies, including understanding the target audience, creating unique content, using analytics, and planning a content plan. The paper also presents methods for actively engaging the audience, partnering with influential personalities, and using social media advertising. The growing importance of SMM in digital marketing emphasizes the need to form an active community around the brand, which allows companies to reach new heights in their development.

Keywords: enterprise strategy, SMM tools, marketing, strategic management, enterprise.

Актуальные изменения, происходящее в современном обществе требуют от руководства предприятия быть конкурентоспособными не только в плане оказания услуг и качестве товара, а также

успешно внедрять в свою деятельность новые технологии, которые помогут владельцам бизнеса сформировать лояльное отношение целевой аудитории и при этом привлечь новых покупателей. Современная концепция внешней и внутренней деятельности предприятия предполагает активное расширение бренда посредством узнаваемости, а также внедрения коммуникационной стратегии предприятия в социальных сетях и глобальном пространстве сети Интернет. Стоит отметить, что под стратегией предприятия мы понимаем долгосрочную устойчивость бизнеса, где определены цели, задачи и ресурсы для преимущества на рынке для лояльности клиентов. Данное определение согласуется с курсом развития предприятия, выбором оптимальных решений и адаптацией к новым условиям рынка. Нами было замечено, что современные предприятия в своих стратегических документах выделяют новый вид продвижения продукции, который позволяет при небольших затратах получать прибыль и узнаваемость марки. Таким методом мы считаем SMM (Social Media Marketing) или маркетинг в социальных сетях. Важно заметить, что небольшой штат сотрудников SMM обходится в 4 раза дешевле, чем использование офлайн продвижения (газеты, журналы, телевидение). Например, реклама на одной газетной полосе (811,2 см²) может обойтись в 77 489 рублей, что становится коммерчески невыгодно. Тогда как нативная реклама и продвижение бренда в социальных сетях стоит в 2 раза дешевле.

В основе внутренней и внешней стратегии предприятия лежит стремление увеличить эффективность деятельности, в этом отношении мы склонны согласиться со словами Г. Латфуллина: «В современных условиях рыночной экономики, основанной на жесткой конкурентной борьбе и быстро меняющейся ситуации на рынке, современные предприятия должны не только заострять внимание на внутреннем состоянии дел, но и быстро реагировать на внешние изменения. В этом поможет долгосрочная стратегия, которая позволяла бы им держаться на плаву и поспевать за изменениями, происходящими в их окружении» [1, с. 42].

Разные авторы трактуют понятие «стратегии предприятия» по-своему, первая точка зрения принадлежит Агофонову В. А., понимающему под данным термином стратегию структурных единиц, в основе которых лежит руководство внешней и внутренней направленности предприятия, где связующим звеном является возможность корректировки плана при помощи потребительской корзины покупателя [2, с. 41]. Отметим, что стратегия предприятия по Агафонову В. А. подразумевает интерес потребителя к конкретной продукции, его платежеспособности, а также активного использования социальных сетей, т. е. нативной рекламы. Вторая точка зрения отличается наличием не только платежеспособности покупателя, но и развития собственного бренда, который закладывается в рамках внешней и внутренней стратегии предприятия, она принадлежит Батановой В. А., которая считает, что любая деловая стратегия предприятия в XXI веке должна опираться не только на сбыт, производство, разработки, но и на маркетинг, где основным средством является развитие собственного бренда [3, с. 45]. Проанализировав учебную литературу и большинство современных предприятий мы пришли к выводу касательно собственного термина SMM-стратегии внешней и внутренней стратегии: комплексный план действий по продвижению бренда в социальных сетях, повышающий узнаваемость на рынке для целевой аудитории, а также разрабатывающий новые методы взаимодействия с покупателями для определения приоритетов маркетинга.

Важно отметить, что в современном мире элемент стратегии предприятия происходит в социальных сетях. В условиях цифровой трансформации экономики Российской Федерации неотъемлемой частью стратегии любого предприятия является SMM-стратегия. Например, уровень продаж холдинга «Таллина» значительно вырос после интеграции в социальных сетях, охват в социальных сетях составляет порядка 20 тысяч пользователей круглосуточно, основным моментом подобной популярности служит не только продукция холдинга, но и умелая стратегия развития компании в социальных сетях, например, в конце 2024 года было выпущено несколько креативных видеороликов под брендом Delikaiser, в котором основным маркетинговым ходом было привлечение именно SMM менеджеров и маркетологов к созданию узнаваемости бренда. Это позволило Промокампании запустить в онлайн-TV и на digital-платформах (РСЯ, MyTarget, Hybrid) с сентября по ноябрь нативную рекламу. Планируемый охват – 40 миллионов человек в возрасте 25–45 лет. За 2024 год удалось увеличить капитализацию холдинга до 25 миллиардов, а чистой прибыли до 8, 9 миллиардов рублей. Предприятия могут использовать и анализировать голоса и отзывы клиентов в социальных сетях для маркетинговых целей.

Таким образом, SMM-стратегия является важным инструментом развития современного бизнеса. Её эффективность зависит от правильного целеполагания, выбора платформ, создания качественного контента и регулярного мониторинга результатов. В условиях цифровой трансформации экономики роль SMM-стратегии продолжает возрастать, требуя постоянного совершенствования подходов к её реализации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Борисова Н. И. Разработка и внедрение бизнес-стратегии // Росстат и экономика. 2021. № 3. С. 40–48.
2. Лебедев В. И. Роль маркетинговых исследований в формировании стратегий бизнеса // Вестник маркетинга. 2019. № 8. С. 38–47.
3. Петрова С. В. Стратегическое планирование в условиях изменчивой бизнес-среды // Менеджмент и бизнес-администрирование. 2021. № 1 С. 34–42.

УДК 338.31

ОЦЕНКА ФАКТОРОВ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ, ВЛИЯЮЩИХ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ

Солдаткина Светлана Михайловна, кандидат экономических наук, доцент

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: s.m.soldatkina @ruc.su

ASSESSMENT OF ENVIRONMENTAL FACTORS AFFECTING THE ACTIVITIES OF THE ORGANIZATION

Soldatkina Svetlana Mikhailovna, PhD (Economics), Associate Professor

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Единственно правильным вариантом поведения компании для достижения эффективного долгосрочного функционирования и успешного развития является повышенное внимание осуществлению анализа внешней и внутренней среды. Это подразумевает проведение комплексного анализа, который может быть проведен с использованием различных методик, который дает достаточно ясное и объективное представление о конкурентном положении компании. Только при этом условии можно рассчитывать на эффективность принимаемых стратегических и оперативных управленческих решений.

Ключевые слова: внешняя среда, внутренний потенциал, конкурентоспособность, конкурентные преимущества, макро-среда, конкуренты, оценка, потребители, сильные стороны, слабые стороны.

The only correct option for a company to conduct effective long-term operation and successful development is to pay increased attention to the analysis of the external and internal environment. This implies a comprehensive analysis, which can be carried out using various methods, which gives a fairly clear and objective idea of the company's competitive position. Only under this condition, we can count on the effectiveness of strategic and operational management decisions.

Keywords: external environment, internal potential, competitiveness, competitive advantages, macroenvironment, competitors, assessment, consumers, strengths, weaknesses.

Внешняя среда – это факторы и условия окружающей среды, влияющие на функционирование организации и требующие ее соответствующего реагирования. Оценка факторов внешней среды, влияющих на эффективность деятельности предприятия, является важным элементом перспективного развития предприятия любой сферы деятельности [1, с. 686].

«Саранский» филиал АО «Московское ПрОП» действует в современных рыночных условиях, определяемых факторами внешней рыночной среды и обусловленных состоянием внутренней среды организации. Косвенное воздействие на деятельность предприятия «Саранский» филиал АО «Московское ПрОП» имеют такие внешние факторы, как осуществление деятельности в нестабильной экономической ситуации, обусловленной инфляционными процессами, введением экономических санкций, ростом закупочных цен, ужесточением на законодательном уровне правил производства и реализации медицинских изделий. Наибольшее влияние на деятельность предприятия «Саранский» филиал АО «Московское ПрОП» оказывают факторы непосредственного окружения, представленного конкурентами и потребителями.

За время работы у предприятия сформирован свой круг лояльных клиентов, которые предпочитают продукцию предприятия «Саранский» филиал АО «Московское ПрОП» другим, в связи с чем на предприятии налажена эффективная дисконтная система: постоянные клиенты в зависимости от суммы заказа получают VIP-карту с правом на скидки в размере 3 %, 5 %, или 7 %. Основные клиенты предприятия «Саранский» филиал АО «Московское ПрОП» представлены в таблице.

Таблица 1 – Структура продаж предприятия «Саранский»
филиал АО «Московское ПрОП» по основным группам клиентов в 2020–2024 гг., %

Сегменты	2020 г	2021 г	2022 г	2023 г	2024 г	Отклонение 2024 г от 2020 г	
						(+;-)	%
1. Люди с ограниченными возможностями, обеспечивающиеся за счет бюджета РФ	29,1	28,7	26,6	25,5	27,4	-1,7	94,2
2. Лица, застрахованные, получившие повреждения здоровья и финансирующиеся за счет ФСС РФ	22,9	25,3	24,8	27,4	25,4	+2,5	110,9

3. Лица, без инвалидности, но нуждающиеся в ПОИ	25,2	24,2	22,3	24,5	21,6	-3,6	85,7
4. Лица, после полученных травм	17,6	16,9	21,0	17,2	19,9	+2,3	113,1
5. Лица, которые стремятся поддерживать хорошее состояние здоровья	5,2	4,9	5,3	5,4	5,7	+0,5	109,6
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	–	–
Итого, тыс. руб.	59144	68814	85376	63913	132240	73096	в2,2р.

Характеристика заказчиков предприятия «Саранский» филиал АО «Московское ПрОП»:

1. Физические лица:

а) экономико-демографические характеристики: половозрастные характеристики: лица любого пола и возраста [2, с. 287]; уровень доходов – средний и ниже среднего (при приобретении за свой счет), возможно обеспечение за счет государственных внебюджетных фондов, благотворительных организаций и др.;

б) социально-психологические характеристики: все слои населения, имеющие проблемы со здоровьем, либо стремящиеся поддерживать хорошее здоровье.

2. Общие характеристики:

а) чувствительность заказчика к цене: средняя, возможно гособеспечение (чувствительность к цене в этом случае низкая);

б) прямая зависимость продавца от заказчиков, в том числе от государства, в связи с наличием конкурентов на рынке;

в) уровень информированности покупателя: предприятие «Саранский» филиал АО «Московское ПрОП» применяет отдельные инструменты коммуникационной политики (компьютеризированная и печатная реклама, реклама на местном телевидении, радио);

г) стоимость перехода заказчика к другому продавцу: не вызовет дополнительных расходов у заказчика, особенно в случае госфинансирования;

д) местоположение заказчика имеет важное значение, так как многие клиенты относятся к мало-мобильной группе, что может привести к дополнительным расходам со стороны организации.

Рыночная среда для предприятия «Саранский» филиал АО «Московское ПрОП», в значительной степени, обусловлена конкурентным окружением. У предприятия «Саранский» филиал АО «Московское ПрОП» несколько направлений деятельности – протезирование и ортезирование людей с инвалидностью, салон-магазин технических средств реабилитации и массажный кабинет на территории предприятия. Основным конкурентами в области протезирования и ортезирования является компания ООО «Центр протезирования и ортопедии». В сфере розничной продажи технических средств реабилитации можно выделить магазины «Ортопедия и медтехника», «Авионика», «Здоровье», «Анюта» и др. Отчасти благодаря более выгодному территориальному расположению, некоторые магазины могут претендовать на более конкурентные условия. В сфере массажа конкретных конкурентов выделить сложно из-за широкой распространенности и большого количества предложений этого вида услуг.

Конкурентное положение предприятия «Саранский» филиал АО «Московское ПрОП», более 25 лет существующего на рынке протезных и ортопедических изделий, является в целом стабильным. АО «Московское ПрОП» занимает примерно 10,0 % рынка «Производство медицинских инструментов и оборудования» при его емкости в 105,19 млрд. руб. в год. Тем не менее, только АО «Московское ПрОП» имеет 106 филиалов. Поэтому предприятию приходится конкурировать в жесткой борьбе с другими поставщиками протезно-ортопедических изделий, хотя и есть дополнительные преимущества, а именно: выполнение госзаказов. В таблице 2 приведены результаты оценки конкурентоспособности предприятия.

Таблица 2 – Конкурентоспособность предприятия «Саранский» филиал АО «Московское ПрОП» в сравнении с основными конкурентами

Критерии конкурентоспособности	ООО «Amati»	«Саранский» АО «Московское ПрОП»	ООО «Центр протезирования и ортопедии»	ООО «ORTOS»
1. Репутация	8	10	9	8
2. Известность	9	10	10	7
3. Широта и обновляемость ассортимента	7	9	9	9
4. Дифференциация ассортимента по цене	8	7	8	7
5. Уровень цен на товары	8	8	8	7
6. Скорость и качество				

обслуживания	6	9	8	9
7. Оказание дополнительных услуг	6	7	9	9
8. Местоположение	6	8	8	7
Итого	58	68	69	63

Несмотря на достаточно серьезную насыщенность целевого рынка «Саранский» филиал АО «Московское ПрОП» имеет позиции на рынке несколько более устойчивые, чем некоторые его конкуренты. На рисунке 1 представлены критерии конкурентоспособности предприятия «Саранский» филиал АО «Московское ПрОП».

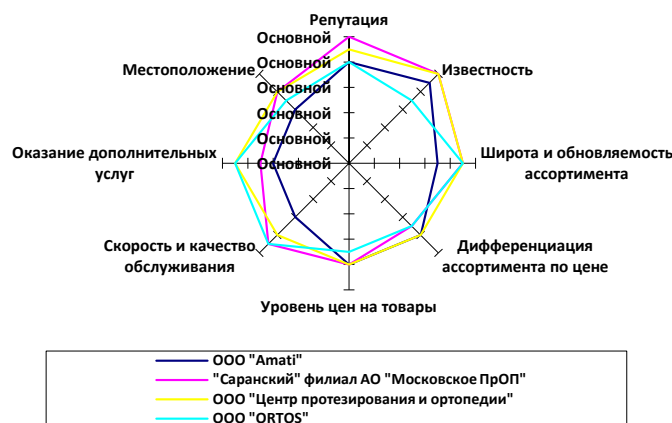


Рисунок 1 – Критерии конкурентоспособности предприятия «Саранский» филиал АО «Московское ПрОП»

Из данных рисунка 1 видно, что по параметру «репутация» предприятие превосходит всех своих конкурентов, по критерию «известность» находится на уровне главного конкурента ООО «Центр протезирования и ортопедии». По параметрам «Дифференциация ассортимента по цене» и «Оказание дополнительных услуг» «Саранский» филиал АО «Московское ПрОП» уступает ООО «Центр протезирования и ортопедии».

Характеризуя целевой рынок предприятия «Саранский» филиал АО «Московское ПрОП» можно отметить: стратегия конкурентов направлена на масштабное увеличение прибыли [3, с. 218], их целью является завоевание и захват более выгодного положения на целевом рынке; возможная реакция конкурентов на борьбу: использование инструментов комплекса маркетинга для привлечения клиентов, ориентация на качество и широту ассортимента товаров; расширение ассортимента дополнительных услуг; возможность появления новых конкурентов имеет место, барьеры для входа на рынок недостаточно высокие; возможность контроля каналов распределения отсутствует [4, с. 170].

Таким образом, конкурентная среда, в которой осуществляет деятельность «Саранский» филиал АО «Московское ПрОП», предоставляет определенные преимущества и несет угрозы деятельности предприятия, усиливая, либо нивелируя ее сильные и слабые стороны.

Помимо факторов внешней среды прямого воздействия, на деятельность предприятия влияют также факторы внешней среды косвенного воздействия, к которой относят:

1. Политико-правовые факторы. АО «Московское ПрОП» находится в федеральной собственности. «Саранский» филиал АО «Московское ПрОП» в установленные законодательством сроки уплачивает налоги и сборы в бюджеты соответствующих уровней. Предприятием строго соблюдаются предписания, распоряжения и указания администрации г. Саранск. органы, которые принудительно обеспечивают выполнение таких требований. За исследуемый период предприятие участвовало как минимум в 124 госзаказах в качестве поставщика в рамках закупок на общую сумму около 188 млн. руб. В качестве основного заказчика выступал РО ФСС по Республике Мордовия.

2. Экономические факторы. При характеристике экономических факторов внешней среды особое внимание, учитывая профиль предприятия, стоит обратить на состояние рынка протезирования и ортопедии в России [5, с. 459].

3. Географические факторы. «Саранский» филиал АО «Московское ПрОП» располагается в достаточно благоприятной для заказчиков зоне, а именно, в столице РМ, поэтому данный фактор не оказы-

вает отрицательного влияния на деятельность организации. При необходимости продукция доставляется до заказчиков непосредственно до места назначения.

4. Демографические и социокультурные факторы. Данные группы факторов оказывает серьезное влияние на деятельность организации, так как заказчиками предприятия являются физические лица, нуждающиеся в протезировании и ортопедической продукции и услугах.

5. Технологические факторы. Ученые уверены, что уже в течение ближайшего десятилетия произойдет революционный скачок в сфере использования смарт-протезов и будет возможно решать фантастические на сегодня задачи, включая замену жизненно важных систем органов, лечение смертельных заболеваний и полное воссоздание опорно-двигательного аппарата.

Резюмируя вышеизложенный материал, следует отметить, что во многом, стабильность деятельности предприятия «Саранский» филиал АО «Московское ПрОП» в жестких конкурентных условиях обусловлена наличием у предприятия значимых сильных сторон и учетом руководством организации возможного влияния факторов внешней среды, среди которых наиболее значимыми для организации являются: заказчики и конкуренты, а также правовые, демографические, экономические и технологические факторы среды косвенного взаимодействия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Солдаткина С. М., Копылова Е. В. Стратегический анализ внешней и внутренней среды как инструмент обеспечения экономической безопасности организации // Кооперация и устойчивое развитие: сборник трудов III Международной научно-практической конференции (Москва, 14 декабря 2023 г.). Москва : Российский университет кооперации. 2024. С. 683–695.
2. Солдаткина С. М., Аранович О. Г. Особенности управления карьерой в современных условиях // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества: материалы Международной научно-практической конференции (Саранск, 11–12 апреля 2018 г.) / отв. ред. Б. Ф. Кевбрин. Саранск : Принт-Издат. 2017. С. 285–288.
3. Солдаткина С. М. Особенности формирования и реализации стратегии конкурентной борьбы промышленного предприятия на внутреннем и внешнем рынке // Инновационные технологии в кооперативном образовательном процессе: материалы международной заочной научно-практической конференции, посвященной 40-летию СКИ РУК. (Саранск, 19 октября 2016 г.). – Саранск. 2016. С. 214–218.
4. Солдаткина С. М. Методы оценки эффективности маркетинговой деятельности на предприятии // Инновационные процессы в развитии современного общества: материалы Международной заочной научно-практической конференции. 2013. С. 168–171.
5. Солдаткина С. М., Жалнин Д. Г. Особенности развития маркетинга в период санкций // Современные тенденции развития науки и образования в эпоху цифровизации: материалы Международной научно-практической конференции (Саранск, 26–27 апреля 2023 г.) в 2 ч. / отв. ред. Р. Р. Хайров. Саранск : Типография «Рузаевский печатник». 2023. С. 458–453.

УДК 338.26

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В РОССИИ

Степанов Дмитрий Васильевич, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: Stepano-ak@mail.ru

SOME PROBLEMS OF STRATEGIC PLANNING IN RUSSIA

Stepanov Dmitriy Vasilyevich, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

В статье стратегическое планирование рассматривается как современная организационно-экономическая система, способная к самосовершенствованию на основе принципов демократизма и открытости управления, компетентности и конкурентоспособности. Отмечается необходимость дальнейшей теоретической проработки стратегического планирования и его совершенствования в связи с процессом взаимопроникновения целей и задач государственного управления экономическим развитием.

Ключевые слова: рынок, стратегическое управление, экономическое развитие, стратегическое планирование, управление, рыночные законы, потребности, дефицит, маркетинг.

The article considers strategic planning as a modern organizational and economic system capable of self-improvement based on the principles of democracy and openness of management, competence and competitiveness. It is noted that there is a need for further theoretical study of strategic planning and its improvement in connection with the process of interpenetration of goals and objectives of state management of economic development.

Keywords: market, strategic management, economic development, strategic planning, management, market laws, needs, scarcity, marketing.

В условиях модернизации российской экономики и ее экономического развития внедрение стратегического планирования открыло возможности перехода к полномасштабному стратегическому

управлению на уровне государства и предприятий, ответственному использованию рыночных инструментов и концепций, в первую очередь, современной концепции социально-этичного маркетинга.

Таким образом, стратегическое планирование поставило под своеобразный контроль действие рыночных законов экономики, и создало барьеры их стихийному развитию.

В условиях неясности и неопределенности текущих и перспективных общественно-необходимых потребностей, и потребительских возможностей, рыночные механизмы неизбежно принимают сторону капитала, для которого закон минимизации затрат и максимизации прибыли является главенствующим. В результате подобного «снятия сливок» рынок труда теряет свою самостоятельность и обесценивается, а рынок инвестиций, особенно среднесрочных и долгосрочных, имеет тенденцию к непрерывному сокращению, что ставит под угрозу непрерывность и поступательность экономического развития.

Следует отметить, что результатом внедрения стратегического планирования в России стал критический анализ предшествующих рыночных реформ и исторического опыта применения стратегического планирования в централизованной плановой экономике [1, с. 42].

Что касается исторического опыта, то он, несмотря на обращенную в необозримое будущее идеологию коммунизма, основывался, преимущественно на улучшении текущего экономического положения. То есть, при наличии известного дефицита не определялись конкретные значения показателей, которые позволяли бы его ликвидировать, а планировались цифры, позволяющие его уменьшить [2, с. 118].

Кроме того, в таких условиях оказывались невостребованными многочисленные научные достижения и открытия, позволяющие осуществить действительный технологический прорыв в отраслях экономики, что уничижало роль науки и научно-технического прогресса, привело к критическому отставанию отечественной промышленности и сельского хозяйства по уровню производительности труда, качеству выпускаемой продукции, а в итоге и оплате труда от передовых международных показателей [3, с. 219].

В таких условиях произошел значительный разрыв в проявляемых и реальных потребностях. При этом последние в основной своей части представляли «портфель отложенных потребностей», в результате чего общественно-необходимые потребности замедлили темпы развития, что исключительно негативно отразилось на оценке результатов планирования экономического развития и сокращения известного дефицита.

Таким образом, дефицит являлся определенным стимулом и двигателем прогресса, пока не стал обвальным и неуправляемым. В таких условиях централизованное планирование оказалось не способным справиться с подобным кризисом.

Именно на улучшении текущего положения, за счет программ реформирования были направлены начальные рыночные преобразования в России переходного периода [4, с. 101].

Ставка была сделана на то, что догнать развитые страны и ликвидировать дефицит предложения они же и помогут за счет массового открытия границ товарных рынков, а перегнать, то есть удержать платежеспособный спрос, поможет космос, военно-промышленные технологии и неисчерпаемые сырьевые богатства страны. Однако на деле подобная либеральная практика правительства привела к неконтролируемому разгулу рыночной стихии, чрезмерной концентрации частной собственности, криминализации экономики и власти, исключительной импортной зависимости, массовому сворачиванию отечественных производств практически во всех отраслях экономики.

В отличие от текущего планирования, ключевым вопросом стратегического планирования является конечная цель развития экономической деятельности хозяйствующего субъекта. Текущее планирование, по сути, представляет собой постановку комплекса конкретных задач, основанных на базовой составляющей субъект с целью ее улучшения [5, с. 37].

Таким образом, стратегическое планирование осуществляется от «будущего к настоящему». На основе глобальных идей и целей развития стратегическое планирование определяет промежуточные цели и задачи, приближающие достижение долгосрочной стратегической цели развития, что существенно меняет назначение стратегического планирования. В результате стратегическое планирование перестает быть функцией времени и становится функцией поставленной стратегической цели развития [6, с. 41].

Действующее в настоящее время в России стратегическое планирование во многом является уникальным. Во-первых, оно заложило базовую основу построения экономики смешанного типа. Необходимую мобильность в данном случае ему задает инновационная направленность экономики и концепция ответственного, то есть социально-этичного маркетинга.

Впервые в государственном стратегическом управлении активно стала применяться передовая

рыночная стратегическая концепция управления, позволяющая стимулировать развитие внутренних и внешних потребностей первого и второго порядка. При этом именно инновации стали основным механизмом их удовлетворения. Это в полной мере касается импортозамещения, а также минимизации времени внедрения открытий и инноваций во всех сферах экономической деятельности [7, с. 15].

Таким образом, в настоящее время потребности и инновации становятся настоящим локомотивом российской экономики в рамках концепции устойчивого пространственного развития страны. При этом стимулирование развития потребностей касается как производственного, так и потребительского отечественных рынков. Особое внимание уделяется устойчивому формированию и развитию долгосрочных потребностей населения, предприятий и организаций.

Согласно Закону № 172-ФЗ стратегическое планирование осуществляется на федеральном уровне, уровне субъектов Российской Федерации и уровне муниципальных образований. Соответственно система стратегического планирования включает федеральный, межрегиональный, региональный и муниципальный уровни. Федеральный и региональный уровни составляют государственное стратегическое планирование.

Вместе с тем, по мере становления стратегического планирования ее рамки стали расширяться на уровень предприятий и организаций. Это произошло как в результате интенсивного развития частно-государственного партнерства, так и по причине позитивного влияния результатов государственного и муниципального стратегического планирования на их деятельность.

Для малого, среднего и крупного бизнеса открылись реальные перспективы долгосрочного развития в унисон перспективным планам и стратегиям развития экономики, освоения российских территорий. В результате все большее число предприятий и организаций переходят от реактивного к стратегическому управлению и, соответственно, внедряют у себя стратегическое планирование.

Обращает на себя внимание тот факт, что при осуществлении стратегического планирования организации при определении собственных целей развития руководствуются прогнозами и планами, соответствующими программами развития отраслей, муниципальных образований, региональных субъектов и Российской Федерации в целом. Такой уровень доверия к результатам государственного стратегического планирования определяется реалистичностью целей и их фактическим достижением уже в рамках действующей современной практики стратегического управления в России [8, с. 10].

Можно привести многочисленные примеры глобальных и локальных федеральных и региональных проектов, впечатляющих своей уникальностью и организационно-хозяйственной дисциплиной реализации. Именно предприятия, участвующие в осуществлении таких проектов, подтверждают стремление государства максимально возможно расширять частно-государственное партнерство и помогать предприятиям, не зависимо от масштабов их бизнеса, долгосрочно развиваться.

Данное обстоятельство можно по праву считать основой дальнейшего совершенствования и развития действующей системы стратегического планирования в России [9, с. 125]. Учитывая единую цифровую базу, возможность использования для анализа уже готовых результатов исследования действующей системы стратегического планирования, предприятиям и организациям гораздо проще и дешевле разрабатывать собственные реалистичные стратегические планы развития.

Многосторонность и комплексность стратегического планирования охватывает практически все отрасли экономической деятельности и социальной сферы. Так, например, в Республике Мордовия в настоящее время осуществляется 32 комплексных государственных программы развития, поэтому они вполне могут быть ориентиром для средних и малых и даже крупных предприятий для определения своих стратегических целей.

По нашему мнению, в таком случае речь необходимо вести о происходящем преобразовании действующей системы стратегического планирования в национальную систему стратегического планирования. Безусловная добровольность, открытость и демократичность в использовании данной информации, наличие необходимой обратной связи позволяет предприятиям стать активными участниками процесса стратегического планирования.

Таким образом, в течение ближайшего времени возможна, дальнейшая трансформация стратегического планирования в национальную систему стратегического планирования. Не исключаем, что данный вопрос заслуживает дискуссий, но то, что процесс активизации интереса предприятий и организаций к системе стратегического планирования идет с нарастающей интенсивностью сомнения не вызывает, требует особого изучения и совершенствования действующей системы стратегического планирования.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Имяреков С. М.* Актуальные аспекты развития агропромышленного комплекса Республики Мордовия / С. М. Имяреков, Ж. Ю. Бакаева, Э. Н. Щеголева // *Oeconomia et Jus*. 2024. № 4. С. 41–50.

2. *Имяреков С. М.* История управленческой мысли / С. М. Имяреков; Саран. кооп. ин-т (фил) РУК. Саранск : Руз. печатник, 2017. 200 с.
3. *Имяреков С. М.* Стратегия Владимира Путина: модернизация Российского государства и экономики / С. М. Имяреков. Москва : Академический проект, 2017. 500 с.
4. *Ананьев М. А.* Механизм управления финансовыми ресурсами в сельскохозяйственных кооперативных организациях / М. А. Ананьев, М. В. Бутяйкин, С. М. Имяреков. Москва : Академический Проект, 2006. 160 с.
5. *Имяреков С. М.* Мордовия: модернизация 2000-х гг. / С. М. Имяреков; СКИ РУК; Лит.фонд России. Саранск : Тип. Красс. Окт., 2014. 256 с.
6. *Имяреков С. М.* Проблемы социально-экономической политики и качества жизни населения региона и направления их устранения / С. М. Имяреков, Ж. Ю. Бакаева // Вестник Российского университета кооперации. 2020. № 1 (39). С. 37–42.
7. *Старченко В. М.* Регулирование земельных и имущественных отношений в сельскохозяйственных производственных кооперативах: монография / В. М. Старченко, С. М. Имяреков, А. Г. Сулейманова. Москва : Восход-А, 2007. 104 с.
8. *Посталюк М. П.* Повышение конкурентоспособности предприятия реального сектора экономики / М. П. Посталюк, С. М. Солдаткина, С. М. Имяреков // Вестник Университета управления «ТИСБИ». 2022. № 2. С. 5–13.
9. *Имяреков С. М.* Оптимизация заготовительной деятельности потребительской кооперации / С. М. Имяреков // Вестник Челябинского государственного университета. Вып. 14. 2008. №7 (108). С. 123–132.

УДК 334.02

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В РЕГИОНЕ

Суровцев Денис Николаевич, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: s.denis.1998@mail.ru

FORMATION OF A SMALL BUSINESS DEVELOPMENT STRATEGY

Surovtsev Denis Nikolaevich, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

В статье рассматривается сущность стратегического менеджмента, стратегии развития малого предприятия. подробно рассматриваются этапы формирования стратегии. Кроме того, в статье проведен анализ современного состояния малого предпринимательства в Республике Мордовия.

Ключевые слова: менеджмент, стратегия, развитие, малое предприятие, микропредприятие.

The article examines the essence of strategic management, the development strategy of a small enterprise. The stages of strategy formation are considered in detail. In addition, the article analyzes the current state of small business in the Republic of Mordovia.

Keywords: management, strategy, development, small enterprise, microenterprise.

Менеджмент в современных условиях – один из ключевых факторов функционирования организации, который обеспечивает ее выживаемость и устойчивое развитие.

Быстрые изменения деловой среды, развитие конкуренции, глобализация, возрастание роли информационных технологий и многие другие факторы обуславливают возрастание важности стратегического менеджмента.

Стратегический менеджмент – управление долгосрочными целями организации, долгосрочными направлениями развития, а также разработка и реализация стратегий для достижения поставленных целей [2, с. 15].

Сущность стратегического менеджмента заключается в том, чтобы помочь организации определить свое место на рынке и разработать стратегии, которые позволят ей успешно конкурировать и развиваться.

Разработка стратегии развития организации как концепция стратегического менеджмента позволяет взглянуть на организацию как на единое целое, почему некоторые фирмы развиваются и процветают, а иные переживают стагнацию или им грозит банкротство, то есть, почему происходит постоянное перераспределение ролей основных участников рынка.

Стратегия развития малого предприятия – это долгосрочный план действий, который определяет основные направления развития предприятия, его цели и приоритеты, а также методы их достижения [3, с. 22].

Формирование стратегии малого предприятия включает в себя несколько этапов, представленных на рис. 1.



Рисунок 1 – Этапы формирования стратегии развития малого предприятия

Рассмотрим данные этапы более подробно.

1. Прежде чем разрабатывать стратегию развития предприятия, необходимо оценить его текущее положение. Такая оценка должна включать в себя:

- анализ рынка (изучение конкурентов, потребителей, партнеров, трендов и тенденций развития отрасли);
- анализ ресурсов предприятия (оценка состояния финансовых, трудовых, материальных и прочих видов ресурсов);
- анализ сильных и слабых сторон предприятия;
- анализ возможностей и угроз для предприятия.

2. Определение целей и задач формирования стратегии. На основе данных анализа текущего состояния предприятия формируются цели его стратегического развития. Цели могут быть долгосрочными, среднесрочными и краткосрочными. Цели должны разбиваться на задачи, которые, в свою очередь должны быть конкретными, измеримыми, достижимыми, реалистичными и ограниченными во времени.

3. Разработка стратегии. Стратегия развития малого предприятия может включать в себя следующие элементы:

- а) маркетинговую стратегию, которая определяет целевую аудиторию предприятия, позиционирует его на рынке, способствует продвижению его товаров и услуг на рынке;
- б) финансовую стратегию. Она предназначена для управления финансами, привлечения инвестиций и оптимизации расходов;
- в) производственную стратегию, которая подразумевает оптимизацию производственных процессов, улучшение качества продукции, снижение затрат на производство;
- г) кадровую стратегию, т. е. стратегию развития персонала, привлечения и удержания квалифицированных сотрудников;
- д) инновационную стратегию – план внедрения новых технологий, а также разработки инновационных продуктов или услуг.

4. Реализация стратегии. Непосредственная реализация стратегии требует от руководства предприятия координации всех отделов и сотрудников предприятия.

5. Оценка результатов. После того, как стратегия реализована, руководству предприятия необходимо оценить результаты ее реализации. Это происходит путем сравнения достигнутых результатов с запланированными. При отклонении достигнутых результатов от запланированных необходимо внести коррективы в стратегию развития предприятия [5, с. 34].

Стратегия позволяет малым предприятиям быть готовыми к изменениям, сохранять конкурентоспособность и обеспечивать устойчивый рост.

В Республике Мордовия функционирует большое количество субъектов малого и среднего предпринимательства. Анализ деятельности субъектов МСП представлен ниже.

Проанализировать численность малых предприятий Республики Мордовия представляется возможным только за 2023 год.

Таблица 1 – Структура численности малых предприятий по районам Республики Мордовия по состоянию на 01.01.2024 г.

Район РМ	Малые предприятия, ед.	Доля, %	Микропредприятия, ед.	Доля, %
г. о. Саранск	441	68,80	4279	79,28
Ардатовский	2	0,31	55	1,02
Атюрьевский	5	0,78	15	0,28
Атяшевский	5	0,78	34	0,63

Большеберезниковский	4	0,62	43	0,80
Большеигнатовский	1	0,16	8	0,15
Дубенский	6	0,94	23	0,43
Ельниковский район	11	1,72	23	0,43
Зубово-Полянский	18	2,81	63	1,17
Инсарский	7	1,09	18	0,33
Ичалковский	13	2,03	42	0,78
Кадошкинский	5	0,78	13	0,24
Ковылкинский	15	2,34	103	1,91
Кочкуровский	2	0,31	32	0,59
Краснослободский	10	1,56	38	0,70
Лямбирский	11	1,72	99	1,83
Ромодановский	4	0,62	28	0,52
Рузаевский	42	6,55	271	5,02
Старошайговский	7	1,09	36	0,67
Темниковский	8	1,25	40	0,74
Теньгушевский	3	0,47	22	0,41
Торбеевский	4	0,62	23	0,43
Чамзинский	17	2,65	89	1,65
Итого	641	100,00	5397	100,00

Как показывают данные таблицы 1, наибольшее количество малых предприятий и микропредприятий относятся к г. о. Саранск – 441 ед. (68,80 %) и 4279 ед. (79,28 %) соответственно. Среди муниципальных районов республики по количеству малых выделяются Зубово-Полянский район (18 ед. или 2,81 %), Ичалковский район (13 ед. или 2,03 %), а также Чамзинский район (17 ед. или 2,65 %).

По количеству микропредприятий среди районов нашего региона лидируют Рузаевский район (271 ед. или 5,02 %) и Ковылкинский район (103 ед. или 1,91 %).

Анализ деятельности малого предпринимательства в Республике Мордовия продолжим анализом динамики средней численности работников.

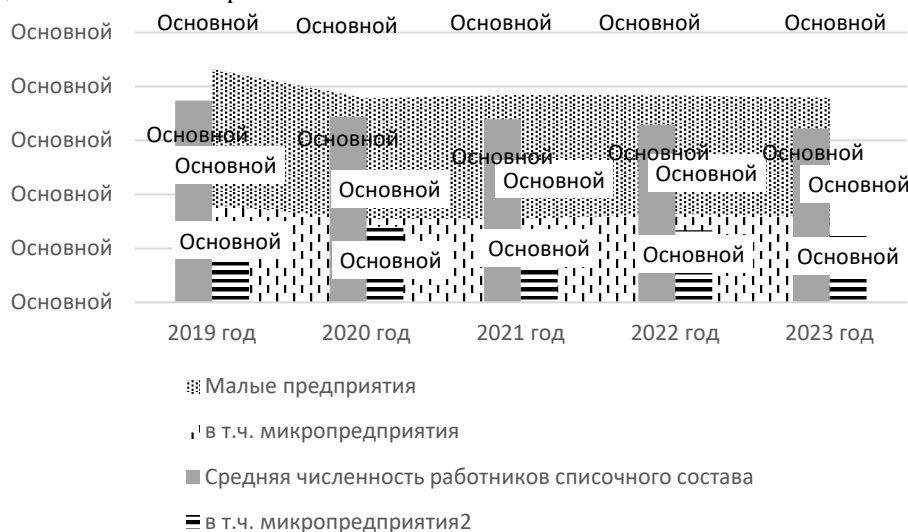


Рисунок 2 – Динамика средней численности сотрудников малых предприятий Республики Мордовия за 2019–2023 гг., человек

Как демонстрирует рисунок 2, численность работников малых предприятий Республики Мордовия сократилась с 37352 человек в 2019 году до 32196 человек в 2023 году. Сокращается также и численность работников микропредприятий. За 2019–2023 гг. она сократилась с 17998 человек до 15866 человек. Это можно объяснить сокращением численности предприятий в регионе за рассматриваемый период.

Проанализируем среднемесячную заработную плату работников малого предпринимательства в Республике Мордовия.

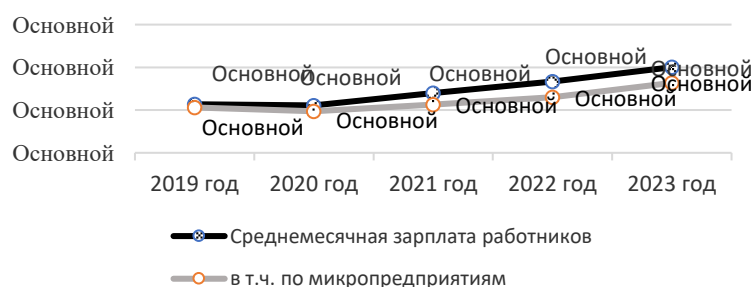


Рисунок 3 – Динамика среднемесячной заработной платы работников малых предприятий Республики Мордовия за 2019–2023 гг., руб.

Как видно по рисунку 3, среднемесячная заработная плата работников малых предприятий Республики Мордовия выросла с 22730,2 руб. в 2019 году до 40061,5 руб. в 2023 году. Что касается заработной платы работников микропредприятий, то тут тоже наблюдается положительная динамика – в 2019 году этот показатель составлял 21250,1 руб., а в 2023 году – вырос до 32713,6 руб.

Проанализируем оборот малых предприятий Республики Мордовия.

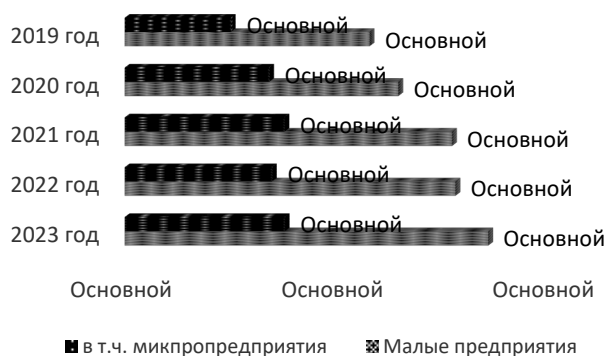


Рисунок 4 – Динамика оборота малых предприятий Республики Мордовия за 2019–2023 гг., тыс. руб.

Как показал анализ динамики оборота малых предприятий Республики Мордовия (рис. 4), несмотря на сокращение численности предприятий в Республике Мордовия, оборот малых предприятий вырос с 115705832 тыс. руб. в 2019 году до 171787135 тыс. руб. в 2023 году. Оборот микропредприятий также вырос за рассматриваемый период с 5016891 тыс. руб. до 75637357 тыс. руб.

Таким образом, анализ деятельности малого предпринимательства в Республике Мордовия показал положительную динамику по таким показателям, как среднемесячная заработная плата работников, оборот малых предприятий. При этом численность работников малых и микропредприятий Республики Мордовия за рассматриваемый период сократилась.

Формирование стратегии развития малого предприятия – это сложный процесс, который требует тщательного анализа, планирования и реализации. Однако правильно разработанная стратегия может помочь предприятию достичь успеха и стать конкурентоспособным на рынке.

ЛИТЕРАТУРА

1. Вицелярова К. Н. Предпринимательство как институт современного российского общества / К. Н. Вицелярова, А. А. Керашева. Текст : непосредственный // Вестник Науки и Творчества. 2022. № 5. С. 28–31.
2. Голубков Е. П. Стратегический менеджмент : учебник и практикум для вузов / Е. П. Голубков. Москва : Юрайт, 2025. 278 с. ISBN 978-5-534-15505-1.
3. Захарова Ж. А. Актуальные проблемы развития малого предпринимательства в регионах центра России / Ж. А. Захарова, В. В. Кислинский. Текст : непосредственный // Региональная экономика и управление: электронный научный журнал. 2019. № 3 (69). С. 22.
4. Игнатьев В. Г. Факторы и стратегия стимулирования предпринимательской активности региона / В. Г. Игнатьев, М. Р. Шамсутдинова. Текст : непосредственный // Экономика и управление: проблемы, решения. 2021. Т. 5. № 11 (119). С. 130–134.
5. Степанова Г. Н. Стратегический менеджмент : учебник / Г. Н. Степанова, В. А. Бирюков, М. В. Ливсон. Москва : ИНФРА-М, 2023. 261 с. ISBN 978-5-16-017616-1.

THE STRUCTURE OF THE ECONOMY AND PROBLEMATIC ASPECTS OF THE DEVELOPMENT OF SMALL AND LARGE BUSINESSES IN RUSSIA

Suhoterina Anastasia Dmitrievna, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Использование структурного фактора роста российской экономики непосредственно связано с разрешением нерешенных вопросов развития малого и крупного бизнеса. В статье исследуется причинно-следственный фактор недостаточной эффективности развития малого и крупного бизнеса, снижающий результативность структуры экономики, формулируются предложения по ее совершенствованию посредством регулирования оптимизации компетенций малого и крупного бизнеса.

Ключевые слова: экономическая структура, экономический рост, совершенствование, малый и крупный бизнес, предприятие, государство, экспорт.

The use of the structural growth factor of the Russian economy is directly related to the resolution of unresolved issues of the development of small and large businesses. The article examines the causal factor of insufficient efficiency of small and large business development, which reduces the effectiveness of the economic structure, and formulates proposals for its improvement through regulation of optimizing the competencies of small and large businesses.

Keywords: economic structure, economic growth, improvement, small and large business, enterprise, government, export.

Экономическая структура является той характеристикой, которая дает причинно-следственное представление о состоянии, специализации и вероятных тенденциях последующего развития экономики. Объективно, экономическая структура подчиняется принципу системности, игнорирование которого неминуемо ведет к нарушению сбалансированности и самостоятельности экономики, безопасности ее развития [1, с. 45].

На фоне объемных результативных показателей структура в полной мере характеризует экономический потенциал хозяйствующего, в первую очередь, территориального субъекта и уровень его использования. Экономическая структура, рассчитанная на основе произведенной продукции, стоимости основных производственных фондов, численности работающих, позволяет дать оценку эффективности использования ресурсов, выявить наличие внутренних резервов роста и эффективности экономики на основе ее структурного совершенствования.

Как правило, по части совершенствования экономической структуры как фактора экономического роста речь идет об изменении сложившихся соотношений экономических отраслей, материальных и нематериальных производств в целях увеличения объема валового совокупного национального (регионального) продукта. При этом внутривидовые напряжения, мешающие максимизировать совокупный экономический результат в условиях существующей структуры экономики не получают достаточного внимания ученых и практиков [2, с. 136].

В результате, ушедшие на второй план внутривидовые проблемы не будучи устраненными, или хотя бы регулируемые, не только снижают результативность действующей структуры экономики хозяйствующего субъекта, но и беспрепятственно перетекают в его новую экономическую структуру, изначально снижая ее эффективность. Таким образом, внутривидовые проблемы второго плана раз от раза набирая силу начинают оказывать заметное негативное воздействие на управление структурным развитием экономики, снижая эффективность финансовых и других мер государственной поддержки, направляемых на улучшение структурного экономического фактора. Свидетельством тому является тот факт, что в условиях российской рыночной экономики каждый последующий временной этап для открытия и развития, особенно малого бизнеса становится дороже предыдущего [3, с. 78].

К числу таких основных внутривидовых дестабилизирующих причин относятся проблемы взаимоотношений крупного и малого бизнеса в России. Они возникли сразу на начальном этапе внедрения рыночной экономики и формирования рыночных отношений в России и сохраняются до сих пор, мешая ее эффективному развитию. Причины их появления непосредственно связаны с действующей тогда практикой возрождения частной собственности, разгосударствления и разукрупнения экономики.

В конце своего существования советскую экономику практически по всем видам деятельности представляли отраслевые и территориально-отраслевые вертикали в лице отраслевых и подотрасле-

вых министерств, трестов, торгов, снабов, в составе которых были преимущественно крупные научно-производственные предприятия и объединения, снабженческо-сбытовые организации и комбинаты, имеющие многотысячные трудовые коллективы. Советская практика создания градообразующих предприятий, особенно на периферии, стала причиной их гипертрофированной организационно-производственной структуры, включающей дополнительно далеко не профильные производства, необходимые для обеспечения жизнедеятельности социальных объектов, подсобных хозяйств, включая строительные направления окончательно изжила себя и требовала принципиальных преобразований.

С учетом этого, активное развитие малого бизнеса и сразу на основе частной собственности могло бы стать необходимым демократическим началом внедрения и распространения рыночных отношений в российской экономике переходного периода. Становление и развитие малого предпринимательства должно было осуществляться исключительно на добровольной основе, с вовлечением людей, обладающих профессиональными знаниями, опытом, эрудицией, способных к обучению, коммуникабельных и имеющих организаторские способности. Для этого требовалась организация разъяснительной работы среди населения, доступное обучение организации и ведению дела, возможность получения необходимой информации об экономической эффективности и затратоемкости видов деятельности, емкости рынка, покупательной способности и так далее [4, с. 38].

При этом, главное, что необходимо было определить, так это – статус малого бизнеса, его цели, задачи и место (долю) в экономике и ее развитии; стратегические зоны хозяйствования малого бизнеса; виды его деятельности, юридические права и ответственность. Исключительную важность представляли вопросы определения источников финансирования организации открытия и начального этапа функционирования малого предприятия, а также меры государственной поддержки становления и развития малого предпринимательства на федеральном, региональном и местном уровнях управления, вопросы взаимодействия субъектов малого бизнеса с крупными предприятиями и организациями.

Одновременно необходимо было подготовиться к процессу разгосударствления в пользу частной собственности крупных предприятий и организаций, которые к тому времени массово имели серьезные проблемы, не решив которые нельзя было приступить к их приватизации [5, с. 39]. Организационно-экономический характер данных проблем имел для них всеобъемлющий характер так как был связан с разрывом хозяйственных связей России сначала с восточно-европейскими странами бывшего социалистического лагеря, прекращением действий Совета экономической взаимопомощи и военно-политического Союза стран Варшавского договора, а затем и с бывшими союзными республиками, в одночасье ставшими самостоятельными государствами. В результате объемы промышленного производства в России 1988–1989 годах уже сократились почти в двое. Их дальнейшее падение в начале 90-х годов по объемам производства машиностроительной продукции всех отраслей машиностроения составляли порядка 65–70 % к уровню того же 1988 года, значительная часть производств были полностью остановлены.

То есть, для крупного бизнеса это были не лучшие времена, так как его предприятия, лишившись каналов снабжения и рынков сбыта перестали быть бизнес-субъектами и превратились в имущественные субъекты производственного назначения с многотысячными трудовыми коллективами. В таких условиях не о какой рыночной цене предприятий, их приватизации, акционировании, а тем более о котировке акций не могло быть и речи, так как в период смены экономического порядка спешная продажа предприятий по бросовым ценам может произойти намеренно. Цель подобного действия состоит в дезориентации и низложении национальной экономики в пользу импортируемой продукции и иностранного капитала [6, с. 78].

Однако тогдашнее руководство страны единственно верным посчитало либеральный курс ускоренного развития рыночной экономики с установлением максимального господства свободных рыночных отношений и невмешательством государства в экономические процессы. Для этого им искусственно, по сути административно, посредством опережающей сплошной приватизации крупных предприятий была создана основа искаженной частнособственнической структуры экономики, имеющий высокий уровень концентрации капитала (олигархат – его производное).

Что же касается малого бизнеса, то в результате правительственных манипуляций с крупными предприятиями на них происходило крупное сокращение работников всех категорий, массовая невыплата заработной платы, натуроплата, увеличившие число сокращений. Оставшиеся без средств к существованию люди самых разных профессий и возрастов, в своем большинстве и стали основателями того самого малого бизнеса в России, как в городе, так и на селе [7, с. 310].

Таким образом, изначально малый бизнес в России формировался преимущественно стихийно, в основном неподготовленными или малоподготовленными безработными гражданами с целью самозаработка. Челночный бизнес, шиномонтаж, продуктовые киоски, швейные, ремонтные, в том числе отделочные услуги и т. п. – все это перечень основных видов деятельности субъектов малого пред-

принимательства той поры. Очевидно, что такой малый бизнес объективно не мог стать полноценным элементом структуры экономик территориальных субъектов, то есть активным участником создания совокупного регионального и национального продукта.

Что касается крупного бизнеса, то став преимущественно частной собственностью он не изменил своего поведения перетягивать основное внимание управленческих структур на себя. В условиях либерального управления владельцы крупных почти остановленных, неконкурентных предприятий, при отсутствии внимания к ним со стороны правительства, быстро нашли общий язык с иностранными представителями всех мастей на почве дешевой рабочей силы и вариантов ее взаимовыгодного использования, а также организации высокоприбыльных зарубежных активов за счет вывоза заработанных в России средств в развитые страны Европы и не только.

Не мало крупных предприятий, которые в ожидании правительственных перемен до сих пор вяло существуют. Они не имеют планов развития и выполняют самые разные виды работ, на которые способно их производственное, технологическое и общего назначения оборудование основного и вспомогательных производств. Отметим, что такие предприятия стали реальными конкурентами малому бизнесу, перехватывая у него не только бизнес-идеи, но и уже проработанные и раскрученные товары (услуги) и рынки, как региональные, так и муниципальные с его микросегментами.

Создаваемые сразу с учетом значительной экспортной составляющей производственные мощности российских крупных предприятий и их производств в условиях либерального государственного управления и многочисленных внешних и внутренних проблем объективно не могли наладить собственные производства и мешали развитию малой экономики, постоянно переходя ей дорогу перехватывая его инициативу.

Структурный фактор снова заработал с внедрением государственного стратегического планирования и стратегического управления экономическим развитием. Однако в нем пока не определены зоны преимущественного хозяйствования малого и крупного бизнеса, а значит сохраняются условия продолжения неравной конкуренции между ними.

По нашему мнению, решить данный вопрос возможно, например, посредством внедрения системы штрафов субъектов крупного бизнеса за неэффективное использование трудовых и производственных ресурсов. Для этого необходимо определить своего рода индикаторы эффективности по видам деятельности, доступных малому бизнесу на муниципальном и региональном, а также федеральном уровнях хозяйствования, согласно их рыночной потребности и платежеспособности. Это позволит как малому, так и крупному бизнесу разграничить и решать задачи в рамках своей компетенции, что исключительно положительно повлияет на оздоровления и развитие их внутренней структуры, а также региональных и национальной структур российской экономики в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Имяреков С. М.* История управленческой мысли / С. М. Имяреков; Саран. кооп. ин-т (фил) РУК. Саранск : Руз. печатник, 2017. 200 с.
2. *Имяреков С. М.* Стратегия Владимира Путина: модернизация Российского государства и экономики / С. М. Имяреков. Москва : Академический проект, 2017. 500 с.
3. *Имяреков С. М.* Мордовия: модернизация 2000-х гг. / С. М. Имяреков; СКИ РУК; Лит.фонд России. Саранск : Красс. Окт., 2014. 256 с.
4. *Имяреков С. М.* Проблемы социально-экономической политики и качества жизни населения региона и направления их устранения / С. М. Имяреков, Ж. Ю. Бакаева // Вестник Российского университета кооперации. 2020. № 1 (39). С. 37–42.
5. *Имяреков С. М.* Развитие жилищного строительства как драйвер экономического развития России / С. М. Имяреков, И. В. Волгина, И. В. Романова // Вестник Российского университета кооперации. 2018. № 2 (32). С. 36–40.
6. *Старченко В. М.* Регулирование земельных и имущественных отношений в сельскохозяйственных производственных кооперативах: монография / В. М. Старченко, С. М. Имяреков, А. Г. Сулейманова. Москва : Восход-А, 2007. 104 с.
7. *Липатова Л. Н.* Трудовой потенциал как фактор экономического развития (на примере регионов Приволжского федерального округа) / Л. Н. Липатова, С. М. Имяреков, Н. Н. Сивиркина // Вестник Волжского университета им. В. Н. Татищева. 2015. 3(34). С. 302–313.

УДК 339.13

ИССЛЕДОВАНИЕ ОСНОВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ КОММУНИКАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ткачихин Дмитрий Владимирович, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: tkachixin@bk.ru

STUDY OF THE MAIN DIRECTIONS OF COMMUNICATION ACTIVITIES OF THE ENTERPRISE

Tkachikhin Dmitry Vladimirovich, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

В данной статье нами проведено исследование основных направлений коммуникационной деятельности АО «Биохимик», а также выявлены проблемы, мешающие эффективному стратегическому развитию.

Ключевые слова: коммуникационная политика, маркетинг, стимулирование сбыта, реклама, PR.

In this article, we conducted a study of the main areas of communication activities of JSC Biokhimik, and also identified problems that hinder effective strategic development.

Keywords: Communication policy, marketing, sales promotion, advertising, PR.

В 1952 году было подписано Постановление Совета министров СССР о необходимости создания предприятия, производящего антибиотики. В 1959 году завод был построен и весь советский период по праву считался флагманом фармацевтической отрасли. Здесь производились первые антибиотики пенициллинового ряда, а также продукты для дальнейшего синтеза препаратов. Завод славился на весь мир и поставлял медикаменты в европейские и азиатские страны.

Новый этап развития «Биохимик» получил в 2015 году. На заводе открылся новый участок по производству таблеток и капсул. На нем за 4 года выпустили более 25 видов таблеток и капсул, сохранив при этом и старую номенклатуру.

Предприятие активно развивает экспортный потенциал: препараты поставляются в страны СНГ и в Грузию. Налаживает сотрудничество со странами дальнего зарубежья. В 2018 году завод открыл торговое представительство во Вьетнаме. Поставки продукции в эту страну осуществляются с 2019 года.

Недавно осуществлен запуск нового корпуса, в котором действуют два цеха: по производству активных фармацевтических субстанций и цех по производству готовых лекарственных средств в жидкой форме и в виде лиофилизатов. Также возведён цех по производству препаратов для лечения онкологических больных, который открылся в 2023 году.

АО «Биохимик» ведет свою деятельность в отрасли с высоким уровнем конкуренции, от качества коммуникационной политики во многом зависит конкурентное положение предприятия.

Для АО, как для крупного предприятия фармацевтической промышленности характерна обширная маркетинговая коммуникационная деятельность. Однако в организационной структуре, представленной на рисунке 1, отсутствует отдел маркетинга, занимающийся формированием комплекса маркетинговых коммуникаций.



Рисунок 1 – Фрагмент организационной структуры АО «Биохимик»

Главная коммуникационная цель АО «Биохимик», как и предприятия в целом заключается в увеличении объёма продаж продукции, которую производит предприятие. Для выбора более конкретных целей, направленных на достижение основной используем метод «дерево целей» (рис. 2).

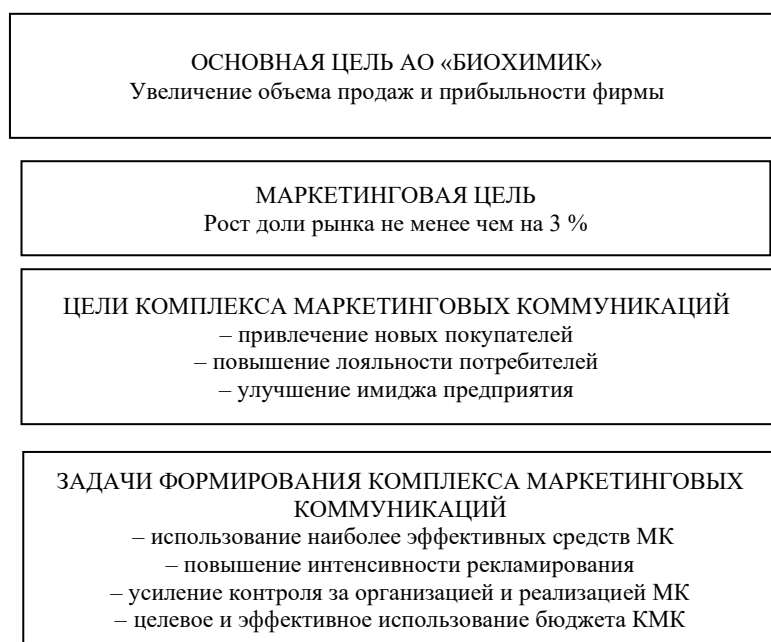


Рисунок 2 – «Дерево целей» для АО «Биохимик» в постановке целей и задач комплекса маркетинговых коммуникаций

Использование данного метода в формировании целей комплекса маркетинговых коммуникаций позволяет разделить общие цели предприятия и маркетинга на подцели и сформировать задачи, необходимые для их достижения т. д. В качестве целевой аудитории коммуникационного комплекса могут выделяться: дистрибьюторы, оптовые покупатели, розничные потребители, поставщики и другие контрагенты.



Рисунок 3 – Основные направления инструментов коммуникационной политики в АО «Биохимик»

Отдельно в группе маркетинговых инструментов, используемых для повышения конкурентоспособности предприятия, выделяют исследовательскую деятельность. Использование всех перечисленных выше инструментов зависит от эффективности проведения маркетинговых исследований, на основе которых происходит их формирование.

Основные элементы продвижения представлены на рисунке 4.

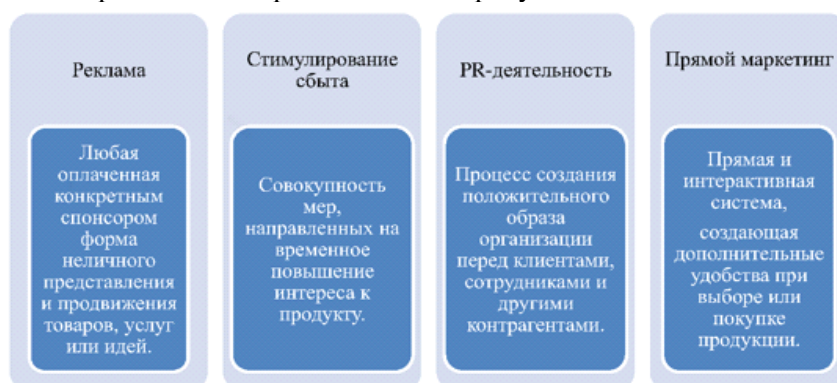


Рисунок 4 – Элементы системы продвижения предприятия [17, с. 60]

Таким образом, выделяют четыре основных элемента системы продвижения, каждый из которых является отдельным направлением разработки маркетинговых технологий повышения конкурентоспособности предприятия (рис. 5).

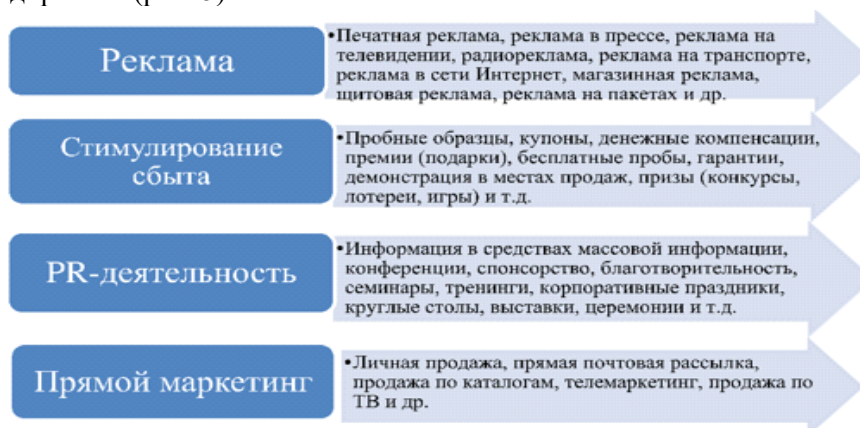


Рисунок 5 – Маркетинговые инструменты политики продвижения, используемые в повышении конкурентоспособности предприятия [42, с. 123]

При реализации рекламной деятельности на предприятии используют разнообразные каналы распространения рекламы.

Распределение затрат между различными средствами рекламирования представлено на рисунке 6.



Рисунок 6 – Распределение затрат между различными средствами рекламирования АО «Биохимик» в 2023 году

Анализируя представленный рисунок, следует, что основные суммы на рекламную деятельность АО «Биохимик» затрачиваются участие в выставочной деятельности, данный инструмент используется не только в рекламных целях, но и как PR-метод предприятия, а также для получения информации о конкурентах.

Внутренний PR АО «Биохимик» включает в себя работу по созданию благоприятных и доверительных отношений в коллективе предприятия. Поэтому здесь большую роль играет создание корпоративной культуры. Для поддержания благоприятной корпоративной атмосферы предприятие организует корпоративные праздники для сотрудников, поздравляет со значительными датами и т. д. В зависимости от того насколько доверительными сложатся отношения между руководством компании и работниками зависит качество их работы и производительность труда.

Внешний PR АО «Биохимик» направлен на работу с внешней средой компании: с конкурентами, партнерами, инвесторами, покупателями, клиентами. На предприятии он фокусируется на следующих мероприятиях: взаимодействие со СМИ; печатная полиграфическая продукция; событийный маркетинг; спонсорство. Последние два направления стали активно развиваться в последний год, что и объясняет существенный рост затрат в данном направлении.

Таким образом, маркетинговые коммуникации АО «Биохимик» – это процесс взаимодействия субъектов маркетинговой системы по поводу согласования и принятия стратегических и тактических решений в маркетинговой деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Копылова Е. В., Солдаткина С. М., Наумкина Е. И. Инновационное развитие агропромышленных предприятий в современных условиях / Е. В. Копылова, С. М. Солдаткина, Е. И. Наумкина // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2024. № 4-3. С. 421–427.
2. Базилевич А. И. Экономика предприятия (фирмы) : учебник для бакалавров / В. Я. Горфинкель, А. И. Базилевич, Л. В. Бобков. Москва : Проспект, 2022. 640 с.
3. Матанцев А. Н. Стратегия, тактика и практика маркетинга / А. Н. Матанцев. Москва : Юрист, 2020. 378 с.

УДК: 37:57(045)

ФОРМИРОВАНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ СТУДЕНТОВ СПО ПРИ ИЗУЧЕНИИ КУРСА «ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ»

Чегодаева Нина Дмитриевна, кандидат сельскохозяйственных наук, доцент

Покотиллов Ярослав Сергеевич, студент

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: chegodaevand@mail.ru; st809375@ruc.su

FORMATION OF ECOLOGICAL CULTURE OF SECONDARY VOCATIONAL STUDENTS WHEN STUDYING THE COURSE "ECOLOGICAL BASES OF NATURE MANAGEMENT"

Chegodaeva Nina Dmitrievna, candidate of agricultural sciences, associate professor

Pokotilov Yaroslav Sergeevich, student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

В статье рассматриваются результаты эксперимента по формированию экологической культуры студентов СПО при изучении курса «Экологические основы природопользования» в СКИ РУК, результаты эксперимента показали, что у испытуемых экспериментальной группы улучшились показатели экологической культуры на 22–29 %, что доказывает эффективность проведенного эксперимента.

Ключевые слова: педагогический эксперимент, экологическая культура, экологическое сознание, экологические действия, экологическая деятельность.

The article examines the results of an experiment on the formation of environmental culture of secondary vocational education students while studying the course "Ecological Foundations of Nature Management" at SKI RUK. The results of the experiment showed that the subjects of the experimental group improved their environmental culture indicators by 22–29 %, which proves the effectiveness of the experiment.

Keywords: pedagogical experiment, environmental culture, environmental awareness, environmental actions, environmental activity.

С целью удовлетворения своих ежегодно увеличивающихся потребностей человек расширяет использование природных ресурсов, перечень которых с развитием научно-технического прогресса ежегодно расширяется. Добыча ресурсов, их промышленная приработка, транспортировка, использование создает массу экологических проблем, многие из которых имеют необратимый характер и разрушают окружающую природную среду. Многие из этих проблем носят локальный или региональный характер. Но из комплекса этих проблем складываются глобальные экологические проблемы, которые ставят под угрозу не только здоровье, но возможность существования человечества в целом.

Решение проблем ресурсообеспеченности, разностороннего загрязнения окружающей среды, обеднения биологического многообразия и других проблем невозможно без формирования экологической культуры будущих молодых специалистов, которые в скором будущем придут на различные предприятия, и их профессиональная деятельность будет напрямую связана с решением многих

из них. Формирование экологической культуры должно идти параллельно с получением профессиональных экологических знаний и формированием экологических компетенций [1, с. 3].

Экологическая культура является частью общечеловеческой культуры, которая выражается в отношении к природе как к ценности, принадлежащей всему человечеству, использование которой должно осуществляться с учетом естественных законов развития, ближайших и перспективных последствий изменения среды, возникающих под влиянием деятельности человека и направленная на готовность к самостоятельным действиям по защите окружающей среды [2, с. 15].

Структурообразующими компонентами экологической культуры являются экологические знания, экологическое сознание и экологические действия, становление которых должно быть поэтапным. Экологические знания являются важным условием понимания личностью закономерностей развития и существования природных сообществ, биосферы, особенностей их преобразования в результате хозяйственной деятельности человека, особенностей ресурсообеспеченности человечества, рационального использования природных ресурсов, масштабов влияния человечества на окружающую среду. [3, с. 134].

Экологическое сознание объединяет экологические представления и экологическое мышление, направленные на анализ взаимодействия общества и природы в региональном и глобальном масштабе, на анализ последствий человеческой деятельности, отражающих отношение людей к окружающей среде. Экологическая деятельность является наиболее значимым компонентом экологической культуры и включает действия, направленные на охрану и защиту окружающей природной среды [1, с. 5].

Элементом экологической культуры является и профессиональная подготовка обучающихся, направленная на углубление специальных знаний, навыков и умений, качеств, трудового опыта и норм поведения, обеспечивающих возможность успешно решать профессиональные проблемы с позиции гражданской ответственности за сохранение гармонии между человеком и природой [4, с. 231; 5, с. 127].

Целью работы явилось формирование экологической культуры студентов СПО через поиск и реализацию более деятельных педагогических условий преподавания курса «Экологические основы природопользования». Для этих целей был проведен эксперимент на базе Саранского кооперативного института (филиала) Российского университета кооперации. В нем приняли участие студенты 1 курса, изучающие предмет «Экологические основы природопользования» в объеме 46 часов. В эксперименте добровольно приняли участие 30 студентов профиля «Банковское дело» – контрольная группа (К.Г.) и 30 профиля «Финансы» – экспериментальная группа (Э.Г.).

Оценка сформированности экологической культуры студентов осуществлялась по методике И. А. Полянцевой [6, с. 5].

На констатирующем этапе эксперимента определение исходного уровня сформированности экологической культуры производилось по трем составляющим: формированию экологических знаний, сознания и деятельности. По каждой составляющей был разработан комплект тестовых заданий, по результатам выполнения которых производилось определение уровня сформированности экологической культуры: высокий уровень соответствовал выполнению 90–100 % заданий, средний: 50–80 %, низкий: 10–40 %.

На контрольном этапе эксперимента в тестах был изменен только первый. Результаты входного контроля показали, что подавляющее большинство студентов К.Г. и Э.Г. имеют низкий уровень экологической культуры (рис. 1).

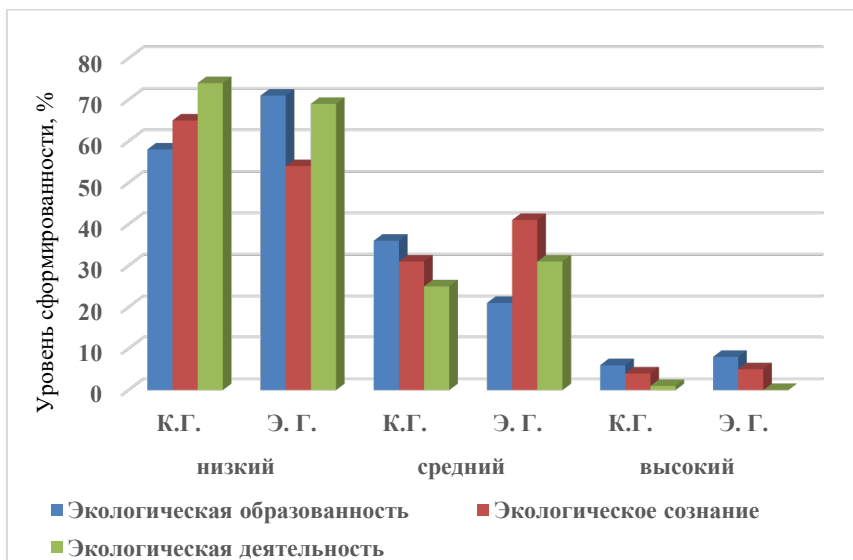


Рисунок 1 – Уровень сформированности экологической культуры на констатирующем этапе эксперимента, %

Высокий уровень экологической образованности имеют только 6–8 % испытуемых, экологического сознания – 4–5 %, экологической деятельности всего – 0–1 %. Показатели среднего уровня сформированности экологической культуры изменяются в пределах 21–41 %, а низкого уровня – 54–74 %.

Стартовые возможности обеих групп мало отличались. В ходе формирующего эксперимента были созданы педагогические условия, способствующие повышению уровня экологической культуры обучающихся.

В Э.Г. был изменен учебно-воспитательный процесс. В начале изучения курса обучающиеся ознакомились с понятиями «экологические знания», «экологическое сознание», «экологические действия»

«экологическая культура», чтобы каждый мог осознать, что в своей будущей профессиональной деятельности придется брать на себя ответственность и принимать решения, касающиеся вопросов взаимодействия человека и окружающей среды.

В Э.Г. проводились проблемные лекции, перед началом которых определялся круг вопросов, которые необходимо было раскрывать совместно со студентами. В начале курса рассматривались состав, структура и свойства природных сообществ, экосистем, биосферы. При этом определялись место и роль человека в их преобразовании.

В ходе изучения состава и классификации природных ресурсов особое внимание уделялось их рациональному использованию. Акцентировалось внимание рассмотрению открытого и закрытого способов добычи полезных ископаемых, их последствий для окружающей среды. При изучении отдельных групп ресурсов обсуждались проблемы их использования и промышленной переработки. Множество перерабатывающих отраслей промышленности накапливают громадное количество отходов и загрязняют окружающую среду выбросами разного агрегатного состояния и химического состава. Оценка объемов выбросов указывает на масштабность изменений, происходящих в различных экосистемах.

Особое внимание было уделено рассмотрению классификации, состава, качества, объемов добычи, использования минеральных и энергетических ресурсов, вносящих огромный вклад в загрязнение окружающей среды, а также цепочки последствий загрязнения на различные экосистемы и биосферу в целом. Обсуждены возможности улучшения качества энергоресурсов, снижения выбросов, поиска альтернативных и экологически чистых источников энергии.

При изучении водных ресурсов выявлялись основные источники, характер и пути попадания загрязняющих элементов в водоемы, их влияние на изменение качества и свойств воды, возможные последствия для обитателей воды. Обсуждались возможности предотвращения загрязнения водоемов.

В ходе изучения почвенных ресурсов акцентировалось внимание на проблеме снижения почвенного плодородия, масштабах и причинах деградации почв, водной и ветровой эрозии, причинах сокращения посевных площадей.

Решение ситуационных задач на примере конкретных аварий в местах добычи и транспортировки нефтепродуктов и газопроводов (аварии нефтяных танкеров на Черном море, взрыв газопровода «Северный поток-2»), химического и биологического загрязнения (прорыв Каховского водохранилища, последствия ведения военных боевых действий), позволило рассмотреть не только их влияние на окружающую среду, но и способы обеззараживания и очистки почвогрунтов от различных групп загрязнений в условиях *in situ* и *ex situ*,

При решении кейсовых заданий, применялся анализ конкретных ситуаций и решение экологических задач. Например, обсуждали произведение В. Распутина «Прощание с Матёрой», выясняли необходимость и последствия строительства водохранилищ и ГЭС. Обсуждали преимущества и последствия строительства АЭС на примере Чернобыльской АЭС. Возможные последствия не состоявшегося строительства Тавлинского водохранилища в г. Саранск.

Оценить масштабы вмешательства, загрязнения и преобразования различных природных экосистем помогает рассмотрение глобальных экологических проблем. Обучающимся было предложено проведение круглого стола, на обсуждение было вынесено более 30 экологических проблем. Обучающиеся выбрали ту проблему, которая была им интересной, раскрывали ее и совместно со всеми участниками предлагали пути решения данной проблемы. В ходе дискуссий у обучающихся развивались аналитические способности и вырабатывалась собственная точка зрения.

При решении ситуационных задач обучающимся предлагались методики определения личного участия в загрязнении окружающей среды, методики расчета объемов, характера выброшенных отходов и определения примерного процента возможного вторичного использования. Анализ полученных результатов позволял обучающимся не только расширить свои знания в данной предметной области, но и осознать роль и возможности каждого отдельно взятого человека в сохранении природных ресурсов и охране окружающей среды. Обучающимся предлагались варианты сбора, утилизации и переработки отдельных групп отходов на различных предприятиях, образовательных учреждениях и в бытовых условиях.

Обучающиеся с интересом обсуждали причины сокращения биологического разнообразия, предназначение особо охраняемых природных территорий, их статус, природоохранное, научное и рекреационное значение.

Большое внимание уделялось организации самостоятельной работы обучающихся, в ходе которого осуществлялся самостоятельный поиск экологической информации по определенной теме с после-

дующим рассмотрением и обсуждением на учебных занятиях, представленных в виде презентаций, сообщений. Были подготовлены презентации по производственной деятельности ряда местных предприятий, оказывающих наибольшее влияние на состояние окружающей среды.

Апробированная система формирования экологической культуры позволила дополнить и углубить не только экологические знания, но позволила углубить формирование экологического сознания и активировать природоохранную деятельность обучающихся.

На завершающем этапе эксперимента как в контрольной, так и в экспериментальной группе было проведено итоговое тестирование по оценке уровня сформированности трех компонентов экологической культуры (рис. 2).

Итоговое тестирование показало, что после завершения педагогического эксперимента испытуемых с низким уровнем экологической образованности в экспериментальной группе снизилось на 42 %, со средним уровнем – повысилось на 17 %, с высоким уровнем – на 25 %. Количество испытуемых с низким уровнем экологического сознания уменьшилось на 31 %, со средним – повысилось на 8 %, с высоким – на 22 %. Испытуемых с низким уровнем экологической деятельности стало меньше на 38 %, средним уровнем повысилось на 9 %, с высоким – на 29 %. Испытуемых с низким уровнем экологической образованности в экспериментальной группе снизилось на 42 %, экологического сознания – на 31 %, экологической деятельности – на 38 %.

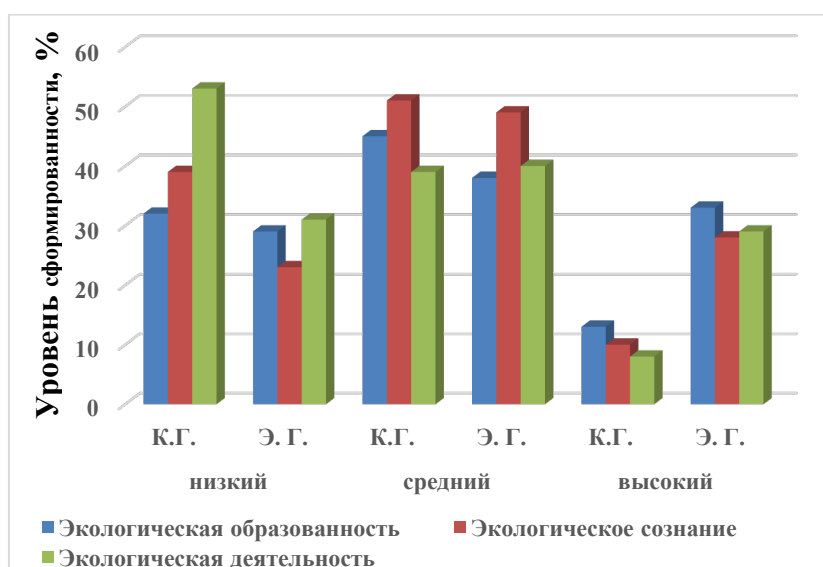


Рисунок 2 – Уровень сформированности экологической культуры на контрольном этапе эксперимента, %

Анализируя полученные данные по контрольной группе наглядно видно, что для испытуемых контрольной группы больше характерен средний и низкий уровень экологической культуры личности.

Следовательно, апробированная система формирования экологической культуры обучающихся себя вполне оправдала, что доказывает эффективность проведенного эксперимента.

ЛИТЕРАТУРА

1. Лабутина М. В., Маскаева Т. А., Чегодаева Н. Д., Бочкарева Н. А. Экологический эксперимент как средство повышения качества школьного биологического образования. Современные проблемы науки и образования. 2021. № 1; URL: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=30486>.
2. Цветкова И. В., Мухаметишина Н. С. Онтологические аспекты экологической культуры // Вестник Бурятского государственного университета. Философия. 2020. Вып. 1. С. 13–22.
3. Зубанова Л. Б., Зыховская Н. Л., Синецкий С. Б., Шуб М. Л. Экологическая культура: эффективность формирования и сценарии воспроизведения в «стресс-регионах» // Социологические исследования. 2017. № 7. С. 132–140.
4. Имяреков С. М. Мордовия: модернизация 2000-х гг. Саранск : Красс. Окт., 2014. 256 с.
5. Имяреков С. М. Стратегия Владимира Путина: модернизация Российского государства и экономики. Москва : Академический проект, 2017. 500 с.

DEVELOPMENT OF A STAFF DEVELOPMENT STRATEGY FOR LENTA LLC**Shakiryaynov Damir Aidarovich, Master's Degree student***Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)*

В данной статье нами был рассмотрен процесс разработки стратегии диверсификации АО «Рузхиммаш», основным мотивом которой выделяется увеличение прибыли. Успешное внедрение различных форм диверсификации повышает конкурентоспособность бизнеса на его собственном рынке, расширяет его сегмент рынка, предоставляет возможности для проникновения на новые рынки, где конкуренция слаба или фактически отсутствует. Это особенно полезно во времена кризиса, когда экономический спад повлиял на продажи на традиционных для предприятия рынках.

Ключевые слова: стратегия, диверсификация, рост, прибыльность, конкурентоспособность.

In this article, we have considered the process of developing a diversification strategy for JSC Ruzkhimmash, the main motive of which is increasing profits. Successful implementation of various forms of diversification increases the competitiveness of a business in its own market, expands its market segment, and provides opportunities for penetrating new markets where competition is weak or virtually absent. This is especially useful in times of crisis, when the economic downturn has affected sales in the company's traditional markets. Keywords: strategy, diversification, growth, profitability, competitiveness.

Keywords: strategy, diversification, growth, profitability, competitiveness.

Стратегия диверсификации является важной и интересной темой для изучения в литературе, посвященной стоимости фирмы, но существуют значительные расхождения в вопросе о том, можно ли проводить диверсификацию для получения долгосрочного конкурентного преимущества.

Диверсификация – это «расширение сферы применения деятельности и развитие новых функциональных областей». По мере того, как растет практическая значимость диверсификации, ее суть все больше ассоциируется с особыми требованиями к технологии стратегического управления и маркетинговому планированию (рис. 1).

По сути, эти наблюдения оправдывают и, в большей степени, укрепляют понимание того, что диверсификация является элементом корпоративной стратегии. С этой точки зрения, это связано с распределением ресурсов или инвестициями, что позволяет компании войти в новую сферу бизнеса или такую, которая связана с существующей. В этом контексте диверсификация и управление бизнес-политикой компании требуют новых технологических решений, новых маркетинговых концепций и новых подходов к принятию инвестиционных решений, планированию и контролю.



Рисунок 1 – Мотивы диверсификации

В этом контексте мы можем с успехом отметить следующие преимущества для компаний, успешно реализующих стратегию диверсификации:

- предоставляет большие возможности для развития и получения прибыли;
- повышает конкурентоспособность на существующих рынках;
- обнаруживает новые, часто крупные рыночные возможности;
- снижает финансовый риск за счет распределения его между несколькими различными инвестициями;

- предотвращает финансовый крах во время кризиса;
- предоставляет возможности для развития человеческих ресурсов и привлекает квалифицированный персонал.

Наряду с преимуществами, указанными для компании, применение стратегии диверсификации связано с особыми требованиями, несоблюдение которых может привести к определенным недостаткам в деятельности компании:

- для первоначального изучения, выбора и разработки качественной стратегии диверсификации требуется много времени и средств.
- реализация каждого нового проекта требует инвестиций и человеческих ресурсов, что часто приводит к изменению акцента на основной деятельности компании.
- некоторые виды диверсификации требуют значительных капитальных затрат, качественных изменений в кадровых ресурсах, технологических инноваций, серьезной маркетинговой активизации и т. д.
- запуск нового проекта часто снижает производительность.

Основными причинами диверсификации деятельности предприятий, являются: открытие нового вида деятельности; сохранение и приумножение собственного капитала; увеличение финансовых и других рисков; ослабление последствий низкого спроса и интенсивной конкуренции; балансирование между привлеченным капиталом и прибылью в рамках портфеля; уравнивание эффекта циклических рынков и т. д.

В этих условиях диверсификация на предприятиях могут быть созданы с помощью: слияния; приобретение компаний и видов деятельности; участие в стратегических союзах; совместные предприятия; предоставление лицензий; использование рискованного капитала; покупка компаний-банкротов или таких компаний с высоким уровнем неплатежеспособности; продажа и более выгодный обмен непрозрачными видами деятельности и бизнес-единицами; участие в приватизации и т. д. [1].

Средства диверсификации, указанные выше, требуют различной степени вовлеченности менеджеров и владельцев бизнеса. Это определяется объемом необходимых финансовых ресурсов, организационными и структурными изменениями, переквалификацией персонала, а также сложностью согласования методов управления с методами приобретаемого или совместного предприятия и т. д.

Диверсификация – это увеличение эффективности производства. На АО «Рузхиммаш» продолжается диверсификация производства. Компания «РМ Рейл» запустила производство вертикальных стальных резервуаров. С этой целью на базе завода «Рузхиммаш» создано совместное с Правительством Республики Мордовия предприятие. Таким образом, с начала 2016 года для реализации новых проектов, связанных в том числе и с производством РВС, было дополнительно задействовано около 100 высококвалифицированных специалистов.

В связи с этим, АО «Рузхиммаш» предлагается использовать стратегии диверсификации, процесс разработки которой представлен на рисунке 2.

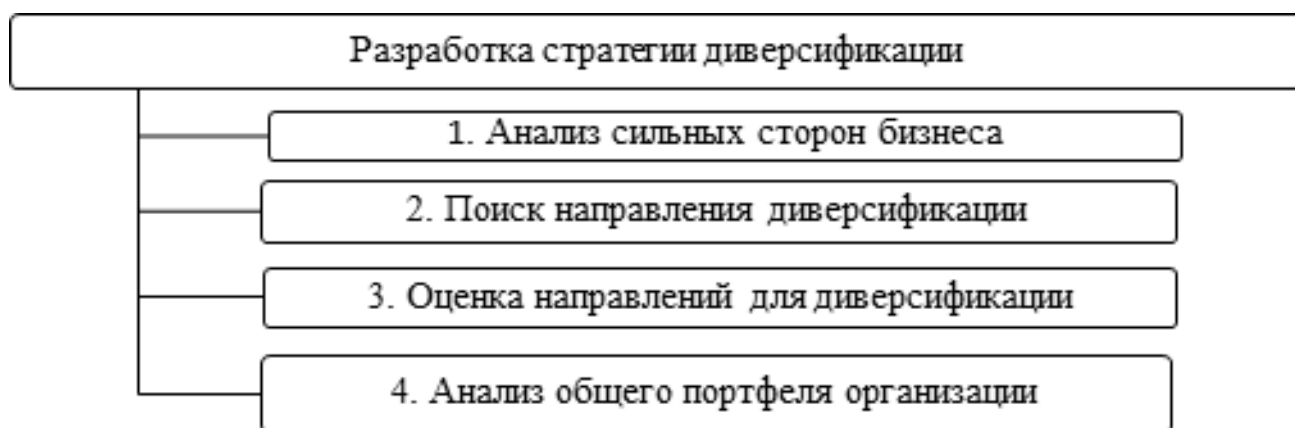


Рисунок 2 – Процесс разработки стратегии диверсификации

В завершении данного процесса можно переходить к реализации стратегии (рис. 3).

Процесс диверсификации состоит в расширении ассортимента товаров и услуг подъемом на существующем рынке в результате освоения новой продукции, требующей технологии, отличающейся от используемой.

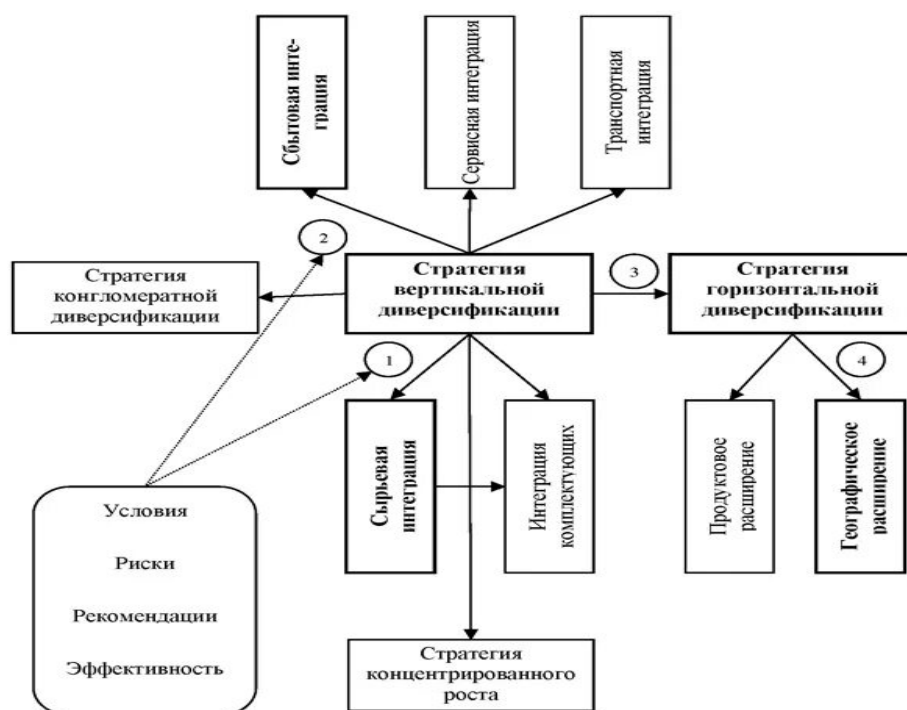


Рисунок 3 – Блок-схема дорожной карты реализации корпоративной стратегии АО «Рузхиммаш»

Использование диверсификации в АО «Рузхиммаш», по нашему мнению, будет обусловлено в первую очередь потребностью повышения результативности работы, как в настоящее время, так и в кратчайшие сроки в будущем на долговременную перспективу.

Стремление к использованию диверсификации вызвано неосуществимостью достижения АО «Рузхиммаш» собственных целей в рамках имеющихся возможностей; недостаточностью прибыли, остающейся в ее распоряжении, с целью осуществления проектов по расширению текущей деятельности; перспективой извлечения большей прибыли, чем при обычном наращивании объемов производства [2].

При успешном процессе диверсификации организация получит дополнительную прибыль уже в ближайшее время.

Новый проект диверсификации позволит уменьшить зависимость от традиционных для предприятия сегментов – машиностроения и металлургии, а также внедриться в смежную строительную отрасль. В новой продукции АО «Рузхиммаш» заинтересованы ключевые отрасли российской экономики: аэропорты, военный комплекс, пищевая промышленность, нефтехимический сектор. Вертикальные стальные резервуары используются для накопления и хранения нефти, темных и светлых нефтепродуктов, химикатов, воды и др.

Диверсификация продукта и рынка – тесно связана с диверсификацией производства. Это позволяет промышленности выводить на рынок товары, связанные или близкие к потребительским характеристикам основной продукции, без перестройки технологической структуры организаций.

Средства, с помощью которых могут быть установлены возможности той или иной диверсификации, должны основываться на количественных методах оценки, на основе качественных финансовых и экономических показателей: прибыльность; продажи и доля рынка; структура капитала; цена акций компании; ликвидность; текучесть кадров [3].

Только с помощью этих показателей можно установить разницу между целями и результатами, достигнутыми программой диверсификации

Вышеизложенное дает основания сделать вывод о том, что диверсификация требует тщательного изучения всех рыночных факторов. Когда уже функционирующие организации конкурируют за выход в новый сектор, их более раннее размещение там может стать ключевым фактором их успеха. Для более быстрого достижения дополнительного эффекта организации стремятся выйти на быстро растущие рынки. Эти рынки характеризуются значительными неотъемлемыми рисками, вызванными количеством конкурентов, превышающим лимит для эффективного функционирования, отсутствием каналов сбыта и недостаточно быстрая адаптация к новым технологиям, формам и методам внедрения как ключевой фактор успеха.

ЛИТЕРАТУРА

1. Михарева В. А. Основы стратегического планирования / В. А. Михарева. Москва : Издательство Гревцова, 2021. 308 с.
2. Кузнецова Е. Ю. Прибыль в экономике организации: сущность и подходы к интерпретации / Е. Ю. Кузнецова // Экономические исследования и разработки. 2020. № 11. С. 5432.
3. Акмаева Р. И. Стратегический менеджмент / Р. И. Акмаева. Москва : Волтерс Клувер, 2021. 483 с.

УДК 336.67

ОЦЕНКА ФОРМИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ В КОРПОРАЦИИ

Шакирьянов Дамир Айдарович, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: st808136@ruc.su

ASSESSMENT OF PROFIT FORMATION IN A CORPORATION

Shakiryaynov Damir Aidarovich, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

В данной статье нами был рассмотрен алгоритм формирования прибыли, а также проведена оценка формирования прибыли АО «Рухиммаш». Эффективное формирование, распределение и использование прибыли корпорации сегодня выступает возможностью объективного управления ресурсами и помогает в полной мере в построении логически взаимосвязанных действий предприятия и адекватной оценки собственных возможностей

Ключевые слова: производственное предприятие, выручка, прибыль, управление, развитие.

In this article we have considered the algorithm of profit formation and also conducted an assessment of the formation of profit of JSC "Ruzkhimmash". Effective formation, distribution and use of the corporation's profit today is an opportunity for objective resource management and fully helps in building logically interconnected actions of the enterprise and an adequate assessment of its own capabilities

Keywords: manufacturing enterprise, revenue, profit, management, development.

Промышленным предприятиям для бесперебойного обеспечения самофинансирования и укрепления конкурентного положения в отрасли и на рынке в целом необходимо получать прибыль. Именно она помогает в удовлетворении интересов владельцев предприятия. В связи с этим руководство промышленных корпораций должны эффективно управлять прибылью на всех ее стадиях: от формирования до распределения и использования.

Высокий уровень прибыли необходим для устойчивого развития предприятия в быстроменяющихся экономических условиях. По нему определяется финансовое состояние, создается инвестиционная и кредитоспособная привлекательность.

Современные условия функционирования промышленных предприятий требуют от руководителей всех уровней выработки и применения новых подходов в процессе обеспечения высокой прибыльности. Это помогает финансовым менеджерам найти резервы для снижения расходов. Высвобождение денежных средств может быть направлено на стимулирование сбыта, выхода на новые рынки.

Естественно, что грамотные управленческие решения для обеспечения развития предприятия в долгосрочной перспективе необходимо принимать уже на стадии формирования прибыли. Именно от этих решений будет зависеть формирование резервного фонда накопления, который может быть направлен на покрытие тех расходов, которые наиболее актуальны в тот или иной момент функционирования предприятия.

Следует также отметить, что внешние и внутренние факторы оказывают непосредственное влияние на принятие управленческих решений в области формирования прибыли. Предприятию следует обращать особое внимание влиянию внешних факторов, не зависящих от его деятельности, своевременно реагировать на изменения и по возможности предотвращать их влияние.

Алгоритм формирования прибыли представлен на рисунке 1 [1].



Рисунок – Алгоритм формирования прибыли АО «Рузхиммаш»

Акционерное общество «Рузаевский завод химического машиностроения» – АО «Рузхиммаш» предприятие, выпускающее железнодорожные цистерны, полувагоны, платформы, контейнер-цистерны, оборудование для автомобильных газозаправочных станций, запорную арматуру, разнообразное оборудование для нефтегазодобывающей и перерабатывающей промышленности, сельскохозяйственную технику (опрыскиватели и пресс-подборщики).

Основной вид деятельности предприятия: производство несамостоятельных железнодорожных, трамвайных и прочих вагонов для перевозки грузов.

Линейка продукции включает 80 моделей вагонов. Ассортимент постоянно пополняется за счет специальных и инновационных вагонов с улучшенными эксплуатационными характеристиками. Особое внимание на АО «Рузхиммаш» уделяется состоянию производственно-технической базы.

Проведенная оценка динамики показателей формирования прибыли АО «Рузхиммаш» позволила получить результаты, представленные на рисунке 2.

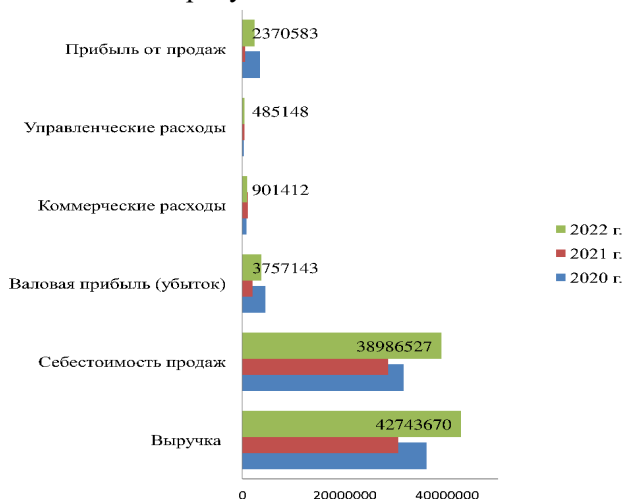


Рисунок 2 – Формирование прибыли от продаж в АО «Рузхиммаш» за 2020–2022 гг., тыс. р.

Для оценки формирования и распределения прибыли, прежде всего, необходимо оценить динамику её показателей (табл. 1).

Таблица 1 – Динамика показателей прибыли от продаж АО «Рузхиммаш», тыс. р.

Показатель	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Абсолютное отклонение, тыс. р.		Относительное отклонение, %	
				2021 г. / 2020 г.	2022 г. / 2021 г.	2021 г. / 2020 г.	2022 г. / 2021 г.
Выручка	36075718	30505239	42743670	-5574475	12235431	-15,45	40,12
Себестоимость продаж	31510745	28510522	38986527	-3000223	10476005	-9,52	36,74
Валовая Прибыль (убыток)	4568573	1954717	3757143	-2574256	1762426	-56,34	58,35

Коммерческие расходы	776084	1013308	901412	237224	-111896	30,57	-11,04
Управленческие расходы	267345	431632	485148	164287	53516	61,45	12,40
Прибыль (убыток) от продаж	3525544	549777	2370583	-2975767	1820806	-84,41	331,19

Анализируя таблицу 1, можно сделать вывод, что валовая прибыль в 2021 г. по сравнению с 2020 г. снизилась на 2574256 тыс. р. или на 56,34 %, что привело к снижению прибыли от продаж на 84,41 %. В 2022 г. по сравнению с 2021 г. валовая выручка выросла на 1762426 тыс. р. или на 88,35 %.

Изобразим графически динамику данных показателей. Динамика выручки и прибыли АО «Рузхиммаш» за период 2020–2022 гг. представлена на рисунке 3.

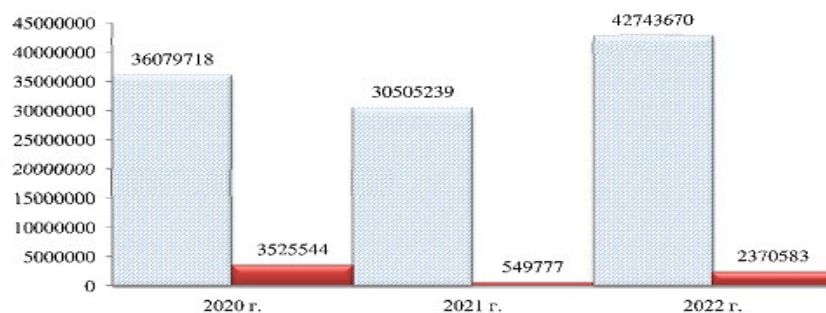


Рисунок 3 – Динамика выручки и прибыли от продаж АО «Рузхиммаш» за 2020–2022 гг., тыс. р.

В 2022 г. по сравнению с 2021 г. валовая прибыль выросла на 40,12 %, что, в свою очередь, отразилось на сильном увеличении прибыли от продаж в 4,3 раза. Рассчитаем структуру прибыли в таблице 2.

Таблица 2 – Структура и динамика чистой прибыли АО «Рузхиммаш»

Показатели	2020 г.	2021 г.	2022 г.
Выручка	36079718	30505239	42743670
Себестоимость продаж	31510745	28510522	38986527
Валовая прибыль (убыток)	4568973	1994717	3757143
Коммерческие расходы	776084	1013305	901412
Управленческие расходы	267345	431632	485148
Прибыль (убыток) от продаж	3525544	549777	2370583
Доходы от участия в других организациях	0	0	21
Проценты к получению	53481	38941	28539
Проценты к уплате	384941	364380	389249
Прочие доходы	1703317	2902544	3425039
Прочие расходы	1937593	2838028	3409742
Прибыль (убыток) до налогообложения	2959808	288854	2025191
Налог на прибыль	505053	51843	343867
в том числе и текущий налог на прибыль	257755	74896	346553
Прочее	5887	702	4239
Чистая прибыль (убыток)	2448868	236309	1677085

Из таблицы 2 видим, что удельный вес чистой прибыли в выручке вырос в 2022 г. по сравнению с 2021 г. на 3,15 % в абсолютном выражении, а в 2021 г. по сравнению с 2020 г. он снизился на 5,33 %.

Структуру и динамику чистой прибыли АО «Рузхиммаш» изобразим на рисунке 4.

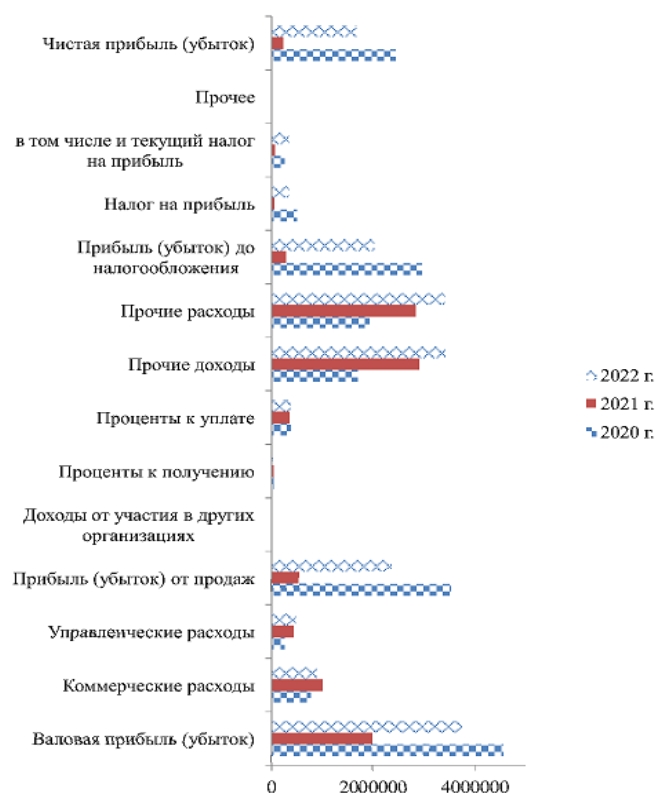


Рисунок 4 – Структура и динамика чистой прибыли АО «Рузхиммаш» за 2020–2022 гг., тыс. р.

Удельный вес прибыли от продаж в выручке вырос в 2022 г. по сравнению с 2021 г. на 3,75 % в абсолютном выражении, а в 2021 г. по сравнению с 2020 г. он снизился на 7,97 9 %. По данным таблицы 2.3, в 2022 году произошли некоторые положительные изменения в структуре прибыли.

Таким образом, в динамике отмечается рост прибыли по всем источникам за 2021–2022 гг., а за 2020–2021 гг. наблюдается снижение прибыли.

В исследуемый период АО «Рузхиммаш» работало, получая положительный чистый финансовый результат.

В целом в течение анализируемого периода сумма чистой прибыли снизилась на 31,52 %, а за период 2021–2022 гг. чистая прибыль выросла в 7,1 раза, что является положительным результатом. Положительная динамика роста чистой прибыли позволяет сказать, что эффективность работы предприятия в 2022 г. по сравнению с 2021 годом выросла.

ЛИТЕРАТУРА

1. Петрищева К. В. Особенности формирования прибыли и пути ее повышения / К. В. Петрищева. // Modern Science. 2020. № 11-3. С. 165–169.
2. Березкина Т. Е. Основы менеджмента / Т. Е. Березкина, Д. Д. Вачугов, В. Р. Веснин. Москва : Высш. шк. (ВШ), 2021. 366 с.
3. Друкер П. Практика менеджмента / П. Друкер. Москва : Вильямс, 2019. 410 с.

МЕЖКУЛЬТУРНАЯ КОММУНИКАЦИЯ И ЛИНГВИСТИЧЕСКАЯ КОНТАКТОЛОГИЯ В ПРОЦЕССЕ ИЗУЧЕНИЯ ГУМАНИТАРНЫХ ДИСЦИПЛИН В ИНСТИТУТАХ КООПЕРАЦИИ

УДК 165

ПРАГМАТИЗМ КАК ИСТИННОЕ ЗНАНИЕ В РАЦИОНАЛИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Бакаева Жанна Юрьевна, доктор философских наук, профессор

ФГБОУ ВО «Чувашский государственный университет им. И. Н. Ульянова»

Имярек Сергей Михайлович, доктор экономических наук, профессор

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

Самочкова Ольга Анатольевна, старший преподаватель

Чебоксарский институт (филиал) Московского политехнического университета

E-mail: zannabaka@mail.ru, simyarekov@yandex.ru; larik-u@yandex.ru

RAGMATISM AS TRUE KNOWLEDGE IN THE RATIONALIZATION OF REALITY

Bakayeva Zhanna Yuryevna, Doctor of Philosophy, Professor

I. N. Ulyanov Chuvash State University

Imyarekov Sergey Mikhailovich, Doctor of Economics, Professor

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Samochkova Olga Anatolyevna, Senior lecturer

Cheboksary Institute (branch) Moscow Polytechnic Universitet

В статье рассматривается проблема прагматизма как теории познания с учетом социологического измерения. Смысл жизни как ценностный компонент истинного знания. Баланс соотношения между логическим рационализмом и радикальным эмпиризмом определяет методологию в получении истины существования субъекта в контексте общественной реальности.

Ключевые слова: прагматизм, истина, эмпиризм, гуманизм, феноменология, позитивная наука, теория познания, смысл жизни, действие, концептуальное мышление.

The article examines the problem of pragmatism as a theory of knowledge, considering the sociological dimension. The meaning of life as a valuable component of true knowledge. The balance between logical rationalism and radical empiricism determines the methodology in obtaining the truth of the subject's existence in the context of social reality.

Keywords: pragmatism, truth, empiricism, humanism, phenomenology, positive science, theory of knowledge, meaning of life, action, conceptual thinking.

Философия прагматизма как теория истины развивает цель, близкую к цели социологии, в возникновении «смысла жизни и действия». Выдающийся французский социолог и философ Давид Эмиль Дюркгейм сначала представит прагматизм как теорию познания, в основном опираясь на эмпиризм Уильяма Джеймса. Тем самым он освобождает себе пространство для постепенного введения прагматизма как теории ценности. Такое освещение позволяет ему показать, как У. Джеймс переходит от эмпиризма объекта к эмпиризму действия. Воля двояка. Остаться в рамках рационалистического мышления, хотя и свободного от интеллектуализма, но, кроме того, выявить разрыв между гуманизмом У. Джеймса и гуманизмом Э. Бергсона. Эта стратегия направлена на то, чтобы показать, что разница между данным и сконструированным объясняется не в феноменологических рамках, а скорее в рамках социологии, позитивной науки, которая, принимая социальное в его историческом измерении и получает доступ к человеческой, переменной истине и непрерывности реального. При этом, в отличие от прагматизма, именно в рамках единственной социальной структуры Э. Дюркгейм предоставляет такую возможность, позволяющую ему обновить установленное между суждением о реальности и оценочным суждением, чтобы позиционировать позитивную социологию как единственную, способную принять тот факт, что «истина является нормой мышления как такового [1, с. 37]. Э. Дюркгейм представляет прагматизм в своей радикальной критике рационализма, а затем он определяет, что можно сохранить в этих тезисах, чтобы усилить философский рационализм, подвергшийся резкой критике в начале века. Для этого он использовал труды У. Джеймса и Дж. Дьюи, которых он определяет, как сторонников «прагматической доктрины».

Действительно, исторически имеющиеся в его распоряжении тексты не представляют прагматизм во всей его полноте.

Сосредоточившись на прагматизме У. Джеймса и мало обращаясь к трудам Дж. Дьюи, он направил свое мышление в сторону радикального эмпиризма, а не логического инструментализма. Кон-

цепция истины, особенно у Э. Дюркгейма, отличается от интеллектуализма, но при этом не приближается к прагматизму или тезисам А. Бергсона о непрерывности реального. Наконец, увидим, представление социологии как конкурента прагматизму, признавая, исключительно в контексте развития человеческого общества в его историческом измерении, непрерывность реального и изменчивость истины. Итак, анализ различий между Дж. Дьюи и Э. Дюркгеймом дан в зависимости от идентифицируемых позиций последнего в отношении его критики прагматизма.

Идентифицируемость как философская категория претерпевает различные изменения, так как интерпретирует реальность с учетом не только основных существенных свойств, но и вторичных, несущественных свойств.

Социологическое знание рассматривает проблему развития общества в определенных структурных формациях, а то, что касается прагматизма, то этот метод в основании своем подходит больше практическому использованию философского знания. Поэтому говорить о замене социологических подходов практическими не совсем точно. Практическое философское знание неотрывно от прагматической концепции истины. Прагматическая концепция истины представляет реальность как практический аспект любого знания. Причем практическая сторона, так или иначе связана с идеей полезности знания в различных сферах жизни.

Э. Дюркгейм рассматривает прагматизм как теорию познания. Таким образом, он показывает, что эта философия выдвигает на первый план критерий истинности в практической эффективности, а не в логической последовательности, как рационализм. Истина понимается с точки зрения плюрализма и противопоставляется монистической тенденции, характерной для интеллектуализма. Продолжая работу У. Джеймса, он указывает, что плюрализм делает невозможным сведение реального к неизменной истине. Плюрализм дает разнообразие подходов к современной действительности [2, с. 201]. Отсюда происходит стирание различий между различными инвариантными представлениями о реальности.

Радикальный эмпиризм У. Джеймса приводит к отказу признать, что существует два мира: мир опыта и мир реальности. Мир непрерывен в пространстве и времени [3, с. 102]. Реальное находится в постоянном построении. Таким образом, этот радикальный эмпиризм противостоит рационализму и идеализму в том смысле, что концептуальное мышление, направленное на точность и ясность, признает только стабильность. Истина может быть только одной и неизменной [4, с. 97]. Прагматизм раскрывает путаницу множественных взаимодействий реального, то есть изменений, в то время как интеллектуализм ценит только то, что не взаимодействует друг с другом, и, следовательно, логику концепции, которая позволяет сокращать, разделять, фиксировать, эту стабильность.

Устойчивость в полученных знаниях — неотъемлемая сторона инвариантности всех сторон современного бытия. Устойчивость характеризуется не только общественными процессами, но и устойчивостью отдельно взятых элементов общественной системы.

Таким образом, Э. Дюркгейм представляет человеческие истины в прагматизме как мимолетные и временные. При этом он продолжает подвергать сомнению понятие ошибочности, которое описывает «сегодняшнюю истину как завтрашнюю ошибку». Истина живет сама по себе. Чтобы получить доступ к истине, необходимо связать мышление и существование, а не разделять их, как предлагает рационализм. Если истина является внешней и трансцендентной, она становится недостижимой, независимо от того, имманентна она миру или трансцендентна.

Внешняя трансцендентность рассматривает такую область пространства, которая существует независимо от сознания человека. Это важная парадигма, которая использовалась И. Кантом в его основной концепции сознания. Объективность идеализма И. Канта предполагала, что такая область будет существовать независимо от сознания человека и будет существовать объективно. Мышление рассматривается как процесс деятельности человеческого мозга. Р. Декарт отделял ментальное, физическое, разум, рассудок и мышление.

Истину нельзя рассматривать как идеал, расположенный на небесах над миром опыта. Истина — это печать идеи, которая успешно выдержала испытания реальным. Истина — это соотношение реальности объектов и соответствие их в сознании человека [5, с. 40]. От логики доказательства переходим к оценке доказательства. Итак, прагматическая философия соединяет теорию и практику. Истинная идея — это та, которая в итоге навязывает себя. С учетом непрерывности Вселенной этот второй аргумент о придании ценности истине занимает центральное место в оппозиции, которую Э. Дюркгейм проявляет к прагматизму. Он меняет регистр анализа, поскольку до сих пор рассматривал прагматизм как теорию познания. Прагматизм рассматривается как теория ценностей. Затем Э. Дюркгейм сосредотачивается на суждении. Ибо если для Джеймса истинное заключается в том, что полезно для нашего мышления, то для Э. Дюркгейма это означает, что добро и истина теперь являются не чем иным, как двумя разными аспектами полезного и полезного. Все суждения об истине сводятся к оценочным суждениям. Поэтому, остается только одна ценность — полезное. Полезность как философская категория рассматривается в

концепции рационализма. Целесообразность и ценность – элементы, составляющие полезность процессов различной природы. Направленность на определенные действия по отношению к объекту субъектом – это важная часть процессов общественной природы [6, с. 9].

Практическая ценность определяет теоретическую ценность. Таким образом, Э. Дюркгейм рассматривает радикальный эмпиризм У. Джеймса как эмпиризм действия, который противостоит классическому эмпиризму объекта. Однако Э. Дюркгейм усугубляет позицию Джеймса, утверждая, что все, что имеет практические интересы, является истинным. У. Джеймс, несомненно, не заходит так далеко. Действительно, он устанавливает три критерия истины:

- удовлетворение интеллектуальных потребностей, связанных с убеждениями (просветление);
- логическое согласие, проявляющееся во внутренней согласованности сознания;
- практическая плодovitость.

Э. Дюркгейм видит здесь две трудности. Первая является психологической и направленной на внутреннюю согласованность сознания, потому что он не видит в прагматизме выражения внутреннего принципа, который узаконивает эту согласованность. Вторая заключается в риске того, что практическая плодovitость будет систематически сводиться к полезности. Точно так же Э. Дюркгейм подвергает сомнению понятие истины, поскольку оно не является холодной копией реального. Для У. Джеймса истина становится реальной только после того, как мы ее используем. Истина формулирует прошлые истины и новые истины [7, с. 10].

Таким образом, истина и проверка смешиваются. Таким образом, превращение истины в событие, связанное с идеей, ставит Э. Дюркгейма под сомнение, в частности метод, который позволяет конструировать реальное и конструировать истинное.

Синтез, предложенный Э. Дюркгеймом, идентифицирует метод как отношение, близкое к эмпиризму. Прагматизм противопоставляет себя интеллектуализму и рационализму. Он противостоит любой метафизике, тем самым отличаясь от классического эмпиризма, который, как и рационализм, допускает, что истина дается в чувственном мире для эмпиризма или в понятном мире для рационализма. Прагматизм противоположен всем «закрытым системам». Для прагматизма важны только практические последствия идеи, такие как ценность идеи, то есть ее способность преобразовывать существующие реальности. Преобразования рассматриваются в контексте двух составляющих как прогрессивного, так и рецессивного развития реальности.

Э. Дюркгейм показывает, что Дж. Дьюи не придает действию как легитимации ценности онтологического измерения, но признает его исключительно инструментальный характер. Дж. Дьюи вводит понятие чистого опыта, которое перед любым размышлением предупреждает нас о структуре качеств и ценностей реального мира. Речь идет о конститутивном мышлении, основанном на выявлении «эмпирических жизненных ценностей».

Конструктивное мышление сродни рациональному, но отличие заключается в том, что оно существует не только исходя из рациональных побуждений субъекта, но и исходя из конструктивного, вдумчивого понимания реальности, исходя из современных представлений действительности. Напротив, истина – это плод вдумчивого мышления, которое возникает, когда нарушается «система ценностей». Только вдумчивая мысль подсказывает, какие действия необходимо предпринять [8, с. 112]. Вдумчивая мысль сродни здравому смыслу подходит к проблеме действительности и от нее отталкивается.

Следовательно, представление прагматизма, заставляет Э. Дюркгейма задуматься о начальных точках рационалистической философии, которым прагматизм мешает. Таким образом, он продолжит свое исследование, не только давая ответы на прагматическую критику, но и принимая во внимание прагматический вопрос, которому он придаст социологическое измерение. Поэтому можно говорить о интеграции прагматизма и рационализма в контексте современной реальности. С одной стороны, требуется изучения полезности и целесообразности различных процессов действительности, а с другой стороны необходимо изучить применение этой целесообразности по отношению к действительности.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Имяреков С. М.* Развитие жилищного строительства как драйвер экономического развития России / С. М. Имяреков, И. В. Волгина, И. В. Романова // Вестник Российского университета кооперации. 2018. № 2 (32). С. 36–40.
2. *Имяреков С. М.* Заготовительная деятельность потребительской кооперации Республики Мордовия: проблемы и перспективы развития : монография / С. М. Имяреков. Саранск, 2006. 256 с.
3. *Имяреков С. М.* История управленческой мысли / С. М. Имяреков; Саран. кооп. ин-т (фил) РУК. Саранск : Руз. печатник, 2017. 200 с.
4. *Имяреков С. М.* Деловая активность региональных хозяйствующих субъектов в условиях экономического кризиса / С. М. Имяреков, С. А. Щанкин // Регионоведение. 2009. № 2 (67). С. 91–99.
5. *Имяреков С. М.* Проблемы социально-экономической политики и качества жизни населения региона и направления их устранения / С. М. Имяреков, Ж. Ю. Бакаева // Вестник Российского университета кооперации. 2020. № 1 (39). С. 37–42.

6. Посталюк М. П. Повышение конкурентоспособности предприятия реального сектора экономики / М. П. Посталюк, С. М. Солдаткина, С. М. Имяреков // Вестник Университета управления «ТИСБИ». 2022. № 2. С. 5–13.
7. Копылова Е. В. Методы оценки рисков и их система управления / Е. В. Копылова, С. М. Имяреков // Управление, образование, экономика: вызовы и перспективы: сб. науч. тр. по материалам II Всерос. науч.-практ. конф. Саранск : МГПУ, 2021. С. 10–15.
8. Бурланков С. П. Региональные особенности создания интегрированных формирований в АПК России и зарубежных стран / С. П. Бурланков, А. Н. Щукин, С. М. Имяреков // Регионология. 2008. №1 (62). С. 111–119.

УДК 165

ЭПИСТЕМОЛОГИЧЕСКОЕ ИЗМЕРЕНИЕ ИСТИНЫ В КОНТЕКСТЕ ПОЗИТИВИЗМА

Бакаева Жанна Юрьевна, доктор философских наук, профессор

Чувашский государственный университет им. И. Н. Ульянова

Имяреков Сергей Михайлович, доктор экономических наук, профессор

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

Ерохина Ирина Вячеславовна, аспирант

Чувашский государственный университет им. И. Н. Ульянова

E-mail: zannabaka@mail.ru, simyarekov@yandex.ru, eiv100@rambler.ru

THE EPISTEMOLOGICAL DIMENSION OF TRUTH IN THE CONTEXT OF POSITIVISM

Bakayeva Zhanna Yuryevna, Doctor of Philosophy, Professor

I. N. Ulyanov Chuvash State University

Imyarekov Sergey Mikhailovich, Doctor of Economics, Professor

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Erokhina Irina Vyacheslavovna, PhD student

I. N. Ulyanov Chuvash State University

В статье рассматривается проблема истинного знания в контексте позитивизма. В контексте эпистемологического, личностного измерения субъект становится носителем оценочных суждений действительности. Причем, эти оценочные суждения формируются не только в пределах позитивизма, но и выходят за ее пределы.

Ключевые слова: прагматическая философия, позитивизм, истина, эпистемология, интеллектуализм, концептуализм, плюрализм, реальность, опыт, мышление.

The article examines the problem of true knowledge in the context of positivism. In the context of the epistemological, personal dimension, the subject becomes the bearer of value judgments of reality. Moreover, these value judgments are formed not only within the limits of positivism, but also go beyond its limit

Keywords: pragmatic philosophy, positivism, truth, epistemology, intellectualism, conceptualism, pluralism, reality, experience, thinking.

Выдающийся французский социолог и философ Давид Эмиль Дюркгейм, стремясь противопоставить рационализму критику прагматизма, углубляет понятие истины и попытается понять, что сближает У. Джеймса с А. Бергсоном в прагматическом плюрализме, который представляет собой критику интеллектуализма. По выражению У. Джеймса, это означает, что то, что доминирует в прагматизме и достигает определенного успеха, это потребность смягчить истину, «исказить» ее, то есть больше не ограничивать ее логическим мышлением. В рационализме истина понимается как простая, трансцендентная вещь, которая сама по себе несет всю свою ценность. Ценность в процессе прагматического отношения к действительности, определяется идеей того, насколько отношение субъекта к объекту важно и ценно для него. Если ценность отношения становится актуализирована, тогда можно говорить о том, что объект ценен для субъекта [1, с. 38].

Таким образом, она ставится выше человеческой жизни. В такой концепции истина находится за пределами научного анализа. Следует учитывать, что необходимо вырвать истину из ее неподвижного состояния, потому что она естественно является частью реальности. Э. Дюркгейм ставит под сомнение не спекулятивную сторону истины в интеллектуализме, а, скорее, ее понимание, которое позволило бы вернуть истину к реальности через человеческий интерес. Для него исказить истину – все равно что сделать ее чем-то доступным, будь то с точки зрения объяснения или анализа. Трансформировать истину – это значит сделать ее адаптированной к существующей реальности, в зависимости от условностей. Однако эта работа кажется Э. Дюркгейму концептуальной работой. Хотя он придерживается необходимости сделать истину более человеческой, более доступной, он, тем не менее, не впадает в релятивизм, который он описывает среди прагматиков.

Прежде всего потому, что он считает, что прагматизм скорее призван способствовать действию, чем бросать вызов чистому спекулятивному теоретическому мышлению. Следовательно, потому что

он не предполагает, что связи между мышлением и реальным понятием являются фрагментами опыта. Для У. Джеймса основой концепции является реальное. Однако Э. Дюркгейм, отстаивающий идеалистическую позицию, утверждает, что мысль – это понятие. Это концепция, которая лежит в основе реального. Эта идеалистическая позиция позволяет ему опровергнуть идею о том, что концепция позволяет адаптироваться к реальному, простую общую идею. Эта работа над концепциями подводит Э. Дюркгейма к различению того, что У. Джеймс заимствует у А. Бергсона, и ограничений этого заимствования. Если истина требует суждений, то суждения предполагают концепции. Адекватное сопоставление реальности отражению различных процессов в сознании человека не является определяющим. Это связано с тем, что один в один объект отражать нельзя. Существует несколько представлений истин об отражении существующей реальности. Часть из них обусловлена прагматическим представлением о истине, другая часть конвенциональным ее представлением. В сознании человека создается концепция видения объекта с учетом его определенных свойств и характеристик. Отсюда, выделение в реальности объектов с определенными характерными признаками. Таким образом, это концептуальное мышление является творческим в рационализме и подразумевает наличие общей природы между концепцией и реальностью. А. Бергсон и У. Джеймс считают, что реальное и понятие имеют противоположные характеры.

Реальное, являющееся изменяющим концепцию, противостоит этому, потому что оно стабильно. Чтобы идентифицировать динамику, движение, мы должны были бы принять во внимание последовательность состояний. Это критика концепции как описания [2, с. 2]. Эта концепция не позволяет принять во внимание непрерывность реального в его динамизме. Динамику непрерывного можно рассмотреть в идеях бесконечного бытия как элемента существования объекта во времени. Временные характеристики дают определенные особенности в развитии и характеристике объекта [3, с. 47]. Стрела времени в концепции непрерывности времени дает возможность представлять объекты в реальном в рамках концептуальности. По мнению У. Джеймса, концепция направлена на сегментацию и сужение того, что несовместимо с плюралистическим взглядом на реальное.

Эта критика интеллектуализма показывает, что в рамках этого течения мысли, взаимодействия, отношения между концепциями невозможны. Концептуальная логика изолирует различия элементов реального. Таким образом, реальное является прерывистым. А. Бергсон, у которого У. Джеймс заимствует часть своих аргументов, является философом непрерывного, стремящимся отвергнуть механическую концепцию. Э. Дюркгейм, противопоставив рационалистический взгляд на истину как на идеал авторитета прагматической концепции, подчиняющей истину ценности, что отличает концепцию в смысле интеллектуализма на явления, не принимающим во внимание причинные влияния между элементами реальности и их ценности. Концепции прагматической философии опираются на континуалистский и плюралистический взгляд на реальность. Континуалистский взгляд на действительность не нужно путать с континуальным представлением реальности, что обусловлено их различной природой. Природа первого представлена существующей реальностью как особенностью ее функционирования, природа второго видения реальности связана уже с функционированием ее как таковой.

Отсылая эти два способа рассмотрения концепции к их недостаткам (происхождение истины, недоступной и скрытой для интеллектуализма и подчинение логического мышления, основанного на принципе идентичности). Э. Дюркгейм предлагает более социологический подход, формулируя идеалы ценностей в соответствии с идеалами личности. реальность, тем самым вызывая сближение бытия и ценности. Идеальное становится аспектом реальности [4, с. 123]. Концепция как конструкция разума не сводится к опыту. Основой концепции становится руководящая идея, которая проходит двойную интерпретацию и репрезентацию в изучении объектов. Сочетание идеальных и материальных методов существующей действительности характеризует проблему соотношения этих двух сторон реальности.

Э. Дюркгейм предложил различие между оценочным суждением и суждением о реальности. Оценочное суждение связано с законами здравого смысла и логики, а также суждением и рассуждением и особенностями этих мыслительных операций. Становится более понятным, почему, рассматривая прагматизм как теорию познания, он анализирует его как теорию ценности. Смысл этих ценностей заключается исключительно в обществе и не выражает стремлений свободного человека. Именно разделение труда позволяет различать различные регистры ценностей [5, с. 412]. Таким образом, это различие не связано с функциями сознания. Ценность – это суждение о суждении предпочтения. Это обращение факта в право.

С такой точки зрения различие между суждениями о реальности и оценочными суждениями лежит в основе использования символа. В первом случае это расшифровка данного, во втором случае это

вклад в данное. Этот вклад проистекает из данности, связанной с коллективным измерением производства ценностей. В такой логике Э. Дюркгейм выступает против интеллектуализма, сближая реальность и ценность. Он отличается от прагматизма своим подходом к суждениям и ценностным представлениям. Последнее связано не с тем, что полезно, а с коллективным производством, отличным от индивидуальных устремлений [6, с. 106].

Именно на основе этих рассуждений Э. Дюркгейм предложит провести параллель между прагматизмом и социологией. Он устанавливает, что социология применяет к разуму ту же концепцию, что и прагматизм, а именно, что истина не только человеческая, но и человеческая конструкция. Тем не менее, он отличается от интеллектуализма, для которого истина проистекает из мысли, и от прагматизма, для которого истина проистекает из действия. Он оспаривает способность прагматизма раскрывать правду, полагаясь исключительно на субъективное и психологическое измерение личности. Субъективное измерение личности представляется ее функционированием в контексте существующем бытии. Психологическое измерение реальности связано с пониманием личностных качеств субъекта. Разум и мораль идут на сближение друг с другом начиная с идей Декарта и его видения сознания субъекта. По его мнению, социология, поскольку она сочетает в себе разум и мораль как результаты становления, вписанного в историю, позволяет дать более полные объяснения.

Наиболее важное возражение, которое он выдвигает против прагматизма, строится вокруг опыта, который, имея только один план, оказывается в той же перспективе, что и чувствительность. Таким образом, к истине относятся так же, как к ощущениям и инстинктам. Столкнувшись с тем, что он определяет как давление на человеческий разум, а именно с истиной, общепризнанной как навязывающей себя человечеству, он решает, не отменять, в отличие от прагматизма, соответствие символа и реальности. Символ в реальности рассматривается как некоторая идея или представление о существующей действительности. Символическое представление действительности рассматривалось с учетом определенной утрировки реальности. Следовательно, под этим понималась проблема существующей действительности и ее соотношение с окружающей реальностью. Соотношение действительности и реальности требуют определенных установок в их характерных представлениях и особенностях.

Э. Дюркгейм интерпретирует эту универсальную истину как символ, не превращая ее в абсолютную и нечеловеческую идею. Для Э. Дюркгейма социальное имеет более высокое достоинство, чем индивидуальное. Кроме того, он опровергает идею изменчивой истины. Истина обогащается в ходе истории, но она не меняется по самой своей природе. В этом взгляде на социальное отмечается онтологический примат, который Дюркгейм наделяет общество по отношению к личности. Его критика прагматизма сосредоточена на том факте, что истина оправдана в нем индивидуальным опытом, ценность, которая заключается в полезности.

Э. Дюркгейм подразумевает под концептуализацией, то, что отличает свою позицию от позиции прагматизма и интеллектуализма. Социология, которую он развивает, организована вокруг таких концепций, как аномия, эгоизм, альтруизм, фатализм. Эпистемология существования субъекта предполагает под собой существование субъекта в существующей реальности, в контексте индивидуальных, личностных представлений. Взятые в прагматическом и эпистемологическом понимании, эти концепции не могут отражать реальность, поскольку они противоречат ей.

Более того, онтологический примат, которым он наделяет общество, мешает ему рассматривать индивида как действующего субъекта. Субъект рассматривается как созерцающий. Такое представление субъекта достаточно точно обосновано [7, с. 291]. Он простой носитель ценностей, норм. Субъект проецирует свои ценности на определенные инварианты знания. Его отказ установить связь между мыслью и действием, как это делает прагматическая философия, согласуется с социологией, которую он продвигает. Прагматическая философия характеризуется особенностью действительного, так как, действие не несет никаких функционирующих при этом характеристик объекта. В большинстве своем они носят чисто формальный характер.

Действительно, он показал с помощью позитивной науки пределы искусственных и волюнтаристских концепций социального порядка. Социальный порядок в данном случае может трактоваться как упорядочение процессов различной природы. Кроме того, идентификация социального как факта, ограничивающего личность, равносильна размещению его в качестве источника и арбитра оценочных суждений, когда оно должно быть объектом. Таким образом, Э. Дюркгейм не демонстрирует, что такая логика позволяет выйти за рамки позитивизма, но он показывает, что позитивизм можно расширить, сведя таким образом идеал к ряду фактов.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Имяреков С. М.* Проблемы социально-экономической политики и качества жизни населения региона и направления их устранения / С. М. Имяреков, Ж. Ю. Бакаева // Вестник Российского университета кооперации. 2020. № 1 (39). С. 37–42.

2. Бакаева Ж. Ю. Основные концепции развития цифровой экономики современного общества / Ж. Ю. Бакаева, Э. Н. Щеголева // *Oeconomia et Jus*. 2020. № 4. С. 1–6.
3. Имяреков С. М., Бакаева Ж. Ю., Щеголева Э. Н. Актуальные аспекты развития агропромышленного комплекса Республики Мордовия // *Oeconomia et Jus*. 2024. № 4. С. 41–50. URL: <http://oecomia-et-jus.ru/single/2024/4/4>. DOI: 10.47026/2499-9636-2024-4-41-50.
4. Имяреков С. М. История управленческой мысли / С. М. Имяреков; Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. Саранск : Руз. печатник, 2017. 200 с.
5. Имяреков С. М. Территориальный маркетинг в муниципальных образованиях России: трудный путь становления и развития / С. М. Имяреков, С. М. Солдаткина, Н. П. Толмачева // *Фундаментальные исследования*. 2016. № 12-2. С. 411–415.
6. Имяреков С. М. Проблемы реализации национального приоритетного проекта «Развитие агропромышленного комплекса» и государственных сельскохозяйственных программ в Республике Мордовия / С. М. Имяреков, С. В. Келейникова // *Вестник НИИ гуманитарных наук при Правительстве Республики Мордовия*. 2015. № 1(33). С. 105–113.
7. Имяреков С. М. Проблемы и особенности управления социально-экономической политикой и качеством жизни населения / С. М. Имяреков, П. В. Манин // *Проблемы развития социально-экономических систем: материалы нац. науч.-практ. конф.; Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. Саранск : Принт-Издат, 2019. С. 289–294.*

УДК 372.881.1

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ И РАЗВИВАЮЩИЙ ПОТЕНЦИАЛ ВИРТУАЛЬНЫХ ЭКСКУРСИЙ В ИЗУЧЕНИИ АНГЛИЙСКОГО ЯЗЫКА

Беспалова Марина Игоревна, преподаватель

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: m.i.bespalova@ruc.su

THE EDUCATIONAL AND DEVELOPMENTAL POTENTIAL OF VIRTUAL EXCURSIONS IN LEARNING ENGLISH

Bespalova Marina Igorevna, Lecturer

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

В центре данной статьи – анализ инновационного обучающего метода, который называется «виртуальной экскурсией». Автор выявляет образовательный и развивающий потенциал виртуальных экскурсий с точки зрения совершенствования умений и навыков студентов, входящих в состав иноязычной коммуникативной компетенции. Рассматриваются теоретические аспекты применения виртуальных экскурсий для изучения английского языка, их классификация, особенности организации и проведения. На основе анкетирования обучающихся и преподавателей выявляются преимущества и недостатки интеграции виртуальных экскурсий в контекст занятий по английскому языку.

Ключевые слова: виртуальные экскурсии, английский язык, среднее профессиональное образование, иноязычная коммуникативная компетенция, информационно-коммуникационные технологии (ИКТ), методика обучения.

The focus of this article is an analysis of an innovative learning method called «virtual guided tour». The author identifies the educational and developmental potential of virtual excursions in terms of improving the skills of students who are part of the foreign language communicative competence. The theoretical aspects of the use of virtual excursions for learning English, their classification, organization and conduct features are considered. Based on a survey of students and teachers, the advantages and disadvantages of integrating virtual excursions into the context of English language classes are identified.

Keywords: virtual excursions, English, secondary vocational education, foreign language communication competence, information and communication technologies (ICT), teaching methods.

В ряду важнейших задач, которые стоят перед образовательными учреждениями в XXI веке, особым значением обладает привлечение к педагогическому процессу особых организационных форм работы. Основное преимущество заключается в том, что они, с одной стороны, могут обеспечить усвоение большого объема информационных сведений, а с другой – предоставляют обучающимся дополнительные перспективы по применению различных ресурсов, отвечающих текущим тенденциям, связанным с информатизацией и глобализацией общества.

Ни для кого не секрет, что сегодня происходит стремительное внедрение информационных технологий во все сферы человеческой жизни, и образование не является исключением. Поэтому преподаватель в наши дни должен иметь обширный багаж знаний по вопросам ключевых новшеств, идти в ногу со временем и систематически задействовать ИКТ в своей профессиональной деятельности.

Информационно-коммуникационные технологии во многом являются востребованными, так как предполагают обращение к интернет-ресурсам, что по очевидным причинам (доступность знаний, интерактивность, разнообразие контента и др.) вызывает неподдельный интерес со стороны молодежи. Это особенно весомо в рамках изучения иностранных языков, в частности английского. Преподавателю следует постоянно находиться в поиске: новых методик, способов и приемов обучения, позволяющих еще больше мотивировать и стимулировать студентов к освоению дисциплины. Здесь целесообразно выделить использование онлайн-платформ, ознакомление с аутентичными материалами,

организацию ролевых игр, осуществление проектной деятельности и иные подходы, которые делают образовательный процесс не только продуктивным, но и действительно увлекательным.

Н. Н. Балабас настаивает на невозможности полноценного владения языком страны в отрыве от ее историко-культурных особенностей. Подчеркивая тесную связь данных факторов, исследователь высказывает справедливую мысль о том, что «страноведческий аспект в изучении иностранных языков играет немаловажную роль» [2, с. 162]. Так, среди множества нестандартных инновационных технологий действенной формой конструирования образовательного пространства оказывается виртуальная экскурсия, обеспечивающая решение указанных выше задач, заметное повышение познавательной активности и результативности обучения в целом [2, с. 162].

Действительно, виртуальные экскурсии имеют целый ряд преимуществ над традиционными: способствуют визуализации учебного материала, развивают речевые навыки, расширяют кругозор и культурную осведомленность, дают возможность глубже погрузиться в языковую среду, создать эффект непосредственного присутствия и получить практический опыт. В научном дискурсе преобладают работы, освещающие общие вопросы применения виртуальных экскурсий или адаптации последних к условиям школы. К примеру, обнаруживаются статьи, рассматривающие виртуальные экскурсии как метод обучения и воспитания в условиях дистанцирования [3]; публикации, посвященные раскрытию дидактического потенциала виртуальных экскурсий как основополагающего средства развития внимания в контексте уроков английского языка [4] и т. п. Но, несмотря на растущую востребованность технологий интерактивного обучения, методические аспекты организации и проведения виртуальных экскурсий в рамках требований, предъявляемых к процессу совершенствования иноязычной коммуникативной компетенции студентов в учреждении среднего профессионального образования, все еще недостаточно изучены.

Итак, под виртуальными экскурсиями понимается мультимедийный способ демонстрации элементов окружающей действительности. Такие туры являются поистине убедительными на фоне остальных видов наглядности. Они интерактивны, дают возможность детально и с разных ракурсов исследовать объекты и рассматривать панорамы, перемещаться в пространстве свободно, по своему усмотрению. Важно, что «темп и порядок занятий могут подстраиваться под индивидуального посетителя, описание экспоната на иностранном языке доступно ровно столько, сколько каждому необходимо конкретному студенту для понимания и выполнения задания преподавателя» [5, с. 212].

По аналогии с традиционными, по содержательному признаку виртуальные экскурсии возможно классифицировать на два типа – обзорные и тематические. К первой подкатегории относятся мультимедийные туры, на протяжении которых обучающиеся знакомятся с особенностями историко-культурного развития региона или горда, анализируют отдельные элементы природного или культурного наследия. Экскурсии второго формата, напротив, сосредоточены на единственной конкретной теме. В процессе таких туров она раскрывается как можно глубже и всесторонне. К примеру, путешествие по стране изучаемого языка с обязательным погружением студентов в тематический контекст следующего плана: прибытие в аэропорт, посещение магазинов (шопинг), поездки на разных видах транспорта и др.

Учитывая разновидности использованных информационно-коммуникационных технологий, виртуальные экскурсии разнятся по способу создания. Так, принято говорить о таких наиболее распространенных типах: фото- или видеоконтент, мультимедийные презентации, навигация при помощи гиперссылок, панорамные композиции, интерактивные карты и 3D-моделирование. С позиции занятий по иностранному языку самыми предпочтительными способами виртуального «посещения» достопримечательностей для погружения в реалии страны изучаемого языка являются видеоролики и презентации за счет присущих доступности и яркой наглядности в передаче учебной информации [6, с. 70–72].

Вдохновившись разработками, изложенными в научной статье И. В. Басовой [1], чтобы оценить полезность виртуальных экскурсий в качестве формы организации учебной деятельности обучающихся среднего профессионального образования, было проведено тематическое анкетирование. В нем приняли участие 45 студентов, представляющих разные академические группы, а также 2 преподавателя иностранных языков.

Вопросы к обучающимся носили аналитический характер и были направлены на определение их отношения к заявленной технологии. Например: «Как часто Вы используете виртуальные экскурсии в образовательных целях?», «С какими недостатками Вы столкнулись при реализации виртуальной экскурсии?», «Охарактеризуйте роль виртуальных экскурсий в изучении иностранных языков по десятибалльной шкале, где 10 – это максимальная эффективность, а 1 – минимальная» и т. п.

Преподавателям были заданы вопросы типа «Как часто Вы сталкиваетесь с проблемами при проведении виртуальных экскурсий?», «Готовы ли Вы внедрить виртуальные экскурсии в свою образовательную практику в будущем, если до сих пор этого не сделали?» и др.

Анализ ответов позволил констатировать некоторые достоинства виртуальных экскурсий: возможность погружения в контекст непосредственного общения, развития навыков работы в группе, что, по мнению большинства студентов, делает обучение более наглядным, реалистичным и способствует формированию более целостного представления о культуре страны. И все же, как отметили респонденты, для оптимального применения виртуальных экскурсий требуется основательная, иногда долгосрочная подготовка со стороны педагогов и наличие стабильного интернет-соединения. Кроме того, до начала эксперимента лишь немногие обучающиеся имели подобный лингвокраеведческий и межкультурный опыт. Так, 8 человек участвовали в виртуальных турах по историческим памятникам мира, а 15 посещали лишь отечественные виртуальные музеи. Большинство респондентов вовсе не обращались к специализированным платформам для таких экскурсий или попросту не знали об их существовании.

Специфика применения виртуальных туров в аспекте изучения английского языка зависит от рациональной организации учебного времени. В структуре занятия с включением виртуального тура выделяют несколько этапов [7, с. 202]:

1) Подготовительный этап. На этом этапе происходит первичное знакомство с новым лексическо-грамматическим материалом, необходимым для успешного восприятия виртуальной экскурсии. Педагогу следует предварительно осведомить обучающихся о круге ключевых слов и выражений, которые впоследствии будут встречаться в рамках тура. С этой целью можно предложить студентам те или иные упражнения:

- прослушать информацию на английском языке и выделить незнакомые языковые единицы;
- изучить заданную тему и подготовить доклад / краткое сообщение / презентацию;
- поработать с карточками – перевести лексемы с русского на английский и наоборот;
- заполнить пропуски в тексте (в качестве слов для справок – новые лексические единицы и грамматические конструкции) и др.

2) Этап непосредственного проведения виртуальной экскурсии, когда студенты погружаются в виртуальное пространство. Обучающиеся следуют по готовому маршруту, сталкиваются с объектами, слушают аудиосопровождение (комментарии гида) и т. п. Требуется тесное взаимодействие преподавателя с группой через постановку вопросов и направление внимания ее членов на самые значимые моменты.

Студентам можно предложить:

- составить монологическое высказывание – описание объекта;
- озвучить конкретный эпизод;
- «примерить» на себя роль гидов и по очереди прокомментировать экспонаты / достопримечательности и др.

3) Заключительный этап. После завершения виртуального путешествия наступает время для закрепления изученного материала и анализа приобретенного опыта. В частности, на данном этапе педагог реализует проверку усвоенного через групповое обсуждение результатов экскурсии (как восприняли такой формат работы, какие сложности возникли), анализирует, насколько хорошо студенты поняли тему и предоставляет рекомендации к выполнению домашнего задания.

Возможные виды работы на заключительном этапе:

- ознакомиться с аудиозаписью и подтвердить или опровергнуть сведения, содержащиеся в ней;
- заполнить пропуски в тексте по теме;
- выполнить письменные задания типа True / False;
- разгадать тематический кроссворд;
- составить план по просмотренной виртуальной экскурсии;
- написать диалог по мотивам экскурсии;
- вести «Туристический дневник» и др.

Основной задачей педагога на занятии по английскому языку с использованием виртуальных экскурсий оказывается реализация работы по развитию у студентов навыков монологической речи. Если подразумевать под виртуальными экскурсиями своеобразный вид опор, способствующий обучению монологической речи в преподавании английского языка, то необходимо подробнее остановиться на том влиянии, которое оказал на образовательный процесс на мировом уровне создание всемирной компьютерной сети Интернет. Функционал интернет-ресурсов на сегодняшний день достаточно широк. Так, интернет предоставляет комфортные условия для приобретения как обучающимися, так и педагогами информационных сведений, которые, к слову, могут находиться в любой точке земного шара.

Помимо того, что виртуальные путешествия позиционируются как эффективная форма учебной деятельности, они являются подспорьем с точки зрения активизации внимания, совершенствования разных видов речевой деятельности, так как озвучиваемая педагогом посредством иноязычного зву-

кового ряда зрительная опора влияет на более прочное усвоение его семантики и соединяет в себе разные аспекты акта речевого взаимодействия.

Заслугой интернета при обучении языку современных студентов можно считать развитие необходимых для эффективной речевой коммуникации умений и навыков. С точки зрения преподавания лексических и грамматических тем в курсе английского языка сеть Интернет позволяет заинтересовать молодое поколение, показать языковые явления необычным образом, привить обучающимся уважение к неродному языку.

Подводя итог всему вышесказанному, заключим: виртуальная экскурсия благодаря своей интерактивности предоставляет все необходимые возможности для эффективного лингвистического образования. С точки зрения изучения иностранного языка она гарантирует создание обучающей среды, где каждый активно вовлечен в процесс освоения нового материала.

Чтобы виртуальная экскурсия стала действительно эффективным дидактическим средством, преподавателю важно создать такие условия, в рамках которых студенты смогут проявить свою самостоятельность, осуществлять поиск, анализ и обработку информации. Данный подход стимулирует развитие критического мышления, комплексное понимание языка и культуры, а также укрепляет мотивацию студентов к обучению, делает педагогический процесс познавательным, творческим и, главное, практико-ориентированным.

ЛИТЕРАТУРА

1. Баева И. В. «Виртуальное путешествие» в развитии иноязычной коммуникативной компетенции студентов педагогического направления / И. В. Баева // Учен. записки Забайкал. гос. ун-та. 2023. Т. 1, № 2. С. 127–134.
2. Балабас Н. Н. Виртуальная экскурсия как инновационный метод обучения иностранным языкам / Н. Н. Балабас // Филол. науки. Вопр. теории и практики. 2017. № 5–2 (71). С. 162–164.
3. Баярысов Ж. Р. Виртуальная экскурсия как эффективный метод обучения и воспитания в условиях дистанцирования / Ж. Р. Баярысов // Молодой ученый. 2021. № 6 (348). С. 407–409.
4. Енбаева Л. В. Виртуальные экскурсии как средство развития познавательного процесса внимания на уроках английского языка / Л. В. Енбаева, М. В. Чеснокова, И. Н. Мальцева // Проблемы романо-германской филологии, педагогики и методики преподавания иностранных языков. 2016. № 12. С. 140–145.
5. Смирнова Н. Б. Виртуальная экскурсия как один из методов интерактивного изучения иностранного языка / Н. Б. Смирнова, С. Н. Шарова // Проблемы современного педагогического образования. 2020. Вып. 67–2. С. 211–214.
6. Устюжанова Н. В. Виртуальная экскурсия как инновационная форма обучения / Н. В. Устюжанова // Наука и перспективы. 2017. № 2. С. 70–74.
7. Янь Л. Виртуальные экскурсии в процессе преподавания иностранного языка и их дидактический потенциал / Л. Янь // Наука и школа. 2023. № 6. С. 202–210.

УДК 340.01

КОММУНИКАТИВНЫЕ БАРЬЕРЫ В АСПЕКТЕ ЮРИДИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Еремкина Надежда Васильевна, кандидат филологических наук, доцент

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

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

COMMUNICATION BARRIERS IN THE ASPECT OF LEGAL ACTIVITIES

Eremkina Nadezhda Vasilievna, PhD (Philologi), Associate Professor

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

В настоящей статье рассматриваются вопросы, связанные с возникновением коммуникативных барьеров на пути к эффективной деловой коммуникации в аспекте юридической деятельности, уделяется внимание причинам их появления и приводятся способы их преодоления. Актуальность исследования обусловливается насущными проблемами, которые прослеживаются в коммуникативной компетентности общающихся с точки зрения реализации ими коммуникативных навыков, отвечающих реалиям современной действительности.

Автор отмечает, что коммуникативные барьеры – это трудности, возникающие на пути деловой коммуникации и осложняющие процесс общения между коммуникантом и слушающим при обмене мыслями, чувствами, впечатлениями, вследствие низкого уровня сформированности умения преодолевать разного рода речевые препятствия.

Ключевые слова: барьер, коммуникация, взаимодействие, общение, информация.

This article examines issues related to the emergence of communication barriers to effective business communication in the aspect of legal activity, pays attention to the reasons for their occurrence and provides ways to overcome them. The relevance of the study is due to pressing problems that can be traced in the communicative competence of communicators from the point of view of their implementation of communication skills that meet modern realities.

The author notes that communication barriers are difficulties that arise in business communication and complicate the process of communication between the communicant and the listener when exchanging thoughts, feelings, impressions, due to the low level of formation of the ability to overcome various kinds of speech obstacles.

Keywords: communication barrier, communication, communication, information, law enforcement agencies.

Коммуникация играет ключевую роль в деловой среде, так как от качества коммуникации зависят эффективность осуществления профессиональной деятельности, успешность достижения поставленных целей и решения профессиональных задач.

Тенденции развития области современной юриспруденции характеризуются многообразием решаемых вопросов и рутинных задач, в связи с этим специалисту, выбравшему для себя в качестве профессиональной стези юридическую деятельность, чрезвычайно важно знать специфику деловых коммуникаций и помнить о том, что при осуществлении делового общения могут возникать коммуникативные барьеры, препятствующие эффективной коммуникации, протекающей в условиях правового регулирования. В свою очередь, правовое (процессуальное) регулирование накладывает отпечаток на участников коммуникативного процесса, наделяя их особыми правами и обязанностями, придавая общению специфический оттенок. Как отмечает Е. Ф. Усманова, «современные реалии свидетельствуют о недостаточности уровня компетенции у сотрудников, поэтому с разными категориями людей зачастую бывает проблематично установить контакт и получить необходимую информацию» [1, с. 39]. Принято считать, что указанная проблема зиждется на снижении общего уровня нравственности, коммуникативной и духовной культуры общества.

В настоящее время в социуме прослеживается культ информации, всеобщей ее доступности, что ведет к определенной коммуникативной изолированности граждан, и этим во многом объясняется то, что в коммуникационном процессе бывает весьма проблематично найти подход к каждому человеку, особенно тогда, когда не хватает знаний о приемах и способах установления и поддержания речевого контакта с собеседником. Существует мнение, что общение в Интернете в рамках, например, переписки для многих в настоящее время становится приоритетной формой коммуникации, заменяя собой живое общение. Можно предположить, что подобное явление в речевой коммуникации характерно для тех, кому тяжело выражать эмоции и излагать мысли незнакомому человеку в лице, например, сотрудника правоохранительных органов, более того, эмоции и чувства замещены так называемыми смайликами, символами и прочими способами выражения. «Градус недоверия правоохранителям в наши дни также существенно влияет на приведенную выше тенденцию, от чего сотрудникам становится еще сложнее наладить контакт с тем или иным лицом» [1, с. 40]. Поэтому представляется возможным считать, что основным барьером при установлении контакта с лицом является коммуникативный барьер, выраженный в качественной составляющей общения, а именно его полноте и информативности.

В толковом словаре русского языка дано следующее определение понятия «барьер»: «преграда (род стенки, перекладина), поставленная на пути (при скачках, беге); преграждение, препятствие для чего-нибудь» [2, с. 587]. Так, в самом общем виде коммуникативный барьер в деятельности сотрудника правоохранительных органов можно представить как неумение установить должный речевой контакт с лицом, чтобы получить от него информацию, необходимую для защиты прав и свобод человека, избличения преступника и т. д. Это неумение, как правило, может выражаться в недоверии, неполноте, скрытых мотивах или недостаточной ясности в выражении своих мыслей, а иногда и бестактности выражаемой информации. И, как следствие, у лица, принимающего эту информацию, возникают трудности ее восприятия и дальнейшей интерпретации. Безусловно, проблема здесь кроется не только в умении вести диалог с участниками коммуникационного процесса, но и в реализации коммуникативных навыков обеих сторон общения, ибо каждая из них может понимать и интерпретировать полученную информацию неправильно, некорректно, часто через призму собственных взглядов, которые нередко носят субъективный характер. Поэтому очень важно в речевой коммуникации уметь правильно формулировать и задавать вопросы, которые позволят участникам коммуникативного процесса минимизировать возникающую неправильную интерпретацию полученной информации или нейтрализовать ее искажение. Б. Ф. Поршнев отмечает, что «речь – это самый эффективный способ оказать на человека влияние, поэтому она должна быть четко структурированной, логичной, но в то же время подходить под конкретного человека» [3, с. 186]. «Отсутствие логичности (двусмысленность) делает речь недоступной для восприятия» [4, с. 105]. «Логичность зависит от того, как в речи отражаются связи между явлениями, это коммуникативное качество, которым оценивается характер смысловых связей, единиц языка с точки зрения соответствия этих связей реальной действительности и закона правильного мышления» [5, с. 198]. «Сознательное овладение законами логики способствует эффективному изложению мысли, предохраняет от возможных логических ошибок и этим обеспечивается ясность речи» [6, с. 37].

Анализируя особенности человеческой коммуникации, Б. Ф. Поршнев пришел к выводу, что речевая деятельность в самом общем виде является способом внушения или суггестии и «мощным и могущественным средством воздействия, имеющимся в арсенале человека» [3, с. 186]. Поэтому не вы-

зывает сомнения тот факт, что если между коммуникантом и слушающим в процессе общения возникают доверительные отношения, то информация, исходящая от коммуниканта, будет правильно интерпретирована получателем информации и вызовет у него те самые представления, образы, мысли, логические связи и ощущения, которые имеет в виду говорящий. Однако следует помнить, что у реципиента должно сложиться впечатление, что эти представления были получены им в процессе прямого наблюдения или познания, а не посредством другого лица, ибо это может отразиться на степени доверия. Так, важно понимать, что прямое внушение может оказать на человека очень сильное воздействие, часто приводящее к несвойственным для него и чуждым ему негативным реакциям, ошибочным выводам, то есть сделать его жертвой того, кто владеет этим оружием. Нередко получатель информации, понимая, что становится объектом внушения, замыкается в себе, избегая непосредственного контакта с собеседником, то есть уклоняется от передачи информации, которой владеет, демонстрируя мягкий отказ в доверии коммуниканту. Поэтому целью всякого говорящего в речевой коммуникации является воздействие, в том числе и через такой способ общения, как внушение, однако далеко не всякое словесное воздействие на человека через внушение приемлется как таковое, ибо в подавляющем большинстве случаев налицо и встречная психологическая активность, которую принято называть «контрсуггестия», являющаяся причиной возникновения барьеров на пути к эффективной деловой коммуникации.

Б. Ф. Поршнев выделил следующие виды контрсуггестии: «избегание», «авторитет» и «непонимание» [3, с. 188].

Избегание – это барьер, при котором человек отказывается принимать информацию, то есть избегает источников воздействия, уклоняясь от контакта с партнером. Например, когда на лекции неинтересно, студент не хочет воспринимать информацию, которая поступает от преподавателя, и начинает ее избегать (либо начинает разговаривать с соседом по парте, либо думает о своем, пропуская информацию «мимо ушей», то есть постоянно находит повод отвлечься).

Нейтрализовать этот барьер можно, используя различные приемы, например прием нейтральной фразы, прием «завлечения», когда в начале разговора необходимо произнести нечто трудно воспринимаемым образом (очень тихо, монотонно или неразборчиво), это приведет к тому, что слушателю придется предпринять специальные усилия, чтобы понять хоть что-то из услышанного, данная работа и предполагает концентрацию внимания.

Авторитет – это барьер, при котором человек делит для себя людей на авторитетных и неавторитетных; это деление строится у каждого на индивидуальных субъективных представлениях и ведет к тому, что индивид отказывается от участия в коммуникативном процессе, так как относит своего оппонента к неавторитетным. Как известно, люди склонны доверять авторитетному мнению и стараются отгородиться от малоавторитетного или неавторитетного. Например, получатель информации часто обращает внимание на должность сотрудника, его звание, возраст и опыт работы по специальности. Соответственно в глазах слушателя сотрудник низшего ранга будет выглядеть менее авторитетным, и, как следствие, это приведет к возникновению барьера в речевой коммуникации. Избежать этого барьера можно, «если сотрудник предпримет попытку самостоятельно оценить характер формирования у слушателя представлений об авторитете и только после этого начнет выстраивать с ним отношения, выбирая правильную линию поведения в коммуникации» [7, с. 87].

Довольно часто в аспекте юридической деятельности специалисты на пути к эффективной коммуникации встречают барьер непонимания, когда слушающий убеждает себя, что не стоит продолжать коммуникативный процесс, потому что «Я» все равно ничего не понимаю из того, что говорят или о чем спрашивают. Например, он может не понимать содержание вопросов, они могут вызывать у него чувство угрозы либо казаться подозрительными, поэтому человек, отвечая на них, может закрыться или дать ложную, искаженную информацию.

Источниками барьера могут быть семантическое, фонетическое, стилистическое и логическое непонимание.

Семантическое непонимание возникает тогда, когда люди используют разные тезаурусы и вкладывают совершенно разный смысл в слова. Например, словарь современного молодежного сленга изобилует лексемами: «кринж» (стыд), «краш» (человек, который очень нравится), «тильт» (расстройство), «катка» (игра), «нуб» (человек, который не умеет играть). Эти примеры демонстрируют, что при общении с подростком, использующим подобную лексику, у человека более старшего поколения возникнет семантический барьер, поэтому, чтобы избежать непонимания, необходимо в процессе общения использовать одинаковые тезаурусы.

Причиной фонетического барьера служат коммуникативно-речевые особенности говорящего, связанные с невнятной речью, акцентом, неправильным произношением свистящих и шипящих звуков,

которые приводят к различного рода неточностям и проблемам при восприятии чужой речи. Фонетический барьер можно снять, научившись говорить правильно, внятно.

Стилистическое непонимание возникает тогда, когда оратор употребляет стилистические формы представления информации, затрудняющие понимание текста, то есть стиль может быть как слишком простым, так и чересчур сложным, не соответствующим ситуации и намерениям собеседника.

Под логическим барьером подразумевается непонимание, которое возникает каждый раз, когда партнеры по общению не учитывают специфику мышления друг друга. К ним можно отнести: неточности высказывания; несовершенство перекодирования мыслей в слова, наличие смысловых разрывов и скачков мысли, наличие логического противоречия в тезисе.

Это непонимание часто препятствует коммуникативному акту, поэтому, чтобы быть правильно понятым, нужно четко излагать информацию, структурировать ее таким образом, чтобы ее компоненты были взаимосвязаны, и одна мысль как бы вытекала из другой, использовать различного рода вопросы и т. д.

Таким образом, знание этих видов непонимания и умение их преодолевать на межличностном уровне, придерживаясь в общении определенных инструкций и правил, – это элемент профессиональной подготовки современного специалиста. Коммуникативные барьеры создают серьезные препятствия на пути к эффективной коммуникации при взаимодействии общающихся. В современных реалиях повседневной действительности они неизбежны и служат неким фильтром для передаваемой и принимаемой информации, искажая смысл сообщения от коммуникатора слушателю; поэтому научиться их преодолевать – одна из важнейших задач делового общения, обеспечивающая повышение эффективности и качества коммуникации в аспекте юридической деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Усманова Е. Ф. Коммуникативные барьеры в деятельности сотрудников правоохранительных органов // Гуманитарные и политико-правовые исследования. 2021. № 4 (15). С. 38–46.
2. Ожегов С. И. Толковый словарь русского языка : Около 100 000 слов, терминов и фразеологических выражений / под ред. проф. Л. И. Скворцова. Москва : Мир и образование, 2018. 736 с.
3. Поршнев Б. Ф. Контрсуггестия и история (Элементарное социально-психологическое явление и его трансформации в развитии человечества) // Историческая психология и социология истории. 2010. № 2. С. 185–219.
4. Левчаева Н. В. Коммуникативные качества речи и их системные связи // Филологические науки. Вопросы теории и практики. 2018. № 2-1 (80). С. 103–106.
5. Левчаева Н. В. Деловой стиль: особенности использования коммуникативных качеств речи в текстах документов // XI Державинские чтения в Республике Мордовия : материалы Всерос. научно-практ. конф. Саранск : ЮрЭксПрактик, 2015. С. 197–200.
6. Левчаева Н. В. Речь и ее коммуникативные качества: правильность, точность, чистота, логичность // Современные проблемы общественных, экономических и правовых наук: теория и практика: материалы Всероссийской научной конференции с международным участием XVII Макаркинские научные чтения. Саранск, 2017. С. 36–39.
7. Каримова Т. С. Проблема формирования коммуникативной компетентности сотрудников полиции как профессионально важного качества // Успехи гуманитарных наук. 2020. № 7. С. 101–106.

УДК 340

СПЕЦИФИКА ЭТИКЕТА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ КОММУНИКАЦИИ

Еремкина Надежда Васильевна, кандидат филологических наук, доцент

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

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

SPECIFICITY OF ETIQUETTE IN THE CONTEXT OF DIGITAL COMMUNICATION

Eremkina Nadezhda Vasilievna, PhD (Philologi), Associate Professor

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Статья посвящена проблеме формирования культуры общения в онлайн-пространстве. Автор дает характеристику основных принципов и правил цифрового этикета, позволяющих выстраивать конструктивные отношения с собеседником в виртуальном мире. Раскрывается история возникновения понятия «этикет». Особое внимание уделяется значению первого впечатления в рамках электронной коммуникации, приводятся рекомендации по выбору канала связи, использованию эмодзи и голосовых сообщений, а также подчеркивается важность грамотности при ведении деловой переписки в Сети.

Ключевые слова: цифровой этикет, сетевой этикет, сетикет, нетикет, онлайн-коммуникация, цифровые технологии.

The article is devoted to the problem of forming a culture of communication in the online space. The author gives a description of the basic principles and rules of digital etiquette, allowing us to build constructive relations with the interlocutor in the virtual world. The history of the concept of "etiquette" is revealed. Particular attention is paid to the importance of the first impression in the framework of electronic communication, recommendations are given on the choice of a communication channel, the use of emoji and voice messages, and the importance of literacy in conducting business correspondence on the Internet is emphasized.

Keywords: digital etiquette, netiquette, netiquette, netiquette, online communication, digital technologies.

Согласно Новому словарю методических терминов и понятий, этикет представляет собой совокупность закреплённых в конкретной культуре правил поведения людей в рамках различных ситуаций. Речевой этикет реализуется посредством устойчивых оборотов и фраз, характерных для определённого языка [1, с. 358].

Первые упоминания об этикете относятся к семнадцатому веку и связываются с именем Людовика XIV. Именно в период его правления возникла острая необходимость обучать придворных хорошим манерам. Французский король избрал весьма необычный способ для достижения своей цели: было велено разместить в рабочих помещениях и местах обитания служащих специальные карточки. Они прикреплялись к предметам мебели, на стены и служили руководством по соблюдению норм, установленных в обществе. Такие памятки получили наименование «этикетки» [2, с. 157].

Этикет принято прививать с детства: знания о том, как вести себя в гостях, в театре, за столом и т. п., передаются из поколения в поколение. Однако мир стремительно меняется: всё большее распространение получают интернет и виртуальная коммуникация. Цифровая реальность становится не только пространством для обмена данными, но и средой, где мы активно следим за новостями, работаем, развлекаемся. Как и офлайн-общение, полноценное онлайн-взаимодействие пользователей нуждается в регламентации. Это непереносимое условие конструктивного диалога. Правила и нормы, регулирующие общение в Сети, уже подробно сформулированы и известны под общим названием «цифровой этикет», или «сетикет».

Термин «сетикет» («нетикет») образован от слов «сеть» (англ. net) и «этикет» (фр. etiquette) [3, с. 32]. Важно отметить, что принципы сетевого этикета не обязательны к исполнению, носят рекомендательный характер и могут варьироваться в зависимости от специфики платформы (мессенджер, сервис для онлайн-встреч и т. п.).

Попытки описать правила вежливого взаимодействия в онлайн-пространстве были предприняты ещё в 1980-х годах. С тех пор цифровой этикет прошёл долгий путь, адаптируясь к новым технологиям и форматам коммуникации. Сейчас он охватывает все аспекты нашей онлайн-жизни: от общения в социальных сетях до деловой переписки. И всё же несмотря на наличие соответствующей информации, далеко не все осведомлены о правилах поведения в интернете, что нередко приводит к ошибкам и неловким ситуациям.

Неизменными столпами, на которых базируется цифровой этикет, являются уважение личной жизни собеседника, поддержание политики конфиденциальности, несение ответственности за слова и действия, а также соблюдение авторских прав [4]. Но это далеко не всё. Следует выделить ещё несколько важных нюансов онлайн-коммуникации.

1. Первое впечатление. Ни для кого не секрет, что самое главное в общении – первое впечатление. Это правило действует в реальной жизни, когда мы хотим добиться расположения оппонента, заключить выгодную сделку или завести новые знакомства. Оно так же актуально в виртуальной среде. Пользователь должен создавать позитивный имидж в Сети, чтобы привлекать внимание окружающих к своей личности, устанавливать с ними доверительные отношения, находить партнеров и клиентов и в целом строить успешную карьеру.

2. Первый контакт. При первом контакте с незнакомым человеком с точки зрения цифрового этикета предпочтительнее использовать электронную почту. Такой формат позволит получить все основные сведения о собеседнике, изучить его деятельность или профессиональный опыт, а также подобрать удобное время для ответа. Кроме того, электронное письмо предоставляет возможность обдумать свое высказывание перед отправкой. Исключения составляют случаи, когда человек сам предлагает выбрать иной способ связи: например, указывает номер мобильного или рабочего телефона или оставляет ссылку на свой аккаунт в социальной сети. В этом случае стоит учитывать его предпочтения.

3. Повторный контакт. После того как контакт успешно установлен, следует договориться о деталях дальнейшего общения. С учетом мнения обеих сторон может быть выбрана та или иная форма коммуникации: переписка в мессенджере, по e-mail, телеконференция и др. Достигнуть согласия в вопросе онлайн-взаимодействия – значит обеспечить организованный и продуктивный обмен информацией.

4. Аватар. Ведя общение в онлайн-среде, нужно поддерживать единый визуальный образ, который подчеркнет вашу индивидуальность и профессионализм. Это достигается путем использования одного качественного фото на всех платформах. Так, если в качестве аватаров в социальной сети, мессенджере и электронной почте выбираются разные изображения, собеседник может быть введен в заблуждение. Не исключено, что в дальнейшем возникнут неясность и путаница в процессе непосредственной коммуникации.

5. Грамотность. Немаловажным фактором эффективной коммуникации является грамотное оформление будущего сообщения. Содержание должно быть изложено с соблюдением базовых норм русского языка, аккуратно, доступно и понятно. Грубые ошибки (отсутствие соответствующих знаков препинания или, наоборот, наличие лишних), правописание лексических единиц, неправильное образование слов и их грамматических форм, а также опечатки обязательно вызовут недовольство адресата. Они отвлекают и демонстрируют, что автор письма небрежен и, возможно, недостаточно заинтересован в сотрудничестве. Напротив, грамотно написанный и выверенный текст помогает укрепить доверие противоположной стороны, создать положительное впечатление о вас как о профессионале. Если появляются сомнения в грамотности текста, целесообразно обратиться к онлайн-сервисам автоматической проверки текста [5]. Среди наиболее популярных назовем такие инструменты, как «Орфограммка», «Главред», «Тургенев», Text.ru, Advego и т. п. Они в режиме онлайн проверяют текст на орфографию, пунктуацию и типографику.

6. Эмодзи. Эмотивность текста в виртуальном пространстве достигается через смайлики и реакции. Они помогают в передаче настроения и экспрессии в ходе переписки. Изолированное от эмоционального контекста, нейтральное сообщение может быть истолковано ошибочно, например, как упрек или угроза. По сравнению с устным общением, где такие недоразумения практически не встречаются, в онлайн-коммуникации возможно все. Руководство многих компаний относится к эмодзи с недоверием, считает их признаком несерьезности и призывает отказываться от употребления данных символов. Цифровой этикет, в свою очередь, советует лишь не злоупотреблять подобными идеограммами, так как это может затруднить понимание текста. Рекомендуется размещать смайлики в начале или в конце абзаца, предлагая читателям поставить аналогичную реакцию, если текст им импонирует [5].

7. Деление текста на части. В онлайн-сообществе не приветствуется, когда фраза разбивается на несколько фрагментов. Особенно когда в этом нет особой нужды. Иными словами, не следует отправлять собеседнику информацию в таком виде, как это представлено на рисунке 1. Целесообразнее постараться сформулировать мысли более полно и четко в одном сообщении. Прежде чем оставить свой вопрос или просьбу, важно указать все необходимые подробности, в том числе написать о том, когда именно ожидается ответ. Тогда адресат намного лучше усвоит текст и сэкономит время, которое мог потратить на уточнение деталей.



Рисунок 1 – Пример переписки в мессенджере

8. Голосовые сообщения. Сторонники сетикета единогласно указывают на то, что отправлять голосовые сообщения, или ГС (разг. войсы), следует только после предварительной договоренности. Несмотря на популярность и частое использование войсов в неформальном общении, в деловой и профессиональной среде кажется разумным проявление некоторой осторожности. Это связано со следующими причинами:

- не каждому удобно прослушивать ГС, особенно в условиях многозадачности или ограниченного времени;
- ГС могут быть неуместны, если собеседник находится, например, в шумном месте;
- у ГС имеются встроенные недостатки – информация в них не так легко воспринимается на слух, в том числе если она представлена датами, числами или иными значимыми подробностями;
- по сравнению с ГС текстовые сообщения более точны и могут служить письменным подтверждением в случае возникновения спорных ситуаций [6, с. 7].

Прежде чем использовать этот формат коммуникации, требуется уточнить у собеседника, подходит ли он ему в данный момент (рис. 2).

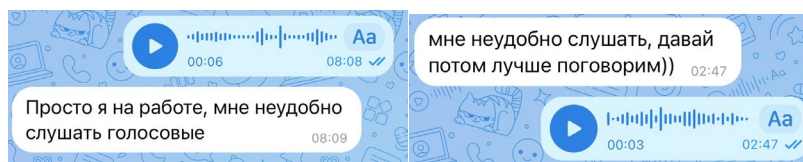


Рисунок 2 – Пример использования ГС в социальной сети

Таким образом, стиль общения, который мы выбираем в цифровом пространстве, «формирует наш образ в глазах окружающих» [6]. Как и в реальной жизни, в интернете люди быстро делают выводы о собеседнике на основании его сообщений. Например, если человек пишет с ошибками, его могут посчитать некомпетентным, а обилие смайликов часто воспринимается как признак несерьезности и инфантильности. У каждого пользователя Сети есть свой «цифровой почерк», который влияет на то, как он будет воспринят окружающими [7]. Без знания основ сетевого этикета сложно поддерживать конструктивный и комфортный как для адресата, так и для адресанта диалог. Также можно случайно пропустить важную информацию, оскорбить собеседника, поделиться конфиденциальными данными или стать участником онлайн-конфликта.

Резюмируя, еще раз подчеркнем, что знание и соблюдение сетевого этикета является залогом эффективного и безопасного онлайн-взаимодействия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Азимов Э. Г. Новый словарь методических терминов и понятий: (теория и практика обучения языкам). Текст : непосредственный / Э. Г. Азимов, А. Н. Щукин. Москва : ИКАР, 2010. 446 с.
2. Багана Ж. К вопросу об истории развития этикета в России и странах Западной Европы / Ж. Багана, А. А. Перкова. Текст : непосредственный // Ученые записки Орловского государственного университета. 2012. № 5. С. 156–159.
3. Карабань Н. А. Сетикет, или правила речевого поведения в сети Интернет / Н. А. Карабань, А. В. Дикарева. Текст : непосредственный // Филология: научные исследования. 2018. № 1. С. 31–37.
4. Лукинова О. В. Цифровой этикет / О. В. Лукинова. Текст : электронный // Большая российская энциклопедия: сайт. URL: <https://bigenc.ru/c/tsifrovoy-etiket-81b18b>
5. Лукинова О. В. Цифровой этикет: как правильно общаться в сети? / О. В. Лукинова. Текст : электронный // Просвещение : сайт. URL: https://prosv.ru/articles/tsifrovoy-etiket-kak-pravilno-obshchatsya-v-internete/?utm_source=yandex.ru&utm_medium=organic&utm_campaign=yandex.ru&utm_referrer=yandex.ru
6. Цифровой этикет : методическое пособие. Москва : ИПРПП ВОС «Реакомп», 2023. 12 с.
7. Орлова А. А. Церемонии в рабочем чате / А. А. Орлова. Текст : электронный // Грамота.ру: справочно-информационный портал. URL: <https://gramota.ru/journal/stati/zhizn-yazyka/tseremonii-v-rabochem-chate>

УДК 811.111

ЗНАЧЕНИЕ ИНОСТРАННОГО ЯЗЫКА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЮРИСТА

Савушкина Людмила Вячеславовна, кандидат культурологии, доцент

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: l.v.savushkina@ruc.su; savushkinalv@mail.ru

THE IMPORTANCE OF A FOREIGN LANGUAGE IN THE WORK OF A LAWYER

Savushkina Lyudmila Vyacheslavovna, PhD (Culturology), Associate Professor

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

В рамках настоящей статьи исследуется роль иностранного языка в профессиональной деятельности юриста, обозначается повышение роли международного взаимодействия в рамках цифровизации общества, выделяются наиболее важное направление применения иностранных языков в профессии юриста. В том числе поднимаются проблемы, связанные с преподаванием иностранных языков в высших учебных заведениях Российской Федерации.

Ключевые слова: иностранный язык, юриспруденция, юрист, договор, образование, цифровизация.

This article examines the role of a foreign language in the professional activity of a lawyer, identifies the increasing role of international cooperation in the context of the digitalization of society, and highlights the most important area of application of foreign languages in the legal profession. Problems related to the teaching of foreign languages in higher educational institutions of the Russian Federation are being raised.

Keywords: foreign language, law, lawyer, contract, education, digitalization.

Современная тенденция развития трудового рынка в Российской Федерации подчеркивает необходимость подготовки высококвалифицированных кадров в области юриспруденции, обладающих не только навыками работы с правовыми материалами, но и имеющих другие способности, необходимые в их профессиональной деятельности. В частности, подчеркивается необходимость наличия у лиц с высшим юридическим образованием высокого уровня знания иностранных языков, возможно-

сти свободной коммуникации и обмена информацией с противоположной стороной, применения сложных языковых конструкций и проработка совместной юридической деятельности на данном иностранном языке.

Если обратиться к теории, то на данный момент большинство исследователей обозначают огромную роль в повышении навыков юриста в работе с иностранными языками. Именно язык является основой профессии юриста, поскольку с его помощью происходит взаимодействие со всеми государственными органами, и в том числе он является способом коммуникации с клиентами. Следует обратиться к позиции С. Г. Карамышевой, которая не раз отмечала, что современный квалифицированный специалист в области юриспруденции должен эффективным образом пользоваться как родным языком, так и в том числе знать иностранные языки [2].

Согласно позиции Л. А. Донсковой, знание языка в том числе необходимо для понимания иностранной культуры и особенностей национального общения, без указанных основ невозможно эффективное урегулирование международных отношений [1].

Обратимся также к мнению С. Г. Тер-Минасова, согласно автору, с каждым годом роль и значение международных отношений растет, соответственно повышается необходимость в юристах, знающих не только иностранные языки, но и в том числе активно применяющих нормы иностранного права [4]. По нашему мнению, с данным автором следует согласиться, поскольку цифровизация еще большим образом размывает границы в области взаимодействия международных компаний, современные цифровые продукты создаются с участием множества специалистов из разных стран, соответственно, для урегулирования их правового положения и необходима деятельность юриста со знанием иностранных языков.

Подчеркивая актуальность нашей статьи, отметим, что международным языком общения является английский язык, именно на его основе заключаются все международные коммерческие договоры, в том числе между странами, где данный язык не признан официальным.

Именно в этой связи обучение английскому языку в рамках высших учебных заведений приобретает особую актуальность, поскольку современные правовые отношения так или иначе строятся с иностранными государствами, эффективное взаимодействие с которыми происходит именно с помощью английского языка. Можно выделить следующие причины, по которым иностранный язык является необходимой частью профессиональной подготовки юриста.

Если обратиться к федеральному законодательству, а именно согласно положениям Федерального закона от 27.07.2004 № 79-ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации», для представителей государственных служащих устанавливается обязанность владеть иностранным языком в целях решения задач, поставленных перед данной службой. Большое число государственных служащих, например, работающих на государственных границах, не могут осуществлять свою профессиональную деятельность без широких знаний в области иностранного языка. Так как они являются представителями государства, то важно не допустить к осуществлению полномочий лиц, имеющих недостаточную квалификацию, служащий должен свободным образом общаться на иностранном языке, уметь грамотно поставить профессиональные вопросы и понять полученные ответы.

Если обратиться к научной деятельности юриста, то и тут огромное значение принимает важность работы с иностранными языками, большое число правовых материалов по самым актуальным вопросам международной юридической практики излагаются именно на сложном профессиональном иностранном языке, пользование автоматическими переводчиками не позволит эффективно понять содержание норм права. К примеру, если исследовать развитие правового регулирования искусственного интеллекта в зарубежных странах, то издаваемые акты невозможно эффективно прочесть без высокого уровня подготовки, а ведь именно они в скором времени лягут в основу российского законодательства.

Юридическая литература в зарубежных странах, в том числе, может лечь в основу доктринального исследования и являться частью диссертационной работы, к сожалению, по многим вопросам российское законодательство отстает от зарубежного права, поэтому их разработки остаются наиболее актуальными. В этой связи работа с иностранными источниками на языке оригинала является важной частью профессиональной деятельности юриста.

Целесообразным, на наш взгляд, является анализ международных стандартов как метод повышения эффективности обучения деловому письму. Мы согласны с А. А. Савиной в том, что «в практике преподавания языков не всегда было положительное отношение к использованию стандартных, шаблонных структур, с другой стороны в условиях большого потока информации в современном мире просто невозможно обойтись без унификации языка [3].

В том числе, отмечая тенденции к возвращению иностранных компаний на российский рынок,

огромное значение приобретает знание иностранных языков в вопросах заключения коммерческих договоров с иностранными предприятиями, с учетом положений иностранного законодательства, а также частноправового регулирования. Юрист должен в том числе разбираться в положениях санкционной политики зарубежных стран, в целях заключения договора, отвечающего интересам нашей страны и с учетом всех политических рисков. Без углубленных знаний в английском языке этого достичь нельзя, поскольку перечень данной информации объемный.

С указанными компаниями будет происходить непосредственное правовое взаимодействие в рамках переговоров, путем формирования устных договоренностей и их переноса в письменную форму. Соответственно, помимо доктринальных знаний иностранного языка, юрист в том числе должен иметь развитые навыки общения, оперативно формировать сложные юридические конструкции в рамках коммуникации и анализировать предложения противоположной стороны.

Особую актуальность знание иностранных языков, приобретает во взаимодействии с иностранными производителями, которые желают зайти на рынок Российской Федерации, а оформить соответствующую юридическую документацию не могут. Юрист со знанием иностранных языков может помочь в переводе указанных как технических, так и юридических документов, отметим, что простой переводчик окончивший высшее учебное заведение решить данную задачу не сможет, поскольку для грамотного перевода юридического текста необходима соответствующая квалификация [5].

К сожалению, если изучить практику преподавания иностранных языков в рамках высших учебных заведений Российской Федерации, то можно отметить негативную тенденцию. Большинство учебных заведений имеют возможность преподавать для юристов исключительно английский язык, и, соответственно, методические рекомендации разработаны исключительно в данном направлении. Не оспаривая значимость английского языка, отметим, что вся политика нашего государства направлена на построение многополярного мира и соответственно большое число зарубежных стран, являющихся значимыми партнерами Российской Федерации на данный момент, активным образом не пользуются английским языком.

Их нормативно правовая база в том числе не переведена на английский язык и изложена исключительно в национальном формате, плюс работа по вторичному переводу с английского языка на русский, одного и того же акта может повлечь утрату значимых юридических конструкций. К примеру, Китайская Народная Республика имеет небольшое число специалистов в области работы с иностранной правовой базой.

Соответственно, предлагается разработать в рамках высших учебных заведений специальные курсы по подготовке юристов со знанием дополнительного иностранного языка, тем более в рамках большинства таких учреждений у них уже имеются специалисты по работе с разными иностранными языками. Необходимо выделить гранты на разработку новых методик преподавания наиболее актуальных иностранных языков в профессии юриста: китайского, хинди, немецкого и французского.

Еще одной проблемой формирования компетенций в рамках обучения иностранному языку, можно выделить следующее, что большое число учебных заведений лишь формально подходит к преподаванию иностранного языка юристам и соответственно указанные специалисты не выпускаются из ВУЗа с достаточным объемом знаний, необходимым для работы с иностранными компаниями. Это в том числе обусловлено тем, что иностранному языку выделяется незначительное число учебного времени и юрист за данный период физически не может освоить весь материал. Предлагается в качестве одного из направлений юриспруденции выделить юриста со специализацией на иностранных языках, которому будет предоставлено достаточное количество времени для формирования устойчивых знаний в рамках иностранного права, либо сформировать данное направление в рамках обучения в магистратуре.

Таким образом, в ходе проведенного исследования, мы изучили наиболее актуальные вопросы внедрения иностранного языка в работу юриста и подчеркнули важность изменения существующих подходов к работе высших учебных заведений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Донскова Л. А. Характеристика уровней коммуникативной толерантности языковой личности / Л. А. Донскова // Филологические науки. Вопросы теории и практики. 2017. № 8-1 (74). С. 76–79.
2. Карамышева С. Г. Специфика обучения технике перевода текстов юридического профиля / С. Г. Карамышева // Язык. Общество. Культура. Сборник по материалам Всероссийской научно-практической конференции / отв. за выпуск А. С. Усенко. 2019. С. 70–81.
3. Савина А. А. Развитие навыков анализа международных стандартов как метод повышения эффективности обучения деловому письму / А. А. Савина // Филологические науки. Вопросы теории и практики. Тамбов : Грамота, 2015. № 1 (I часть). С. 143–146.
4. Тер-Минасова С. Г. Язык и межкультурная коммуникация / С. Г. Тер-Минасова. Москва : Слово, 2000. С. 54.

УДК 81(082)

АНАЛИЗ ВЛАДЕНИЯ СЛОВАРНЫМ ЗАПАСОМ ИНОСТРАННОГО ЯЗЫКА СТУДЕНТАМИ НЕЯЗЫКОВЫХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ

Самосудова Лилия Вячеславовна, кандидат филологических наук, доцент

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: l.v.samosudova@ruc.su

ANALYSIS OF FOREIGN LANGUAGE VOCABULARY PROFICIENCY OF STUDENTS OF NON-LINGUISTIC SPECIALTIES

Samosudova Liliya Vyacheslavovna, PhD (Philology), Associate Professor

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

В статье рассматривается актуальная проблема повышения эффективности обучения вокабуляру на занятиях по иностранному языку. Для реализации задачи был проведен анализ уровней владения студентами словарным запасом изучаемого иностранного языка. На основе проведенного исследования предлагаются методы и приемы для совершенствования изучаемых компетенций.

Ключевые слова: иностранный язык, активная лексика, словарный запас, понимание текста, метод обучения, говорение.

The article considers the current problem of increasing the effectiveness of vocabulary teaching in foreign language classes. To implement the task, the author conducts an analysis of the students' proficiency levels in the vocabulary of the foreign language being studied. Based on the research conducted, we propose methods and techniques for improving the competencies being studied.

Keywords: foreign language, active vocabulary, vocabulary, text comprehension, teaching method, speaking.

Словарный запас играет основополагающую роль во всех языковых видах деятельности. Вокабуляр (активный словарный запас) помогает нам читать и понимать прочитанное, прослушивать текст и воспринимать услышанное, наряду с развитием навыков говорения при создании коммуникативного акта, или навыков письма при написании сообщения.

Для студентов, изучающих иностранный язык, знание лексических единиц по сути является наиболее важным инструментом для эффективного владения языком. При встрече с носителями языка, при просмотре фильма без субтитров или при прослушивании подкастов на английском языке, при чтении книг, журналов или текстов и при написании письма или сообщения другу необходимо владеть и уметь использовать лексические единицы.

Безусловно, при изучении любого иностранного языка, словарный запас имеет важное значение. Нельзя не согласиться с мнением лингвиста Дж. Уилкинса, который утверждал, что «без грамматики мало что можно передать, без словарного запаса ничего нельзя передать» [1]. Действительно, людям необходимо использовать слова, чтобы выражать себя на любом языке, необходимо развивать и совершенствовать лексические навыки при изучении иностранных языков. Более того, многие ученые считают, что «успешные люди обычно имеют большой словарный запас и хорошие навыки распознавания слов, которые позволяют им использовать нужное слово в нужном месте в нужное время» [2, 4].

В практике преподавания иностранного языка часто сталкиваемся с проблемой того, что студенты не всегда понимают, что говорит преподаватель или лектор, и одной из самых распространенных причин, может быть, непонимание или незнание используемых слов. Зачастую студентам очень трудно говорить по-английски бегло. Нехватка словарного запаса мешает им сформулировать предложение, и они начинают использовать предложения, переведенные с помощью электронных словарей, либо используют продукты искусственного интеллекта. Они считают, что речевая деятельность утомительна, и теряют интерес и мотивацию к пополнению активного словаря.

Для совершенствования языковых навыков владение словарным запасом является основополагающим и служит базой для развития коммуникативных универсальных компетенций таких как способность осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах) – (УК-4).

Словарный запас (вокабуляр) — это набор слов в устной и письменной речи, а также в продуктивной и рецептивной формах, который имеет значение. Зарубежные исследователи в области языка (Kamil, Thornbury, Nation и др. определяют вокабуляр как знание слов и их значений как в устной, так и в письменной речи, а также в продуктивной и рецептивной формах. Другими словами, словарный запас — это комбинация слов, значение которых известно обучающимся, те языковые единицы, ко-

торами они пользуются, совершая акт коммуникации. При работе в аудитории на занятиях словарный запас становится неким руководством, которое ведет учащихся к пониманию и восприятию информации, как устной, так и письменной, и к созданию своих собственных сообщений и посланий.

В языкознании вокабуляр классифицируется по двум типам: рецептивный и продуктивный словарный запас, который связан и напрямую зависит от приобретенных навыков чтения, аудирования, говорения и письма. Под рецептивным или пассивным словарным запасом мы понимаем те слова, которые носители языка и иностранные учащиеся узнают и понимают, но которые они почти никогда не используют в речи, продуктивно, а только пассивно, при чтении или слушании. Продуктивный словарный запас активно используется либо при говорении, либо в письме. Продуктивный словарный запас относится к тем словам, которые учащиеся используют, когда они говорят или пишут, и он называется активным словарным запасом.

Автором статьи проведено исследование относительно уровня владения студентами активным вокабуляром, в результате которого хотелось бы выработать определенную стратегию в преподавании иностранных языков при изучении лексического материала. В этом исследовании приняли участие 30 студентов Саранского кооперативного института, обучающиеся на втором курсе специальности Экономическая безопасность, изучающие иностранный язык. При сборе данных использовали тест на определение уровня владения словарным запасом, тест на уровень владения языком, анкету-опросник и лист самонаблюдения в качестве инструментов. Тест на знание словарного запаса студентов измерялся с использованием критериев оценивания, взятых из Фонда оценочных средств по изучаемой дисциплине, приведенных ниже:

Оценка	Критерии
«Отлично»	Выполнено более 80 % заданий предложенного теста
«Хорошо»	Выполнено 70 % заданий предложенного теста
«Удовлетворительно»	Выполнено 60 % заданий предложенного теста
«Неудовлетворительно»	Выполнено менее 50 % заданий предложенного теста

В результате тестирования на определение уровня владения словарным запасом были получены следующие данные: средний балл составил 60,8 %, что соответствует оценке «удовлетворительно». Тестирование на определение уровня языка проведено с использованием технологии Puzzle English, результаты которого были не совсем утешительные: только у 7 студентов уровень владения соответствует уровню B1 (Intermediate), остальные набрали баллы A1 (Beginner), A2 (Elementary).

Анкета-опросник была предложена студентам для выражения своего мнения относительно пользы/необходимости/ненужности изучения вокабуляра, а также самоопределения уровня владения словарным запасом. Те же студенты прошли анкетирование и предоставили информацию для анализа. Согласно проведенной работе 78,4 % респондентов показали положительное отношение к изучению лексики, а 21,5 % указали на то, что им не нравится учить слова. 53,8 % опрошиваемых считают важным и необходимым изучать лексику в то время, как 46,2 % думают, что есть другие, более важные аспекты в изучении иностранного языка. Затем студентам было предложено определить свой уровень владения словарным запасом: 0 % считают свой уровень владения высоким, 52,3 % – средним, 47,7 % – низким.

Далее студентам было предложено провести анализ способов, при помощи которых они чаще всего запоминают новые лексические единицы.

Согласно проведенному исследованию самыми распространенными являются просмотр оригинальных фильмов и слушание песен на английском языке (30,76 %), игра в компьютерные игры (в основном, сетевые -20 %), работа со словарями как бумажными, так и электронными (15,38 %).

В завершении респондентам пришлось указать на трудности, с которыми они сталкиваются при изучении словарных единиц. Самым сложным, по их мнению, является поиск подходящего значения. На это указали 41,5 % тестируемых. Чуть более 15 % считают трудным использовать новые слова в устной и письменной речи. Почти 14 % испытывают сложности в запоминании новых слов.

Основываясь на достаточно низких показателях запаса словарных единиц у студентов, предлагаем найти подходящую методику и средства обучения для улучшения словарного запаса обучающихся. Чтобы сформировать мотивацию и повысить интерес студентов к изучению словарного запаса иностранного языка следует создать необходимую атмосферу, позволяющую студентам достигнуть поставленной цели.

ЛИТЕРАТУРА

1. Wilkins D. Teaching Vocabulary. Cambridge: MFT Press. 1972. 224 Pp.
2. Hancock O. Reading Skills for College Students. New Jersey: Prentice- Hall. 1987. 78 Pp.
3. M. Kamil, E. H. Hiebert. The Teaching and Learning of Vocabulary: Perspectives and Persistent Issues. URL: https://www.researchgate.net/publication/376202569_The_Teaching_and_Learning_of_Vocabulary_Perspectives_and_Persistent_Issues

4. *Nation I.S.P.* Teaching and Learning Vocabulary. Harpercollins College Div. 2012/ 275 pp.
5. *Thornbury, S.* (2002). How to Teach Vocabulary. Harlow: Pearson Education Limited.
6. Самосудова Л. В. Teaching business language to non-linguistic university students = Обучение деловому языку студентов неязыкового вуза // Современные тенденции развития науки и образования в эпоху цифровизации : материалы Междунар. науч.-практ. конф. (Саранск, 26–27 апр. 2022 г.) : в 2 ч. СКИ РУК. Саранск : Ковылкинская типография, 2022. Ч. 1. С. 453–458
7. Самосудова Л. В. Методические приемы и технологии в процессе преподавания курса иностранных языков (на примере учебного пособия New Success) // Современные вопросы развития общества в условиях цифровизации : материалы II Национал. науч.-практ. конф. (Саранск, 28–29 ноября 2023 г.) : в 2 ч. / редкол.: Р. Р. Хайров (отв. ред.) [и др.] ; Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. Саранск : Типография Рузаевский печатник, 2023. Ч. 2. С. 371–376.

УДК 378

ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ ФОРМИРОВАНИЯ КОММУНИКАТИВНЫХ УМЕНИЙ БУДУЩИХ ПЕДАГОГОВ СРЕДСТВАМИ ИНТЕРАКТИВНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Тимонина Анна Сергеевна, преподаватель

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: anya.salina@inbox.ru

PEDAGOGICAL CONDITIONS FOR THE FORMATION OF COMMUNICATIVE SKILLS OF FUTURE TEACHERS BY MEANS OF INTERACTIVE TECHNOLOGIES

Timonina Anna Sergeevna, teacher

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

В центре данной статьи – выявление и описание педагогических условий формирования коммуникативных умений будущих педагогов средствами интерактивных технологий. Охарактеризованы базовые понятия исследования и обоснована необходимость создания конкретных педагогических условий для повышения эффективности образовательного процесса. Подчеркивается, что интерактивные технологии стимулируют активизацию познавательной деятельности студентов, их вовлечение в практико-ориентированное обучение, а также развитие устойчивых коммуникативных умений, необходимых для успешной педагогической работы.

Ключевые слова: педагогика, коммуникативные умения, будущие педагоги, педагогические условия, образовательный процесс, активизация личностной позиции педагогов.

This article identifies and describes the pedagogical conditions for developing the communicative skills of future teachers using interactive technologies. The basic concepts of the study are characterized and the need to create such pedagogical conditions to improve the effectiveness of the educational process is substantiated. It is emphasized that interactive technologies stimulate the activation of students' cognitive activity, their involvement in practice-oriented learning, as well as the development of sustainable communicative skills necessary for successful pedagogical work.

Keywords: pedagogy, communicative methods, future teachers, pedagogical conditions, educational process, activation of the personal position of teachers.

Развитие коммуникативных умений у будущих педагогов представляет собой одну из важнейших проблем современного педагогического образования. Данное направление требует пристального внимания со стороны педагогов и методистов, а также особых индивидуального и дифференцированного подходов, учитывающих специфику профессиональной подготовки. В контексте выбранной темы статьи становится очевидным, что наибольшую эффективность в формировании указанных умений демонстрируют интерактивные образовательные технологии. Внедрение последних в непосредственный учебный процесс создает условия для активизации познавательной деятельности студентов и обеспечивает их вовлеченность в моделирование коммуникативных ситуаций, приближенных к реальной педагогической практике. Выражаясь иначе, применение интерактивных форм обучения стимулирует развитие речи, повышение мотивации и осознанное усвоение будущими учителями необходимых коммуникативных компетенций.

В системе высшего образования немалое значение приобретает организация работы в рамках больших или малых групп. Такая форма деятельности считается наиболее продуктивной, поскольку предоставляет обучающимся возможность совместно анализировать учебный материал, совершенствовать критическое мышление, овладевать навыками аргументации, активного слушания, а также создает условия для обмена опытом, идеями и мнениями.

С этой позиции интерактивные технологии обучения становятся действенным инструментом, положительно сказывающемся на качестве реализации образовательного взаимодействия. Подобные технологии направлены на поддержание комфортной и мотивирующей образовательной среды, в которой каждый обучающийся может проявить индивидуальные способности, участвовать в коллективном обсуждении и получать удовлетворение от конструктивного общения [4, с. 37].

На этапе профессиональной подготовки происходит интенсификация личностного роста и саморе-

ализации. Это предполагает постоянную работу над собой и стремление к самосовершенствованию. Исходя из сказанного, будущий педагог рассматривается нами и в качестве объекта профессионального обучения, и как активный субъект, находящийся в процессе непрерывного развития. Педагогическая деятельность отличается от многих других профессий тем, что постоянное профессиональное развитие является ее главной чертой. Будущие педагоги должны осознавать необходимость непрерывного продвижения вперед и движения к новым знаниям в своей потенциальной работе, поскольку без указанных факторов невозможно достичь высоких результатов в профессиональной сфере.

Образовательный процесс в педвузе, согласно исследованиям ряда ученых, основывается на принципе интерактивного режима [3]. Задействуя такой подход, студенты оказываются максимально интегрированными в образовательный процесс. Интерактивное включение предполагает совместную деятельность, обмен информацией, моделирование ситуаций, обсуждение спорных вопросов и создание атмосферы делового сотрудничества для достижения целей. Иными словами, будущие педагоги вовлекаются в активный процесс обучения, где им предоставляется возможность применить теоретические знания на практике, расширить свои навыки с помощью контактов с другими участниками образовательного процесса. В результате такого подхода образовательный процесс становится более практическим, интересным и насыщенным, а будущие педагоги формируют не только знания, но и способность работать в команде, обмениваться опытом и совместно анализировать трудности [1, с. 33].

Сегодняшний образовательный процесс в педагогическом вузе строится на основе открытого диалога и тесного сотрудничества между профессорско-преподавательским составом и будущими педагогами. Кроме того, значительное внимание уделяется развитию их самостоятельности в учебной деятельности, что объясняется влиянием и утверждением гуманистических идей в современной парадигме высшего педагогического образования.

Для достижения эффективного формирования коммуникативных умений будущих педагогов, необходимо применение интерактивных технологий в образовательном процессе и соблюдение специфических педагогических условий.

Понятие «педагогические условия» в современной научно-педагогической литературе является многогранным и многозначным феноменом [5].

Анализ научных исследований, посвященных проблематике формирования коммуникативных умений у студентов педагогических направлений с использованием интерактивных технологий, позволяет обозначить ряд определенных педагогических условий, необходимых для обеспечения эффективности данного процесса [2].

Во-первых, особое внимание следует уделять активизации личностной позиции будущего педагога, проявляющейся в его осознанном участии в разборе коммуникативных кейсов. Это способствует развитию самостоятельности и ответственности в профессиональной деятельности.

Во-вторых, значимым компонентом становится продуманное дидактико-технологическое сопровождение образовательного процесса, направленного на формирование коммуникативной компетенции, с обязательным включением интерактивных методов и средств обучения.

В-третьих, необходимо формировать проектно-творческую образовательную среду, способствующую установлению продуктивного диалогического партнерства между всеми участниками педагогического процесса. Такая среда предлагает условия для активного обмена точками зрения, развития критического мышления и совместного поиска ответов, что, в свою очередь, усиливает коммуникативную направленность профессиональной подготовки будущих педагогов.

Апробацию первого педагогического условия предполагается рассматривать через активизацию личностной позиции будущего педагога в процессе решения коммуникативных задач.

Рассмотрим подробнее сущность второго педагогического условия – использование дидактико-технологического обеспечения процесса формирования коммуникативных умений будущих педагогов с применением интерактивных технологий.

Третье из выделенных педагогических условий направлено на создание проектно-творческой образовательной среды, в которой обеспечивается активная дискуссия между всеми субъектами учебного процесса. Центральной методологической основой такого подхода выступает проектная технология, ориентированная на самостоятельную, продуктивную и совместную деятельность обучающихся. Например, в проекте по разработке инклюзивных образовательных мероприятий для разных категорий учеников, студентам необходимо будет обсуждать свои идеи и консультироваться с внешними экспертами – психологами, социальными работниками, а также учителями из различных школ. Все это поможет им развивать навыки профессионального общения и учиться находить компромиссы в спорных ситуациях.

Таким образом, описанные выше педагогические условия будут способствовать формированию коммуникативных умений будущих педагогов посредством интерактивных технологий.

ЛИТЕРАТУРА

1. Вишнякова С. М. Профессиональное образование: Словарь. Ключевые понятия, термины / С. М. Вишнякова. Москва : Просвещение, 2021. 538 с.
2. Галич Т. Н. Использование интерактивных методов обучения в процессе формирования коммуникативных универсальных учебных действий / Т. Н. Галич, А. Р. Нуриева, Л. А. Егорова // Молодой ученый. 2021. № 53 (395). С. 221–224.
3. Новичкова Н. М. Интерактивное сопровождение процесса усвоения при изучении педагогических дисциплин в педвузе / Н. М. Новичкова // Мир науки, культуры, образования. 2017. № 3 (64). С. 72–75.
4. Осиянова О. М. Развитие интерактивных умений студентов-филологов в процессе решения коммуникативных задач / О. М. Осиянова, М. С. Вдовиченко // Вестн. Оренбург. гос. ун-та. 2016. № 9 (197). С. 32–38.
5. Хушбахов А. Х. Терминология «педагогические условия» / А. Х. Хушбахов // Молодой ученый. 2015. № 23. С. 1020–1022.

Научное электронное издание

**ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА КООПЕРАЦИИ
В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ**

Материалы Международной научно-практической конференции

Саранск, 23–24 апреля 2025 г.

Часть 2

Публикуется в авторской редакции

Технический редактор *Е. А. Глистёнков*

Объем 7,8 Мб. Тираж 9 экз. Заказ № 67.

ФГБОУ ВО «Мордовский государственный педагогический университет
имени М. Е. Евсевьева»

Редакционно-издательский центр
430007, г. Саранск, ул. Студенческая, 11а
Тел.: (8342) 33-94-96; e-mail: rio@mordgpi.ru