



СОВРЕМЕННЫЕ ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ

Материалы III Национальной
научно-практической конференции
(Саранск, 27–28 ноября 2024 г.)

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

СОВРЕМЕННЫЕ ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ

Материалы III Национальной
научно-практической конференции
(Саранск, 27–28 ноября 2024 г.)

Текстовое электронное издание

САРАНСК 2024

УДК 082+001.8
ББК 72.5
С 568

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

**Современные вопросы развития общества в условиях цифро-
визации** : материалы III Национальной научно-практической конфе-
ренции (Саранск, 27–28 нояб. 2024 г.) / редколлегия: Р. Р. Хайров
(отв. редактор) [и др.] ; Саран. кооп. ин-т (филиал) РУК. – Саранск :
РИЦ МГПИУ, 2024. – 1 электрон. опт. диск. – Текст : электронный.
ISBN 978-5-8156-1869-5

Материалы, вошедшие в настоящий сборник, затрагивают актуальные про-
блемы: финансовые аспекты обеспечения экономической безопасности региона;
кооперация науки и общества: в поисках инновационной и устойчивой модели
развития; информационные технологии как инструмент кооперации науки и об-
щества; бухгалтерский учет, анализ и аудит; актуальные аспекты развития ме-
неджмента и таможенного дела; межкультурная коммуникация и лингвистиче-
ская 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, 2024
© Авторский коллектив, 2024

СОДЕРЖАНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ

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

Абелова Л.А., Бусарова Н.Г. Особенности налогового контроля в условиях цифровой трансформации экономики

Аксенова А.А. Оценка финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта

Бычков И.А. Оценка динамики и структуры заемного капитала предприятия и оценка его финансовой устойчивости

Бычков И.А. Капитал предприятия: экономическое содержание, состав и структура

Бычков И.А. Состав и структура собственного капитала предприятия

Ведяшкин А.Ю. Использование кредитных ресурсов в деятельности предприятия

Гадаева В.М. Оптимизация источников финансирования оборотных средств предприятия

Захаркина Р.А., Мартасов О.В. Активы предприятия и эффективность их использования

Захаркина Р.А., Мартасов О.В. Анализ источников финансирования активов предприятия

Катайкина Н.Н. Основные способы повышения прибыли предприятия

Колосов А.А. Оценка эффективности использования финансовых ресурсов предприятия

Колосов А.А. Сущность, содержание и значение финансовых ресурсов предприятия

Колосов А.А. Направления улучшения финансовых ресурсов предприятия

Кудашкин П.А. Источники формирования финансовых ресурсов на предприятии

Кудашкин П.А. Влияние эффективности использования финансовых ресурсов на деятельность предприятия

Кудашкин П.А. Финансовые ресурсы, их влияние на финансовую устойчивость хозяйствующего субъекта

Куликова Е.Е., Мягкова М.В. Финансовая устойчивость предприятия и методологические аспекты ее анализа

Луконькин Э.И. Оценка финансового состояния предприятия

Манин А.В. Анализ источников формирования оборотных средств предприятия

Манин А.В. Оборотный капитал, его функции, состав и структура

Манин А.В. Мероприятия по оптимизации источников формирования оборотных средств предприятия

Маркова А.А. Эффективность использования капитала и возможности ее увеличения в коммерческой организации
Мартьянова О.В. Методические основы управления оборотными средствами предприятия
Мартьянова О.В. Факторинг как метод инкассирования дебиторской задолженности
Мягкова М.В., Емелин А.А. Абсолютные и относительные показатели финансовой устойчивости предприятия
Мягкова М.В., Емелин А.А. Платежеспособность как внешнее проявление финансовой устойчивости предприятия
Мягкова М.В., Кечина Е.Г. Эффективность использования оборотного капитала предприятия
Мягкова М.В., Косолапов В.А. Структура капитала и эффективность его использования
Мягкова М.В., Косолапов В.А. Источники финансирования капитала предприятия
Савина А.М. Анализ ликвидности, финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия
Табачникова М.Е. Структура капитала предприятия
Хайров Р.Р., Шилкина Т.Е. Факторная модель рентабельности оборотного капитала предприятия
Шиблева А.С. Финансовые ресурсы и их влияние на финансовый результат предприятия ООО «Агро-Дубенки»
Шилкина Т.Е., Арутюнов С.Г. Оборотные средства предприятия и эффективность их использования
Шилкина Т.Е., Арутюнов С.Г. Источники формирования оборотных средств предприятия
Шилкина Т.Е., Шиблева А.С. Анализ структуры и источников формирования финансовых ресурсов предприятия ООО «Агро-Дубенки»
Шилкина Т.Е., Шиблева А.С. Эффективность использования финансовых ресурсов деятельности предприятия ООО «Агро-Дубенки»

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ В РАЗВИТИИ РЕГИОНОВ

Девяткина Т.А. Трудовые ресурсы как один из важнейших факторов экономического развития
Зотова Е.В., Юртова Д.О. Механизмы предотвращения банкротства предприятий
Каргин Ю.И., Тайнова А.О. Маркетинговый подход к оценке конкурентоспособности предприятия в условиях экономики
Каргин Ю.И., Тайнова А.О. Основные подходы к оценке конкурентоспособности предприятия

Каргин Ю.И., Тайнова А.О. Маркетинговый подход к оценке конкурентоспособности предприятия ООО «ПАРТНЕР»
Пруцкова Е.В., Старостина А.В. Методические подходы по активизации использования человеческого капитала в АО «Компания ТТК»
Родионов М.Ф., Полозова А.С. Диагностика экономических показателей, характеризующих реализацию стратегии предприятия
Родионов М.Ф., Бурканов В.Е. Диагностика устойчивого развития предприятия
Синягина М.В., Громов В.Е. Инновационные подходы, обеспечивающие устойчивое развитие предприятия
Сульдина О.В., Еремкина Н.В. Актуальные вопросы реализации дисциплины «Финансово-экономический практикум» в условиях изменения вектора внешней политики Российской Федерации
Каргин Ю.И., Чемаева Л.В. Методы оценки и управления рисками на предприятиях
Каргин Ю.И., Чемаева Л.В. Проблемы методики оценки рисков управления предприятия
Каргин Ю.И., Чемаева Л.В. Управление рисками на предприятии

РАЗВИТИЕ БУХУЧЕТА, АНАЛИЗА И АУДИТА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Антонова И.С. Методика анализа финансовых результатов и их влияние на устойчивость организации
Антонова И.С. Анализ финансового результата ООО «Корпорация развития Республики Мордовия»
Бикеев М.С. Анализ деловой активности и рентабельности предприятия на основании данных бухгалтерской отчетности
Булычева Т.В., Бикеев М.С. Использование данных бухгалтерской финансовой отчетности для повышения ликвидности предприятия
Булычева Т.В., Бикеев М.С. Особенности применения нового стандарта о предоставлении финансовой отчетности IFRS 18
Бурдина К.В. Учетная политика в соответствии с МСФО и РСБУ
Бушуева А.Ю. Учет санкционированных расходов в бюджетных учреждениях
Гудожникова Е.В., Скорородова О.Н. Сравнительный анализ структуры потребительских расходов населения в регионах ПФО
Гудожникова Е.В., Кузина М.С. Аудит как обязательная процедура бухгалтерской финансовой отчетности организации
Гудожникова Е.В., Бурдина К.В. Проблемы формирования учетной политики в условиях банкротства
Елисеева О.В., Булычева Т.В. Порядок формирования внутренней отчетности с целью контроля деятельности дочерних компаний

Елисеева О.В., Кочнева Е.В. Особенности формирования отчета о движении денежных средств в соответствии с ФСБУ 4/2023 «Бухгалтерская (финансовая) отчетность».

Кочнева Е.В. Аналитические подходы к формированию информации о движении денежных средств

Кузина М.С. Финансовая отчетность – ключевая информационная база для проведения анализа деятельности экономического субъекта

Кузина М. С. Направления налогового планирования при оптимизации показателей финансовой отчетности

Меркульев А.В. Организация налогового контроля учета и отчетности на предприятиях малого бизнеса

Меркульев А.В. Особенности бухгалтерского и налогового учета на предприятиях малого бизнеса

Поршина И.В. Методика анализа оборотного капитала и его значение при оценке финансового состояния организаций

Трунина А.В. Информационные инструменты исправления ошибок в отчетности организаций госсектора

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ

Арсенькин Р.А., Елисейкин А.И. Финансовое состояние организации как объект финансового менеджмента

Еремкина Н.В., Меркулова М.В., Семина А.А. Проблемы международного таможенного сотрудничества

Еськин Д.С. Стратегическое планирование как организационное воплощение стратегического менеджмента

Иванов Н.Ю., Борискин М.А. Развитие персонала и его роль в формировании кадрового потенциала предприятия

Имяреков С.М., Волгина И.В. Роль таможенной службы в обеспечении экономической безопасности Российской Федерации

Келейникова С.В., Иванов Н.Ю. Роль и значение службы управления персоналом на предприятии

Келейникова С.В., Корнишина М.Е. Стратегия управления персоналом: сущность и содержание

Ляхов Д.А. Макросреда организации и территориальный маркетинг

Марабаева Л.В., Шилкина Т.Е. Процесс разработки и реализации стратегии развития энергосбытовой компании

Морозов А.М. Объективная обусловленность необходимости государственного финансового регулирования в условиях рыночной экономики

Панькин И.А. Маркетинг в стратегическом управлении производственной и коммерческой организации

Пиксин В.Ю., Колмыков А.В. Взаимосвязь стратегии развития персонала и общей стратегии развития предприятия

Пупков Д.Е. Специфика управления персоналом в организации: практический аспект

Солдаткина С.М., Пупков Д.Е. Инновационные проекты как инструмент самореализации и развития личности

Сульдина Т.И., Аверьянова Т.Н. Химический и физиологический аспект изучения безглютеновой продукции

Суровцев Д.Н., Гаипов А.В. Особенности формирования стратегии предприятия

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ КАК ИНСТРУМЕНТ КООПЕРАЦИИ НАУКИ И ОБЩЕСТВА

Акамова Н.В. Разработка мобильного приложения на языке Python

Владимирова Д.М. Использование информационных технологий в обучении математике студентов СПО

Голяева Н.В., Жаренов Е.А., Медведев А.А. Формирование навыков разработки диагностической системы средствами языка программирования Python

Кириюшкина О.С. Роль информационных технологий в СПО

Немыкина О.И., Еремкин А.В. Технологии разработки программных приложений

Ребрушкина Т.А. Причины затруднений решения задач по геометрии студентами СПО

Мельцаева О.А., Тарантынова Н.И. Оценка возможностей по динамической реконфигурации для протоколов SpaceWire и Ethernet

Тимошкина А.С. Реализация прикладной направленности в обучении математике студентов СПО

Яшкина О.А. Чат-боты: анализ развития, классификация и основные функции

МЕЖКУЛЬТУРНАЯ КОММУНИКАЦИЯ И ЛИНГВИСТИЧЕСКАЯ КОНТАКТОЛОГИЯ В ПРОЦЕССЕ ИЗУЧЕНИЯ ГУМАНИТАРНЫХ ДИСЦИПЛИН

Беспалова М.И. Лингвистические механизмы манипуляции в англоязычном рекламном дискурсе

Бойко Н.Д. Духовно-нравственное воспитание дошкольников в современном российском обществе

Извеков В.В., Извеков К.В. Влияние занятий физической культурой на стрессоустойчивость студентов вузов

Муратова И.В., Учеваткина А.С. Формирование здорового образа жизни у студентов во внеурочной деятельности

Куркина Н.Р., Мальтисова Т.В., Усова К.В. Развитие финансовой грамотности как форма социализации учащихся

Никишова Н.В. Понятие семьи в русской дореволюционной философии
Пугачева А.Р. Влияние иностранного языка на когнитивное развитие личности
Савушкина Л.В. Использование искусственного интеллекта в образовании
Сальникова А.Ю. Духовно-нравственное воспитание дошкольников в рамках
единого воспитательно-образовательного пространства «Детский сад, семья,
социум»
Самосудова Л.В. Методы обучения лексике на занятиях по иностранному
языку
Самосудова Л.В., Косолапова А.Ю. Влияние социальных медиа на
современный английский язык
Чегодаева Н.Д. Формирование экологических знаний студентов СПО при
изучении курса биологии

ПРЕДИСЛОВИЕ

В предлагаемый вниманию читателей сборник вошли материалы III Национальной научно-практической конференции «**Современные вопросы развития общества в условиях цифровизации**», проходившей в Саранском кооперативном институте (филиале) РУК 27–28 ноября 2024 г. В своих выступлениях преподаватели, аспиранты, магистранты изложили собственное видение современных тенденций развития науки и образования в эпоху цифровизации экономических, социальных и политических процессов общества. Особое внимание в выступлениях уделяется следующим тематическим комплексам:

1. Финансовые аспекты формирования, развития и обеспечения экономической безопасности региона в условиях трансформации общества.
2. Цифровая трансформация социально-экономических процессов в развитии регионов.
3. Развитие бухгалтерского учета, анализа и аудита в современных условиях.
4. Актуальные проблемы менеджмента в условиях цифровизации.
5. Современные проблемы и перспективы развития физической культуры и спорта.

Представленные в сборнике материалы будут интересны и полезны широкому кругу читателей: научным работникам, преподавателям, аспирантам, студентам, а также всем, кто интересуется современными тенденциями развития общества в условиях цифровой экономики.

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

УДК 338.12

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Абелова Людмила Александровна, кандидат экономических наук, доцент

Бусарова Надежда Геннадьевна, преподаватель

*Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт
(филиал)*

E-mail: l.a.abelova@ruc.su

FEATURES OF TAX CONTROL IN THE CONDITIONS OF DIGITAL TRANSFORMATION OF THE ECONOMY

Abelova Ludmila Aleksandrovna, PhD (Economics), Associate Professor

Busarova Nadezhda Gennadievna, Teacher

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Цифровизация налоговых органов играет важную роль в повышении эффективности и прозрачности процесса налогообложения, а также способствует увеличению доходов в бюджет. Именно поэтому дальнейшее развитие цифровых технологий в контрольную деятельность – одна из главных задач налоговых органов России и ее субъектов.

Ключевые слова: цифровизация, налоговая система, налоговое администрирование, контрольная деятельность, налоговые органы, цифровая трансформация.

Digitalization of tax authorities plays an important role in increasing the efficiency and transparency of the taxation process, and also contributes to an increase in budget revenues. That is why the further development of digital technologies in control activities is one of the main tasks of the tax authorities of Russia and its subjects.

Keywords: digitalization, tax system, tax administration, control activities, tax authorities, digital transformation.

Теоретико-методологические аспекты налоговой сферы исследованы учеными-экономистами такими как: Акулинина Ф.В., Гаджиева Л.Э., Глазьев С.Ю., Гончаренко Л.П., Городецкий А.Е., Илларионов А.В., Купрещенко Н.П., Лозовский Л.Ш., Райзбер Б.А., Сенчагов В.К., Стародубцева Е.Б., Турекулова Д.М., Урсул А.Д. и др.

Специфика налогового контроля рассматривается в трудах таких ученых, как Анфиногенова А.С., Корниенко А.М., Криулин С.В., Курбанов С.А., Миндрощенко О.В., Немудрая Е.В., Саркарова Д.С., Сорокин В.А., Сухоруков А.Н. и др.

Совершенствование налогового контроля связаны с разработкой и обоснованием соответствующих рекомендаций [1, с. 22].

Несмотря на высокую степень проработанности изучаемой проблемы, существует объективная научно-практическая необходимость и потребность в развитии форм и методов налогового контроля в условиях цифровой трансформации.

Решить поставленную задачу позволяют методы научного познания:

- системный анализ позволяет изучить объект исследования во всех его аспектах и выявить взаимосвязи между различными элементами системы налогового контроля;
- структурный анализ предоставляет возможность разложить объект на составляющие части и определить их взаимосвязь и влияние на общую эффективность системы;
- абстрактно-логический анализ используется для выделения общих закономерностей и принципов, определяющих функционирование системы налогового контроля;
- сравнительный анализ сопоставляет различные подходы и методы, применяемые в разных странах и регионах, и определяет их преимущества и недостатки;
- индукция и дедукция используются для формирования новых теоретических положений и выводов на основе имеющихся фактов и данных;
- сбор и обработка региональных статистических параметров позволяют оценить текущую ситуацию в области налогового контроля в конкретных регионах и выявляют тенденции развития;
- планирование и прогнозирование используются для определения оптимальных стратегий и тактик развития системы налогового контроля в условиях цифровизации;
- в качестве информационно-эмпирической базы используются и обобщаются статистические материалы и показатели из публичных отчетов Федеральной и региональных налоговых служб, а также комплексные обобщения.

Налоговый контроль формирует планы и программы контрольных мероприятий [2, с. 110]. Особая значимость заключается в расширении возможностей налогового администрирования в условиях цифровой трансформации, так как современные информационные технологии влияют на систему налогообложения, открывают новые перспективы перед налоговыми органами и налогоплательщиками, повышают эффективность и качество налогового контроля.

Период последних лет характеризовался тем, что налоговая нагрузка имела тенденцию к росту. Поэтому необходимо обеспечить взаимодействие субъекта и государства, создание согласованных и четких мероприятий со стороны государства, способствующих нейтрализации угроз, повышению стабильности, экономическому развитию и улучшению качества жизни.

Для оптимизации системы налогового администрирования, в условиях цифровой трансформации, особое практическое значение имеют предложения по совершенствованию средств автоматизации и информационных технологий, применяемых в налоговом контроле налоговыми органами, а также анализ текущего состояния хозяйствующих субъектов, выявление проблем и неэффективных моментов и определение путей и инструментов их решения.

Условия цифровой трансформации предусматривают:

- введение системы оценки и маркировки для градации налоговых рисков;

- разработку пошагового алгоритма идентификации;
- анализ и оценку налоговых рисков в условиях применения электронного документооборота;
- внедрение цифровых технологий в практике.

С помощью общего анализа исследуются поступления налогов и сборов по уровням бюджетной системы [3, с. 51]. Анализ налоговых поступлений включает в себя анализ применяемых методов налогового администрирования [4, с. 195]. Налоговые условия подвергаются систематическому мониторингу [5, с. 73].

Цифровая трансформация подразумевает отраслевые принципы, поддерживающие внедрение новых технологий. Каждый этап развития налогового контроля в Российской Федерации в условиях цифровой трансформации имеет свои политические и социально-экономические особенности. При этом планы и проекты могут разрабатываться по принципу внедрения набора перспективных технологий в нескольких отраслях, а могут быть направлены на достижение отраслевой цифровой трансформации за счет ускоренного внедрения различных технологически разнородных решений, необходимых для данного сектора экономики.

Сегодня в стране широко обсуждается государственная политика, направленная на достижение цифровой трансформации в важнейших отраслях экономики и социальной сферы.

На современном этапе развития цифровизация проявляет себя во всех сферах жизнедеятельности общества. В настоящее время этот процесс успешно реализуется в России и нашел свое отражение в сфере налогообложения. Важным является то, что посредством новых инструментов создан переход на электронную налоговую отчетность, появилась более углубленная аналитика и возможность сбора данных.

Направления развития налогового контроля в условиях нестабильной внешней экономико-политической ситуации отличаются особой актуальностью [7, с. 164].

Модификация отношений налогоплательщиков и налоговых органов имеет свои основания. В условиях трансформации налогового контроля цифровые технологии стали наиболее мощным экономическим ресурсом [6, с.346]. Процесс цифровой трансформации в сфере налогового контроля предоставляет значительные возможности для осуществления управления подчиненными налоговыми органами и общей координация работы; позволяет осуществлять территориальный контроль за производством и оборотом подакцизной продукции (спиртосодержащая и табачная); организовывать контроль за использованием контрольно-кассовых машин; выполнять надзор и контроля за проведением валютных операций нерезидентами и резидентами; проводить государственную регистрацию юридических лиц; проводить учет налогоплательщиков; предоставлять сведения, содержащиеся в ЕГРИП, ЕГРЮЛ и ЕГРН; оповещать налогоплательщиков об изменениях, вносимых в НК РФ.

Такие технологии требуют строгого контроля и соблюдения правил обработки персональных данных. Кроме того, подготовка и обучение персонала нало-

говых органов являются ключевыми аспектами успешной цифровой трансформации. Эффективное использование современных технологий требует профессиональных знаний и навыков со стороны специалистов, работающих в сфере налогового контроля.

Таким образом, цифровая трансформация в налоговом контроле открывает широкие перспективы для улучшения процессов повышения качества работы налоговых органов, при условии соблюдения принципов безопасности данных и компетентного подхода к обучению персонала. В связи с этим происходящие изменения в сфере цифровизации должны учитывать специфику налогового администрирования и обеспечивать баланс между цифровизацией и защитой прав налоговых органов. Несмотря на цифровую трансформацию, происходящую в налоговой сфере, трудовые ресурсы остаются главным источником эффективной работы налогового органа.

Интеграция и функционирование цифровых систем управления налогами - драйвер в развитии налогового сектора. В частности, непроверяемая административная система, применяемая к самозанятым лицам, обеспечивает автоматизированный контроль за их деятельностью в любое время. Лицо может быть исключено из списка налогоплательщиков, если оно не соответствует требованиям и условиям самозанятости.

Автоматизированная упрощенная система налогообложения (АУСН) успешно адаптировала и внедрила данный механизм контроля, который позволяет осуществлять постоянное налоговое управление.

АУСН-Интегратор подтверждает соответствующим образом настроенное расширение участников системы «АСУСН», а также их подключение к информационной системе налоговой службы России.

АУСН-Интегратор действительно широко функционален и способствует улучшению процессов обмена информацией внутри банка. Интеграция с внутренними системами банка позволяет не только оптимизировать процесс передачи налоговой информации, но и автоматизировать его, что в свою очередь повышает эффективность работы всех участников. Благодаря интеграции с системой Банка России, АУСН-Интегратор облегчает процесс передачи информации о безналичных операциях и налоговых декларациях, что снижает ручные трудозатраты и повышает точность данных, способствуя развитию более благоприятной налоговой среды для бизнеса и укреплению доверия между сторонами. Оперативный расчет и передача информации о НДФЛ сотрудниками также значительно упрощается благодаря этой интеграции. В целом, использование интегрированных систем, подобных

АУСН-Интегратор, способствует улучшению взаимодействия с налоговыми органами, снижает налоговые риски и повышает эффективность работы банковских процессов, способствует упрощению и совершенствованию банковских операций в условиях изменений налоговой системы. Внедрение передовых цифровых технологий, таких как АИС «Налог-3», способствует эффективному контролю соблюдения налоговых обязательств, что в свою очередь способствует снижению налоговых рисков и улучшению деловой атмосферы.

Все эти меры позволяют утверждать, что цифровая трансформация может быть достигнута. Отказ от традиционных налоговых аудитов в пользу непрерывного контроля является одной из главных особенностей цифровой налоговой практики.

Таким образом, необходимость создания единого информационного пространства для органов, занимающихся налоговым администрированием, является ключевым элементом современной цифровизации государственных структур. Это позволит не только повысить оперативность принятия решений, но и обеспечит интеграцию данных, доступ к ним в режиме реального времени [8].

ЛИТЕРАТУРА

1. *Абелова Л.А.* Современные направления совершенствования налогового администрирования // Татищевские чтения: актуальные проблемы науки и практики: материалы XII Международ. науч.-практ. конф: в 4-х томах. Волжский университет имени В.Н. Татищева. 2015. С. 22-28.
2. *Имяреков С.М., Каргин Ю.И., Абелова Л.А.* Анализ налоговых поступлений за 2011-2013 гг. в бюджеты всех уровней (на примере инспекции ФНС России по Октябрьскому району г. Саранска) // Вестник НИИ гуманитарных наук при Правительстве Республики Мордовия. 2014. Т. 30. № 2. С. 110-114.
3. *Каргин Ю.И., Абелова Л.А., Перов Н.А.* Анализ поступлений налогов и сборов на примере инспекции ФНС России по Октябрьскому району г. Саранска// Российский научный мир. 2014. № 1 (3). С. 50-58.
4. *Каргин Ю.И., Абелова Л.А.* Анализ поступлений налоговых платежей в бюджеты всех уровней // Инновационные процессы в развитии современного общества: материалы Международ. заочной науч.-практ. конф. 2013. С. 194-197.
5. *Абелова Л.А.* Налоговая безопасность как фактор реализации мер государственной налоговой политики // Проблемы развития социально-экономических систем: материалы Национальной науч.-практ. конф. 2019. С. 72-75.
6. *Абелова Л.А., Захаркина Р.А., Катайкина Н.Н., Маркова А.А.* Налоговый контроль: новые подходы в его организации и проведении // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2024. № 4-3. С. 345-355.
7. *Абелова Л.А., Фаттахова Л.Ф.* Тенденции налогового контроля в Российской Федерации // Роль инноваций в трансформации и устойчивом развитии общества. Материалы Международной научно-практической конференции. В 2-х частях. Редколлегия: Р.Р. Хайров (отв. ред.) [и др.]. Саранск, 2023. С. 155-164.
8. *Кузнецова Т.Е.* Коммуникации в управлении // В сборнике: Инновационные технологии в кооперативном образовательном процессе. материалы международной заочной научно-практической конференции, посвященной 40-летию Саранского кооперативного института (филиала) Российского университета кооперации. 2016. С. 185-189.

УДК 338.242

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

Аксенова Арина Александровна, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: st452814@ruc.su

ASSESSMENT OF THE FINANCIAL STABILITY OF AN ECONOMIC ENTITY

Aksenova Arina Aleksandrovna, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Финансовая устойчивость хозяйствующего субъекта является ключевым показателем его финансового состояния и способности к успешному долгосрочному функционированию, она также является основой для минимизации рисков и потерь в долгосрочной перспективе. Финансово устойчивая организация эффективно осуществляет операционную деятельность, обладает высокой привлекательностью для инвестиций и способностью выполнять свои финансовые обязательства.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, собственные оборотные средства, абсолютные показатели, относительные показатели.

The financial stability of an economic entity is a key indicator of its financial condition and ability to successfully operate in the long term, it is also the basis for minimizing risks and losses in the long term. A financially stable organization carries out its operations efficiently, has a high attractiveness for investments and the ability to fulfill its financial obligations.

Keywords: financial stability, own working capital, absolute indicators, relative indicators.

Финансовая устойчивость является комплексным понятием, которое анализируется путем расчета и оценки абсолютных и относительных показателей [1]:

- наличие собственных оборотных средств:

$$\text{СОС} = (\text{СК} + \text{ДО}) - \text{ВА}$$

$$2020 \text{ г.: } \text{СОС} = (88092 + 676) - 19562 = 69206$$

$$2021 \text{ г.: } \text{СОС} = (92785 + 3738) - 35903 = 60620$$

$$2022 \text{ г.: } \text{СОС} = (83026 + 3084) - 31258 = 54852$$

- наличие собственных и долгосрочных заемных средств:

$$\text{СД} = \text{СОС} + \text{ДО}$$

$$2020 \text{ г.: } \text{СД} = 69206 + 676 = 69882$$

$$2021 \text{ г.: } \text{СД} = 60620 + 3738 = 64358$$

$$2022 \text{ г.: } \text{СД} = 54852 + 3084 = 57936$$

- общая величина основных источников формирования запасов:

$$\text{ОИ} = \text{СОС} + \text{ДО} + \text{КО}$$

$$2020 \text{ г.: } \text{ОИ} = 69206 + 676 + 26507 = 96389$$

$$2021 \text{ г.: } \text{ОИ} = 60620 + 3738 + 21443 = 85801$$

$$2022 \text{ г.: } \text{ОИ} = 54852 + 3084 + 21613 = 79549$$

Трем показателям наличия источников формирования запасов соответствуют три показателя обеспеченности запасов этими источниками [2]:

- излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств: $\Delta \text{СОС} = \text{СОС} - \text{З}$

$$2020 \text{ г.: } \Delta \text{СОС} = 69206 - 19923 = 49283$$

$$2021 \text{ г.: } \Delta \text{СОС} = 60620 - 20703 = 39917$$

$$2022 \text{ г.: } \Delta \text{СОС} = 54852 - 21289 = 33563$$

- излишек (+) или недостаток (-) перманентного капитала:

$$\Delta \text{СД} = \text{СД} - \text{З}$$

$$2020 \text{ г.: } \Delta \text{СД} = 69882 - 19923 = 49959$$

$$2021 \text{ г.: } \Delta \text{СД} = 64358 - 20703 = 43655$$

$$2022 \text{ г.: } \Delta \text{СД} = 57936 - 21289 = 36647$$

• излишек (+) или недостаток (-) основных источников формирования запасов: $\Delta \text{ОИ} = \text{ОИ} - \text{З}$

$$2020 \text{ г.: } \Delta \text{ОИ} = 96389 - 19923 = 76466$$

$$2021 \text{ г.: } \Delta \text{ОИ} = 85801 - 20703 = 65098$$

$$2022 \text{ г.: } \Delta \text{ОИ} = 79549 - 21289 = 58260$$

Проведем анализ типов финансовой устойчивости АО «Хлебозавод» в таблице 1.

Таблица 1 – Типы финансовой устойчивости АО «Хлебозавод»

Абсолютная финансовая устойчивость	Нормальная финансовая устойчивость	Неустойчивое финансовое положение	Кризисное финансовое положение
2020 год			
$\Delta \text{СОС} > 0, \Delta \text{СД} > 0, \Delta \text{ОИ} > 0$	–	–	–
2021 год			
$\Delta \text{СОС} > 0, \Delta \text{СД} > 0, \Delta \text{ОИ} > 0$	–	–	–
2022 год			
$\Delta \text{СОС} > 0, \Delta \text{СД} > 0, \Delta \text{ОИ} > 0$	–	–	–

Проведенные расчеты позволили установить, что на протяжении всего периода исследования финансовая устойчивость АО «Хлебозавод» оценивается как абсолютная. Это подтверждает тот факт, что запасы и затраты полностью формируются за счет собственных оборотных средств [3].

Далее проведем анализ относительных показателей финансовой устойчивости [4]:

- коэффициент автономии: $\text{КА} = \text{СК} / \text{ВБ}$

$$2020 \text{ г.: } \text{КА} = 88092 / 115275 = 0,76$$

$$2021 \text{ г.: } \text{КА} = 92785 / 117966 = 0,79$$

$$2022 \text{ г.: } \text{КА} = 83026 / 107723 = 0,77$$

- коэффициент соотношения заемного и собственного капитала: $\text{КЗК/СК} = \text{ЗК} / \text{СК}$

$$2020 \text{ г.: } \text{КЗК/СК} = 27183 / 88092 = 0,31$$

$$2021 \text{ г.: } \text{КЗК/СК} = 25181 / 92785 = 0,27$$

$$2022 \text{ г.: } \text{КЗК/СК} = 24697 / 83026 = 0,30$$

- коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами:

$$\text{КОА} = \text{СОС} / \text{ОА}$$

$$2020 \text{ г.: } \text{КОА} = 69206 / 95713 = 0,72$$

$$2021 \text{ г.: } \text{КОА} = 60620 / 82063 = 0,74$$

$$2022 \text{ г.: } \text{КОА} = 54852 / 76465 = 0,72$$

- коэффициент маневренности собственного капитала: $\text{КМ} = \text{СОС} / \text{СК}$

2020 г.: $KМ = 69206 / 88092 = 0,79$

2021 г.: $KМ = 60620 / 92785 = 0,65$

2022 г.: $KМ = 54852 / 83026 = 0,66$

- коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными средствами:

$KОЗ = СОЗ / З$

2020 г.: $KОЗ = 69206 / 19923 = 3,47$

2021 г.: $KОЗ = 60620 / 20703 = 2,93$

2022 г.: $KОЗ = 54852 / 21289 = 2,58$

- коэффициент задолженности: $KЗ = (КО + ДО) / ВБ$

2020 г.: $KЗ = (26507 + 676) / 115275 = 0,24$

2021 г.: $KЗ = (21443 + 3738) / 117966 = 0,21$

2022 г.: $KЗ = (21613 + 3084) / 107723 = 0,23$

- индекс постоянного актива: $ИПА = ВА / СК$

2020 г.: $ИПА = 19562 / 88092 = 0,22$

2021 г.: $ИПА = 35903 / 92785 = 0,39$

2022 г.: $ИПА = 31258 / 83026 = 0,38$

- коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств: $КДП = ДО / ВБ$

2020 г.: $КДП = 676 / 115275 = 0,006$

2021 г.: $КДП = 3738 / 117966 = 0,032$

2022 г.: $КДП = 3084 / 107723 = 0,029$

- коэффициент краткосрочного привлечения заемных средств: $ККП = КО / ВБ$

2020 г.: $ККП = 26507 / 115275 = 0,23$

2021 г.: $ККП = 21443 / 117966 = 0,18$

2022 г.: $ККП = 21613 / 107723 = 0,20$

- коэффициент реальной стоимости имущества: $КРС = (ОС + З) / ВБ$

2020 г.: $КРС = (15352 + 19923) / 115275 = 0,31$

2021 г.: $КРС = (29943 + 20703) / 117966 = 0,43$

2022 г.: $КРС = (24358 + 21216) / 107723 = 0,42$

Так, доля собственных средств в стоимости имущества в 2020 году составляет 76 %, в 2021 году – 79 % и в 2021 году – 77 % при минимальном значении равном 50 %.

Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными источниками снизился на 0,89 пункта или на 25,6 %, что свидетельствует о снижении собственных оборотных средств, направляемых на приобретение запасов.

Отрицательная динамика характерна для коэффициента задолженности, который снизился на 4,2 % – с 0,24 в 2020 году до 0,23 в 2022 году.

Динамика индекса постоянного актива является положительной, за анализируемый период показатель увеличился на 0,16 пункта или 72,7 %.

Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств составляет в в 2020 году 0,006, в 2021 году 0,032 и в 2022 году 0,029 при максимальном его значении на уровне 0,2 или 20 %. Таким образом его значение возросло на 0,0023 пункта, что отражает рост долгосрочных обязательств.

Коэффициент краткосрочного привлечения заемных средств снизился на 0,03 пункта или 13,08 %.

Коэффициент реальной стоимости имущества позволяет оценить объем работающих активов, то есть создающих конечный продукт. Динамика коэффициента является положительной, его значение возросло на 0,10 пункта или на 29,8 %. В целом, коэффициенты финансовой устойчивости свидетельствуют об увеличении финансовой устойчивости организации в динамике [5]. Проведенный анализ показал, что хозяйствующий субъект в целом достаточно обеспечен собственными источниками финансирования и не находится в зависимости от заемных источников.

Далее в рамках оценки платежеспособности АО «Хлебозавод» проведем оценку состояния общей платежеспособности хозяйствующего субъекта с помощью следующих показателей [6]:

- однодневная выручка: $В_{од} = В / 365$

2020 г.: $В_{од} = 242550 / 365 = 664,5$

2021 г.: $В_{од} = 232176 / 365 = 636,1$

2022 г.: $В_{од} = 234152 / 365 = 641,5$

- коэффициент платежеспособности: $К_{пл} = КО / В_{од}$

2020 г.: $К_{пл} = 26507 / 664,5 = 39,9$

2022 г.: $К_{пл} = 21443 / 636,1 = 33,7$

2022 г.: $К_{пл} = 21613 / 641,5 = 33,7$

В таблице 2 отражен анализ состояния общей платежеспособности АО «Хлебозавод».

Таблица 2 – Анализ общей платежеспособности АО «Хлебозавод»

Наименование статьи	2020 год	2021 год	2022 год	Отклонение 2022 г. к 2020 г.	
				абс.	отн.
Выручка (В), тыс. руб.	242550	232176	234152	-8398	-3,5
Краткосрочные обязательства (КО), тыс. руб.	26507	21443	21613	-4894	-18,5
Однодневная выручка ($В_{од}$), тыс. руб.	664,5	636,1	641,5	-23	-3,5
Коэффициент платежеспособности ($К_{пл}$)	39,9	33,7	33,7	-6,2	-15,5

Снижение выручки в 2022 году по сравнению с 2020 годом составила 8398 тыс. руб. или 3,5 %, что негативно характеризует результаты финансово-хозяйственной деятельности АО «Хлебозавод».

Динамика выручки определила отрицательную динамику однодневного дохода, который составил в 2020 году 664,5 тыс. руб., в 2021 году 636,1 тыс. руб. и в 2022 году 641,5 тыс. руб. Таким образом, за три года однодневный доход уменьшился на 23 тыс. руб. или на 3,5 %. Вместе с тем, снижение краткосрочных обязательств на 4894 тыс. руб. или на 18,5 % положительно влияет на состояние его платежеспособности.

Коэффициент платежеспособности составил в 2020 году 39,9 дня, в 2021 году 33,7 дня и в 2022 году 33,7 дней. В течение анализируемого периода коэффициент платежеспособности снизился на 6,2 дня или на 15,5 %.

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 // 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. Мягкова М.В., Крестьянова Ю.Б. Анализ финансовой устойчивости предприятия ОАО «Саранский завод «Резинотехника» (ОАО «СЗРТ») // Проблемы развития социально-экономических систем. Материалы Национальной заочной научно-практической конференции. Редколлегия: Р.Р. Хайров [и др.]. 2019. С. 155-158.
4. Myagkova M.V., Shilkina T.E., Hairov R.R., Makarov V.A. Financing Innovative Projects: Challenges, Risks, and Opportunities //В сборнике: Frontier Information Technology and Systems Research in Cooperative Economics. Studies in Systems, Decision and Control, 2021, vol 316, pp 185-195.
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
6. Хайров Р.Р. Совершенствование процесса разработки конкурентной стратегии предприятия хлебопекарной промышленности // Экономические науки. 2013. № 103. С. 121-124.

УДК 417.90

ОЦЕНКА ДИНАМИКИ И СТРУКТУРЫ ЗАЕМНОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ И ОЦЕНКА ЕГО ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ

Бычков Игорь Алексеевич, магистрант

*Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт
(филиал)*

Email: st807651@ruc.su

ASSESSMENT OF THE DYNAMICS AND STRUCTURE OF AN ENTERPRISE'S LOAN CAPITAL AND ASSESSMENT OF ITS FINANCIAL STABILITY

Bychkov Igor Alekseevich, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Все больше топ-менеджеров современных компаний заостряют свое внимание на проблеме оценки динамики и структуры капитала. Во многом это обусловлено тем, именно оценка динамики и структуры капитала позволяет руководству компаний получить информацию о том, насколько привлеченные заемные средства эффективно используются в рамках развития компании. Нами была предпринята попытка провести оценку динамики и структуры капитала предприятия и его финансовой устойчивости применительно к одному из крупнейших производителей точных приборов – АО «Саранский приборостроительный завод».

Ключевые слова: заемные средства, отложенные налоговые обязательства, кредиторская задолженность, доходы будущих периодов, оценочные обязательства.

More and more top managers of modern companies focus their attention on the problem of assessing the dynamics and structure of capital. This is largely due to the fact that it is the assessment

of the dynamics and structure of capital that allows the management of companies to obtain information on how effectively the borrowed funds are used in the development of the company. We have attempted to assess the dynamics and structure of the capital of the enterprise and its financial stability in relation to one of the largest manufacturers of precision instruments – JSC «Saransk Instrument-Making Plant».

Keywords: borrowed funds, deferred tax liabilities, accounts payable, income of future periods, estimated liabilities.

Большое значение в исследовании структуры капитала корпорации играет оценка динамики и структуры заемного капитала. В связи с этим рассмотрим динамики и структуры заемного капитала АО «СПЗ» (табл. 1).

Таблица 1 – Динамика заемного капитала АО «СПЗ» за 2019–2023 гг., тыс. р.

Наименование показателя	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Изменения в 2023 г. к 2019 г.
Долгосрочные обязательства						
Заемные средства	75 250	103600	91 780	76 330	17 205	-58045
Отложенные налоговые обязательства	19 083	19 201	17 539	21 162	22 149	3 066
Итого по разделу	94 333	122801	109 319	97 492	39 354	-54 979
Краткосрочные обязательства						
Заемные средства	40 616	53 857	49 892	80 290	83 070	42 454
Кредиторская задолженность	132 263	150559	145 880	102446	133097	834
Доходы будущих периодов	27	24	20	16	18	-9
Оценочные обязательства	11 928	10 901	12 273	13 262	9 755	-2173
Итого по разделу	184 834	215341	208 065	196014	225940	41 106

Представленные в таблице 1 данные свидетельствует о том, что долгосрочные обязательства исследуемого предприятия за исследуемый период сократились на 54 979 тыс. р. В свою очередь краткосрочные обязательства увеличились на 41 106 тыс. р., что вызвано увеличением заемных средств на 42 454 тыс. р., в то время как кредиторская задолженность увеличились всего на 834 тыс. р.

Рассмотрим подробно динамику отдельных показателей капитала АО «СПЗ». Так, темп роста долгосрочных заемных средств представлен на рисунке 1.

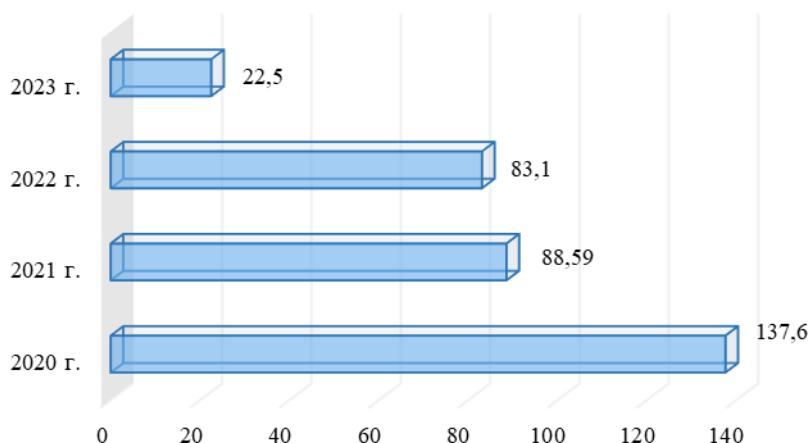


Рисунок 1 – Темп роста долгосрочных заемных средств АО «СПЗ» за 2019–2023 гг., %

Данные рисунка 1 показывают, что темп роста долгосрочных заемных средств АО «СПЗ» за исследуемый период демонстрирует динамику снижения. Это обусловлено тем, что руководство сокращает свой горизонт финансового планирования и тем самым отказывается от наращивания долгосрочных займов.

Следующим показателем для оценки заемного капитала, выступают краткосрочные заемные средства, темп их роста представлен на рисунке 2.

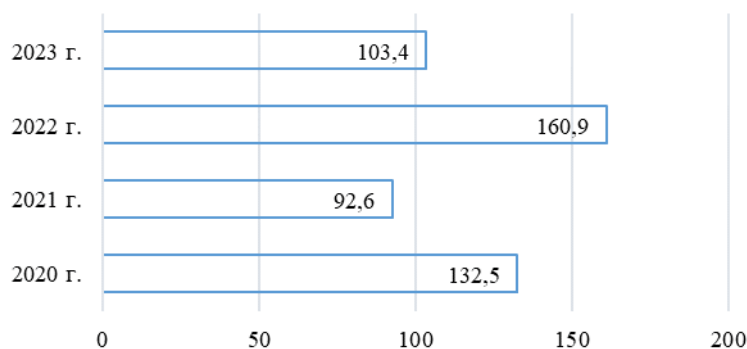


Рисунок 2 – Темп роста краткосрочных заемных средств АО «СПЗ» за 2019–2023 гг., %

Из рисунка 2 следует, что за исследуемый период темп роста краткосрочных заемных средств АО «СПЗ» снизился с 132,5 % в 2020 года до 103,4 % в 2023 году. Это обусловлено тем, что выручка и объемы производства у компании в 2023 году снизились и темп роста краткосрочных займов тоже пошел на убыль.

Структура заемного капитала АО «СПЗ» представлена в таблице 2.

Таблица 2 – Структура заемного капитала АО «СПЗ» за 2019–2023 гг., %

Наименование показателя	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Изменения в 2021 г. к 2017 г.
Долгосрочные обязательства						
Заемные средства	79,77	84,36	83,95	78,3	43,71	-36,06
Отложенные налоговые обязательства	20,23	15,64	16,05	21,7	56,29	36,06

Итого по разделу	100	100	100	100	100	–
Краткосрочные обязательства						
Заемные средства	21,97	25,01	23,97	40,96	36,76	14,79
Кредиторская задолженность	71,55	69,91	70,11	52,26	58,90	-12,65
Доходы будущих периодов	0,03	0,02	0,03	0,02	0,03	0
Оценочные обязательства	6,45	5,06	5,89	6,76	4,31	-2,14
Итого по разделу	100	100	100	100	100	–

Анализ таблицы 2 позволяет сделать вывод, что в структуре долгосрочных обязательств АО «СПЗ» преобладают отложенные налоговые обязательства 56,29 %. В рамках краткосрочных обязательств значительный удельный вес в 2023 году имеет кредиторская задолженность 58,90 %, но с 2019 года она снизилась на 12,65 %, что является положительным аспектом для развития предприятия.

Анализ динамики и структуры капитала организации позволяет сделать вывод о том, что существует высокая зависимость АО «СПЗ» от внешних источников. Для обоснования сделанного вывода проведем расчет показателей финансовой устойчивости организации за 2019–2023 гг. (табл. 3).

Таблица 3 – Показатели финансовой устойчивости АО «СПЗ» в 2019–2023 гг.

Наименование показателя	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Изменения в 2023 г. к 2019 г.
Коэффициент автономии	0,02	0,03	0,04	0,05	0,06	0,04
Коэффициент концентрации привлеченного капитала	0,94	0,96	0,94	0,96	0,97	0,03
Коэффициент соотношения привлеченного и собственного капитала	95,62	82,19	77,89	56,32	52,79	-42,83
Коэффициент структуры долгосрочных вложений	0,62	0,69	0,59	0,81	0,84	0,22
Коэффициент структуры привлеченного капитала	0,03	0,05	0,07	0,09	0,08	0,05
Коэффициент маневренности капитала	0,31	-1,56	2,25	1,97	1,63	1,32
Коэффициент инвестирования	1,03	0,83	0,55	0,42	0,38	-0,65

Анализ таблицы 3 позволяет сделать следующие выводы:

- коэффициент автономии значительно отклоняется от рекомендованного уровня, при этом относительно 2019 года наблюдается увеличение данного показателя на 0,04, однако зависимость от внешних источников финансирования деятельности остается весомой;
- коэффициент соотношения привлеченного и собственного капитала в 2023 г. составил 52,79, что на 42,83 ниже уровня 2019 года. Полученное значение свидетельствует о том, что на каждый рубль собственных средств приходится 52,79 р., полученных от внешних источников;
- коэффициент структуры долгосрочных вложений показывает, что в 2023 г. долгосрочные обязательства составили 0,84 от всех долгосрочных вложений организации, что на 0,22 выше уровня 2019 года;
- коэффициент структуры привлеченного капитала показывает, что долгосрочные обязательства составляют 0,08 от привлеченного капитала, что на 0,05 выше, чем в 2019 году;
- коэффициент маневренности капитала на 2023 год составил 1,63, что объясняется положительным значением собственного оборотного капитала, что свидетельствует о наличии небольшой гибкости в использовании собственных средств;
- коэффициент инвестирования снизился на 0,65 относительно 2019 г. и составил 0,38, это говорит о том, что около 38 % иммобилизованные активы профинансированы за счет долгосрочных источников.

Таким образом, оценка динамики и структуры заемного капитала АО «СПЗ» показала, что долгосрочные обязательства исследуемого предприятия за исследуемый период сократились на 54 979 тыс. р. В то время как кредиторская задолженность увеличилась всего на 834 тыс. р. Темп роста долгосрочных заемных средств АО «СПЗ» за исследуемый период демонстрирует динамику снижения. Это обусловлено тем, что у руководством сокращает свой горизонт финансового планирования и тем самым отказывается от наращивания долгосрочных займов. За исследуемый период темп роста краткосрочных заемных средств АО «СПЗ» снизился с 132,5 % в 2020 года до 103,4 % в 2023 году. Это обусловлено тем, что выручка и объемы производства у компании в 2023 году снизились и темп роста краткосрочных займов тоже пошел на убыль. В структуре долгосрочных обязательств АО «СПЗ» преобладают отложенные налоговые обязательства 56,29 %. В рамках краткосрочных обязательств значительный удельный вес в 2023 году имеет кредиторская задолженность 58,90 %, но с 2019 года она снизилась на 12,65 %, что является положительным аспектом для развития предприятия. Можно сделать вывод, что АО «СПЗ» является недостаточно финансово неустойчивым, что находит свое выражение практически во всех рассмотренных показателях финансовой устойчивости [5–6].

ЛИТЕРАТУРА

1. Арзуманова Т.И. Экономика организации: Учебник для бакалавров / Т.И. Арзуманова, М.Ш. Мачабели. Москва : Дашков и К, 2021. 240 с.

2. Горфинкель В.Я. Экономика предприятия: Учебник / В.Я. Горфинкеля. Москва : ЮНИТИ, 2021. 663 с.
3. Ильшева Н.Н. Анализ финансовой отчетности: учебник / Н.Н. Ильшева, С.И. Крылов. Москва : Финансы и статистика, 2021. 370 с.
4. Мельник М.В. Комплексный экономический анализ : учебное пособие / М. В. Мельник, С. Е. Егорова, Н.Г. Кулакова, Л.А. Юданова. Москва : Инфра-М, 2022. 352 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
6. Бурланков С.П., Володин В.М., Иванова Н.В., Плеханова Е.А., Хайров Р.Р. Экономическая сущность рыночного потенциала сельскохозяйственного предприятия в региональном агропромышленном комплексе // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. 2018. № 4 (48). С. 169-177.

УДК 472.39

КАПИТАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ: ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ, СОСТАВ И СТРУКТУРА

Бычков Игорь Алексеевич, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

Email: st807651@ruc.su

ENTERPRISE CAPITAL: ECONOMIC CONTENT, COMPOSITION AND STRUCTURE

Bychkov Igor Alekseevich, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

В настоящее время все финансовые ресурсы, применяемые организацией в своём обороте и которые регулярно обеспечивают ей определённый доход, следует представлять капиталом, отражающий собой новый вид полученных финансовых ресурсов. В этой связи, капитал является конкретной долей финансовых ресурсов, внедряемой непосредственно в производство для извлечения прибыли. По результатам исследования было рассмотрено экономическое содержание капитала предприятия, его состав и структура.

Ключевые слова: предприятие, капитал предприятия, структура капитала, состав капитала, экономическое содержание.

At present, all financial resources used by an organization in its turnover and which regularly provide it with a certain income should be represented by capital, reflecting a new type of financial resources received. In this regard, capital is a specific share of financial resources introduced directly into production to extract profit. Based on the results of the study, the economic content of the enterprise capital, its composition and structure were considered.

Keywords: enterprise, enterprise capital, capital structure, capital composition, economic content.

В настоящее время большое внимание уделяется исследованию капитала предприятия. Стоит отметить, что капитал предприятия представляет собой денежные средства, посредством которых создаётся весь актив организации, а

именно, в оборотных активах присутствует оборонный капитал, а в внеоборотных активах присутствует основной капитал. При этом, относительно бухгалтерского баланса организации, то капитал здесь показан в виде пассива.

Так, в экономических трудах, показаны такие свойства капитала как:

- служит основным показателем производства, который объединяет вместе труд, землю и бизнес в единый производственный процесс;
- служит главным ресурсом, посредством которого собственник получает доход, где сам капитал способен представляться самостоятельно от производства, в виде ссудного капитала и создавать собственную прибыль в финансовой области использования.

В качестве отдельных признаков капитала организации можно отметить:

- для предприятия капитал служит основным фактором, который сохраняет устойчивую деятельность и рост производства;
- величина капитала указывает рыночную стоимость организации, лишь при собственном капитале;
- перемены в структуре капитала и состояние его эффективности могут использоваться в оценки рентабельной работы.

Рассмотрим научные взгляды на категорию капитал (табл. 1).

Таблица 1 – Научные взгляды на категорию «капитал»

Автор	Содержание категории «капитал»
Розанова Н.М. [1, с. 63].	Капитал – стоимость, используемая для получения прибыли посредством производственной и экономической деятельности, основанной на добровольном обмене
Савицкая Г.В. [2, с. 26].	Капитал – это основа для создания предприятия, источник активов и покрытия обязательств, обеспечивающий непрерывное функционирование предприятия и максимизацию прибыли.
Чалдаева Л.А. [3, с. 41].	Капитал – это определенная сумма благ в виде материальных, денежных и интеллектуальных средств, используемых в качестве ресурса в дальнейшем производстве.
Губина О.В. [4, с. 65].	Капитал – это та часть финансовых ресурсов, которые авансируются и инвестируются в производство с целью получения прибыли.
Маркс К. [4, с. 244]	Капитал является стоимостью, приносящей прибавочную стоимость или самовозрастающую стоимость

Из таблицы 1 видно, что среди ученых нет единой точки зрения на содержание данной категории, в связи с этим нами предложено рассматривать капитал как главную экономическую базу создания и развития компании, так как он характеризует общую стоимость средств в денежной, материальной и нематериальной формах, инвестированных в формирование его активов.

В настоящее время во многих публикациях трактовки «финансовые ресурсы» и «капитал» постоянно путают друг с другом. Что касается такого определения как ресурсы, то его надо воспринимать в виде «вспомогательных средств», а именно, денежных средств, ценностей, потенциала, источников дохода. При чём, денежные средства в качестве внешних поступлений, указывают исполнение финансовых покрытий расходов с целью соблюдения расширенного вос-

производства. Кроме того, данные денежные средства, должны находиться в распоряжении предприятия.

Но более всего в настоящее время данная трактовка используется в понятии «Капитал», поскольку это достаточно существенно, в следствии положения на мировых рынках. Стоит отметить, что для экономиста понятие капитал представляет собой определённую долю финансовых ресурсов, включённых в оборот предприятия и служащих доходом. Другими словами, это средства, нацеленные на рост производства и извлечение доходов.

Далее следует остановиться на подходах к современному пониманию определения «капитал»:

- подход экономический, связан с пониманием его Карлом Марксом в виде самовозрастающей стоимости;
- подход бухгалтерский связан с интересами владельцев, в следствии чего они относятся к чистым активам и служат в качестве основных;
- подход синтетический или учетно-аналитический, связывает оба предыдущих. Как правило, его используют для изучения ориентиров вложения капитала, что указывает на него как на «активный капитал», который в балансе он отражается в качестве основного и оборотного, тогда как «пассивный капитал» указан собственным и заемным капиталом.

В настоящее время капитал служит приоритетной экономической основой по формированию и росту предприятия, поскольку он представляет стоимость средств как в денежной форме, так и в материальной, включённых в создание активов.

Кроме того, при своей деятельности капитал должен соблюдать интересы владельцев, работников и самой страны, что указывает на него как на ключевой элемент управления предприятием, а его умелое применение является весьма важным делом финансовых управленцев.

Стоит отметить, что по отношению капитала, его следует отражать в качестве собственного или заемного, где первый указывает стоимость средств предприятия, являющихся его собственностью, куда входят уставный или складочный, а также добавочный и резервный капиталы, включая как нераспределенную прибыль, так и прочие запасы.

Как правило, уставной капитал представляет собой начальный взнос от всех учредителей организации, выраженный либо денежном виде, либо в имуществе. Основным условием его является удовлетворение первостепенных нужд организации.

Так, посредством уставного капитала сами учредители начинают страховать инвестиции, предназначенные с целью успешного развития предпринимательства и извлечения прибыли.

Стоит отметить, что уставный капитал предприятия способен реализовывать определённые функции, а именно:

- функцию резервирующую, где при создании активов предприятия руководители могут выплачивать по кредитам, в случаях, когда они привлекались в связи с отсутствием оборотных средств;

– функцию инвестиционную, где предприятие обладает полномочиями тратить уставного капитала на покупку материалов и сырья, требуемого для реализации как хозяйственной, так и производственной работы;

– функцию структурно-распределительную, когда по завершении каждого отчетного срока на предприятии начинается перераспределение чистой прибыли среди владельцев, где доход выплачивается всем учредителям согласно уставному проценту.

Функционирование ПАО должно соотноситься как действующему Гражданскому Кодексу, так и ФЗ № 208 «Об акционерных обществах». Обычно, уставной капитал подобных предприятий строится на основе акций, которые покупаются собственниками по начальной цене во время их выпуска.

Достаточно часто, при работе предприятий их уставной капитал способен быстро меняться либо в большую, либо в меньшую его стоимость, поскольку зависит от положения на финансовом рынке. Так, согласно условиям ФЗ, наименьший размер уставного капитала для ПАО обязан быть не меньше, чем 1000 МРОТ [6].

Относительно, добавочного капитала, то он состоит из:

– размера дополнительной оценки основных средств, а также объектов капитального строительства и иных объектов собственности предприятия с периодом его применения более 12 месяцев, осуществляемом в согласованном порядке;

– бесплатно полученные предприятием ценности;

– размер средств, полученных больше номинальной стоимости выпущенных или так называемый эмиссионных доход

– иные подобные размеры средств.

Кроме того, добавочный капитал сохраняет денежные средства, которые получает организация на протяжении всего года по определённым потокам, где ключевыми могут служить итоги, связанные с переоценкой основных фондов.

Относительно, резервного капитала, то он формируется посредством отчислений от прибыли в сумме, на основании Устава, но не меньше, чем 15 процентов от его уставного капитала. При этом, каждый год в резервный фонд необходимо переводить не меньше 5 процентов чистой прибыли пока, размер резервного капитала не вырастет до принятой уставом суммы. Величина резервного капитала формируется с целью покрытия потенциальных убытков предприятия, в том числе и с целью погашения акций, выпущенных предприятием или приобретения своих же облигаций.

Что касается, заемного капитала, то он состоит из денежных средств и иной собственности, которые привлекаются посредством возвратной основы с целью финансирования роста предприятия. При этом, заемный капитал, применяемый предприятием, отражает собой его финансовые задолженности, которые следует гасить в конкретные даты

Например, по объекту инвестирования следует представлять основной капитал и оборотный, где первый показывает лишь ту долю применяемого предприятием капитала, где его инвестируют во все формы внеоборотных активов, и не

обязательно в основные средства, что зачастую указывают в научных трудах. При этом, оборотный капитал предприятия представляет собой капитал, который инвестируется в его оборотные средства [7].

Но, в зависимости от применяемых целей, следует отметить такие виды капитала как производительный и ссудный, в том числе и спекулятивный, где первый показывает лишь те средства предприятия, где их инвестируют в операционные активы с целью реализации полноценного хозяйствования. Далее ссудный капитал представляет средства, которые будут применяться для выполнения инвестиционной работы предприятия, в случаях, когда разговор заходит о финансовых инвестициях в разнообразные денежные механизмы в виде депозитных вкладов в кредитных организациях или акциях. Прежде всего, спекулятивный капитал применяется лишь при реализации спекулятивных финансовых сделок, а именно, в сделках, базирующихся на несоответствии цен покупки и продажи.

Таким образом, среди ученых нет единой точки зрения на содержание данной категории, в связи с этим нами предложено рассматривать капитал как главную экономическую базу создания и развития компании, так как он характеризует общую стоимость средств в денежной, материальной и нематериальной формах, инвестированных в формирование его активов [8].

ЛИТЕРАТУРА

1. *Розанова Н.М.* Экономика фирмы. Фирма как основной субъект экономики : учебник для вузов / Н.М. Розанова. Москва : Юрайт, 2020. 287 с.
2. *Савицкая Г.В.* Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Савицкая. Москва : Инфра-М, 2020. 608 с.
3. *Чалдаева Л.А.* Экономика организации : учебник и практикум для вузов / Л.А. Чалдаева. Москва : Издательство Юрайт, 2020. 361 с.
4. *Губина О.В.* Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учебник / О.В. Губина., В.Е. Губин. 2-е изд., перераб. и доп. Москва : ФОРУМ, 2020. 355 с.
5. *Багатурян Г.А.* «Капитал» / Философский энциклопедический словарь / Гл. редакция: Л.Ф. Ильичёв, П.Н. Федосеев, С.М. Ковалёв, В.Г. Панов. Москва : Советская энциклопедия, 1983. С. 244-245
6. Федеральный закон №208-ФЗ от 26.12.1995 «Об акционерных обществах» Актуальная редакция закона 208-ФЗ от 03.07.2016 с изменениями, вступившими в силу с 01.01.2017. Консультант Плюс (дата обращения: 25.10.2024). – Текст : электронный.
7. *Кузнецова Т.Е.* Методы оценки эффективности программы стимулирования сбыта // Реформирование образовательной среды. материалы Международной научно-практической конференции, посвященной 185-летию потребительской кооперации России. Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации. 2016. С. 331-334.
8. *Бурланков С.П., Володин В.М., Иванова Н.В., Плеханова Е.А., Хайров Р.Р.* Экономическая сущность рыночного потенциала сельскохозяйственного предприятия в региональном агропромышленном комплексе // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. 2018. № 4 (48). С. 169-177.

УДК 454.71

СОСТАВ И СТРУКТУРА СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Бычков Игорь Алексеевич, магистрант

*Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт
(филиал)*

Email: st807651@ruc.su

COMPOSITION AND STRUCTURE OF EQUITY CAPITAL OF THE ENTERPRISE

Bychkov Igor Alekseevich, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

В настоящее время все больше компаний акцентируют внимание на анализе состава и структуры собственного капитала, так как видят в этом возможности для нивелирования потенциальных угроз для собственной финансовой безопасности, а также обеспечения сбалансированности своей финансовой деятельности. Был проведен анализ состава и структуры собственного капитала одного из крупнейших производителей точных приборов в нашей стране.

Ключевые слова: собственный капитал, уставный капитал, резервный капитал, переоценка внеоборотных активов, нераспределенная прибыль.

Currently, more and more companies focus on the analysis of the composition and structure of equity capital, as they see in this the opportunity to level potential threats to their own financial security, as well as to ensure the balance of their financial activities. An analysis of the composition and structure of equity capital of one of the largest manufacturers of precision instruments in our country was conducted.

Keywords: equity capital, authorized capital, reserve capital, revaluation of non-current assets, retained earnings.

АО «Саранский приборостроительный завод» – одно из ведущих предприятий приборостроения в России. Номенклатура приборной продукции включает изделия, необходимые для внедрения энергосберегающих технологий: приборы контроля пневматические показывающие и регистрирующие, преобразователи электропневматические, позиционеры пневматические и электропневматические, фильтр-стабилизаторы давления воздуха, тягомеры, напоромеры, тягонапоромеры мембранные показывающие и сигнализирующие, датчики давления, разрежения и разности давлений, индикаторы засоренности воздухоочистителей, тахометры магнитоиндукционные и электронные [1].

Большое значение в рамках исследования структуры капитала корпорации должно уделяться анализу состава и структуры собственного капитала. Так, анализ состава собственного капитала АО «СПЗ» за 2019–2023 гг. представлена в таблице 1.

**Таблица 1 – Анализ состава собственного капитала
АО «Саранский приборостроительный завод» за 2019–2023 гг., тыс. р.**

Наименование показателя	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Абсолютные изменения, 2023 г. к 2019 г.
Уставный капитал	51	51	9 496	9 496	9 496	9 445
Переоценка внеоборотных активов	24 632	24 197	23 781	22 702	22 070	-2 562
Резервный капитал	3	3	475	475	475	472
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	91 089	105231	134 266	182126	174235	83 146
Итого	115 775	129482	168 018	214799	206276	90 501

Представленные в таблице 1 данные свидетельствует о том, что стоимость собственного капитала АО «СПЗ» увеличилась на 90 501 тыс. р. относительно 2019 года. Данное увеличение вызвано прежде всего ростом нераспределенной прибыли на 83 146 тыс. р. за исследуемый период.

Рассмотрим более подробно отдельные составляющие собственного АО «СПЗ», так, в 2023 году уставный капитал АО «СПЗ» вырос на 18 619 %. Это обусловлено тем, что акционеры компании приняли решение увеличить уставный капитал с 51 тыс. р. в 2019 году до 9 496 тыс. р., в 2021 году, в последующие году темп роста оставался на уровне 100 %.

Темп роста переоценки внеоборотных активов представлен на рисунке 1.

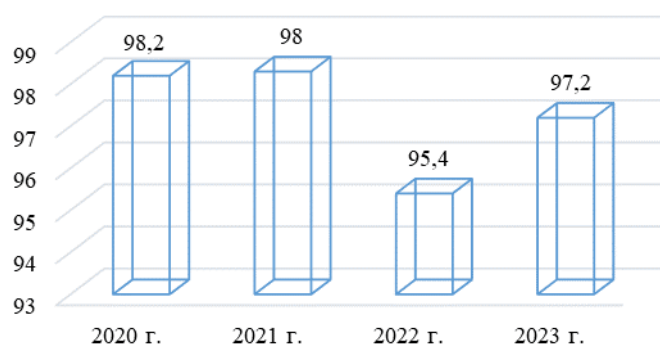


**Рисунок 1 – Темп роста переоценки внеоборотных активов
АО «СПЗ» за 2020–2023 гг., %**

Из рисунка 1 следует, что темп роста переоценки внеоборотных активов АО «СПЗ» за исследуемый период не имел устойчивой динамики. Так, в 2022 году можно наблюдать резкое снижение данного показателя на 2,6 %, что во многом обусловлено изменением в переоценки внеоборотных активов. При этом в 2023 году наблюдается рост данного показателя в сравнении с предыдущим годом на 1,8 %.

Далее рассмотрим темп роста резервного капитала, так резервный капитал значительно вырос в 2021 году, его рост в сравнении с 2020 годом составил 15 833 %. Это обусловлено тем, что руководство компании приняло решение направить часть имеющихся средств в резервы. При этом в последующие годы резервы не увеличивались, что свидетельствует о том, что в связи со снижением выручки у компании уже нет свободных средств, чтобы направлять их в резервы.

Далее рассмотрим темп роста нераспределенной прибыли исследуемой компании (рис. 2).

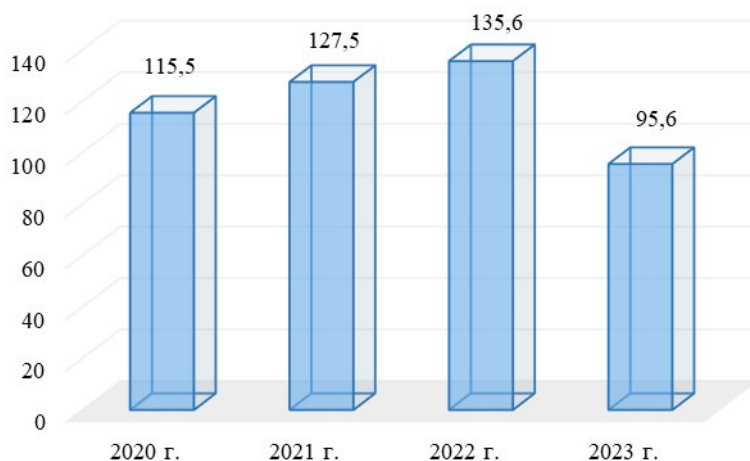


Рисунок 2 – Темп роста нераспределенной прибыли АО «СПЗ» за 2020–2023 гг., %

Из рисунка 2 следует, что темп роста нераспределенной прибыли АО «СПЗ» за 2020–2023 гг. не имел устойчивой тенденции к росту или снижению. Если с 2020 года по 2022 год наблюдается положительная динамика темпа роста с 115,5 % до 135,6 %. При этом уже в 2023 году произошло снижение темпа роста в сравнении с предыдущим годом на 40 %. Это обусловлено тем, у компании наблюдается снижение выручки в 2023 году.

Наибольшую долю в структуре собственного капитала АО «СПЗ» занимает нераспределенная прибыль. Ее значение на 2023 год составило 84,47 % и при этом ее доля в сравнении с 2019 годом выросла на 5,79 %. Это обусловлено тем, что значительно сократилась доля показателя «переоценка внеоборотных активов».

Таким образом, АО «Саранский приборостроительный завод» – одно из ведущих предприятий приборостроения в России. Номенклатура приборной продукции включает изделия, необходимые для внедрения энергосберегающих технологий: приборы контроля пневматические показывающие и регистрирующие, преобразователи электропневматические, позиционеры пневматические и электропневматические, фильтр-стабилизаторы давления воздуха, тягомеры, напоромеры, тягонапоромеры мембранные показывающие и сигнализирующие, датчики давления, разрежения и разности давлений, индикаторы засоренности воздухоочистителей, тахометры магнитоиндукционные и электронные.

Стоимость собственного капитала АО «СПЗ» увеличилась на 90 501 тыс. р. относительно 2019 года. Данное увеличение вызвано прежде всего ростом не-

распределенной прибыли на 83 146 тыс. р. за исследуемый период. В 2021 году уставный капитал АО «СПЗ» вырос на 18 619 %. Это обусловлено тем, что акционеры компании приняли решение увеличить уставный капитал с 51 тыс. р. в 2020 году до 9 496 тыс. р., в 2021 году, в последующие году темп роста оставался на уровне 100 %. Темп роста переоценки внеоборотных активов АО «СПЗ» за исследуемый период не имел устойчивой динамики. Резервный капитал значительно вырос в 2021 году, его рост в сравнении с 2020 годом составил 15 833 %. Это обусловлено тем, что руководство компании приняло решение направить часть имеющихся средств в резервы. При этом в последующие годы резервы не увеличивались, что свидетельствует о том, что в связи со снижением выручки у компании уже нет свободных средств, чтобы направлять их в резервы. Темп роста нераспределенной прибыли АО «СПЗ» за 2020–2023 гг. не имел устойчивой тенденции к росту или снижению. Если с 2018 года по 2020 год наблюдается положительная динамика темпа роста с 115,5 % до 135,6 %. При этом уже в 2023 году произошло снижение темпа роста в сравнении с предыдущим годом на 40 %. Это обусловлено тем, у компании наблюдается снижение выручки в 2023 году. Наибольшую долю в структуре собственного капитала АО «СПЗ» занимает нераспределенная прибыль. Ее значение на 2023 год составило 84,47 % и при этом ее доля в сравнении с 2019 годом выросла на 5,79 %. Это обусловлено тем, что значительно сократилась доля показателя «переоценка внеоборотных активов».

ЛИТЕРАТУРА

1. Кузнецова Т.Е. Методы оценки эффективности программы стимулирования сбыта // Реформирование образовательной среды. материалы Международной научно-практической конференции, посвященной 185-летию потребительской кооперации России. Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации. 2016. С. 331-334.
2. Вяткин В.Н. Финансовые решения в управлении бизнесом : учебно-практическое пособие / В.Н. Вяткин, В.А. Гамза, Д.Д. Хэмптон. 4-е изд., перераб. и доп. Москва : Юрайт, 2020. 325 с.
3. Маркова А.А. Корпоративные финансы // А.А. Маркова, Н.Н. Катайки-на, Р.А. Захаркина. Саранск, 2017. – 120 с.
4. Мехоношина В.П. Анализ финансовых результатов деятельности предприятия / В.П. Мехоношина // Московский экономический журнал. 2020. № 3. С. 624–630.
5. Мокий М.С. Экономика фирмы : учебник и практикум для вузов / М.С. Мокий, О.В. Азоева, В.С. Ивановский ; под редакцией М. С. Мокия. 4-е изд., перераб. и доп. Москва : Юрайт, 2020. 297 с.
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. Чалдаева Л.А. Финансы, денежное обращение и кредит : учебник для вузов / Л.А. Чалдаева. Москва : Юрайт, 2020. 434 с.

УДК 336.77

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КРЕДИТНЫХ РЕСУРСОВ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ведяшкин Алексей Юрьевич, магистрант

*Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт
(филиал)*

Email: st807652@ruc.su

USE OF CREDIT RESOURCES IN THE ENTERPRISE'S ACTIVITIES

Vedyashkin Alexey Yurievich, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Актуальность темы исследования заключается в том, что современные предприятия строят свою деятельность исходя из собственных, заемные привлеченных ресурсов. Одновременно коммерческие банки выполняют активные операции на финансовом рынке. Кредитование выступает одним из самых прибыльных видов деятельности. В статье рассмотрен процесс формирования финансовых ресурсов, а также их использования, операции коммерческого банка, сделаны выводы и предложения.

Ключевые слова: предприятие, источники, заемные, кредиты, деятельность, прибыль.

The relevance of the research topic lies in the fact that modern enterprises build their activities based on their own borrowed resources. At the same time, commercial banks carry out active operations in the financial market. Lending is one of the most profitable activities. The article considers the process of formation of financial resources, as well as their use, the operations of a commercial bank, conclusions and suggestions are made.

Keywords: enterprise, sources, borrowed, loans, activity, profit.

Отечественный банковский сектор выступает наиболее значимым инструментом с точки зрения развития экономической системы государства, формирования ресурсов предприятия, средствами для приобретения основных средств, запасов. Коммерческие банки выполняют следующие операции: пассивные операции, связанные с формированием капитала кредитной организации, активные – размещение финансовых ресурсов, активно-пассивные – переводы средств, расчеты и др. [1]

Предприятия получают в коммерческих банках кредиты на различные цели: приобретение оборудования, покупку запасов, на инвестирование в новые проекты и др. Коммерческие банки большой акцент делают именно на активных операциях, операциях по инвестированию финансовых ресурсов в различные проекты. Современные коммерческие банки (Сбербанк, Россельхозбанк и др.) имеют резервы для введения новых видов активных операций, предложения по которым объединены в группы по следующим направлениям: дальнейшее внедрение современных банковских технологий, организация платежей с помощью многофункциональных банкоматов, Интернета и мобильного телефона. Рассмотрим активные кредитные банковские операции. Банковское кредитование можно охарактеризовать как процесс предоставления свободных денежных средств коммерческими банками предприятиям на определенных принципах для развития экономики региона или государства в целом.

В современных условиях кредитование, с одной стороны, выступает важным источником получения прибыли коммерческими банками, а с другой стороны предприятия используют кредитные ресурсы как важный источник в деятельности предприятия.

Институт кредитования позволяет решить задачу обеспечения движения заемных денежных средств от одного субъекта к другому (или отрасли), что позволяет обеспечить стабильность развития всего государства. Коммерческие банки развивают активные операции, причем на дистанционной основе и делают акцент на молодую платежеспособную аудиторию. Молодые люди ценят время и активно пользуются мобильными технологиями. Развитие финансовых услуг напрямую зависит от готовности банков меняться и адаптироваться к потребностям клиентов. В целом по стране рост корпоративного кредитования в сентябре 2024 г. оставался высоким (+2,0 после +1,9 % в августе) [5].

Предприятия имеют право выбора в вопросах кредитования. В 2024 г. в стране действует 388 коммерческих банков.

С целью привлечения большего количества VIP-клиентов из числа в исследуемый банк необходимо активно развивать уровень их обслуживания. В связи с этим необходимо показать, что современные банки могут предложить клиентам такой уровень обслуживания, чтобы они не просто были удовлетворены качеством работы специалистов банка, но и оставались лояльными к выбранному банку долгие годы. Поэтому коммерческие банки стремятся:

- максимально быстро решать возникших у клиентов вопросы с минимальным временем нахождения клиента в офисе банка. Это предполагает не просто предоставление личного менеджера, а именно возможности быстро получить квалифицированную помощь в короткие сроки;
- разработка под разные группы VIP-клиентов кредитных продуктов;
- в виду набирающей популярность инвестиционной деятельности мы предлагаем для VIP-клиентов организовать персональные консультации специалистами ведущих брокерских компаниями РФ.

Выявлены следующие тенденции в деятельности коммерческих банков:

1. Происходит повышению уровня обслуживания VIP-клиентов, которая будет входить в программу по развитию обслуживания – Private Banking.

Консультирование в области налогообложения, недвижимости и пр.

2. Реализация клиентоориентированной стратегии, базирующейся на CRM концепции.

3. Введение периода охлаждения при выдаче кредитов с целью снижения мошенничества (например, для сумм от 50 тыс. до 200 тыс. руб. он составит четыре часа и пр.).

Объем кредитов, депозитов и прочих средств, предоставленных корпоративным клиентам, физическим лицам и кредитным организациям коммерческими банками России (на начало года) представлен на рисунке 1.

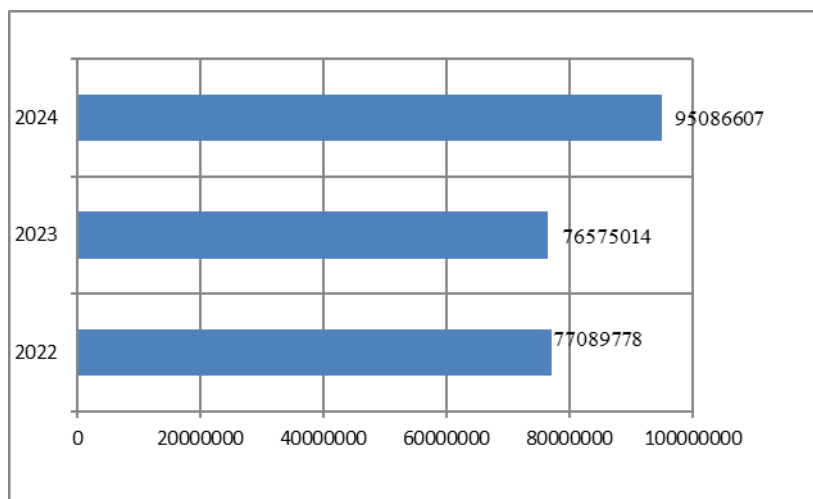


Рисунок 1 – Объем кредитов, предоставленных коммерческими банками России (на начало года), млн руб.

Объемы прибыли коммерческих банков России представлена на рисунке 2. В 2021 г. чистая прибыль банков составила 2362850 млн руб., в 2022 г. уменьшилась до 203198 млн руб., а в 2023 г. возросла до 3368500 млн руб.

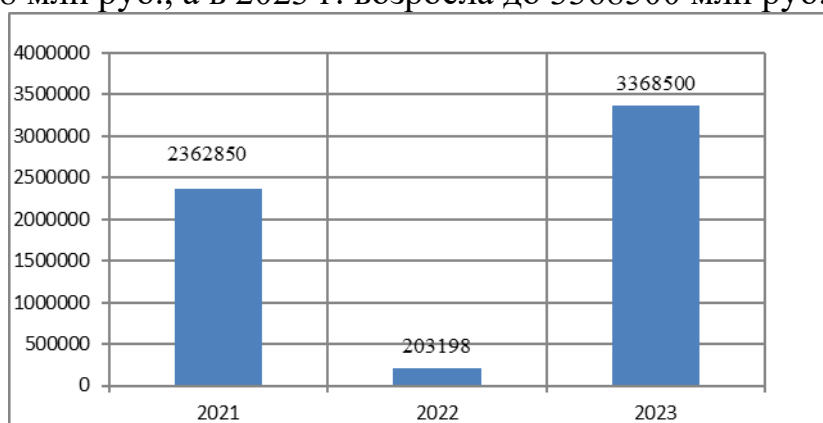


Рисунок 2 – Динамика чистой прибыли банковских учреждений России за период за 2021–2023 гг. млн руб.

Предприятия используют кредитные ресурсы в своей деятельности. Рентабельность собственного капитала уменьшилась на 47,8 % с 75,0 % до 27,2 %, рентабельность заемного капитала снизилась на 65,5 % с 78,3 % до 12,8 % (табл. 1).

Таблица 1 – Рентабельность формирования собственного и заемного капитала ООО «Анелия» за 2021–2023 гг.

Показатели	2021 г.	2022г.	2023г.	Отклонения (2023 г. от 2021 г.)	
				в тыс. руб.	в %
Собственный капитал, тыс. руб.	110736	102083	104080	-6656	-6,0
Заемные средства, тыс. руб.	106118	59970	221558	+115440	+108,8

Общие источники финансирования, тыс. руб.	216854	162053	325638	+108784	+50,2
Прибыль от продаж, тыс. руб.	83047	30978	28326	-54721	-65,9
Рентабельность собственного капитала, %	75,0	30,3	27,2	-47,8	-
Рентабельность заемного капитала, %	78,3	51,7	12,8	-65,5	-
Рентабельность всего капитала организации, %	38,3	19,1	8,7	-29,6	-

Динамика основных показателей рентабельности представлена на рисунке 3.

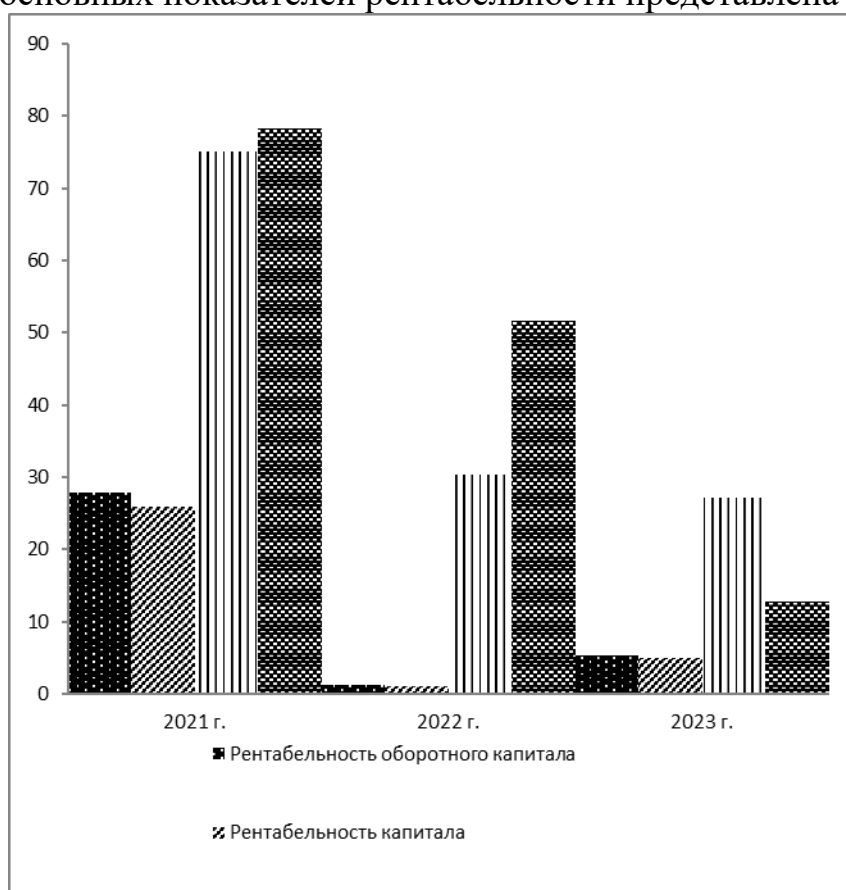


Рисунок 3 – Динамика показателей рентабельности ООО «Анелия» за 2021–2023 гг.

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. Вместе с тем,

отрицательная динамика рассчитанных показателей негативно сказывается на эффективности использования оборотных активов и источников их формирования. Это может привести к снижению финансовой устойчивости организации и нарушению стабильности финансового положения в целом.

На основании рассмотренных статистических данных, мнений экспертов и актуальных результатов исследований систематизируем основные направления развития банковского сектора в современных условиях:

1. Поддержание «активной гибкой системы льготного кредитования для системообразующих отраслей.
2. Введение беззалогового финансирования и софинансирования с целью обеспечения диверсификации рисков.
3. Разработка высокотехнологичной модели для осуществления оценки рисков кредитования в режиме реального времени.
4. Внедрение процедуры осуществления реструктуризации кредитования без признания заемщика банкротом» [2];
5. Гибкое регулирование государственной поддержки застройщиков в регионах [5]

ЛИТЕРАТУРА

1. Мягкова М.В., Шилкина Т.Е., Захаркина Р.А. Деятельность финансовых кредитных организаций по обслуживанию физических лиц // Экономика и предпринимательство. 2020. № 4 (117). С. 963-967.
2. Зотова Е.В. Совершенствование кредитной политики коммерческого банка // Е.В. Зотова, Н.Н. Катайкина. Научное обозрение. 2014. № 11-3. С. 858-862.
2. Макарова А.В. Использование инноваций в ипотечном кредитовании // А.В. Макарова, М.Ю. Федотова. Наука и Образование. 2023. Т. 6. № 2.
3. 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.
4. Федотова М.Ю. Организация деятельности коммерческого банка и современные банковские технологии // Пенза : РИО ПГАУ 2020. 263 с.
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.

УДК 658.153

ОПТИМИЗАЦИЯ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Гадаева Валерия Михайловна, преподаватель

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

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

OPTIMIZATION OF SOURCES OF FINANCING OF WORKING CAPITAL OF THE ENTERPRISE

Gadaeva Valeria Mikhailovna, teacher

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Оборотные средства выступают одним из важнейших компонентов, формирующих большую часть активов предприятия, обеспечивающих бесперебойность его производственных процессов. В качестве источников формирования оборотных средств выделяют собственные, заемные и привлеченные средства.

Ключевые слова: оборотные средства, текущие финансовые потребности, финансово-эксплуатационные потребности, источники формирования.

Working capital is one of the most important components that form most of the assets of the enterprise, ensuring the continuity of its production processes. Own, borrowed and borrowed funds are allocated as sources of working capital formation.

Keywords: working capital, current financial needs, financial and operational needs, sources of formation.

Достаточно часто под влиянием ряда факторов у предприятия возникают дополнительные потребности в оборотных активах, которые за счет собственных источников покрыть затруднительно. В данной ситуации для финансового обеспечения производственно-хозяйственной деятельности могут быть привлечены заемные источники. Проведем анализ потребности ООО МПК «Атяшевский» в дополнительных краткосрочных источниках финансирования:

- текущие финансовые потребности: $ТФП = ОС - ДС - КЗ$

КЗ – кредиторская задолженность, тыс. руб.

2021 г.: $ТФП = 7665810 - 1482614 - 9159032 = -2975836$

2022 г.: $ТФП = 9284612 - 3092590 - 9645162 = -3452140$

2023 г.: $ТФП = 13525297 - 4379704 - 9527595 = -382002$

- финансово-эксплуатационные потребности: $ФЭП = (З + ДЗ) - КЗ$, где

2021 г.: $ФЭП = (2850977 + 2716323) - 9159032 = -3587041$

2022 г.: $ФЭП = (3072433 + 3101216) - 9645162 = -3471513$

2023 г.: $ФЭП = (4047379 + 5077560) - 9527595 = -402656$

- излишек (дефицит) денежных средств: $ИДС = СОС - ТФП$

2021 г.: $ИДС = -2495290 - (-2975836) = 480546$

2022 г.: $ИДС = -1930896 - (-3452140) = 1521244$

2023 г.: $ИДС = -1759776 - (-382002) = -1377774$

В таблице 1 отражен анализ потребностей ООО МПК «Атяшевский» в дополнительных краткосрочных источниках финансирования.

Таблица 1 – Оценка потребности ООО МПК «Атяшевский» в дополнительных краткосрочных источниках финансирования

Показатель	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Изменения 2023г. к 2021г.	
				абсолют., тыс. руб.	относит., %
Оборотные средства, ОС	7665810	9284612	13525297	+5859487	+76,4
Денежные средства, ДС	1482614	3091590	4379704	+2897090	+195,4
Кредиторская задолженность, КС	9159032	9645162	9527595	+368563	+4,0

Запасы, З	2855668	3072433	4047379	+1191711	+41,7
Дебиторская задолженность, ДЗ	2716323	3101216	5077560	+2361237	+86,9
Собственные оборотные средства, СОС	-2495290	-1930896	-1759776	+735514	-29,5
Текущие финансовые потребности (ТФП)	-2975836	-3452140	-382002	+2593834	-87,2
Финансово-эксплуатационные потребности (ФЭП)	-3591732	-3475807	-402656	+3184385	-88,8
Излишек (дефицит) денежных средств (Идс)	480546	1521244	-1377774	-1858320	-386,7

Сумма дефицита краткосрочных источников в 2023 году по сравнению с 2021 годом уменьшилась на 2593834 тыс. руб. – недостаток краткосрочных источников финансирования составляет в 2021 году 2975836 тыс. руб., а в 2023 году снижается до 382002 тыс. руб. руб.

Следует также отметить отсутствие дополнительной потребности в обеспечении кругооборота запасов и дебиторской задолженности. В 2021 году на финансирование запасов и покрытие дебиторской задолженности ООО МПК «Атяшевский» избыток средств составляет 3591732 тыс. руб., а по итогам 2023 года избыток средств снижается до 402656 тыс. руб.

В 2023 году ООО МПК «Атяшевский» испытывает дефицит денежных средств в размере 1377774 тыс. руб., постоянных пассивов для обеспечения деятельности предприятия недостаточно. В 2021–2022 гг. у предприятия денежные средства в избытке, который составляет 480546 тыс. руб. в 2021 году и 1521244 тыс. руб. в 2022 году.

Исходя из проведенного анализа следует, что на протяжении всего периода исследования постоянных пассивов недостаточно для обеспечения нормального функционирования предприятия, поскольку значение собственных оборотных средств является отрицательным.

С целью определения рационального соотношения собственных и заемных источников финансирования проведем оптимизацию структуры источников финансирования оборотных средств.

Рассчитаем размер оборотных средств, исходя из различных вариантов оптимального размера собственных оборотных средств:

- плановый вариант 1 – величина собственных оборотных средств составляет 50 % от величины оборотных средств;

- плановый вариант 2 – величина собственных оборотных средств составляет 60 % от величины оборотных средств;

- плановый вариант 3 – величина собственных оборотных средств составляет 70 % от величины оборотных средств.

Исходя из заданных параметров рассчитаем величину собственных оборотных средств:

Плановый вариант 1: $\text{COC} = (13525297 * 50 \%) / 100 \% = 6762649$

Плановый вариант 2: $\text{COC} = (13525297 * 60 \%) / 100 \% = 8115178$

Плановый вариант 3: $\text{COC} = (13525297 * 70 \%) / 100 \% = 9467708$

Проведем расчет планируемого размера собственного капитала, исходя из неизменных значений долгосрочных обязательств и внеоборотных активов предприятия:

$\text{СК} = \text{COC} + \text{ВНА} - \text{ДО}$

Плановый вариант 1: $\text{СК} = 6762649 + 8108727 - 3882997 = 10988379$

Плановый вариант 2: $\text{СК} = 8115178 + 8108727 - 3882997 = 12340908$

Плановый вариант 3: $\text{СК} = 9467708 + 8108727 - 3882997 = 13693438$

Проведем расчет величины краткосрочных обязательств организации:

$\text{КО} = \text{ОС} - \text{COC}$

Плановый вариант 1: $\text{КО} = 13525297 - 6762649 = 6762649$

Плановый вариант 2: $\text{КО} = 13525297 - 8115178 = 5410119$

Плановый вариант 3: $\text{КО} = 13525297 - 9467708 = 4057589$

Проведем анализ обеспеченности оборотных средства собственными оборотными средствами:

- коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами:

$\text{КСОС} = \text{COC} / \text{ОС}$

Плановый вариант 1: $\text{КСОС} = 6762649 / 13525297 = 0,5$

Плановый вариант 2: $\text{КСОС} = 8115178 / 13525297 = 0,6$

Плановый вариант 3: $\text{КСОС} = 9467708 / 13525297 = 0,7$

На каждый рубль оборотных средств приходится 0,5 руб. собственных оборотных средств согласно плановому варианту 1, 0,6 руб. собственных оборотных средств согласно плановому варианту 2 и 0,7 руб. собственных оборотных средств согласно плановому варианту 3.

- коэффициент маневренности собственного капитала:

$\text{КМ} = \text{COC} / \text{СК}$

Плановый вариант 1: $\text{КМ} = 6762649 / 10900379 = 0,62$

Плановый вариант 2: $\text{КМ} = 8115178 / 12340908 = 0,66$

Плановый вариант 3: $\text{КМ} = 9467708 / 13693438 = 0,69$

Для финансирования текущей деятельности согласно планового варианта 1 будет использовано 62,0 % собственного капитала предприятия, согласно планового варианта 2 будет использовано 66,0 % собственного капитала организации, согласно планового варианта 3 – 69,0 % собственного капитала.

В таблице 2 представлена структура источников формирования оборотных активов исходя из заданных условий потребности в собственных оборотных средствах.

Таблица 2 – Оптимизация структуры источников формирования оборотных активов ООО МПК «Атяшевский»

Показатель	2023 г.	Плановый вариант 1	Плановый вариант 2	Плановый вариант 3
Собственный капитал, (СК) тыс. руб.	2465954	10988379	12340908	13693438
Долгосрочные обязательства, (ДО) тыс. руб.	3882997	3882997	3882997	3882997
Внеоборотные активы, (ВНА) тыс. руб.	8108727	8108727	8108727	8108727
Оборотные средства, (ОС) тыс. руб.	13525297	13525297	13525297	13525297
Краткосрочные обязательства, (КО) тыс. руб.	15285073	6762649	5410119	4057589
Собственные оборотные средства, (СОС) тыс. руб.	-1759776	6762649	8115178	9467708
Коэффициент обеспеченности оборотных средств собственными оборотными средствами, (К _{СОС})	-0,13	0,5	0,6	0,7
Коэффициент маневренности собственного капитала (К _М)	-0,71	0,62	0,66	0,69

При рекомендуемой потребности на уровне 50 % размер собственных оборотных средств будет составлять 6762649 тыс. руб. При заданных условиях величина собственного капитала предприятия составит 10988379 тыс. руб., что превышает показатель 2023 года на 8522425 тыс. руб., а размер краткосрочных обязательств снизится на 55,8 %.

При рекомендуемой потребности на уровне 60 % размер собственных оборотных средств будет составлять 8115178 тыс. руб. При заданных условиях величина собственного капитала предприятия составит 12340908 тыс. руб., что выше показателя 2023 года на 9874954 тыс. руб., а размер краткосрочных обязательств снизится на 64,6 %.

При рекомендуемой потребности на уровне 70 % размер собственных оборотных средств будет составлять 9467708 тыс. руб. При заданных условиях величина собственного капитала предприятия составит 13693438 тыс. руб., что выше показателя 2023 года на 11227484 тыс. руб., а размер краткосрочных обязательств снизится на 73,5 %.

Таким образом, оптимизация структуры источников формирования оборотных средств на основе рекомендованных параметров связана с увеличением размера собственного капитала и снижением краткосрочных обязательств ООО МПК «Атяшевский».

ЛИТЕРАТУРА

1. Шилкина Т.Е. Формирование и использование финансовых ресурсов предприятия // Роль инноваций в трансформации и устойчивом развитии общества. Материалы Междуна-

родной 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 // 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

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. 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.

6. Хайров Р.Р. Совершенствование процесса разработки конкурентной стратегии предприятия хлебопекарной промышленности // Экономические науки. 2013. № 103. С. 121-124.

УДК 336.647

АКТИВЫ ПРЕДПРИЯТИЯ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Захаркина Регина Александровна, кандидат экономических наук, доцент

Мартасов Олег Владимирович, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: r.a.zaharkina@ruc.su; st807659@ruc.su

THE ASSETS OF THE ENTERPRISE AND THE EFFECTIVENESS OF THEIR USE

Zakharkina Regina Aleksandrovna, PhD (Economics), Associate Professor

Martasov Oleg Vladimirovich, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Одним из важнейших условий успешной, стабильной работы организаций является отлаженный, исправно работающий механизм управления активами. От степени рациональности и экономической обоснованности формирования и регулирования объема активов зависят непрерывность и оперативность производственного и финансового циклов деятельности, поддержание оптимального уровня ликвидности, обеспечение платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия.

Ключевые слова: активы, структура, оборотные средства, эффективность использования.

One of the most important conditions for successful, stable operation of organizations is a well-established, well-functioning asset management mechanism. The degree of rationality and economic validity of the formation and regulation of the volume of assets determines the continuity and efficiency of the production and financial cycles of activity, maintaining an optimal level of liquidity, ensuring the solvency and financial stability of the enterprise.

Keywords: assets, structure, working capital, efficiency of use.

Эффективность производственно-хозяйственной деятельности во многом оп-

ределяется размером и качественным составом активов предприятия [1]. В таблице 1 проведем анализ состава и структуры активов ЗАО «Мордовский бекон».

Совокупный объемов активов ЗАО «Мордовский бекон» в 2022 году равен 17017522 тыс. руб., что на 6184582 тыс. руб. превышает объем активов в 2020 году. Величина внеоборотных активов за анализируемый период снизилась на 60271 тыс. руб. или на 0,9%. Величина оборотных активов имеет положительную динамику, по итогам 2022 года их размер составляет 10296552 тыс. руб., что на 154,1 % или на 6244853 тыс. руб. превышает величину оборотных активов предприятия в 2020 году.

Таблица 1 – Состав и структура активов ЗАО «Мордовский бекон»

Показатель	2020 год		2021 год		2022 год	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Внеоборотные активы	6781241	62,6	6483313	50,2	6720970	39,5
Оборотные активы	4051699	37,4	6441597	49,8	10296552	60,5
Итого активов	10832940	0	12924910	100	17017522	100

Наибольшую долю на протяжении всего периода исследования занимают основные средства – 94,0 % в 2020 году, 99,9 % в 2021 году и 99,9 % в 2022 году. Их размер за период исследования увеличился на 343243 тыс. руб. или на 5,4 % – с 6371357 тыс. руб. в 2020 году до 6714600 тыс. руб. в 2022 году. Финансовые вложения в 2020 году составляют 403420 тыс. руб., которые представляют собой предоставленные займы на срок более 12 месяцев. В 2021–2022 гг. данный элемент внеоборотных активов в отчетности предприятия отсутствует. Отложенные налоговые активы за период снизились на 94 тыс. руб. или на 1,5 %, их доля на протяжении всего периода исследования не превышает 0,1%.

В структуре активов ЗАО «Мордовский бекон» оборотные средства занимают наибольший удельный вес в 2022 году и составляют 60,5 %. Проведем более подробный анализ их состава и структуры, что представлено в таблице 3.

Исходя из анализа следует, что наибольший удельный вес в их структуре составляет дебиторская задолженность – 57,1 % в 2020 году, 58,6 % в 2021 году и 58,7 % в 2022 году. Объем дебиторской задолженности увеличился за период на 161,3 % или на 3728843 тыс. руб. – с 2311628 тыс. руб. в 2020 году до 6040471 тыс. руб. в 2022 году.

Таблица 3 – Состав и структура оборотных средств ЗАО «Мордовский бекон»

Показатель	2020 год		2021 год		2022 год		Отклонение 2022г. к 2020г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Внеоборотные активы всего, в т.ч.	6781241	100	6483313	100	6720970	100	-60271	-0,9
основные средства	6371357	94,0	6476953	99,9	6714600	99,9	+343243	+5,4

финансовые вложения	403420	5,9	-	-	-	-	-403420	-100,0
отложенные налоговые активы	6464	0,1	6360	0,1	6370	0,1	-94	-1,5

За анализируемый период размер запасов снизился на 16866 тыс. руб. или на 36,0 % и составил к концу 2022 года 29925 тыс. руб. Доля данного структурного элемента снизилась с 41,3 % в 2020 году до 29,8 % в 2022 году.

Динамика денежных средств ЗАО «Мордовский бекон» за анализируемый период является положительной, для данного структурного элемента характерны наибольшие темпы роста. В 2020 году размер денежных средств составляет 4809 тыс. руб., а по итогам 2022 года увеличивается до 1107278 тыс. руб. Таким образом, их объем увеличился более чем в 230 раз, а в абсолютном выражении на 1102469 тыс. руб. Прочие оборотные активы увеличились за период на 20460 тыс. руб. или на 60,8 %, доля данного структурного элемента в совокупной величине оборотных активов снизилась с 0,8 % в 2020 году до 0,5 % в 2022 году.

Далее с целью оценки эффективности использования оборотных средств ЗАО «Мордовский бекон» и их основных составляющих проведем анализ следующих показателей [2]:

- коэффициент оборачиваемости оборотных средств: $KOC = B / OC$

2020 г.: $KOC = 4863738 / 4051699 = 1,20$

2021 г.: $KOC = 8607988 / 6441597 = 1,34$

2022 г.: $KOC = 11868854 / 10296552 = 1,15$

Исходя из расчетов следует, что в 2022 году по сравнению с 2020 годом наблюдается снижение оборачиваемости оборотных средств.

- продолжительность оборота оборотных средств: $ПОС = T / KOC$

T – количество дней в анализируемом периоде, дни.

2020 г.: $ПОС = 365 / 1,20 = 304,1$

2021 г.: $ПОС = 365 / 1,34 = 273,1$

2022 г.: $ПОС = 365 / 1,15 = 316,6$

Исходя из проведенных расчетов следует, что произошло замедление оборачиваемости оборотных средств на 12,6 дня.

На основе расчета периода оборачиваемости оборотных средств целесообразно определить величину дополнительно привлекаемых в оборот средств или высвобождаемых из него [3]: $\Delta OC = (B1 / 365) \times (ПОС1 - ПОС0)$

2020-2021 гг.: $\Delta OC = (8607988 / 365) \times (273,1 - 304,1) = -729220$

2021-2022 гг.: $\Delta OC = (11868854 / 365) \times (316,6 - 273,1) = +1414758$

2020-2022 гг.: $\Delta OC = (11868854 / 365) \times (316,6 - 304,1) = +409296$

Положительный результат расчета отражает величину дополнительно привлекаемых оборотных средств вследствие замедления их оборачиваемости.

- коэффициент загрузки оборотных средств:

$ЗОА = 1 / KOC = OC / B$

$$2020 \text{ г.: } K3 = 1 / 1,20 = 0,833$$

$$2021 \text{ г.: } K3 = 1 / 1,34 = 0,748$$

$$2022 \text{ г.: } K3 = 1 / 1,15 = 0,868$$

Положительная динамика показателя свидетельствует об увеличении оборотных средств, необходимых для получения 1 руб. выручки на 0,034 руб. или на 4,1 %.

Для выявления факторов снижения эффективности использования оборотных средств предприятия проведем анализ изменения скорости оборота их основных:

- коэффициент оборачиваемости запасов и НДС: $K3 = C / Z$, где

Z – запасы и НДС, тыс. руб.

$$2020 \text{ г.: } K3 = 3124160 / 1677224 = 1,86$$

$$2021 \text{ г.: } K3 = 5336326 / 2511210 = 2,13$$

$$2022 \text{ г.: } K3 = 8041232 / 3082837 = 2,61$$

В 2022 году по сравнению с 2020 годом оборачиваемость запасов предприятия увеличилась на 0,75 оборота.

- средний срок хранения запасов и НДС: $P3 = 365 / K3$

$$2020 \text{ г.: } P3 = 365 / 1,86 = 196,0$$

$$2021 \text{ г.: } P3 = 365 / 2,13 = 171,8$$

$$2022 \text{ г.: } P3 = 365 / 2,61 = 139,9$$

Время хранения запасов за исследуемый период сократилось на 56 дня.

- коэффициент загрузки запасов и НДС: $33 = 1 / K3$

$$2019 \text{ г.: } 33 = 1 / 1,86 = 0,537$$

$$2020 \text{ г.: } 33 = 1 / 2,13 = 0,471$$

$$2021 \text{ г.: } 33 = 1 / 2,61 = 0,383$$

По итогам 2022 года на 1 руб. себестоимости продаж приходится 0,383 руб. запасов, что ниже коэффициента загрузки запасов 2020 года на 0,153 руб. или на 28,6 %.

- оборачиваемость дебиторской задолженности: $KДЗ = В / ДЗ$, где

$ДЗ$ – дебиторская задолженность, тыс. руб.

$$2020 \text{ г.: } KДЗ = 4863738 / 2311628 = 2,10$$

$$2021 \text{ г.: } KДЗ = 8607988 / 3782032 = 2,28$$

$$2022 \text{ г.: } KДЗ = 11868854 / 6040471 = 1,96$$

Проведенные расчеты позволяют установить, что в 2022 году по сравнению с 2020 годом произошло снижение скорости оборачиваемости дебиторской задолженности с 2,10 до 1,96 оборота или на 6,6 % [4].

- средний период погашения дебиторской задолженности: $ПДЗ = 365 / KДЗ$

$$2020 \text{ г.: } ПДЗ = 365 / 2,10 = 173,5$$

$$2021 \text{ г.: } ПДЗ = 365 / 2,28 = 160,4$$

$$2022 \text{ г.: } ПДЗ = 365 / 1,96 = 185,8$$

Из анализа следует, что средний период погашения дебиторской задолженности увеличился с 173,5 дней до 185,8 дня.

- коэффициент загрузки дебиторской задолженности: $ЗДЗ = 1 / KДЗ$

2020 г.: $ЗДЗ = 1 / 2,10 = 0,475$

2021 г.: $ЗДЗ = 1 / 2,28 = 0,439$

2022 г.: $ЗДЗ = 1 / 1,96 = 0,509$

Рост данного показателя свидетельствует об увеличении дебиторской задолженности на 1 руб. полученной выручки с 0,475 руб. в 2020 году до 0,509 руб. по итогам 2022 года или на 7,1 %, что является отрицательным фактором.

- коэффициент оборачиваемости денежных средств: $КДС = В / ДС$, где
ДС – денежные средства, тыс. руб.

2020 г.: $КДС = 4863738 / 4809 = 1011,4$

2021 г.: $КДС = 8607988 / 96547 = 89,2$

2022 г.: $КДС = 11868854 / 1107278 = 10,7$

Значение данного показателя снизилось с 1011,4 до 10,7 оборотов.

- продолжительность оборота денежных средств: $ПДС = 365 / КДС$

2020 г.: $ПДС = 365 / 1011,4 = 0,4$

2021 г.: $ПДС = 365 / 89,2 = 4,1$

2022 г.: $ПДС = 365 / 10,7 = 34,1$

Проведенный анализ показал рост продолжительности оборота денежных средств более чем в 85 раз. В 2020 году денежные средства поступали на предприятие через 0,4 дня после совершения операции, а в 2022 году через 34,1 дня, что является отрицательным фактором [5].

- коэффициент загрузки денежных средств: $ЗДС = 1 / КДС$

2020 г.: $ЗДС = 1 / 1011,4 = 0,001$

2021 г.: $ЗДС = 1 / 89,2 = 0,011$

2022 г.: $ЗДС = 1 / 10,7 = 0,093$

В 2020 году 0,001 руб. денежных средств приходится на 1 руб. выручки, а по итогам 2022 года 0,093 руб. денежных средств на 1 руб. выручки. Результаты проведенного анализа эффективности использования оборотных средств ЗАО «Мордовский бекон» и их основных составляющих представлены в таблице 4.

Таблица 4 – Оценка эффективности использования оборотных средств ЗАО «Мордовский бекон»

Показатель	2020 год	2021 год	2022 год	Отклонение 2022г. к 2020г.	
				Абс.	Отн.
Выручка, тыс. руб. (В)	4863738	8607988	11868854	+7005116	+144,0
Себестоимость продаж, тыс. руб. (С)	3124160	5336326	8041232	+4917072	+157,4
Оборотные средства, тыс. руб. (ОС)	4051699	6441597	10296552	+6244853	+154,1
Запасы и НДС, тыс. руб. (З)	1677224	2511210	3082837	1405613	+83,8
Дебиторская задолженность, тыс. руб. (ДЗ)	2311628	3782032	6040471	+3728843	+161,3
Денежные средства и денежные эквиваленты, тыс. руб. (ДС)	4809	96547	1107278	+1102469	+22925,1

Коэффициент оборачиваемости, обороты					
- оборотных средств	1,20	1,34	1,15	-0,05	-4,0
- запасов и НДС	1,86	2,13	2,61	+0,75	+40,0
- дебиторской задолженности	2,10	2,28	1,96	-0,14	-6,6
- денежных средств и денежных эквивалентов	1011,4	89,2	10,7	-1000,7	-98,9
Продолжительность оборота, дни					
- оборотных средств	304,1	273,1	316,6	+12,5	+4,1
- запасов и НДС	196,0	171,8	139,9	-56,1	-28,6
- дебиторской задолженности	173,5	160,4	185,8	+12,3	+7,1
- денежных средств и денежных эквивалентов	0,4	4,1	34,1	+33,7	+9335,5
Коэффициент загрузки, руб.					
- оборотных средств	0,833	0,748	0,868	+0,035	+4,1
- запасов и НДС	0,537	0,471	0,383	-0,154	-28,6
- дебиторской задолженности	0,475	0,439	0,509	+0,034	+7,1
- денежных средств и денежных эквивалентов	0,001	0,011	0,093	+0,092	+9335,5

Рассчитанные показатели свидетельствуют о снижении эффективности использования большинства структурных элементов оборотных средств ЗАО «Мордовский бекон» [6].

ЛИТЕРАТУРА

1. Мягкова М.В., Маркова А.А., Катайкина Н.Н. Современная финансовая политика. Учебное пособие / Учебное пособие. АО «Ковылкинская типография», Саранск, 2020. 120 с.
2. 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.
3. Мягкова М.В., Захаркина Р.А. Формирование и использование оборотного капитала хозяйствующего субъекта // Результаты современных научных исследований. Материалы Международной научно-практической конференции, Саранск, 2021. С. 54-58
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. Мягкова М.В., Захаркина Р.А. Повышение эффективности использования оборотного капитала предприятия // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества: материалы Национальной научно-практической конференции. Редколлегия: Р.Р. Хайров (отв. ред.) и др.], 2020. С. 76-81
6. Бурланков С.П., Володин В.М., Иванова Н.В., Плеханова Е.А., Хайров Р.Р. Экономическая сущность рыночного потенциала сельскохозяйственного предприятия в региональном агропромышленном комплексе // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. 2018. № 4 (48). С. 169-177.

АНАЛИЗ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ АКТИВОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Захаркина Регина Александровна, кандидат экономических наук, доцент

Мартасов Олег Владимирович, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: r.a.zaharkina@ruc.su; st807659@ruc.su

ANALYSIS OF THE SOURCES OF FINANCING OF THE COMPANY'S ASSETS

Zakharkina Regina Aleksandrovna, PhD (Economics), Associate Professor

Martasov Oleg Vladimirovich, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Выбор соответствующих источников финансирования активов предприятия в конечном результате определяет соотношение между уровнем эффективности использования капитала и уровнем риска финансовой устойчивости. Источники, используемые для формирования оборотных средств, принято подразделять на собственные, заемные и привлеченные средства. Каждый из источников финансирования имеет собственные преимущества и недостатки в использовании.

Ключевые слова: активы, финансовые ресурсы, собственный капитал, заемный капитал.

The choice of appropriate sources of financing of the company's assets in the final result determines the ratio between the level of efficiency of capital use and the level of risk of financial stability. The sources used for the formation of working capital are usually divided into own, borrowed and borrowed funds. Each of the sources of financing has its own advantages and disadvantages in use.

Keywords: assets, financial resources, equity, debt capital.

Оптимальное соотношение собственных, заемных и привлеченных источников финансирования оборотных средств играет важную роль в деятельности предприятий [1]. Оценка состава и структуры финансовых ресурсов ЗАО «Мордовский бекон» представлена в таблице 1.

В 2021–2022 гг. собственный капитала занимают наибольший удельный вес в структуре финансовых ресурсов – 44,1 % и 54,6 % соответственно. Размер собственных средств за анализируемый период увеличился на 5383294 тыс. руб. или более чем в 2 раза. Размер долгосрочных обязательств предприятия увеличился на 1014377 тыс. руб. или на 23,3 %. В 2020 году с долей 40,2 % они занимают наибольший удельный вес в структуре финансовых ресурсов ЗАО «Мордовский бекон».

Таблица 1 – Состав и структура финансовых ресурсов
ЗАО «Мордовский бекон»

Показатель	2020 год		2021 год		2022 год	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Капитал и резервы	3908005	36,1	5708205	44,1	9291299	54,6
Долгосрочные обязательства	4357381	40,2	4805324	37,2	5371758	31,6

Краткосрочные обязательства	2567554	23,7	2411381	18,7	2354465	13,8
Итого	10832940	100	12924910	100	17017522	100

Доля данного источника финансовых ресурсов в 2021 году составляет 4805324 тыс. руб. с долей в 37,2 % в структуре общих средств предприятия, а в 2022 году 5371758 тыс. руб. с долей в 31,6 %.

В меньшей степени деятельность ЗАО «Мордовский бекон» финансируется за счет краткосрочных обязательств, размер которых снизился на 213089 тыс. руб. или на 8,3 %, а доля в структуре финансовых ресурсов уменьшилась с 23,7 % в 2020 году до 13,8 % в 2022 году.

В таблице 2 представлен анализ состав и структура собственного капитала ЗАО «Мордовский бекон».

Таблица 2 – Состав и структура собственного капитала
ЗАО «Мордовский бекон»

Показатель	2020 год		2021 год		2022 год	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Капитал и резервы всего, в т.ч.	3908005	100	5708205	100	9291299	100
уставный капитал	10	0,0003	10	0,0002	10	0,0001
резервный капитал	157	0,0040	157	0,0028	157	0,0017
нераспределенная прибыль	3907838	99,9957	5708038	99,9970	9291132	99,9982

В целом за анализируемый период собственный капитал увеличился на 5383294 тыс. руб. или более чем в 2 раза. Его рост главным образом определен ростом нераспределенной прибыли, которая составила в 2022 году 9291132 тыс. руб., в 2021 году 5708038 тыс. руб., в 2020 году 3907838 тыс. руб. За три года нераспределенная прибыль возросла на 5383294 тыс. руб., а ее доля составляет 99,9 %. Уставный капитал является неизменным на протяжении 2020–2022 гг. и составляет 10 тыс. руб., не превышая 0,0003 % в структуре собственного капитала.

Далее в таблице 3 проведем анализ долгосрочных обязательств предприятия.

Таблица 3 – Состав и структура долгосрочных обязательств
ЗАО «Мордовский бекон»

Показатель	2020 год		2021 год		2022 год	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Долгосрочные обязательства всего, в т.ч.	4357381	100	4805324	100	5371758	100
заемные средства	4238057	97,3	4687000	97,5	5254434	97,8
прочие обязательства	119324	2,7	118324	2,5	117324	2,2

Долгосрочные обязательства предприятия по итогам 2022 года составляют 5371758 тыс. руб., что превышает их размер 2020 года на 1014377 тыс. руб. или на 23,3 %. Заемные средства, в состав которых входят долгосрочные банковские кредиты, за период увеличились на 1016377 тыс. руб. или на 24,0 %, доля данного

структурного элемента составляет 97,3 % в 2020 году, 97,5 % в 2021 году и 97,8 % в 2022 году. Размер прочих долгосрочных обязательств снизился на 1,7 %, в абсолютном выражении их размер уменьшился на 2000 тыс. руб. Их доля в составе долгосрочных обязательств снизилась с 2,7 % в 2020 году до 2,2 % в 2022 году.

Далее в таблице 4 проведем более подробный анализ краткосрочных обязательств ЗАО «Мордовский бекон».

Таблица 4 – Состав и структура краткосрочных обязательств
ЗАО «Мордовский бекон»

Показатель	2020 год		2021 год		2022 год	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Краткосрочные обязательства всего, в т.ч.	2567554	100	2411381	100	2354465	100
заемные средства	1411555	55,0	1178924	48,9	1875476	79,7
кредиторская задолженность	1140794	44,4	1216585	50,4	416890	17,7
доходы будущих периодов	–	–	–	–	35731	1,5
оценочные обязательства	15205	0,6	15872	0,7	26368	1,1

Отрицательная динамика краткосрочных обязательств главным образом определена динамикой заемных средств и кредиторской задолженности. Кредиторская задолженность составляет в 2020 году 1140794 тыс. руб. с долей 44,4 % в составе краткосрочных обязательств, в 2021 году 1216585 тыс. руб. с долей 50,4 %, в 2022 году 416890 тыс. руб. с долей 17,7 %. В 2022 году по сравнению с 2020 годом кредиторская задолженность ЗАО «Мордовский бекон» сократилась на 723904 тыс. руб. или на 63,5 %.

Краткосрочные заемные средства в структуре краткосрочных обязательств предприятия составляют в 2020 году 1411555 с долей 55,0 %, в 2021 году 1178924 тыс. руб. с долей 48,9 %, в 2022 году 1875476 тыс. руб. с долей 79,7 %. Темпы роста заемных средств краткосрочного характера составляют 132,9 %, в абсолютном выражении их размер увеличился на 463921 тыс. руб.

Величина оценочных обязательств по итогам 2022 года составляет 26368 тыс. руб., что на 11163 тыс. руб. или на 73,4 % превышает их размер 2020 года. Доля данного элемента краткосрочных обязательств на превышает 1,1 % в их структуре. Кроме того, в 2022 году в состав краткосрочных обязательств ЗАО «Мордовский бекон» входят доходы будущих периодов в размере 35371 тыс. руб. с долей 1,5 %.

Проведем анализ собственных оборотных средств ЗАО «Мордовский бекон» с помощью следующих показателей [2]:

- собственные оборотные средства: $COC = CK + ДО - BA$

2020 г.: $COC = 3908005 + 4357381 - 6781241 = 1484145$

2021 г.: $COC = 5708205 + 4805324 - 6483313 = 4030216$

2022 г.: $COC = 9291299 + 5371758 - 6720970 = 7942087$

- коэффициент маневренности собственных средств: $KM = COC / CK$

2020 г.: $KM = 1484145 / 3908005 = 0,38$

2021 г.: $KM = 4030216 / 5708205 = 0,71$

2022 г.: $KM = 7942087 / 9291299 = 0,85$

- коэффициент обеспеченности оборотных средств собственными оборотными средствами: $KCOС = COС / OC$

2020 г.: $KCOС = 1484145 / 4051699 = 0,37$

2021 г.: $KCOС = 4030216 / 6441597 = 0,63$

2022 г.: $KCOС = 7942087 / 10296552 = 0,77$

- коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными средствами: $KЗ = COС / З$

2020 г.: $KЗ = 1484145 / 1677224 = 0,88$

2021 г.: $KЗ = 4030216 / 2511210 = 1,60$

2022 г.: $KЗ = 7942087 / 3082837 = 2,58$

В таблице 5 отражен анализ собственных оборотных средств ЗАО «Мордовский бекон».

В целом положительная динамика собственных оборотных средств свидетельствует о повышении обеспеченности текущей деятельности собственными средствами на 6457942 тыс. руб. Положительная динамика коэффициента маневренности отражает увеличение собственного капитала, вложенного в оборотные средства [3]. Коэффициент обеспеченности оборотных средств увеличился, на каждый рубль оборотных средств приходится на 0,40 руб. собственных оборотных средств больше. Степень обеспеченности запасов и затрат собственными средствами увеличилась за период на 1,70 руб. [4]

Таблица 5 – Анализ собственных оборотных средств ЗАО «Мордовский бекон»

Показатель	2020 год	2021 год	2022 год	Отклонение 2022г. к 2020г.	
				Абс.	Отн.
Собственные оборотные средства, тыс. руб. СОС	1484145	4030216	7942087	+6457942	435,1
Коэффициент маневренности собственных средств, (K_M)	0,38	0,71	0,85	+0,47	125,1
Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами $K_{COС}$	0,37	0,63	0,77	+0,40	110,6
Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными оборотными средствами $K_З$	0,88	1,60	2,58	+1,70	191,1

С целью оценка качества финансирования активов ЗАО «Мордовский бекон» проведем анализ следующих показателей [4]:

- коэффициент автономии: $KA = СК / А$

2020 г.: $KA = 3908005 / 10832940 = 0,36$

2021 г.: $КА = 5708205 / 12924910 = 0,44$
 2022 г.: $КА = 9291299 / 17017522 = 0,55$
 - коэффициент финансового левериджа: $КФЛ = ЗК / СК$
 2020 г.: $КФЛ = 6924935 / 3908005 = 1,77$
 2021 г.: $КФЛ = 7216705 / 5708205 = 1,26$
 2022 г.: $КФЛ = 7726233 / 9291299 = 0,83$
 - коэффициент задолженности: $КЗ = ЗК / А$
 2020 г.: $Кз = 6924935 / 10832940 = 0,64$
 2021 г.: $Кз = 7216705 / 12924910 = 0,56$
 2022 г.: $Кз = 7726223 / 17017522 = 0,45$
 - коэффициент инвестирования: $КИ = СК / ВА$
 2020 г.: $КИ = 3908005 / 6781241 = 0,58$
 2021 г.: $КИ = 5708205 / 6483313 = 0,88$
 2022 г.: $КИ = 9291299 / 6720970 = 1,38$
 - индекс постоянного актива: $ИПА = ВА / СК$
 2020 г.: $ИПА = 6781241 / 3908005 = 1,74$
 2021 г.: $ИПА = 6483313 / 5708205 = 1,14$
 2022 г.: $ИПА = 6720970 / 9291299 = 0,72$

Положительная динамика коэффициента автономии определяет рост доли собственного капитала. Коэффициент финансового левериджа снизился в 2022 году по сравнению с 2020 годом на 0,94 пункта или на 53,1 %. Коэффициент задолженности за период снизился на 0,19 пункта или на 29,0 %, на каждую единицу активов приходится меньше заемных средств [5]. Коэффициент инвестирования в 2022 году составляет 1,38, что превышает аналогичный показатель 2020 года на 0,81 пункта или более чем в 2,3 раза. Динамика индекса постоянного актива является отрицательной, значение показателя снизилось на 1,01 пункт или на 58,3 %.

ЛИТЕРАТУРА

1. Мягкова М.В., Маркова А.А., Катайкина Н.Н. Современная финансовая политика. Учебное пособие / Ковылкинская типография, Саранск, 2020. 120 с.
2. 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.
3. Бурланков С.П., Володин В.М., Иванова Н.В., Плеханова Е.А., Хайров Р.Р. Экономическая сущность рыночного потенциала сельскохозяйственного предприятия в региональном агропромышленном комплексе // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. 2018. № 4 (48). С. 169-177.
4. Мягкова М.В., Захаркина Р.А. Формирование и использование оборотного капитала хозяйствующего субъекта // Результаты современных научных исследований. Материалы Международной научно-практической конференции, Саранск, 2021. С. 54-58
5. Мягкова М.В., Кузнецова Е.Г., Шилкина Т.Е. Оптимизация структуры финансовых ресурсов организации // Вестник Российского университета кооперации. 2022. №2(48). С. 38-44
6. Мягкова М.В., Захаркина Р.А. Повышение эффективности использования оборотного капитала предприятия // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества: материалы Национальной научно-практической конференции. Редколлегия: Р.Р. Хайров (отв. ред.) и др.], 2020. С. 76-81.

ОСНОВНЫЕ СПОСОБЫ ПОВЫШЕНИЯ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Катайкина Наталья Николаевна, кандидат экономических наук, доцент
Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)
 E-mail: kataikina@mail.ru

MAIN WAYS TO INCREASE PROFIT OF AN ENTERPRISE

Kataykina Natalia Nikolaevna, PhD (Economics), Associate
 Professor

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

В статье рассмотрена сущность и виды прибыли, рассмотрены финансо-вые результаты деятельности предприятия за ряд лет. Предприятия уплачивают налоги, тем самым пополняют бюджеты различных уровней, создают рабочие места, снимают социальную напряженность, способствуют развитию инфра-структуры региона. В статье предложены три способа повышения прибыли предприятия. Также уделено внимание каждому способу повышения прибыли предприятия, сделаны выводы и предложения.

Ключевые слова: предприятие, прибыль, ресурсы, деятельность, способы.

The article examines the nature and types of profit, examines the financial re-sults of the enterprise's activities over a number of years. Enterprises pay taxes, thereby replenishing budgets at various levels, creating jobs, relieving social tension, and contributing to the development of regional infrastructure. The article suggests three ways to increase enterprise profits. Attention is also paid to each method of in-creasing enterprise profits, and conclusions and proposals are made.

Keywords: enterprise, profit, resources, activities, methods.

В современных условиях развития большая роль отводится предприятиям реального сектора экономики. Данные предприятия осуществляют производственную, сельскохозяйственную, заготовительную и другие виды деятельности. Финансово-хозяйственная деятельность позволяет получать доходы и прибыль предприятия, за счет прибыли пополняют бюджеты различных уровней, создают рабочие места, снимают социальную напряженность, способствуют развитию инфраструктуры экономики республики.

Прибыль представляет собой чистый доход, положительный финансовый результат. Выделяют следующие виды прибыли предприятия: валовую, прибыль от продаж, до налогообложения, чистую прибыль. В таблице 1 представлена динамика прибыли предприятия.

Таблица 1 – Динамика прибыли предприятия в 2021–2023 гг., тыс. руб.

Наименование показателя	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Отклонение 2023 г. от 2021 г.	
				тыс. руб.	%.
Выручка	61939	114259	136268	74329	120,00
Себестоимость продаж	41239	87337	87181	45942	111,40
Валовая прибыль (убыток)	20700	26922	49087	28387	137,14
Коммерческие расходы	0	0	0	0	0,00
Управленческие расходы	0	0	0	0	0,00

Прибыль (убыток) от продаж	20700	26922	49087	28387	137,14
Коммерческие расходы	0	0	0	0	0,00
Управленческие расходы	0	0	0	0	0,00
Прибыль (убыток) от продаж	20700	26922	49087	28387	137,14
Проценты к получению	0	0	472	472	100,00
Проценты к уплате	1517	1392	2907	1390	91,63
Прочие доходы	9092	14169	17514	8422	92,63
Прочие расходы	12809	1158	6519	-6290	-49,11
Прибыль (убыток) до налогообложения	15466	38541	57647	42181	272,73
Текущий налог на прибыль	0	0	0	0	0,00
Прочее	0	0	0	0	0,00
Чистая прибыль (убыток)	15466	38541	57647	42181	272,73

Данные расчетов показывают, что в 2021–2023 гг. предприятие имело валовую прибыль, которая возросла до 49087 тыс. руб. или на 28387 тыс. руб. Прибыль от продаж увеличилась в 2,37 раза. Прибыль до налогообложения увеличилась до 57647 тыс. руб. Чистая прибыль выросла в 2,73 раза, а это положительные изменения.

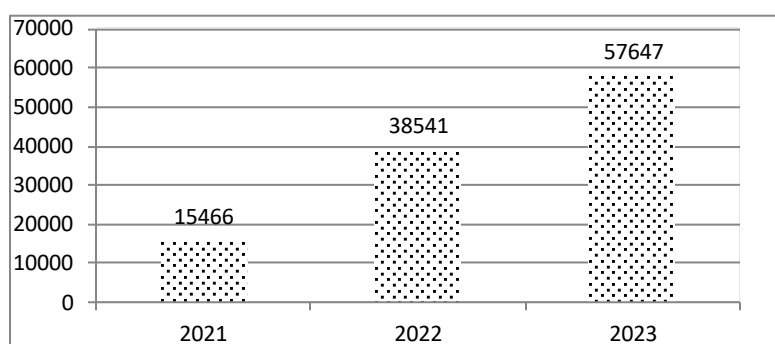


Рисунок 6 – Динамика чистой прибыли предприятия за 2021–2023 гг., тыс. руб.

Для увеличения прибыли предприятия можно рекомендовать следующие способы: сокращение затрат, рост объемов продаж, повышение цены на товары, работы и услуги.

Рассмотрим подробно каждое направление. Первое направление – снижение затрат включает в себя: снижение коммерческих, командировочных и общехозяйственных расходов, сокращение расходов по доставке товаров до потребителя, сокращение затрат на содержание собственного автопарка, оптимизация транспортных и банковских расходов. Также можно рекомендовать сокращение переменных и постоянных расходов. Отличие переменных затрат в том, что зависят от объема производства или продаж, а постоянные не зависят. В переменные расходы производственного предприятия, как правило, включают стоимость сырья и материалов, прямые затраты на оплату труда и социальные отчисления, расходы на энергообеспечение производства, стоимость доставки товара потребителям и другие переменные расходы.

К переменным расходам торгового предприятия обычно относят стоимость закупленного товара, включая транспортно-заготовительные расходы, затраты на продвижение, упаковку и складскую обработку, доставку товара потребителю и прочие переменные расходы. Формируя перечень переменных расходов для своей компании, перепроверьте, действительно ли они переменные. Например, если предприятие периодически простаивает и оплачивает сотрудникам простои, то часть расходов на оплату труда становится постоянной, поскольку не зависит от объемов производства.

Рассмотрим второе направление – увеличение объемов продаж. Для увеличения объемов продаж нужно рассчитать насколько имеющиеся в организации товары, работы и услуги останутся востребованными в перспективе, как следует изменить ценовую и сбытовую политику, а также рассмотреть какие новые товары стоит вывести на рынок под меняющийся спрос [6]. Также следует провести анализ торгового ассортимента. Разделить товары на три группы по спросу и доходу или рентабельности. Нужно сконцентрировать усилия специалиста в области коммерческой службы и маркетинга на продажах самых популярных товаров с максимальной рентабельностью и спросом. Следует рассчитывать рентабельность. Рентабельность представляет собой относительный показатель, который характеризует доход инвестора на каждый вложенный рубль. Для увеличения объемов продаж можно проверить насколько эффективны сбытовая и ценовая политика предприятия, пересмотреть скидки и бонусы [5].

Рассмотрим третье направление – увеличение цены на товары и услуги. Специалисты рекомендуют ежемесячно проводить ревизии ценообразования, оценивать эффективность действующих цен на товары, работы и услуги предприятия. Вопросы касающиеся контроля за соответствием цен и скидок маркетинговой политике, соблюдения сотрудниками правил формирования цен на новые продукты, качество обслуживания новых клиентов и ценовая политика по отношению к новым покупателям должны обсуждаться в организации по итогам каждого полугодия. Далее нужно рассмотреть обоснование повышения цены каждому клиенту:

В качестве главной причины повышения цены на продукцию предприятия можно выдвинуть – увеличение расходов хозяйствующего субъекта, удорожание источников финансирования [1]. Например, в условиях финансового кризиса, санкций, нарушения межхозяйственных договорных отношений, предприятие может повысить цены на свою продукцию. Чтобы компенсировать рост расходов на продукцию, работы и услуги, специалисты могут не писать клиентам о высоких темпах инфляции или колебаниях валютного курса. Указанная информация понижает лояльность покупателей. Также при снижении инфляции или стабилизации валютных курсов, предприятия редко снижают цену на товары, значит крайне сложно объяснить клиенту, почему не возвращаются прежние цены [5]. Значит клиентам нужно обосновать рост постоянных и переменных затрат, которые влияют на себестоимость продукции.

Также причиной роста цен на продукцию предприятия может выступать рост

прямой себестоимости. В прямую себестоимость можно включать затраты на ресурсы, сырье, основные и вспомогательные материалы, зарплату производственных рабочих, расходы на содержание производственного оборудования и т.д. Обычно себестоимость относят к сведениям, которые составляют коммерческую тайну предприятия. Поэтому клиентам не раскрывают полную информацию о себестоимости продукции.

На предприятии может произойти рост постоянных затрат, которые не зависят от объема производства и продаж на данном предприятии. В состав постоянных затрат можно отнести общепроизводственные, общехозяйственные, административные и коммерческие расходы.

Причиной роста цен могут быть изменяющиеся условия работы с клиентом. Так, в сложившейся сложной финансовой ситуации покупателям может быть предоставлена дополнительная отсрочка, значит предприятие-производитель должны сокращать закупки, чтобы экономить. Отсюда компания-поставщик может объяснить клиентам причину повышения цены – компенсация затрат на изменившиеся условия сделок.

Рост цены может быть связан с предоставленной отсрочкой в платежах. Отсрочка платежа – это кредит, который компания предоставляет покупателю, например, коммерческих кредит. Независимо от источников финансирования, можно оценить, во сколько отсрочка обходится продавцу и оправданно ли кредитовать клиентов.

Причиной роста цен может быть сокращение объема закупки. Если клиент закупает меньше товара, то постоянные затраты, которые приходятся на этого клиента, предприятие вынуждено распределять на меньшее количество отгруженной продукции. Если цена останется неизменной, есть вероятность, что в сделках с покупателем предприятие опустится ниже точки безубыточности. Прежде чем сообщать клиенту о повышении цен, нужно убедиться, что предусмотрели эту возможность в договоре. Изменить действующие цены можно, только если продавец и покупатель прописали это условие в договоре или оно есть в законе (п. 2 ст. 424 ГК).

По результатам проведенного исследования можно сделать выводы:

Как экономическая категория прибыль отражает чистый доход, созданный в сфере материального производства в форме денежных накоплений. Чистая прибыль отражает результаты следующих видов деятельности предприятия: производственной; торговой; предпринимательской и т.д. Именно чистая прибыль остается в распоряжении предпринимателей, которые уже решают, где ее использовать. Обычно уже на начальном этапе становления организации владельцы выбирают пути распределения чистой прибыли.

Для увеличения прибыли предприятия можно рекомендовать следующие направления: отказаться от нерентабельных товаров, закрыть неприбыльные каналы сбыта, повысить эффективность использования оборотного капитала [2], использовать эмиссию акций и облигаций при формировании капитала [3], пересмотреть скидки за определенный объем закупки, предоплату, досрочную

оплату, объем заказа на производство товаров, изменить акции и условия выдачи дисконтных карт, поменять систему мотивации продавцов.

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. *Мягкова М.В.* Повышение эффективности использования оборотного капитала предприятия // М.В. Мягкова, 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.
3. *Филичкина Ю.Ю.* Повышение роли рынка ценных бумаг в финансировании экономики // Ю.Ю. Филичкина, Н.Н. Катайкина, М.В. Мягкова. Вестник Алтайской академии экономики и права. 2024. № 9-1. С. 145-150.
4. *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.
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.
6. <https://www.fd.ru>

УДК 439.51

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Колосов Анатолий Алексеевич, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: st807655@ruc.su

ASSESSMENT OF THE EFFICIENCY OF USE OF FINANCIAL RESOURCES OF THE ENTERPRISE

Kolosov Anatoly Alekseevich, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

В рамках данной статьи была предпринята попытка показать важность оценки эффективности использования финансовых ресурсов предприятия. Выделены основные проблемы рассмотрения анализа финансовых ресурсов. Идентифицированы недостатки использования бухгалтерской (финансовой) отчетности при оценке финансовых ресурсов предприятия. Показаны методы проведения анализа финансовых ресурсов организации и раскрыты методы оценки эффективности использования финансовых ресурсов предприятия.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, горизонтальный анализ, структурный экономический анализ, сравнительный финансовый анализ, анализ финансовых коэффициентов, интегральное экономическое исследование.

This article attempts to show the importance of assessing the efficiency of using the enterprise's financial resources. The main problems of considering the analysis of financial resources are highlighted. The shortcomings of using accounting (financial) reporting in assessing the enterprise's fi-

nancial resources are identified. The methods of conducting an analysis of the organization's financial resources are shown and the methods of assessing the efficiency of using the enterprise's financial resources are disclosed.

Keywords: financial resources, horizontal analysis, structural economic analysis, comparative financial analysis, analysis of financial ratios, integrated economic research.

Финансовые ресурсы служат базой для бесперебойной финансово-хозяйственной работы каждого предприятия, так как от их грамотного создания и применения во многом будут зависеть конкурентные преимущества, достижения и финансовое состояние предприятия. В этой связи все финансовые ресурсы имеют 3 этапа своего движения: формирования, применения и оборота, где каждый из них представлен своими значениями. Например, показатель, определяющий уровень эффективности создания финансовых ресурсов, может служить в качестве индикатора финансовой стабильности, а применение выступать в виде определения деловой активности, тогда как оборачиваемость показывает степень платежеспособности предприятия.

Кроме того, эффективная работа предприятия в большинстве своём зависит как от стабильных темпов производства товаров, так надлежащей степени его рентабельности. С целью реализации требуемых показателей следует грамотно управлять имеющимися финансовыми ресурсами относительно всех этапов развития [2].

В качестве приоритетной цели создания финансовых ресурсов должно служить ритмичное обеспечение предприятия денежными поступлениями, снижения их стоимости, совершенствование структуры и повышение финансовой стабильности, которая помогает наиболее оптимально реализовывать хозяйственные функции.

Так, в новых рыночных условиях каждому предприятию необходимо сохранять и повышать свои конкурентные способности, укреплять финансовую стабильность, рентабельность, внедрять программы по повышению своей ликвидности. С целью осуществления данных условий следует более умело привлекать, размещать и применять финансовые ресурсы, а также следить за их оборотом, так как это поможет точнее координировать их наличие по реализации всех обязательств предприятия и нейтрализации в части снижения финансовых ресурсов в требуемый срок. В этой связи, востребованность в менеджменте оборачиваемости финансовых ресурсов необходима для координации их движения от денежной формы в товарную и наоборот [2].

При этом, приоритетной задачей в части изучения финансовых ресурсов может служить оценка фактического положения предприятия для владельцев бизнеса, в том числе и лиц, которые не работают с этим предприятием, хотя и заинтересованных в его благополучии. Ключевые вопросы изучения финансовых ресурсов можно проследить по рисунку 1.

Освоение проблемы рассмотрения анализа финансовых ресурсов	
→	Изучать экономическую стабильность и уровень рентабельности
→	Устанавливать эффективность использования активов (имущества) организации, уровень предоставления собственными оборотными средствами
→	Анализировать платежеспособность, экономическую устойчивость и динамику состояния ликвидности предприятия. Анализировать результативность применения финансовых ресурсов
→	Проводить количественный анализ конкурентоспособности компании и оценка положения на финансовом рынке

Рисунок 1 – Основные проблемы рассмотрения анализа финансовых ресурсов

В этой связи, исследование финансовых ресурсов предприятия должно помочь:

- владельцу предприятия оценить уровень изменения как в сторону повышения, так и в сторону уменьшения собственных средств, выявить эффективность применения финансовых ресурсов в целом;
- основным кредиторам или поставщикам способность кредитования предприятия в будущем;
- иным владельцам и кредиторам обеспечить хороший уровень доходности вложения собственных средств;
- привлекать аудиторские фирмы, юристов и сотрудников СМИ.

Осуществление подобного исследования финансовых ресурсов помогает своевременно определить достижения предприятия, которые были взяты за конкретное время либо в движение, либо в статистике, а также способствовало найти как способы, так и методы для самого эффективного вложения финансовых ресурсов [1]. Для осуществления подобного исследования финансовых ресурсов предприятия была использована финансовая отчетность, представляющая главным источником данных, хотя и имеющие свои недостатки, которые можно рассмотреть по рисунку 2.

Недостатки использования бухгалтерской (финансовой) отчетности при оценке финансовых ресурсов предприятия	
→	Нестабильность денежной единицы по причине инфляции
→	Информация предоставлена только в денежном выражении, что существенно ограничивает ее объем и полезность и необходимо брать недостающую информацию из других источников
→	Условность отдельных данных, по причине невозможности оценки результатов сделок и контрактов, незавершенных при составлении отчетности
→	Несоответствие балансовой оценки имущества и его источников их рыночной стоимости

Рисунок 2 – Недостатки использования бухгалтерской (финансовой) отчетности при оценке финансовых ресурсов предприятия

Стоит добавить, что применение информации данной финансовой отчетности не может обеспечить проведение тщательного изучения предприятием финансовых ресурсов, так как не включает в себя сведения как о рисках, так и полученных итогах [3].

В настоящее время, используются многочисленные методы проведения подобного исследования финансовых ресурсов предприятия к которым следует отнести такие как сравнительный и структурный, а также горизонтальный, интегральный анализ и коэффициентов, которые можно рассмотреть по таблице 1.

Таблица 1 – Методы проведения анализа финансовых ресурсов организации

Методы проведения анализа финансовых ресурсов организации	Содержание
Горизонтальный анализ	Состоит из исследования временных факторов темпов финансовых значений и включает в себя расчет показателей в виде динамики роста и прироста за конкретный срок изучения, а также оценки ключевых направлений и их определений
Структурный экономический анализ	Базируется на структурном делении ряда параметров отчетности и состоит в определении структурных долей относительно экономических показателей предприятия
Сравнительный финансовый анализ	Базируется на соответствии похожих показателей и состоит в определении как абсолютных, так и относительных несоответствий полученных значений
Анализ финансовых коэффициентов	Заключается в определении разницы между абсолютными финансовыми параметрами между собой, а именно, финансовой стабильности, ликвидности, оборотов активов и средств, включая прибыльность и рентабельность предприятия
Интегральное экономическое исследование	Помогает выявить наиболее полное определение агрегированных финансовых значений предприятия

При этом, представленные по таблице 1 методы осуществления такого рода исследования финансовых ресурсов помогают выявить характеристики, которые должны применяться по определению финансового положения предприятия.

Далее следует изучить ключевые методы определения степени эффективности применения финансовых ресурсов согласно таблицы 2.

Стоит отметить, что предприятие для оценки уровня создания и применения источников его финансирования, в том числе рыночной устойчивости следует осуществить определение состава и структуры как собственных, так и заемных ресурсов финансирования. При этом, рациональное проведение хозяйствования предприятием уже сложно выполнять без применения заемного капитала. В качестве приоритетной цели их использования служит финансирование некоторых инвестиционных программ, активизация внедрения важных мероприятий, повышение производства, что должно обеспечить росту стоимости самого предприятия [4].

**Таблица 2 – Методы оценки эффективности использования
финансовых ресурсов предприятия**

Методы оценки эффективности использования финансовых ресурсов предприятия	Содержание
Метод расчета показателей рентабельности	Показатели рентабельности указывают на степень прибыльности, которая получается с рубля финансовых средств, при вложении их либо в организацию, либо в другие финансовые сделки. При этом, значимость могут показывать лишь те показатели рентабельности, в число которых должны входить рентабельность продаж и собственные средства, а также рентабельность от текущих и внеоборотных активов, включая инвестиции
Метод анализ финансовых коэффициентов (R-анализ)	Основан на определении разницы разных показателей относительно финансовой работы внутри организации. При этом, в финансовом управлении большее влияние получили определённые группы финансовых показателей относящиеся к определению финансовой стабильности, ликвидности; сроков оборотов активов и средств
Метод оценки стоимости финансовых ресурсов	Прежде всего стоимость капитала представляется основной мерой прибыльности в операционной работе и показывает долю прибыли, где она должна оплачиваться за применение привлечения иных средств с целью подготовки производства и сбыту товаров. Данная: стоимость действующий собственных средств определяется как стоимость заемных средств в виде банковского займа или стоимости заемных средств, которые привлекаются посредством выпуска акций, а также средней стоимости средств, включая их максимальную эффективность

Таким образом, требование в определении эффективности применения финансовых ресурсов можно представить в возможности увеличить рентабельность, обнаружить убыточные составляющие и организовать формирование стабильного финансового состояния предприятия, которое будет способствовать оперативному принятию стратегических решений [5]. При этом, принятие значимых решений должно всецело зависеть от уровня принятой оценки, где согласно ей станут реализовываться решения по применению финансовых ресурсов предприятия. В следствии этого, итоги подобных оценок могут служить хорошей базой по формированию программ, ориентированных на увеличение эффективности менеджмента финансовых ресурсов и рациональному размещению доходов, помогая этим в деле увеличения всей стоимости капитала предприятия в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Абелова Л.А.* Финансовая стратегия управления внеоборотными активами организации // Л.А. Абелова, Р.А. Захаркина, Н.Н. Катайкина, А.А. Маркова. Вестник Алтайской академии экономики и права. 2022. № 5-3. С. 313-321.
2. *Донцова Л.В.* Анализ финансовой отчетности : практикум / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. Москва : Дело и сервис, 2023. 118 с.
3. *Маркова А.А.* Корпоративные финансы // А.А. Маркова, Н.Н. Катайкина, Р.А. Захаркина. Саранск, 2017. – 120 с.
4. *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.
5. *Кузнецова Т.Е.* Методы оценки эффективности программы стимулирования сбыта // В сборнике: Реформирование образовательной среды. материалы Международной научно-практической конференции, посвященной 185-летию потребительской кооперации России. Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации. 2016. С. 331-334.

УДК 274.95

СУЩНОСТЬ, СОДЕРЖАНИЕ И ЗНАЧЕНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Колосов Анатолий Алексеевич, магистрант

*Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт
(филиал)*

E-mail: st807655@ruc.su

NATURE, CONTENT AND SIGNIFICANCE OF FINANCIAL RESOURCES OF THE ENTERPRISE

Kolosov Anatoly Alekseevich, postgraduate student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

На современном этапе развития мировой экономики финансам предприятий отводится огромная роль. Это связано с ростом масштабов производства, бурным развитием науки и техники, растущими требованиями к методам планирования, управления и хозяйствования, что в конечном итоге приводит к активизации процесса концентрации финансовых ресурсов.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, выручка, прибыль предприятия, ценные бумаги, финансовые вложения.

At the current stage of development of the world economy, enterprise finances play a huge role. This is due to the growth of production scale, rapid development of science and technology, growing requirements for planning, management and economic methods, which ultimately leads to the activation of the process of concentration of financial resources.

Keywords: financial resources, revenue, enterprise profit, securities, financial investments.

Стоит отметить, что ряд событий последнего времени в значительной мере поменяли баланс сил в мире, в следствии чего многие организации стали больше уделять внимания на формирование и использование финансовых ресурсов, поскольку от их состояния будут зависеть эффективность деятельности пред-

приятия. При этом, финансовые ресурсы представляют собой чётко ограниченные ресурсы, где от них полностью зависит каждое управленческое действие.

Так, в процессе реализации своих функций все организации вступают в различного рода экономические связи с другими предприятиями, что связано с перемещением финансовых ресурсов. При этом, основой таких взаимоотношений служат денежные средства, где необходимым условием их образования является перемещение денежных потоков среди организаций. Данное обстоятельство сводится к тому, что многочисленные финансовые ресурсы на практике принимают участие в бизнес работе субъекта современного рынка для реализации расчетов с контрагентами.

Прежде всего, финансовые ресурсы играют огромную роль в процессе производства самих организаций, поскольку они напрямую вовлечены в него. Подобные отношения отражаются в том, что главной составляющей финансовых ресурсов организации служат платежи за выпущенный отправленный товар или предоставленные услуги [1]. Принимая во внимание их значимость для экономики страны, финансовые средства организации могут служить предметом для тщательного их исследования и финансовых связей, что связано с довольно большим числом взглядов исследователей на природу этой экономической проблемы, представленных ими в разнообразных трактовках.

По таблице 1 можно рассмотреть ряд определений на сущность «финансовые ресурсы» [2].

Таблица 1 – Научные взгляды на определение «финансовые ресурсы»

Автор	Содержание определения «финансовые ресурсы предприятия»
Горюткина А.А.	Так, финансовые ресурсы предприятия представляют собой как собственные средства, так заёмные для определённой цели, создаваемые при распределения или перераспределения, касающегося либо национального богатства страны, либо ВВП
Бороненкова С.А.	Финансовые ресурсы предприятия – это сумма средств, направленных на приобретение основных средств и учётных средств предприятия»
Ильшева Н.Н.	Так, финансовые ресурсы предприятия, представляют собой как денежные доходы, так и поступления, являющиеся собственностью организации и служат для осуществления финансовой деятельности, выполнения расходов, связанных с расширенным воспроизводством, а также поощрения своего персонала
Мехоношина В.П.	Так, финансовые ресурсы предприятия, представляет собой комплекс денежных средств, которые получают извне и служащие для осуществления финансовой деятельности, а также по обеспечению финансирования как текущих расходов, так и обусловленных модернизации производственного процесса

В этой связи, финансы предприятий отражают собой некоторую долю денежных связей, которые образуются при деятельности предприятий, где они подвержены созданию, распределению и применению в качестве денежных доходов с целью сопровождения процесса воспроизводства, исполнении свои обязательств перед страной, участниками совместного бизнеса и своими сотрудни-

ками [3]. Например, основные виды финансовых ресурсов для современных предприятий можно рассмотреть по рисунку 1.

Виды финансовых ресурсов предприятия	
→	– амортизационные отчисления
→	– прибыль предприятия
→	– денежные средства
→	– ценные бумаги
→	– финансовые вложения

Рисунок 1 – Виды финансовых ресурсов предприятия

Из представленного рисунка 1, стоит отметить, что виды финансовых ресурсов представляют собой комплекс различных как поступлений, так и накоплений, включая и доходы предприятия, создаваемые им в ходе работы.

При этом, финансовые ресурсы способны осуществлять некоторые функций, которые можно проследить по рисунку 2.

Функции финансовых ресурсов предприятия	
→	– производственная. Финансы занимают ключевую роль в производственном процессе
→	– непроизводственная. Финансы обеспечивают расширение деятельности предприятия и соблюдение им своих обязательств
→	– инвестиционная. Любое предприятие стремится наиболее выгодно использовать имеющиеся у него финансовые ресурсы
→	– потребительская. Необходима для того, чтобы обеспечить предприятию его ликвидность

Рисунок 2 – Функции финансовых ресурсов предприятия

Стоит отметить и то, что производственная функция таких финансовых ресурсов, играет важную роль в развитии производства, поскольку она способствует ритмичной работе предприятия [4].

Что касается, непроизводственной функции, то она связана с модернизацией производственного процесса и выполнением предприятия своих договорных обязательств. При этом, финансовые ресурсы создают ряд фондов, а именно, резервный капитал, а также такие фонды как накопления, потребления и амортизации.

Кроме того, инвестиционная функция показывает, что каждое современное предприятие желает как можно лучше применить существующие финансовые ресурсы, что позволяет ему как умело размещать их, так и вкладывать в программы для извлечения дополнительных доходов.

Например, потребительная функция практически не обусловлена процессом производства, поскольку не способствует формированию прибавочной стоимо-

сти предприятия, хотя она требуется с целью сохранения его ликвидности. В следствии чего, следует хранить часть финансов в качестве достаточно ликвидных активов, а именно, наличных денег.

При частых переменах экономической обстановки и конкуренции, наиболее эффективное управление финансами может служить основным моментом по реализации достойной деятельности организации. При этом, финансовое управление предполагает как планировать, так и регулировать собственные финансовые ресурсы, обеспечивать чёткие решения в части координации средств, направлять денежными потоками, а также контролировать финансовую работу и риски для предприятия [2]. Вместе с тем, финансовое управление способствует совершенствованию и умелому размещению ресурсов, повышению качества производства, а также экономической его устойчивости. Данные условия должны стать для финансового управления важной частью развития.

Кроме того, менеджмент финансовыми ресурсами осуществляется сегодня по конкретным принципам, которые можно рассмотреть на рисунке 3.

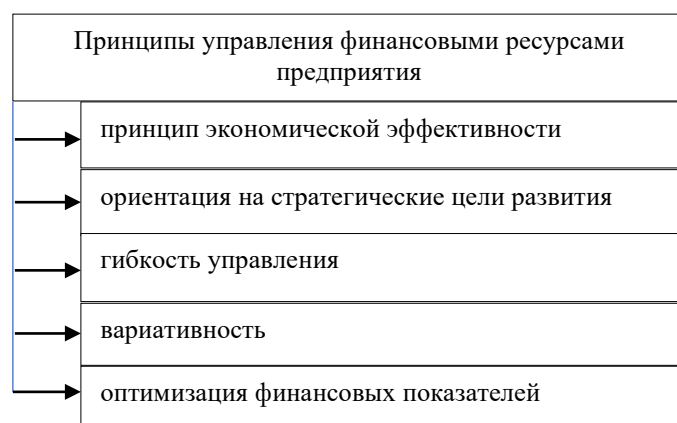


Рисунок 3 – Принципы управления финансовыми ресурсами предприятия

Так, каждому современному предприятию при реализации своих функций приходится тратить определённые средства. В следствии этого, соблюдение принципа экономической эффективности менеджмента финансовых ресурсов заключается в том, что оно хочет как уменьшить свои затраты по своей работе, так сохранить наибольшие достижения.

Таким образом, в настоящее время, финансовый фактор в хозяйственной деятельности большинства организаций занимает приоритетное место, поскольку под воздействием ряда составляющих обостряются проблемы по оптимальному созданию и применению внутренних финансовых ресурсов, так как в положении экономической неустойчивости обеспечить своё место на целевом рынке и достойно работать будут способны только те субъекты, которые обладают мощными финансовыми возможностями [5]. При этом, они не связаны внешними обязательствами и могут сосредоточить внутренние ресурсы на перспективный рост предприятия в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абелова Л.А. Финансовая стратегия управления внеоборотными активами организации // Л.А. Абелова, Р.А. Захаркина, Н.Н. Катайкина, А.А. Маркова. Вестник Алтайской академии экономики и права. 2022. № 5-3. С. 313-321.
2. Горюткина А.А. Финансовые ресурсы предприятий и источники их формирования / А.А. Горюткина // Вектор экономики. 2021. № 3. С. 56-63.
3. Маркова А.А. Корпоративные финансы // А.А. Маркова, Н.Н. Катайкина, Р.А. Захаркина. Саранск, 2017. 120 с.
4. 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.
5. Кузнецова Т.Е. Методы оценки эффективности программы стимулирования сбыта // В сборнике: Реформирование образовательной среды. материалы Международной научно-практической конференции, посвященной 185-летию потребительской кооперации России. Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации. 2016. С. 331-334.

УДК 628.47

НАПРАВЛЕНИЯ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Колосов Анатолий Алексеевич, магистрант

*Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт
(филиал)*

Email: st807655@ruc.su

DIRECTIONS FOR IMPROVING THE FINANCIAL RESOURCES OF THE ENTERPRISE

Kolosov Anatoly Alekseevich, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

В рамках данной статьи была предпринята попытка показать направления улучшения финансовых ресурсов предприятия. Было отмечено, что при распределении финансовых ресурсов необходимо, определить, направления инвестирования: в расширение производства, ценные бумаги, приобретение товаров для перепродажи, недвижимость, валюту.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, активы, кредит, капитал, прибыль.

Within the framework of this article, an attempt was made to show directions for improving the financial resources of an enterprise. It was noted that when distributing financial resources, it is necessary to determine the areas of investment: in the expansion of production, securities, acquisition of goods for resale, real estate, currency.

Keywords: financial resources, assets, credit, capital, profit.

В настоящее время в качестве приоритетной задачи для современного предприятия выступает наибольшее получение прибыли, в связи с чем регулярно встает вопрос о выборе направления использования финансовых ресурсов, а именно, вложения их для совершенствования своей основной деятельности или вложения их в другие активы. Прежде всего, экономический результат прибыли

обусловлен с получением хороших достижений от вложений в перспективные доходные активы для предприятия.

Стоит отметить, что финансовые ресурсы должны прежде всего служить для следующих целей, а именно:

- своевременно покрытия текущих расходов, обусловленных как с выпуском, так и сбытом товаров, исполнением и предоставлением услуг;
- «процесс инвестирования собственных средств в запланированные капитальные расходы, связаны как правило с увеличением объёмов производства, а также перемен в структуре активов предприятия;
- выполнение налоговых платежей, а также погашения процентов по полученным займам и взносы в различного рода внебюджетные фонды государства и др» [4].

Как правило, финансовые ресурсы отражают собой лишь «те средства, которые имеются в распоряжении предприятия, ориентированные как на возобновление, так и развитие основного производства, эксплуатацию объектов социальных областей, реализацию финансовых инвестиций в существующие финансовые фонды или иные направления. Кроме того, финансовые ресурсы, которые применяются для развития производства, отражают собой капитал в виде денег» [1].

Процесс управления финансовыми ресурсами в «качестве совокупного процесса состоит обычно в утверждении финансовых решений, нацеленных как по обеспечению, так и по изменению в будущем финансового состояния организации по отношению с существующим на данный момент» [3]. Подобная процедура состоит, как правило, из налаживания полноценного сопровождения финансовыми ресурсами, а также четкого управления их применения на практике [3].

Кроме того, имеется необходимость для выявления и конкретного определения надёжного источника для финансирования работы всего предприятия в целом. Каждый источник по финансированию предлагает и свою стоимость, где она на время рассмотрения вопроса не всегда бывает верно выбрана.

Достаточно часто, «управление как распределением, так и применением финансовых ресурсов обуславливается определением наиболее выгодных ориентиров вложения средств, а именно, оборотного капитала и создание требуемой структуры по активам баланса организации» [4].

Стоит отметить, что оборотные или текущие активы предприятия представляют собой существенную часть его общих активов, где определенная их доля в ряде организаций оптовой торговли, их удельный вес в структуре баланса может быть выше даже основных средств. Ключевым признаком для оборотных активов предприятия может служить и то, что их большая подвижность способствует оперативному переходу с товарной форму в денежную и обратно.

Процедура оптимального менеджмента оборотными средствами связана более всего с задачами сохранения постоянной деятельности всей организации в целом, поскольку от умелого их управления в существенной мере будут зависеть и достижения производства, а значит, и финансовые итоги и её положение. Данное «положение должно потребовать реализации систематического надзора

за процедурой создания фондов оборотного капитала предприятия. При этом, в качестве объектов менеджмента оборотными активами могут служить их размеры, структура, а также источники создания самих оборотных средств, включая и структуру подобных источников» [2].

Стоит добавить, что эффективное распределение всех финансовых ресурсов требуется для грамотного управления как текущими, так и оборотными активами предприятия. В этой связи, требуется принятие стратегических целей применения денежных средств, где бы они показывали наиболее важные ориентиры финансовой стратегии организации.

Необходимо добавить, что менеджмент структуры капитала представляет собой нивелирование диспропорций в движении некоторых активов и пассивов, в сравнении их как с собственными, так и заемными источниками, в том числе включая как внеоборотные, так и оборотные активы предприятия, поскольку такие несоответствия способны уменьшать внутренние оборотные средства и их уровень ликвидности.

Так, процедура применения заемных средств на сегодня весьма популярна, так как кредитор не связан с перспективными доходами предприятия. При этом, сама структура собственного капитала практически не изменяется при существовании заемных средств, поскольку размер долга и время погашения его предварительно устанавливается в договоре, в следствии чего, финансовое планирование идёт более стабильно.

Кроме того, условием, когда обеспечивается финансовая стабильность, следует считать надзор за размером и темпами регулярных затрат, где чем доля их становится выше, то тем и больший размер собственного капитала может потребоваться. Вместе с тем для организации, где имеется большая динамика оборота капитала, она способна обладать и большей долей в части заемных средств без больших рисков потери ликвидности. В этой связи, на сегодня следует стремиться к уменьшению операционного периода, чтобы повысить уровень возможностей для дополнительного привлечения финансовых источников.

Достаточно часто, при исследовании эффективности применения финансовых ресурсов в структуре заемных средств наибольший шанс остаётся за долгосрочным заемным капиталом. При этом, посредством коэффициентов эффективности применения финансовых ресурсов представляется как определить один из факторов финансового положения организации. Так, при грамотном их применении менеджментом можно существенным образом воздействовать и на степень эффективности применения финансовых ресурсов посредством чёткого управления как структурой активов, так и пассивов предприятия.

Таким образом, полученные показатели эффективности применения финансовых ресурсов должны показать самую полную картину по степени применения существующих ресурсов предприятия, а также выявить наличие как дефицита, так и избытка, включая необходимость в их повышении или снижении результативности их применения. При этом, определение показателей эффективности в части применения финансовых ресурсов должно способствовать при внедрении и ряда иных значимых функций по управлению предприятием, по-

сколькx это существенным образом помогает решать вопросы менеджмента по обнаружению внутренних резервов и формированию разных сценариев их применения, а также выработке наилучшего сценария по стратегическому росту предприятия в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Абелова Л.А.* Финансовая стратегия управления внеоборотными активами организации // Л.А. Абелова, Р.А. Захаркина, Н.Н. Катайкина, А.А. Маркова. Вестник Алтайской академии экономики и права. 2022. № 5-3. С. 313-321.
2. *Маркова А.А.* Корпоративные финансы // А.А. Маркова, Н.Н. Катайкина, Р.А. Захаркина. Саранск, 2017. 120 с.
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. *Чернявская С.А.* Учет и анализ финансовых результатов / С.А. Чернявская, Е.А. Власенко // Естественно-гуманитарные исследования. 2022. № 2. С. 310–319.
5. *Кузнецова Т.Е.* Методы оценки эффективности программы стимулирования сбыта // В сборнике: Реформирование образовательной среды. материалы Международной научно-практической конференции, посвященной 185-летию потребительской кооперации России. Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации. 2016. С. 331-334.

УДК 336.64

ИСТОЧНИКИ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Кудашкин Павел Анатольевич, магистрант

*Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт
(филиал)*

E-mail: st452818@ruc.su

SOURCES OF FORMATION OF FINANCIAL RESOURCES AT THE ENTERPRISE

Kudashkin Pavel Anatolyevich, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Важнейшие направления в деятельности любого субъекта связаны с использованием финансовых ресурсов и определением их оптимальной величины и структуры. Необходимо отметить, что это является важным и считается ведущим и решающим направлением в сравнении с другими функциональными уровнями. Это объясняется тем, что в рыночных условиях хозяйствования финансы являются движущей силой любой экономической системы. Это определяет актуальность выбранной темы.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, финансирование, хозяйствующие субъекты, источники формирования финансовых ресурсов

The most important areas of activity of any entity are related to the use of financial resources and determination of their optimal size and structure. It should be noted that this is important and is considered the leading and decisive direction in comparison with other functional levels. This is explained by the fact that in market conditions of management, finances are the driving force of any economic system. This determines the relevance of the chosen topic.

Keywords: financial resources, financing, business entities, sources of formation of financial resources.

В современных условиях рыночного хозяйства достижения устойчивого развития финансово-хозяйственной деятельности предприятий и организаций связано с обеспечением роста величины финансовых ресурсов за счет собственных средств и последовательного осуществления их эффективного использования. Решение этих и других проблем, связанных с формированием и эффективным использованием финансовых ресурсов организации, а также исследование факторов и условий увеличения этих ресурсов предопределяет актуальность настоящего исследования.

В научных исследованиях проводится широкая дискуссия по проблемам системы управления финансовыми ресурсами коммерческой организации. Системное представление о развитии финансового управления представлено в работах Н.В. Колчина, Л.Г. Колпина, А.М. Фридман, А.Г. Гаврилова, В.В. Ковалёва, П.И. Вахрина, И.А. Бланка, А.А. Володина, Н.Ф. Самсонова, Н.В. Липчиу, В.В. Ковалева, Р.Г. Ольховой. и других экономистов.

Уровень качества управления финансовыми ресурсами позволяет эффективно влиять на будущие результаты. Важным при этом является исследование современных подходов к оценке структуры источников финансовых ресурсов; анализ процесса формирования финансовых ресурсов ООО «Ликероводочный завод «Саранский» и оценка эффективности их использования.

Управление ресурсами предприятия позволяет ему эффективно развиваться [1]. Важнейшие направления в деятельности любого субъекта связаны с использованием финансовых ресурсов и определением их оптимальной величины и структуры. Компании все чаще обращаются за долгосрочными займами для финансирования своей деятельности [2]. Преимущества компаний определяются результативностью использования активов [3]. Это в свою очередь приведет к повышению экономических результатов в целом по предприятию [4].

Источники формирования финансовых ресурсов делят на: собственные, заемные и привлеченные.

В условиях жесткой конкуренции компании могут уделять слишком много внимания максимизации прибыли в краткосрочной перспективе, пренебрегая при этом основными принципами процесса управления финансовыми ресурсами.

Многие банкротства, в том числе банкротства крупных и успешных компаний, произошли из-за неспособности спланировать снижение финансовых ресурсов. Финансовые ресурсы необходимы для обеспечения стабильности и выживания компании.

Собственные источники – это часть долгосрочного финансирования, используемого компанией для поддержки основных и оборотных средств, необходимых для ведения бизнеса и обеспечения надлежащего уровня ликвидных активов для непрерывной операционной деятельности. Рассмотрение роли собственных источников как инструмента хеджирования предлагает другой подход к распределению и использованию этой формы источников поскольку они

должны покрывать потенциальные убытки, должны быть легко доступны. Основным источником финансового обеспечения деятельности предприятий являются их собственные финансовые ресурсы, к которым, как известно, относят:

- оставшуюся после уплаты налогов и дивидендов нераспределенную прибыль;
- амортизационные отчисления;
- акционерный капитал;
- добавочный капитал.

Таким образом, собственные средства предприятий, выступая в качестве источника финансового обеспечения их хозяйственной деятельности, в отличие от привлеченных или заемных средств, в большинстве случаев не характеризуется значительными дополнительными расходами по их привлечению, поскольку является собственным источником.

Говоря о заемных источниках, следует отметить, что они позволяют увеличивать и расширять бизнес, обеспечивает грамотное управление и распределение. Но в этом случае структура финансовых ресурсов не может быть построена идеально, потому что, когда заемные средства доминируют над собственными, возникают другие риски, например, риск неплатежеспособности, а полученные доходы в ходе использования заранее разработанного механизма формирования и использования финансовых ресурсов предприятия, благополучно отразятся на устойчивости предприятия.

Важным при принятии решений о финансовых ресурсах являются вопросы их структуры, что вызвано высокими рисками, которые проявляются как при их недоиспользовании, так и при чрезмерном привлечении кредитных ресурсов, также отраслевая принадлежность, территориальная принадлежность, конкуренция, страхование, срок кредитования, процентные ставки.

Проведем анализ структуры источников финансовых ресурсов ООО «ЛВЗ «Саранский» (табл. 1).

Таблица 1 – Анализ динамики структуры источников финансовых ресурсов
ООО «ЛВЗ «Саранский» за 2018–2022 гг., %

Наименование показателя	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Изменение (+/-) 2022 г. к 2018 г.
Уставный капитал	2,21	1,92	1,45	1,16	1,06	-1,15
Переоценка внеоборотных активов	0,17	0,15	0,11	0,09	0,08	-0,09
Резервный капитал	0,41	0,35	0,27	0,21	0,20	-0,21
Нераспределенная прибыль	14,72	13,00	15,53	18,23	21,37	6,65
Итого капитал и резервы	17,51	15,42	17,36	16,69	22,71	5,20
Заемные средства	0,00	15,45	6,75	6,55	6,02	6,02
Отложенные налоговые обязательства	0,25	0,41	0,35	2,30	1,86	1,61
Прочие долгосрочные обязательства	0,00	0,00	0,00	7,22	5,55	5,55
Итого долгосрочные обязательства	0,25	15,86	7,13	16,07	13,43	13,18

Заемные средства	46,42	24,82	33,19	27,51	20,12	-26,30
Кредиторская задолженность	35,51	43,00	41,05	35,17	42,08	6,57
Оценочные обязательства	0,31	0,91	1,04	0,50	0,59	0,28
Прочие краткосрочные обязательства	0,00	0,00	0,23	1,06	1,06	1,06
Итого краткосрочные обязательства	82,24	68,72	75,52	64,23	63,86	-18,38
БАЛАНС	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	0,0

В 2022 году собственный капитал предприятия составил 22,71 %, что на 5,20 % выше уровня 2018 года. Такая динамика обусловлена увеличением удельного веса нераспределенной прибыли на 6,65 %, в то время как удельный вес уставного капитала сократился на 1,15 %, удельный же вес переоценки внеоборотных активов уменьшился на 0,09 %.

В целом доля собственных источников финансирования деятельности хозяйствующего субъекта остается незначительной, что требует оптимизации структуры капитала. Анализ источников финансирования проводится с целью определения потребности предприятия во внешних источниках, а также с целью определить уровень реальной зависимости финансирования текущей деятельности от заемного финансирования.

Долгосрочные обязательства предприятия составили в 2022 году 13,43 % от совокупных источников финансирования деятельности. Краткосрочные обязательства предприятия составляют 63,68 % от всех источников финансирования деятельности.

В разрезе статей краткосрочные заемные средства составили 20,12 %, при этом снижение составило 26,30 %; показатель кредиторской задолженности приравнялся к 42,08 %, рост составил 6,57 %; оценочные обязательства незначительные 0,59 %, с ростом 0,28 % и прочие краткосрочные обязательства 1,06 %, увеличившись по сравнению с началом периода исследования на 1,06 %.

В целом за период 2018–2022 гг. краткосрочные обязательства сократились на 18,38 %.

Таким образом, удельный вес кредиторской задолженности к концу периода исследования 42,08 %, что требует реструктуризации долга.

Далее рассмотрим состав и динамику долгосрочных и краткосрочных заемных средств ООО «ЛВЗ «Саранский» за 2018–2022 гг.

В составе долгосрочных заемных средств ООО «ЛВЗ «Саранский» в 2022 году имеются как долгосрочные кредиты, так и долгосрочные займы: 438 144 тыс. р. и 15 000 тыс. р. соответственно.

На основе представленной информации видно, что в составе долгосрочных заемных средств в 2022 году.

Также в составе краткосрочных заемных средств ООО «ЛВЗ «Саранский» наблюдаются краткосрочные кредиты (в 2022 г. 1 166 000 тыс. р., что на 30,47 % превышает уровень 2018 г.) и краткосрочные займы в сумме 342400 тыс. руб. В

составе кредиторов ООО «ЛВЗ «Саранский» преимущественно ПАО «Сбербанк» и ПАО «Россельхозбанк».

В составе долгосрочных заемных средств на долгосрочные кредиты приходится 96,69 % в 2022 г. В составе краткосрочных заемных средств наибольшую долю в 2022 г. занимают краткосрочные кредиты – 76,92 %, на займы приходится 22,59 %, удельный вес прочих статей незначителен.

ООО «Ликероводочный завод «Саранский» в своей хозяйственной деятельности активно привлекает внешние источники. С одной стороны это может положительно повлиять на получение прибыли, но с другой стороны делает предприятие сильно зависимым от внешнего финансирования, понижает его платежеспособность и финансовую устойчивость. Коэффициент заемного капитала в 2022 г. составил 0,77, при оптимальном значении 0,5. Это означает, что в своей хозяйственной деятельности ООО «Ликероводочный завод «Саранский» 23 % использует собственные источники и 77 % – заемные. Незначительная доля собственного капитала в общем объеме, характеризует предприятие, как имеющее высокую степень финансовой зависимости, и учитывая, что собственный и заемный капитал используется недостаточно эффективно, можно утверждать, что в целом управление капиталом предприятия организовано не рациональным образом [6]. Основные источники формирования заемных и собственных средств сформированы с учетом специфической деятельности предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Моница Д., Абелова Л.А. Управление оборотным капиталом организации Studium. 2014. № 4-3 (33). С. 24
2. 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 : Типография Рузаевский печатник, 2024. Ч.1. С. 9-13
3. Абелова Л.А. Анализ имущественного состояния организации и источников его финансирования // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества: материалы Нац. науч.-практ. конф. (Саранск, 21–22 апр. 2020 г.) / [редкол.: Р.Р. Хайров (отв. ред.) и др.] ; Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. Саранск : Принтиз, 2020. – 568 с. С. 4-10
4. 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.
5. 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.
6. Кузнецова Т.Е. Методы оценки эффективности программы стимулирования сбыта // В сборнике: Реформирование образовательной среды. материалы Международной научно-практической конференции, посвященной 185-летию потребительской кооперации России. Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации. 2016. С. 331-334.

УДК 336.64

ВЛИЯНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Кудашкин Павел Анатольевич, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: st452818@ruc.su

INFLUENCE OF THE EFFICIENCY OF USE OF FINANCIAL RESOURCES ON THE ACTIVITIES OF THE ENTERPRISE

Kudashkin Pavel Anatolyevich, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Изучение влияния эффективности использования финансовых ресурсов на финансовую составляющую хозяйствующего субъекта, а также рассмотрение направлений оптимизации финансовых ресурсов является важным направлением деятельности предприятия, что и определяет актуальность выбранной темы.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, финансирование, хозяйствующие субъекты, источники формирования финансовых ресурсов

The study of the impact of the efficiency of using financial resources on the financial component of an economic entity, as well as the consideration of directions for optimizing financial resources is an important area of the enterprise's activity, which determines the relevance of the chosen topic.

Keywords: financial resources, financing, business entities, sources of formation of financial resources.

Финансовые аспекты деятельности предприятия подробно изучены в отечественной экономической литературе. Актуальным предметом исследования работы выступает процесс влияния эффективности использования финансовых ресурсов на финансово – хозяйственную деятельность предприятия и их оптимизация.

Для нормального функционирования коммерческой организации необходимо наличие финансовых ресурсов для осуществления своей деятельности и грамотно построенная структура их распределения. Финансовые ресурсы направлены на получение прибыли в результате своей хозяйственной деятельности. Основные цели управления финансовыми ресурсами – обеспечить финансовую устойчивость бизнеса и рентабельность деятельности. Эффективное использование финансовых ресурсов предприятия является составляющей финансовой деятельности предприятия.

Управление ресурсами предприятия позволяет ему эффективно развиваться [1]. Далее перейдем к составлению прогнозного баланса ООО «ЛВЗ «Саранский» на период до конца 2024 года. В таблице 1 построим прогнозный баланс предприятия.

**Таблица 1 – Прогнозный бухгалтерский баланс
ООО «ЛВЗ «Саранский» на период до 2024 год, тыс. руб.**

Наименование показателя	2023 г.				2024 г.
	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	1 кв.
Внеоборотные активы	915971	915628	915279	914923	917499
Оборотные активы	4862068	4880366	5636959	6180954	6341761
Капитал и резервы	1500065	1546481	1605006	1662712	1664874
Долгосрочные обязательства	422435	371485	320536	769586	766791
Краткосрочные обязательства	3855539	3878029	4626697	4663579	4827595
БАЛАНС	5778039	5795995	6552238	7095877	7259260

Важнейшие направления в деятельности любого субъекта связаны с использованием финансовых ресурсов и определением их оптимальной величины и структуры.

В соответствии со составленным прогнозом внеоборотные активы ООО «ЛВЗ «Саранский» остаются практически неизменными на протяжении всего периода прогнозирования, что обусловлено реинвестированием чистой прибыли в обновление основных средств в размере амортизации.

Оборотные активы ООО «ЛВЗ «Саранский» будут иметь разнонаправленную динамику, что обусловлено сезонным характером деятельности предприятия: рост оборотных активов будет наблюдаться в 3–4 кварталах соответствующего года, в то время как в 1–2 кварталах их сумма будет снижаться.

Собственный капитал ООО «ЛВЗ «Саранский» будет непрерывно увеличиваться, что связано с инвестированием чистой прибыли в обновление основных фондов. Вместе с тем, часть заработанной за период прибыли будет направлено на выплату дивидендов. На конец прогнозируемого периода нераспределенная прибыль предприятия составит 1 561 947 тыс. р., а сумма собственную капитала – 1 662 712 тыс. р.

Нераспределенная прибыль – это составляющая собственного капитала предприятия. Она представляет собой часть чистой прибыли, оставшуюся на определенную дату после выплаты дивидендов и осуществления иных целевых расходов из чистой прибыли. Нераспределенную прибыль еще называют накопленной. Нераспределенная прибыль складывается из неизрасходованной чистой прибыли за все время существования компании. Чтобы контролировать распределение прибыли, стоит формировать дополнительные управленческие отчеты. Нераспределенную прибыль отражают по строке 1370 бухгалтерского баланса.

Заемные ресурсы, которые компания получила в виде долгового обязательства на возвратной основе, в большинстве случаев – за плату, привлекают на определенное время. Если срок погашения задолженности – в течение 12 месяцев после отчетной даты – это краткосрочные заемные средства; если больше чем через 12 месяцев – долгосрочные. В бухгалтерском балансе элементы заемных средств отражают по строкам: 1410 «Заемные средства» – долгосрочные кредиты и займы; 1450 «Прочие обязательства» – в части задолженности по коммерческому кредиту; 1510 «Заемные средства» – краткосрочные кредиты и

займы; 15201 «Кредиторская задолженность» – задолженность перед поставщиками и подрядчиками, 15202 «Авансы полученные». В отчете о финансовых результатах отражают проценты за пользование заемным капиталом – см. строку 2330 «Проценты к уплате». Дополнительно формируют управленческую отчетность, чтобы сравнивать условия разных кредиторов, контролировать движение заемных средств, исполнение условий кредитных договоров, залоговую массу и т.д.

Долгосрочные обязательства предприятия составят в 4 кв. 2023 г. 769 586 тыс. р., при этом рост относительно 3 кв. 2023 г. обусловлен тем, что привлекаемые ООО «ЛВЗ «Саранский» оборотные кредиты характеризуются сроком более 1 года, следовательно, подлежат отражению в составе долгосрочных кредитов и займах. Компании все чаще обращаются за долгосрочными займами для финансирования своей деятельности [2]. Преимущества компаний определяются результативностью использования активов [3]. Это в свою очередь приведет к повышению экономических результатов в целом по предприятию [4].

Краткосрочные обязательства ООО «ЛВЗ «Саранский» составят в 4 кв. 2023 г. суммы 4 663 579 тыс. р., при этом основная сумма будет приходиться на кредиторскую задолженность 2 861 636 тыс. р. Общая стоимость источников финансирования деятельности исследуемого предприятия составит 7 095 877 тыс. р. Как свидетельствуют данные, наблюдается увеличение источников финансирования ООО «ЛВЗ «Саранский». Увеличение доли краткосрочных обязательств в составе источников финансирования оценивается негативно, поскольку говорит о повышении финансовой зависимости предприятия перед внешними кредиторами.

Есть три способа расчета необходимых ресурсов. Самый простой – из суммы оборотных активов вычесть величину краткосрочных обязательств. Второй способ – вычислить через внеоборотные активы и долгосрочные обязательства: к собственным источникам компании прибавить долгосрочные обязательства и вычесть стоимость внеоборотных активов. Третий способ расчета используйте, если у компании есть оценочные обязательства и доходы будущих периодов. В этом случае, к оборотным активам нужно прибавить доходы будущих периодов и оценочные обязательства, вычесть краткосрочные обязательства. Определить и поддерживать оптимальное значение необходимых ресурсов, чтобы обеспечить финансовую устойчивость – важнейшая задача финансовых менеджеров.

Чтобы определить оптимальную структуру финансовых ресурсов компании на перспективу, часто в первую очередь рассчитают финансовую устойчивость предприятия.

Финансовые ресурсы связаны с фактором финансовой устойчивости. В современных условиях рыночного хозяйства достижения устойчивого развития финансово-хозяйственной деятельности предприятий и организаций связано с обеспечением роста величины финансовых ресурсов за счет собственных средств и последовательного осуществления их эффективного использования.

На основе данных прогнозного бухгалтерского баланса ООО «ЛВЗ «Саран-

ский» осуществим расчет показателей финансовой устойчивости предприятия на конец 2024 г., сопоставив их с результатам за 2022 г. (табл.2).

Таблица 2 – Расчет прогнозных показателей финансовой устойчивости

Наименование показателя	Норма	2022 г.	2023 г.	2024 г.	(+/-) 2024 г. к 2022 г.
Коэффициент автономии	>0,5	0,23	0,23	0,23	0,00
Коэффициент финансовой зависимости	<2,0	4,4	3,27	4,36	-1,13
Коэффициент концентрации привлеченного капитала	<0,5	0,77	0,77	0,67	0,00
Коэффициент структуры долгосрочных вложений	0,5	0,36	0,34	0,35	-0,02
Коэффициент маневренности капитала	>0,5	0,63	0,45	0,45	-0,18
Коэффициент маневренности функционирующего капитала	>0,5	0	0,09	0,11	0,09
Индекс постоянного актива	<1	0,96	0,55	0,49	-0,41

На основе анализа представленной таблицы можно сделать вывод, что прогнозируется сокращение коэффициента финансовой зависимости на 1,13, коэффициент инвестирования улучшится на 1,00.

Вместе с тем, ряд показателей демонстрирует отрицательную динамику:

- коэффициент структуры долгосрочных вложений снизится на 0,02 и составил 0,34;
- коэффициент маневренности капитала сократится на 0,18 и перестанет соответствовать нормативному значению;
- коэффициент маневренности функционирующего капитала увеличится на 0,09, что окажется недостаточно для финансовой устойчивости предприятия.

Для эффективного управления финансовой устойчивости ООО «ЛВЗ «Саранский» необходимо обеспечить принятия стратегии, базирующейся на системе сбалансированных показателей [5]. Управление ресурсами предприятия позволяет ему эффективно развиваться [6].

Прогнозирование финансовой устойчивости до 2024 г. показало, что в целом основные показатели будут иметь положительную динамику, но доля собственных средств в валюте баланса не претерпит существенных изменений.

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 Моница Д., Абелова Л.А. Управление оборотным капиталом организации Studium. 2014. № 4-3 (33). С. 24
2. 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.] ; Са-ран. кооп. ин-т (фил.) РУК. – Саранск : Типография Рузаевский печатник, 2024. Ч.1. С.9-13

3. *Абелова Л.А.* Анализ имущественного состояния организации и источников его финансирования // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества: материалы Нац. науч.-практ. конф. (Саранск, 21–22 апр. 2020 г.) / [редкол.: Р.Р. Хайров (отв. ред.) и др.] ; Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. Саранск : Принтиз, 2020. 568 с. С. 4-10

4. *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.

5. *Кузнецова Т.Е.* Методы оценки эффективности программы стимулирования сбыта // В сборнике: Реформирование образовательной среды. материалы Международной научно-практической конференции, посвященной 185-летию потребительской кооперации России. Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации. 2016. С. 331-334.

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

УДК 336.64

ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ, ИХ ВЛИЯНИЕ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

Кудашкин Павел Анатольевич, магистрант

*Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт
(филиал)*

E-mail: st452818@ruc.su

SOURCES OF FORMATION OF FINANCIAL RESOURCES AT THE ENTERPRISE

Kudashkin Pavel Anatolyevich, Master's student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Движение финансовых ресурсов лежит в основе обеспечения финансовой устойчивости предприятия. Оптимальное финансовое обеспечение в условиях рыночной экономики во многом выступает залогом стабильного развития предприятия. Это определяет актуальность выбранной темы.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, финансирование, финансовая устойчивость, коэффициенты.

The movement of financial resources is the basis for ensuring the financial stability of an enterprise. Optimal financial support in a market economy largely serves as a guarantee of stable development of an enterprise. This determines the relevance of the chosen topic.

Keywords: financial resources, financing, financial stability, coefficients.

В настоящее время финансовая устойчивость не является характеристикой благополучных компаний. Как правило, достигая устойчивого положения в процессе функционирования (стадия зрелости), организацию ждет неизбежный кризис. Для наибольшей эффективности одной из целей разработки финансовой стратегии организации является обеспечение ее финансовой составляющей,

основанной на формировании и эффективном использовании финансовых ресурсов. Управление ресурсами предприятия позволяет ему эффективно развиваться [1].

Процесс управления финансовой устойчивостью включает следующие этапы: оценка динамики финансовой устойчивости; разработка мероприятий по воздействию на финансовую устойчивость; прогноз результатов воздействия на финансовую устойчивость; реализация мероприятий по воздействию на финансовую устойчивость. Компании все чаще обращаются за долгосрочными займами для финансирования своей деятельности [2]. Преимущества компаний определяются результативностью использования активов [3]. Это в свою очередь приведет к повышению экономических результатов в целом по предприятию [4].

Весь комплекс целей в области управления финансовой устойчивостью представлен на рисунке 1.

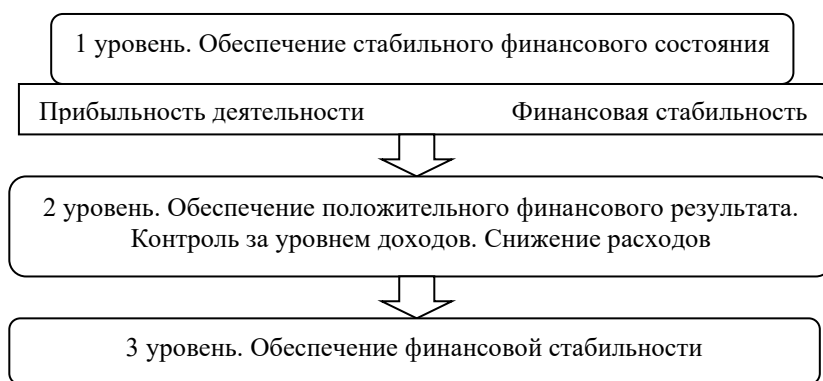


Рисунок 1 – Уровни системы управления финансовой устойчивостью

Как мы видим на рисунке 1, анализ проводится в разрезе видов деятельности, контрагентов, подразделений предприятия. На основании отчётности проводится анализ платежеспособности и прочих элементов оценки эффективности финансовой политики организации.

Эффективность управления финансовой устойчивостью характеризуется целевыми показателями финансовой устойчивости. Наиболее часто в отечественной практике является анализ финансовой устойчивости на основе коэффициентов.

Таблица 1 – Анализ коэффициентов финансовой устойчивости
ООО «ЛВЗ «Саранский» за 2018–2022 гг.

Наименование показателя	Норма	2018	2019	2020	2021	2022	Изменение (+/-) 2022 г. к 2018 г.
Коэффициент автономии	$> 0,5$	0,18	0,15	0,17	0,20	0,23	0,05
Коэффициент финансовой зависимости	$< 2,0$	5,71	6,49	5,76	5,08	4,40	-1,31
Коэффициент концентрации привлеченного капитала	$< 0,5$	0,82	0,85	0,83	0,80	0,77	-0,05

Коэффициент структуры долгосрочных вложений	0,5	0,18	0,31	0,24	0,36	0,36	0,18
Коэффициент структуры привлеченного капитала	0,5	0,00	0,19	0,09	0,20	0,17	0,17
Коэффициент маневренности капитала	> 0,5	0,34	0,92	0,53	0,58	0,63	0,29
Коэффициент инвестирования	$\geq 1,0$	1,51	1,83	1,60	1,46	1,66	0,14
Доля перманентного капитала в общей сумме источников средств	> 0,75	0,18	0,31	0,24	0,36	0,36	0,18
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	> 0,5	0,07	-0,02	0,02	-0,06	0,01	-0,06
Коэффициент обеспеченности материальных запасов	0,6-0,8	0,44	-0,14	0,24	-0,59	0,07	-0,37
Коэффициент покрытия запасов	> 1	4,92	4,91	6,53	7,97	4,63	-0,29
Коэффициент маневренности функционирующего капитала	> 0,5	0,07	0,00	0,00	0,00	0,00	-0,07
Индекс постоянного актива	< 1	0,67	1,11	0,88	1,24	0,96	0,29
Коэффициент соотношения текущих активов и недвижимости	—	7,51	4,86	5,55	3,10	3,58	-3,93

В таблице 1 продемонстрированы результаты анализа коэффициентов финансовой устойчивости ООО «ЛВЗ «Саранский» за 2018–2022 гг. На основе анализа представленных показателей можно сделать следующий вывод относительно финансовой устойчивости ООО «ЛВЗ «Саранский»:

- коэффициент автономии (финансовой независимости), отражающий удельный вес собственного капитала в совокупных активах предприятия, в 2022 г. увеличился на 0,05 (+0,03 относительно 2021 г.) и составил 0,23. Данное значение существенно отклоняется от минимально установленного нормативного значения (-0,27), что свидетельствует о наличии определенных проблем с финансовой устойчивостью предприятия вследствие недостаточной величины собственного капитала;

- коэффициент финансовой зависимости в 2022 г. составил 4,40, но даже не смотря на его снижение на 1,31 его значение по-прежнему существенно пре-

вышает установленное нормативное значение (на 2,40), следовательно, часть имущества, сформированная за счет долгосрочных и краткосрочных обязательств, остается высокой. Наблюдается нарушение структуры баланса;

- коэффициент концентрации привлеченного капитала составил 0,77, что говорит о том, что около 77 % капитала ООО «ЛВЗ «Саранский» сформировано за счет внешних источников финансирования деятельности. Такое значение свидетельствует о рискованной финансовой политике, проводимой менеджерами исследуемого предприятия;

- коэффициент структуры долгосрочных вложений в 2022 г. увеличился на 0,18 и составил на конец года 0,36, что говорит о том, что около 36 % всех источников финансирования деятельности сформировано за счет долгосрочных источников (собственного капитала и долгосрочных обязательств);

- коэффициент структуры привлеченного капитала в 2022 г. относительно 2018 г. увеличился на 0,17, следовательно, удельный вес долгосрочных обязательств в совокупных обязательствах ООО «ЛВЗ «Саранский» снизился примерно на 17 % и составил 81 %;

- коэффициент маневренности капитала в 2022 г. увеличился составил 0,63, что на 0,20 превышает уровень 2018 г. Положительное значение данного показателя показывает, что финансовая устойчивость ООО «ЛВЗ «Саранский» оценивается как приемлемая, в связи с формированием долгосрочных активов предприятия преимущественно за счет собственного и долгосрочного капиталов, а не краткосрочных обязательств;

- коэффициент инвестирования в 2022 г. увеличился на 0,14, следовательно. ООО «ЛВЗ «Саранский» для формирования внеоборотных активов преимущественно привлекает капитал долгосрочного характера. Значение индикатора находится в рамках нормативного уровня;

- доля перманентного капитала в общей сумме источников финансирования деятельности составила 0,36, что на 0,18 выше уровня 2018 г., полученное значение свидетельствует о том, что доля собственных и долгосрочных заемных средств в совокупных источниках финансирования деятельности составляет около 36 %;

- коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами на ООО «ЛВЗ «Саранский» принимает положительное значение – 0,01 в 2022 г., одно его отрицательное значение в отдельные периоды говорит о том, что у предприятия на протяжении 2019–2021 гг. отсутствовали собственные оборотные средства, что является признаком финансовой неустойчивости предприятия;

- коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными оборотными средствами показывает отрицательную динамику (-0,37), но при этом остается положительным. Значение показателя 2019–2021 гг. негативно характеризует финансовую устойчивость предприятия;

- коэффициент покрытия запасов в 2022 г. составил 4,63, что говорит о том, что собственный капитал, краткосрочные заемные средства и кредиторская задолжен-

ность на 463 % превышают величину имеющихся на конец года на предприятии запасов. Относительно 2018 г. снижение показателя составило 0,29;

- коэффициент маневренности функционирующего капитала в 2022 г. составил 0,00, что отклоняется от нормативного значения. Исходя из этого можно сделать вывод, что денежных средств и краткосрочных финансовых вложений ООО «ЛВЗ «Саранский» недостаточно для нормального и бесперебойного формирования оборотных активов – менее 1 % активов может быть сформировано на счет данных источников;

- индекс постоянного актива говорит о том, что величина внеоборотных активов предприятия превышала величину собственного капитала, что нарушало финансовую устойчивость предприятия посредством привлечения заемных средств для формирования внеоборотных активов. Однако в 2022 г. значение показателя нормализовалось и составило 0,96, при этом относительно 2018 г. значение ухудшилось на 0,29;

- коэффициент соотношения текущих активов и недвижимости в 2022 г. сократился на 3,93 и составил 3,58, следовательно, стоимость текущих активов ООО «ЛВЗ «Саранский» превышает стоимость внеоборотных активов в 3,58 раза. Таким образом нельзя сделать однозначного вывода относительно состояния финансовой устойчивости ООО «ЛВЗ «Саранский». С одной стороны, наблюдается положительная динамика отдельных коэффициентов финансовой устойчивости, с другой стороны большинство показателей отклоняются от нормативных значений.

Далее проведем анализ абсолютных показателей финансовой устойчивости ООО «ЛВЗ «Саранский» в виде обеспеченности запасов за 2018–2022 гг. (табл. 2). На основе представленной таблицы можно сделать следующие выводы относительно абсолютных показателей финансовой устойчивости ООО «ЛВЗ «Саранский».

а) в течение всего анализируемого периода наблюдается несоблюдение соотношения $Z < E_{\text{соб}}$. Это говорит о том, что в ООО «ЛВЗ «Саранский» в соответствии с рассматриваемой методикой не наблюдается абсолютная устойчивость финансового состояния, т.к. величина запасов превышает сумму собственного оборотного капитала предприятия. При этом наблюдается увеличение дефицита собственных оборотных средств для покрытия запасов с 263 628 тыс. р. до 849 259 тыс. р.;

Таблица 2 – Анализ показателей обеспеченности запасов
ООО «ЛВЗ «Саранский» за 2018–2022 гг., тыс. р.

Наименование показателя	2018	2019	2020	2021	2022	(+/-) 2022 к 2018
Наличие собственных оборотных средств ($E_{\text{соб}}$)	20 968	-68262	115588	-325816	66585	-141383
Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат ($E_{\text{соч}}$)	217034	593060	510024	783432	1078303	861269

Общая величина формирования запасов и затрат ($E_{осн}$)	3187759	3458905	4689956	5216990	5888310	2700551
Величина запасов (Z)	471596	476448	488531	548213	915844	444248
Абсолютная устойчивость финансового состояния	-263628	-544710	-372943	-874029	-849259	-585631
Нормальная устойчивость финансового состояния	-254562	116612	21493	235219	162459	417021
Неустойчивое финансовое состояние	2716163	2982457	4201425	4668777	4972466	2256303
Кризисное финансовое состояние	НЕ НАБЛЮДАЕТСЯ					

б) соотношение $Z < E_{осн}$ соблюдается в течение 2019–2022 гг., следовательно, можно говорить о нормальной устойчивости финансового состояния ООО «ЛВЗ «Саранский». При этом также отмечается положительная динамика показателей: если в 2018 г. наблюдался дефицит собственного оборотного капитала и долгосрочных обязательств для формирования запасов (-254 562 тыс. р.), то в 2022 г. их профицит составил 162 459 тыс. р. Следовательно, за счет собственного оборотного капитала и долгосрочных обязательств ООО «ЛВЗ «Саранский» способен сформировать запасы в полном объеме предприятие обладает нормальной устойчивостью финансового состояния;

в) соотношение $Z < E_{осн}$ соблюдается на протяжении всего периода исследования. Следовательно, запасы ООО «ЛВЗ «Саранский» могут быть сформированы как за счет собственного оборотного капитала, долгосрочных заемных средств и краткосрочных обязательств. Профицит данных источников формирования запасов над величиной последних увеличился с 2 716 163 тыс. р. в 2018 г. до 4 972 466 тыс. р.

Таким образом, ООО «ЛВЗ «Саранский» обладает нормальной устойчивостью финансового состояния на протяжении 2019–2022 гг. Однако, на наш взгляд, данная методика обладает определенными недостатками: запасы должны формироваться за счет собственного оборотного капитала и краткосрочных обязательств. Смещение акцента в сторону долгосрочных обязательств как источника формирования запасов, ведет к нарушению структуры баланса, когда оборотные активы формируются за счет долгосрочных источников. В целом можно отметить, что ООО «ЛВЗ «Саранский» является финансово устойчивым, но с поправкой на недостаток собственного капитала для финансирования деятельности предприятия. В качестве первоочередных мер по устранению данного недостатка может стать частичный отказ от выплаты дивидендов, что позволит в большей степени накапливать нераспределенную прибыль [5]. Построение эффективной системы управления финансовыми ресурсами предприятия позволяет ему устойчиво и благополучно развиваться [5].

ЛИТЕРАТУРА

1. Мони́на Д., Абе́лова Л.А. Управление оборотным капиталом организации Studium. 2014. № 4-3 (33). С.24
2. Абе́лова 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.] ; Са-ран. кооп. ин-т (фил.) РУК. Саранск : Типография Рузаевский печатник, 2024. Ч.1. С.9-13
3. Абе́лова Л.А. Анализ имущественного состояния организации и источников его финансирования // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества: материалы Нац. науч.-практ. конф. (Саранск, 21–22 апр. 2020 г.) / [редкол.: Р.Р. Хайров (отв. ред.) и др.] ; Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. Саранск : Принтиз, 2020. 568 с. С. 4-10
4. Абе́лова 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.
5. Кузнецова Т.Е. Приемы и способы стимулирования // В сборнике: Инновационные процессы в развитии современного общества. материалы II Международной заочной научно-практической конференции. Отв. ред. Б.Ф. Кевбрин; Саранский кооперативный институт РУК. 2014. С. 176-179.
6. Абе́лова 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.

УДК 342.2

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЕЕ АНАЛИЗА

Куликова Екатерина Евгеньевна, магистрант

Мягкова Мария Валерьевна, кандидат экономических наук, доцент

*Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт
(филиал)*

E-mail: st803123@ruc.su; m.v.myagkova@ruc.su

FINANCIAL STABILITY OF THE ENTERPRISE AND METHODOLOGICAL ASPECTS OF ITS ANALYSIS

Kulikova Ekaterina Evgenievna, Master's Degree student

Myagkova Maria Valerievna, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

В данной статье рассматривается финансовая устойчивость, как важнейший элемент функционирования любого предприятия в условиях рыночной экономики. Проблема обеспечения финансовой устойчивости является актуальной и значимой, поскольку она позволяет определить текущее положение предприятия и возможности для его дальнейшего развития в рамках волатильной внешней среды.

Ключевые слова: финансовая устойчивость предприятия, анализ, внутренние и внешние факторы, управление финансовой устойчивостью.

This article examines financial stability as the most important element of the functioning of any enterprise in a market economy. The problem of ensuring financial stability is relevant and signifi-

cant, since it allows us to determine the current position of the enterprise and the possibilities for its further development within a volatile external environment.

Keywords: financial stability of the enterprise, analysis, internal and external factors, financial stability management.

В текущих экономических условиях множество компаний и частных лиц проявляют интерес к результатам работы бизнес-структур. Чтобы экономический субъект работал эффективно, важно быстро выявлять и устранять недостатки в его финансовой деятельности. В современных условиях ведения бизнеса показатель финансовой устойчивости является одним из важнейших аналитических индикаторов деятельности предприятия. Анализ и оценка этого показателя напрямую влияют на реализацию намеченной траектории развития компании, корректировку ее стратегии и разработку мер по предотвращению негативных воздействий внешних факторов.

Г.В. Савицкая рассматривает финансовую устойчивость, «как способность субъекта функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, гарантирующее его постоянную платежеспособность и инвестиционную привлекательность» [3].

Анализ устойчивости работы предприятия становится актуальным, поскольку в условиях современной экономической нестабильности одной из главных целей является обеспечение независимости и экономической стабильности его деятельности. Одним из главных инструментов достижения экономической безопасности предприятия является сохранение его платежеспособности, рост капитала и прибыли.

Ключевым элементом финансовой устойчивости компании является ее платежеспособность. Ее анализ позволяет наиболее полно оценить наличие дефицита или избытка средств на предприятии. Финансовая устойчивость и стабильное развитие компании напрямую зависят от доступности и достаточности ресурсов, а также результатов ее операционной деятельности. В целом, финансовая устойчивость складывается под воздействием множества факторов как внешнего, так и внутреннего характера [1].

Таблица 1 – Факторы снижения уровня финансовой устойчивости

Факторы	
Внутренние	Внешние
1. Применение типичных методов управления	1. Нестабильная экономическая ситуация в мире и стране
2. Низкая конкурентоспособность	2. Давление санкций
3. Использование низкокачественных производственных ресурсов	3. Инфляция
4. Недостаточный уровень квалификации сотрудников	4. Рост конкуренции
5. Нехватка модернизации состава и структуры капитала	5. Уязвимость валютного рынка
6. Устаревшее техническое оснащение	6. Снижение покупательной способности
	7. Модификация налоговой и кредитно-денежной политики государства
	8. Ухудшение криминогенной ситуации

7. Нерентабельные товарно-материальные ценности и т.д.	9. Сложная геополитическая среда 10. Стихийные бедствия

В результате воздействия внешних и внутренних факторов формируется общая платёжеспособность предприятия и ее способность реагировать на изменения в окружающей среде, что требует постоянного анализа и корректировки стратегий управления. Внешние факторы находятся вне зоны контроля предприятия. Это означает, что предприятие не имеет возможности напрямую воздействовать на них, и поэтому вынуждено адаптироваться к их изменяющимся условиям. Эффективное управление финансами позволяет компании увеличить прибыль и снизить риски, связанные с неплатежеспособностью. Управление внутренними факторами играет важнейшую роль в поддержании финансовой стабильности и удержании конкурентоспособности на рынке [2].

Принято выделять четыре категории финансовой устойчивости предприятия.

1. Абсолютная финансовая устойчивость представляет собой наиболее благоприятное состояние для организации в условиях современной экономики. При таком положении компания не нуждается во внешних кредиторах, так как собственных ресурсов достаточно для покрытия всех запасов.

2. Нормальная финансовая устойчивость создает благоприятные условия, позволяя использовать не только собственные оборотные средства, но и привлекать внешние денежные потоки.

3. Неустойчивое финансовое положение зачастую является следствием низкой рентабельности и приводит к тому, что компания оказывается неспособной полностью отвечать по своим финансовым обязательствам, но сохраняет возможность восстановить свою платежеспособность за счет увеличения собственных оборотных средств.

4. Кризисное финансовое состояние характеризуется низким уровнем финансовой устойчивости, при котором оборотные активы не могут покрыть текущие обязательства фирмы. В подобных обстоятельствах велика вероятность наступления банкротства [4].

Не существует единой общепринятой методики для анализа финансовой устойчивости, поскольку процесс анализа зависит от множества аспектов. Тем не менее, существуют основные концепции к определению финансовой устойчивости и ее анализу, которые представлены на рисунке 1.

Основные концепции к определению финансовой устойчивости предприятия		
Первая основывается на оценке показателей финансового состояния предприятия	Вторая базируется на оценке величины, и структуры его капитала	Третья трактуется как механизм защиты предприятия от рисков

Рисунок 1 – Основные концепции к определению финансовой устойчивости предприятия

Приверженцами первой концепции были такие экономисты как Грязнова А.Г., Ленская С.Л., Выборова Е.Н. Ее суть заключается в использовании показателей, отражающих финансовое состояние предприятия. Финансовую устойчивость можно оценивать через призму ее платежеспособности. В этом контексте она связана с возможностью компании удовлетворять платежеспособный спрос, одновременно эффективно используя доступные ресурсы.

Вторая концепция, поддерживаемая экономистами Шереметом А.Д., Мельником М.В., предполагает, что финансовая устойчивость предприятия определяется не только величиной, но и структурой его капитала, что и обуславливает сложность проведения анализа. Одним из способов его проведения является использование международных стандартов финансовой отчетности при расчете чистых активов компании.

Третья концепция была выдвинута Раицким К.А., Уткиным Э.А. и Градовым А.П. Она включает в себя применение корреляционно-регрессионных моделей, основанных на механизме защиты от рисков, необходимых для анализа факторных взаимосвязей. Данную модель можно считать одним из способов совершенствования финансовой устойчивости предприятия в современных экономических условиях [5].

Таким образом, финансовая устойчивость – является сложной экономической категорией, отражающей множество различных точек зрения на ее определение. Однако каждая интерпретация подчеркивает ее важность. Поэтому компания, стремящаяся к независимости и экономической стабильности, должна управлять своей финансовой устойчивостью. Для ее анализа необходимо учитывать уникальные характеристики анализируемого предприятия и влияние как внешних, так и внутренних факторов. Важно отметить, что только всесторонний и качественный анализ финансовой устойчивости позволит руководителю сделать свое предприятие финансово стабильным и успешным.

ЛИТЕРАТУРА

1. Маркова А.А., Катайкина Н.Н., Абелова Л.А., Обеспечение финансовой безопасности хозяйствующего субъекта // журнал «Вестник Алтайской академии экономики и права», N 3 (часть 1). 2021 г.
2. Мягкова М.В., Захаркина Р.А. Внешние и внутренние факторы финансовой устойчивости предприятия // Современные вопросы развития общества в условиях цифровизации: материалы Нац. науч.-практ. конф. (Саранск, 17–18 нояб. 2022 г.); Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. Саранск : Принт- Издат, 2023. С. 226-232.
3. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник. Москва: ИНФРАМ, 2024. 378 с.
4. 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.
5. Кузнецова Т.Е. Коммуникации в управлении // В сборнике: Инновационные технологии в кооперативном образовательном процессе. материалы международной заочной научно-практической конференции, посвященной 40-летию Саранского кооперативного института (филиала) Российского университета кооперации. 2016. С. 185-189.

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Луконькин Эдуард Игоревич, магистрант

Российский университета кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

Email: st808621@ruc.su

ASSESSMENT OF THE FINANCIAL CONDITION OF THE ENTERPRISE

Lukonkin Eduard Igorevich, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) Russian University of Cooperation

Финансовое состояние определяется возможностью предприятия финансировать свою деятельность. Оно характеризуется наличием финансовых ресурсов, которые требуются для оптимального функционирования предприятия, целесообразностью их размещения и эффективностью использования, финансовыми взаимоотношениями с другими юридическими и физическими лицами, платежеспособностью и финансовой устойчивостью.

Ключевые слова: финансовое состояние, предприятие, активы, пассивы, финансовые ресурсы.

The financial condition is determined by the ability of the enterprise to finance its activities. It is characterized by the availability of financial resources that are required for the optimal functioning of the enterprise, the feasibility of their placement and the efficiency of their use, financial relationships with other legal entities and individuals, solvency and financial stability.

Keywords: financial condition, enterprise, assets, liabilities, financial resources.

Финансовое состояние предприятия показывает насколько предприятие обеспечено финансовыми ресурсами (собственными, привлеченными, заемными) в процессе своей деятельности. характеризует итоговую деятельность [1]. На «финансовое состояние предприятия оказывает влияние ряд факторов: состояние оборотных и внеоборотных активов, наличие собственных средств, величина кредитов, задолженность перед кредиторами и др» [2].

Для бесперебойной и эффективной деятельности хозяйствующего субъекта необходимо иметь достаточную величину оборотных средств. Оборотные активы предприятия влияют на состояние бухгалтерского баланса, на его ликвидность и, в целом, на финансовое состояние хозяйствующего субъекта. Для формирования оборотных средств можно использовать различные финансовые источники. Так, собственные средства, привлечены из собственных источников, таких как прибыль, уставной фонд, амортизационный фонд и др. Заемные средства включают в себя: краткосрочные кредиты и займы коммерческих банков, коммерческий кредит и т.д. [3]. Привлеченные – это задолженность перед сотрудниками, бюджетом и др.

Следует отметить, что собственные средства играют важную роль в деятельности предприятия, так как предприятия, которые работают на коммерческой основе, должны иметь финансовую самостоятельность для успешного ведения бизнеса и достижения поставленной цели.

Источниками «финансовых ресурсов могут быть средства учредителей, средства от продажи акций, поступления от других предприятий. Эти средства вы-

ступают основой уставного капитала предприятия, формируя начальный капитал» [2].

По мере развития бизнеса, потребность в оборотных средствах может изменяться, в то время как уставный капитал может оставаться без изменений. Часть средств, «вложенных учредителями, используется для закупки производственных запасов, необходимых для производства товаров или услуг. Оборотные средства также могут использоваться для финансирования текущих производственных расходов до получения выручки от продажи продукции» [3].

На практике применяют разные методики анализа устойчивости финансового развития организации, оценку финансового состояния предприятия. Трем показателям наличия источников формирования запасов и затрат соответствуют три показателя обеспеченности запасов и затрат источниками формирования, расчет представлен в виде таблицы 1.

Таблица 1 – Анализ наличия источников формирования запасов предприятия

Показатели	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Отклонения (2023 г. от 2021 г.)	
				тыс. руб.	%
Наличие собственных оборотных средств (СОС)	96056	78054	80409	-15647	-16,3
Собственные и долгосрочные источники (СД)	111199	81796	83940	-27259	-24,5
Общая величина источников (ОИ)	202174	138024	301967	99793	49,3

Расчеты позволяют сделать вывод, что на протяжении 3 лет у организации имеются источники, которые позволяют сформировать запасы. Показатель наличия собственных оборотных средств снизился на 15647 тыс. руб. или 16,3 % (рис. 1).

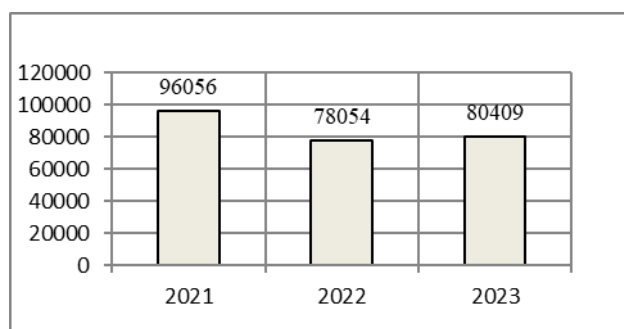


Рисунок 1 – Динамика собственных оборотных средств предприятия, тыс. руб.

СД в 2021 г. составили 111199 тыс. руб., в 2022 г. снизились до 81796 тыс. руб., а в 2023 г. выросли до 83940 тыс. руб. За три года СД сократились на 24,5 % (рис. 2).

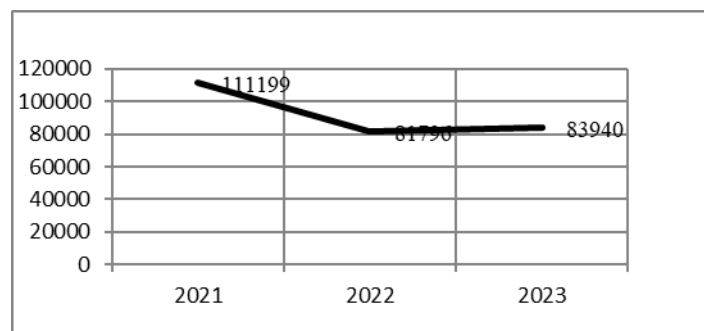


Рисунок 2 – Динамика собственных и долгосрочных источников деятельности предприятия, тыс. руб.

Как показывают проведенные расчеты, общая величина источников (ОИ) в 2021 г. составила 202174 тыс. руб., в 2022 г. сумма снизилась 138024 тыс. руб. и в 2023 г. 301967 тыс. руб. (рис. 3).

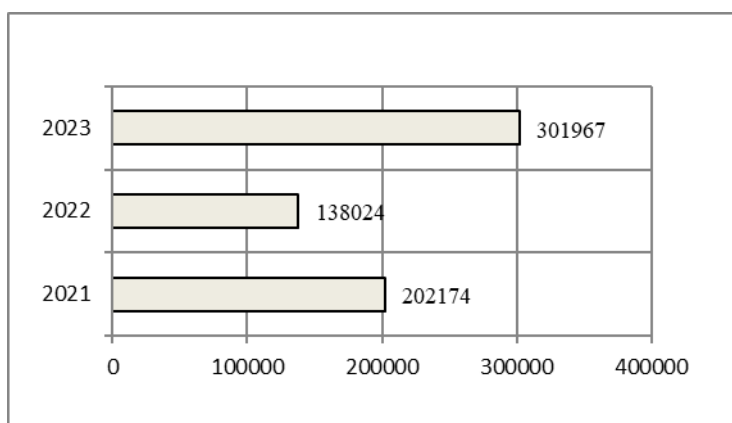


Рисунок 3 – Динамика общей величины источников деятельности предприятия, тыс. руб.

За последние три года показатель увеличился на 99793 тыс. руб. или 49,3 %.

Определим трехкомпонентный показатель финансовой ситуации на организации на конец 2023 г. (табл. 2).

Таблица 2 – Анализ обеспеченности запасов организации источниками их формирования, тыс. руб.

Показатели	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Отклонения (2023 г. от 2021 г.)	
				тыс. руб.	%
Излишек (+) или недостаток (-) СОС (Δ СОС)	50209	20173	51532	1323	2,6
Излишек (+) или недостаток (-) собственных и долгосрочных заемных источников (Δ СД)	65352	23915	55063	-10289	-15,7
Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников (Δ ОИ)	156327	80143	273090	116763	74,7

Тип финансовой устойчивости предприятия можно определить как 1 тип – абсолютная финансовая устойчивость. Далее определим активы по степени ликвидности и пассивы по степени срочности (табл. 3).

Таблица 3 – Расчет платежного излишка (недостатка) ликвидных активов предприятия, тыс. руб.

Актив	2021 г.	2022 г.	2023 г.
A1	100678	75363	215714
A2	55649	4780	57376
A3	45847	57881	28877
A4	14680	24029	23671
Баланс	216854	162053	325638
Пассив	2021 г.	2022 г.	2023 г.
П1	86087	52663	214145
П2	4888	3565	3882
П3	15143	3742	3531
П4	110736	102083	104080
Баланс	216854	162053	325638

Данные расчетов показывают, что все срочные обязательства могут быть покрыты наиболее ликвидными активами. Выполнение условий ликвидности баланса представлено в таблице 4.

Таблица 4 – Выполнение условий ликвидности баланса предприятия

Абсолютно ликвидный	Соотношение активов и пассивов баланса		
	2021 г.	2022 г.	2023 г.
$A1 \geq П1$	$A1 > П1$	$A1 > П1$	$A1 > П1$
$A2 \geq П2$	$A2 > П2$	$A2 > П2$	$A2 > П2$
$A3 \geq П3$	$A3 > П3$	$A3 > П3$	$A3 > П3$
$A4 < П4$	$A4 < П4$	$A4 < П4$	$A4 < П4$

Платежеспособность означает наличие в организации денежных средств и их эквивалентов, достаточных для расчетов по кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения.

Для улучшения финансового состояния предприятия можно рекомендовать: увеличение объемов производства и продаж, снижение затрат, увеличение цены на продукцию предприятия.

Для увеличения объемов производства и продаж нужно изменить ценовую и сбытовую политику, а также рассмотреть какие новые товары стоит вывести на рынок под меняющийся спрос. Для снижения затрат можно рекомендовать сокращение расходов, связанных с продвижением товаров, с торговлей, оптимизация транспортных и банковских расходов). Причинами роста цены на продукцию могут быть: рост расходов предприятия, повышение цены на сырье,

материалы, топливо. В условиях санкций хозяйствующие субъекты повышают цену на собственную готовую продукцию для компенсации расходов.

Таким образом, проведенный анализ показывает, что на протяжении 2021–2023 гг. предприятие финансово устойчиво. В целях улучшения финансового состояния предприятия можно рекомендовать: расширение перечня оказываем услуг, повышение качества продукции, снижение дебиторской и кредиторской задолженности [4].

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. Абелова Л.А. Анализ стратегических возможностей и оценка инвестиционной привлекательности предприятий агробизнеса // Л.А. Абелова, Ю.И. Каргин, Н.Н. Катайкина. Вестник Алтайской академии экономики и права. 2019. № 5-3. С. 5-16.
3. Копылова Е.В. Оптимизация управленческих решений в коммерческих организациях // Е.В. Копылова, А.А. Коннов А.А. В сборнике: Научные исследования в социально-экономическом развитии общества. Международная научно-практическая конференция научно-педагогических работников. 2019. С. 109-113.
4. Хайров Р.Р. Совершенствование процесса разработки конкурентной стратегии предприятия хлебопекарной промышленности // Экономические науки. 2013. № 103. С. 121-124.

УДК 336.64

АНАЛИЗ ИСТОЧНИКОВ ФОРМИРОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Манин Артем Вячеславович, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: st807658@ruc.su

ANALYSIS OF SOURCES OF FORMATION OF WORKING ASSETS OF THE ENTERPRISE

Manin Artem Vyacheslavovich, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Источники формирования оборотных средств имеют важную роль в деятельности предприятия, так как они обеспечивают непрерывность и эффективность его операций. Источники формирования оборотных средств обеспечивают финансирование текущих операций, а также влияют на операционный и финансовый цикл предприятия. Соотношение, в котором компания использует собственные средства, заемные и привлеченные источники оборотных активов, очень показательно. Оно помогает определить финансовое положение предприятия.

Ключевые слова: активы, собственные и приравненные к ним источники; заемные; привлеченные, финансирование, платежеспособность, баланс.

Sources of formation of working capital play an important role in the activity of the enterprise, as they ensure the continuity and efficiency of its operations. Sources of formation of working capital

provide financing of current operations, and also influence the operational and financial cycle of the enterprise. The ratio in which a company uses its own funds, borrowed and attracted sources of current assets is very indicative. It helps to determine the financial position of the enterprise.

Keywords: assets, own and equivalent sources; borrowed; attracted, financing, solvency, balance.

Нормальное функционирование предприятия возможно при наличии у него достаточного объема оборотного капитала [1]. Управление оборотными активами связано со своевременностью исполнять обязательства по всем видам платежей [2].

Оценку организации управления оборотными средствами рассмотрим на основе формирования источников оборотных активов по таблице 1. Для этого сравним с одной стороны внеоборотный капитал, с формирующими его долгосрочными обязательствами и с другой стороны, оборотные средства и краткосрочные обязательства.

Анализируя представленные данные о динамике показателей собственного оборотного капитала, и обеспеченности оборотными средствами за период с 2018 года по 2022 год, можно сделать следующие выводы. Собственный оборотный капитал увеличился с 52206 тыс. руб. в 2018 году до 195923 тыс. руб. в 2022 году, что составляет рост 275,3 %.

Таблица 1 – Показатели формирования источников оборотных активов
ООО МПК «Норовский» в 2018–2022 гг.

Показатель	2018	2019	2020	2021	2022	Изменение 2018-2022	
						Абс. откл.	%
Собственный оборотный капитал, тыс.р.	52206	78596	139759	169699	195923	143717	3,7 раза
Обеспеченность оборотными средствами, %	124,0	152,3	312,9	185,6	131,3	7,3	—

Доля оборотных средств (или обеспеченность оборотными средствами) - это показатель, который позволяет оценить, насколько текущие активы компании покрывают ее текущие обязательства. Рассчитывается как отношение оборотных средств к текущим обязательствам. Обеспеченность оборотными средствами выросла с 124,0 % в 2018 году до 312,9 % в 2020 году. Однако, в 2021 году показатель снизился до 185,6 %, и в 2022 году составляет 131,3 %. Изменение показателя обеспеченности оборотными средствами с 2018 года до 2022 года составляет 7,3 %.

Итак, в целом, собственный оборотный капитал растет в течение периода анализа, однако обеспеченность оборотными средствами имеет некоторые колебания. Увеличение чистого оборотного капитала за 2018-2022 год означает улучшение финансовой устойчивости предприятия. То есть, в 2018 г. компания могла за счет текущих активов погасить более 52206 тыс.р. краткосрочных обязательств, в 2022 г. уже 195923 тыс. р. Одновременно с этим наблюдается уве-

личение краткосрочных займов. Это значит, что ООО МПК «Норовский» стало более зависимо от полученных займов.

Таким образом, мы можем сделать вывод, что управление ресурсами предприятия позволяет ему эффективно развиваться [3]. Компания выбрала (или может реализовать) стратегию обязательств по финансированию оборотных активов.

Капитал и резервы в основном покрывают долгосрочный капитал, а оборотные активы покрывает краткосрочные обязательства. Из-за большого количества краткосрочных обязательств эта модель не совсем близка к идеалу. На данном этапе можно сказать, что компания финансово стабильна, имеет значительные резервы роста и может расширять свою деятельность, если захочет проводить более агрессивную политику наращивания оборотных активов.

Значение всех источников финансирования значительно возрастает с 2018 года до 2022 года. Это говорит о росте общего объема заемных и собственных средств, доступных предприятию для финансирования своей деятельности (рис. 1).

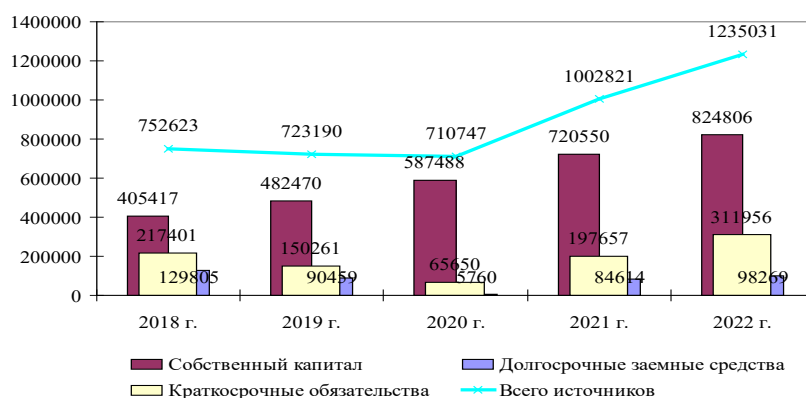


Рисунок 1 – Динамика источников формирования оборотных средств ООО МПК «Норовский» за 2018–2022 гг., тыс. р.

Значение собственного капитала увеличивается с 2018 года до 2022 года. Это указывает на рост средств, внесенных в предприятие самими владельцами. Увеличение собственного капитала положительно влияет на платежеспособность предприятия и демонстрирует силу финансовой базы. Предприятия решают многие задачи [4].

Компании все чаще обращаются за долгосрочными займами для финансирования своей деятельности [5]. Значение долгосрочных заемных средств колеблется в течение периода от 2018 года до 2022 года. В 2018 году имеется высокий уровень долгосрочных заемных средств, который постепенно снижается к 2020 году, а затем снова возрастает в 2022 году. Это может говорить о привлечении кредитных ресурсов для финансирования долгосрочных проектов или инвестиций.

Краткосрочные обязательства: значение краткосрочных обязательств также колеблется в течение периода от 2018 года до 2022 года. Видно, что они возрастают к 2019 году, затем снижаются к 2020 году, а затем снова возрастают в 2021 и 2022 годах. Это может указывать на изменение потребности в рабочем капитале и временное повышение краткосрочных обязательств. Таким образом,

оборотные активы играют огромную роль в обеспечении нормализации работы предприятия [6]. Преимущества компаний все определяются результативностью использования активов [7].

Рассмотрим структуру всех источников формирования оборотных средств ООО МПК «Норовский» за 2018–2022 гг. (рис. 2).

Анализ удельных весов позволяет нам оценить структуру источников финансирования и их изменения в течение анализируемого периода. Так, мы видим, что доля собственного капитала увеличивается с 2018 года до 2020 года и затем снижается в 2021 и 2022 годах.

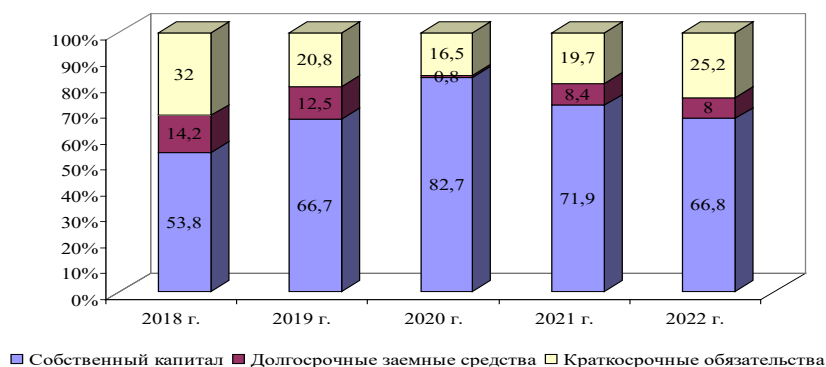


Рисунок 2 – Структура источников формирования оборотных средств ООО МПК «Норовский» за 2018–2022 гг., %

Одновременно с этим, доля долгосрочных заемных средств показывает нестабильность и колебания, а доля краткосрочных обязательств имеет тенденцию к увеличению. Это может указывать на изменения в стратегии финансирования и фокусе на краткосрочных потребностях предприятия.

Далее проведем анализ источников формирования оборотных активов хозяйствующего субъекта за счет собственных средств. Для этого необходимо исследовать объем и структуру собственного капитала по таблице 2.

Таблица 2 – Изменение структуры собственных источников формирования оборотных активов ООО МПК «Норовский» за 2018–2022 гг.

Показатель	2019 год		2020 год		2021 год		2022 год	
	тыс. р.	%	тыс. р.	%	тыс. р.	%	тыс. р.	%
Уставный капитал	260	0,1	260	0,1	260	0,1	260	0,1
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	482210	99,9	587228	99,9	720290	99,9	824546	99,9
Итого	482470	100	587488	100	720550	100	824806	100

По данным таблицы 2, на конец 2022 года сумма уставного капитала, составила 260 тыс.р., или 0,1 % в общей сумме источников формирования оборотных активов. За период 2019–2022 году уставный капитал остался без изменений. Нераспределенная прибыль может быть использована для инвестирования в деятельности ООО МПК «Норовский». Ее увеличение составило 419389 тыс.р. Иногда направление нераспределенной прибыли на внешние операции, такие

как инвестирование в ценные бумаги или лизинговые операции, может быть более выгодным с финансовой точки зрения. Это может способствовать разнообразию и диверсификации инвестиционного портфеля ООО МПК «Норовский», что в свою очередь может принести дополнительные доходы и снизить риски. Важно балансировать использование нераспределенной прибыли для внутренних операций и внешних инвестиций, исходя из стратегических целей и потенциального финансового выигрыша для предприятия [8].

Таким образом, структура собственных источников оборотных активов ООО МПК «Норовский» не несет в себе большого риска для инвесторов, так как предприятие использует в практике финансирования оборотных активов собственный капитал, основную долю которого составляет нераспределенная прибыль хозяйствующего субъекта.

ЛИТЕРАТУРА

1. *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.
2. *Ефремова О., Абелова Л.А.* Анализ ликвидности и платежеспособности организации Studium. 2014. № 4-3 (33). С. 17
3. *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.
4. *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
5. *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.] ; Са-ран. кооп. ин-т (фил.) РУК. Саранск : Типография Рузаевский печатник, 2024. Ч.1. С.9-13
6. *Монина Д., Абелова Л.А.* Управление оборотным капиталом организации Studium. 2014. № 4-3 (33). С. 24)
7. *Абелова Л.А.* Анализ имущественного состояния организации и источников его финансирования // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества: материалы Нац. науч.-практ. конф. (Саранск, 21–22 апр. 2020 г.) / [редкол.: Р.Р. Хайров (отв. ред.) и др.] ; Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. Саранск : Принтиз, 2020. 568 с. С. 4-10.
8. *Хайров Р.Р.* Совершенствование процесса разработки конкурентной стратегии предприятия хлебопекарной промышленности // Экономические науки. 2013. № 103. С. 121-124.

ОБОРОТНЫЙ КАПИТАЛ, ЕГО ФУНКЦИИ, СОСТАВ И СТРУКТУРА

Манин Артем Вячеславович, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: st807658@ruc.su

WORKING CAPITAL, ITS FUNCTIONS, COMPOSITION AND STRUCTURE

Manin Artem Vyacheslavovich, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Оборотные средства имеют важную роль в деятельности предприятия, так как они обеспечивают непрерывность и эффективность его операций. Управление оборотным капиталом – это самая большая часть операций по управлению финансами. Это связано с большим количеством элементов их материального и финансового состава.

Ключевые слова: оборотные средства, оборотный капитал, финансирование, управление оборотным капиталом

Working capital plays an important role in the activities of an enterprise, as it ensures the continuity and efficiency of its operations. Working capital management is the largest part of financial management operations. This is due to the large number of elements of their material and financial composition.

Keywords: working capital, working capital, financing, working capital management.

Вопросам формирования оборотных средств хозяйствующих субъектов и направлениям совершенствования их использования посвящено множество научных трудов и публикаций.

Методологической основой исследований является применение общенаучных и специальных методов – системного подхода, диалектического познания, структурного и функционального анализа, группировки, сравнения, экономико-статистические методы.

Теоретическая и практическая значимость исследований состоит в теоретических представлениях об оборотных средствах, выявлении основных проблем их формирования.

Оборотные средства необходимы для обеспечения бесперебойного процесса производства и реализации товаров или услуг. Оборотный капитал показывает, насколько эффективно используются оборотные средства для поддержания текущей деятельности предприятия. Оборотные активы можно быстро превратить в деньги для покрытия текущих расходов и обязательств (рис. 1).

К основным функциям оборотных средств относят:

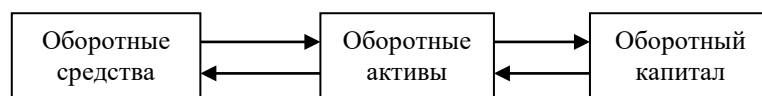


Рисунок 1 – Взаимосвязь понятий: оборотные средства, оборотные активы, оборотный капитал

1) финансирование текущей операционной деятельности: оборотные средства используются для покрытия текущих расходов, таких как закупка сырья, оплата заработной платы, счетов поставщиков и других текущих обязательств. Они помогают поддерживать бесперебойную работу комплекса и обеспечивать нормальное функционирование его процессов;

2) управление запасами: хозяйствующий субъект имеет дело с запасами сырья, товаров в процессе производства и готовой продукции. Оборотные средства позволяют эффективно управлять этими запасами, поддерживать оптимальные уровни запасов, минимизировать потери от устаревания или порчи продукции и обеспечивать непрерывность поставок;

3) наличие достаточной ликвидности: оборотные средства обеспечивают наличие достаточной ликвидности для покрытия неожиданных расходов или краткосрочных обязательств. Это позволяет комплексу быстро реагировать на изменения на рынке, выполнить свои обязательства перед поставщиками и сотрудниками, а также приспособиться к изменению спроса на рынке;

4) финансирование роста инвестиций: оборотные средства также могут использоваться для финансирования расширения бизнеса, внедрения новых технологий или развития новых продуктов. Они могут помочь осуществить инвестиции в развитие производственных мощностей и улучшить процессы повышения конкурентоспособности и удовлетворения потребностей клиентов.

Финансовые и другие оборотные активы в балансе – это особая группа сведений. Оборотные или текущие активы – это запасы, дебиторская задолженность, НДС по приобретенным ценностям, краткосрочные финансовые вложения, деньги и пр. Их отражают в разделе II баланса.

Управление оборотным капиталом включает решение таких важных задач как:

- достижение целей по бесперебойной и ритмичной работе хозяйствующего субъекта;
- проведение расчета минимально достаточных средств для авансирования оборотного капитала;
- разработка учетной политики с целью оптимизации налогообложения в результате выбора методов начисления амортизации, определения выручки от реализации, списания товарно-материальных ценностей и прочего;
- на всех стадиях оборота средств ускорение оборачиваемости оборотного капитала.

Таким образом, оборотные средства играют важную роль в эффективной деятельности, обеспечивая финансирование текущих операций, управление запасами, поддержание ликвидности и финансирование роста и инвестиций.

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].

Управление оборотным капиталом включает решение таких важных задач как:

- достижение целей по бесперебойной и ритмичной работе хозяйствующего субъекта;

- при необходимости произведение расчета минимально достаточных средств для авансирования оборотного капитала;

- ускорение оборачиваемости оборотного капитала на всех стадиях оборота.

Максимальный эффект может быть достигнут только при соблюдении этих условий. Недостатки методических решений в области оптимизации оборотных средств могут быть устранены правильной настройкой системы управления.

При анализе активов в первую очередь изучаются изменения в их составе и структуре. Это позволит определить основные тенденции изменения оборотных активов и определить факторы, оказавшие влияние на изменение показателей. Рассмотрим на конкретном примере (табл. 1).

Таблица 1 – Состав, структура и динамика имущества ООО МПК «Норовский» за 2018–2022 гг., тыс. р.

Показатель	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Относительное изменение 2022 г. к 2018 г., %
Внеоборотные активы	483016	494333	505338	635465	825358	70,9
Оборотные активы	269607	228857	205409	367356	409673	52,0
Всего активов	752623	723190	710747	1002821	1235031	64,1

Из данных таблицы 1 можно сделать следующие выводы. Внеоборотные активы и оборотные активы постепенно увеличивались за период с 2018 года по 2022 год, что указывает на рост и развитие компании. Внеоборотные активы выросли на 342342 тыс. р. (70,9 %), а оборотные активы увеличились на 14006 тыс. р. (52,0 %) в течение пятилетнего периода.

Всего активов также возросло на 482408 тыс. р. (64,1 %) за период с 2018 года по 2022 год, что также свидетельствует о росте и увеличении общего размера активов компании.

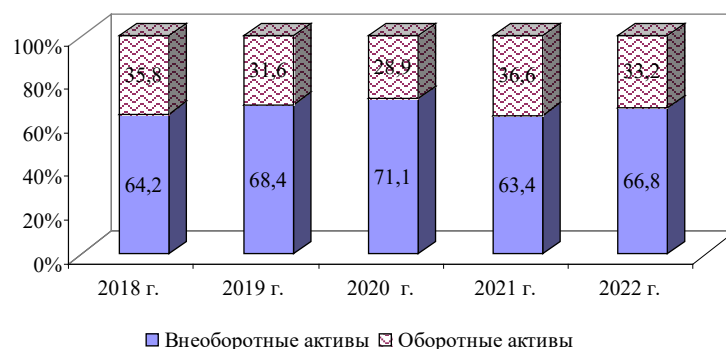


Рисунок 1 – Структура активов ООО МПК «Норовский» за 2018–2022 гг., %

Доля внеоборотных активов имела колебания с 2018 года до 2022 года. Она возросла с 64,2 % в 2018 году до 71,1 % в 2020 году, а затем снизилась до 63,4 % в

2021 году. В 2022 году произошел небольшой рост до 66,8 %. Это может указывать на изменение стратегии компании, например, на увеличение инвестиций во внеоборотные активы в 2020 году.

Доля оборотных активов, наоборот, снижается в период с 2018 года до 2020 года. Она сократилась с 35,8 % в 2018 году до 28,9 % в 2020 году. В 2021 году произошел значительный рост до 36,6 %, а в 2022 году доля снизилась до 33,2 %. Это может указывать на более активное использование оборотных активов компанией в 2021 году, возможно, в результате усиленного управления запасами или кредитным оборотом. Компании все чаще обращаются за долгосрочными займами для финансирования своей деятельности [6].

В целом, анализ структуры активов позволяет оценить распределение активов компании и понять, какие типы активов составляют основу её бизнеса и как эта структура меняется со временем.

Очевидно, что структура активов предприятия на протяжении исследуемого периода менялась неравномерно. Причинами увеличения текущих активов над внеоборотными являются:

- невозможность равномерного выполнения операций производства и распределения. Наличие запасов готовой продукции сглаживает колебание интенсивности производства, что позволяет равномерно распределять продукцию;
- минимизация простоев производства из-за отсутствия запасных частей.

За рассматриваемый период произошло значительное увеличение оборотных средств ООО МПК «Норовский» с 269607 тыс. р. в 2018 году до 409673 тыс. р. в 2022 году, однако в 2020 году наблюдается тенденция по сокращению оборотных средств до 205409 тыс. р. Абсолютное отклонение за 2018–2022 гг. составило 14006 тыс. р. Темп роста оборотных средств в 2022 г. к 2018 г. составил 152 %.

Таким образом, нормальное функционирование предприятия возможно при наличии у него достаточного объема оборотного капитала [7]. Оборотные средства играют важную роль в эффективной деятельности хозяйствующего субъекта, обеспечивая финансирование текущих операций, управление запасами, поддержание ликвидности и финансирование роста инвестиций [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. *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 : мате-

риалы Нац. науч.-практ. конф. (Саранск, 21–22 апр. 2020 г.) / [редкол.: Р.Р. Хайров (отв. ред.) и др.]; Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. Саранск : Принтиз, 2020. 568 с. С. 4-10.

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

6. 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.] ; Са-ран. кооп. ин-т (фил.) РУК. Саранск : Типография Рузаевский печатник, 2024. Ч.1. С.9-13

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.

8. Хайров Р.Р. Совершенствование процесса разработки конкурентной стратегии предприятия хлебопекарной промышленности // Экономические науки. 2013. № 103. С. 121-124.

УДК 336.64

МЕРОПРИЯТИЯ ПО ОПТИМИЗАЦИИ ИСТОЧНИКОВ ФОРМИРОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Манин Артем Вячеславович, магистрант

*Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт
(филиал)*

E-mail: st807658@ruc.su

MEASURES TO OPTIMISE THE SOURCES OF WORKING CAPITAL FORMATION OF THE ENTERPRISE

Manin Artem Vyacheslavovich, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Нормирование оборотных средств является важным инструментом управления финансами компании. Оптимизация оборотных средств включает в себя стремление к минимизации запасов товаров, снижению дебиторской задолженности и увеличению сроков оплаты кредиторской задолженности, чтобы улучшить эффективность использования собственных и заемных средств.

Ключевые слова: нормирование, оптимизация, оборотные средства, запасы, дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, эффективность.

Rationing of working capital is an important tool for managing a company's finances. Optimization of working capital includes the desire to minimize inventories of goods, reduce accounts receivable and increase the terms of payment of accounts payable in order to improve the efficiency of using own and borrowed funds.

Keywords: regulation, optimization, working capital, inventories, accounts receivable, accounts payable, efficiency.

Преимущества компаний определяются результативностью использования активов [1]. Также активно развиваются методы работы с электронными платежами и цифровыми платформами для оптимизации процессов взаиморасчетов с контрагентами. Управление ресурсами предприятия позволяет ему эффективно

развиваться [2]. Компании все чаще обращаются за долгосрочными займами для финансирования своей деятельности [3]. Для оптимизации источников формирования оборотных средств ООО МПК «Норовский» предлагаем использовать процедуру оптимизации на основе экономико-математического моделирования и прогнозирования. Предложенная модель позволит предприятию определить пути и разработать мероприятия по повышению эффективности использования оборотных средств, управляя их структурой.

Для получения более полной картины следует провести корреляционно-регрессионный анализ и рассмотреть влияние кредитной политики на финансовые результаты предприятия, как основного показателя его устойчивого развития. Для многомерного корреляционного регрессионного анализа мы используем следующие показатели:

- собственный капитал, тыс. р. (X1);
- краткосрочные заемные средства, тыс. р. (X2);
- долгосрочные обязательства, тыс. р. (X3).

Исходные данные для проведения корреляционно-регрессионного анализа представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Исходные данные для проведения корреляционно-регрессионного анализа

Годы	У	X1	X2	X3
2011	90798	0	52365	96789
2012	47409	16295	112340	125206
2013	158453	18384	200000	250088
2014	113616	65698	239370	187795
2015	124804	140192	241370	177858
2016	115640	213352	162000	221046
2017	159970	266057	136363	24674
2018	269607	405417	129805	217401
2019	228857	482470	90459	150261
2020	205409	587488	43297	79962
2021	367356	720550	84614	197657
2022	409673	824806	98269	31956

Для оценки связи между показателями составлена матрица парных коэффициентов корреляции, позволяющая определить степень тесноты связи между факторами и результативным признаком. Для расчета коэффициентов корреляции использовалась формула 1:

$$r = \frac{\overline{yx} - \bar{y} \bar{x}}{\sigma_y \times \sigma_x} \quad (1)$$

где $\overline{yx}$ – среднее значение произведения результативного и факторного признаков;

$\bar{x}$ – среднее значение факторного признака;

$\bar{y}$ – среднее значение результативного признака;

σ_x и σ_y – среднеквадратическое отклонение соответствующих признаков.

Матрица парных коэффициентов корреляции показателей, используемых для анализа кредитного портфеля, приведена в таблице 2.

Таблица 2 – Матрица парных коэффициентов корреляции

	Y	X1	X2	X3
Y	1			
X1	0,920963	1		
X2	-0,34595	-0,50189	1	
X3	-0,14966	-0,31403	0,509898	1

Для выявления мультиколлинеарности можно проанализировать значения коэффициентов корреляции между факторами. Мультиколлинеарность возникает, когда между двумя или более факторами существует высокая корреляция, что означает, что они сильно связаны друг с другом.

В данном случае, если коэффициент корреляции между двумя факторами превышает 0,8, то это может указывать на мультиколлинеарность.

Из матрицы парных коэффициентов корреляции видно, что между факторами X1 и X2 коэффициент корреляции равен -0,50189, что превышает пороговое значение. Также между факторами X2 и X3 коэффициент корреляции равен 0,509898, также превышая пороговое значение.

Таким образом, фактор X1 являются мультиколлинеарным и будет исключен из расчета. И на основании представленных данных можно сделать вывод о наличии положительной линейной зависимости между X2, X3 и Y.

Применим к факторам (X) и результату (Y) инструмент анализа данных «Регрессия». F-критерий Фишера и t-критерий Стьюдента при уровне значимости в 93 % свидетельствуют о статистической значимости полученного уравнения (табл. 3). Коэффициент детерминации $R^2=0,87$ указывает на то, что изменение величины финансового результата на 95 % обусловлено величиной выше приведенного фактора, и на 5 % – влиянием прочих факторов.

Таблица 3 – Основные выходные данные регрессионного анализа

Регрессионная модель				
Коэффициент корреляции r				0,9473
Коэффициент детерминации r^2				0,9207
F-критерий Фишера				05607
	Коэффициенты	Стандартная ошибка	t-статистика	P-Значение
Y-пересечение	263629,5	85493,3	3,083623	0,013063
Переменная X 2	-0,60747	0,605788	-1,00278	0,342162
Переменная X 3	0,053431	0,537343	0,099435	0,922973

В результате проведенного анализа получено уравнение регрессии следующего вида (формула 2):

$$Y = 263629,5 - 0,60747X_2 + 0,053431X_3 + \quad (2)$$

где Y – результативный показатель;

- возможный неучтенный фактор.

Полученное уравнение регрессии (2) позволяет построить прогнозную линию тренда финансового результата на перспективу с учетом изменения факторов (рис. 1). Коэффициент корреляции R^2 свидетельствует о том, что зависимость между исследуемыми показателями высокая (97,93 %). Величина сумм оборотных средств согласно модели в 2024 году равна: $27171 \cdot 12 + 14357 = 340409$ тыс. р. В 2025 году: $27171 \cdot 13 + 14357 = 367580$ тыс. р. В результате построения эконометрической модели установлено, что на сумму оборотных средств существенным образом влияет размер заемных средств, как краткосрочного характера, так и долгосрочного.

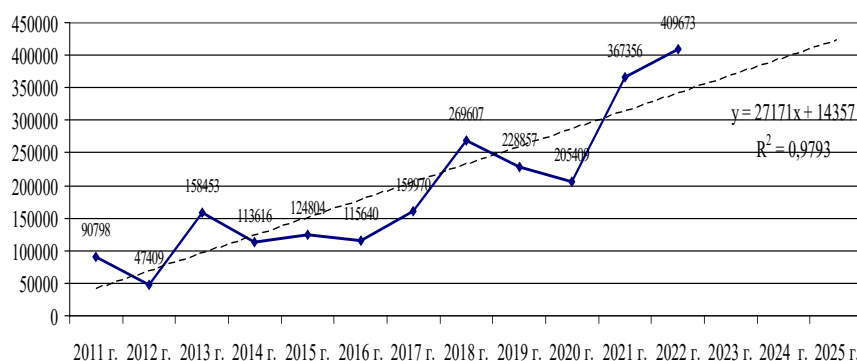


Рисунок 1 – Линия тренда прогнозного значения суммы оборотных средств и его прогнозные значения

Управление ресурсами предприятия позволяет ему эффективно развиваться [4]. ООО МПК «Норовский» в соответствии со своей кредитной политикой готов брать займы на различные производственные цели, связанные с увеличением оборотных средств и любые сроки, предоставить гарантии, провести факторинговое обслуживание. Предприятие стремится к развитию долгосрочного сотрудничества с кредитными организациями при сохранении оптимального баланса рисков. Предприятия решают многие задачи [5]. Основным приоритетом является сохранение существующей структуры оборотных средств.

Корреляционно-регрессивный анализ влияния заемных средств на состояние оборотных активов ООО МПК «Норовский» свидетельствует о растущей тенденции выданных кредитов, а также о формировании тенденции роста долгосрочного кредитования. Рост кредитных средств произошел преимущественно за счет увеличения темпов роста кредитования производства.

Таким образом, разработанная модель корреляционно-регрессионного анализа позволяет изучать связь между переменными и определить, как изменение одной переменной влияет на изменение другой переменной. В данном случае, анализ проведен для оценки влияния заемных средств на состояние оборотных активов ООО МПК «Норовский». По результатам анализа была выявлена положительная корреляция между объемом выданных кредитов и состоянием оборотных активов. Это означает, что увеличение заемных средств сопровождается ростом оборотных активов компании. Это может быть связано с тем, что

заемные средства позволяют финансировать производственные процессы, закупать материалы и оборудование, что в свою очередь способствует увеличению оборотных активов. Также была обнаружена тенденция роста долгосрочного кредитования. Это говорит о том, что компания все чаще обращается за долгосрочными займами для финансирования своей деятельности. Управление оборотными активами связано со своевременностью исполнять обязательства по всем видам платежей [6]. Рост данного вида кредитования может свидетельствовать о стремлении компании к расширению производства или реализации долгосрочных проектов [7]. Результаты корреляционно-регрессионного анализа указывают на растущую тенденцию выданных кредитов и формирование тенденции роста долгосрочного кредитования для ООО МПК «Норовский», особенно в сфере производства. Это может иметь положительное влияние на развитие и расширение бизнеса компании. В свою очередь приведет к повышению экономических результатов в целом по предприятию [8].

ЛИТЕРАТУРА

1. *Абелова Л.А.* Анализ имущественного состояния организации и источников его финансирования // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества: материалы Нац. науч.-практ. конф. (Саранск, 21–22 апр. 2020 г.) / [редкол.: Р.Р. Хайров (отв. ред.) и др.] ; Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. Саранск : Принтиз, 2020. 568 с. С. 4-10
2. *Монина Д., Абелова Л.А.* Управление оборотным капиталом организации Studium. 2014. № 4-3 (33). С. 24
3. *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 : Типография Рузаевский печатник, 2024. Ч.1. С.9-13
4. *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.
5. *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
6. *Ефремова О., Абелова Л.А.* Анализ ликвидности и платежеспособности организации Studium. 2014. № 4-3 (33). С. 17.
7. *Хайров Р.Р.* Совершенствование процесса разработки конкурентной стратегии предприятия хлебопекарной промышленности // Экономические науки. 2013. № 103. С. 121-124.
8. *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.

УДК 336.6

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КАПИТАЛА И ВОЗМОЖНОСТИ ЕЕ УВЕЛИЧЕНИЯ В КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Маркова Анна Александровна, старший преподаватель

*Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт
(филиал)*

E-mail: markovaanna2012@yandex.ru

THE EFFICIENCY OF CAPITAL USE AND THE POSSIBILITY OF INCREASING IT IN A COMMERCIAL ORGANIZATION

Markova Anna Alexandrovna, senior lecturer

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Материал, представленный в статье, позволяет охарактеризовать направления и возможности увеличения эффективности использования капитала для формирования оптимального объема финансовых ресурсов в коммерческой организации. Капитал составляет основу функционирования любого хозяйствующего субъекта. Рассматривая капитал в системе проведения финансового анализа необходимо указать на то, что, эффективность его использования выступает главным условием осуществления предпринимательской деятельности. Эффективное использование капитала направлено на повышение положительных финансовых результатов и постоянный рост показателей рентабельности.

Ключевые слова: капитал, эффективность, финансовые результаты, абсолютные показатели, относительные показатели, прибыль, рентабельность.

The material presented in the article allows us to characterize the directions and possibilities of increasing the efficiency of capital use to form the optimal volume of financial resources in a commercial organization. Capital is the basis for the functioning of any business entity. Considering capital in the system of financial analysis, it is necessary to point out that the efficiency of its use is the main condition for the implementation of entrepreneurial activity. Efficient use of capital is aimed at increasing positive financial results and constant growth of profitability indicators.

Keywords: capital, efficiency, financial results, absolute indicators, relative indicators, profit, profitability.

Повышение эффективности использования капитала связано с ростом объемных показателей финансово-хозяйственной деятельности и обеспечением устойчивости финансового развития на основе максимизации конечных результатов функционирования коммерческой организации. «В современных реалиях вопросы анализа капитала занимают лидирующие позиции. Значение финансовых ресурсов, формирующих оптимальную структуру и увеличение производственного потенциала хозяйствующего субъекта, а также финансовое обеспечение текущей хозяйственной деятельности огромно [1]»

Стандартный подход к оценке эффективности применения капитала предполагает расчет показателей доходности организации. Данные показатели, как правило, рассчитываются в динамике.

Основными показателями доходности коммерческой организации выступают финансовые результаты. В свою очередь финансовые результаты можно оценить путем расчета и анализа абсолютных и относительных показателей.

Абсолютные показатели финансовых результатов выражаются прибылью (положительный финансовый результат) или убытком (отрицательный финансовый результат), относительные показателями рентабельности.

Динамика абсолютных и относительных показателей финансовых результатов представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Динамика абсолютных и относительных показателей эффективности формирования и использования капитала организации за 2021–2023 гг.

Показатели	2021 г., тыс. руб.	2022г., тыс. руб.	2023 г., тыс. руб.	Отклонение (2023 г. от 2021 г.)	
				тыс. руб.	%
Доходы от реализации	436338	499793	542492	+106154	+24,3
Расходы от реализации	339973	399096	451354	+111381	+32,8
Капитал, тыс. руб.	215094	213036	212779	-2315	-1,1
Собственный капитал, тыс. руб.	19403	32798	35139	+15736	+81,1
Заемный капитал, тыс. руб.	195691	180238	177640	-18051	-9,2
Валовая прибыль	96365	100697	91138	-5227	-5,4
Прибыль от продаж	47116	45347	29159	-17957	-38,1
Прибыль до налогообло- жения	21953	17660	3903	-18050	-82,2
Чистая прибыль	17013	13395	2341	-14672	-86,2
Чистая рентабельность собственного капитала, %	87,7	40,8	6,7	-81,0	-
Чистая рентабельность заемного капитала, %	8,7	7,4	1,3	-7,4	-
Чистая рентабельность капитала, %	7,9	6,3	1,1	-6,8	-
Рентабельность продаж, %	3,9	2,7	0,4	-3,5	-
Окупаемость затрат, %	5,0	3,4	0,5	-4,5	-

Любая коммерческая организация стремится к получению положительных финансовых результатов в виде прибыли. Это свидетельствует о повышении эффективности распределения финансовых ресурсов и наличию оптимальной политики управления финансовыми рисками.

«Одной из основных задач любой организации является своевременный анализ финансовых рисков и планирование показателей на перспективу. Финансовый риск организации связан с вероятностью потери капитала, получения убытков [2]»

Данные таблицы 1 показывают уменьшение валовой прибыли, прибыли от продаж и чистой прибыли в 2023 г. по сравнению с 2021 г.

Положительно характеризует доходы организации прирост выручки, которая увеличилась в 2023 г. по сравнению с 2021 г. на 106154 тыс. руб. или 24,3 %.

Отрицательное влияние на формирование доходов оказали следующие факторы: увеличение себестоимости продаж на 111381 тыс. руб. или 32,8 %, рост коммерческих управленческих расходов на 11301 тыс. руб. или 32,7 % и 1429

тыс. руб. или 9,7 % соответственно, увеличение процентов к уплате на 220885 тыс. руб. или в 1,5 раза и рост прочих расходов на 5264 тыс. руб. или 43,5 %.

Динамика абсолютных показателей финансовых результатов организации показала отрицательное влияние на показатели рентабельности, которые уменьшились в 2023 г. по сравнению с 2021 г.

Сравнительный анализ рентабельности организации позволяет выявить резервы роста рентабельности капитала за счет увеличения оборачиваемости оборотных средств и оценить эффективность применяемой методики ценообразования.

Эффективность использования собственного и заемного капитала уменьшается в динамике, о чем свидетельствует снижение соответствующих показателей рентабельности.

Рентабельность собственного капитала снизилась на 81,0 %, а рентабельность заемного капитала уменьшилась на 7,4 %.

Рентабельность активов организации характеризует эффективность использования активов организации. Данный показатель снизился на 6,8 % (с 7,9 % в 2021 г. до 1,11 % в 2023 г.).

Рентабельность продаж в 2023 г. по сравнению с 2021 г. уменьшилась на 3,5 (с 3,9 % до 0,4 %).

Рентабельность продукции в 2023 г. по сравнению с 2021 г. уменьшилась на 4,5 % (с 5,0 % в 2021 г. до 0,5 % в 2023 г.).

Анализ финансовых результатов отрицательно характеризует эффективность использования капитала организации, что негативно влияет на устойчивость финансового положения в будущем.

Проведенные расчеты показали, что деятельность организации подвержена финансовым рискам, в области формирования и использования капитала. Об этом свидетельствует уменьшение величины капитала и снижение финансовых критериев оценки степени риска, в виде показателей рентабельности.

Для определения финансовых перспектив развития деятельности организации, необходимо разработать меры по повышению эффективности использования капитала и спланировать основные результаты в случае реализации предложенных мероприятий.

Разработка и реализация плановых финансовых показателей, в области повышения эффективности использования капитала заключается в обосновании финансовых целей развития организации и форм хозяйственной деятельности.

Результаты финансово-хозяйственной деятельности организации зависят от того насколько рационально формируется и используется капитал хозяйствующего субъекта.

Полученные в ходе проведенных расчетов результаты динамики рентабельности организации, безусловно, заслуживают отрицательной оценки.

Исходя из этого, руководству и экономическим службам организации рекомендуется изыскивать дополнительные резервы и возможности для улучшения

результативности своей деятельности и повышения показателей прибыли и рентабельности.

При анализе эффективности использования капитала предприятия, важно знать его размещение, в какие активы он вложен и какой доход они приносят.

«В настоящее время стратегическое планирование оказывает серьезное влияние на выбор целевых рынков, поиск партнеров по бизнесу, интересы которых созвучны с интересами предприятия [3]». Для определения плановой величины прибыли и рентабельности необходимо рассчитать и проанализировать элементы операционного анализа (табл. 2).

Таблица 2 – Исходные данные для планирования прибыли и рентабельности в организации

Показатели	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Отклонение (2023 г. от 2021 г.)	
				абс-е	отн-е
Доходы от продаж, тыс. руб.	436338	499793	542492	+106154	+24,3
Затраты тыс. руб.	339973	399096	451354	+111381	+32,8
Переменные затраты тыс. руб.	288977	347213	397191	+108214	+37,4
Постоянные затраты тыс. руб.	50996	51883	54163	+3167	+6,2
Прибыль тыс. руб.	96365	100697	91138	-5227	-5,4
Маржинальный доход, тыс. руб.	147361	152580	145301	-2060	-1,4
Точка безубыточности, тыс. руб.	151000	169949	202221	+51221	+33,9
ЗФП, тыс. руб.	285338	329884	397191	+111853	+39,2
Сила воздействия операционного рычага, раз	1,529	1,515	1,594	+0,065	+4,3

Данная таблица 2 показали, что снижение прибыли на 5227 тыс. руб. или 5,4 % связано в первую очередь с ростом затрат на 11381 тыс. руб. или 32,8 %. При этом увеличение переменных и постоянных затрат составило на 108214 тыс. руб. или 37,4 % и 3167 тыс. руб. или 6,2 % соответственно, что отрицательно влияет на изменение прибыли.

В связи с этим, минимальный объем реализации или порог рентабельности увеличился на 51221 тыс. руб. или 33,9 %. Превышение фактической выручки над минимально возможной или запас финансовой прочности в 2023 г. имеет положительное значение равное 397191 тыс. руб., что свидетельствует о том, что организация работает доходно.

Кроме того, за анализируемый период запас финансовой прочности увеличился на 111853 тыс. руб. или 39,2 %.

На основе элементов операционного анализа можно определить плановую величину прибыли, исходя из величины порога рентабельности и темпа прироста выручки (табл. 3).

Таблица 3 – Экономическое обоснование величины прибыли организации на планируемый период

Показатели	Фактические данные в тыс.руб.	Плановые данные тыс. руб.	Отклонение планового показателя от фактического	
			абс	отн
Доходы от продаж, тыс. руб.	542492	674318	+131826	24,3
Затраты, тыс. руб.	451354	547871	+96517	+21,4
Переменные затраты, тыс. руб.	397191	493708	+96517	+24,3
Постоянные затраты, тыс. руб.	54163	54163	-	-
Прибыль, тыс. руб.	91138	126447	+35309	38,7

Данные расчетов показали, что организации имеет возможность увеличить эффективность использования капитала, так как выручка в организации увеличивается на фоне ускорения оборачиваемости текущих активов. В перспективе организации будет более доходным если выручка от реализации будет не менее 674318 тыс. руб. Для этого необходимо, чтобы прирост выручки составил средний показатель, сложившийся за последние три года или 24,3 %. Изменение выручки сказывается на увеличении переменных расходов до 493708 тыс. руб. При сохранении постоянных расходов на прежнем уровне прибыль на предстоящий период должна составить 126447 тыс. руб.

Увеличение выручки и переменных расходов на 131826 тыс. руб. и 96517 тыс. руб. соответственно, сохранение постоянных расходов на уровне 54163 тыс. руб. позволит организации и в дальнейшем наращивать прибыль.

Изменение объемных показателей положительно в будущем скажется на общих показателях рентабельности (табл. 4).

Данные таблицы 4 показали, что реализация плановых показателей позволит организации увеличить показатели рентабельности. Так, рентабельность продаж должна увеличиться с 16,8 % до 18,8 % на 2,0 %; окупаемость затрат с 20,2 % до 23,1 % на 2,9 %.

Определение прибыли в организации показало, что дальнейший рост прибыли связан в первую очередь с сохранением роста выручки, ускорением оборачиваемости и оптимизацией затрат.

Важным резервом роста эффективности использования капитала является оптимизация структуры оборотных активов, именно они формируют прибыль в организации и призваны увеличивать рентабельность. Проведенное исследование показало, что наибольшую долю в процессе оборачиваемости занимает дебиторская задолженность.

Таблица 4 – Планирование показателей рентабельности организации

Показатели	Фактические данные	Плановые данные	Отклонение планового показателя от фактического	
			абс	отн
Доходы от продаж, тыс. руб.	542492	674318	+131826	24,3
Затраты, тыс. руб.	451354	547871	+96517	+21,4

Прибыль, тыс. руб.	91138	126447	+35309	38,7
Рентабельность продаж, %	16,8	18,8	+2,0	–
Рентабельность продукции, %	20,2	23,1	+2,9	–

Величину дебиторской задолженности целесообразно сравнивать с суммой наиболее срочны долгов организации, в виде кредиторской задолженности.

В нашем случае, соотношение дебиторской и кредиторской задолженности составило в 2021 г. 0,8, в 2022 г. 0,9 и в 2023 г. 1,2. Такое соотношение дебиторской и кредиторской задолженности свидетельствует о привлечение собственного капитала в дебиторскую задолженность, что снижает потенциальные возможности организации по наращиванию объемов своей деятельности [4].

Таким образом, в качестве основных направлений повышения эффективности использования капитала в коммерческой организации можно выделить следующие:

- установление и соблюдение оптимального соотношения между собственными и заемными источниками финансирования с учетом сложившейся текущей финансовой ситуации;
- определение перечня и степени влияния финансовых рисков на процесс формирования и использования капитала, с целью принятия эффективных финансовых решений;
- оптимизация состава и структуры основного и оборотного капитала для ускорения оборачиваемости и повышения рентабельности деятельности коммерческой организации [5].

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. DOI 10.17513/vaael.782.
2. *Катайкина, Н.Н.* Оценки финансовых рисков организации / Н.Н. Катайкина // Роль инноваций в трансформации и устойчивом развитии общества : Материалы Международной научно-практической конференции. В 2-х частях, Саранск, 18–19 апреля 2023 года / Редколлегия: Р.Р. Хайров (отв. ред.) [и др.]. Том Часть 1. Саранск : Типография Рузаевский печатник, 2023. С. 210-217.
3. *Бурланков, С.П.* Особенности стратегического планирования в экономическом развитии предприятий / С.П. Бурланков, С.М. Имяреков, Ю.И. Каргин // Траектории технологического развития. 2024. Т. 3, № 1(9). С. 34-39.
4. *Хайров Р.Р.* Совершенствование процесса разработки конкурентной стратегии предприятия хлебопекарной промышленности // Экономические науки. 2013. № 103. С. 121-124.
5. *Марабаева Л.В., Кузнецова Т.Е.* Развитие стимулирования сбыта продукции предприятий кондитерской промышленности. Саранск, 2016.

УДК 336.64

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ СРЕДСТВАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Мартьянова Ольга Владимировна, магистрант

*Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт
(филиал)*

E-mail: st452819@ruc.su

METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF MANAGING WORKING ASSETS OF AN ENTERPRISE

Martyanova Olga Vladimirovna, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Вопросам формирования, управления оборотными средствами хозяйствующих субъектов и направлениям совершенствования их использования посвящены научные труды отечественных и зарубежных экономистов. Предметом исследования является совокупность теоретических и практических подходов к основам управления оборотными средствами предприятия.

Ключевые слова: оборотные средства, управление, экономическая сущность оборотных средств, методические основы управления

The issues of formation, management of working capital of business entities and directions of improvement of their use are devoted to scientific works of domestic and foreign economists. The subject of the research is a set of theoretical and practical approaches to the basics of management of working capital of the enterprise.

Keywords: working capital, management, economic essence of working capital, methodological principles of management.

Актуальность исследования оборотных средств, оборотных активов, оборотного капитала хозяйствующих субъектов и исследования направлений совершенствования их использования объясняется особой финансово-экономической ролью этих ресурсов.

Проблематика экономической сущности оборотных средств, их состава, структуры, источников формирования, методических основ управления рассматривается в трудах многих экономистов, так как от этого зависит результат оценки платежеспособности компании. Управление ресурсами предприятия позволяет ему эффективно развиваться [1].

Компании необходимо постоянное наличие некоторого объема оборотных средств. Компании все чаще обращаются за долгосрочными займами для финансирования своей деятельности [2]. Управление оборотными активами связано со своевременностью исполнять обязательства по всем видам платежей [3]. Преимущества компаний определяются результативностью использования активов [4]. Это в свою очередь приведет к повышению экономических результатов в целом по предприятию [5]. Управление ресурсами предприятия позволяет ему эффективно развиваться [6]. С этой целью предприятия решают многие задачи [7].

Рассмотрим состав, структуру, источники формирования, динамику оборотных средств на конкретном примере.

Таблица 1 – Структура и динамика оборотных средств
ООО МПК «Норовский» за 2018–2022 гг.

Показатель	2018 год		2019 год		2020 год		2021 год		2022 год	
	тыс.р.	%	тыс.р.	%	тыс.р.	%	тыс.р.	%	тыс. р.	%
Общая сумма оборотных средств, в том числе	269607	100	228857	100	205409	100	367356	100	409673	100
Денежные средства	68271	25,3	31417	13,7	19583	9,5	50152	13,7	98496	24,0
Дебиторская задолженность	22205	8,2	22325	9,8	55775	27,2	94862	25,8	50475	12,3
Запасы	165131	61,2	143757	62,8	125188	60,9	222338	60,5	260696	63,6
НДС по приобретенным ценностям	–	–	25	0,01	14	0,01	4	–	6	–
Финансовые вложения	15000	5,6	31333	13,7	4849	2,4	–	–	–	–

За период с 2018 по 2022 год общая сумма оборотных средств выросла на 140066 тыс. рублей или на 52 %. Это говорит о том, что компания увеличивала свои оборотные средства с течением времени. За период с 2018 по 2022 год денежные средства выросли на 30225 тыс. рублей или на 44,3 %. Это свидетельствует о том, что компания увеличивала свои денежные средства в течение указанного периода.

За период с 2018 по 2022 год дебиторская задолженность выросла на 28270 тыс. рублей или на 127,3 %. Это говорит о том, что компания столкнулась с ростом дебиторской задолженности за указанный период. За период с 2018 по 2022 год запасы выросли на 95,565 тыс. рублей или на 57,9 %. Это говорит о том, что компания увеличивала свои запасы с течением времени. За период с 2018 по 2019 год финансовые вложения выросли на 16,333 тыс. рублей или на 108,9 %, однако в последующие годы не было данных об этом показателе.

Изучив данные таблицы 1 выявили, что большую часть в оборотных активах ООО МПК «Норовский» занимают товарные запасы и денежные средства. Их доля в оборотных активах составила на конец 2022 г. 63,6 и 24 % соответственно.

Далее рассмотрим структуру оборотных средств на рисунке 7.

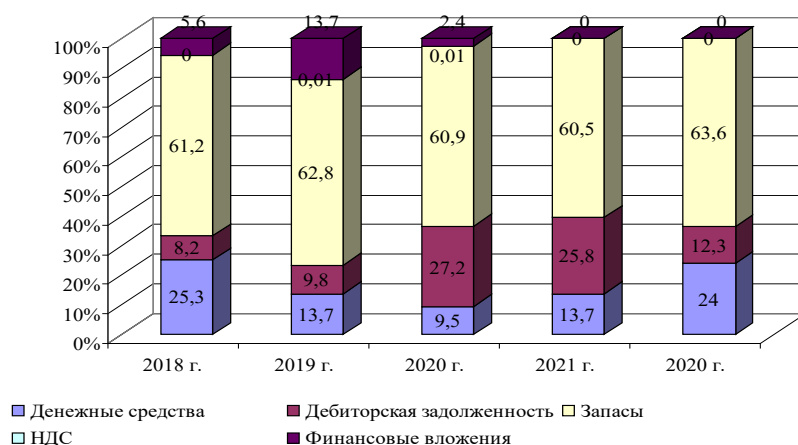


Рисунок 1 – Структура оборотных средств
ООО МПК «Норовский» за 2018–2022 гг., %

Анализ структуры показателей позволяет увидеть изменение долей каждого показателя в структуре оборотных средств с течением времени. Доля денежных средств в оборотных средствах увеличилась с 30 % в 2018 году до 35 % в 2019 году, а затем слегка снизилась до 35 % в 2022 году. Доля дебиторской задолженности снизилась с 25 % в 2018 году до 15 % в 2020 году, а затем слегка возросла до 20 % в 2022 году. Доля запасов оставалась стабильной на протяжении всего периода и составляла около 40 %. Доля финансовых вложений оставалась стабильной на протяжении всего периода и составляла около 5–7 %.

Из анализа видно, что структура оборотных средств не претерпела значительных изменений с течением времени, за исключением некоторых колебаний в долях денежных средств и дебиторской задолженности. Это может отражать изменения в стратегии финансового управления компании, клиентском ассортименте или других факторах, влияющих на структуру оборотных средств [8].

Таким образом, анализ данных позволяет увидеть изменения в объеме и структуре оборотных средств компании за указанный период и оценить их динамику.

Далее проведем анализ ликвидности оборотных активов ООО МПК «Норовский» представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Разделение оборотных средств
ООО МПК «Норовский» по степени ликвидности в 2018–2022 гг., тыс. р.

Показатель	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Относ. откл., %
Общая сумма оборотных средств, в том числе	269607	228857	205409	367356	409673	52,0
Наиболее ликвидные средства	83271	62750	19583	50152	98496	44,3
Быстрореализуемые средства	22205	22325	55775	94862	50475	127,3
Медленно реализуемые средства	165131	143782	12522	222342	260702	57,9

Для анализа изменения групп ликвидности оборотных средств по годам, можно сравнить показатели и рассмотреть абсолютное и относительное отклонение. В период с 2018 года по 2022 год общая сумма оборотных средств значительно увеличилась на 140,066 тыс. руб. Это отклонение составляет 52 % от начального значения в 2018 году.

За период с 2018 года по 2022 год наиболее ликвидные средства увеличились с 83271 тыс. руб. до 98496 тыс. руб. Это абсолютное отклонение составляет 30225 тыс. руб., что является приростом на 44,3 %.

Показатель быстро реализуемых средств имел сначала небольшой рост в 2019 году (22325 тыс. руб.), затем существенный рост в 2020 году (55775 тыс. руб.), и далее снижался до 50475 тыс. руб. в 2022 году. Абсолютное отклонение составляет 28270 тыс. руб., что является приростом в 127,3 %.

Происходило существенное изменение медленно реализуемых средств от 2018 года (165131 тыс. руб.) до 2022 года (260702 тыс. руб.). Абсолютное отклонение составляет 95572 тыс. руб., что является приростом на 57,9 %.

Таким образом, можно сделать вывод, что общая сумма оборотных средств значительно выросла за период с 2018 по 2022 год, особенно за счет увеличения наиболее ликвидных и быстро реализуемых средств. Также наблюдается существенное изменение медленно реализуемых средств. Отсутствие данных по финансовым вложениям в 2021 и 2022 годах не позволяет данную группу активов проанализировать. Анализируя темпы роста, можно говорить о положительных тенденциях последних лет.

Таким образом, проанализировав материал, можно сделать вывод, что компания не имеет абсолютного уровня ликвидности, а ее оборотные активы – это, прежде всего, медленно работающие фонды компании с долгосрочной ликвидностью. Если проанализировать динамику и структуру оборотных активов, можно сделать выводы о росте оборотных активов и, с другой стороны, о качественных изменениях в оборотных активах, который улучшился в 2022 году с точки зрения характеристик ликвидности.

Проведенный анализ позволит компании более точно управлять своими оборотными средствами, улучшать ликвидность и оптимизировать свою финансовую деятельность.

ЛИТЕРАТУРА

1. Мони́на Д., Абе́лова Л.А. Управление оборотным капиталом организации Studium. 2014. № 4-3 (33). С.24
2. Абе́лова 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 : Типография Рузаевский печатник, 2024. Ч.1. С.9-13
3. Мони́на Д., Абе́лова Л.А. Управление оборотным капиталом организации Studium. 2014. № 4-3 (33). С. Мони́на Д., Абе́лова Л.А. Управление оборотным капиталом организации Studium. 2014. № 4-3 (33). С. 24
4. Абе́лова Л.А. Анализ имущественного состояния организации и источников его финан-

сирования // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества: материалы Нац. науч.-практ. конф. (Саранск, 21–22 апр. 2020 г.) / [редкол.: Р.Р. Хайров (отв. ред.) и др.]; Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. Саранск : Принтиз, 2020. 568 с. С. 4-10

5. 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. 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

7. 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

8. 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

ФАКТОРИНГ КАК МЕТОД ИНКАССИРОВАНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

Мартьянова Ольга Владимировна, магистрант

*Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт
(филиал)*

E-mail: st452819@ruc.su

FACTORING AS A METHOD OF COLLECTING RECEIVABLES

Martyanova Olga Vladimirovna, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Оборотный капитал участвует во всех стадиях воспроизводства, начиная от снабжения и заканчивая реализацией. Оборотный капитал выступает как промежуточная стадия, в которой с одной стороны выступают денежные средства, а с другой стороны оборотные средства. С целью привлечения денежных средств применяются достаточно новый инструмент в области финансирования оборотных средств. К их числу относится факторинг. Цель исследования – на основе анализа формирования и использования оборотных средств, определить направления их оптимизации.

Ключевые слова: оборотный капитал, финансирование, денежные средства, факторинг, дебиторская задолженность

Working capital is involved in all stages of reproduction, from supply to sales. Working capital acts as an intermediate stage, in which on the one hand there are cash and on the other hand there are working capital. In order to attract cash, a fairly new instrument in the field of financing working capital is used. Factoring is one of them. The purpose of the study is to determine the directions for their optimization based on the analysis of the formation and use of working capital.

Keywords: working capital, financing, cash, factoring, accounts receivable.

Оборотные средства выступают одним из важнейших компонентов, формирующих большую часть активов предприятия, обеспечивающих бесперебойность его производственных процессов. С целью привлечения денежных средств, в частности от возврата задолженности, рекомендуется активнее управлять дебиторской задолженностью, например, введя более строгие процедуры кредитного контроля и применяя меры по ускорению сбора дебиторской задолженности. Управление ресурсами предприятия позволяет ему эффективно развиваться [1]. Компании все чаще обращаются за долгосрочными займами для финансирования своей деятельности [2].

В связи с этим, применение факторинга является в настоящее время важнейшей предпосылкой оптимизации дебиторской задолженности. Применение факторинга с целью улучшения управления дебиторской задолженностью позволит предприятию получить дополнительную прибыль, так как высвободившиеся денежные средства могут быть использованы для покрытия кредиторской задолженности, для расширения производства и для оптимизации источников формирования оборотных средств

В 2023 году в ООО МПК «Норовский» дебиторская задолженность достигла наивысшего значения, составив 94862 тыс. рублей, что является значительным ростом по сравнению с 2018 годом (22205 тыс. рублей).

Привлечение денежных средств в ООО МПК «Норовский» целесообразно осуществлять посредством применения факторинга, который является, по сути, методом инкассирования дебиторской задолженности. Факторинг – это достаточно новый инструмент в области финансирования, который предоставляют специальные фирмы, обычно тесно связанные с банками или являющиеся их дочерними фирмами. Основываясь на принципах факторинга, оценим целесообразность его применения в ООО МПК «Норовский». Расчет приведен в таблице 1.

Таблица 1 – Эффективность использования факторинга для снижения дебиторской задолженности ООО МПК «Норовский» в прогнозируемом периоде

Наименование показателя	Результат
1. Сумма выручки, тыс. р.	1075129
2. Сумма дебиторской задолженности, тыс. р.	50475
3. Период дебиторской задолженности, дней (365 (стр. 1 / стр.2))	17,0
4. Сумма безнадежной дебиторской задолженности, тыс. р. (75,5 %)	38109
5. Сумма задолженности, тыс. р. (стр.2 – стр.4)	12366
6. Резерв, тыс. р.	3810
7. Комиссия за факторинговое финансирование, тыс. р. (стр.4*4 %)	1524
8. Регресс, тыс. р. (стр.4*0,5%)	62
9. Авансовые платежи, тыс. р. (стр. 4*1%)	381
10. Ставка по кредиту, тыс. р. (стр. 4*20%)	7622
11. Сумма к получению, тыс. р. (стр.4 – стр.6 – (стр.7+стр.8) – стр.9 – стр.10)	24710
12. Стоимость факторинговой услуги, тыс. р. (стр.6 + стр.7 + стр.8 + стр.9 +стр.10)	13399

Благодаря расчету, проведенному в таблице 1 установлено, что безнадежная дебиторская задолженность ООО МПК «Норовский» составляет 38109 тыс. р. (срок задолженности 77,7 дней). Общая сумма задолженности равна 50475 тыс. р. Используя факторинг ООО МПК «Норовский» продает 12366 тыс. р. дебиторской задолженности фактор-фирме. От этой фирмы поступит 24710 тыс. р. Полученные средства от продажи дебиторской задолженности можно использовать на покрытие кредиторской задолженности.

На наш взгляд, среди множества существующих методов и подходов к управлению ликвидными активами следует выделить три основных подхода –организационный, технологический и ресурсный.

В рамках организационного подхода (его можно назвать управленческим) осуществляется поиск возможностей повышения эффективности управления ликвидными активами посредством улучшения управленческих решений, организации сбыта, хранения запасов и сырья, непрерывного анализа динамики показателей оборачиваемости.

При эффективной реализации сбытовой деятельности предприятия увеличивается количество проданной продукции, что в свою очередь увеличивает выручку за исследуемый период и, как следствие, повышает коэффициент оборачиваемости оборотных средств. Важным фактором в организационном подходе следует выделить уменьшение дебиторской задолженности покупателей перед предприятием. Несвоевременные расчеты контрагентов с производителем во многих случаях приводят к банкротству предприятия и к ухудшению показателей оборачиваемости.

В рамках технологического подхода основным является решение проблемы технологического отставания предприятий (устаревшая технологическая база, старые технологии). Использование данного подхода позволяет при обновлении технологической базы снизить время на обработку сырья и материалов, уменьшить отходы, а также работать с более дешевыми материалами. В результате уменьшается количество запасов сырья и материалов, ускоряется их обработка, что, в свою очередь, сокращает продолжительность оборота оборотных средств и повышает коэффициент оборачиваемости.

Ресурсный подход означает необходимость анализа эффективности использования имеющейся материальной базы производства и запасов материалов и сырья. Он основывается на эффективном использовании сырья, материалов, полуфабрикатов и позволяет использовать более качественные материалы, осуществлять правильную логистическую политику [3].

Следует отметить, что данные подходы не могут использоваться в разрыве один от другого. В большинстве случаев они применяются в синтезе с преобладанием одного из них. Инструменты каждого из них могут переплетаться в деятельности предприятий, так как главной целью использования каждого из вышеприведенных подходов к управлению является улучшение использования оборотных средств.

Необходимо подчеркнуть, что на увеличение ликвидных активов решающее влияние оказывает финансовая политика предприятия. В то же время политика

управления ликвидными активами имеет свои характерные особенности и специфику. В общем виде она представляет собой совокупность условий и норм управления ликвидными активами, устанавливаемых собственниками предприятия с целью достижения оптимального уровня рентабельности, риска и экономической безопасности.

Политика управления ликвидными активами является результатом двух слагаемых – политики формирования (финансирования) и политики использования данных активов. Управление оборотными активами связано со своевременностью исполнять обязательства по всем видам платежей [4]. Преимущества компаний определяются результативностью использования активов [5]. Если первое слагаемое строится на основе выделения необходимого объема активов в разрезе конкретных групп и отвечает за финансовое обеспечение оборотных активов, то цель второго – сохранение ликвидности и платежеспособности предприятия и обеспечение его экономической безопасности.

Итак, обеспечение комплексности системы нормирования должно основываться на принципах соблюдения четких регламентов и движения информационных потоков, единого ввода обрабатываемой информации, отсутствия дублирования операций и четкого распределения функций контроля за процессом нормирования. При этом контроль за процессом нормирования должны осуществлять руководители структурных подразделений предприятий в рамках своих полномочий, агрегированные отчетные данные – аккумулироваться у финансовых директоров.

Приведенные меры позволят не только отслеживать четкую и достоверную картину состояния и перспективы корректировки объемов ликвидных активов, но и существенно сократить время налаживания системы нормирования.

Таким образом, применение в ООО МПК «Норовский» факторинга и других финансовых инструментов является в настоящее время важнейшей предпосылкой оптимизации дебиторской и кредиторской задолженности. Это в свою очередь приведет к повышению экономических результатов в целом по предприятию [6].

В результате проведенных расчетов было установлено, что применение предложенных рекомендаций по улучшению управления дебиторской задолженностью позволит предприятию получить дополнительную прибыль, так как высвободившиеся денежные средства могут быть использованы для покрытия кредиторской задолженности и расширения производства. Предприятия решают многие задачи [7].

В процессе исследования было установлено, что для обеспечения эффективной работы предприятия важно систематически проводить работу по недопущению неоправданного роста дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов предприятия, т.к. это, в дальнейшем, может повлечь за собой снижение всех его финансовых показателей, замедление оборота ресурсов, отсутствие возможности своевременно оплачивать свои обязательства перед кредиторами. Управление ресурсами предприятия позволяет ему эффективно развиваться [8].

ЛИТЕРАТУРА

1. Мони́на Д., Абе́лова Л.А. Управление оборотным капиталом организации Studium. 2014. № 4-3 (33). С.24
2. Абе́лова 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.] ; Са-ран. кооп. ин-т (фил.) РУК. Саранск : Типография Рузаевский печатник, 2024. Ч.1. С. 9-13
3. 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.
4. Мони́на Д., Абе́лова Л.А. Управление оборотным капиталом организации Studium. 2014. № 4-3 (33). Мони́на Д., Абе́лова Л.А. Управление оборотным капиталом организации Studium. 2014. № 4-3 (33). С. 24.
5. Абе́лова Л.А. Анализ имущественного состояния организации и источников его финансирования // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества: материалы Нац. науч.-практ. конф. (Саранск, 21–22 апр. 2020 г.) / [редкол.: Р.Р. Хайров (отв. ред.) и др.] ; Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. Саранск : Принтиз, 2020. 568 с. С. 4-10
6. Абе́лова 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.
7. Абе́лова 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
8. Абе́лова 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

УДК 658.15

АБСОЛЮТНЫЕ И ОТНОСИТЕЛЬНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Мягкова Мария Валерьевна, кандидат экономических наук, доцент

Емелин Андрей Александрович, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: m.v.myagkova@ruc.su; st807653@ruc.su

ABSOLUTE INDICATORS

OF THE FINANCIAL STABILITY OF THE ENTERPRISE

Myagkova Maria Valer'evna, PhD (Economics), Associated Professor

Emelin Andrey Alexandrovich, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

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. Проблемы финансовой устойчивости современных субъектов хозяйствования изучаются исследователями в области финансов, однако отсутствует общепринятый подход к толкованию данного термина.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, собственный капитал, собственные оборотные средства, абсолютные показатели.

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. The problems of financial stability of modern business entities are studied by researchers in the field of finance, but there is no generally accepted approach to the interpretation of this term.

Keywords: financial stability, equity, own working capital, absolute indicators.

Проблемы финансовой устойчивости современных субъектов хозяйствования изучаются исследователями в области финансов, однако отсутствует общепринятый подход к толкованию данного термина [1]. 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 [2].

В состав абсолютных показателей входят показатели, которые характеризуют обеспеченность запасов и затрат источниками их формирования:

- собственные оборотные средства: $\text{СОС} = (\text{СК} + \text{ДО}) - \text{ВНА}$

2020 г.: $\text{СОС} = (214799 + 97492) - 217318 = 94973$

2021 г.: $\text{СОС} = (198567 + 39354) - 198463 = 39458$

2022 г.: $\text{СОС} = (220520 + 33041) - 197718 = 55843$

- собственные и долгосрочные заемные источники:

$\text{СДО} = \text{СОС} + \text{ДО}$

2020 г.: $\text{СДО} = 94973 + 97492 = 192465$

2021 г.: $\text{СДО} = 39458 + 39354 = 78812$

2022 г.: $\text{СДО} = 55843 + 33041 = 88884$

- основные источники формирования запасов:

$\text{ОИЗ} = \text{СОС} + \text{ДО} + \text{КО}$

2020 г.: $\text{ОИЗ} = 94973 + 97492 + 196014 = 388479$

2021 г.: $\text{ОИЗ} = 39458 + 39354 + 225940 = 304752$

2022 г.: $\text{ОИЗ} = 55843 + 33041 + 474902 = 563786$

Трем показателям источников формирования запасов соответствуют три показателя обеспеченности запасов этими источниками:

- излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств:

$\Delta \text{СОС} = \text{СОС} - \text{З}$

2020 г.: $\Delta \text{СОС} = 94973 - 136126 = - 41153$

2021 г.: $\Delta \text{СОС} = 39458 - 126102 = - 86644$

2022 г.: $\Delta \text{СОС} = 55843 - 134852 = - 79009$

- излишек (+) или недостаток (-) собственных и долгосрочных заемных средств:

$$\Delta \text{СДО} = \text{СДО} - \text{З}$$

$$2020 \text{ г.: } \Delta \text{СДО} = 192465 - 136126 = 56339$$

$$2021 \text{ г.: } \Delta \text{СДО} = 78812 - 126102 = -47290$$

$$2022 \text{ г.: } \Delta \text{СДО} = 88884 - 134852 = -45968$$

- излишек (+) или недостаток (-) основных источников формирования запасов:

$$\Delta \text{ОИЗ} = \text{ОИЗ} - \text{З}$$

$$2020 \text{ г.: } \Delta \text{ОИЗ} = 388479 - 136126 = 252353$$

$$2021 \text{ г.: } \Delta \text{ОИЗ} = 304752 - 126102 = 178650$$

$$2022 \text{ г.: } \Delta \text{ОИЗ} = 563786 - 134852 = 428934$$

Анализ абсолютных показателей финансовой устойчивости АО «Саранский приборостроительный завод» отражен в таблице 1.

Размер собственных оборотных средств АО «Саранский приборостроительный завод» за период снизился на 39130 тыс. руб. или на 41,2 % [3].

Таблица 1 – Динамика абсолютных показателей финансовой устойчивости
АО «Саранский приборостроительный завод»

Наименование показателя	2020 год тыс. руб.	2021 год тыс. руб.	2022 год тыс. руб.	Отклонение 2022г. к 2020г.	
				тыс. руб.	%
Собственные оборотные средства для формирования запасов, (СОС)	94973	39458	55843	-39130	-41,2
Собственные и долгосрочные заемные средства для формирования запасов и затрат, (СДО)	192465	78812	88884	-103581	-53,8
Общая величина основных источников средств для формирования запасов и затрат, (ОИЗ)	388479	304752	563786	+175307	+45,1
Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств, (ΔСОС)	-41153	-86644	-79009	-37856	92,0
Излишек (+) или недостаток (-) собственных и долгосрочных заемных средств, (ΔСДО)	56339	-47290	-45968	-102307	-181,6
Излишек (+) или недостаток (-) общих источников, (ΔОИЗ)	252353	178650	428934	+176581	+70,0

Излишек собственных и долгосрочных заемных источников для формирования запасов и затрат составил в 2020 году 56339 тыс. руб. В 2021–2022 гг. собственные и долгосрочные средства не обеспечивали финансирования запасов и затрат, их недостаток составил 47290 тыс. руб. и 45968 тыс. руб. соответственно. В целом за период объем собственных и долгосрочных заемных источников уменьшился на 102307 тыс. руб.

Величина общих источников формирования запасов и затрат является доста-

точной, так в 2020 году их излишек составил 252353 тыс. руб., в 2021 году – 178650 тыс. руб. и в 2022 году – 428934 тыс. руб. За три года величина общих источников увеличилась на 176581 тыс. руб. или на 70,0 %.

Тип финансовой устойчивости определяется следующими моделями [3]:

- абсолютная финансовая устойчивость:

$$\Delta \text{COC} > 0; \Delta \text{CDO} > 0; \Delta \text{OIZ} > 0$$

- нормальная финансовая устойчивость:

$$\Delta \text{COC} < 0; \Delta \text{CDO} > 0; \Delta \text{OIZ} > 0$$

- неустойчивое финансовое положение:

$$\Delta \text{COC} < 0; \Delta \text{CDO} < 0; \Delta \text{OIZ} > 0$$

- кризисное финансовое положение:

$$\Delta \text{COC} < 0; \Delta \text{CDO} < 0; \Delta \text{OIZ} < 0$$

Проведем анализ типов финансовой устойчивости АО «Саранский приборостроительный завод» в таблице 2.

Таблица 2 – Типы финансовой устойчивости
АО «Саранский приборостроительный завод» в 2020–2022 гг.

Абсолютная финансовая устойчивость	Нормальная финансовая устойчивость	Неустойчивое финансовое положение	Кризисное финансовое положение
2020 год			
–	$\Delta \text{COC} < 0, \Delta \text{CД} > 0, \Delta \text{ОИ} > 0$	–	–
2021 год			
–	–	$\Delta \text{COC} < 0, \Delta \text{CД} < 0, \Delta \text{ОИ} > 0$	–
2022 год			
–	–	$\Delta \text{COC} < 0, \Delta \text{CД} < 0, \Delta \text{ОИ} > 0$	–

Далее проведем анализ финансовой устойчивости АО «Саранский приборостроительный завод» с помощью относительных показателей [4].

- коэффициент финансовой устойчивости: $\text{КФУ} = \text{ЗК} / \text{СК}$

$$2020 \text{ г.: } \text{КФУ} = 293506 / 214799 = 1,37$$

$$2021 \text{ г.: } \text{КФУ} = 265295 / 198567 = 1,34$$

$$2022 \text{ г.: } \text{КФУ} = 507943 / 220520 = 2,30$$

- коэффициент автономии: $\text{КА} = \text{СК} / \text{ВБ}$

$$2020 \text{ г.: } \text{КА} = 214799 / 508305 = 0,42$$

$$2021 \text{ г.: } \text{КА} = 198567 / 463862 = 0,43$$

$$2022 \text{ г.: } \text{КА} = 220520 / 728463 = 0,30$$

- коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами:

$$\text{КСОС} = \text{СОС} / \text{ОА}$$

$$2020 \text{ г.: } \text{КСОС} = 94973 / 290987 = 0,33$$

$$2021 \text{ г.: } \text{КСОС} = 39458 / 265398 = 0,15$$

$$2022 \text{ г.: } \text{КСОС} = 55843 / 530744 = 0,11$$

- коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными средствами:

$$\text{КОЗ} = \text{СОС} / \text{З}$$

2020 г.: КОЗ = 94973 / 136126 = 0,70

2021 г.: КОЗ = 39458 / 126102 = 0,31

2022 г.: КОЗ = 55843 / 134852 = 0,41

- коэффициент маневренности собственного капитала:

КМ = СОС / СК

2020 г.: КМ = 94973 / 214799 = 0,44

2021 г.: КМ = 39458 / 198567 = 0,20

2022 г.: КМ = 55843 / 220520 = 0,25

- коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств: КДО = ДО / ВБ

2020 г.: КДП = 97492 / 508305 = 0,19

2021 г.: КДП = 39354 / 463862 = 0,08

2022 г.: КДП = 33041 / 728463 = 0,05

- коэффициент краткосрочного привлечения заемных средств: ККО = КО / ВБ

2020 г.: ККП = 196014 / 508305 = 0,39

2021 г.: ККП = 225940 / 463862 = 0,49

2022 г.: ККП = 474902 / 728463 = 0,65

- коэффициент реальной стоимости имущества:

КРСИ = (ОС + З) / ВБ

2020 г.: КРСИ = (215147 + 134950) / 508305 = 0,69

2021 г.: КРСИ = (166736 + 126093) / 463862 = 0,63

2022 г.: КРСИ = (160346 + 132644) / 728463 = 0,40

- коэффициент задолженности: КЗ = (КО + ДО) / ВБ

2020 г.: КЗ = (196014 + 97492) / 508305 = 0,58

2021 г.: КЗ = (225940 + 39354) / 463862 = 0,57

2022 г.: КЗ = (474902 + 33041) / 728463 = 0,70

- индекс постоянного актива: ИПА = ВНА / СК

2020 г.: ИПА = 217318 / 214799 = 1,01

2021 г.: ИПА = 198463 / 198567 = 0,99

2022 г.: ИПА = 197718 / 220520 = 0,90

Анализ относительных показателей финансовой устойчивости представлен в таблице 3.

Таблица 3 – Показатели финансовой устойчивости
АО «Саранский приборостроительный завод»

Наименование показателя	2020 год	2021 год	2022 год	Отклонение 2022 г. к 2020 г.	
				Абс.	Отн.
Коэффициент финансовой устойчивости К _{фу}	1,37	1,34	2,30	+0,93	+68,6
Коэффициент автономии К _а	0,42	0,43	0,30	-0,12	-28,4
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами К _{сос}	0,33	0,15	0,11	-0,22	-67,8
Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными средствами К _{оз}	0,70	0,31	0,41	-0,29	-40,6
Коэффициент маневренности собственного капитала К _м	0,44	0,20	0,25	-0,19	-42,7

Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств $K_{ДО}$	0,19	0,08	0,05	-0,14	-76,4
Коэффициент краткосрочного привлечения заемных средств $K_{КО}$	0,39	0,49	0,65	+0,26	+69,1
Коэффициент реальной стоимости имущества $K_{РСИ}$	0,69	0,63	0,40	-0,29	-41,6
Коэффициент задолженности $K_З$	0,58	0,57	0,70	+0,12	+20,8
Индекс постоянного актива $I_{ПА}$	1,01	0,99	0,90	-0,11	-11,4

Коэффициент финансовой устойчивости составляет 1,37 в 2020 году, 1,34 в 2021 году и 2,30 в 2022 году. В целом за период значение показателя увеличилось на 0,93 пункта или 68,6 %.

Коэффициент автономии за период исследования снизился на 0,12 пункта или 28,4 %, доля собственных средств в составе финансовых ресурсов в 2020 году составляет 42,0 %, в 2021 году – 43,0 % и в 2022 году – 30,0 %.

Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными средствами снизился за период на 0,29 пункта или 40,6 %.

Коэффициент маневренности собственного капитала также имеет отрицательную динамику, он снизился на 0,19 пункта или 42,7 %.

Отрицательная динамика коэффициента долгосрочного привлечения заемных средств негативно характеризует финансовую устойчивость предприятия [6].

Значение коэффициента краткосрочного привлечения заемных средств увеличилось на 0,6 пункта или 69,1 %.

Коэффициент реальной стоимости имущества характеризует размер работающих активов, динамика коэффициента является отрицательной, его значение снизилось на 0,29 пункта или на 41,6 %.

Положительная динамика характерна для коэффициента задолженности, который увеличился на 20,8 % – с 0,58 в 2020 году до 0,70 в 2022 году, что отражает увеличение заемных средств в общей величине финансовых ресурсов предприятия.

Динамика индекса постоянного актива является отрицательной, за анализируемый период показатель уменьшился на 0,11 пункта или 11,4 %, что обусловлено снижением величины внеоборотных активов предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кузнецова Т.Е. Коммуникации в управлении // В сборнике: Инновационные технологии в кооперативном образовательном процессе. материалы международной заочной научно-практической конференции, посвященной 40-летию Саранского кооперативного института (филиала) Российского университета кооперации. 2016. С. 185-189.

2. 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., Зотова Е.В. Методический подход к оценке экономической устойчивости предприятия // OpenScience. 2022. Т 4. №4. С. 123-137.

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.

6. *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 658.15

ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ КАК ВНЕШНЕЕ ПРОЯВЛЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Мягкова Мария Валерьевна, кандидат экономических наук, доцент

Емелин Андрей Александрович, магистрант

*Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт
(филиал)*

E-mail: st807653@ruc.su

SOLVENCY AS AN EXTERNAL MANIFESTATION OF THE FINANCIAL STABILITY OF AN ENTERPRISE

Myagkova Maria Valer'evna, PhD (Economics), Associated Professor

Emelin Andrey Alexandrovich, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Проблемы финансовой устойчивости современных субъектов хозяйствования изучаются исследователями в области финансов, однако отсутствует общепринятый подход к толкованию данного термина. Финансовая устойчивость хозяйствующего субъекта является ключевым показателем его финансового состояния и способности долгосрочного успешного функционирования, а также служит основой для снижения рисков и потерь в перспективе на долгий срок.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, текущая платежеспособность, долгосрочная платежеспособность, ликвидность.

The problems of financial stability of modern business entities are studied by researchers in the field of finance, but there is no generally accepted approach to the interpretation of this term. The financial stability of an economic entity is a key indicator of its financial condition and the ability to successfully operate for a long time, and also serves as a basis for reducing risks and losses in the long term.

Keywords: financial stability, current solvency, long-term solvency, liquidity.

Финансовая устойчивость характеризует такое состояние финансовых ресурсов хозяйствующего субъекта, которое обеспечивает его развитие на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности. В состав относительных показателей, необходимых для оценки общей платежеспособности входят [1]:

- однодневная выручка: $ВД = В / 365$

2020 г.: $ВД = 562421 / 365 = 1541$

2021 г.: $ВД = 434987 / 365 = 1192$

2022 г.: $ВД = 613445 / 365 = 1681$

- коэффициент платежеспособности: $КПЛ = КО / ВД$

2020 г.: $КПЛ = 196014 / 1541 = 127,2$

2022 г.: $КПЛ = 225940 / 1192 = 189,6$

2022 г.: $КПЛ = 474902 / 1681 = 282,6$

В таблице 1 представлен анализ состояния общей платежеспособности АО «Саранский приборостроительный завод»

Таблица 1 – Анализ общей платежеспособности
АО «Саранский приборостроительный завод»

Наименование показателя	2020 год	2021 год	2022 год	Отклонение 2022г. к 2020г.	
				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 «Саранский приборостроительный завод». 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 «Саранский приборостроительный завод» 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, что негативно характеризует финансовую устойчивость [2].

Далее в рамках оценки финансовой устойчивости проведем анализ текущей платежеспособности с помощью коэффициентов ликвидности:

- коэффициент абсолютной ликвидности: $КАЛ = ДС / КО$

2020 г.: $КАЛ = 70539 / 196014 = 0,36$

2021 г.: $КАЛ = 26615 / 225940 = 0,12$

2022 г.: $КАЛ = 204128 / 474902 = 0,43$

- коэффициент быстрой ликвидности: $КБЛ = (ДС + ДЗ) / КО$

2020 г.: $КБЛ = (70539 + 46626) / 196014 = 0,60$

2021 г.: $КБЛ = (26615 + 71297) / 225940 = 0,43$

2022 г.: $КБЛ = (204128 + 130364) / 474902 = 0,70$

- коэффициент текущей ликвидности: $КТЛ = ОА / КО$

2020 г.: $КТЛ = 290987 / 196014 = 1,48$

2021 г.: $КТЛ = 265398 / 225940 = 1,17$

2022 г.: $КТЛ = 530744 / 474902 = 1,12$

В таблице 2 отражены результаты анализа коэффициентов ликвидности АО «Саранский приборостроительный завод»

Таблица 2 – Коэффициенты ликвидности, характеризующие текущую платежеспособность АО «Саранский приборостроительный завод»

Наименование показателя		2020 год	2021 год	2022 год	Отклонение 2022г. к 2020г.	
					Абс.	Отн.
	Нормативное значение					
Коэффициент абсолютной ликвидности, $КАБЛ$	0,2–0,5	0,36	0,12	0,43	+0,07	+19,4
Коэффициент быстрой ликвидности, $КБЛ$	≥ 1	0,60	0,43	0,70	+0,11	+17,8
Коэффициент текущей ликвидности, $КТЛ$	≥ 2	1,48	1,17	1,12	-0,37	-24,7

Данные таблицы показали, что в 2020 году за счет имеющихся денежных средств предприятия могло погасить 36,0 % краткосрочных обязательств, в 2021 году 12,0 %, а по итогам 2022 года значения коэффициента увеличивается до 43,0 % (при норме 20–50 %). Следует отметить, что значения показателей абсолютной ликвидности соответствуют нормативным значениям в 2020 году и 2022 году.

В случае получения денежных средства от дебиторов АО «Саранский приборостроительный завод» не сможет погасить краткосрочные обязательства, что подтверждают значения коэффициента быстрой ликвидности. Полученные данные ниже нормативных значения, что связано с недостаточным размеров дебиторской задолженности, которая значительно меньше размера краткосрочных обязательств предприятия [3]. Динамика коэффициента быстрой ликвидности является положительной, он снизился в 2022 году по сравнению с 2020 годом на 0,11 % пункт или на 17,8 %.

В случае реализации имеющихся оборотных активов у АО «Саранский при-

боростроительный завод» будет недостаточно средств для погашения краткосрочных обязательств, так как коэффициент текущей ликвидности не превышает 2 на протяжении всего периода исследования. За 2020–2022 гг. значения коэффициента текущей ликвидности снизилось на 0,37 пункта или на 24,7 %.

Для оценки платежеспособности в долгосрочной перспективе необходимо провести анализа ряда показателей [4]:

- коэффициент общей платежеспособности: $КОП = А / ЗК$

2020 г.: $КОП = 508305 / 293506 = 1,73$

2021 г.: $КОП = 463862 / 265295 = 1,75$

2022 г.: $КОП = 728463 / 507943 = 1,43$

- коэффициент долгосрочной платежеспособности:

$КДП = (СК + ДО) / ВНА$

2020 г.: $КДП = (214799 + 97492) / 217318 = 1,44$

2022 г.: $КДП = (198567 + 39354) / 198463 = 1,20$

2022 г.: $КДП = (220520 + 33041) / 197718 = 1,28$

- коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами:

$КОБ = (СК - ВНА) / АО$

2020 г.: $КОБ = (214799 - 217318) / 290987 = -0,0087$

2021 г.: $КОБ = (198567 - 198463) / 265398 = 0,0004$

2022 г.: $КОБ = (220520 - 197718) / 530744 = 0,0430$

- коэффициент комплексной платежеспособности:

$ККП = (А1 + 0,5*А2 + 0,3*А3) / (П1 + 0,5* П2 + 0,3*П3)$

2020 г.: $ККП = (107809+0,5*47052+0,3*136126) / (115724+0,5*80290+0,3*97492) = 0,93$

2021 г.: $ККП = (67765+0,5*71532+0,3*126107) / (142870+0,5*83070+ 0,3*39354) = 0,72$

2022 г.: $ККП = (265007+0,5*130885+0,3*134852) / (435734+ 0,5*39168+ 0,3*33041) = 0,79$

- коэффициент утраты платежеспособности:

$КУП = КТЛн + 3/12 *(КТЛк - КТЛн) / 2$, где

КТЛк – коэффициент текущей ликвидности на конец периода

КТЛн – коэффициент текущей ликвидности на начало периода

$КУП = (1,48 + 3/12 *(1,12 - 1,48)) / 2 = 0,70$

Долгосрочная платежеспособность АО «Саранский приборостроительный завод» в целом является достаточной, о чем свидетельствуют показатели, отраженные в таблице 3.

Таблица 3 – Коэффициенты долгосрочной платежеспособности
АО «Саранский приборостроительный завод»

Наименование показателя		2020 год	2021 год	2022 год	Отклонение 2022г. к 2020г.	
					Абс.	Отн.
	Норматив					
Коэффициент общей платежеспособности, КОП	≥ 2	1,73	1,75	1,43	-0,30	-17,2

Коэффициент долгосрочной платежеспособности, К _{ДП}	>1	1,44	1,20	1,28	-0,15	-10,8
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, К _{ОБ}	>1	-0,0087	0,0004	0,0430	+0,0516	-596,3
Коэффициент комплексной платежеспособности, К _{КП}	>0,1	0,93	0,72	0,79	-0,14	-15,1
Коэффициент утраты платежеспособности, К _{УП}	>1	0,7				

Коэффициент общей платежеспособности показывает во сколько раз активы предприятия превышают заемные финансовые ресурсы. Так, в 2020 году превышение активов составило 1,73 раза, в 2021 году в 1,75 раза и в 2022 году в 1,43 раза при норме коэффициента равной 2 и выше. За исследуемый период значение коэффициента снизилось на 0,3 пункта или на 17,2 %. Коэффициент долгосрочной платежеспособности характеризует обеспеченность внеоборотных активов долгосрочными источниками финансирования. Значение коэффициента в 2020 году составляет 1,44, в 2021 году 1,2 и в 2022 году 1,28, таким образом, значение коэффициента снизилось на 0,15 пункта или на 10,8 %.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами ниже нормативного значения, что свидетельствует о недостатке собственных оборотных средств и неудовлетворительной структуре его баланса [5]. Коэффициент комплексной платежеспособности в 2020 году составил 0,93, в 2021 году 0,72 и в 2022 году 0,79. Снижение данного показателя на 0,14 пункта или на 15,1 % можно характеризовать как снижение уровня платежеспособности в перспективе. Коэффициент утраты платежеспособности АО «Саранский приборостроительный завод» составляет 0,7, что свидетельствует о том, что предприятие ухудшит свою платежеспособность в течение ближайших трех месяцев.

ЛИТЕРАТУРА

1. Мягова М.В., Крестьянова Ю.Б. Анализ финансовой устойчивости предприятия ОАО «Саранский завод «Резинотехника» (ОАО «СЗРТ») // В сборнике: Проблемы развития социально-экономических систем. Материалы Национальной заочной научно-практической конференции. Редколлегия: Р.Р. Хайров [и др.]. 2019. С. 155-158.
2. Myagkova M.V., Shilkina T.E., Hairov R.R., Makarov V.A. Financing Innovative Projects: Challenges, Risks, and Opportunities // В сборнике: Frontier Information Technology and Systems Research in Cooperative Economics. Studies in Systems, Decision and Control, 2021, vol 316, pp 185-195.
3. Хайров Р.Р., Шилкина Т.Е., Зотова Е.В. Методический подход к оценке экономической устойчивости предприятия // OpenScience. 2022. Т 4. №4. С. 123-137.
4. Myagkova M.V., Shilkina T.E., Prutskova E.V., Knyazeva O.V. Innovative Activity of Enterprises and Directions of its Stimulation // Cooperation and Sustainable Development. Lecture Notes in Networks and Systems, vol 245. Springer, Cham., 2022, pp 861-868
5. Шилкина Т.Е., Мягов 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 658.153

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Мягкова Мария Валерьевна, кандидат экономических наук,
доцент

Кечина Елизавета Глебовна, магистрант

*Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт
(филиал)*

E-mail: st452817@ruc.su

THE EFFICIENCY OF USING THE WORKING CAPITAL OF THE ENTERPRISE

Myagkova Maria Valer'evna, PhD (Economics), Associated
Professor

Kechina Elizaveta Glebovna, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Анализ эффективности использования оборотного капитала играет ключевую роль в процессе оценки деятельности любого предприятия, поскольку правильное и эффективное использование этих средств непосредственно влияет на производственные процессы и результаты его деятельности. Финансовая стабильность и устойчивость предприятий достигается благодаря их грамотному функционированию и достижению основных целей деятельности, конечным результатом финансовой эффективности является получение прибыли.

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

The analysis of the effectiveness of the use of working capital plays a key role in the process of evaluating the activities of any enterprise, since the correct and effective use of these funds directly affects the production processes and the results of its activities. Financial stability and sustainability of enterprises is achieved through their competent functioning and achievement of the main objectives of their activities, the end result of financial efficiency is profit.

Keywords: working capital, efficiency of use, inventories, accounts receivable, cash.

Величина и качественный состав оборотного капитала являются предпосылкой эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия [1]. Оборотный капитал входят в состав активов предприятия, в таблице 1 проведем анализ его состава и структуры. Совокупный объемов активов в 2022 году равен 219789 тыс. руб., что на 36419 тыс. руб. превышает объем активов в 2020 году. Величина внеоборотных активов за анализируемый период снизилась на 2139 тыс. руб. или на 7,3 %. Величина оборотного капитала имеет положительную динамику, по итогам 2022 года его размер составляет 192551 тыс. руб., что на 25,0 % или на 38558 тыс. руб. превышает величину оборотного капитала предприятия в 2020 году.

Таблица 1 – Состав и структура активов ООО «Ксенон»

Показатель	2020 г.		2021 г.		2022 г.		Изменения 2022г. к 2020г.	
	тыс.руб.	%	тыс.руб.	%	тыс.руб.	%	абсолют.	относит.
Внеоборотные активы	29377	16,0	29271	14,2	27238	12,4	-2139	-7,3
Оборотный капитал	153993	84,0	177303	85,8	192551	87,6	+38558	+25,0
Активы всего	183370	100	206574	100	219789	100	+36419	+19,9

В структуре активов оборотный капитал занимает наибольший удельный вес и составляет 84,0 % в 2020 году, 85,8 % в 2021 году и 87,6 % по итогам 2022 года. Оборотный капитал обеспечивает непрерывность деятельности и представляет собой средства, вложенные в текущие активы [2], проведем более подробный анализ его состава и структуры в таблице 2 и на рисунке 1.

Таблица 2 – Состав и структура оборотных активов ООО «Ксенон»

Показатель	2020 г.		2021 г.		2022 г.		Изменения 2022г. к 2020г.	
	тыс.руб.	%	тыс.руб.	%	тыс. руб.	%	абсолют.	относит.
- запасы	64558	41,91	83717	47,21	83956	43,60	+19398	+30,0
- НДС	17	0,01	709	0,40	2	0,01	-15	-88,2
- дебиторская задолженность	46791	30,39	55169	31,12	29925	15,54	-16866	-36,0
- финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	40000	25,98	34500	19,46	74000	38,43	+34000	+85,0
- денежные средства	2489	1,62	3137	1,77	4626	2,40	+2137	+85,9
- прочие оборотные активы	138	0,09	72	0,04	42	0,02	-96	-69,6
Итого оборотный капитал	153993	100	177303	100	192551	100	+38558	+25,0

Наибольший удельный вес в его структуре составляют запасы – 41,91 % в 2020 году, 47,22 % в 2021 году и 43,6 % по итогам 2022 года. Совокупный размер запасов увеличился на 19398 тыс. руб. или на 30,0 %.

За анализируемый период размер дебиторской задолженности снизился на 16866 тыс. руб. или на 36,0 % и составил к концу 2022 года 29925 тыс. руб. Динамика денежных средств является положительной, в 2020 году размер денежных средств составляет 2489 тыс. руб., а по итогам 2022 года увеличивается до 4626 тыс. руб. Таким образом, их объем увеличился на 85,9 %, а в абсолютном выражении на 2137 тыс. руб.

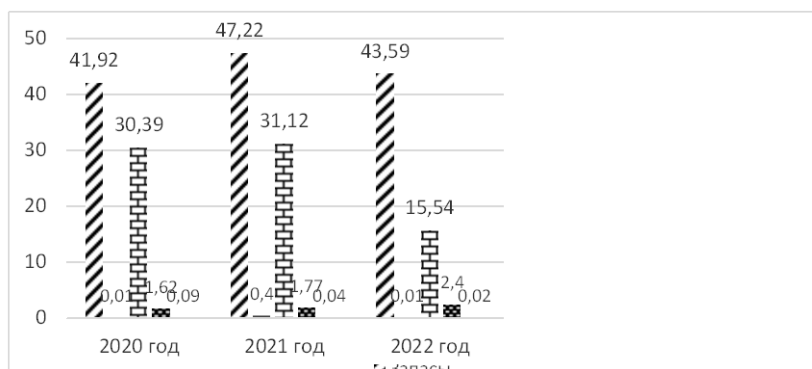


Рисунок 1– Структура оборотного капитала ООО «Ксенон»

Прочие оборотные активы снизились за период на 96 тыс. руб. или на 69,6 %, доля данного структурного элемента в совокупной величине оборотных активов снизилась с 0,09 % в 2020 году до 0,02 % в 2022 году.

Далее с целью оценки эффективности использования оборотного капитала и его основных составляющих проведем анализ следующих показателей [3]:

- коэффициент оборачиваемости оборотного капитала: $КОК = В / ОК$

2020 г.: $КОК = 413886 / 153993 = 2,69$

2021 г.: $КОК = 323396 / 177303 = 1,82$

2022 г.: $КОК = 356970 / 192551 = 1,85$

Исходя из расчетов следует, что в 2022 году по сравнению с 2020 годом наблюдается снижение оборачиваемости оборотного капитала, что свидетельствует о снижении эффективности его использования.

- продолжительность оборота оборотных активов: $ПОК = Т / КОК$

2020 г.: $ПОК = 365 / 2,69 = 135,8$

2021 г.: $ПОК = 365 / 1,82 = 200,1$

2022 г.: $ПОК = 365 / 1,85 = 196,9$

Исходя из проведенных расчетов следует, что произошло замедление оборачиваемости оборотного капитала на 61,1 дня.

- коэффициент загрузки оборотного капитала: $КЗ = 1 / КОК = ОК / В$

2020 г.: $КЗ = 1 / 2,69 = 0,372$

2021 г.: $КЗ = 1 / 1,82 = 0,548$

2022 г.: $КЗ = 1 / 1,85 = 0,539$

Положительная динамика показателя свидетельствует об увеличении оборотного капитала для получения 1 руб. выручки на 0,167 руб. или на 45,5 %.

Проведем анализ изменения скорости оборота основных составляющих оборотного капитала – запасов, дебиторской задолженности и денежных средств [4]:

- коэффициент оборачиваемости запасов и НДС: $КЗ = С / З$

2020 г.: $КЗ = 367864 / 64575 = 5,70$

2021 г.: $КЗ = 293359 / 84426 = 3,47$

2022 г.: $КЗ = 300857 / 83958 = 3,58$

В 2022 году по сравнению с 2020 годом оборачиваемость запасов предприятия снизилась на 2,11 оборота.

- средний срок хранения запасов и НДС: $ПЗ = 365 / КЗ$

2020 г.: $ПЗ = 365 / 5,70 = 64,1$

2021 г.: $ПЗ = 365 / 3,47 = 105,0$

2022 г.: $ПЗ = 365 / 3,58 = 101,9$

Время хранения запасов за исследуемый период увеличилось на 37,8 дня.

- коэффициент загрузки запасов и НДС: $ЗЗ = 1 / КЗ$

2019 г.: $ЗЗ = 1 / 5,70 = 0,176$

2020 г.: $ЗЗ = 1 / 3,47 = 0,288$

2021 г.: $ЗЗ = 1 / 3,58 = 0,279$

По итогам 2022 года на 1руб. себестоимости продаж приходится 0,279 руб. запасов, что выше коэффициента загрузки запасов 2020 года на 0,104 руб. или на 59,0 %.

- оборачиваемость дебиторской задолженности:

$КДЗ = В / ДЗ$

2020 г.: $КДЗ = 413886 / 46791 = 8,85$

2021 г.: $КДЗ = 323396 / 55169 = 5,86$

2022 г.: $КДЗ = 356970 / 29925 = 11,93$

Проведенные расчеты позволяют установить, что в 2022 году по сравнению с 2020 годом произошло увеличение скорости оборачиваемости дебиторской задолженности с 8,85 до 11,93 оборота или на 34,9 %.

- период погашения дебиторской задолженности:

$ПДЗ = 365 / КДЗ$

2020 г.: $ПДЗ = 365 / 55,4 = 41,3$

2021 г.: $ПДЗ = 365 / 72,6 = 62,3$

2022 г.: $ПДЗ = 365 / 57,5 = 30,6$

Из анализа следует, что средний период погашения дебиторской задолженности снизился с 41,3 дней до 30,6 дня.

- коэффициент загрузки дебиторской задолженности:

$ЗДЗ = 1 / КДЗ$

2020 г.: $ЗДЗ = 1 / 27,7 = 0,113$

2021 г.: $ЗДЗ = 1 / 16,6 = 0,171$

2022 г.: $ЗДЗ = 1 / 16,7 = 0,084$

Снижение данного показателя свидетельствует о сокращении дебиторской задолженности на 1 руб. полученной выручки с 0,113 руб. в 2020 году до 0,084 руб. по итогам 2022 года или на 25,8 %.

- коэффициент оборачиваемости денежных средств:

$КДС = В / ДС$

2020 г.: $КДС = 413886 / 2489 = 166,29$

2021 г.: $КДС = 323396 / 3137 = 103,09$

2022 г.: $КДС = 356970 / 4626 = 77,17$

Значение данного показателя снизилось с 166,29 до 77,17 оборотов.

- продолжительность оборота денежных средств: $ПДС = 365 / КДС$

2020 г.: $ПДС = 365 / 166,29 = 2,2$

2021 г.: $ПДС = 365 / 103,09 = 3,5$

2022 г.: ПДС = 365 / 77,17 = 4,7

Проведенный анализ показал рост продолжительности оборота денежных средств более чем в 2 раза.

- коэффициент загрузки денежных средств: ЗДС = 1 / КДС

2020 г.: ЗДС = 1 / 166,29 = 0,006

2021 г.: ЗДС = 1 / 103,09 = 0,010

2022 г.: ЗДС = 1 / 77,17 = 0,013

В 2020 году 0,006 руб. денежных средств приходится на 1 руб. выручки, а по итогам 2022 года 0,013 руб. денежных средств на 1 руб. выручки.

Результаты проведенного анализа основных составляющих представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Оценка эффективности использования оборотного капитала
ООО «Ксенон»

Показатель	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Изменения 2022г. к 2020г.	
				абс.	отн.
Выручка (тыс. руб.), В	413886	323396	356970	-56916	-13,8
Себестоимость продаж (тыс. руб.), С	367864	293359	300857	-67007	-18,2
Оборотный капитал (тыс. руб.), ОК	153993	177303	192551	+38558	+25,0
Запасы и НДС (тыс. руб.), З	64575	84426	83958	+19383	+30,1
Дебиторская задолженность (тыс. руб.), ДЗ	46791	55169	29925	-16866	-36,0
Денежные средства, (ДС) тыс. руб.	2489	3137	4626	+2137	+85,9
Коэффициент оборачиваемости, обороты					
- оборотного капитала	2,69	1,82	1,85	-0,84	-31,0
- запасов и НДС	5,70	3,47	3,58	-2,12	-37,1
- дебиторской задолженности	8,85	5,86	11,93	+3,08	+34,9
- денежных средств	166,29	103,09	77,17	-89,12	-53,6
Продолжительность оборота, дни					
- оборотного капитала	135,8	200,1	196,9	+61,1	+45,0
- запасов и НДС	64,1	105,0	101,9	+37,8	+59,0
- дебиторской задолженности	41,3	62,3	30,6	-10,7	-25,8
- денежных средств	2,2	3,5	4,7	+2,5	+115,5
Коэффициент загрузки, руб.					
- оборотного капитала	0,372	0,548	0,539	+0,167	+45,0
- запасов и НДС	0,176	0,288	0,279	+0,103	+59,0
- дебиторской задолженности	0,113	0,171	0,084	-0,029	-25,8
- денежных средств	0,006	0,010	0,013	+0,007	+115,5

Рассчитанные показатели свидетельствуют о снижении эффективности использования большинства структурных элементов оборотного капитала ООО «Ксенон» [5].

Произошло снижение оборачиваемости оборотного капитала на 31,0 %, что определило необходимость привлечения дополнительных средств. Увеличился размер оборотного капитала, необходимого для получения на 1 руб. выручки на 45,0 %.

Оборачиваемость запасов снизилась на 37,1 %, увеличился срок их хранения на 37,8 дней, возросла величина запасов предприятия, приходящаяся на 1 руб. себестоимости продаж. Оборачиваемость денежных средств предприятия снизилась на 53,6 %, а после совершения хозяйственных операций денежные средства стали поступать медленнее на 2,5 дня.

Положительная динамика характерна лишь для оборачиваемости дебиторской задолженности, которая увеличилась на 34,9 %, период погашения дебиторской задолженности уменьшился на 10,7 дня.

ЛИТЕРАТУРА

1. 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.
2. Хайров Р.Р., Шилкина Т.Е., Зотова Е.В. Методический подход к оценке экономической устойчивости предприятия // OpenScience. 2022. Т 4. №4. С. 123-137.
3. Мягкова М.В., 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.
4. Myagkova M.V., Shilkina T.E., Hairov R.R., Makarov V.A. Financing Innovative Projects: Challenges, Risks, and Opportunities // В сборнике: Frontier Information Technology and Systems Research in Cooperative Economics. Studies in Systems, Decision and Control, 2021, vol 316, pp 185-195.
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 658.14

СТРУКТУРА КАПИТАЛА И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Мягкова Мария Валерьевна, кандидат экономических наук, доцент

Косолапов Владимир Александрович, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: st807656@ruc.su

CAPITAL STRUCTURE AND EFFICIENCY OF ITS USE

Myagkova Maria Valerievna, PhD (Economics), Associated Professor

Kosolapov Vladimir Alexandrovich, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

В современной теории рассматривается капитал предприятия как общая стоимость ресурсов, вложенных в формирование активов в виде денежных средств, материальных и нематериальных форм. При изучении экономической сущности капитала, необходимо обратить внимание на его ключевые характеристики. Капитал предприятия играет роль ключевого

фактора производства. Это означает, что без наличия достаточного капитала предприятие не сможет эффективно функционировать и развиваться. Капитал характеризует финансовые ресурсы организации, которые приносят доход.

Ключевые слова: основной капитал, оборотный капитал, оборачиваемость, рентабельность.

In modern theory, the capital of an enterprise is considered as the total cost of resources invested in the formation of assets in the form of cash, tangible and intangible forms. When studying the economic essence of capital, it is necessary to pay attention to its key characteristics. The company's capital plays the role of a key factor in production. This means that without sufficient capital, the company will not be able to function and develop effectively. Capital characterizes the financial resources of an organization that generate income.

Keywords: fixed capital, working capital, turnover, profitability.

Капитал представляет собой денежную оценку имущества предприятия, используемого в производстве с целью получения прибыли [1]. Состав и структура капитала предприятия отражены в активе баланса, в таблице 1 проведем анализ его состава и структуры. Совокупный объем капитала ООО «Магма Керамик» в 2022 году равен 1372913 тыс. руб., что на 69941 тыс. руб. или на 5,4 % превышает объем капитала в 2020 году. В 2020 году наибольшую долю в структуре капитала занимает основной капитал с долей 62,0 %.

Таблица 1 – Состав и структура капитала ООО «Магма Керамик»

Показатель	2020 г.		2021 г.		2022 г.		Изменения 2022г. к 2020г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	абс.	отн.
Основной капитал	807126	62,0	696490	45,0	624050	45,5	-183076	-22,7
Оборотный капитал	495846	38,0	850219	55,0	748863	54,5	+253017	+51,0
Капиталвсего	1302972	100	1546709	100	1372913	100	+69941	+5,4

В 2021–2022 гг. наибольшую долю в структуре капитала предприятия занимает оборотный капитал с долей 55,0 % и 54,5 % соответственно. Величина основного капитала за анализируемый период уменьшилась на 183076 тыс. руб. или на 22,7 %. Размер оборотного капитала напротив имеет положительную динамика, его размер увеличился на 253017 тыс. руб. или на 51,0 %.

Далее в таблице 2 проведем более подробный анализ состава и структуры основного капитала.

Таблица 2 – Состав и структура основного капитала ООО «Магма Керамик»

Показатель	2020 г.		2021 г.		2022 г.		Изменения 2022г. к 2020г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	абс.	отн.
Основные средства	771748	95,6	695057	99,8	621148	99,5	-150600	-19,5
Отложенные налоговые активы	35378	4,4	1433	0,2	1662	0,3	-33716	-95,3
Прочие внеоборотные активы	–	–	–	–	1240	0,2	+1240	–
Итого основной капитал	807126	100	696490	100	624050	100	-183076	-22,7

Наибольшую долю в структуре основного капитала на протяжении всего периода исследования занимают основные средства организации с долей 95,6 %, 99,8 % и 99,5 % соответственно, именно данной статьей и определяется его совокупная динамика. Размер основных средств предприятия снизился за период на 150600 тыс. руб. или на 19,5 % – с 771748 тыс. руб. в 2020 году до 621148 тыс. руб. Размер отложенных налоговых активов снизился за период на 33716 тыс. руб. или на 95,3 %. Прочие внеоборотные активы в составе основного капитала присутствуют в 2022 году в размере 1240 тыс. руб. с долей 0,2 %. В 2021–2022 гг. наибольшую долю в структуре капитала ООО «Магма Керамик» составляет оборотный капитал. Далее в таблице 3 проведем более подробный анализ состава и структуры оборотного капитала.

Исходя из анализа оборотного капитала ООО «Магма Керамик» следует, что наибольший удельный вес в его структуре на протяжении всего периода исследования составляет дебиторская задолженность – 39,1 % в 2020 году, 68,1 % в 2021 году и 51,1 % по итогам 2022 года. За анализируемый период размер дебиторской задолженности увеличился на 188252 тыс. руб. или на 96,9 % и составил к концу 2022 года 382605 тыс. руб.

Таблица 3 – Состав и структура оборотного капитала ООО «Магма Керамик»

Показатель	2020 г.		2021 г.		2022 г.		Изменения 2022г. к 2020г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	абс.	отн.
Запасы	176767	35,6	154253	18,1	250671	33,5	+73904	41,8
НДС	–	–	–	–	–	–	–	–
Дебиторская задолженность	194353	39,1	579184	68,1	382605	51,1	+188252	96,9
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	114384	23,1	114384	13,5	114384	15,3	–	–
Денежные средства	311	0,1	2102	0,2	1074	0,1	+763	245,3
Прочие оборотные средства	231	0,1	296	0,1	129	0,1	-102	-44,2
Итого оборотный капитал	495846	100	850219	100	748863	100	+253017	51,0

Размер запасов в структуре оборотного капитала составляет в 2020 году 176767 тыс. руб. с долей 35,5 %, в 2021 году 154253 тыс. руб. с долей 18,1 %, в 2022 году 250671 тыс. руб. с долей 33,5 %. Совокупная величина запасов возросла за период на 73904 тыс. руб. или на 41,8 %.

Динамика денежных средств ООО «Магма Керамик» за анализируемый период является положительной. В 2020 году размер денежных средств составляет 311 тыс. руб., а по итогам 2022 года увеличивается до 1074 тыс. руб. Таким образом, их объем увеличился в 3,4 раза, а в абсолютном выражении на 763 тыс. руб.

Прочие оборотные средства снизились за период на 102 тыс. руб. или на 44,2 %,

доля данного структурного элемента в совокупной величине капитала не превышает 0,1 %.

Далее с целью оценки эффективности использования совокупного капитала предприятия проведем анализ эффективности использования оборотного капитала ООО «Магма Керамик».

- коэффициент оборачиваемости оборотного капитала:

$$КО = В / КОБ$$

$$2020 \text{ г.: } КО = 628292 / 495846 = 1,27$$

$$2021 \text{ г.: } КО = 834025 / 850219 = 0,98$$

$$2022 \text{ г.: } КО = 788956 / 748863 = 1,05$$

- период оборачиваемости: $ТОБ = Т / КО$

$$2020 \text{ г.: } ТОБ = 365 / 1,27 = 288,1$$

$$2021 \text{ г.: } ТОБ = 365 / 0,98 = 372,1$$

$$2022 \text{ г.: } ТОБ = 365 / 1,05 = 346,5$$

На основе расчета периода оборачиваемости оборотного капитала целесообразно определить величину дополнительно привлекаемых в оборот средств или высвобождаемых из него [2]: $\Delta КОБ = (В_1 / 365) \times (ТОБ_1 - ТОБ_0)$

$$2020\text{--}2021 \text{ гг.: } \Delta КОБ = (834025 / 365) \times (372,1 - 288,1) = +192009$$

$$2021\text{--}2022 \text{ гг.: } \Delta КОБ = (788956 / 365) \times (346,5 - 372,1) = -55412$$

$$2020\text{--}2022 \text{ гг.: } \Delta КОБ = (788956 / 365) \times (346,5 - 288,1) = +126221$$

Положительный результат расчета отражает величину дополнительно привлекаемого оборотного капитала вследствие замедления их оборачиваемости. В 2021 году дополнительно привлечено оборотного капитала на сумму 192009 тыс. руб. по причине снижения скорости его оборачиваемости на 84 дня. В целом в 2022 году по сравнению с 2020 годом дополнительно привлечено оборотного капитала на сумму 126221 тыс. руб. в результате замедления его оборачиваемости на 58,4 дня. Сокращение длительности оборота определяет высвобождение оборотного капитала [3]. Снижение длительности оборота оборотного капитала определило его высвобождение в 2022 году по сравнению с предыдущим периодом на 55412 тыс. руб. в результате сокращения длительности оборота на 25,6 дней.

- коэффициент загрузки оборотного капитала:

$$КЗ = 1 / КО = КОБ / В$$

$$2020 \text{ г.: } КЗ = 1 / 1,27 = 0,79$$

$$2021 \text{ г.: } КЗ = 1 / 0,98 = 1,02$$

$$2022 \text{ г.: } КЗ = 1 / 1,05 = 0,95$$

В таблице 4 отражены результаты анализ оборачиваемости оборотного капитала ООО «Магма Керамик».

**Таблица 4 – Показатели оборачиваемости оборотного капитала
ООО «Магма Керамик»**

Показатель	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Изменения 2022г. к 2020г.	
				абс.	отн.
Выручка, тыс. руб. В	628292	834025	788956	+160664	+25,6
Оборотный капитал, тыс. руб. КОБ	495846	850219	748863	+253017	+51,0
Коэффициент оборачиваемости оборотного капитала, обороты КО	1,27	0,98	1,05	-0,21	-16,9
Период оборачиваемости, дни Т _{ОБ}	288,1	372,1	346,5	+58,4	+20,3
Коэффициент загрузки, руб. Кз	0,79	1,02	0,95	+0,16	+20,3

Рассчитанные показатели оборачиваемости отражают снижение эффективности использования оборотного капитала предприятия за период исследования. Длительность оборота оборотного капитала увеличилась на 20,3 % – с 288,1 дня в 2020 году до 346,5 дней по итогам 2022 года. Коэффициент оборачиваемости снизился на 0,21 оборота или на 16,9 %.

Увеличился размер оборотного капитала, приходящегося на 1 руб. выручки с 0,79 руб. в 2020 году до 0,95 руб. в 2022 году. Данные негативные тенденции обусловлены опережающими темпами роста оборотного капитала относительно темпов роста выручки, что определило снижение скорости оборачиваемости оборотного капитала и увеличение его загрузки [4].

Далее проведем анализ рентабельности оборотного капитала с помощью следующих показателей:

- рентабельность оборотного капитала в производственной деятельности:
 $РППР = ППР / КОБ * 100 \%$

2020 г.: $РППР = 233197 / 495846 * 100\% = 47,0 \%$

2021 г.: $РППР = 391695 / 850219 * 100\% = 46,1 \%$

2022 г.: $РППР = 402213 / 748863 * 100\% = 53,7 \%$

- общая рентабельность оборотного капитала:

$РДН = ПДН / КОБ * 100 \%$

2020 г.: $РДН = 224832 / 495846 * 100\% = 45,3 \%$

2021 г.: $РДН = 383977 / 850219 * 100\% = 45,2 \%$

2022 г.: $РДН = 392914 / 748863 * 100\% = 52,5 \%$

- экономическая рентабельность оборотного капитала:

$РЧП = ЧП / КОБ * 100 \%$

2020 г.: $РЧП = 179512 / 495846 * 100\% = 36,2 \%$

2021 г.: $РЧП = 306971 / 850219 * 100\% = 36,1 \%$

2022 г.: $РЧП = 313921 / 748863 * 100\% = 41,9 \%$

В таблице 5 отражены результаты оценки рентабельности оборотного капитала ООО «Магма Керамик»

**Таблица 5 – Показатели рентабельности оборотного капитала
ООО «Магма Керамик»**

Показатель	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Изменение 2022г. к 2020г.	
				абс.	отн.
Рентабельность оборотного капитала в производственной деятельности, % РППР	47,0	46,1	53,7	+6,7	-
Общая рентабельность оборотного капитала, % РПДН	45,3	45,2	52,5	+7,2	-
Экономическая рентабельность оборотного капитала, % Рчп	36,2	36,1	41,9	+5,7	-

Рентабельность оборотного капитала за период увеличился на 6,7 процентных пункта, т.е. на каждый рубль оборотного капитала получено больше прибыли от продаж. Общая рентабельность оборотного капитала возросла на 7,2 процентных пункта, что отражает рост балансовой прибыли на каждый рубль оборотного капитала. Следует отметить и рост чистой прибыли, приходящейся на 1 руб. оборотного капитала на 5,72 процентных пункта.

С целью анализа эффективности использования основного капитала ООО «Магма Керамик» рассчитаем следующие показатели [5]:

- фондорентабельность: $ФР = ПДН / КОС * 100 \%$

2020 г.: $ФР = 224832 / 807126 * 100\% = 27,86 \%$

2021 г.: $ФР = 383977 / 696490 * 100\% = 55,13 \%$

2022 г.: $ФР = 392914 / 624050 * 100\% = 62,96 \%$

- фондоотдача: $ФО = В / КОС$

2020 г.: $ФО = 628292 / 807126 = 0,78$

2021 г.: $ФО = 834025 / 696490 = 1,20$

2022 г.: $ФО = 788956 / 624050 = 1,26$

- фондоемкость: $ФЕ = КОС / В$

2020 г.: $ФЕ = 807126 / 628292 = 1,28$

2021 г.: $ФЕ = 696490 / 834025 = 0,84$

2022 г.: $ФЕ = 624050 / 788956 = 0,79$

В таблице 6 отражены результаты проведенного анализа эффективности использования основного капитала ООО «Магма Керамик».

**Таблица 6 – Показатели эффективности использования основного капитала
ООО «Магма Керамик»**

Показатель	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Изменение 2022г. к 2020г.	
				абс.	отн.
Фондорентабельность, % ФР	27,86	55,13	62,96	+35,11	+126,0
Фондоотдача, руб. ФО	0,78	1,20	1,26	+0,49	+62,4
Фондоемкость, руб. ФЕ	1,28	0,84	0,79	-0,49	-38,4

В 2020 году на каждый руб. основного капитала приходится 0,27 руб. прибыли, а по итогам 2022 года значения показателей возрастает до 0,62 руб.

В 2020 году на 1 руб. основного капитала приходится 0,78 руб. выручки, а в 2022 году – 1,26 руб., таким образом фондоотдача ООО «Магма Керамик» возросла на 0,49 пункта или на 62,4 %.

Динамика показателя фондоемкости является отрицательной, в целом за период фондоемкость снизилась на 0,49 руб. или на 38,4 %, что отражает снижение затрат основного капитала.

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., 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

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

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

5. Мягкова 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.

УДК 658.14

ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Мягкова Мария Валерьевна, кандидат экономических наук, доцент

Косолапов Владимир Александрович, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: st807656@ruc.su

SOURCES OF FINANCING THE COMPANY'S CAPITAL

Myagkova Maria Valer'evna, PhD (Economics), Associated Professor

Kosolapov Vladimir Alexandrovich, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Объем ресурсов, которым располагает предприятие, во многом формирует условия реализации капитальных вложений, увеличения его оборотных активов, выполнения существующих обязательств финансового характера, обеспечения финансовых потребностей. Финансовая устойчивость предприятия и результаты его деятельности зависят от того, каким капиталом располагает хозяйствующий субъект, насколько структура капитала оптимальна и целесообразны его вложения в основные и оборотные средства.

Ключевые слова: краткосрочные обязательства, собственный капитал, долгосрочные обязательства, собственные оборотные средства.

The amount of resources available to the enterprise largely forms the conditions for the implementation of capital investments, increasing its current assets, fulfilling existing financial obligations, and meeting financial needs. The financial stability of an enterprise and the results of its activities depend on how much capital the business entity has, how optimal the capital structure is and how appropriate its investments in fixed and working capital are.

Keywords: short-term liabilities, equity, long-term liabilities, own working capital.

Основной и оборотный капитал должен быть обеспечен собственными и заемными источниками финансирования [2]. Информация о составе и структуре источников финансирования капитала предприятия отражена в пассиве баланса, в таблице 1 проведем анализ его состава и структуры. Общее изменение источников финансирования капитала предприятия в большей степени складывалось под влиянием краткосрочных обязательств, которые в 2020–2021 гг. занимают наибольший удельный вес в их структуре – 68,3 % и 54,7 % соответственно. Размер краткосрочных обязательств за период снизился на 523743 тыс. руб. или на 58,9 %. В 2022 году наибольший удельный вес в структуре финансовых ресурсов занимает собственный капитал с долей 56,5 %.

Таблица 1 – Состав и структура источников финансирования капитала
ООО «Магма Керамик»

Показатель	2020 г.		2021 г.		2022 г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Капитал и резервы	153997	11,8	460968	29,8	774889	56,5
Долгосрочные обязательства	259706	19,9	240308	15,5	232498	16,9
Краткосрочные обязательства	889269	68,3	845433	54,7	365526	26,6
Финансовые ресурсы всего	1302972	100	1546709	100	1372913	100

Наименьшую доля в структуре финансовых ресурсов ООО «Магма Керамик» занимают долгосрочные обязательства с долей 19,9 %, 15,5 % и 16,9 % соответственно.

Далее в таблице 2 проведем более подробный анализ краткосрочных обязательств ООО «Магма Керамик».

Таблица 2 – Состав и структура краткосрочных обязательств
ООО «Магма Керамик»

Показатель	2020 г.		2021 г.		2022 г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Заемные средства	349161	39,3	393449	46,6	192811	52,7
Кредиторская задолженность	534699	60,1	444880	52,6	164415	45,0
Оценочные обязательства	5409	0,6	7104	0,8	8300	2,3
Краткосрочные обязательства	889269	100	845433	100	365526	100

Отрицательная динамика краткосрочных обязательств связана в большей степени с изменением кредиторской задолженности, которая составляет в 2020

году 534699 тыс. руб. или 60,1 % в структуре краткосрочных обязательств, в 2020 году 444880 тыс. руб. или 52,6 %, в 2021 году 164415 тыс. руб. или 45,0 %. В 2022 году по сравнению с 2020 годом кредиторская задолженность ООО «Магма Керамик» уменьшилась на 370284 тыс. руб. или 69,3 %, положительным фактором является уменьшение ее доли.

В состав краткосрочных обязательств предприятия входят также краткосрочные заемные средства, которые составляют 39,3 %, 46,6 % и 52,7 % в их структуре по годам соответственно. Размер краткосрочных заемных средств снизился за период на 156350 тыс. руб. или на 44,8 % – с 349161 тыс. руб. в 2020 году до 192811 тыс. руб. в 2022 году.

Размер оценочных обязательств за период увеличился на 2891 тыс. руб. или на 53,4 %, с 5409 тыс. руб. в 2020 году до 8300 тыс. руб. в 2022 году. Доля данного структурного элемента краткосрочных обязательств составляет 0,6 %, 0,8 % и 2,3 % по годам соответственно.

Далее в таблице 3 проведем анализа состава и структуры собственного капитала ООО «Магма Керамик» в 2020–2022 гг.

Таблица 3 – Состав и структура собственного капитала ООО «Магма Керамик»

Показатель	2020 г.		2021 г.		2022 г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Уставный капитал	10	0,1	10	0,1	10	0,1
Нераспределенная прибыль	153987	99,9	460958	99,9	774879	99,9
Итого собственный капитал	153997	100	460968	100	774889	100

В целом за анализируемый период собственный капитал увеличился на 620892 тыс. руб. или в 5 раз. Его рост связан с ростом нераспределенной прибыли, которая составила в 2022 году 774879 тыс. руб., а в 2020 году 153987 тыс. руб. За три года нераспределенная прибыль возросла на 620892 тыс. руб. или более чем в 4 раза, ее доля в составе собственных источников финансирования капитала составляет 99,9 %. Уставный капитал является неизменным и составляет 10 тыс. руб.

В таблице 4 представлен анализа состава и структуры долгосрочных обязательств ООО «Магма Керамик».

Таблица 4 – Состав и структура долгосрочных обязательств
ООО «Магма Керамик»

Показатель	2020 г.		2021 г.		2022 г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Заемные средства	215043	82,8	200126	83,3	195906	84,3
Отложенные налоговые обязательства	44663	17,2	40182	16,7	36592	15,7
Итого долгосрочные обязательства	259706	100	240308	100	232498	100

Долгосрочные обязательства предприятия по итогам 2022 года составляют 232498 тыс. руб., что ниже их размер 2020 года на 27208 тыс. руб. или на 10,5 %. Главным образом их отрицательная динамика определяется заемными средствами, которые занимают наибольший удельный в их структуре [2]. Заемные средства за период исследования снизились на 8,9 % или на 19137 тыс. руб. Их доля в структуре долгосрочных обязательств предприятия составляет 82,8 %, 83,3 % и 84,3 % соответственно.

Размер отложенных налоговых обязательств снизился на 18,1 % или на 8071 тыс. руб. – с 44663 тыс. руб. в 2020 году до 36592 тыс. руб. в 2022 году. Доля данного структурного элемента уменьшилась с 17,2 % до 15,7 % за период.

Главную роль в организации текущей деятельности играют собственные оборотные средства [3]. Проведем анализ собственных оборотных средств ООО «Магма Керамик» с помощью следующих показателей:

- собственные оборотные средства: $\text{СОС} = \text{СК} + \text{ДО} - \text{КОС}$

2020 г.: $\text{СОС} = 153977 + 259706 - 807126 = -393423$

2021 г.: $\text{СОС} = 460968 + 240308 - 696490 = 4786$

2022 г.: $\text{СОС} = 774889 + 232498 - 624050 = 383337$

- коэффициент маневренности собственных средств:

$\text{КМ} = \text{СОС} / \text{СК}$

2020 г.: $\text{КМ} = -393423 / 153997 = -2,55$

2021 г.: $\text{КМ} = 4786 / 460968 = 0,01$

2022 г.: $\text{КМ} = 383337 / 774889 = 0,49$

- коэффициент обеспеченности оборотного капитала собственными оборотными средствами: $\text{КСОС} = \text{СОС} / \text{КОБ}$

2020 г.: $\text{КСОС} = -393423 / 495846 = -0,79$

2021 г.: $\text{КСОС} = 4786 / 850219 = 0,01$

2022 г.: $\text{КСОС} = 383337 / 748863 = 0,51$

- коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными средствами: $\text{КЗ} = \text{СОС} / \text{З}$

2020 г.: $\text{КЗ} = -393423 / 176767 = -2,23$

2021 г.: $\text{КЗ} = 4786 / 154253 = 0,03$

2022 г.: $\text{КЗ} = 383337 / 250671 = 1,53$

В таблице 5 отражен анализ собственных оборотных средств ООО «Магма Керамик».

Таблица 5 – Анализ собственных оборотных средств ООО «Магма Керамик»

Показатель	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Изменения 2022г. к 2020г.	
				абс.	отн.
Собственные оборотные средства, тыс. руб. СОС	-393423	4786	383337	+776760	-197,4
Коэффициент маневренности собственных средств, ($\text{К}_\text{м}$)	-2,55	0,01	0,49	+3,05	-119,4

Коэффициент обеспеченности оборотного капитала собственными оборотными средствами $K_{\text{сос}}$	-0,79	0,01	0,51	+1,31	-164,5
Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными оборотными средствами K_z	-2,23	0,03	1,53	+3,75	-168,7

В целом положительная динамика собственных оборотных средств за период свидетельствует о повышении обеспеченности текущей деятельности собственными средствами на 776760 тыс. руб. В 2020 году данный показатель является отрицательным, что отражает недостаток собственных средств для покрытия оборотного капитала.

Положительная динамика коэффициента маневренности отражает увеличение собственного капитала, вложенного в оборотный капитал [4]. В 2022 году значение показателя обеспеченности оборотного капитала по сравнению с началом периода увеличилось, на каждый рубль оборотного капитала приходится на 1,31 руб. собственных оборотных средств больше. Степень обеспеченности запасов и затрат собственными средствами возросла за период на 3,75 руб.

Далее проведем анализ обеспеченности основного капитала долгосрочными источниками финансирования с помощью следующих показателей:

- долгосрочные источники финансирования: $\text{ДИФ} = \text{СК} + \text{ДО}$

2020 г.: $\text{ДИФ} = 153997 + 259706 = 413703$

2021 г.: $\text{ДИФ} = 460968 + 240308 = 701276$

2022 г.: $\text{ДИФ} = 774889 + 232498 = 1007387$

- коэффициент финансовой устойчивости:

$\text{КФУ} = (\text{СК} + \text{ДО}) / \text{ФР}$

2020 г.: $\text{КФУ} = (153997 + 259706) / 1302972 = 0,32$

2021 г.: $\text{КФУ} = (460968 + 240308) / 1546709 = 0,45$

2022 г.: $\text{КФУ} = (774889 + 232498) / 1372913 = 0,73$

- коэффициент финансовой независимости капитализированных источников:

$\text{КФН} = \text{СК} / \text{ДИФ}$

2020 г.: $\text{КФН} = 153997 / 413703 = 0,37$

2021 г.: $\text{КФН} = 460968 / 701276 = 0,66$

2022 г.: $\text{КФН} = 774889 / 1007387 = 0,77$

В таблице 6 представлен анализ обеспеченности основного капитала долгосрочными источниками финансирования ООО «Магма Керамик».

Темпы роста долгосрочных источников финансирования за анализируемый период составляют 243,5 %, в абсолютном выражении их размер увеличился на 593684 тыс. руб. Коэффициент финансовой устойчивости увеличился на 0,42 или на 131,1, что свидетельствует о повышении уровня финансовой устойчивости предприятия.

**Таблица 6 – Оценка обеспеченности основного капитала
ООО «Магма Керамик» долгосрочными источниками финансирования**

Показатель	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Изменения 2022г. к 2020г.	
				абс.	отн.
Долгосрочные источники финансирования, тыс. руб. ДИФ	413703	701276	1007387	+593684	+143,5
Коэффициент финансовой устойчивости, $K_{\text{ФУ}}$	0,32	0,45	0,73	+0,42	+131,1
Коэффициент финансовой независимости капитализированных источников, $K_{\text{ФН}}$	0,37	0,66	0,77	+0,40	+106,6

Положительная динамика показателя финансовой независимости отражает рост возможностей предприятия к использованию кредитных ресурсов [5].

С целью оценка качества финансирования капитала ООО «Магма Керамик» проведем анализ следующих показателей:

- коэффициент автономии: $КА = СК / \text{ФР}$

2020 г.: $КА = 153997 / 1302972 = 0,12$

2020 г.: $КА = 460968 / 1546709 = 0,30$

2022 г.: $КА = 774889 / 1372913 = 0,56$

- коэффициент финансового левериджа: $КФЛ = ЗК / СК$

2020 г.: $КФЛ = 1148975 / 153997 = 7,46$

2021 г.: $КФЛ = 1085741 / 460968 = 2,36$

2022 г.: $КФЛ = 598024 / 774889 = 0,77$

- коэффициент задолженности: $КЗ = ЗК / \text{ФР}$

2020 г.: $Кз = 1148975 / 1302972 = 0,88$

2021 г.: $Кз = 1085741 / 1546709 = 0,70$

2022 г.: $Кз = 598024 / 1372913 = 0,44$

- коэффициент инвестирования: $КИ = СК / КОС$

2020 г.: $КИ = 153997 / 807126 = 0,19$

2021 г.: $КИ = 460968 / 696490 = 0,66$

2022 г.: $КИ = 774889 / 624050 = 1,24$

- индекс постоянного актива: $ИПА = КОС / СК$

2020 г.: $ИПА = 807126 / 153997 = 5,24$

2021 г.: $ИПА = 696490 / 460968 = 1,51$

2022 г.: $ИПА = 624050 / 774889 = 0,81$

В таблице 7 представлен анализ качества финансирования капитала ООО «Магма Керамик». Коэффициент автономии определяет рост доли собственного капитала и повышение уровня финансовой устойчивости предприятия [6]. Коэффициент финансового левериджа снизился в 2022 году по сравнению с 2020 годом на 6,69 пункта или на 89,7 %. Доля заемных средств снизилась в структуре финансовых ресурсов предприятия, о чем свидетельствует динамика коэффициента задолженности, который снизился с 0,88 в 2020 году до 0,44 в 2022 году или на 50,6 %.

Таблица 7 – Анализ качества финансирования капитала ООО «Магма Керамик»

Показатель	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Изменения 2022г. к 2020г.	
				абс.	отн.
Заемный капитал, тыс. руб. ЗК	1148975	1085741	598024	-550951	-48,0
Собственный капитал, тыс. руб. СК	153997	460968	774889	+620892	+403,2
Финансовые ресурсы, тыс. руб. ФР	1302972	1546709	1372913	+69941	+5,4
Основной капитал, тыс. руб. КОС	807126	696490	624050	-183076	-22,7
Коэффициент автономии, К _А	0,12	0,30	0,56	+0,45	377,6
Коэффициент финансового левериджа, К _{ФЛ}	7,46	2,36	0,77	-6,69	-89,7
Коэффициент задолженности, К _З	0,88	0,70	0,44	-0,45	-50,6
Коэффициент инвестирования, К _И	0,19	0,66	1,24	+1,05	550,8
Индекс постоянного актива, И _{ПА}	5,24	1,51	0,81	-4,44	-84,6

Коэффициент инвестирования в 2022 году составляет 1,24, что превышает аналогичный показатель 2020 года на 1,05 пункта или более чем в 6,5 раз. Таким образом, можно сделать вывод об увеличении степени покрытия собственными ресурсами основного капитала. Динамика индекса постоянного актива является отрицательной, значение показателя снизилось на 4,44 пункта или на 84,6 %.

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., 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
3. Мягкова М.В., Кузнецова Е.Г., Шилкина Т.Е. Оптимизация структуры финансовых ресурсов организации // Вестник Российского университета кооперации. 2022. №2(48). С. 38-44
4. Мягкова М.В., Захаркина Р.А. Повышение эффективности использования оборотного капитала предприятия // В книге: Научные исследования в социально-экономическом развитии общества: материалы Национальной научно-практической конференции. Редколлегия: Р.Р. Хайров (отв. ред.) и др.], 2020. С. 76-81
5. Мягкова 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
6. 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 336.67

АНАЛИЗ ЛИКВИДНОСТИ, ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Савина Анастасия Михайловна, магистрант

*Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт
(филиал)*

Email: st801342@ruc.su

ANALYSIS OF LIQUIDITY, FINANCIAL STABILITY AND PLANT CAPAC-ITY OF THE ENTERPRISE

Savina Anastasia Mikhailovna, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Вопросы оценки ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия выступают актуальными в современных условиях. Предприятия заинтересованы в своевременном анализе финансово-хозяйственной деятельности. В статье рассмотрена динамика указанных коэффициентов за три года, автором сделаны предложения по улучшению данных показателей.

Ключевые слова: предприятие, ликвидность, финансовая устойчивость, платежеспособность, прибыль, коэффициенты.

Issues of assessing the liquidity, solvency and financial stability of an enterprise are relevant in modern conditions. Enterprises are interested in timely analysis of financial and economic activities. The article examines the dynamics of these coefficients over three years, and the author makes proposals for improving these indicators.

Keywords: enterprise, liquidity, financial stability, solvency, profit, ratios.

В процессе финансово-хозяйственной деятельности хозяйствующего субъекта нужно оценивать ликвидность, платежеспособность и финансовую устойчивость. Также важно делать оценку «факторов, влияющих на сложившуюся динамику показателей, акцентировать внимание на выявлении резервов роста показателей ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости и разрабатывать направления совершенствования управления ими» [3].

Под ликвидностью активов предприятия можно рассматривать способность активов хозяйствующего субъекта превращаться в денежные средства с целью оплаты краткосрочных обязательств. Платежеспособность можно охарактеризовать как способность хозяйствующего субъекта оплачивать свои обязательства перед кредиторами.

Финансовая устойчивость можно определить как «способность предприятия поддерживать свою бесперебойную работу за счет сбалансированных финансовых потоков» [2]. Внутренние и внешние факторы влияют на финансовую устойчивость предприятия. Внутренние факторы: доходы и расходы предприятия, прибыль и др. Доходы можно рассматривать как «совокупность полученных финансовых поступлений на данном предприятии в результате определенной производственной и торговой деятельности за минусом затрат. Расходы предприятия - это определенные виды активов (сырье, материалы, топливо), которые были вложены в производство товаров» [5].

Расходы предприятия можно классифицировать на группы по ряду признаков:

- прямые и косвенные затраты. Признак классификации – наличие причинно-следственных связей с объектами учета;
- постоянные и переменные – в зависимости от деловой активности;
- операционные и внеоперационные – по наличию связи с производством и реализацией продукции;
- текущие и последующих периодов – по способу признания в качестве расходов. Затраты последующих периодов можно разделить на инвестиционные расходы и расходы будущих периодов;
- общехозяйственные, общепроизводственные, коммерческие – по видам процессов;
- производительные и непроизводительные – по целесообразности использования ресурсов;
- плановые и внебюджетные – по соответствию плану;
- релевантные и нерелевантные – по влиянию на управленческие решения;
- нормируемые и ненормируемые – по наличию ограничений.

Выделяют несколько видов прибыли.

«Прибыль до налогообложения EBITDA складывается под влиянием всех вышеперечисленных поступлений и расходов, которые связаны с прочей деятельностью юридического лица. Если EBITDA отрицательная, то компания убыточна на уровне операционной деятельности и неспособна обслуживать задолженность по займам и возвращать инвестиции. Однако положительное значение EBITDA еще не означает наличия у компании прибыли: уплата процентов, начисление налогов и амортизации могут привести к убытку. Поэтому, кроме EBITDA, нужно оценивать и другие финансовые показатели, в том числе чистую прибыль» [6].

EBITDAR или прибыль до уплаты процентов, налогов, амортизации и расходов на аренду, реструктуризацию, рассчитываем так же, что и показатель EBITDA, и еще исключаем расходы на аренду и реструктуризацию. EBITDAR используют, чтобы оценить бизнес розничной торговли и авиалинии. Обычно в таких расчетах рентные платежи капитализируют и прибавляют к общей задолженности компании для оценки финансового рычага в структуре капитала компаний.

Чтобы запланировать прибыль EBITDA на год, квартал или месяц, предстоит спрогнозировать на тот же период выручку, прямые и накладные затраты компании. Также необходимо посчитать ожидаемую амортизацию и процентные расходы по кредитам и займам.

Динамику прибыли до налогообложения внутри компании следует анализировать в паре с прибылью от продаж и EBITDA. Так сможете оценить, как на прибыль до налогообложения влияют финансовые расходы и доходы. Если EBITDA растет, а прибыль до налогообложения снижается, компания привлекает дорогие кредиты. Также выделяют валовую и чистую прибыль.

К внешним факторам относятся: инфляция, санкции со стороны зарубежных стран. В итоге, гарантирование высоких темпов развития российской экономики в нынешних условиях крайне затруднено действием ограничительных факторов, которые оказывают негативное влияние на деятельность предприятий [4]. Прибыль представляет собой положительный финансовый результат деятельности хозяйствующего субъекта.

Также финансовая устойчивость – это способность предприятия гарантировать непрерывность своего функционирования, однако авторы не уточняют, каким образом должно обеспечиваться постоянство работы субъекта. Необходима конкретизация, так как финансовая устойчивость – это направление общей экономической устойчивости предприятия, а, значит, она предусматривает финансовые аспекты управленческой деятельности, в частности, речь идет об эффективности использовании капитала и формируемого им имущества.

Ни одно направление деятельности современного предприятия не обходится без финансов: так, реализация товара исчисляется в величине выручки и прибыли, полученной от ее поставки на рынок, изменение условий сотрудничества с партнерами характеризуется увеличением/уменьшением расходов предприятия, воздействие природно-климатических факторов оценивается величиной убытка в денежном выражении.

Финансовая устойчивость – непереносимое условие поддержания стабильной работы предприятия, а задача повышения ее уровня приобретает приоритетность выполнения. Усиление внимания к вопросам укрепления финансовой безопасности предприятий обусловлено условиями их функционирования. По этой причине предприятия, работающие в небольших регионах, городах, зачастую испытывают нехватку собственных средств и зависимость от внешних источников.

Прибыль компании оказывает важное значение на инвестиционную привлекательность предприятия. Для увеличения прибыли предприятия можно рекомендовать следующие способы: сокращение затрат, рост объемов продаж, повышение цены на товары, работы и услуги. Первое направление – снижение затрат включает в себя: «снижение коммерческих, командировочных и общехозяйственных расходов, сокращение расходов по доставке товаров до потребителя, сокращение затрат на содержание собственного автопарка, оптимизация транспортных и банковских расходов» [6], Также можно рекомендовать сокращение переменных и постоянных расходов.

Второе направление – нужно рассчитать «насколько имеющиеся в организации товары, работы и услуги останутся востребованными в перспективе, как следует изменить ценовую и сбытовую политику, а также рассмотреть какие новые товары стоит вывести на рынок под меняющийся спрос» [6]. Также следует провести анализ торгового ассортимента.

Третье направление – специалисты рекомендуют ежемесячно проводить ревизии ценообразования.

Далее определим ликвидность (рис. 1), финансовую устойчивость и платёжеспособность предприятия.

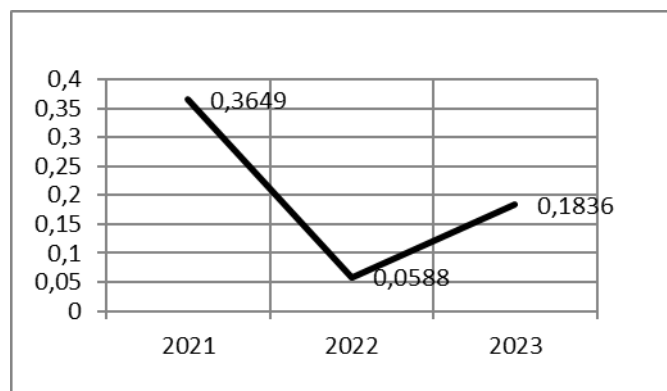


Рисунок 1 – Динамика коэффициента абсолютной ликвидности предприятия в 2021–2023 гг.

В процессе исследования был рассчитан коэффициент общей платежеспособности, который за 3 года снизилось до 0,7397. Значит, предприятие могло оплачивать в 2023 г. только 73,97 % своих обязательств (рис. 2).

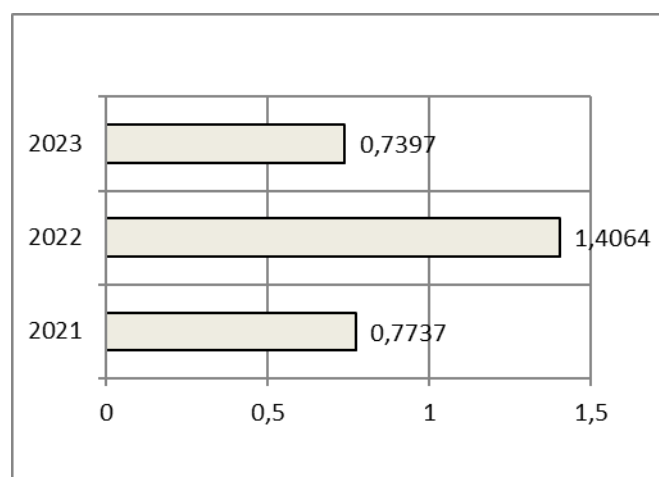


Рисунок 2 – Динамика коэффициента общей платежеспособности предприятия в 2021–2023 гг.

Коэффициент финансовой устойчивости, как показывают расчеты, снизился до 2,4898 или на 0,0749 (рис. 3).

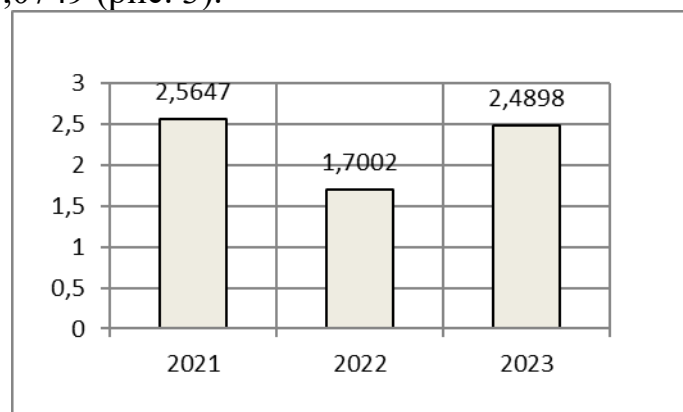


Рисунок 3 – Динамика коэффициента финансовой устойчивости предприятия в 2021–2023 гг.

Снижение коэффициента финансовой устойчивости означает, что предприятие стало более уязвимо в области финансов, выполнения финансовых обязательств. С целью повышения финансовых показателей необходимо проводить анализ стратегических возможностей и оценку инвестиционной привлекательности предприятий [1], снижать дебиторскую и кредиторскую задолженность, увеличивать прибыль предприятия [6].

ЛИТЕРАТУРА

1. *Абелова Л.А.* Анализ стратегических возможностей и оценка инвестиционной привлекательности предприятий агробизнеса // Л.А. Абелова, Ю.И. Каргин, Н.Н. Катайкина. Вестник Алтайской академии экономики и права. 2019. № 5-3. С. 5-16.
2. *Зотова Е.В.* Проблемы развития малого и среднего бизнеса в регионе // Е.В. Зотова, Т.В. Дворецкая. В книге: РЕЗУЛЬТАТЫ СОВРЕМЕННЫХ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ. Материалы Международной научно-практической конференции. Саранск, 2021. С. 129-134.
3. *Маркова А.А.* Корпоративные финансы // А.А. Маркова, Н.Н. Катайкина, Р.А. Захаркина. Саранск, 2017. 120 с.
4. *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.
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. *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 658.14

СТРУКТУРА КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Табачникова Маргарита Евгеньевна, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: st452824@ruc.su

THE CAPITAL STRUCTURE OF THE ENTERPRISE

Tabachnikova Margarita Evgenievna, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Капитал представляет собой совокупность материальных и финансовых ресурсов, которые используются субъектом хозяйствования в целях извлечения и максимизации прибыли. Он позволяет обеспечить достаточный уровень благосостояния как в настоящем, так и в будущем, предоставляя возможности для инвестиций, развития и получения прибыли.

Ключевые слова: капитал, оборотный капитал, рентабельность, основной капитал.

Capital is a set of material and financial resources that are used by a business entity in order to extract and maximize profits. It allows you to ensure a sufficient level of well-being both in the present and in the future, providing opportunities for investment, development and profit.

Keywords: capital, working capital, profitability, fixed capital.

Для обеспечения деятельности предприятие обладает капиталом, который представляет собой ресурсы предприятия, направляемые в производство с целью получения прибыли [1]. В таблице 1 проведем анализ состава и структуры капитала ООО «Ксенон».

Совокупный объем капитала ООО «Ксенон» в 2022 году равен 219789 тыс. руб., что на 36419 тыс. руб. превышает объем капитала в 2020 году. Величина основного капитала уменьшилась на 2139 тыс. руб. или на 7,3 %. В состав основного капитала ООО «Ксенон» входят основные средства, именно данной статьей и определяется его совокупная динамика [2]. Наибольшую долю в структуре капитала на протяжении всего периода исследования составляет оборотный капитал – 83,98 % в 2020 году, 85,83 % в 2021 году и 87,61 % по итогам 2022 года. Величина оборотного капитала предприятия возросла за период на 25,0 % или на 38558 тыс. руб.

Исходя из анализа оборотного капитала ООО «Ксенон» следует, что наибольший удельный вес в структуре совокупного капитала составляют запасы – 35,21 % в 2020 году, 40,53 % в 2021 году и 38,2 % по итогам 2022 года. Совокупный размер запасов увеличился на 19398 тыс. руб. или на 30,0 %.

Таблица 1 – Состав и структура капитала ООО «Ксенон»

Показатель	2020 г.		2021 г.		2022 г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Основные средства	29377	16,02	29271	14,17	27238	12,39
<i>Итого основной капитал</i>	<i>29377</i>	<i>16,02</i>	<i>29271</i>	<i>14,17</i>	<i>27238</i>	<i>12,39</i>
Запасы	64558	35,21	83717	40,53	83956	38,20
НДС	17	0,01	709	0,34	2	0,01
Дебиторская задолженность	46791	25,52	55169	26,71	29925	13,62
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	40000	21,81	34500	16,70	74000	33,66
Денежные средства	2489	1,36	3137	1,52	4626	2,10
Прочие оборотные средства	138	0,08	72	0,03	42	0,02
<i>Итого оборотный капитал</i>	<i>153993</i>	<i>83,98</i>	<i>177303</i>	<i>85,83</i>	<i>192551</i>	<i>87,61</i>
<i>Капитал всего</i>	<i>183370</i>	<i>100</i>	<i>206574</i>	<i>100</i>	<i>219789</i>	<i>100</i>

За анализируемый период размер дебиторской задолженности снизился на 16866 тыс. руб. или на 36,0 % и составил к концу 2022 года 29925 тыс. руб.

Динамика денежных средств ООО «Ксенон» за анализируемый период является положительной. В 2020 году размер денежных средств составляет 2489 тыс. руб., а по итогам 2022 года увеличивается до 4626 тыс. руб. Таким образом, их объем увеличился на 85,9 %, а в абсолютном выражении на 2137 тыс. руб. Прочие оборотные активы снизились за период на 96 тыс. руб. или на 69,6 %, доля данного структурного элемента в совокупной величине капитала снизилась с 0,08 % в 2020 году до 0,02 % в 2022 году.

Далее проведем анализ эффективности использования оборотного капитала [3]:

- коэффициент оборачиваемости оборотного капитала:

$$КО = В / КОБ$$

$$2020 \text{ г.: } КО = 413886 / 153993 = 2,69$$

$$2021 \text{ г.: } КО = 323396 / 177303 = 1,82$$

$$2022 \text{ г.: } КО = 356970 / 192551 = 1,85$$

- период оборачиваемости: $ТОБ = Т / КО$

$$2020 \text{ г.: } ТОБ = 365 / 2,69 = 135,8$$

$$2021 \text{ г.: } ТОБ = 365 / 1,82 = 200,1$$

$$2022 \text{ г.: } ТОБ = 365 / 1,85 = 196,9$$

На основе расчета периода оборачиваемости оборотного капитала целесообразно определить величину дополнительно привлекаемых в оборот средств или высвобождаемых из него: $\Delta КОБ = (В1 / 365) \times (ТОБ1 - ТОБ0)$

$$2020-2021 \text{ гг.: } \Delta КОБ = (323396 / 365) \times (200,1 - 135,8) = +56978$$

$$2021-2022 \text{ гг.: } \Delta КОБ = (356970 / 365) \times (196,9 - 200,1) = -3159$$

Положительный результат расчета отражает величину дополнительно привлекаемого оборотного капитала вследствие замедления их оборачиваемости.

- коэффициент загрузки оборотного капитала: $КЗ = 1 / КО = КОБ / В$

$$2020 \text{ г.: } КЗ = 1 / 2,69 = 0,37$$

$$2021 \text{ г.: } КЗ = 1 / 1,82 = 0,55$$

$$2022 \text{ г.: } КЗ = 1 / 1,85 = 0,54$$

В таблице 2 отражены результаты анализ оборачиваемости оборотного капитала ООО «Ксенон».

Таблица 2 – Показатели оборачиваемости оборотного капитала ООО «Ксенон»

Показатель	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Изменения 2022г. к 2020г.	
				абс.	отн.
Выручка, тыс. руб. В	413886	323396	356970	-56916	-13,8
Оборотный капитал, тыс. руб. КОБ	153993	177303	192551	+38558	25,0
Коэффициент оборачиваемости оборотного капитала, обороты КО	2,69	1,82	1,85	-0,84	-31,2
Период оборачиваемости, дни ТОБ	135,8	200,1	196,9	+61,1	+45,0
Коэффициент загрузки, руб. КЗ	0,37	0,55	0,54	+0,17	+45,9

Рассчитанные показатели оборачиваемости отражают снижение эффективности использования оборотного капитала предприятия за период исследования. Длительность оборота оборотного капитала увеличилась на 45,0 % – с 135,8 дней в 2020 году до 196,9 дней по итогам 2022 года. Коэффициент оборачиваемости снизился на 0,84 оборота или на 31,2%. Увеличился размер оборотного капитала, приходящегося на 1 руб. выручки с 0,37 руб. в 2020 году до 0,54 руб. в 2022 году.

Далее проведем анализ рентабельности оборотного капитала с помощью следующих показателей [4]:

- рентабельность оборотного капитала в производственной деятельности:

$$РППР = ППР / КОБ * 100 \%$$

2020 г.: РППР = $15772 / 153993 * 100 \% = 10,24 \%$

2021 г.: РППР = $4243 / 177303 * 100 \% = 2,39 \%$

2022 г.: РППР = $14192 / 192551 * 100 \% = 7,37 \%$

- общая рентабельность оборотного капитала: РДН = ПДН / КОБ * 100 %

2020 г.: РДН = $14355 / 153993 * 100 \% = 9,32 \%$

2021 г.: РДН = $11995 / 177303 * 100 \% = 6,77 \%$

2022 г.: РДН = $23301 / 192551 * 100 \% = 12,10 \%$

- экономическая рентабельность оборотного капитала: РЧП = ЧП / КОБ * 100 %

2020 г.: РЧП = $11194 / 153993 * 100 \% = 7,27 \%$

2021 г.: РЧП = $9248 / 177303 * 100 \% = 5,22 \%$

2022 г.: РЧП = $18465 / 192551 * 100 \% = 9,59 \%$

В таблице 3 отражены результаты оценки рентабельности оборотного капитала ООО «Ксенон».

Таблица 3 – Показатели рентабельности оборотного капитала ООО «Ксенон»

Показатель	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Изменение 2022г. к 2020г.	
				абс.	отн.
Оборотный капитал, тыс. руб. КОБ	153993	177303	192551	+38558	25,0
Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб. ППР	15772	4243	14192	-1580	-10,0
Прибыль (убыток) до налогообложения, тыс. руб. ПДН	14355	11995	23301	+8946	+62,3
Чистая прибыль, тыс. руб. ЧП	11194	9248	18465	7271	+65,0
Рентабельность оборотного капитала в производственной деятельности, % РППР	10,24	2,39	7,37	-2,87	—
Общая рентабельность оборотного капитала, % РДН	9,32	6,77	12,10	+2,78	—
Экономическая рентабельность оборотного капитала, % РЧП	7,27	5,22	9,59	+2,32	—

Рентабельность оборотного капитала в производственной деятельности снизилась на 2,87 процентных пункта, т.е. на каждый рубль оборотного капитала получено меньше прибыли от продаж. Общая рентабельность оборотного капитала возросла на 2,78 процентных пункта, что отражает рост балансовой прибыли на каждый рубль оборотного капитала. Следует отметить и рост чистой прибыли, приходящейся на 1 руб. оборотного капитала на 2,32 процентных пункта.

С целью анализа эффективности использования основного капитала рассчитаем следующие показатели [5]:

- фондорентабельность: ФР = ПДН / КОС * 100 %

2020 г.: ФР = $14355 / 29377 * 100 \% = 48,86 \%$

2021 г.: ФР = $11995 / 29271 * 100 \% = 40,98 \%$

2022 г.: ФР = $23301 / 27238 * 100 \% = 85,55 \%$

- фондоотдача: $FO = B / КОС$

2020 г.: $FO = 413886 / 29377 = 14,09$

2021 г.: $FO = 323396 / 29271 = 11,05$

2022 г.: $FO = 356970 / 27238 = 13,11$

- фондоемкость: $FE = КОС / B$

2020 г.: $FE = 29377 / 413886 = 0,07$

2021 г.: $FE = 29271 / 323396 = 0,09$

2022 г.: $FE = 27238 / 356970 = 0,08$

В таблице 4 отражены результаты проведенного анализа эффективности использования основного капитала ООО «Ксенон».

Таблица 4 – Показатели эффективности использования основного капитала
ООО «Ксенон»

Показатель	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Изменение 2022г. к 2020г.	
				абс.	отн.
Основной капитал, тыс. руб. КОС	29377	29271	27238	-2139	-7,3
Выручка, тыс. руб. В	413886	323396	356970	-56916	-13,8
Прибыль (убыток) до налогообложения, тыс. руб. ПДН	14355	11995	23301	+8946	+62,3
Фондорентабельность, % Фр	48,86	40,98	85,55	+36,69	+75,1
Фондоотдача, руб. FO	14,09	11,05	13,11	-0,98	-7,0
Фондоемкость, руб. FE	0,07	0,09	0,08	+0,01	+14,3

Фондорентабельность показывает величину балансовой прибыли, приходящейся на 1 руб. основного капитала. В 2020 году на каждый руб. основного капитала приходится 0,4886 руб. прибыли, а по итогам 2022 года значение показателя возрастает до 0,8555 руб. В 2020 году на 1 руб. основного капитала приходится 14,09 руб. выручки, в 2021 году – 11,05 руб., в 2022 году – 13,11 руб., таким образом фондоотдача ООО «Ксенон» возросла на 5,11 пункта или на 63,9 %. В 2020–2020 гг. динамика показателя фондоемкости является– 0,07, 0,09 и 0,08 по годам соответственно. В целом за период фондоемкость возросла на 0,01 руб. или на 14,3 %.

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. 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

3. Myagkova M.V., Shilkina T.E., Hairov R.R., Makarov V.A. Financing Innovative Projects: Challenges, Risks, and Opportunities //В сборнике: Frontier Information Technology and Systems Research in Cooperative Economics. Studies in Systems, Decision and Control, 2021, vol 316, pp 185-195.

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

5. Мягова М.В., Захаркина Р.А. Повышение эффективности использования оборотного капитала предприятия // В книге: Научные исследования в социально-экономическом разви-

УДК 336

ФАКТОРНАЯ МОДЕЛЬ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

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

FACTOR MODEL OF THE PROFITABILITY OF THE WORKING CAPITAL OF THE ENTERPRISE

Hairov Roman Raisovich, PhD (Economics), Associate Professor

Shilkina Tatyana Evgenievna, PhD (Economics), Associate Professor

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

В представленном исследовании проведен анализ факторов, оказывающих влияние на рентабельность оборотного капитала предприятия, рассмотрены варианты его развития исходя из различных условий увеличения оборачиваемости оборотных средств за счет снижения размера запасов и дебиторской задолженности. Исходя из проведенного анализа сделан вывод, что экономический эффект ускорения оборачиваемости оборотных средств заключается в сокращении потребности в них, обусловленный повышением эффективности их использования, что определяет прирост объемов деятельности и размера получаемого дохода.

Ключевые слова: прибыль от продаж, оборачиваемость оборотных средств, отношение прибыли до налогообложения к прибыли от продаж.

In the presented study, an analysis of the factors influencing the profitability of the working capital of the enterprise is carried out, options for its development are considered based on various conditions for increasing the turnover of working capital by reducing the size of inventories and accounts receivable. Based on the analysis, it is concluded that the economic effect of accelerating the turnover of working capital is to reduce the need for them, due to an increase in the efficiency of their use, which determines the increase in the volume of activities and the amount of income received.

Keywords: profit from sales, turnover of working capital, the ratio of profit before tax to profit from sales.

С целью выявления факторов изменения оборачиваемости оборотных средств предприятия, которые оказывают влияние на эффективность их использования, проведем оценку таких факторов как прибыль от продаж, оборачиваемость оборотных средств, отношение прибыли до налогообложения к прибыли от продаж [1]:

$$P(OC) = ((ПДН / ППР) * (ППР / В) * (В / ОС) = O * РПР * КОС$$

O – отношение прибыли до налогообложения к прибыли от продаж;

РПР – рентабельность продаж;

КОС – коэффициент оборачиваемости оборотных средств.

Проведем анализ факторов, входящих в трехфакторную модель рентабельно-

сти оборотного капитала ООО «Мясоперерабатывающий комплекс «Атяшевский»:

- отношение прибыли до налогообложения к прибыли от продаж: $O = \text{ПДН} / \text{ППР}$

2021 г.: $O = 108621 / 1016490 = 0,1069$

2022 г.: $O = 1303712 / 2381919 = 0,5473$

2023 г.: $O = 1303712 / 2381919 = 0,3817$

Динамика данного показателя является положительной, результат финансово-хозяйственной деятельности по сравнению с результатом основной деятельности увеличился за период.

- рентабельность продаж: $\text{РПР} = \text{ППР} / \text{В}$

2021 г.: $\text{РПР} = 1016490 / 37450206 = 0,0271$

2022 г.: $\text{РПР} = 2381919 / 41230680 = 0,0578$

2023 г.: $\text{РПР} = 2381919 / 41230680 = 0,0191$

Динамика показателя рентабельности продаж является положительной, что свидетельствует о повышении эффективности основной деятельности предприятия.

- коэффициент оборачиваемости оборотных средств:

$\text{КОС} = \text{В} / \text{ОС}$

2021 г.: $\text{КОС} = 37450206 / 7665810 = 4,8854$

2022 г.: $\text{КОС} = 412306805 / 9284612 = 4,4408$

2023 г.: $\text{КОС} = 412306805 / 9284612 = 3,2851$

Динамика коэффициента является отрицательной, оборачиваемость оборотных средств снизилась, т.е. средства, вложенные в оборотные средства, совершали меньше оборотов, что отражает снижение эффективности их использования [2].

- общая рентабельность оборотных средств: $\text{РДН} = \text{ПДН} / \text{ОС}$

2021 г.: $\text{РДН} = 108621 / 7665810 = 0,0142$

2022 г.: $\text{РДН} = 1303712 / 9284612 = 0,1404$

2023 г.: $\text{РДН} = 1303712 / 9284612 = 0,0239$

В таблице 1 определим влияние изменения рассчитанных факторов на результативный фактор - общую рентабельность оборотных средств.

Таблица 1 – Влияние изменения факторов общую рентабельность оборотных средств ООО «Мясоперерабатывающий комплекс «Атяшевский»

Факторы	2021–2022 гг.	2022–2023 гг.	2021–2023 гг.
1. Отношение прибыли до налогообложения и прибыли от продаж $\Delta \text{РДН}(\text{О}) =$ $(\text{О}_1 - \text{О}_0) * \text{РПР}_0 * \text{КОС}_0$	$(0,5473 - 0,1069)$ $* 0,0271$ $* 4,8854$ $= 0,0584$	$(0,3817 - 0,5473)$ $* 0,0578$ $* 4,4408$ $= -0,1404$	$(0,3817 - 0,1069)$ $* 0,0271$ $* 4,8854$ $= 0,0364$
2. Рентабельность продаж $\Delta \text{РДН}(\text{РПР}) =$ $\text{О}_1 * (\text{РПР}_1 - \text{РПР}_0) * \text{КОС}_0$	$0,5473$ $*(0,0578 - 0,0271)$ $* 4,8854$ $= 0,0819$	$0,3817$ $*(0,0191 -$ $0,0578) * 4,4408$ $= -0,0656$	$0,3817$ $*(0,0191 - 0,0271)$ $* 4,8854$ $= -0,0151$

3. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств $\Delta P_{\text{дн}}(K_{\text{OC}}) = O_1 * P_{\text{пр1}} * (K_{\text{OC1}} - K_{\text{OC0}})$	0,5473 * 0,0578 *(4,4408 – 4,8854) = -0,0141	0,3817 * 0,0191 *(3,2851 – 4,4408) = - 0,0084	0,3817 * 0,0191 *(3,2851 – 4,8854) = -0,0116
4. Сумма влияния факторов $\Delta P_{\text{дн}} =$ $\Delta P_{\text{дн}}(O) + \Delta P_{\text{дн}}(P_{\text{пр}}) + \Delta P_{\text{дн}}(K_{\text{OC}})$	0,0584 + 0,0819 + (-0,0141) = +0,1262	-0,1404 + (- 0,0656) + (- 0,0084) = - 0,2144	0,0364 + (-0,0151) + (-0,0116) = +0,0097

Результаты анализа влияния факторов на рентабельность оборотных средств ООО «Мясоперерабатывающий комплекс «Атяшевский» отражены в таблице 2.

Исходя из проведенного анализа следует, что показатель рентабельности оборотных средств ООО «Мясоперерабатывающий комплекс «Атяшевский» за анализируемый период увеличился на 0,0097 пункта. Положительная динамика показателя обусловлена увеличением отношения прибыли до налогообложения к прибыли от продаж, по причине чего результативный фактор увеличился на 0,0364 пункта.

Снижение рентабельности продаж определило снижение результативного фактора на 0,0151 пункта.

Снижение скорости оборачиваемости оборотных средств определило снижение их рентабельности на 0,0116 пункта.

Ускорение оборачиваемости оборотных средств и повышение эффективности их использования являются ключевыми направлениями деятельности ООО «Мясоперерабатывающий комплекс «Атяшевский». Решение данных задач будет способствовать сокращению потребности в оборотных средствах, увеличению объемов производимой продукции и росту получаемой прибыли [3].

Таблица 2 – Факторный анализ рентабельности оборотных активов
ООО «Мясоперерабатывающий комплекс «Атяшевский»

Фактор	2021–2022 гг.		2022–2023 гг.		2021–2023 гг.	
	Ед.	%	Ед.	%	Ед.	%
Отношение прибыли до налогообложения и прибыли от продаж $\Delta P_{\text{дн}}(O)$	0,0584	46,2	-0,1404	65,5	0,0364	375,3
Рентабельность продаж $\Delta P_{\text{дн}}(P_{\text{пр}})$	0,0819	64,9	-0,0656	30,6	-0,0151	-155,7
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств $\Delta P_{\text{дн}}(K_{\text{OC}})$	-0,0141	-11,1	-0,0084	3,9	-0,0116	-119,6
Динамика рентабельности оборотных средств $\Delta P_{\text{дн}}$	+0,1262	100	-0,2144	100	0,0097	100

Высокая эффективность использования оборотных средств определяет рост рентабельности деятельности предприятия, однако зависит от ряда факторов. В структуре оборотных средств ООО «Мясоперерабатывающий комплекс «Атяшевский» значительный удельный вес составляют запасы и дебиторская задолженность, что и определяет важность управления именно данными структурными элементами [4].

Наибольший удельный вес в структуре оборотных средств в 2021 году составляют запасы с долей 37,2 %. В состав данного структурного элемента входят запасы незавершенного производства, сырья и материалов, готовой продукции. Совокупный размер запасов увеличился на 847418 тыс. руб. или на 38,2 %.

В 2022–2023 гг. наибольший удельный вес в структуре оборотных средств занимает дебиторская задолженность с 33,3 % и 37,5 % соответственно. За анализируемый период размер дебиторской задолженности увеличился на 2361237 тыс. руб. или на 86,9 % и составил к концу 2023 года 5077560 тыс. руб.

Проведем анализ развития предприятия исходя из различных вариантов при условии увеличения оборачиваемости оборотных средств предприятия за счет дальнейшего снижения размера запасов и дебиторской задолженности:

- сохранение темпа роста объема продаж предприятия;
- сокращение размера оборотных средств за счет снижения запасов и дебиторской задолженности на 5 %;
- сохранение темпа роста объема продаж и снижения размера оборотных средств.

Исходя из заданных условий проведем оценку изменения эффективности использования оборотных средств ООО «Мясоперерабатывающий комплекс «Атяшевский».

Вариант 1

$$\text{КОС} = \text{В} / \text{ОС} = 48875884 / 13525297 = 3,61$$

$$\text{ДОС} = 365 / \text{КОС} = 365 / 3,61 = 101,0$$

$$\Delta \text{ОС} = (\text{В1} / 365) * (\text{ДОС1} - \text{ДОАС0}) = (48875884 / 365) * (101,0 - 111,1) = -1351719 \text{ тыс. руб.}$$

Вариант 2

$$\text{КОС} = \text{В} / \text{ОС} = 44432622 / 12849032 = 3,46$$

$$\text{ДОС} = 365 / \text{КОС} = 365 / 3,46 = 105,6$$

$$\Delta \text{ОС} = (\text{В1} / 365) * (\text{ДОС1} - \text{ДОАС0}) = (44432622 / 365) * (105,6 - 111,1) = -675528 \text{ тыс. руб.}$$

Вариант 3

$$\text{КОС} = \text{В} / \text{ОС} = 48875884 / 12849032 = 3,80$$

$$\text{ДОС} = 365 / \text{КОС} = 365 / 3,80 = 96$$

$$\Delta \text{ОС} = (\text{В1} / 365) * (\text{ДОС1} - \text{ДОАС0}) = (48875884 / 365) * (96,0 - 111,1) = -2027984 \text{ тыс. руб.}$$

Экономический эффект ускорения оборачиваемости оборотных средств заключается в сокращении потребности в них, обусловленной повышением эффективности их использования, что определяет прирост объемов деятельности и размера получаемого дохода.

Вариант 1 предусматривает сохранение темпов роста объема продаж при неизменной величине оборотных средств предприятия. При заданных условиях по сравнению с предыдущим периодом оборачиваемость оборотных средств увеличится на 0,32 оборота или на 9,8 %, длительность оборота сократится на 10,1 дня или на 9,1 %. Экономический эффект повышения эффективности ис-

пользования оборотных средств заключается в высвобождении из оборота средств на сумму 1351719 тыс. руб.

Вариант 2 предусматривает сохранение объем продаж на уровне 2023 года и сокращение оборотных средств на 5,0 %. При заданных условиях оборачиваемость оборотных средств увеличится на 0,17 оборота или на 5,2 %, длительность оборота сократится на 5,5 дня или на 5,0 %. Экономический эффект повышения эффективности использования оборотных средств заключается в высвобождении из оборота средств на сумму 675528 тыс. руб.

Вариант 3 предусматривает сохранение темпов роста объем продаж и сокращение оборотных средств на 5,0 %. При заданных условиях оборачиваемость оборотных средств увеличится на 0,51 оборота или 15,6 %, продолжительность одного оборота сократится на 15,1 дня или на 13,6 %. Экономический эффект повышения эффективности использования оборотных средств ООО «Мясоперерабатывающий комплекс «Атяшевский» заключается в высвобождении из оборота средств на сумму 2027984 тыс. руб.

Таким образом, ускорение оборачиваемости оборотных средств позволяет высвободить значительные суммы без дополнительных финансовых ресурсов, которые можно использовать в соответствии с потребностями ООО «Мясоперерабатывающий комплекс «Атяшевский» [5].

ЛИТЕРАТУРА

1. Мяжкова М.В., Кузнецова Е.Г., Шилкина Т.Е. Оптимизация структуры финансовых ресурсов организации // Вестник Российского университета кооперации. 2022. №2(48). С. 38-44
2. 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. Myagkova M.V., Shilkina T.E., Hairov R.R., Makarov V.A. Financing Innovative Projects: Challenges, Risks, and Opportunities // В сборнике: Frontier Information Technology and Systems Research in Cooperative Economics. Studies in Systems, Decision and Control, 2021, vol 316, pp 185-195
4. Marabaeva L.V., Kuznetsova E.G., Hairov 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

УДК 338.2

ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «АГРО-ДУБЕНКИ»

Шиблева Александра Сергеевна, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: st806320@ruc.su

THE EFFICIENCY OF USING FINANCIAL RESOURCES OF THE AGRO-DUBENKI LLC ENTERPRISE

Shibleva Alexandra Sergeevna, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

В данной статье исследуется взаимосвязь между финансовыми ресурсами и финансовыми показателями предприятий. Финансовые ресурсы включают в себя различного рода активы: внеоборотные вложения, капитал собственников, оборотные активы и заемные средства. Финансовые ресурсы выступают источником финансирования основной деятельности предприятия и поэтому эффективность их использования напрямую влияет на конечный финансовый результат предприятия. Оценка влияния каждого типа финансового ресурса, а также их структуры на финансовый результат предприятия является важным аспектом в оценке текущей деятельности предприятия и планировании будущего предприятия.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, финансовый результат, капитал предприятия, рентабельность, финансовое управление.

This article examines the relationship between financial resources and financial performance of enterprises. Financial resources include various types of assets: non-current investments, owners' capital, current assets and borrowed funds. Financial resources act as a source of financing for the main activity of the enterprise and therefore the effectiveness of their use directly affects the final financial result of the enterprise. Assessment of the impact of each type of financial resource, as well as their structure on the financial result of the enterprise is an important aspect in assessing the current activities of the enterprise and planning the future of the enterprise.

Keywords: financial resources, asset management, debt capital, fixed capital, working capital.

Использование финансовых ресурсов в жизнедеятельности предприятия обеспечивает финансирование основной деятельности организации. В ходе текущей деятельности предприятия расходуются финансовые ресурсы, у которых могут быть различные источники формирования [4]. Деятельность предприятия финансируется из следующих источников:

- собственные активы, которые находятся в распоряжении предприятия и формируются из собственных средств и вложений собственников и инвесторов предприятия, представляются в виде денежных средств, материальных запасов, вложений во внеоборотные активы;

- заемные средства, которые представлены в виде кредитов, займов, средств кредиторов в различных формах займов, кредитов, лизинговых соглашений;

- нераспределенная прибыль, чистая прибыль является конечным результатом деятельности предприятия за отчетный период, часть прибыли реинвестируется в предприятия и распределяется по группам активов для финансирования и расширения дальнейшей деятельности предприятия [2].

Таким образом, расширение финансирования деятельности предприятия осуществляется за счет привлечения дополнительного акционерного капитала, выдачи предприятию новых займов, вложения нераспределенной прибыли и созданных резервов.

Целью основной деятельности каждого предприятия является достижение и увеличение прибыли, которая формируется как разница между доходами и рас-

ходами предприятия. Рассмотрим влияние финансовых ресурсов на финансовый результат предприятия ООО «Агро-Дубенки». Основным видом деятельности компании является лесозаготовка.

Экономическая эффективность деятельности лесозаготовительных предприятий отражает действие многих экономических законов и определяется путем сопоставления результатов и затрат, обусловивших получение этого результата.

В процессе осуществления деятельности расходуются различные виды финансовых ресурсов предприятия, которые формируются из разных источников, указанных ранее. При этом каждый ресурс ограничен в своем количестве и имеет определенные условия для его использования. Поэтому финансовые ресурсы значительно влияют на конечный финансовый результат предприятия [3].

Финансовые ресурсы предприятия представлены различными видами активов, поэтому их структура напрямую влияет на показатели ликвидности, финансовой устойчивости и рентабельности деятельности предприятия.

Применение различной структуры финансовых ресурсов (структура баланса предприятия ООО «Агро-Дубенки» представлена на рисунке 1) приводит к различном финансовому результату.

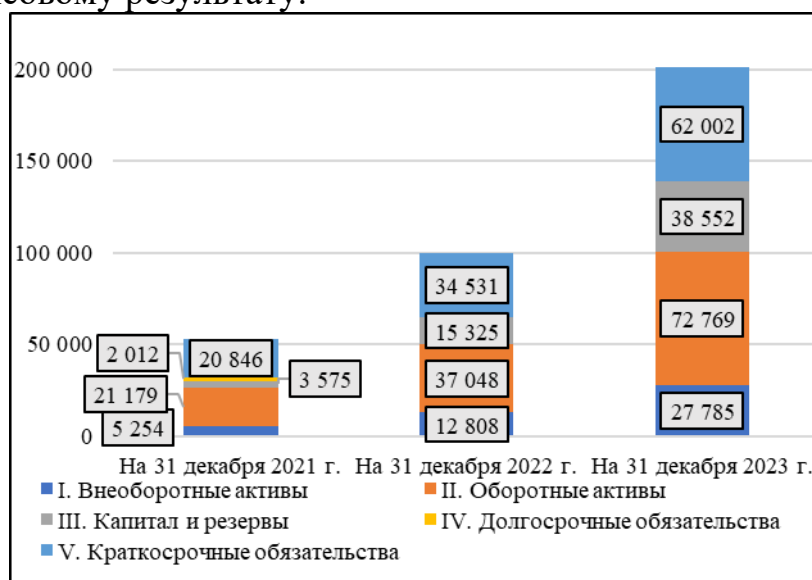


Рисунок 1 – Структура баланса предприятия ООО «Агро-Дубенки»

Как видно из рисунка 1, наибольшая часть активов представлена оборотными средствами в виде запасов и краткосрочных обязательств в пассиве баланса. Это указывает на высокую оборачиваемость ресурсов предприятия, активы предприятия должны обладать достаточной ликвидностью для обеспечения непрерывности основной деятельности.

Таблица 1 – Анализ ликвидности предприятия ООО «Агро-Дубенки»

Показатель	Нормативное значение	2021	2022	2023	Изменение
Общий показатель ликвидности	1	0,49	0,55	0,59	0,09
Коэффициент абсолютной ликвидности	$\geq 0,2-0,25$	0,00	0,03	0,00	0,00
Коэффициент быстрой (срочной) ликвидности	$\geq 0,7-1$	1,02	1,04	1,17	0,16
Коэффициент текущей ликвидности	$\approx 2-2,5$	1,02	1,07	1,17	0,16
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	$\geq 0,1$	-0,08	0,07	0,15	0,23
Коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности	≈ 1			1,10	–

Как видно по результатам таблицы 1, уровень ликвидности находится в рамках нормативного уровня коэффициента быстрой (срочной) ликвидности. При этом уровень ликвидности по остальным показателям находится ниже нормативного. Это объясняется спецификой структуры финансовых ресурсов предприятия, которые представлены в основном в виде оборотных активов и краткосрочных обязательств.

Далее проанализируем влияние структуры финансовых ресурсов на доходы и расходы предприятия (табл. 2).

Таблица 2 – Анализ соотношения доходов и расходов финансовых ресурсов предприятия ООО «Агро-Дубенки»

Показатель	2021	2022	2023	Изменение
Превышение доходов над расходами, тыс.р., в т. ч.:	4 445	17 295	32 070	27 625
Превышение доходов по основным видам деятельности над расходами по обычным видам деятельности, тыс.р.	4 564	17 414	32 219	27 655
Превышение прочих доходов над прочими расходами, тыс.р.	-119	-119	-149	-30
Коэффициент соотношения доходов и расходов, в т. ч.:	2,55	4,15	3,89	1,34
Коэффициент соотношения доходов и расходов по основным видам деятельности	1,30	2,13	2,05	0,75
Коэффициент соотношения прочих доходов и расходов	0,00	0,00	0,55	0,55

Как видно из таблицы 2, основная прибыль формируется за счет именно основной деятельности, что указывает на здоровое функционирование предприятия. Доходы по основной деятельности предприятия превышают расходы на 32070 тыс. рублей приносят основную прибыль для организации.

Соотношение доходов и расходов влияет на основной показатель оценки эффективности деятельности предприятия – рентабельность.

С целью оценки уровня эффективности деятельности организации необходимо провести анализ следующих относительных показателей, которые характеризуют соотношения между различными видами прибыли и выручкой, а также расходами [5]:

1. Рентабельность продаж по прибыли от продаж:

Рентабельность продаж = (Прибыль от продаж / Выручка от продаж) * 100 %

2. Рентабельность расходов по основной деятельности:

Рентабельность расходов = (Прибыль от основной деятельности / Расходы на основную деятельность) * 100 %

3. Рентабельность совокупных расходов:

Рентабельность совокупных расходов = (Прибыль до уплаты налогов / Совокупные расходы) * 100 %

Далее рассмотрим показатели рентабельности основной деятельности ООО «Агро-Дубенки» в таблице 3.

Рентабельность продаж по прибыли от продаж демонстрирует снижение на 4,89% за рассматриваемый период. Компания неэффективно использует свои ресурсы для генерации прибыли.

Рентабельность расходов по основной деятельности значительно возросла с 30,41 % в 2021 году до 105,00 % в 2023 году. На предприятии проведена успешная оптимизация расходов, что привело к увеличению эффективности операционной деятельности. Такой рост может быть вызван повышением цен на продукцию.

Таблица 3 – Показатели эффективности основной деятельности предприятия ООО «Агро-Дубенки» в 2021–2023 гг.

Показатель	2021	2022	2023	Отклонение 2023 г. к 2021г.
Рентабельность продаж по прибыли от продаж, % (Рпр)	96,56	96,86	91,67	-4,89
Рентабельность расходов по основной деятельности, % (Ррод)	30,41	112,68	105,00	74,59
Рентабельность совокупных расходов, % (Рср)	29,84	111,06	103,41	73,57

Уровень рентабельности совокупных расходов также показывает значительное увеличение, составив 103,41 % в 2023 году по сравнению с 29,84 % в 2021 году. Данная тенденция подтверждает положительные изменения в управлении ресурсами и снижении издержек, что ведет к повышению общей эффективности бизнеса.

Предприятие активно использует краткосрочные обязательства рассмотрим, как влияет использование заемных средств на изменение чистой прибыли. Для проведем расчет финансового левериджа ООО «Агро-Дубенки» в таблице 4.

Таблица 4 – Анализ производственного и финансового левериджа предприятия ООО «Агро-Дубенки» в 2021–2023 гг.

Показатель	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Динамика изменений, в %	
				2022 к 2021 гг.	2023 к 2022 гг.
Выручка от продаж, тыс.р.	19 571	32 868	62 903	67,94%	91,38%
Прибыль до выплаты процентов и налогов, тыс.р.	4 564	17 414	32 219	281,55%	85,02%
Чистая прибыль, тыс. р.	4 301	17 295	30 894	302,12%	78,63%
Финансовый леверидж, %	–	107%	92%	–	–
Производственный леверидж, в %	–	414%	93%	–	–
эффект финансового рычага	–	60,04%	38,18%	–	–
эффект производственного левериджа	106,11%	100,69%	104,29%	–	–

Финансовый леверидж из года в год имеет разнонаправленные значения.

В 2022 году значение финансового левериджа составляло 107 %, что указывало на эффективное привлечение заемных средств, однако в 2023 году эффект финансового левериджа составил ниже 100 %, что указывает на не эффективное привлечение заемных средств [6]. Это свидетельствует о высокой зависимости затрат предприятия от внешних факторов, таких как цены на сырье и услуги поставщиков, рыночные условия и цены готовой продукции, рыночная ставка (стоимость) заемных средств.

Таким образом, финансовые ресурсы играют ключевую роль в формировании финансового результата предприятия, поскольку они обеспечивают возможности для инвестирования в производственные процессы, расширения бизнеса и оптимизации операций. Эффективное управление финансовыми ресурсами позволяет снижать затраты, повышать прибыльность и рентабельность, а также поддерживать ликвидность и платежеспособность.

ЛИТЕРАТУРА

1. Виноградов М. Н., Васильев В. В. Анализ финансового состояния предприятия // Инновационная наука. 2021. № 4. С. 95-97.
2. Жиянова Н. Э. Финансовые ресурсы предприятий: повышения эффективности их формирования и использования в современных условиях //Science and Education. 2021. Т. 2. № 8. С. 656-668.
3. Закирова А. Р. и др. Развитие теоретических основ внутреннего контроля финансовых результатов предприятия //Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2020. Т. 15. № 3. С. 99-106.
4. Мяжкова М. В. и др. Методика оценки механизма формирования и использования финансовых ресурсов предприятия //Научные исследования в социально-экономическом развитии общества. 2020. С. 70-75.
5. Рознина Н. В., Карпова М. В., Лапина Е. Н. К вопросу оценки эффективности использования финансовых ресурсов //Актуальные вопросы современной экономики. 2021. № 5. С. 186-195.
6. Шилкина Т.Е., Мяжков 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 330

ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Шилкина Татьяна Евгеньевна, кандидат экономических наук, доцент

Арутюнов Станислав Георгиевич, магистрант

*Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт
(филиал)*

E-mail: st807650@ruc.su

CURRENT ASSETS OF THE ENTERPRISE AND THE EFFECTIVENESS OF THEIR USE

Shilkina Tatyana Evgenievna, PhD (Economics), Associate Professor

Arutyunov Stanislav Georgievich, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

В современных условиях изучение способности предприятий к эффективному обеспечению своей деятельности становится особенно важным. Оборотные средства выступают одним из важнейших компонентов, формирующих большую часть активов предприятия, обеспечивающих бесперебойность его производственных процессов. Актуальность рассматриваемой проблемы обуславливается тем, что оборотные средства играют важную роль в деятельности каждого предприятия, поскольку объем, структура, а также скорость оборота оборотных средств отражаются на показателях платежеспособности предприятия, а эффективность их использования оказывает значительное воздействие на уровень затрат, прибыль и показатели рентабельности.

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

In modern conditions, the study of the ability of enterprises to effectively ensure their activities is becoming especially important. Working capital is one of the most important components that form most of the assets of the enterprise, ensuring the continuity of its production processes. The relevance of the problem under consideration is due to the fact that working capital plays an important role in the activities of each enterprise, since the volume, structure, and speed of turnover of working capital affect the indicators of the solvency of the enterprise, and the effectiveness of their use has a significant impact on the level of costs, profits and profitability indicators.

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

Для обеспечения бесперебойного процесса производства и реализации продукции любой хозяйствующий субъект должен иметь в достаточном объеме оборотные средства [1]. Оборотные средства входят в состав активов предприятия, оптимальность их состава и структуры является основой эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия. В структуре активов ООО «Мясоперерабатывающий комплекс «Атяшевский» оборотные средств занимают

наибольший удельный вес на протяжении всего периода. В рамках анализа оборотных средств предприятия необходимо провести более подробный анализ их состава и структуры, что представлено в таблице 1 и на рисунке 1.

Таблица 1 – Состав и структура оборотных средств
ООО «Мясоперерабатывающий комплекс «Атяшевский» в 2021–2023 гг.

Показатель	2021 г.		2022 г.		2023 г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Запасы	2850977	37,2	3068139	33,0	4029701	29,8
НДС	4691	0,1	4294	0,1	17678	0,1
Дебиторская задолженность	2716323	35,4	3101216	33,3	5077560	37,5
Финансовые вложения	590585	7,7	5544	0,1	1680	0,1
Денежные средства	1482614	19,3	3091590	33,2	4379704	32,4
Прочие оборотные активы	20620	0,3	13829	0,2	18974	0,1
Итого	7665810	100	9284612	100	13525297	100

Исходя из анализа оборотных средств следует, что наибольший удельный вес в их структуре составляют запасы в 2021 году с долей 37,2 %, совокупный размер запасов увеличился на 1178724 тыс. руб. или на 41,3 %. В 2022-2023 гг. наибольший удельный вес занимает дебиторская задолженность. За анализируемый период размер дебиторской задолженности увеличился на 2361237 тыс. руб. или на 86,9 % и составил к концу 2023 года 5077560 тыс. руб. В большей степени динамика совокупной дебиторской задолженности определена динамикой задолженности по расчетам с покупателями и заказчиками и поставщиками и подрядчиками.

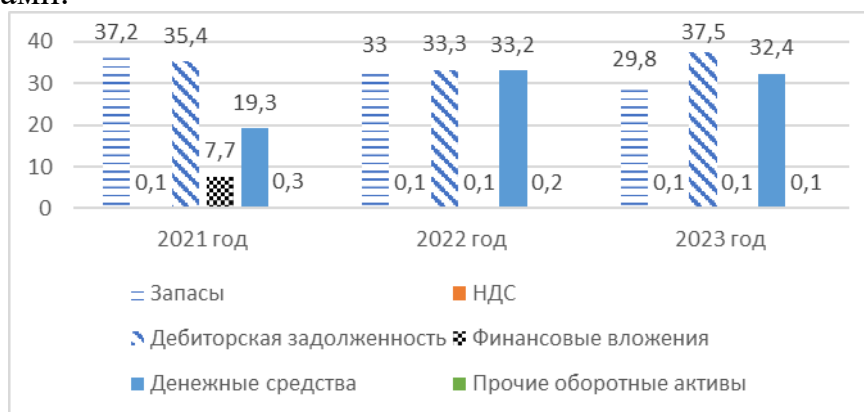


Рисунок 1– Структура оборотных средств
ООО «Мясоперерабатывающий комплекс «Атяшевский» в 2021–2023 гг., %

Объем финансовых вложений снизился на 588905 тыс. руб. – с 590585 тыс. руб. в 2021 году до 1680 тыс. руб. в 2023 году или на 99,7 %. Динамика денежных средств за анализируемый период является положительной. В 2021 году размер денежных средств составляет 1482614 тыс. руб., а по итогам 2023 года увеличивается до 4379704 тыс. руб. Таким образом, их объем увеличился в 2,9 раза, а в абсолютном выражении на 2897090 тыс. руб. Данные тенденции в

большей степени обусловлены их движением на расчетном счете предприятия, а их дальнейший рост положительно влияет на возможности своевременно покрывать текущие обязательства.

Прочие оборотные активы снизились за период на 1646 тыс. руб. или на 8,0 %, доля данного структурного элемента в совокупной величине оборотных активов снизилась с 0,3 % в 2021 году до 0,1 % в 2023 году.

В современных условиях рыночные отношения характеризуются повышением независимости и ростом ответственности субъектов хозяйствования, в деятельности которых увеличивается роль финансовой стабильности и ликвидности [2]. Далее с целью оценки эффективности использования оборотных средств и их основных составляющих проведем анализ следующих показателей:

- коэффициент оборачиваемости оборотных средств:

$$\text{КОА} = \text{В} / \text{ОС}$$

$$2021 \text{ г.: } \text{КОС} = 37450206 / 7665810 = 4,89$$

$$2022 \text{ г.: } \text{КОС} = 41230680 / 9284612 = 4,44$$

$$2023 \text{ г.: } \text{КОС} = 44432622 / 13525297 = 3,29$$

Исходя из расчетов следует, что в 2023 году по сравнению с 2021 годом наблюдается снижение оборачиваемости оборотных средств, т.е. средства, вложенные в оборотные активы, совершали на 1,6 оборота меньше, что свидетельствует о снижении эффективности их использования.

- продолжительность оборота оборотных средств:

$$\text{ПОС} = \text{Т} / \text{КОС}$$

$$2021 \text{ г.: } \text{ПОС} = 365 / 4,89 = 74,7$$

$$2022 \text{ г.: } \text{ПОС} = 365 / 4,44 = 82,2$$

$$2023 \text{ г.: } \text{ПОС} = 365 / 3,29 = 110,9$$

Исходя из проведенных расчетов следует, что произошло замедление оборачиваемости оборотных активов на 36,4 дня, что является отрицательным фактором. Во многом данные обстоятельства обусловлены опережающими темпами роста выручки по сравнению с ростом оборотных средств.

На основе расчета периода оборачиваемости оборотных средств целесообразно определить величину дополнительно привлекаемых в оборот средств или высвобождаемых из него:

$$\Delta \text{ОС} = (\text{В}1 / 365) \times (\text{ПОС}1 - \text{ПОС}0)$$

$$2021\text{-}2022 \text{ гг.: } \Delta \text{ОС} = (41230680 / 365) \times (82,2 - 74,7) = +844964$$

$$2022\text{-}2023 \text{ гг.: } \Delta \text{ОС} = (44432622 / 365) \times (110,9 - 82,2) = +3493743$$

$$2021\text{-}2023 \text{ гг.: } \Delta \text{ОС} = (44432622 / 365) \times (110,9 - 74,7) = +4406742$$

Положительный результат расчета отражает величину дополнительно привлекаемых оборотных средств вследствие замедления их оборачиваемости. В 2022 году дополнительно привлечено оборотных средств на сумму 844964 тыс. руб. по причине снижения скорости их оборачиваемости. Также увеличение длительности оборота оборотных средств в 2023 году определило их дополнительное привлечение в сумме 3493743 тыс. руб.

В целом за период в 2023 году по сравнению с 2021 годом дополнительно

привлечено оборотных средств на сумму 4406742 тыс. руб. в результате замедления их оборачиваемости на 36,4 дня.

- коэффициент загрузки оборотных активов:

$$\text{ЗОС} = 1 / \text{КОС} = \text{ОС} / \text{В}$$

$$2021 \text{ г.: ЗОС} = 1 / 4,89 = 0,205$$

$$2022 \text{ г.: ЗОС} = 1 / 4,44 = 0,225$$

$$2023 \text{ г.: ЗОС} = 1 / 3,29 = 0,304$$

Данный коэффициент является величиной, обратной коэффициенту оборачиваемости оборотных средств, и показывает их величину, приходящуюся на 1 руб. выручки. Положительная динамика показателя свидетельствует об увеличении оборотных средств для получения 1 руб. выручки на 0,100 руб. или на 48,7 %.

Для выявления факторов снижения эффективности использования оборотных средств проведем анализ изменения скорости оборота их основных составляющих – запасов, дебиторской задолженности и денежных средств и краткосрочных финансовых вложений:

- коэффициент оборачиваемости запасов и НДС: $\text{КЗ} = \text{С} / \text{З}$

$$2021 \text{ г.: КЗ} = 33239880 / 2855668 = 11,64$$

$$2022 \text{ г.: КЗ} = 35201495 / 3072433 = 11,46$$

$$2023 \text{ г.: КЗ} = 38303976 / 4047379 = 9,46$$

Данный коэффициент характеризует скорость списания запасов в связи с продажей товаров, продукции, услуг. В 2023 году по сравнению с 2021 годом оборачиваемость запасов предприятия снизилась на 2,18 оборота. Отрицательная динамика отражает снижение скорости списания запасов в связи с продажей товаров, работ и услуг и характеризует снижение качества производственной деятельности предприятия. Данные обстоятельства во многом обусловлены опережающими темпами роста запасов по сравнению с темпами роста себестоимости продаж.

- средний срок хранения запасов и НДС: $\text{ПЗ} = 365 / \text{КЗ}$

$$2021 \text{ г.: ПЗ} = 365 / 11,64 = 31,4$$

$$2022 \text{ г.: ПЗ} = 365 / 11,46 = 31,9$$

$$2023 \text{ г.: ПЗ} = 365 / 9,46 = 38,6$$

Время хранения запасов за исследуемый период увеличилось на 7,2 дня. Данные обстоятельства свидетельствуют о том, что средства, вложенные в запасы, возвращались обратно в 2021 году через 31,4 дня, а по итогам 2023 года через 38,6 дня, что является негативным фактором.

- коэффициент загрузки запасов и НДС: $\text{ЗЗ} = 1 / \text{КЗ}$

$$2021 \text{ г.: ЗЗ} = 1 / 11,64 = 0,086$$

$$2022 \text{ г.: ЗЗ} = 1 / 11,46 = 0,087$$

$$2023 \text{ г.: ЗЗ} = 1 / 9,46 = 0,106$$

По итогам 2023 года на 1руб. себестоимости продаж приходится 0,304 руб. запасов, что выше коэффициента загрузки запасов 2021 года на 0,020 руб. или на 23,0 % и является отрицательным фактором, что свидетельствует об увели-

чении размера используемых запасов в составе себестоимости продаж предприятия.

- оборачиваемость дебиторской задолженности: $КДЗ = В / ДЗ$

2021 г.: $КДЗ = 37450206 / 2716323 = 13,79$

2022 г.: $КДЗ = 41230680 / 3101216 = 13,30$

2023 г.: $КДЗ = 444432622 / 5077560 = 8,75$

Проведенные расчеты позволяют установить, что в 2023 году по сравнению с 2021 годом произошло снижение скорости оборачиваемости дебиторской задолженности с 13,79 до 8,75 оборота или на 36,5 %, что говорит об увеличении продолжительности отсрочки платежей, предоставляемых контрагентам, что является отрицательным фактором.

- средний период погашения дебиторской задолженности: $ПДЗ = 365 / КДЗ$

2021 г.: $ПДЗ = 365 / 13,79 = 26,5$

2022 г.: $ПДЗ = 365 / 13,30 = 27,5$

2023 г.: $ПДЗ = 365 / 8,75 = 41,7$

Из анализа следует, что средний период погашения дебиторской задолженности увеличился с 26,5 дней до 41,7 дня, что говорит об увеличении сроков расчетов с покупателями и прочими дебиторами за период исследования на 15,2 дня, что является негативным фактором.

- коэффициент загрузки дебиторской задолженности: $ЗДЗ = 1 / КДЗ$

2021 г.: $ЗДЗ = 1 / 13,79 = 0,073$

2022 г.: $ЗДЗ = 1 / 13,30 = 0,075$

2023 г.: $ЗДЗ = 1 / 8,75 = 0,114$

Снижение данного показателя свидетельствует о сокращении дебиторской задолженности на 1 руб. полученной выручки с 0,088 руб. в 2020 году до 0,075 руб. по итогам 2022 года или на 14,9 %, что является положительным фактором.

- коэффициент оборачиваемости денежных средств и краткосрочных финансовых вложений: $КДСиФВ = В / (ДС + ФВ)$

2021 г.: $КДСиФВ = 37450206 / (1482614 + 590585) = 18,06$

2022 г.: $КДСиФВ = 41230680 / (3091590 + 5544) = 13,31$

2023 г.: $КДСиФВ = 44432622 / (4379704 + 1680) = 10,14$

Значение данного показателя снизилось с 18,06 до 10,14 оборота, что говорит о снижении оборачиваемости и эффективности организации работы, связанной с использованием высоколиквидных активов и краткосрочных финансовых вложений предприятия.

- продолжительность оборота денежных средств и краткосрочных финансовых вложений: $ПДСиФВ = 365 / КДСиФВ$

2021 г.: $ПДСиФВ = 365 / 18,06 = 20,2$

2022 г.: $ПДСиФВ = 365 / 13,31 = 27,4$

2023 г.: $ПДСиФВ = 365 / 10,14 = 36,0$

Проведенный анализ показал рост продолжительности оборота денежных средств и краткосрочных финансовых вложений на 78,1 %. В 2021 году денежные средства поступали в организацию через 20,2 дня после совершения хозяй-

ственной операции, а в 2023 году уже через 36,0 дня, что является отрицательным фактором.

- коэффициент загрузки денежных средств: $ЗДС = 1 / КДС$

2021 г.: $ЗДС = 1 / 18,06 = 0,055$

2022 г.: $ЗДС = 1 / 13,31 = 0,075$

2023 г.: $ЗДС = 1 / 10,14 = 0,099$

Положительная динамика коэффициента свидетельствует о снижении эффективности использования высоколиквидных активов и краткосрочных финансовых вложений предприятия. В 2021 году 0,055 руб. денежных средств и финансовых вложений приходится на 1 руб. выручки, а по итогам 2023 года 0,099 руб. денежных средств на 1 руб. выручки

Значение финансовых ресурсов, формирующих оптимальную структуру и увеличение производственного потенциала хозяйствующего субъекта, а также финансовое обеспечение текущей хозяйственной деятельности огромно [3]. Результаты проведенного анализа эффективности использования оборотных средств и их основных составляющих представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Оценка эффективности использования оборотных активов
ООО «Мясоперерабатывающий комплекс «Атяшевский» в 2021–2023 гг.

Показатель	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Изменения 2023г. к 2021г.	
				абс.	отн.
Коэффициент оборачиваемости, обороты					
- оборотных средств	4,89	4,44	3,29	-1,60	-32,8
- запасов и НДС	11,64	11,46	9,46	-2,18	-18,7
- дебиторской задолженности	13,79	13,30	8,75	-5,04	-36,5
- денежных средств и краткосрочных финансо- вых вложений	18,06	13,31	10,14	-7,92	-43,9
Продолжительность оборота, дни					
- оборотных средств	74,7	82,2	111,1	+36,4	+48,7
- запасов и НДС	31,4	31,9	38,6	+7,2	+23,0
- дебиторской задолженности	26,5	27,5	41,7	+15,2	+57,6
- денежных средств и краткосрочных финансо- вых вложений	20,2	27,4	36,0	+15,8	+78,1
Коэффициент загрузки, руб.					
- оборотных средств	0,205	0,225	0,304	+0,100	+48,7
- запасов и НДС	0,086	0,087	0,106	+0,020	+23,0
- дебиторской задолженности	0,073	0,075	0,114	+0,042	+57,6
- денежных средств и краткосрочных финансо- вых вложений	0,055	0,075	0,099	+0,043	+78,1

Рассчитанные показатели свидетельствуют о снижении эффективности использования оборотных средств и всех структурных элементов [4]. Средства, вложенные в оборотные средства, совершали меньше оборотов, произошло снижение оборачиваемости оборотных средств на 32,8 %, что определило необходимость привлечения дополнительных средств на сумму 4406742 тыс. руб.

Увеличился размер оборотных средств, необходимых для получения на 1 руб. выручки на 48,7 %.

Оборачиваемость денежных средств и краткосрочных финансовых вложений предприятия снизилась на 43,9 %, что отражает снижение эффективности их использования. А после совершения хозяйственных операций денежные средства и финансовые вложения в 2023 году по сравнению с 2021 годом стали поступать медленнее на 15,2 дня.

Снижение эффективности использования запасов предприятия подтверждают следующие тенденции. Оборачиваемость запасов снизилась на 18,7 %, увеличился срок их хранения на 7,2 дней, увеличился размер запасов предприятия, приходящаяся на 1 руб. себестоимости продаж.

Отрицательная динамика характерна и для оборачиваемости дебиторской задолженности, которая снизилась на 36,5 %, что свидетельствует об увеличении продолжительности отсрочки платежей контрагентам [5]. Период погашения дебиторской задолженности увеличился на 15,2 дня или на 57,6 %.

ЛИТЕРАТУРА

1. 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.

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

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

4. Myagkova M.V., Shilkina T.E., 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

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

ИСТОЧНИКИ ФОРМИРОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Шилкина Татьяна Евгеньевна, кандидат экономических наук, доцент

Арутюнов Станислав Георгиевич, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: st807650@ruc.su

SOURCES OF FORMATION OF WORKING CAPITAL OF THE ENTERPRISE

Shilkina Tatyana Evgenievna, PhD (Economics), Associate Professor

К оборотным средствам предприятий относятся предметы труда, готовая продукция предприятий, денежные средства и дебиторская задолженность. Эти ресурсы необходимы для обеспечения бесперебойного процесса деятельности. Объем оборотных средств определяет способность предприятий к эффективной работе в рамках производственного цикла, именно от них зависит уровень конкурентоспособности в условиях рынка. В качестве источников формирования оборотных средств выделяют собственные, заемные и привлеченные средства. Каждый из источников финансирования имеет собственные преимущества и недостатки в использовании.

Ключевые слова: оборотные средства, собственный капитал, привлеченные средства, собственные оборотные средства.

The working capital of enterprises includes items of labor, finished products of enterprises, cash and accounts receivable. These resources are necessary to ensure a smooth business process. The volume of working capital determines the ability of enterprises to work effectively within the production cycle, it is on them that the level of competitiveness in market conditions depends. Own, borrowed and borrowed funds are allocated as sources of working capital formation. Each of the sources of financing has its own advantages and disadvantages in use.

Keywords: working capital, equity, borrowed funds, own working capital.

Финансовые ресурсы – специфическая сфера денежных отношений, в которой объектом сделки являются свободные денежные средства населения, субъектов хозяйствования и государственных структур, предоставляемые пользователям либо под ценные бумаги, либо в виде ссуд [1]. Формирование оборотных средств предприятия осуществляется за счет собственных и заемных финансовых ресурсов. 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.

Таблица 1 – Состав и структура финансовых ресурсов
ООО «Мясоперерабатывающий комплекс «Атяшевский» в 2021–2023 гг.

Показатель	2021 г.		2022 г.		2023 г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Капитал и резервы	1226317	8,4	2244945	14,3	2465954	11,4
Долгосрочные обязательства	3163562	21,8	2228791	14,2	3882997	17,9
Краткосрочные обязательства	10161100	69,8	11215508	71,5	15285073	70,3
Пассивы всего	14550979	100	15689244	100	21634024	100

Величина краткосрочных обязательства за анализируемый период увеличилась на 5123973 тыс. руб. или на 50,4 %.



Рисунок 1 – Структура финансовых ресурсов ООО «Мясоперерабатывающий комплекс «Атяшевский» в 2021–2023 гг., %

В меньшей степени деятельность ООО «Мясоперерабатывающий комплекс «Атяшевский» финансируется за счет собственного капитала. 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. 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. В таблице 2 представлен анализ состав и структура краткосрочных обязательств ООО «Мясоперерабатывающий комплекс «Атяшевский». 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 %. В 2023 году по сравнению с 2021 годом кредиторская задолженность ООО «Мясоперерабатывающий комплекс «Атяшевский» возросла на 368563 тыс. руб. или на 4,0 %.

Таблица 2 – Состав и структура краткосрочных обязательств
ООО «Мясоперерабатывающий комплекс «Атяшевский» в 2021–2023 гг.

Показатель	2021 г.		2022 г.		2023 г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Заемные средства	894117	8,8	1452001	12,9	5664334	37,1
Кредиторская задолженность	9159032	90,1	9645162	86,0	9527595	62,3
Оценочные обязательства	107951	1,1	118345	1,1	93144	0,6
Итого краткосрочные обязательства	10161100	100	11215508	100	15285073	100

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, таким образом, их размер увеличился на 4770217 тыс. руб. или более чем в 6 раз. Доля данного структурного элемента краткосрочных обязательств возросла с 8,8 % в 2021 го-

ду до 37,1 % в 2023 году. Величина оценочных обязательств снизилась 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 3 проведем анализ состава и структуры собственного капитала ООО «Мясоперерабатывающий комплекс «Атяшевский» в 2021–2023 гг.

Таблица 3 – Состав и структура собственного капитала
ООО «Мясоперерабатывающий комплекс «Атяшевский» в 2021–2023 гг.

Показатель	2021 г.		2022 г.		2023 г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
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
Итого капитал и резервы	1226317	100	2244945	100	2465954	100

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 %. 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 не превышает 0,4 % в структуре собственных средств.

Далее в таблице 4 проведем анализ долгосрочных обязательств предприятия.

Таблица 4 – Состав и структура долгосрочных обязательств
ООО «Мясоперерабатывающий комплекс «Атяшевский» в 2021–2023 гг.

Показатель	2021 г.		2022 г.		2023 г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Заемные средства	3018782	95,4	2116695	95,0	3795412	97,7
Отложенные налоговые обязательства	144780	4,6	112096	5,0	87585	2,3
Итого долгосрочные обязательства	3163562	21,8	2228791	14,2	3882997	100

Долгосрочные обязательства предприятия по итогам 2023 года составляют 3882997 тыс. руб., что превышает их размер 2021 года на 719435 тыс. руб. или на 22,7 %. В состав долгосрочных обязательств ООО «Мясоперерабатывающий комплекс «Атяшевский» входят заемные средства и отложенные налоговые обязательства, главным образом их отрицательная динамика определяется заемными средствами. Отложенные налоговые обязательства снизились на 39,5 %, в абсолютном выражении их размер уменьшился на 57195 тыс. руб. Заемные

средства долгосрочного характера возросли за период на 776630 тыс. руб. или на 25,7 % – с 3018782 тыс. руб. в 2021 году до 3795412 тыс. руб. в 2023 году. Их доля в структуре долгосрочных обязательств составляет 95,4 %, 95,0 % и 97,7 % по годам соответственно. Таким образом, исходя из проведенного анализа следует, что ООО «Мясоперерабатывающий комплекс «Атяшевский» обеспечено как оборотными, так и внеоборотными активами, которые главным образом сформированы за счет краткосрочных обязательств.

В современных условиях рыночные отношения характеризуются повышением независимости и ростом ответственности субъектов хозяйствования, в деятельности которых увеличивается роль финансовой стабильности и ликвидности [2]. Проведем анализ собственных оборотных средств ООО «Мясоперерабатывающий комплекс «Атяшевский» с помощью следующих показателей:

- собственные оборотные средства: $СОС = СК + ДО - ВНА$

2021 г.: $СОС = 1226317 + 3163562 - 6885169 = -2495290$

2022 г.: $СОС = 2244945 + 2228791 - 6404632 = -1930896$

2023 г.: $СОС = 2465954 + 3882997 - 8108727 = -1759776$

- коэффициент маневренности собственных средств: $КМ = СОС / СК$

2021 г.: $КМ = -2495290 / 1226317 = -2,03$

2022 г.: $КМ = -1930896 / 2244945 = -0,86$

2023 г.: $КМ = -1759776 / 2465954 = -0,71$

- коэффициент обеспеченности оборотных средств собственными оборотными средствами: $КСОС = СОС / ОС$

2021 г.: $КСОС = -2495290 / 7665810 = -0,33$

2022 г.: $КСОС = -1930896 / 9284612 = -0,21$

2023 г.: $КСОС = -1759776 / 13525297 = -0,13$

- коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными средствами: $КЗ = СОС / З$

2021 г.: $КЗ = -2495290 / 2855668 = -0,87$

2022 г.: $КЗ = -1930896 / 3072433 = -0,63$

2023 г.: $КЗ = -1759776 / 4047379 = -0,43$

В таблице 5 отражен анализ собственных оборотных средств ООО «Мясоперерабатывающий комплекс «Атяшевский».

Таблица 5 – Анализ собственных оборотных средств
ООО «Мясоперерабатывающий комплекс «Атяшевский» в 2021–2023 гг.

Показатель	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Изменения 2023г. к 2021г.	
				абс.	отн.
Собственные оборотные средства, тыс. руб. СОС	-2495290	-1930896	-1759776	+735514	-29,5
Коэффициент маневренности собственных средств, $К_m$	-2,03	-0,86	-0,71	+1,32	-64,9
Коэффициент обеспеченности оборотных средств собственными оборотными средствами $КСОС$	-0,33	-0,21	-0,13	+0,20	-60,0

Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными оборотными средствами K_3	-0,87	-0,63	-0,43	+0,44	-50,2

Следует отметить, что на протяжении всего периода исследования предприятие испытывает недостаток собственных оборотных средств, так как их значения являются отрицательными [3]. 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. В 2023 году значение показателя 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 возросла за период на 0,44 руб.

С целью оценки качества финансирования оборотных средств ООО «Мясоперерабатывающий комплекс «Атяшевский» проведем анализ следующих показателей:

- коэффициент автономии: $KA = CK / A$

2021 г.: $KA = 1226317 / 14550979 = 0,08$

2022 г.: $KA = 2244945 / 15689244 = 0,14$

2023 г.: $KA = 2465954 / 21634024 = 0,11$

- коэффициент финансового левериджа: $KФЛ = ЗК / СК$

2021 г.: $KФЛ = 13324662 / 1226317 = 10,87$

2022 г.: $KФЛ = 13444299 / 2244945 = 5,99$

2023 г.: $KФЛ = 19168070 / 2464954 = 7,77$

- коэффициент задолженности: $KЗ = ЗК / A$

2021 г.: $KЗ = 13324662 / 14550979 = 0,92$

2022 г.: $KЗ = 13444299 / 15689244 = 0,85$

2023 г.: $KЗ = 19168070 / 21634024 = 0,89$

- коэффициент инвестирования: $KИ = СК / ВНА$

2021 г.: $KИ = 1226317 / 6885169 = 0,18$

2022 г.: $KИ = 2244945 / 6404632 = 0,35$

2023 г.: $KИ = 2465954 / 8108727 = 0,31$

- индекс постоянного актива: $ИПА = ВНА / СК$

2021 г.: $ИПА = 6885169 / 1226317 = 5,61$

2022 г.: $ИПА = 6404632 / 2244945 = 2,85$

2023 г.: $ИПА = 8108727 / 2465954 = 3,29$

В таблице 6 представлен анализ качества финансирования капитала ООО «Мясоперерабатывающий комплекс «Атяшевский» в 2021–2023 гг.

**Таблица 6 – Показатели качества финансирования активов
ООО «Мясоперерабатывающий комплекс «Атяшевский» в 2021–2023 гг.**

Показатель	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Изменения 2023г. к 2021г.	
				абс.	отн.
Коэффициент автономии, K_A	0,08	0,14	0,11	+0,03	+35,2
Коэффициент финансового левериджа, $K_{ФЛ}$	10,87	5,99	7,77	-3,09	-28,5
Коэффициент задолженности, K_z	0,92	0,85	0,89	-0,03	-3,2
Коэффициент инвестирования, $K_{и}$	0,18	0,35	0,31	+0,13	+70,7
Индекс постоянного актива, $I_{ПА}$	5,61	2,85	3,29	-2,33	-41,4

Положительная динамика коэффициента автономии определяет рост доли собственного капитала. Коэффициент финансового левериджа снизился в 2023 году по сравнению с 2021 годом на 3,09 пункта или на 28,5 %, что характеризует снижение заемных ресурсов на единицу собственного капитала предприятия. Коэффициент задолженности снизился за период на 0,03 пункта или на 3,2 % – с 0,92 в 2021 году до 0,89 в 2023 году. Коэффициент инвестирования в 2023 году составляет 0,30, что превышает аналогичный показатель 2021 года на 0,13 пункта или на 70,7 %. Таким образом, можно сделать вывод об увеличении степени покрытия собственными ресурсами внеоборотных активов [4]. Динамика индекса постоянного актива является отрицательной, значение показателя снизилось на 2,33 пункта или на 41,4 %.

ЛИТЕРАТУРА

1. Мягкова М.В., Захаркина Р.А. Методика оценки механизма формирования и использования финансовых ресурсов предприятия // В книге: Научные исследования в социально-экономическом развитии общества: материалы Национальной научно-практической конференции. Редколлегия: Р.Р. Хайров (отв. ред.) и др.], 2020. С. 70-75
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. 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., Hairov R.R., Makarov V.A. Financing Innovative Projects: Challenges, Risks, and Opportunities //В сборнике: Frontier Information Technology and Systems Research in Cooperative Economics. Studies in Systems, Decision and Control, 2021, vol 316, pp 185-195

УДК 338.2

АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «АГРО-ДУБЕНКИ»

Шилкина Татьяна Евгеньевна, кандидат экономических наук, доцент

Шиблева Александра Сергеевна, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: t.e.shilkina@ruc.su; st807654@ruc.su

ANALYSIS OF THE STRUCTURE AND SOURCES OF FORMATION OF FINANCIAL RESOURCES OF THE AGRO-DUBENKI LLC ENTERPRISE

Shilkina Tatyana Evgenievna, PhD (Economics), Associate Professor

Alexandra Shibleva Sergeevna, Master's student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Финансовые ресурсы являются ключевым фактором обеспечения эффективной деятельности предприятия. Оптимизация структуры и источников финансовых ресурсов позволяет повысить финансовую устойчивость и конкурентоспособность предприятия. Необходимость учета влияния внешних и внутренних факторов на формирование финансовых ресурсов обуславливает актуальность совершенствования методического обеспечения их анализа.

Ключевые слова: структура имущества, финансовый ресурс, актив и пассив, финансовая устойчивость, капитал предприятия.

Financial resources are a key factor in ensuring the effective operation of the enterprise. Optimization of the structure and sources of financial resources makes it possible to increase the financial stability and competitiveness of the enterprise. The need to take into account the influence of external and internal factors on the formation of financial resources determines the relevance of improving the methodological support for their analysis.

Keywords: property structure, financial resource, asset and liability, financial stability, capital of the enterprise.

При функционировании всех структур предприятия неотъемлемой частью обеспечения жизнедеятельности организации являются ее ресурсы, которые подразделяются на различные виды, формы и направления их использования. При этом связующим звеном между пассивами предприятия и его активами выступают финансовые ресурсы (далее – ФР), которые будучи частью активов организации в процессе делового оборота превращаются в другие формы ресурсов (основные и оборотные, материальные и нематериальные), которые обеспечивают производственную деятельность предприятия и, соответственно, прибыль. Поэтому эффективное управление ФР предприятия, а именно выбор их источников формирования и порядок распределения в структуре имущества организации, является одним из ключевых вопросов ведения деятельности каждой организации [1].

В ходе управления ФР предприятия ресурсы в структуре предприятия распределяются на виды (табл. 1):

Таблица 1 – Структура имущества предприятия

Активы	Пассивы
внеоборотные активы: – нематериальные активы; – основные средства; – долгосрочные финансовые вложения;	Капитал и резервы: – уставный капитал; – добавочный капитал; – нераспределенная прибыль
оборотные активы: – материальные запасы; – дебиторская задолженность; – денежные средства и эквиваленты; – краткосрочные финансовые вложения	обязательства (краткосрочные долгосрочные) – кредиты и займы – кредиторская задолженность – оценочные обязательства

Баланс предприятия состоит из активов и пассивов. Активы представляют собой непосредственно имущество организации и являются источниками формирования прибыли и обеспечения деятельности организации.

В ходе осуществления деятельности предприятия в качестве основного источника обеспечения устойчивого роста и удовлетворения финансовых потребностей использует ФР. Использование правильных источников формирования финансовых ресурсов приводит к росту объемов деятельности предприятия, обеспечению достаточного уровня его финансовой устойчивости.

Финансовые ресурсы имеют следующие источники формирования:

- собственные средства (оборотные средства, финансовые вложения, капитал собственника);
- заемные средства (кредиты и займы, лизинг, ценные бумаги, привлечение внешних инвесторов, субсидии и государственная поддержка) [2].

Применение тех или иных источников формирования ФР предприятия приводит к различным изменениям в структуре и балансе имущества предприятия, от источников формирования ФР зависит уровень финансовой устойчивости предприятия. Так, использование собственных средств в качестве финансовых ресурсов не обременяют предприятие дополнительными обязательствами перед кредитором, в связи с чем управление организацией с собственными финансовыми ресурсами, как правило является более эффективным, что положительно сказывается на прибыльности деятельности организации. При этом, формирование ФР исключительно из собственных источников приводит к ограничению роста объемов деятельности и развития предприятия [4].

Привлечение заемного капитала в качестве ФР значительно ускоряет процесс расширения деятельности предприятия, позволяет реализовывать большее количество проектов и ускорять обороты предприятия. Однако использование заемного капитала сопряжено с возникновением обязательств перед сторонними кредиторами. Возрастает нагрузка на финансовую устойчивость предприятия, выплата начисленных процентов и возврат заемного капитала, также негативно сказывается на прибыльности деятельности предприятия [4].

Проведем анализ имущества организации ООО «Агро-Дубенки» за 2021–2023 гг. Основным видом деятельности компании является Лесозаготовки.

Экономическая эффективность деятельности лесозаготовительных предприятий отражает действие многих экономических законов и определяется путем сопоставления результатов и затрат, обусловивших получение этого результата.

Рассмотрим динамику изменения финансовых ресурсов организации в таблице 2.

Таблица 2 – Анализ динамики стоимости имущества
ООО «Агро-Дубенки» за 2021–2023 гг.

Показатель, тыс. р.	2021	2022	2023	Темп роста 2023 к 2021	
				абс. откл.	отн. откл.
Актив					
I. Внеоборотные активы					
Основные средства	5 254	12 808	27 785	22 531	528,84
Итого по разделу I	5 254	12 808	27 785	22 531	528,84
II. Оборотные активы					
Запасы		357	254	254	—
Дебиторская задолженность	21 177	35 683	72 473	51 296	342,23
Денежные средства и денежные эквиваленты	2	1 008	42	40	2100
Итого по разделу II	21 179	37 048	72 769	51 590	343,59
БАЛАНС	26 433	49 856	100 554	74 121	380,41

Как видно из таблицы 2, стоимость имущества предприятия выросла в несколько раз за последние три года. Наибольшие темпы роста отмечаются в статье денежных средств, что может указывать на успешное ведение деятельности предприятия.

Также значительно выросла стоимость основных средств, что свидетельствует о проведении предприятием инвестиционной политики, компания вкладывается в свои внеоборотные активы. При этом видно, что величина денежных средств выросла в 21 раз, а стоимость внеоборотных активов лишь в 5 раз, что говорит и о наличии других направлений вложения средств, которыми пользуется компания.

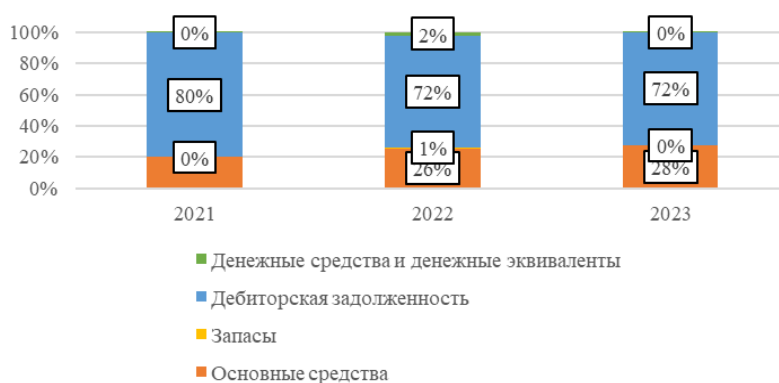


Рисунок 1 – Динамика структуры баланса предприятия
ООО «Агро-Дубенки» за 2021–2023 гг.

Величина баланса предприятия выросла за 3 года на 300 %, что является довольно высоким показателем роста. Как видно из рисунка, наиболее быстро выросла доля дебиторской задолженности и кредиторской задолженности в структуре имущества компании. При этом темпы роста основных средств также имеют значительные уровни, однако за счет низкой доли в структуре имуще-

ства рост данной статьи не оказывает значительного влияния на структуру баланса предприятия.

Далее рассмотрим более подробно структуру имущества предприятия в таблице 3.

Таблица 3 – Анализ структуры имущества предприятия
ООО «Агро-Дубенки» за 2021–2023 гг.

Показатель, тыс. р.	2021	2022	2023	Доля в балансе 2023, %
Актив				
I. Внеоборотные активы				
Основные средства	5 254	12 808	27 785	27,63
Итого по разделу I	5 254	12 808	27 785	27,63
II. Оборотные активы				
Запасы		357	254	0,25
Дебиторская задолженность	21 177	35 683	72 473	72,07
Денежные средства и денежные эквиваленты	2	1 008	42	0,04
Итого по разделу II	21 179	37 048	72 769	72,37
БАЛАНС	26 433	49 856	100 554	100,00

Согласно данным таблицы 3, наибольшая доля имущества в балансе приходится на дебиторскую задолженность, что может негативно оказать влияние на финансовую устойчивость организации.

Рассмотрим показатели финансовой устойчивости ООО «Агро-Дубенки». Для этого проведем анализ абсолютных показателей баланса предприятия в таблице 4.

Таблица 4 – Анализ абсолютных показателей финансовой устойчивости
предприятия ООО «Агро-Дубенки» за 2021–2023 гг.

Показатель	2021	2022	2023	Изменение
Величина запасов с НДС	0	357	254	254
Капитал и резервы (собственный капитал)	333	2 517	10 767	10 434
Внеоборотные активы	5 254	12 808	27 785	22 531
Собственные оборотные средства	-4 921	-10 291	-17 018	-12 097
Долгосрочные обязательства	2 012	0	0	-2 012
Собственные и долгосрочные заемные источники формирования запасов и затрат	-2 909	-10 291	-17 018	-14 109
Краткосрочные кредиты и займы	0	0	0	0
Кредиторская задолженность поставщикам и подрядчикам	20 846	34 531	62 002	41 156
Основные источники формирования запасов и затрат	17 937	24 240	44 984	27 047

<i>Абсолютные показатели анализа финансовой устойчивости</i>				
Излишек (+) или недостаток (–) собственных оборотных средств	-4 921	-9 934	-16 764	-11 843
Излишек (+) или недостаток (–) собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат (формула 5)	-2 909	-10 648	-17 272	-14 363
Излишек (+) или недостаток (–) общей величины источников формирования запасов и затрат	17 937	23 883	44 730	26 793

Согласно расчетам видно, что у предприятия наблюдается недостаток собственных оборотных средств, значительная часть средств предприятия находится в дебиторской задолженности, что делает компанию финансово неустойчивой. Это означает, что компания осуществляет свою деятельности преимущественно за счет заемных средств. При этом у компании существует излишек заемных средств в размере 44 730 тыс. рублей, что указывает на неэффективное управление имуществом организации.

Рассчитаем и проведем анализ относительных показателей финансовой устойчивости предприятия ООО «Агро-Дубенки» в таблице 5.

Таблица 5 – Анализ относительных показателей финансовой устойчивости предприятия ООО «Агро-Дубенки» за 2021–2023 гг.

Показатель	2021	2022	2023	Изменение
Коэффициент автономии (финансовой независимости)	0,1	0,3	0,4	0,1
Коэффициент финансовой устойчивости	0,2	0,3	0,4	0,1
Коэффициент структуры заемного капитала	0,1	0,0	0,0	0,0
Коэффициент финансовой зависимости	6,4	2,3	1,6	-0,6
Коэффициент финансирования (капитализации)	0,2	0,4	0,6	0,2
Коэффициент маневренности собственного капитала	-2,1	-4,1	-1,6	2,5
Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами	-	-28,8	-67,0	-38,2
Коэффициент инвестирования	1,1	1,2	1,4	0,2

Согласно данным расчета, у предприятия наблюдается высокая финансовая зависимость. Это объясняется отсутствием собственных оборотных активов и наличием заемных средств в обороте компании. Стоит отметить, что предприятие направляется заемные средства вложение в внеоборотные активы, на что указывает коэффициент инвестирования со значением выше 1. Это положительно сказывается на будущем состоянии компании.

Таким образом, финансовые ресурсы являются важной частью структуры имущества предприятия, управление их использованием, а также выбор источников их формирования оказывает значительное влияние на финансовую устойчивость предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Арчикова Я.О., Шарый К.В., Коновалов И.К. Совершенствование методов формирования финансовых ресурсов предприятия //Сборник научных работ серии «Экономика. 2022. № 25. С. 182-193.
2. Поддубная З.В., Каунова С.В. Финансы предприятия и особенности распределения финансовых потоков //Актуальные проблемы экономики, финансов и образования в условиях цифровизации. 2022. С. 240-243.
3. Мягкова М.В., Кузнецова Е.Г., Шилкина Т.Е. Оптимизация структуры финансовых ресурсов организации // Вестник Российского университета кооперации. 2022. №2(48). С. 38-44
4. Myagkova M.V., Shilkina T.E., Hairov R.R., Makarov V.A. Financing Innovative Projects: Challenges, Risks, and Opportunities // В сборнике: Frontier Information Technology and Systems Research in Cooperative Economics. Studies in Systems, Decision and Control, 2021, vol 316, pp 185-195

УДК 338.2

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «АГРО-ДУБЕНКИ»

Шилкина Татьяна Евгеньевна, кандидат экономических наук, доцент

Шиблева Александра Сергеевна, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: t.e.shilkina@ruc.su; st806320@ruc.su

THE EFFICIENCY OF USING FINANCIAL RESOURCES OF THE AGRO-DUBENKI LLC ENTERPRISE

Shilkina Tatyana Evgenievna, PhD (Economics), Associate Professor

Shibleva Alexandra Sergeevna, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Финансовые ресурсы, как один из источников доходов предприятия является важным объектом анализа, управления руководителей организации. Наиболее эффективное распоряжение финансовыми ресурсами в деятельности приводит к росту как объёмных показателей производство, так и к росту прибыли предприятия, достижение которой является одной из основных целей коммерческих организаций. Поэтому тема анализа эффективности использования финансовых ресурсов предприятия является актуальной в текущее время. В процессы рыночных изменений происходит формирование новых методик оценки эффективности использования ресурсов для отдельных видов предприятия и отдельных отраслей. Исходя из специфики деятельности каждого анализируемого предприятия, необходимо учитывать особенности предприятия в методике анализа использования его финансовых ресурсов.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, управление активами, заемный капитал, основной капитал, оборотный капитал.

Financial resources, as one of the sources of income of the enterprise, is an important object of analysis, management of the organization's leaders. The most effective management of financial resources in the activity leads to an increase in both volume indicators of production and an increase in the profit of the enterprise, the achievement of which is one of the main goals of commercial organizations. Therefore, the topic of analyzing the efficiency of using the financial resources of an enterprise is relevant at the current time. In the process of market changes, new methods of evaluating the efficiency of resource use types of enterprises and individual industries are being formed.

Based on the specifics of the activity of each analyzed enterprise, it is necessary to take into account the specifics of the enterprise in the methodology of analyzing the use of its financial resources.

Keywords: financial resources, asset management, debt capital, fixed capital, working capital.

Анализ эффективности использования финансовых ресурсов деятельности предприятия является важным инструментом для оценки финансового состояния и результативности предприятия. Проведение анализа эффективности использования финансовых ресурсов (далее – ФР) позволяет определить, насколько эффективно используются финансовые ресурсы, влияющие на его финансовую устойчивость и конкурентоспособность. Анализ этой эффективности также помогает определить факторы, влияющие на финансовые результаты предприятия, и выработать стратегии для их оптимизации.

При рассмотрении вопросов использования финансовых ресурсов, необходимо учитывать типа каждого финансового ресурса, его источник формирования, срок использования, условия оборачиваемости [1].

Там, в процессе своей деятельности руководители компании распоряжаются как собственными ФР организации, так и рассматривают возможности пользования заемными средствами. Собственные средства имеют более свободный доступ к использованию и не приводят к дополнительным затратам для предприятия, однако ограничивают рост компании в виду своей недостаточности, для обеспечения роста собственных финансовых ресурсов требуется привлекать новых инвесторов, собственников для включения их средств в собственный капитал компании. При этом привлечение заемных финансовых ресурсов дает возможности предприятия существенно увеличить объем производства и показатели прибыльности, но приведут к возникновению обязательств и ростам затратам на обслуживание долга.

Поэтому одной из задач управления использованием финансовых ресурсов предприятия является эффективное распоряжение собственными заемными ресурсами, поиску баланса между ростом затрат по уплате процентов по кредитам и росту прибыли организации и достижению конечного результата в виде роста стоимости имущества [4].

Анализ эффективности использования ФР заключается прежде всего в рассмотрении показателей рентабельности деятельности от использования капитала предприятия. Методология оценки эффективности использования ФР предусматривает расчет показателей рентабельности:

- активов (экономическая), которая равна отношению чистой прибыли компании к совокупной стоимости активов предприятия;
- внеоборотных и оборотных активов, которая рассчитывается как отношение чистой прибыли компании к стоимости внеоборотных и, соответственно, оборотных активов предприятия;
- собственного капитала, которая рассчитывается как отношение чистой прибыли компании к величине собственного капитала компании;
- заемного капитала, которая рассчитывается как отношение чистой прибыли компании к стоимости заемных средств предприятия [3].

Проведем анализ эффективности использования финансовых ресурсов дея-

тельности предприятия на примере ООО «Агро-Дубенки». Основным видом деятельности компании является лесозаготовки.

С целью оценки эффективности деятельности предприятия рассмотрим показатели рентабельности ООО «Агро-Дубенки» за 2021–2023 гг. (табл. 1).

Таблица 1 – Анализ показателей рентабельности деятельности предприятия ООО «Агро-Дубенки» за 2021–2023 гг.

Показатель	2021	2022	2023	Изменение
Показатели рентабельности активов				
Рентабельность активов (экономическая рентабельность), %	16,27	34,69	30,72	-3,97
Рентабельность внеоборотных активов, %	81,86	135,03	111,19	-23,84
Рентабельность оборотных активов, %	20,31	46,68	42,45	-4,23
Показатели рентабельности капитала				
Рентабельность собственного капитала (коэффициент финансовой рентабельности), %	120,31	112,85	80,14	-32,72
Рентабельность инвестированного капитала, %	76,98	112,85	80,14	-32,72
Рентабельность заемного капитала, %	17,61	34,69	30,72	-3,97
Показатели рентабельности продаж				
Рентабельность продукции, %	678,16	1687,40	614,87	-1072,54
Рентабельность затрат, %	2808,02	3084,88	1100,44	-1984,44
Рентабельность продаж,	678,16	1687,40	614,87	-1072,54
Коэффициент обслуживания долга по кредитам	1,56	0,76	0,93	0,17

Согласно данным таблицы 1, показатели рентабельности продаж имеют значительно высокие значения (614 %). Это объясняется наличием всего двух крупных статей расходов у предприятия – управленческие расходы и себестоимость продаж. Учитывая эту особенность предприятие демонстрирует высокие показатели рентабельности по всем трем направлениям. Предприятие эффективно распоряжается своими активами (рентабельность активов – 30 %), качественно вкладывает располагаемый капитал (рентабельность инвестированного капитала – 30 %) и успешно осуществляет основную деятельность (рентабельность затрат 1100 %). При этом предприятию стоит обратить внимание на снижение уровня обслуживания долга (коэффициент обслуживания долга по кредитам имеет значение ниже единицы), так как это оказывает негативное влияние на финансовое состояние компании.

Таким образом, анализ эффективности использования ФР позволяет выявить неэффективные, узкие места в деятельности предприятия и скорректировать финансовую стратегию предприятия. Так, по результатам анализа эффективности использования ФР предприятия ООО «Агро-Дубенки» выявлена высокая долговая нагрузка, которая оказывает значительное влияние на конечный результат деятельности предприятия. Компании рекомендуется снизить долю заемных средств в капитале организации и провести ряд мероприятий по повышению эффективности использования собственных активов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Рознина Н.В., Карпова М.В., Лапина Е.Н. К вопросу оценки эффективности использования финансовых ресурсов // Актуальные вопросы современной экономики. 2021. № 5. С. 186-195.
2. Лапина Е.Н., Рознина Н.В., Карпова М.В. Финансовые ресурсы организации и источники их формирования // Актуальные вопросы современной экономики. 2021. № 5. С. 275-281.
3. Шардан С.К., Никаева Р.М. Экономическая оценка ключевых показателей деятельности предприятия // Вестник Академии знаний. 2021. № 2 (43). С. 279-286.
4. Власова Н. С., Корняш В. С. Анализ финансовых результатов деятельности организации // Деловой вестник предпринимателя. 2021. № 2 (4). С. 19-24.
5. Гарбузова Т. Г., Смирнова А. А. Пути повышения эффективности использования оборотных средств деревообрабатывающего предприятия // рынок ВВ (г. Пенза). 2022. С. 55.

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ В РАЗВИТИИ РЕГИОНОВ

УДК 331.5

ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ КАК ОДИН ИЗ ВАЖНЕЙШИХ ФАКТОРОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Девяткина Татьяна Анатольевна, преподаватель

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: t.a.devyatkina@ruc.su

HUMAN RESOURCES AS ONE OF THE MOST IMPORTANT FACTORS OF ECONOMIC DEVELOPMENT

Devyatkina Tatyana Anatolyevna, teacher

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Актуальность исследования изучаемой проблемы состоит в том, что рациональное и эффективное использование трудовых ресурсов является главным фактором успешной деятельности любого предприятия, поскольку персонал оказывает влияние на конкурентоспособность организации.

Ключевые слова: трудовые ресурсы, трудоспособный возраст, воспроизводство трудовых ресурсов, трудоспособное население

The relevance of the study of the problem under study is that the rational and efficient use of labor resources is the main factor in the successful operation of any enterprise, since personnel affects the competitiveness of the organization.

Keywords: labor resources, working age, reproduction of labor resources, able-bodied population

Важнейшее место среди всех ресурсов занимает, на наш взгляд, именно человеческий фактор. С одной стороны, он выступает базисом стратегического социально-экономического развития стран, регионов, компаний, главной его движущей силой. С другой стороны, именно люди являются основными адресатами генерируемых в ходе стратегического прогресса благ и возможностей. Такая двойственность предполагает отдельный анализ человеческого фактора как ресурса и как цели для развития.

Рассмотрим сущность и основные черты трудовых ресурсов как экономической категории. В отличие от многих других актуальных экономико-управленческих терминов, это понятие имеет сугубо отечественное происхождение и практику применения. Обычно считается, что его ввел в научный оборот академик АН СССР С.Г. Струмилин. В соответствии с его подходом, трудовые ресурсы представляют собой:

1) планово-учетную (по сути дела, статистическую) категорию, охватывающую часть населения, которая находится в трудоспособном возрасте;

2) экономическую категорию, отражающую наличие у населения трудоспособного возраста физических, умственных способностей, квалификации, позво-

ляющих продуктивно трудиться – «совокупную производственную силу труда всех трудоспособных членов общества».

Многие видные отечественные экономисты-трудовики формулировали несколько отличающиеся от цитированного ранее определения трудовых ресурсов. В работе, выполненной под руководством Ю.П. Кокина, П.Э. Шлендера, отмечается, что «трудовые ресурсы – это трудоспособная часть населения, которая, обладая физическими или интеллектуальными возможностями, способна производить материальные блага и оказывать услуги» Здесь делается акцент не просто на некоторую номинальную трудоспособность (обусловленную возрастом, физическим здоровьем), но и на квалификацию, компетенции, которые определяют возможность участвовать в производстве востребованных рынком продукции, работ, услуг.

Такой подход отражает повышение требований к качественным характеристикам работников в современных условиях. Он поддерживается также А.И. Рофе, С.А. Шапиро, которые относят в состав трудовых ресурсов трудоспособную часть населения, при этом обладающую соответствующими физическими и умственными способностями, квалификацией, подготовкой и т.п. Следовательно, состояние трудовых ресурсов определяется не только их численностью, но и подготовленностью к определенным профессиям, должностям, видам деятельности, которые находят спрос со стороны работодателей, рынков. Это дополнительно подтверждает стратегическую значимость системы подготовки трудовых ресурсов.

По сути дела, лица трудоспособного возраста, но не имеющие актуальной квалификации, компетенций, уже лишь в ограниченной степени могут включаться в состав трудовых ресурсов, что вызвано именно усложнением общественного производства, НТП. Так, средневековый крестьянин мог не быть, и, как правило, не был грамотным, а квалифицированный сотрудник сельского хозяйства нашего времени должен владеть не только тривиальным чтением, письмом, арифметикой, но и цифровыми технологиями, навыками управления сложной техникой.

Представляет интерес подход Ю.О. Климовой, учитывающий широкое распространение трудовой деятельности за пределами формального трудоспособного (допенсионного) возраста в России, во всем мире. Поэтому следует согласиться с включением в состав трудовых ресурсов, также работающих пенсионеров [2, с. 91]. Их трудовая деятельность означает как фактическое, реальное участие в общественном производстве, так и достаточный уровень квалификации, компетентности, соответствующий требованиям работодателя, а косвенно – рынка, потребителей, которые приобретают результат труда в виде товаров, работ, услуг.

Таким образом, структурирование трудовых ресурсов может быть вариативным. С чисто количественной, в большей степени формальной точки зрения, трудовые ресурсы включают в себя:

- 1) фактически занятых людей (безотносительно их возраста), а также безра-

ботных, ищущих работу и готовых к ней приступить, что подпадает под категорию экономически активного населения или же рабочей силы;

2) экономически неактивное население, которое потенциально с точки зрения возраста, состояния здоровья может быть задействовано на рабочих местах при определенных условиях – учащиеся очной формы обучения, лица, занятые домашним хозяйством, лица, прекратившие поиск работы («отчаявшиеся найти работу»), а также имеющие возможность не работать (например, рантье, располагающие пассивным доходом) и др.

В соответствии с методологией Росстата, учитывающей рекомендации МОТ, «Трудовые ресурсы – население, занятое экономической деятельностью, а также способное трудиться, но не работающее по тем или иным причинам. В состав трудовых ресурсов включается трудоспособное население в трудоспособном возрасте и работающие лица, находящиеся за пределами трудоспособного возраста (лица пенсионного возраста и подростки), иностранные трудовые мигранты». Эта трактовка используется для составления баланса трудовых ресурсов (таблица 1).

Таблица 1 – Структура баланса трудовых ресурсов в соответствии с методологией Росстата

Источники формирования трудовых ресурсов	1.1. Трудоспособное население трудоспособного возраста 1.2. Иностранцы трудовые мигранты 1.3. Лица старше трудоспособного возраста, занятые в экономике 1.4. Лица моложе трудоспособного возраста (подростки), занятые в экономике	Направления использования трудовых ресурсов	2.1. Занятые в экономике 2.2. Обучающиеся в трудоспособном возрасте, не занятые в экономике 2.3. Другие категории населения в трудоспособном возрасте, не занятые в экономике (включая военнослужащих, граждан РФ, работающих за границей, безработных, домохозяйек и др.)

Также Росстат в актуальных статистических изданиях дает более «компактную» формулировку трудовых ресурсов: «население, занятое экономической деятельностью, а также способное трудиться, но не работающее по тем или иным причинам» [6, с. 78]. Однако с содержательной точки зрения необходимость соответствия трудовых ресурсов требованиям работодателей, в конечном счете – потребителей, рынка, заставляет обратить внимание на вполне возможное отсутствие у части населения, входящей в категорию 2.3 (табл.) необходимых навыков, квалификаций, функциональной грамотности для занятия сколь-нибудь современных производительных рабочих мест. Особенно это касается лиц, никогда не участвовавших или давно не участвующих в общественном производстве, с отсутствующими или устаревшими квалификациями.

По смыслу категории «ресурсы», они являются источником покрытия опре-

деленных потребностей, объектами, которые можно использовать в тех или иных целях, тратить и т.п., а также факторами производства, используемыми в экономической деятельности. С учетом этого можно предположить, что определенная часть граждан, не занятая на данный момент в экономике, фактически не обладает востребованными знаниями, умениями, навыками, компетенциями, функционально неграмотна, что не позволит им полноценно работать, даже если они и выйдут на рынок труда.

Кроме того, еще одним ограничением является достаточно широко распространенная неблагонадежность, нелояльность персонала, наличие отрицательного человеческого капитала. Это явление обусловлено распространением вредных саморазрушающих привычек, стремлений получить выгоду противоправным или аморальным путем, нанеся при этом ущерб работодателю, экономике, обществу, а также отрицательным отношением к труду как таковому, негативными социальными установками.

В частности, существует «праздный» социальный слой трудоспособного населения, который не вовлечен ни в занятость, ни в какую-либо неоплачиваемую полезную деятельность (учеба, домашнее или подсобное хозяйство). Исследователи пишут о молодежи категории NEET (от англ. «Not in Education, Employment, or Training», т.е. не работающей и не получающей образования или профессиональной подготовки) [5].

Трудовая пассивность NEET вызвана комплексом субъективных, объективных причин, включая высокий уровень безработицы во многих странах мира, недостаточность заработных плат для съема отдельного от родительской семьи жилья и т.п., а также социокультурными, ментальными сдвигами. Однако в России ситуация во многом иная. В настоящее время наблюдается ограниченная экономическая доступность рабочей силы, препятствующая развитию страны, значительная дороговизна фактора производства «труд» (одна из основных причин современного роста инфляции). Поэтому стратегически перспективно, на наш взгляд, системное развитие квалификаций, компетенций, человеческого капитала всего массива трудовых ресурсов с учетом перспективы выхода экономически неактивного населения на рынок труда на фоне «гонки зарплат».

В целом же практически всегда в экономике и обществе функционирует та или иная система воспроизводства трудовых ресурсов по количественным и качественным параметрам. Под воспроизводством трудовых ресурсов принято понимать непрерывные процессы восстановления, возобновления их количественных и качественных характеристик, включая восстановление затраченной в ходе трудовой деятельности умственной, физической энергии, замещение людей, выбывающих из общественного производства и др. [1]. Данное воспроизводство может быть простым и расширенным. Как правило, требования НТП, социально-экономического развития предполагают именно расширенное воспроизводство.

Количественное воспроизводство трудовых ресурсов в основном зависит от достаточно инертных демографических процессов (рождаемость, смертность,

миграция), в ограниченной степени поддающихся воздействиям субъектов управления. Качественное воспроизводство осуществляется в ходе получения образования различного уровня, профессиональной подготовки, повышения квалификации, обучения различным микроквалификациям, мягким навыкам и т.п. Наряду с этим, важно сохранение, укрепление здоровья людей (физического и психологического), их культурных качеств (информационно-коммуникационная, морально-этическая культура), способностей к творчеству, а также повышение уровня мотивации к производительному труду.

В ходе воспроизводства формируется определенная структура трудовых ресурсов, которую можно описать с помощью различных классификационных признаков: уровень образования и квалификация, занятия и профессии, половозрастные характеристики, сфера занятости.

В частности, эмпирические исследования отечественных авторов рассматривают такие характеристики трудовых ресурсов, как существующая и желаемая структура по полу и возрасту в целом по экономике [4], разрывы в состоянии трудовых ресурсов между наиболее и наименее развитыми субъектами Российской Федерации, уровень образования трудовых ресурсов (в агропромышленном комплексе) и др. На основании подобных данных можно судить о фактических и целевых показателях трудовых ресурсов, выдвигать прикладные рекомендации по их развитию.

Таким образом, категория «трудовые ресурсы» вносит двойственный характер – с одной стороны, это цель стратегий развития, с другой стороны – необходимый для их реализации ресурс. В рамках сугубо количественного, в некоторой степени формального подхода в состав трудовых ресурсов относят экономически активное население и экономически неактивное население в трудоспособном возрасте. Однако для современной экономики, учитывая вызовы построения технологического суверенитета, важны компетенции, знания, навыки трудоспособных людей, что делает стратегически значимым подготовку трудовых ресурсов, включая неактивное сейчас население.

ЛИТЕРАТУРА

1. Борисова А.А., Ростовцев К.В., Дихтеренко А.С. Воспроизводство трудовых ресурсов: роль центра трудоустройства и карьеры в обеспечении профильной занятости выпускников университета // Экономика труда. 2023. Т. 10. № 6. С. 879-892.
2. Климова Ю.О. Трудовые ресурсы: подходы к определению и место в системе других экономических категорий // Вестник Владимирского Государственного Университета имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых. 2022. № 1. С. 84-98.
3. Медведева Н.М., Медведев Е.А. Трудовые и человеческие ресурсы как фактор формирования кадрового потенциала // Власть и управление на Востоке России. 2020. № 3. С. 135-142.
4. Стрижакова Е.Н., Стрижаков Д.В. Трудовые ресурсы в Российской Федерации: проблемы формирования и перспективы развития // Менеджмент в России и за рубежом. 2020. № 2. С. 92-100.
5. Токсанбаева М.С., Попова Р.И. Трудовые ресурсы как характеристика трудового потенциала и их структура // Народонаселение. 2022. Т. 25. № 4. С. 151-162.
6. Труд и занятость в России. 2023. Статистический сборник. Москва : Росстат, 2023. 180 с.

УДК 338.43

МЕХАНИЗМЫ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ

Зотова Елена Викторовна, кандидат экономических наук, доцент

Юртова Дарья Олеговна, магистр

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: st106334@ruc.su

MECHANISMS FOR PREVENTING ENTERPRISE BANKRUPTCY

Zotova Elena Viktorovna, PhD (Economics), Associate Professor

Yurtova Daria Olegovna, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Современное состояние российской экономики, наложенные санкции на различные сферы деятельности, негативно сказываются на возможностях развития предприятий, что в итоге может привести к банкротству. Для предотвращения банкротства российские предприятия реализуют комплекс мер. В рамках написания научной статьи рассмотрены теоретические аспекты банкротства предприятий, проведено исследование динамики банкротства предприятий в России в последние 5 лет, а также изучены ключевые меры по предотвращению банкротства.

Ключевые слова: банкротство, антикризисное управление, финансовая устойчивость, финансовое состояние, кризис.

The current state of the Russian economy, sanctions imposed on various areas of activity, negatively affect the development opportunities of enterprises, which can ultimately lead to bankruptcy. To prevent bankruptcy, Russian enterprises are implementing a set of measures. As part of writing a scientific article, the theoretical aspects of enterprise bankruptcy were considered, a study was conducted of the dynamics of enterprise bankruptcy in Russia over the past 5 years, and key measures to prevent bankruptcy were studied.

Keywords: bankruptcy, crisis management, financial stability, financial condition, crisis.

В связи с переходом России на рыночные отношения все предприятия вынуждены проводить переориентацию с учетом новых форм и методов ведения бизнеса. Вследствие того, что при переходе на рыночные отношения, в России стал отмечаться непропорциональный рост цена на ресурсы, а соответственно и на готовое изделие, также отмечается рост цен на кредиты для юридических лиц, отсутствие грамотных управленцев, что привело к тому, что многие отечественные предприятия стали осуществлять свою деятельность с отрицательным финансовым результатом или с убытком. Все перечисленные выше факторы, обусловили необходимость в формировании в общем экономическом механизме специальной части – механизма предотвращения банкротства предприятий. Использование механизмов предотвращения банкротства позволит современным отечественным предприятиям своевременно реагировать на экономические угрозы, тем самым минимизировать возможность своего банкротства.

В связи со сложной экономической ситуацией в стране все чаще предприятия разрабатывают и внедряют различные меры по предотвращению банкротства.

Перед тем как перейти в аналитической части, необходимо рассмотреть различные взгляды авторов на понятие банкротства предприятий. В таблице 1 представлены ключевые авторские взгляды на понятие «банкротство предприятий».

Таблица 1 – Авторские взгляды на понятие «банкротство предприятий»

Автор	Характеристика понятия
М. В. Романовский [4, с. 151]	Данный автор предлагает под банкротством понимать финансовую несостоятельность предприятия, которая не всегда означает банкротство данного экономического объекта.
В. Я. Горфинкель, В. А. Швандар [7, с. 584]	Банкротство – это невозможность юридического лица оплачивать свои задолженности перед третьими лицами, то есть на юридическое лицо накладываются жесткие ограничения, которые связаны с его неплатежеспособностью, что в итоге приводит к тому, что на имущество предприятия накладывается арест, то есть предприятие становится банкротом с юридической точки зрения.
Л. И. Сергеев [5, с. 288]	Под банкротством предприятия понимается неспособность предприятия оплачивать закупку товаров и сырья, а также предприятие не в состоянии обеспечивать выплаты по обязательным платежам в бюджет, так как предприятие в данный период времени не обладает удовлетворительной структурой баланса.
Т. А. Терещенко, И. С. Сидоренко [2, с. 8]	По мнению данных авторов под банкротством предприятие понимают неспособность юридического лица оплачивать свои обязательства в связи с нехваткой или отсутствием денежных средств.

Проведя исследование трактовок понятия, банкротство предприятий было выявлено, что все представленные выше ученые экономисты отождествляют банкротство предприятия с его неспособностью оплачивать свои обязательства перед третьими лицами. Также на основе проведенного исследования было сформировано собственный взгляд на данный термин. Итак, считаем, что под банкротством предприятия необходимо понимать неспособность предприятия выполнять обязанности по уплате обязательных платежей, удовлетворять требования кредиторов по денежным обязательствам и, если данные обязательства не были приняты к исполнению на протяжении трех месяцев с даты, когда они должны быть исполнены.

В последние годы в России множество предприятий, которые прекратили осуществлять свою деятельность в связи с банкротством. В таблице 2 представлена динамика банкротства российских предприятий в 2019–2023 гг.

Таблица 2 – Динамика банкротства российских предприятий в 2019–2023 гг.

Показатель	2019 год	2020 год	2021 год	2022 год	2023 год	Отклонения 2023 г. / 2019 г.
Предприятия, признанные банкротами	12 393	9 924	10 306	9 047	7 400	-4 993
Введение наблюдения за предприятиями	10 129	7 769	8 572	5 225	7 532	-2 597
Введение внешнего управления на предприятиях	209	149	157	140	88	-121
Введение финансового оздоровления предприятия	18	22	22	9	9	-9

Общее количество предприятий, в отношении которых проводилось дело о банкротстве	22 749	17 864	19 057	14 421	15 029	-7 720

Итак, на основе проведенного исследования было выявлено, что в 2023 году отмечается снижение количества предприятий, в отношении которых были заведены внесудебные и судебные банкротства на 7 720 ед. Так в 2019 году было заведено 22 749 дела о признании предприятий банкротами, но лишь 12 393 предприятия получили юридический статус банкрота. Кроме того, из таблицы 2 видно, что не все предприятия, в отношении которых заводились дела о банкротстве, были по факту признаны банкротами. В отношении некоторых предприятий было принято решение о прекращении дела, то есть предприятия имели удовлетворительное финансовое состояние. В отношении остальных предприятий были приняты решения о финансовом оздоровлении предприятий, о введении внешнего управления, введение наблюдения за предприятиями [2]. В то время как в 2023 году 7 400 предприятий были признаны банкротами. То есть за последние 5 лет количество обанкротившихся предприятий в России сократилось на 4 993 предприятия.

Рассмотрим, какие мероприятия принимают российские предприятия для предотвращения банкротства:

1) введение контроля над задолженностями перед кредиторами. Предприятие должно вести контроль над тем, чтобы не образовались долги по соответствующим обязательствам. Чем выше размер задолженности, тем больше риск банкротства. Для того, чтобы избежать финансовой несостоятельности, предприятию необходимо вносить денежные средства в счет погашения долгов перед кредиторами вовремя [3]. Специалисты рекомендуют составлять специальные таблицы и планы в целях сохранения платежеспособности;

2) введение контроля над задолженностями перед дебиторами. Дебиторы есть практически у каждого предприятия. Финансирование деятельности предприятия осуществляется благодаря погашению дебиторской задолженности. Важно организовать работу с дебиторами. Имеет смысл наладить уведомления, составление списков долгов и пр.;

3) оптимизация деятельности предприятия при банкротстве. Потребуется проанализировать управленческие связи. В том случае, если предприятие имеет дочерние фирмы, то необходимо будет провести процедуру реорганизации;

4) поиск инвесторов. Специалисты рекомендуют привлекать именно тех инвесторов, которых интересует ниша предприятия;

4) эмиссия акций. Денежные средства можно получить благодаря новым акционерам;

5) увеличить рост уставного капитала. Также отличным решением при избавлении от рисков банкротства предприятия будет являться увеличение размера соответствующего капитала;

6) взыскание потребительских долгов. В том случае, если фирма предоставляет свою продукцию в кредит или рассрочку, могут образовываться большие

задолженности. Поэтому целесообразно было бы направить свои действия на то, чтобы их истребовать.

7) поиск новых кредиторов. Когда предприятие находится на полпути от банкротства, оно может взять определенную денежную сумму в качестве долга.

8) ликвидность фирмы. Данный способ предполагает собой продажу имеющихся у предприятия активов.

Таким образом, на основе проведенного исследования можно сделать вывод, что в последние годы количество российских предприятий-банкротов снижается. Данный факт указывает на то, что предприятия применяют эффективные меры по предотвращению банкротства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон от 26.10.2002 №127-ФЗ О несостоятельности (банкротстве). URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_39331/
2. Пруцкова Е.В., Хайров Р.Р. Экономика малого бизнеса // Учебно-методическое пособие / Саранск, 2016.
3. 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.
4. Терещенко, Т.А., Сидоренко, И.С. Банкротство предприятий в Российской Федерации / Т.А. Терещенко, И.С. Сидоренко // Сферы услуг: инновации и качество. 2023. № 31. С. 8-10.
5. Филиппова, А.А. Проблема банкротств российских предприятий в современных условиях / А.А. Филиппова // Экономика. 2023. №2. С. 15-21.
6. Финансы предприятий / М. В. Романовский. Санкт-Петербург : Бизнес-пресса, 2020. 410 с.
7. Финансы отраслей и предприятий / Л.И. Сергеев. Калининград : Янтарный сказ, 2019. 350 с.
8. Шамсиева, Р.Ф. Банкротство предприятия: основные причины возникновения и пути выхода / Р.Ф. Шамсиева // Экономика и право. 2021. 6. С. 54-62.

УДК 338

МАРКЕТИНГОВЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИКИ

Каргин Юрий Иванович, кандидат экономических наук, доцент

Тайнова Алина Олеговна, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: ukargin@ruc.su; alinkamyuyrk@yandex.ru

A MARKETING APPROACH TO ASSESSING THE COMPETITIVENESS OF AN ENTERPRISE IN AN ECONOMIC ENVIRONMENT

Kargin Yuri Ivanovich, PhD (Economics), Associate Professor

Tainova Alina Olegovna, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Актуальность исследования изучаемой темы обусловлена возрастающей значимостью объективной оценки конкурентных позиций компании в современных рыночных условиях. Способность эффективно конкурировать является ключевым фактором успешного развития и устойчивости предприятия. В этом контексте маркетинговый подход предоставляет широкие возможности для всестороннего анализа конкурентоспособности, основанного на изучении потребностей клиентов, характеристик товаров/услуг конкурентов и других важных маркетинговых аспектов. Особую актуальность данная тема приобретает в условиях динамичной, постоянно меняющейся экономики, когда оперативное реагирование на изменения рынка, появление новых технологий и трансформацию потребительских предпочтений становится критически важным для обеспечения устойчивого развития предприятия. Результаты такого исследования могут быть использованы для разработки эффективной стратегии повышения конкурентоспособности, что определяет его высокую практическую значимость.

Ключевые слова: маркетинговый подход, оценка, конкуренция, конкурентоспособность, предприятие, экономика

The relevance of the research of the topic under study is due to the increasing importance of an objective assessment of the company's competitive positions in modern market conditions. The ability to compete effectively is a key factor in the successful development and sustainability of an enterprise. In this context, the marketing approach provides ample opportunities for a comprehensive analysis of competitiveness based on the study of customer needs, characteristics of competitors' goods/services and other important marketing aspects. This topic is particularly relevant in a dynamic, constantly changing economy, when rapid response to market changes, the emergence of new technologies and the transformation of consumer preferences becomes critically important to ensure the sustainable development of the enterprise. The results of such a study can be used to develop an effective strategy to increase competitiveness, which determines its high practical importance.

Keywords: marketing approach, evaluation, competition, competitiveness, enterprise, economy

Конкурентоспособность является ключевым фактором инновационного развития экономики и одной из главных целей стратегии развития страны. Отечественные компании в современных реалиях также ищут способ увеличить свое количество конкурентных преимуществ, они оценивают конкурентоспособность как свою, так и конкурирующих предприятий. Создание и развитие конкурентных преимуществ напрямую способствует ускорению экономического роста, повышению благосостояния населения и более эффективному использованию потенциальных ресурсов промышленности и бизнеса.

Современное предприятие в условиях нестабильной ситуации в стране невозможно без выработки эффективной стратегии развития без определения конкурентных позиций на рынке и прогрессивного развития конкурентных преимуществ.

Посредством использования маркетингового анализа конкурентоспособности можно получить объективные данные относительно конкурентного положения среди аналогичных субъектов хозяйствования, определить тактику роста, перспективы формирования новых условий для обеспечения конкурентоспособности. Посредством применения инструментов маркетингового анализа можно провести оценки доли рынка, выявить конкурентов, провести характеристику целевой аудитории с учетом потребительской активности и уровня лояльности.

Однако не все компании, особенно это касается субъектов малого бизнеса,

используют данный инструмент, что определяет сложности ведения бизнеса, особенно в нестабильных условиях.

«В современных экономических условиях любая организация, имеющая коммерческую направленность деятельности, без сомнения, должна быть ориентирована на маркетинг. Такое заявление, несмотря на его очевидность и однозначность, может интерпретироваться по-разному. Это происходит в большинстве случаев в результате субъективного подхода к самому понятию «маркетинг». Наиболее широкое и в то же время очень размытое определение данного термина кроется в самой этимологии слова «маркетинг» (англ. market – рынок). Особенность такого подхода состоит в том, что он раскрывает содержание понятия, опираясь исключительно на этимологию слова «маркетинг» (деятельность на рынке), что и становится причиной возникновения множества зачастую противоречивых трактовок. Более того, в русском языке не существует понятия в форме существительного, обозначающего активность, связанную с рынком и осуществляемую в его пределах» [2, с. 2].

Современные условия хозяйствования характеризуются высокой конкуренцией на рынках товаров и услуг, что обуславливает необходимость постоянного мониторинга конкурентоспособности предприятия. В условиях экономической нестабильности особую актуальность приобретает оценка конкурентоспособности с использованием маркетингового подхода, позволяющего всесторонне проанализировать позицию компании на рынке.

Конкурентоспособность предприятия – это его способность производить и реализовывать продукцию, пользующуюся спросом на рынке, при эффективном использовании корпоративных ресурсов и удовлетворении требований потребителей. Оценка конкурентоспособности предприятия включает анализ внешних и внутренних факторов, определяющих его положение на рынке.

«Конкуренция является двигателем развития не только предприятия, но и экономики в целом. Конкуренция интегрирует как потребности потребителя, так и способность производителя обеспечить производство конкурентоспособной продукции и оказание конкурентоспособных услуг» [3, с. 134].

Маркетинговый подход к оценке конкурентоспособности базируется на исследовании рыночных позиций предприятия, его конкурентных преимуществ, а также определении перспектив развития компании.

Ключевыми элементами данного подхода являются:

1. Анализ рынка и конкурентной среды.
2. Оценка товарной и ценовой политики предприятия.
3. Изучение потребительских предпочтений и степени удовлетворенности клиентов.
4. Анализ эффективности маркетинговых коммуникаций.
5. Определение потенциала развития предприятия.

Процесс оценки конкурентоспособности предприятия с применением маркетингового подхода включает следующие этапы:

1. Сбор и анализ информации о рынке, конкурентах и потребителях.

2. Определение ключевых факторов успеха на рынке.
3. Оценка конкурентных позиций предприятия по отношению к основным участникам рынка.
4. Выявление сильных и слабых сторон компании, ее конкурентных преимуществ и недостатков.
5. Разработка рекомендаций по повышению конкурентоспособности предприятия.

Реализация маркетингового подхода к оценке конкурентоспособности предприятия позволяет комплексно проанализировать его положение на рынке, выявить ключевые факторы, влияющие на конкурентные позиции, и разработать эффективные стратегии повышения конкурентоспособности.

Все методы оценки конкурентоспособности предприятия можно разделить на следующие группы:

1. Матричные методы, основанные на изучении факторных признаков и оценки уровня влияния на степень конкурентоспособности компании. Ниже рассмотрим основные типы матричных методов:

Матрица БКГ основана на изучении динамики объема роста спроса и доли товаров относительно конкурентов. Данный способ позволяет провести оценку успешности отдельных групп товаров.

Преимуществом матрицы БКГ является простота и удобства использования, объективная оценка ситуации с изучением доли и объема рынка. Матрица «МакКинси» позволяет дополнить матрицу БКГ, определяя уровень конкурентоспособности предприятия с позиции оценки привлекательности рынка

SWOT-анализ – это способ стратегического планирования, который позволяет определить сильные и слабые стороны деятельности компании, оценить ситуации в условиях рискованных факторах с возможностью отслеживания факторов, которые могут оказать негативное влияние на деятельность компании. PEST-анализ позволяет провести оценку внешних факторов на ситуацию компании в отрасли.

Модель пяти сил Портера – это способ, согласно которому можно провести анализ влияния конкуренции и позиции компании в отрасли с учетом делового окружения. Пять сил Портера модели включает в себя: оценку угроз появления новых продуктов-заменителей; анализ угроз в появлении новых игроков на рынке; анализ власти поставщиков на успешность деятельности компании; оценка силы влияния потребителей; анализ силы конкуренции.

2. Методы на основании конкурентоспособности товаров и услуг:

- многоугольник конкурентоспособности, который дает возможность на основании сравнительного анализа ряда признаков провести характеристику уровня конкуренции посредством построения среднего показателя;

- метод оценки стоимости бизнеса, который включает в себя сравнительную оценку экономических показателей деятельности предприятия, уровень деловой активности.

3. Комплексные методы оценки конкурентоспособности – это механизм, ко-

торый направлен на изучение финансовой, организационной, технологической, производственной составляющей деятельности предприятия.

Таким образом, проведенный анализ позволяет сделать вывод о том, что матричные способы оценки уровня конкурентоспособности довольно просты в применении и основании на сравнительном анализе по качественным и количественным характеристикам. Методы, основанные на сравнительной оценке товаров –конкурентов позволяют провести оценки с учетом количественных и качественных критериев.

«Качественный анализ конкурентоспособности имеет описательный характер и представляет собой методическую основу для дальнейшей количественной оценки конкурентоспособности, поддающейся измерению и оценке посредством системы показателей. Последовательность расчета ее параметров, следующая: конкурентоспособность продукции, предприятия, отрасли. В вопросах разработки методики оценки конкурентоспособности товаров (ее микроуровень) на сегодняшний день имеются определенные достижения. Универсальной методики комплексной оценки мезоконкурентоспособности, позволяющей выбрать региональные меры поддержки предприятия, не существует. Анализ методов ее оценки (комплексный, балльные, матричные, графические и др.) показал, что их недостатки обуславливают ограниченные возможности практического применения» [1, с. 40].

В заключение можно сделать вывод, что в условиях меняющейся экономики и постоянно растущей конкуренции маркетинговый подход к оценке конкурентоспособности предприятия становится неотъемлемой частью его стратегии. Понимание потребностей клиентов, тщательный анализ конкурентной среды и эффективная коммуникация – ключевые компоненты, способствующие устойчивому развитию и успеху бизнеса. Использование маркетинговых инструментов позволяет не только оценить текущую конкурентоспособность, но и разработать стратегию для её повышения, сохраняя устойчивость предприятия на рынке.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Александрова Л.Ю.* Маркетинговая логистика как основа логистического подхода к оценке конкурентоспособности предприятия / Л.Ю. Александрова // *Лидерство и менеджмент.* 2023. Том 10. № 1. С. 35-52.
2. *Базилевич С.В.* Маркетинговый подход к оценке конкурентоспособности в условиях цифровой экономики / С.В. Базилевич, Е.Д. Липкина // *Инновационная экономика и общество.* 2024. №2(44). С. 2-10.
3. *Санникова К.А.* Конкурентоспособность предприятия и методы ее оценки / К.А. Санникова // *Молодой ученый.* 2023. № 7 (454). С. 133-136.

ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Каргин Юрий Иванович, кандидат экономических наук, доцент

Тайнова Алина Олеговна, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: ukargin@ruc.su; Alinkamyrrk@yandex.ru

THE MAIN APPROACHES TO ASSESSING THE COMPETITIVENESS OF AN ENTERPRISE

Kargin Yuri Ivanovich, PhD in Economics, Associate Professor

Tainova Alina Olegovna, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Актуальность исследования изучаемой темы исходит из основных подходов к оценке конкурентоспособности предприятия является исключительно актуальной в современных экономических условиях. Высокий уровень конкуренции на рынках, усиливающаяся глобализация экономических процессов, стремительные технологические изменения и трансформация потребительских предпочтений заставляют компании постоянно анализировать свои конкурентные позиции и искать новые пути повышения эффективности. Понимание и применение современных методов оценки конкурентоспособности дает предприятиям возможность объективно оценить свои сильные и слабые стороны в сравнении с конкурентами, выявить ключевые факторы успеха на рынке и разработать обоснованные стратегии дальнейшего развития. Это крайне важно для обеспечения устойчивого положения компании и закрепления ее лидирующих позиций.

Ключевые слова: оценка, конкуренция, конкурентоспособность, факторы, подходы

The relevance of the study of the topic under study comes from the main approaches to assessing the competitiveness of an enterprise is extremely relevant in modern economic conditions. The high level of competition in the markets, the increasing globalization of economic processes, rapid technological changes and the transformation of consumer preferences force companies to constantly analyze their competitive positions and look for new ways to improve efficiency. Understanding and applying modern methods of assessing competitiveness gives enterprises the opportunity to objectively assess their strengths and weaknesses in comparison with competitors, identify key success factors in the market and develop sound strategies for further development. This is extremely important to ensure the stable position of the company and consolidate its leading positions.

Keywords: assessment, competition, competitiveness, factors, approaches

Конкурентоспособность является экономической категорией, всесторонне рассмотренной как отечественными, так и зарубежными учеными-экономистами. Однако, несмотря на высокую степень изученности, исследователи все еще могут сталкиваться с некоторыми трудностями и не решенными проблемами при исследовании конкурентоспособности.

«Развитие экономического сектора России изначально придерживалось замедленных темпов по сравнению с масштабами деятельности международных рынков. В период ведения советского регулирования экономической деятель-

ности придавалась недостаточная важность роли конкуренции и основным законам рыночных отношений. Это определило необходимость формулирования обновленного понимания терминов и проблем, связанных с конкурентоспособностью деятельности компаний различных сфер деятельности» [2, с. 401].

Конкурентоспособность предприятия является важным фактором его успешного функционирования на рынке. Она отражает способность организации соперничать с другими субъектами экономической деятельности за ограниченные ресурсы и потребителей. Оценка конкурентоспособности предприятия позволяет определить его сильные и слабые стороны, выявить возможности и угрозы, разработать эффективные стратегии развития. В научной литературе представлено множество подходов к оценке конкурентоспособности предприятия, каждый из которых имеет свои особенности и ограничения. В данной статье рассматриваются основные методические подходы к оценке конкурентоспособности предприятия.

Одним из наиболее распространенных методов оценки конкурентоспособности предприятия являются матричные методы. К ним относятся модели Бостонской консалтинговой группы (БКГ), Мак-Кинси, General Electric/McKinsey и др. Эти модели основаны на анализе положения предприятия относительно темпов роста отрасли и занимаемой доли рынка. На основе полученных данных предприятию присваивается определенный статус (лидер, последователь, аутсайдер) и разрабатываются соответствующие рекомендации по развитию. Преимуществами матричных методов являются простота применения, наглядность полученных результатов, возможность разработки комплексной стратегии развития предприятия. Однако основным недостатком является высокая субъективность оценки, обусловленная сложностью определения точных количественных значений темпов роста рынка и доли предприятия.

Существенную роль в оценке конкурентоспособности предприятия играют методы сравнительного анализа. Они предполагают сопоставление ключевых показателей деятельности предприятия с показателями конкурентов. Для этого могут использоваться различные подходы:

1. Метод «эталонного» предприятия, когда анализируемое предприятие сравнивается с наиболее успешным конкурентом.
2. Метод средневзвешенных оценок, при котором производится обобщенная оценка на основе совокупности ключевых показателей.
3. Построение многоугольника конкурентоспособности, основанного на сравнении профилей предприятий по набору критериев.

Методы сравнительного анализа отличаются простотой и наглядностью. Вместе с тем, их применение ограничивается необходимостью поиска и сбора данных о конкурентах, а также субъективностью в выборе и оценке критериев.

«На данный момент разработано множество различных методов оценки конкурентоспособности предприятия, и каждый из них имеет свои особенности. Оценка конкурентоспособности является частью маркетинговых исследований, подразумевающих собой объективный и систематический сбор, анализ, распро-

странение и использование информации для повышения эффективности функционирования предприятия» [3, с. 230].

Наряду с матричными и сравнительными методами, в практике оценки конкурентоспособности предприятий применяются комплексные методы, объединяющие различные подходы. К ним относятся методы, основанные на теории эффективной конкуренции, интегральные и рейтинговые методы.

Методы, основанные на теории эффективной конкуренции, предполагают оценку четырех групп показателей: эффективность производственной деятельности, финансовое положение предприятия, эффективность организации сбыта и продвижения товара, конкурентоспособность товара. Интегральные методы сводят различные критерии в единый обобщающий показатель. Рейтинговые методы основываются на ранжировании предприятий по заданному набору критериев с последующим присвоением рейтинговой оценки.

Комплексные методы отличаются более высокой объективностью и всесторонностью оценки, однако требуют значительных временных и трудовых затрат на сбор и обработку данных.

«Равно как у различных отраслей деятельности есть свои специфические особенности и закономерности, так же и у отличающихся друг от друга предприятий они имеются. Для производственных предприятий характерно наличие больших объемов зданий и сооружений, выступающих в роли цехов или складов, наличие крупного либо дорогостоящего оборудования, используемого в ходе производственного цикла и трудоемкий производственный процесс. Другими словами, здесь необходимо сопоставить в сравнение количественные показатели исследуемого предприятия и предприятий-конкурентов, которые как правило помогают сугубо в оптимизации существующих процессов и принципах их организации. Также, для производственных предприятий мало актуален такой показатель, как рыночная власть поставщиков материалов поскольку большинство производственных предприятий самостоятельно снабжают себя материалами для производства» [1, с. 398].

Одним из наиболее комплексных подходов к оценке конкурентоспособности предприятия является методика, основанная на теории эффективной конкуренции. Она предполагает оценку четырех групп показателей:

1. Эффективность производственной деятельности предприятия. Сюда входят показатели производительности труда, фондоотдачи, рентабельности продаж и т.д. Они позволяют оценить эффективность использования ресурсов предприятия.

2. Финансовое положение предприятия. Анализируются показатели ликвидности, финансовой устойчивости, деловой активности и рентабельности. Они отражают способность предприятия своевременно рассчитываться по своим обязательствам.

3. Эффективность организации сбыта и продвижения товара. Оцениваются каналы сбыта, качество рекламы, уровень сервиса и другие факторы, влияющие на объемы продаж.

4. Конкурентоспособность товара. Анализируются потребительские свойства продукции, ее качество, цена и другие параметры, формирующие спрос.

Расчет интегрального показателя конкурентоспособности предприятия производится на основе весовых коэффициентов, присваиваемых каждой группе показателей в зависимости от их значимости. Данный подход позволяет всесторонне оценить конкурентные позиции предприятия и определить наиболее слабые его стороны.

Еще один комплексный подход – рейтинговые методы оценки конкурентоспособности предприятия. Они предполагают ранжирование организаций в отрасли по совокупности критериев с последующим присвоением рейтинговой оценки.

Алгоритм рейтинговой оценки включает следующие основные этапы:

1. Выбор набора критериев оценки конкурентоспособности (финансовые показатели, доля рынка, качество продукции и т.д.).

2. Присвоение каждому критерию весового коэффициента в зависимости от его значимости.

3. Сбор и нормирование исходных данных по выбранным критериям для анализируемых предприятий.

4. Расчет интегрального рейтингового показателя для каждого предприятия.

5. Ранжирование предприятий по убыванию рейтингового показателя.

Рейтинговые методы обеспечивают комплексную, объективную оценку конкурентоспособности предприятия, выявление его сильных и слабых сторон. Однако их применение требует значительных трудозатрат на сбор и обработку больших объемов данных.

«Сравнительный анализ методологической базы оценки конкурентоспособности показывает, что современный спектр методов и моделей имеет ряд возможностей и ограничений в применении. Анализ существующих методов оценки конкурентоспособности предприятия показал, что большинство универсальных методик не учитывают влияние внешних факторов при исследовании конкурентоспособности, что ограничивает их применение в условиях реализации политики импортозамещения, а также требует использование большого числа количественных показателей, которые не всегда представляется возможным измерить» [4, с. 276].

Таким образом, современная теория и практика менеджмента предлагает разнообразные подходы к оценке конкурентоспособности предприятий, каждый из которых имеет свои достоинства и ограничения. Для получения максимально объективной и всесторонней оценки целесообразно использовать комбинацию различных методических подходов, адаптированных к специфике конкретной организации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Савина М.А. Методологические подходы к оценке конкурентоспособности производственного предприятия / М.А. Савина // Молодой ученый. 2023. № 4 (451). С. 396-401.
2. Савина М.А. Теоретические подходы к определению конкурентоспособности / М.А. Савина // Молодой ученый. 2023. № 4 (451). С. 401-403.

3. Чекалина М. Современные подходы к оценке конкурентоспособности предприятия / М. Чекалина, Д. Санникова, И. Логинова // Роль технического регулирования и стандартизации в эпоху цифровой экономики. 2020. С. 226-232.

4. Щетинина Е.Д. Методика оценки конкурентоспособности промышленного предприятия в условиях реализации политики импортозамещения / Е.Д. Щетина // Экономика, предпринимательство и право. 2024. Том 14. № 2. С. 257-276.

УДК 338

МАРКЕТИНГОВЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «ПАРТНЕР»

Каргин Юрий Иванович, кандидат экономических наук, доцент

Тайнова Алина Олеговна, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: ukargin@ruc.su; Alinkamyyyrk@yandex.ru

A MARKETING APPROACH TO ASSESSING THE COMPETITIVENESS OF THE PARTNER LLC ENTERPRISE

Kargin Yuri Ivanovich, PhD (Economics), Associate Professor

Tainova Alina Olegovna, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Актуальность исследования изучаемой темы обусловлено тем, что конкурентоспособность выступает ключевым фактором успешного развития и функционирования компании на рынке. Оценка конкурентоспособности позволяет выявить сильные и слабые стороны предприятия, определить его позиции относительно конкурентов. Применение маркетингового подхода к данной оценке является особенно важным, поскольку маркетинг комплексно анализирует внешние и внутренние факторы, влияющие на конкурентоспособность предприятия. Специфика деятельности ООО «Партнер» определяет необходимость разработки индивидуального подхода к оценке его конкурентоспособности с учетом особенностей отраслевой среды, целевых рынков и стратегии развития компании. Практическая значимость исследования заключается в возможности использования его результатов руководством ООО «Партнер» при принятии управленческих решений, направленных на повышение конкурентоспособности предприятия.

Ключевые слова: маркетинговый подход, оценка, конкуренция, конкурентоспособность, предприятие

The relevance of the research of the topic under study is due to the fact that competitiveness is a key factor in the successful development and functioning of the company in the market. Competitiveness assessment allows you to identify the strengths and weaknesses of an enterprise, determine its position relative to competitors. The application of a marketing approach to this assessment is especially important, since marketing comprehensively analyzes external and internal factors affecting the competitiveness of an enterprise. The specifics of Partner LLC's activities determine the need to develop an individual approach to assessing its competitiveness, taking into account the specifics of the industry environment, target markets and the company's development strategy. The practical significance of the research lies in the possibility of using its results by management

LLC «Partner» in making management decisions aimed at improving the competitiveness of the enterprise.

Keywords: marketing approach, evaluation, competition, competitiveness, enterprise.

В научных статьях и монографиях понятие «конкурентоспособность» достаточно широко распространено, активно используется, но точного и однозначного определения пока не сформировано, в связи с чем в новых условиях цифровой и инновационной экономики проблемы разработки методологии исследования и содержательного толкования конкурентоспособности являются многогранными, неоднозначными и очень востребованными.

«Исследования отечественных учёных (И.П. Данилов, М.И. Гельвановский) в плане категории «конкурентоспособность» связаны с позицией содержательного анализа по следующим 6 аспектам: экономическому, социальному, философскому, рыночному, правовому, психологическому» [1, с. 75].

Конкурентоспособность предприятия является ключевым фактором успеха в современных рыночных условиях. Она определяет способность компании успешно функционировать и развиваться в условиях конкуренции, эффективно использовать свои ресурсы и адаптироваться к изменениям рыночной среды. Одним из наиболее эффективных подходов к оценке конкурентоспособности является маркетинговый подход.

Конкурентоспособность стоит рассматривать как возможности субъекта хозяйствования по сохранению доли рынка, с одновременной возможностью сохранения экономической эффективности.

Комплекс маркетинга является как основой, так и стратегией реализации целей субъекта хозяйствования. В общем смысле под маркетинговым инструментом понимается совокупность факторных признаков, которые возможно оценить со стороны эффективности и степени влияния на деятельность предприятия.

«Важную роль в настоящее время играет способность предприятия быстро реагировать на происходящие в окружающей среде изменения и способность гибко действовать. Они могут заключаться в перенастройке имеющихся ресурсов, адаптации к быстро развивающимся преобразованиям рыночной экономики или изменении предпочтений клиентов» [2, с. 202].

Маркетинговый подход к определению конкурентоспособности предполагает, что предложение конкурентоспособно, если оно имеет на данном потребительском сегменте одну или более потребительские характеристики, лучшие, чем у товаров-аналогов (при этом данные характеристики признаются потребителями ведущими). Индикатором актуальности потребительской характеристики может являться, например, статистика вопросов покупателей, задаваемых при приобретении продукта. Потребители заинтересованы не в абсолютно лучшем по всем характеристикам продукте, а в том, который удачно сочетает качества, наиболее востребованные на данном сегменте рынка, и часто готовы поступиться отдельными характеристиками продукта ради улучшения других.

Долгосрочная конкурентоспособность определяется конкурентоспособностью ресурсов предприятия: финансовых, материальных, технологических, управленческих, информационных, кадровых, интеллектуальных и других (в частности, как особый вид ресурса можно рассматривать лояльность покупателей). Наличие ресурсов позволяет предприятию длительное время обеспечивать конкурентоспособность предложения.

В процессе оценки конкурентоспособности ООО «Партнер» были применены следующие методы:

- Pest-анализ макросреды функционирования компании;
- анализ конкурентной среды с использованием модели пяти сил Портера.

В таблице 1 представлен PEST-анализ деятельности предприятия ООО «Партнер».

Таблица 1 – PEST-анализ деятельности предприятия ООО «Партнер»

№	Факторы воздействия	Оценки		
		воздействие на субъект хозяйствование	Степень влияния (+, -)	Интегральный показатель
1	2	3	4	5= ст.3хст.4
Политические (Р)				14
	Геополитическая ситуация в стране и мире, влияние санкций на поставку продукции	2	-1	2
	Нормативно-правовое регулирование деятельности торговых компаний	3	-1	3
	Стратегическое развитие торговой отрасли	3	+1	3
	Социально-экономическая обстановка в стране	3	+1	3
	Налоговое стимулирование деятельности субъектов МСП	3	-1	3
Экономика (Е)				11
	Экономическая стабильность в России	3	-1	3
	Курс национальной валюты	2	-1	2
	Уровень инфляции	3	-1	3
	Инвестиционная привлекательность отрасли	3	-1	3
Социум (S)				5
	Демографическая ситуация	1	-1	1
	Показатель безработицы	1	-1	1
	Спрос на транспортные услуги среди населения	3	-1	3
Технология (Т)				12
	Развитие производственных технологий	3	+1	3
	Развитие Интернета и прочих дополнительных каналов связи	3	+1	3
	Уровень автоматизации производства	3	+1	3

	Новые продукты (скорость обновления и освоения новых технологий)	3	+1	3
ИТОГО				42

По данным таблицы 1 можно сформировать следующие выводы:

Среди социальных факторов наибольший уровень влияния отмечается среди населения, поскольку падения спроса на товары оптовой торговли лесоматериалами оказывает негативное влияние на положение компании в отрасли. Не менее важным фактором является степень безработицы, поскольку ценовой фактор зависит от доходов граждан. Среди политико-правовых факторов стоит выделить смену законодательства в отрасли, поскольку от уровня поддержки со стороны государства зависит положение субъектов малого бизнеса, также негативное влияние отмечается проведение налоговой политики в отношении малого бизнеса и степень поддержки отрасли в целом.

Научно–технический прогресс является главным условием конкурентоспособности предприятия, сегодня посредством электронных средств коммуникации субъекты малого бизнеса, представленные в целлюлозно –бумажной отрасли могут активно внедряться в экономические процессы.

Применение модели пяти сил Портера показало, что конкурентная среда ООО «Партнер» характеризуется:

- высокой конкуренцией между действующими игроками рынка, обусловленной в том числе падением спроса;
- умеренной угрозой со стороны поставщиков, имеющих возможность контролировать цены и условия поставок;
- низкой угрозой со стороны потребителей, обладающих незначительной рыночной силой;
- высокими барьерами входа на рынок для новых игроков, связанными с необходимостью крупных инвестиций и получения лицензий;
- умеренной угрозой со стороны товаров–заменителей, представленных альтернативными энергоэффективными решениями.

Проведенный комплексный анализ конкурентной позиции

ООО «Партнер» на основе маркетингового подхода позволил сделать следующие выводы:

1. Компания располагает рядом сильных конкурентных преимуществ, таких как высокое качество продукции и развитая система дистрибуции. Вместе с тем, она уступает лидерам рынка по ценовой политике, маркетинговой активности и финансово–экономическим показателям.

2. Конкурентная среда характеризуется высокой интенсивностью соперничества между игроками, умеренными угрозами со стороны поставщиков и товаров–заменителей, а также высокими барьерами входа на рынок.

3. Для повышения конкурентоспособности ООО «Партнер» необходимо оптимизировать ценовую политику, активизировать маркетинговые усилия, а также улучшить финансово–экономические показатели деятельности.

Таким образом, проведенное исследование с использованием маркетингового инструментария позволило всесторонне оценить конкурентные позиции ООО «Партнер» и разработать практические рекомендации по повышению его конкурентоспособности на региональном рынке оптовой торговли электротехнической продукцией.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бабанов А.Б.* Современное понимание и значение конкурентоспособности предприятия / А.Б. Бабанов, Р.Х. Шаваев // Молодой ученый. 2022. № 1 (396). С. 75-79.
2. *Исаев М.Ю.* Конкурентоспособность предприятий – основные аспекты и факторы / М.Ю. Исаев // Journal of Monetary Economics and Management. 2024. № 2. С. 196–205.

УДК 338

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ ПО АКТИВИЗАЦИИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В АО «КОМПАНИЯ ТТК»

Пруцкова Екатерина Владимировна кандидат экономических наук, доцент
Старостина Анастасия Вячеславовна, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: prutskova@ruc.su; st807299@ruc.su

METHODOLOGICAL APPROACHES TO INCREASE THE USE OF HUMAN CAPITAL IN JSC TTK COMPANY

Prutskova Ekaterina Vladimirovna Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

Starostina Anastasia Vyacheslavovna, Master's Degree student

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

В условиях цифровизации общества актуальным становится исследование вопросов, связанных с категорией «Человеческий капитал». Проблема его использования в постоянно изменяющихся геополитических и экономических условиях имеет определенный интерес для исследования. В статье проведена оценка эффективного применения человеческого капитала на предприятии

Ключевые слова: человеческий капитал, компания, корпоративное управление, экономические показатели, эффективность.

In the context of digitalization of society, the study of issues related to the category "Human capital" becomes relevant. The problem of its use in constantly changing geopolitical and economic conditions is of particular interest for research. The article assesses the effective use of human capital in the enterprise

Keywords: human capital, company, corporate governance, economic indicators, efficiency.

Компания «ТрансТелеКом» – один из ведущих российских операторов связи. Компания является поставщиком магистральных услуг связи для операторов и крупнейших корпораций России, а также входит в число лидеров среди провайдеров услуг широкополосного доступа в Интернет, телевидения и телефонии для конечных пользователей в регионах [1].

Трансконтинентальная магистраль ТТК EurasiaHighway имеет соединения с сетями связи практически всех соседних стран, включая Китай, Японию, Монголию, КНДР, Финляндию, страны Балтии и СНГ и является оптимальным маршрутом между Европой и Азией.

Компания ведет свою деятельность с 1997 года имеет 10 филиалов: КНР г. Пекин, Республика Казахстан г. Петропавловск, г. Хабаровск, г. Новосибирск, г. Красноярск, г. Ярославль, г. Екатеринбург, г. Ростов-на-Дону, г. Н.-Новгород, г. Воронеж. Следовательно, анализ использования человеческого капитала компании, в постоянно изменяющихся геополитических и экономических условиях имеет определенный интерес для исследования.

Корпоративное управление в АО «Компания ТрансТелеКом» представляет собой совокупность процессов, обеспечивающих управление и контроль за его деятельностью и включающих отношения между акционерами, Советом директоров, Комитетами при Совете директоров и единоличным исполнительным органом Общества в интересах всех участников корпоративного управления.

Поддержание высокого уровня корпоративного управления обеспечивает прозрачность процессов деятельности компании, что позволяет существенно минимизировать возможные риски потери средств и репутации.

Широкая деятельность компании требует необходимых высокопрофессиональных кадров. По сведениям государственного информационного ресурса бухгалтерской (финансовой) отчетности среднесписочная численность компании в 2023 г. составила 3554 чел. [2]. Как изменялся человеческий капитал проанализируем по данным рисунка 1.

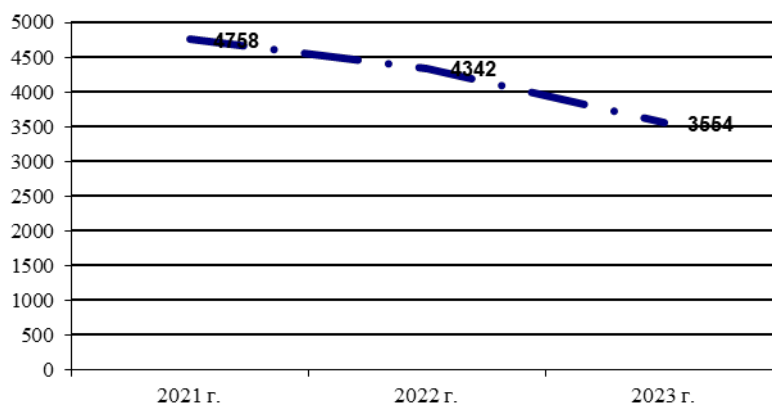


Рисунок 1 – Человеческий капитал АО «Компания ТТК» за 2021–2023 гг., чел.

Как наглядно демонстрирует диаграмма человеческий капитал компании за последние три года претерпел значительные изменения. Ежегодно в 2022 г. и в 2023 г. численность персонала сокращалась на 416 чел. и 788 чел. соответственно. Прослеживается негативная тенденция к сокращению человеческих ресурсов на 1204 чел. за анализируемый период, что в процентном отношении составило на 25,4 %.

Несмотря на уменьшение человеческого капитала количество филиалов и представительств остается неизменным. Следовательно, при сокращении чело-

веческого капитала в условиях конкуренции и политических санкций, компания сохранила свои структурные подразделения.

Вполне вероятно, что в сложных условиях последних двух лет компания вынуждена была пойти на сокращение численности персонала, чтобы повысить производительность труда, эффективность использования человеческого капитала.

Насколько решение руководства было правильным, попробуем проанализировать по данным таблицы 1 на основе официальных данных компании [2].

В АО «Компания ТТК» в 2022 г. численность человеческого капитала сократилась на 416 чел., или на 8,8 %. При этом фонд оплаты труда вырос на 52715 тыс. руб., а темп роста составил 101,4 %. Среднемесячная заработная плата в компании увеличилась на 8620 руб. по сравнению с 2021 г., что в относительном отношении составило на 13,8 %.

Выручка компании в 2022 г. практически осталась без изменения на уровне 20275452 тыс. руб., темп роста 100,3 % подтверждает данный вывод. Чистая прибыль имеет резкую тенденцию к сокращению на 61,2 %, а в абсолютном выражении на 286748 тыс. руб.

Таблица 1 – Эффективность использования человеческого капитала
АО «Компания ТТК» за 2021–2023 гг.

Показатель	Ед. изм.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Изменение 2023 г. от 2022 г.	
					(+, -)	%
Человеческий капитал	чел.	4758	4342	3554	-788	81,8
Фонд оплаты труда	тыс. руб.	3560068	3612783	3929634	+316851	108,7
Средняя заработная плата в месяц	руб.	62352	70972	92141	+21169	129,8
Выручка	тыс. руб.	20201207	20275452	22742269	+2466817	112,1
Чистая прибыль	тыс. руб.	468785	182037	259673	+77636	142,6
Эффективность использования человеческого капитала	тыс. руб.	4245,7	4669,6	6399,1	+1729,5	137,0
Чистая прибыль на 1 сотрудника	тыс. руб.	98,5	41,9	73,1	+31,2	174,4

Эффективность использования человеческого капитала получена в размере 4669,6 тыс. руб. на человека и по сравнению с 2021 г. данный показатель увеличился на 423,9 тыс. руб. Темп роста достигнут в размере 109,9 %, что положительно характеризует деятельность компании. Следовательно, управленческое решение о сокращении численности персонала было целесообразно. Темп роста фонда оплаты труда в 2022 г. 101,4 % на 1,1 % превышает темп роста выручки 100,3 %, что не совсем соответствует принципу экономической целесообразности.

Но вот темп роста 113,8 %, и рост среднемесячной заработной платы на 8620 руб. по сравнению с 2021 г. свидетельствует о мотивации сотрудников (табл. 1).

Данные обстоятельства привели к повышению эффективности использования человеческого капитала на 423,9 тыс. руб., или на 9,9 %.

Негативным моментом в деятельности компании является снижение чистой прибыли на одного сотрудника в 2022 г. на 56,6 тыс. руб., или на 57,5 %. На это большое влияние оказали и другие факторы: рост коммерческих, управленческих, прочих расходов и налогов.

Проанализируем как изменялся человеческий капитал компании в последний отчетный год.

В 2023 г. численность персонала сократилась на 788 чел., что в процентном соотношении составило на 18,2 %. При этом фонд оплаты труда вырос на 8,7 %, или на 316581 тыс. руб. по сравнению с 2022 г. Средняя заработная плата в месяц возросла на 21169 руб., что является отличным мотивирующим фактором. Данное обстоятельство послужило росту выручки на 2466817 тыс. руб. и чистой прибыли на 77636 тыс. руб. Полученная выручка в 2023 г. в размере 22742269 тыс. руб. и чистая прибыль на уровне 259673 тыс. руб. подтверждает официальная бухгалтерская и финансовая отчетность компании [2]. Темп роста выручки в размере 112,1 % и чистой прибыли 142,6 % опережают темп роста фонда оплаты труда 108,7 % на 3,4 % и темп роста среднемесячной заработной платы 129,8 % на 12,8 % соответственно. Данные показатели отвечают принципу экономической целесообразности и отлично характеризуют деятельность компании.

В связи с этим, эффективность использования человеческого капитала в 2023 г. выросла на 1729,5 тыс. руб. по сравнению с 2022 г. и составила 6399,1 тыс. руб. Темп роста эффективности использования человеческого капитала достиг 137,0 %.

Чистая прибыль на одного сотрудника в 2023 г. получена в размере 73,1 тыс. руб. и выросла на 31,2 тыс. руб. относительно аналогичного показателя 2022 г., или на 74,4 %.

С целью дальнейшего развития в компании разработано Положение о комитете по кадрам, вознаграждениям и корпоративному управлению Совета директоров АО «Компания ТрансТелеКом». Комитет является консультативно-совещательным органом Совета директоров, образованным в целях содействия выполнению функций Совета директоров по повышению эффективности корпоративного управления и кадровой политики, формированию прозрачности практики вознаграждения в компании. Основными задачами Комитета в области систем мотивации и вознаграждения являются:

- 1) разработка и периодический пересмотр политики компании по вознаграждению членов Совета директоров, исполнительных органов и иных ключевых руководящих работников, в том числе разработку краткосрочной программы мотивации членов исполнительных органов для последующего утверждения Советом директоров;

- 2) надзор за внедрением и реализацией политики компании по вознаграждению и различных программ мотивации;

- 3) предварительная оценка работы исполнительных органов компании и

иных руководящих работников, в том числе предварительное рассмотрение отчётов об исполнении их ключевых показателей эффективности, в контексте критериев, заложенных в политику вознаграждения;

4) выбор независимого консультанта по вопросам вознаграждения членов исполнительных органов компании и руководящих работников;

5) разработка рекомендаций Совету директоров компании по определению размера вознаграждения и принципов премирования Корпоративного секретаря компании, а также предварительная оценка Корпоративного секретаря по итогам года и разработка предложений о его премировании;

6) предварительное рассмотрение и выработка рекомендаций Совету директоров компании в отношении;

- существенных условий трудовых договоров, заключаемых с исполнительными органами и руководящими работниками;

- премирования исполнительных органов и руководящих работников;

- привлечения к дисциплинарной ответственности единоличного исполнительного органа;

- подходов к формированию административно-организационной структуры компании;

7) подготовка отчета о практической реализации принципов политики вознаграждения членов Совета директоров, членов исполнительных органов и иных руководящих работников для включения в годовой отчет и иные документа компании.

Таким образом, Положение о комитете по кадрам, вознаграждениям и корпоративному управлению Совета директоров рассматривает мотивацию руководителей высшего звена. По нашему мнению, необходимо разработать отдельное Положение по мотивации рядовых работников компании, что бы оценка премирования была ясна и понятна каждому рабочему.

Проведенный анализ по официальным источникам информации позволил сделать вывод, что с каждым годом в компании при снижении численности человеческого капитала увеличивался фонд оплаты труда, среднемесячная заработная плата, что позволило мотивировать сотрудников на производительный труд.

В целом за анализируемый период (2021–2023 гг.) человеческий капитал сократился на 1204 чел. Темп роста фонд оплаты труда составил 110,3 %, среднемесячной заработной платы – 147,7 %. Эффективность использования человеческого капитала в 2023 г. по сравнению с 2021 г. выросла на 2153,4 тыс. руб. Темп роста достиг 150,7 %.

Резюмируя вышеизложенное, нами экономически обоснованно, что сокращение численности человеческого капитала в АО «Компания ТрансТелеКом» было целесообразным. Данный вывод подтверждают показатели и расчеты повышения эффективности использования человеческого капитала.

ЛИТЕРАТУРА

1. АО «Компания ТрансТелеКом» Корпоративное управление. URL: <https://company.ttk.ru/management>

2. АО «Компания ТрансТелеКом» Государственный информационный ресурс бухгалтерской (финансовой) отчетности. URL: <https://bo.nalog.ru/organizations-card>
3. Мельник М.В., Бороненкова С.А. Комплексный экономический анализ в управлении предприятием : учеб. пособие / М.В. Мельник, С.А.Бороненкова. Москва. ИНФРА-М, 2023. 352 с.
4. Соловьева Н. Четыре шага к бережливости производства. // Н. Соловьева / Финансовый директор. 2024. № 4. С. 11-16.
5. Радько, С.Г. Эффективная кадровая политика предприятия / С.Г. Радько// Справочник кадровика. 2023. № 8. С. 111-113.

УДК 338

**ДИАГНОСТИКА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ,
ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ РЕАЛИЗАЦИЮ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Родионов Максим Федорович, магистрант

Полозова Анастасия Сергеевна, магистрант

*Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт
(филиал)*

E-mail: st808637@ruc.su; st452830@ruc.su

**DIAGNOSTICS OF ECONOMIC INDICATORS CHARACTERIZING
THE IMPLEMENTATION OF THE ENTERPRISE STRATEGY**

Rodionov Maxim Fedorovich, Master's Degree student

Polozova Anastasia Sergeevna, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

В статье проведена диагностика основных экономических показателей предприятия, дана оценка результатов его хозяйственной и финансовой деятельности. Сделаны выводы об эффективности реализации стратегии предприятия.

Ключевые слова: предприятие, показатели абсолютные и относительные, показатели эффективности, ликвидность, платежеспособность.

The article diagnoses the main economic indicators of the enterprise and provides an assessment of the results of its economic and financial activities. Conclusions are drawn about the effectiveness of the implementation of the enterprise strategy.

Keywords: enterprise, absolute and relative indicators, performance indicators, liquidity, solvency.

На сегодня в экономической литературе отсутствует общая методология оценки и реализации стратегии предприятия. Это объясняется сложностью оценки инновационных возможностей предприятия. При разработке стратегии предприятия необходимо учитывать ее составляющие: интеллектуальный компонент (квалификационный уровень сотрудников, степень обученности персонала, возрастной состав и т.д.); научный компонент (наличие инновационной продукции и ее доля в общем объеме, степень освоения инноваций и др.); производственно-технический компонент (автоматизация и механизация производства, степень изношенности оборудования и т.д.); финансовый компонент (платежеспособность и ликвидность предприятия, его финансовая независимость), маркетинговый и организационно-управленческий компонент.

Основные составляющие стратегии предприятия представлены на рисунке 1.

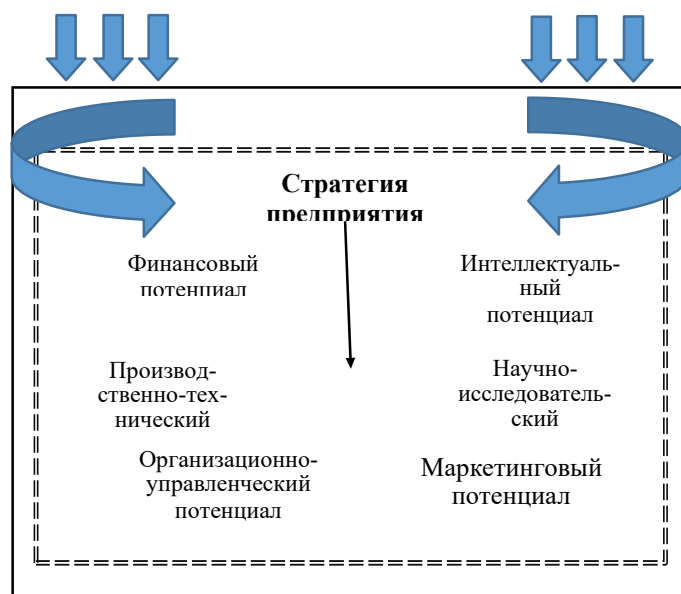


Рисунок 1 – Составляющие компоненты стратегии предприятия

Основной задачей стратегии предприятия является эффективное использование всех ресурсов, в том числе финансовых [1]. Динамика изменения экономических показателей компании отражает насколько эффективно или неэффективно реализуется принятая стратегия, достигаются стратегические цели.

Диагностика исследуемого субъекта показала, что не все задачи, определяемые стратегией предприятия выполнены. Исследуемое предприятие ООО «Стрелецк» относится к предприятиям среднего бизнеса. Зарегистрировано предприятие 29.03.2016 г. Среднесписочная численность работников предприятия составляет 173 чел. Предприятие относится к разряду сельскохозяйственных, занимается выращиванием зерновых, зернобобовых культур и семян масличных культур в открытом грунте.

Основные финансовые показатели отражены в таблице 1.

Таблица 1 – Диагностика основных финансовых показателей бухгалтерского баланса предприятия

Показатели	2023 г.	2022 г.	2021 г.	2020 г.	2019 г.	Изменения за пять лет, %
Основные средства, тыс. руб.	172355	163526	142038	142045	132898	29,70
Запасы, тыс. руб.	245877	215221	159355	135890	11204	2094,56
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	20554	25072	71626	43708	44965	-54,29
Собственные средства, тыс. руб.	206592	170060	120132	129508	69658	196,58
Долгосрочные заемные средства, тыс. руб.	76991	93184	98770	102610	109662	-29,79
Краткосрочные заемные средства, тыс. руб.	162399	152580	160167	109809	111873	45,16

Основные средства или внеоборотные активы предприятия возросли за пятилетний период на 29,7 %. Оборотные активы увеличились на 70,3 %, на это повлияло рост запасов за этот период в 20 раз. Доля дебиторской задолженности в оборотных средствах небольшая составляет 7–8 % и ее снижение на 54,29 % за пять лет не оказало заметного влияния на изменение оборотных активов. У предприятия за 5 лет почти в 2 раза возросли собственные средства. Их прирост произошел за счет роста нераспределенной прибыли на 196,6 %. Результаты экономической и финансовой деятельности предприятия представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Диагностика финансовых показателей предприятия

Показатели	2023 г.	2022 г.	2021 г.	2020 г.	2019 г.	Изменения за пять лет, %
Выручка, тыс. руб.	344656	313067	290980	277569	207955	65,74
Себестоимость, тыс. руб.	278017	258218	264979	224935	176958	57,11
Валовая прибыль, тыс. руб.	66639	54849	26001	52634	30997	114,99
Управленческие расходы, тыс. руб.	19046	16275	17685	0	0	0
Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	47593	38574	8316	52634	30997	53,54
Проценты к получению, тыс. руб.	0	0	0	98	0	0
Проценты к уплате, тыс. руб.	5772	2698	784	2484	3772	53,02
Прочие доходы, тыс. руб.	19756	40443	28187	16383	24336	-18,82
Прочие расходы, тыс. руб.	24882	26139	45067	5687	14419	72,56
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	36695	50180	-9348	60944	37142	-1,20
Прочие налоговое обязательства, тыс. руб.	-163	-252	-28	-1094	-296	-44,93
Чистая прибыль, тыс. руб.	36532	49928	-9376	59850	36846	-0,85

Выручка за пять лет возросла на 65,7 %, себестоимость – на 57,11 %. Валовая прибыль при этом возросла на 114,99 %. В связи с тем, что последние 3 года у предприятия велся учет управленческих расходов, прибыль от продаж за пять лет увеличилась только на 53,54 %. Рост прочих расходов предприятия за пятилетний период составил 72,56 % и сокращение прочих доходов 18,82 %. Эти изменения привели к снижению прибыли до налогообложения за пять лет на 1,2 %. Чистая прибыль также сократилась на 1 %.

Показатели эффективности продаж, капитала и других составляющих представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Диагностика финансовых результатов предприятия

Показатели	2023 г.	2022 г.	2021 г.	2020 г.	2019 г.	Изменения за пять лет, %
Выручка, тыс. руб.	344656	313067	290980	277569	207955	65,74
Себестоимость, тыс. руб.	278017	258218	264979	224935	176958	57,11
Валовая прибыль, тыс. руб.	66639	54849	26001	52634	30997	114,99
Чистая прибыль, тыс. руб.	36532	49928	-9376	59850	36846	-0,85
Расходы, всего, тыс. руб.	327717	303330	328515	233106	195149	67,93
Основные средства, тыс. руб.	172355	163526	142038	142045	132898	29,70
Собственные средства, тыс. руб.	206592	170060	120132	129508	69658	196,58
Рентабельность продаж, %	10,6	15,9	-3,2	21,6	17,7	-40,2
Рентабельность расходов, %	11,1	16,5	-2,9	25,7	18,9	-40,9
Рентабельность основного капитала, %	21,2	30,5	-6,6	42,1	27,7	-23,5
Рентабельность собственного капитала, %	17,7	29,4	-7,8	46,2	52,9	-66,6

Относительные показатели эффективности у предприятия невысокие. Рентабельность продаж составила в 2023 г. 10,6 %, что на 40,2 % ниже уровня 2019 г. Все показатели рентабельности имеют динамику снижения. Рентабельность расходов за 5 лет сократилась на 40,9 %, рентабельность основного капитала – на 23,5 %, рентабельность собственного капитала – на 66,6 %.

По группировке активов и пассивов можно сказать, что у предприятия допустимая ликвидность и оно находится в зоне допустимого риска [2].

Относительные показатели ликвидности представлены в таблице 4.

Таблица 4 – Расчет относительных показателей ликвидности предприятия

Показатель	2023 г.	2022 г.	2021 г.
1. Общий показатель ликвидности (норма ≥ 1)	0,0735	0,1187	0,2146
2. Коэффициент абсолютной ликвидности (норма $\geq 0,2-0,7$)	0,0190	0,0568	0,0307
3. Коэффициент «критической оценки» (норма $\geq 1,5$)	0,1456	0,2211	0,4779
4. Коэффициент текущей ликвидности (норма не менее 2,0)	1,6596	1,6317	1,4728
5. Коэффициент маневренности функционирующего капитала (чем ниже, тем лучше)	2,2953	2,2330	2,1042
6. Коэффициент обеспеченности собственными средствами (норма не менее 0,1)	0,1118	0,0128	-0,0977

По данным таблица 4 можно сделать выводы, что практически все показатели ликвидности не соответствуют нормативным значениям. Так, к примеру, в 2023 г. предприятие только на 7 % могло осуществлять расчеты по всем видам обязательств, в 2020 г. эта цифра достигала 30 %. Краткосрочную задолженность предприятие может оплачивать сразу только в пределах 2 %.

Расчет показателей финансовой устойчивости представлен в таблице 5.

Таблица 5 – Расчет показателей финансовой устойчивости предприятия

Показатель	2023 г.	2022 г.	2021 г.
1. Коэффициент автономии (норма $\geq 0,4$)	0,4632	0,4089	0,3169
2. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (норма $< 1,5$)	1,1588	1,4452	2,1554
3. Коэффициент обеспеченности собственными средствами (норма $\geq 0,1$)	0,1118	0,0128	-0,0978
4. Коэффициент финансовой устойчивости (норма $\geq 0,6$)	0,6359	0,6331	0,5775

Показатели финансовой устойчивости предприятия находятся на минимальном уровне [3]. Более 40 % активов на предприятии формируются за счет собственных средств. Коэффициент заемных средств также соответствует нормативному значению, т.е. структура капитала относительно оптимальная. Оценивая финансовую устойчивость, можно заключить, что большая часть активов финансируется за счет устойчивых источников.

Используя бальную оценку финансовой устойчивости, рассчитаем количество баллов, которые присваиваются по каждому коэффициенту (табл. 6)

Таблица 6 – Оценка финансовой устойчивости предприятия

Показатель	2023 г.	2022 г.	2021 г.
1. Коэффициент абсолютной ликвидности (максимум 20 б.)	2	2	2
2. Коэффициент «критической оценки» (максимум 18 б.)	2	2	2
3. Коэффициент текущей ликвидности (максимум 16,5 б.)	12,5	12,5	9,0
4. Коэффициент автономии (норма $\geq 0,4$)	2	2	2
5. Коэффициент обеспеченности собственными средствами (максимум 15 б.)	2	2	2
6. Коэффициент финансовой устойчивости (максимум 13,5 б.)	8,5	8,5	8,0
Итого баллов:	29	29	25

По итогам диагностики устойчивого развития предприятия была произведена оценка финансовой устойчивости предприятия. По количеству набранных баллов предприятие попадает в класс с неустойчивым финансовым состоянием. Можно сделать вывод, что у анализируемого предприятия неудовлетворительная структура капитала, соотношение между собственными и заемными источниками финансирования. Его платежеспособность находится на границе допустимого уровня. Прибыль незначительна. Ситуация заметно улучшилась в последние 2 года, но для того чтобы перейти организации в класс со средним финансовым состоянием нужно набрать еще 7 баллов, частично улучшив показатели ликвидности.

ЛИТЕРАТУРА

1. 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.
2. Маркин С.А., Шилкина Т.Е. Расчет основных показателей структуры капитала на при-

мере ОАО «Саранский завод «Резинотехника» // В сборнике: Проблемы развития социально-экономических систем. Материалы Национальной научно-практической конференции. Редакция: Р.Р. Хайров [и др.]. 2019. С. 141-145.

3. Зотова Е.В., Дворецкая Т.В., Скворцова М.А. Экономическая устойчивость как функциональная составляющая сбалансированной карты стратегических показателей организации // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. 2021. № 4. С. 71-79.

УДК 338

ДИАГНОСТИКА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Родионов Максим Федорович, 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

DIAGNOSTICS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE

Rodionov Maxim Fedorovich, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Burkanov Vladimir Evgenievich, student SOU «Gymnasium № 19», Saransk

Исследованы сущность понятия устойчивого развития на макро и микроуровнях. Применена методология оценки финансовой устойчивости на основе исчисления показателей ликвидности, платежеспособности и финансовой независимости на основе конкретного хозяйствующего субъекта.

Ключевые слова: устойчивое развитие, предприятие, ликвидность, платежеспособность, финансовая независимость

The essence of the concept of sustainable development at the macro and micro levels has been studied. A methodology for assessing financial stability was applied based on the calculation of indicators of liquidity, solvency and financial independence based on a specific business entity.

Keywords: sustainable development, enterprise, liquidity, solvency, financial independence

Вопросы устойчивого развития изучались многими экономистами еще в 70-х годах прошлого столетия. Впервые концепция устойчивого развития была впервые принята на конференции конвенции Всемирной комиссии ООН 12 декабря 2015 г. в Париже. Там же впервые был утвержден термин устойчивое развитие. Эта проблема рассматривалась на макроуровне, где устойчивое развитие было представлено через совокупность мероприятий, направленных на удовлетворение растущих потребностей населения при сохранении окружающей среды и ресурсов. 193 страны признали эту концепцию актуальной и необходимой для обеспечения устойчивого макро и микроэкономического развития стран. Концепция устойчивого развития была предусмотрена на долгосрочную перспективу до 2030 года, которая основана на трех составляющих: экономический рост, социальная и экологическая ответственность (рис.1).



Рисунок 1 – Составляющие макроэкономического устойчивого развития

Макроэкономическая проблема устойчивого развития тесно перекликается с проблемой устойчивого развития хозяйствующего субъекта, где основной задачей является обеспечение экономической безопасности предприятия. В век больших перемен, трансформации и цифровизации общества, наличие экзогенных и эндогенных факторов повышают риски неустойчивого развития предприятий. Предприятию достаточно трудно в таких условиях найти свою нишу на рынке, обеспечить конкурентоспособность своей продукции и долгосрочную экономическую и финансовую устойчивость. Устойчивые предприятия ведут успешный и прибыльный бизнес, отличаются жизнеспособностью, занимаются социальными и экологическими вопросами внутри и за пределами своих организаций. Устойчивым предприятиям проще снижать отрицательное воздействие на окружающую среду, обеспечивать свою финансовую стабильность и платежеспособность, а также повышать социальное благосостояние своих работников.

Устойчивое развитие предприятия понятие очень сложное и многоаспектное. Вопросами устойчивого развития занимаются многие ученые экономисты, применяют разные методики оценки экономической устойчивости хозяйствующего субъекта. Так, к примеру, Павлова И.А., Макушева Ю.А., Серова Л.Г. предлагают при оценке экономической устойчивости проводить диагностику его состояния [1]. Другие предлагают оценивать экономическую устойчивость на основе интегральной оценки, по отдельным составляющим: финансовой, производственной, рыночной, инвестиционной, социальной, экологической [2].

Проведем диагностику исследуемого нами субъекта хозяйствования. ООО «Стрелецк» относится к предприятиям среднего бизнеса. Зарегистрировано предприятие 29.03.2016 г. Среднесписочная численность работников предприятия составляет 173 чел. Предприятие относится к разряду сельскохозяйственных, занимается выращиванием зерновых, зернобобовых культур и семян масличных культур в открытом грунте.

Оценка экономической устойчивости проведена с применением коэффициентов ликвидности и платежеспособности. Сводные показатели активов и пассивов представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Расчет сводных показателей активов и пассивов баланса

ООО «Стрелецк»

Показатели	2023 г.	2022 г.	2021 г.	2020 г.	2019 г.
A1	3088	8668	4918	20284	1283
A2	20554	25072	71626	43708	44965
A3	245877	215221	159355	135890	112047
A4	176463	166863	143170	142045	132898
П1	154849	148680	160167	109809	111873
П2	7550	3900	0	0	0
П3	76991	93184	98770	102610	109662
П4	206592	170060	120132	129508	69658

Составлено автором*

Оптимальное соотношение активов и пассивов определяется неравенством $A1 \geq П1$; $A2 \geq П2$; $A3 \geq П3$; $A4 \leq П4$.

Фактически получилось:

2019 г. $A1 \leq П1$; $A2 \geq П2$; $A3 \geq П3$; $A4 \leq П4$.

2020 г. $A1 \leq П1$; $A2 \geq П2$; $A3 \geq П3$; $A4 \geq П4$.

2021 г. $A1 \leq П1$; $A2 \geq П2$; $A3 \geq П3$; $A4 \geq П4$.

2022 г. $A1 \leq П1$; $A2 \geq П2$; $A3 \geq П3$; $A4 \leq П4$.

2023 г. $A1 \leq П1$; $A2 \geq П2$; $A3 \geq П3$; $A4 \leq П4$.

По группировке активов и пассивов можно сказать, что у предприятия допустимая ликвидность и оно находится в зоне допустимого риска.

Относительные показатели ликвидности представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Расчет относительных показателей ликвидности ООО «Стрелецк»

Показатель	2023 г.	2022 г.	2021 г.	2020 г.	2019 г.
1. Общий показатель ликвидности (норма ≥ 1)	0,0735	0,1187	0,2146	0,2997	0,1642
2. Коэффициент абсолютной ликвидности (норма $\geq 0,2-0,7$)	0,0190	0,0568	0,0307	0,1847	0,0115
3. Коэффициент «критической оценки» (норма $\geq 1,5$)	0,1456	0,2211	0,4779	0,5828	0,4134
4. Коэффициент текущей ликвидности (норма не менее 2,0)	1,6596	1,6317	1,4728	1,8203	1,4149
5. Коэффициент маневренности функционирующего капитала (чем ниже, тем лучше)	2,2953	2,2330	2,1042	1,5087	2,4136
6. Коэффициент обеспеченности собственными средствами (норма не менее 0,1)	0,1118	0,0128	-0,0977	-0,0628	-0,3996

По данным таблица 2 можно сделать выводы, что практически все показатели ликвидности не соответствуют нормативным значениям. Так, к примеру, в 2023 г. предприятие только на 7 % могло осуществлять расчеты по всем видам обязательств, в 2020 г. эта цифра достигала 30 %. Краткосрочную задолженность предприятие может оплачивать сразу только в пределах 2 %.

Расчет показателей финансовой устойчивости представлен в таблице 3.

Таблица 3 – Расчет показателей финансовой устойчивости ООО «Стрелецк»

Показатель	2023 г.	2022 г.	2021 г.	2020 г.	2019 г.
1. Коэффициент автономии (норма $\geq 0,4$)	0,4632	0,4089	0,3169	0,3788	0,2392
2. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (норма $< 1,5$)	1,1588	1,4452	2,1554	1,6402	3,1803
3. Коэффициент обеспеченности собственными средствами (норма $\geq 0,1$)	0,1118	0,0128	-0,0978	-0,0627	-0,3995
4. Коэффициент финансовой устойчивости (норма $\geq 0,6$)	0,6359	0,6331	0,5775	0,6789	0,6158

Показатели финансовой устойчивости предприятия находятся на минимальном уровне. Более 40 % активов на предприятии формируются за счет собственных средств. Коэффициент заемных средств также соответствует нормативному значению, т.е. структура капитала относительно оптимальная. Оценивая финансовую устойчивость можно заключить, что большая часть активов финансируется за счет устойчивых источников.

Используя бальную оценку финансовой устойчивости рассчитаем количество баллов, которые присваиваются по каждому коэффициенту (табл. 4)

Таблица 4 – Оценка финансовой устойчивости ООО «Стрелецк»

Показатель	2023 г.	2022 г.	2021 г.	2020 г.	2019 г.
1. Коэффициент абсолютной ликвидности (максимум 20 б.)	2	2	2	2	2
2. Коэффициент «критической оценки» (максимум 18 б.)	2	2	2	2	2
3. Коэффициент текущей ликвидности (максимум 16,5 б.)	12,5	12,5	9,0	13,5	7,5
4. Коэффициент автономии (норма $\geq 0,4$)	2	2	2	2	2
5. Коэффициент обеспеченности собственными средствами (максимум 15 б.)	2	2	2	2	2
6. Коэффициент финансовой устойчивости (максимум 13,5 б.)	8,5	8,5	8,0	8,5	8,5
Итого баллов:	29	29	25	30	24

По итогам диагностики устойчивого развития предприятия была произведена оценка финансовой устойчивости предприятия. По количеству набранных баллов предприятие попадает в класс с неустойчивым финансовым состоянием. Можно сделать вывод, что у анализируемого предприятия неудовлетворительная структура капитала, соотношение между собственными и заемными источниками финансирования. Его платежеспособность находится на границе допустимого уровня. Прибыль незначительна. Ситуация заметно улучшилась в последние 2 года, но для того чтобы перейти организации в класс со средним финансовым состоянием нужно набрать еще 7 баллов, частично улучшив показатели ликвидности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Павлова И.А., Макушева Ю.А., Серова Л.Г. Диагностика экономического состояния устойчивого развития производственного предприятия // Экономические отношения. 2019. Том 9. № 2. с. 1395-1406. doi: 10.18334/eo.9.2.40770.
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. Маркин С.А., Шилкина Т.Е. Расчет основных показателей структуры капитала на примере ОАО «Саранский завод «Резинотехника» // В сборнике: Проблемы развития социально-экономических систем. Материалы Национальной научно-практической конференции. Редколлегия: Р.Р. Хайров [и др.]. 2019. С. 141-145

УДК 338.43

ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИЕ УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

Синягина Мария Викторовна, магистрант

Громов Владимир Евгеньевич, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: st452833@ruc.su

INNOVATIVE APPROACHES TO ENSURING SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE

Sinyagina Maria Viktorovna, Master's Degree student

Gromov Vladimir Evgenievich, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Автором статьи исследуется инновационная позиция предприятия. Автор также характеризует инновационный климат Республики Мордовия и оценивает его как средний. С целью анализа инновационного микроклимата предприятия в статье рассматривается реализация инвестиционного проекта по снижению издержкостоемкости выпускаемой алкогольной продукции и повышению эффективности деятельности предприятия на рынке алкогольной промышленности.

Ключевые слова: инновации, инновации, инновационный потенциал, структура, издержкостоемкость.

The author of the article examines the innovative position of the enterprise. The author also characterizes the innovation climate of the Republic of Mordovia and assesses it as average. In order to analyze the innovative microclimate of the enterprise, the article examines the implementation of an investment project to reduce the cost intensity of alcoholic products produced and increase the efficiency of the enterprise in the alcohol industry market.

Keywords: innovation, innovation, innovative potential, structure, cost intensity.

Инновационное развитие предприятия возможно лишь при условии постоянного мониторинга как внутренних, так и внешних инновационных возможностей, изменение которых происходит значительно быстрее.

В рейтинге инновационного развития субъектов Российской Федерации 2022 года, ежегодно составляемом Высшей школой экономики, Республика Мордовия занимает 22 место. Интегральный инновационный индекс Мордовии, составляет 0,3848. Республика Мордовия входит во вторую группу, уступающую региону-лидеру (Москва), более чем на 20 %. Стоит отметить, что в 2014 году Республика Мордовия занимала в рейтинге 4 место, а в 2022 году уже 22. Столь значительное снижение показателей инновационного развития несомненно окажет влияние на инновационную деятельность предприятий региона.

Также Мордовия отстает от региона-лидера более чем на 40 % в рейтинге субъектов РФ по индексу социально-экономических условий инновационной деятельности.

Индекс научно-технического потенциала в Республике Мордовия составляет 0,3413. Указанное значение также соответствует третьей группе рейтинга и обуславливает 58 место республики в нем. Несмотря на вышеуказанные факторы в рейтинге инновационной деятельности Республика Мордовия занимает 5 место и входит в первую группу.

Кроме того, в рейтинге индекса качества инновационной политики Республика Мордовия также входит в первую группу регионов и занимает 8 место в Российской Федерации. Указанных показателей удалось достичь благодаря слаженной работе органов государственной власти.

Республика Мордовия относится к регионам с высокой политической устойчивостью и занимает 8 место в Российской Федерации со значением 7,8 баллов, согласно рейтингу политической стабильности, проводимой фондом «Петербургская политика». Еще одно заметное 5-е место по уровню содействия развитию конкуренции Мордовия занимает в рейтинге Минэкономразвития РФ.

Негативно на положении Республики Мордовия сказались седьмое место в стране по величине государственного долга по данным Министерства Финансов Российской Федерации, восьмое место согласно данным Росстата по доле уезжающих на заработки жителей Республики Мордовия, что составляет 11 % от числа трудящихся, 80-е из 83-х место в Индексе кредитоспособности регионов, согласно представленным расчетам РИА Рейтинг, 75-е место по численности среднего класса и 85-е место по уровню долговой нагрузки по расчетам РИА Рейтинг, публикация данных Росстата о задолженности по заработной плате, согласно которым Мордовия является единственным регионом России, где зарплату задерживают бюджетникам, а также включение «Коммерсантом» в десятку регионов с самыми низкими средними зарплатами в образовании.

На территории Республики Мордовии существуют институты, которые способствуют инновационному развитию предприятий. Созданы и функционируют следующие институты:

- 1) «Технопарк-Мордовия»;
- 2) «Агентство инновационного развития»;
- 3) «Центр трансфера технологий»;
- 4) «Бизнес-инкубатор РМ»;

5) «Индустриальные парки Мордовии».

Инвестиционный климат также являлся предметом исследования национального рейтинга. В начале 2020 года было исследовано 85 регионов России, где участвовало 400 тысяч предпринимателей и оценивались они по 44 показателям. Республика Мордовия получила средний статус, поскольку происходит создание и развитие инновационных институтов, осуществляется государственная поддержка инновационного развития Республики Мордовия, а также непосредственно финансовая поддержка предприятий, относящихся к инновационным кластерам развития Республики Мордовия.

Однако, вид деятельности ООО «ЛВЗ «Саранский» не относится к приоритетным территориальным кластерам инновационного развития Республики Мордовия, соответственно не получает финансирования из бюджета республики. Кроме того, негативное влияние на инновационный климат в Республике Мордовия также оказывает существенная величина государственного долга, неблагоприятные социально-экономические условия инновационной деятельности, низкий уровень кредитоспособности Республики Мордовия относительно других субъектов Российской Федерации, а также невысокий научно-технический потенциал инновационной деятельности Республики Мордовия.

С целью анализа инновационного микроклимата предприятия при исследовании инновационного потенциала предприятия была произведена оценка основных стратегических зон: хозяйствования, капиталовложений, технологий и научно-технических ресурсов, сырьевых и материально-технических ресурсов, трудовых ресурсов. В результате отмечено, что основной целью стратегического развития ООО «ЛВЗ «Саранский» является политика в области качества и безопасности пищевой продукции. Именно данный аспект отражает инновационную позицию предприятия.

Актуальность исследования в развитии пищевой промышленности в РФ на современном этапе не вызывает сомнений. На сегодня проблемы, связанные с санкционированием экономики, нарушением хозяйственных связей между хозяйствующими субъектами требуют пересмотра инновационных подходов к созданию механизма устойчивого развития предприятия [3].

Внедрение инвестиционных проектов является необходимым для оперативной, бесперебойной работы ООО «ЛВЗ «Саранский». По результатам проведенного обследования предприятие разработало перечень мероприятий по снижению издержкостоемкости выпускаемой алкогольной продукции и повышению эффективности его деятельности на рынке алкогольной промышленности. Общий объем финансирования инвестиционных проектов на 2024-2028 годы составляет 22350,2 тыс. рублей. Внедрение и реализация инвестиционных проектов возможно лишь с привлечением заемных средств. В качестве кредитора выступает ПАО Сбербанк, срок кредитования – 48 месяцев. Кредит будет предоставлен под залог основных средств, находящихся на балансе предприятия. Переплата за 4 года реализации проекта составит 5152,27 тыс. руб. Это говорит о возрастании стоимости проекта на 30%, которые можно получить за счет суб-

сидий, согласно Постановления Правительства Республики Мордовия от 13 августа 2012 г. № 306 «Об утверждении Порядка предоставления из республиканского бюджета Республики Мордовия субсидий юридическим лицам на возмещение части затрат на уплату процентной ставки по кредитам, полученным в российских кредитных организациях, и займам, полученным в организациях, состоящих на учете в Федеральной службе по финансовому мониторингу» [4]. Данный факт необходимо взять в учет при оценке эффективности результатов инвестиционного проекта.

В таблице 1 рассчитана сумма субсидий в размере фактических затрат предприятия на уплату процентов по кредиту на реализацию инвестиционного проекта в размере ключевой ставки Центрального банка Российской Федерации.

Таблица 1 – Субсидии в размере фактических затрат на уплату процентов по кредиту

Показатель	2024	2025	2026	2027	Итого
Проценты по кредиту	2 328,80	1 670,56	1 011,97	354,94	5 366,27
Субсидирование	1319,656	946,6505	573,4502	201,1321	3 040,89
Разница	1 009,15	723,91	438,52	153,81	2 325,39

Таким образом, за счет субсидирования государства переплата процентов снизится на 3040,9 тыс. руб. или 56,6 % и составит 2325,4 тыс. руб.

Одним из результатов реализации проектов является снижение технологических потерь (рис. 1).

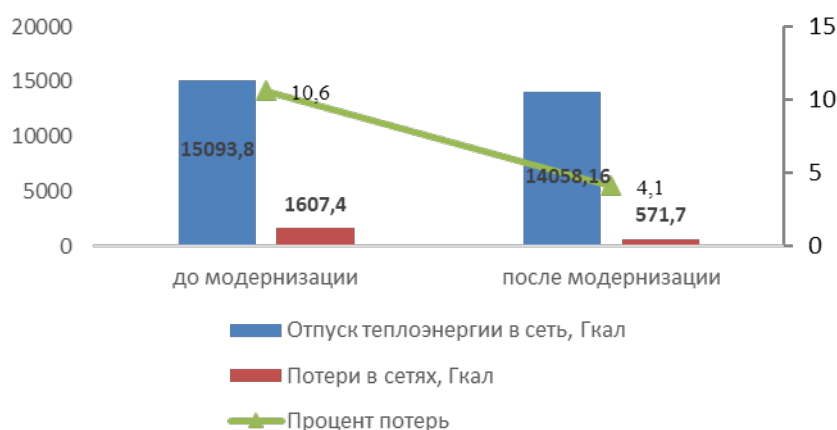


Рисунок 1 – Динамика снижения технологических потерь в результате реализации инвестиционного проекта

Проведенные расчеты указывают на снижение потерь в результате модернизации на 6,5 %.

В таблице 2 можно проследить динамику роста тарифов с учетом и без учета модернизации.

**Таблица 2 – Сравнительный анализ тарифов с учетом
и без реализации инвестиционного проекта**

Год реализации проекта	До модернизации	После модернизации	Абсолютное отклонение, руб.	Темп роста, %
1-й год	2420,07	3033,6	613,53	125,4
2-й год	2380,01	2703,8	323,79	113,6
3-й год	2449,3	2742,8	293,5	112,0
4-й год	2520,6	2783,9	263,3	110,4

Согласно проведенным расчетам реализация инвестиционных проектов приведет к снижению затрат на 10,4 % соответственно в первый и последующие отчетные годы по сравнению с планируемыми затратами без учета модернизации.

В заключении стоит отметить, что проведенная оценка ожидаемых результатов инвестиционных проектов говорит об их экономической целесообразности и необходимости внедрения в ближайшей перспективе.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Суровушкина Е.Н.* Сущность и методы оценки инновационной активности организации. // Экономические науки. 2020. № 4. С. 78–81.
2. *Сухарев, О.С.* Инновации в экономике и промышленности / О.С. Сухарев, С.О. Сухарева. Москва : Высшая школа, 2021. 317 с.
3. *Кузнецова Т.Е., Марабаева Л.В.* Содержание и мероприятия программы стимулирования сбыта продукции предприятия // Фундаментальные исследования. 2013. № 8-1. С. 148-153.
4. *Бурланков С.П., Володин В.М., Иванова Н.В., Плеханова Е.А., Хайров Р.Р.* Экономическая сущность рыночного потенциала сельскохозяйственного предприятия в региональном агропромышленном комплексе // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. 2018. № 4 (48). С. 169-177.

УДК 378.147.227

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ РЕАЛИЗАЦИИ ДИСЦИПЛИНЫ «ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПРАКТИКУМ» В УСЛОВИЯХ ИЗМЕНЕНИЯ ВЕКТОРА ВНЕШНЕЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Сульдина Ольга Викторовна, кандидат экономических наук,
доцент

Еремкина Надежда Васильевна, кандидат филологических наук, доцент
*Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт
(филиал)*

E-mail: o.v.suldina@ruc.su, n.v.eremkina@ruc.su

TOPICAL ISSUES OF THE IMPLEMENTATION OF THE DISCIPLINE «FINANCIAL AND ECONOMIC WORKSHOP» IN THE CONTEXT OF A CHANGE IN THE VECTOR OF FOREIGN POLICY OF THE RUSSIAN FEDERATION

Suldina Olga Victorovna, PhD (Economics), Associate Professor
Eremkina Nadezda Vasil'evna, PhD (Philology), Associate Professor
Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

В статье освещаются вопросы реализации дисциплины «Финансово-экономический практикум» для студентов вузов в контексте изменения тенденций внешней и внутренней политики Российской Федерации. Трудности заключаются в быстром изменении внешней среды, а, значит, и информации, которую постоянно необходимо актуализировать при проведении занятий по указанной дисциплине. Это должно достигаться путем изучения российских и мировых периодических изданий, обзоров ведущих политологов и экономистов, аналитической информации Банка России. В статье подчеркивается важность изучения общего экономического раздела, в котором необходимо вводить и объяснять на современных примерах понятия санкций, золотовалютных резервов, ключевой ставки и т.д. и уже в разделе, посвященному финансово грамотному поведению говорить о зависимости повседневной жизни человека от этих явлений.

Ключевые слова: финансовая грамотность, финансово-экономический практикум, экономические санкции, золотовалютные резервы, ключевая ставка, платежные системы, система быстрых платежей.

The article highlights the implementation of the discipline "Financial and Economic Workshop" for university students in the context of changing trends in foreign and domestic policy of the Russian Federation. The difficulties lie in the rapid change in the external environment, and, therefore, in the information that must be constantly updated when conducting classes in this discipline. This should be achieved by studying Russian and world periodicals, reviews by leading political scientists and economists, and analytical information from the Bank of Russia. The article emphasizes the importance of studying the general economic section, in which it is necessary to introduce and explain with modern examples the concepts of sanctions, gold and foreign exchange reserves, the key rate, etc. and already in the section on financially literate behavior, talk about the dependence of a person's daily life on these phenomena.

Keywords: financial literacy, financial and economic workshop, economic sanctions, gold and foreign exchange reserves, key rate, payment systems, fast payment system.

Учебная дисциплина «Финансово-экономический практикум» для студентов вузов строится с учетом ФГОС 3++ и Стратегии повышения финансовой грамотности в Российской Федерации на 2017–2023 годы (далее – Стратегия).

Дисциплина может быть разбита на два основных раздела: «Основы экономики» и «Финансово грамотное поведение». Первый раздел дает студентам общие представления о целях, инструментах и механизмах функционирования рыночной экономики, а второй – помогает выстроить правильные модели поведения современного человека в условиях динамично изменяющихся экономических процессов и явлений.

Результатом усвоения дисциплины должно стать, согласно Стратегии, финансово грамотное поведение будущего педагога. Оно должно проявляться как «сочетание финансовых знаний, установок, норм и практических навыков, необходимых для принятия успешных и ответственных решений на финансовом рынке и являющихся результатом целенаправленной деятельности по повышению финансовой грамотности» [1].

Для данного курса было написано и составлено немало научных, учебно-

методических материалов как для студентов, так и для преподавателей. Так полный комплект для использования в учебном процессе в вузе представлен Банком России совместно с сотрудниками экономического факультета Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова. В комплект входит учебник для вузов, методические рекомендации для преподавателей, практикум для студентов. Кроме того, авторский коллектив выпускает дополнения к учебнику в связи с изменяющейся геополитической ситуацией в мире и нашей стране [2].

Вообще вопросами финансовой грамотности населения всех возрастов стали заниматься сравнительно недавно. Помимо множества научных статей, опубликованных в российских рецензируемых журналах, стали появляться полноценные вузовские учебники и учебные пособия, опубликованные в центральных издательствах и доступных для использования в учебном процессе вузов. Это, например, учебное пособие Солодкой Н.В. из Пермского государственного национального исследовательского университета, Айзмана Р.И. и Новиковой О.Н. из Новосибирского государственного педагогического университета.

Однако современные политические, военные и социально-экономические реалии диктуют необходимость в дополнении и пересмотре основных разделов и тем, рассматриваемых в «Финансово-экономическом практикуме».

Прошедший 2023 год в очередной раз заставил российскую экономику, а, значит, и общество столкнуться с таким понятием как «международные санкции». Вообще такое явление как санкции является одним из наиболее действенных инструментов невоенного характера для того, чтобы в системе международных отношений принудить одно или группу государств к принятию необходимых для другой страны или группы стран политических, военных или/и социально-экономических решений, касаемых своей внутренней политики. Так, Иван Тимофеев, программный директор РСМД (Российский Совет по международным делам), пишет со ссылкой на труды западных коллег: «Экономические санкции предполагают, что страна-инициатор создает такие условия, при которых экономический ущерб, упущенная выгода, а также их последствия для общества и политической системы делают невыгодным сохранение старого политического курса и заставляют целевое государство идти на уступки требованиям страны-инициатора» [3].

Вводя понятие «санкции» в курс «Финансово-экономический практикум» необходимо также выделить основные его формы, а именно:

1) ситуация, когда физические и юридические лица-резиденты страны, вводящей пакет санкций против другой страны, не в состоянии вести договорные отношения с резидентами подсанкционной страны;

2) ситуация, когда физические и юридические лица-резиденты страны, вводящей пакет санкций против другой страны, не в состоянии исполнять уже взятые на себя договорные обязательства с резидентами подсанкционной страны;

3) ситуация, которая возникает из-за ограничений или прямых запретов на совершение всех или определенных финансовых операций вышеуказанных лиц;

4) прямое или опосредованное требование или давление с целью реализации активов, находящихся в подсанкционной стране и т.д.

Внимание необходимо уделить и классификации санкций, например, первичные и вторичные, всеобъемлющие, секторальные или персональные и прочие. К примеру, ЕС на начало февраля 2023 года рассматривало введение 10-го пакета санкций против банковской системы нашей страны. Основная его идея, по словам У. Фон дер Ляйен, – это получение информации о масштабах активов Центрального банка и других находящихся под санкциями государственных активов с целью изучения потенциальных возможностей использования государственных активов России на благо Украины. Так 10-й пакет будет содержать в себе все многообразие классификации. Это всеобъемлющие и секторальные: «обширные торговые ограничения на товары, используемые российскими военными, включая технологии, компоненты, тяжелые транспортные средства, электронику и редкоземельные элементы», «запрет на транзит товаров через Россию, чтобы снизить риск нарушения санкций, и ввести ограничения на импорт в ЕС российской резины и асфальта», а также персональные санкции: «ЕС также планирует ввести санкции против десятков физических и юридических лиц, включая политиков и военнослужащих, а также против Альфа-банка, Росбанка, АО «Тинькофф Банк» и Фонда национального благосостояния Российской Федерации», «(СМИ, которые) занимаются пропагандой в поддержку агрессии против Украины» [4].

Таким образом, геополитические трансформации, в которые оказались вовлечены в той или иной степени практически все страны мира, заставили руководство нашей страны принять соответствующие меры как в политической, военной, так и в социально-экономической области.

Освещая раздел «Основы экономики», необходимо уделить внимание актуальной информации о состоянии золотовалютных резервов Банка России, которые подверглись так называемой «заморозке» со стороны США и Евросоюза [5].

Международные (золотовалютные) резервы – это «высоколиквидные активы, находящиеся под контролем государственных органов денежно-кредитного регулирования. Состоят из монетарного золота и средств в иностранной валюте, специальных прав заимствования, резервной позиции в Международном валютном фонде (МВФ)» [6].

Для любого государства такого типа вложения служат своего рода «подушкой безопасности» в случае политических, финансовых или еще каких-либо кризисов. Как следствие вышеуказанных проблем рано или поздно наступает инфляция внутри страны.

Помимо основных понятий и влияния на экономику, студентам необходимо ввести подробнее влияние изменения ключевой ставки на максимальное сохранение доходов населения. Такие манипуляции Центральный Банк России осуществил сразу после начала СВО 28 февраля 2022 года. Это позволило коммерческим банкам увеличить уровень депозитных ставок до уровней, необходимых, чтобы компенсировать возросшие девальвационные и инфляционные рис-

ки. Это позволило поддержать финансовую и ценовую стабильность и защитить сбережения граждан от обесценения [7].

При изучении основ системы расчетов и платежей на территории России и за ее пределами необходимо говорить о том, что с уходом с территории нашей страны Visa и Mastercard увеличилась востребованность карт «Мир». Но трудность использования данной карты в том, что за границей в большинстве стран расчеты по ней невозможны. Также теперь стало невозможно оплачивать онлайн покупки за границей. Ушли с российского рынка и Apple Pay и Google Pay. Это затруднило использование привычных людям мобильных приложений, но на смену им пришли Mir Pay, Sber Pay, Samsung Pay и др.

Кроме того, в настоящее время начинают широко применяться так называемые платежи по QR-коду. Этот процесс осуществляется в рамках Системы быстрых платежей (СБП). Преимуществом использования этой системы является то, что для осуществления платежа совершенно не нужно вводить данные банковских карт, так как платежи осуществляются с банковского счета клиента, использующего данное приложение.

Что же касается личного потребления, то студентов необходимо подвести к понятию рационального потребления. В современном нестабильном мире необходимо всегда иметь финансовую подушку безопасности, размер которой будет зависеть от уровня доходов семьи, стараться привлекать дополнительные источники дохода, а также контролировать и рационализировать текущие расходы, расставлять приоритеты.

Рассмотренные изменения современной внешней и внутренней социально-экономической ситуации России далеко не полные. Их можно еще дополнять в зависимости от тематического наполнения курса «Финансово-экономический практикум». Необходимую информацию для формирования актуальных материалов для работы со студентами можно найти на официальном сайте Центрального банка Российской Федерации, на котором в этих целях создан специальный информационно-просветительский портал «Финансовая культура».

ЛИТЕРАТУРА

1. Об утверждении Стратегии повышения финансовой грамотности в Российской Федерации на 2017-2023 годы. URL: <https://docs.cntd.ru/document/436770389?marker=6560IO>
2. Финансовая грамотность: учебник для вузов / науч. ред. Р.А. Кокорев. Москва : Издательство Московского университета. 2021. 568 с.
3. Взбесившийся маховик. Есть ли конец у санкций? URL: <https://russiancouncil.ru/analytics-and-comments/comments/vzbesivshiysya-makhovik-est-li-konets-u-sanktsiy/>
4. EU Sanctions Aim to Make Banks Divulge Frozen Russian Assets URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2023-02-14/eu-sanctions-seek-to-make-banks-divulge-frozen-russian-assets>
5. Минфин заявил о заморозке \$300 млрд золотовалютных резервов из-за санкции URL: <https://www.rbc.ru/economics/13/03/2022/622dd6ee9a7947081b63341c>
6. Международные резервы России снизились. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/5460276>
7. Информационное сообщение Банка России от 28.02.2022 «Банк России принял решение повысить ключевую ставку до 20 % годовых». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_410315/

8. Дубинин С. Финансовая система под давлением санкций: логика противостояния // Россия в глобальном мире. 2022. Т. 20. № 5 (117). С. 168-187.
9. Куркина Н.Р., Сульдина О.В., Семенова О.А. Экономическая теория. Учебное пособие для преподавателей, аспирантов и магистрантов, студентов, экономистов. Саранск : РИЦ МГПУ. 2022. 105 с.
10. Шукина Ю.А., Сульдина О.В. Образование XXI века: ключевые компетенции и новая грамотность // Гуманитарные науки и образование. 2019. Т. 10. № 1 (37). С. 90-94.
11. Илякова И.Е., Сульдина О.В. Основные детерминанты экономической природы общественного развития // Перспективы науки и образования. 2015. № 1 (13). С. 131-134.

УДК 338

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ И УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

Каргин Юрий Иванович, кандидат экономических наук, доцент

Чемаева Лидия Васильевна, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: ukargin@ruc.su; lida.kargina.lida@gmail.com

METHODS OF RISK ASSESSMENT AND MANAGEMENT IN ENTERPRISES

Kargin Yuri Ivanovich, PhD (Economics), Associate Professor

Chemaeva Lidiya Vasilyevna, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Актуальность исследования изучаемой темы обусловлена в условиях глобализированного мира, динамичного развития технологий и постоянно изменяющейся экономической среды предприятия сталкиваются с разнообразными рисками, которые могут существенно повлиять на их эффективность и устойчивость. Эффективное управление рисками становится одной из ключевых задач для достижения конкурентных преимуществ и обеспечения долговременной стабильности бизнеса. Современные компании испытывают давление не только со стороны внешних факторов (экономических, политических и социальных изменений), но и внутри организации – от внутренней среды, включая персонал, процессы и системы управления. Поэтому выработка и внедрение действенных методов оценки рисков, а также выработка стратегий их минимизации требуют комплексного подхода. Таким образом, исследование методов оценки и управления рисками на предприятиях не только является актуальным, но и критически важным для разработки стратегий, которые адресуют эти вызовы.

Ключевые слова: методы, оценка, управление, риски, предприятие

The relevance of the research of the topic under study is due to the conditions of a globalized world, dynamic technology development and an ever-changing economic environment, enterprises face a variety of risks that can significantly affect their effectiveness and sustainability. Effective risk management is becoming one of the key tasks to achieve competitive advantages and ensure long-term business stability. Modern companies are under pressure not only from external factors (economic, political and social changes), but also within the organization – from the internal environment, including personnel, processes and management systems. Therefore, the development and implementation of effective risk assessment methods, as well as the development of strategies to minimize them, require an integrated approach. Thus, the study of risk assessment and management methods in enterprises is not only relevant, but also critically important for the development of strategies that address these challenges.

Keywords: methods, assessment, management, risks, enterprise

Одним из наиболее важных факторов, сопровождающих каждый аспект производственной и коммерческой деятельности, является риск. Это следствие того, что каждая компания работает в нестабильной среде, в которой в любой момент могут возникнуть непредсказуемые события.

В современном бизнесе риски стали неотъемлемой частью деятельности предприятий. Они могут возникать из множества факторов, включая финансовые изменения, операционные процессы и внешние экономические условия. Эффективное управление рисками имеет решающее значение для обеспечения устойчивости и конкурентоспособности.

Управление рисками на предприятиях – это процесс, который включает в себя определение, оценку и минимизацию рисков, связанных с деятельностью компании. Риски могут возникнуть из различных источников, таких как финансовые потери, изменения в законодательстве, колебания на рынке, технологические сбои и другие внешние или внутренние факторы.

«Риск присущ процессам вложения капитала в различные экономические проекты, риск связан с вовлечением компании в различные виды деятельности. Предприятия должны учитывать риск в своей предпринимательской деятельности, потому что попытка полностью его устранить означала бы необходимость ухода из каких-либо экономических отношений, либо упущение возможностей. Важно определить факторы риска для активного функционирования в условиях неопределённости, умение оценивать масштабы возникающего риска и применение соответствующих способов защиты от предпринимательского риска. Чтобы сделать все это возможным, предприятию, в лице управленцев либо собственников, необходимо иметь соответствующую информационную базу и инструменты для ограничения негативных последствий риска. В настоящее время многие компании управляют рисками с помощью ранней системы предупреждения, позволяющей раннее распознавание угрозы и запуск соответствующих процессов. Для бизнеса это – сигнал к действиям, позволяющим улучшить ситуацию либо предотвратить кризис. Можно сказать, что риск сопровождает каждое решение, будь то операционное, инвестиционное или финансовое» [1, с. 101].

Основная цель анализа финансового состояния предприятия – получение критериев показателей, позволяющие определить стратегию развития предприятия.

Задачи управления финансовым состоянием предприятия:

- определение и расчет основных показателей для разработки производственной стратегии;
- анализ системы отклонения фактических показателей от плановых;
- оценка эффективности используемых ресурсов;
- определение слабых мест и формирование стратегии совершенствования деятельности предприятия;
- формирование мероприятий для выхода субъекту хозяйствования из кризиса.

Анализ финансового состояния предприятия представляет собой полный анализ предприятия, проводимый с целью оценки текущих финансовых результатов, и позволяет определить дальнейший метод влияния на его деятельность

таким образом, чтобы предприятие достигло уровня ликвидности и повысило свою прибыльность в будущем.

Существуют три вида риска.

1. Когда в распоряжении субъекта, делающего выбор из нескольких альтернатив, есть объективные вероятности получения предполагаемого результата. Это вероятности, независимые непосредственно от данной фирмы: уровень инфляции, конкуренция и т.д.

2. Когда вероятности наступления ожидаемого результата могут быть получены только на основе субъективных оценок, т. е. субъект имеет дело с субъективными вероятностями. Субъективные вероятности непосредственно характеризуют данное предприятие: производственный потенциал, организация труда и т.д.

3. Когда субъект в процессе выбора и реализации альтернативы располагает как объективными, так и субъективными вероятностями» [2, с. 94].

Для оценки риска проводится оценка по ряду методик, основанных на использовании количественных и качественных критериев.

На рисунке 1 представлены способы оценки рисков предприятия.



Рисунок 1 – Система показателей для оценки рисков деятельности субъекта хозяйствования

Критерии риска определяют в зависимости от условий:

- абсолютные показатели – это критерии, которые определяются в стоимостном выражении, могут быть представлены в форме балансовых соотношений;
- относительные показатели – это результат сравнительного анализа критерия с определенной базой, преимущественно оценка динамики ситуации;
- средние показатели – данные критерии преимущественно используются для сравнительной оценки в сравнении с другими субъектами хозяйствования;
- вероятностные показатели – являются мерой наступления рискованной ситуации в разных сценариях развития предприятия;
- статистические показатели – характеризуют показатель средних ожиданий наступления рискованного случая;

- метод экспертных оценок используется для оценки ситуации с привлечением экспертов в отдельной области;

- метода по анализу критериев применяется для характеристики положения субъекта хозяйствования с использованием оценки ситуации по разным сценариям, преимущественно данный способ оценивает ситуацию в комплексном анализе;

- аналитический метод основан на изучении факторов для характеристики деятельности субъекта хозяйствования.

На сегодняшний день для выживания компаний в условиях конкуренции выработка эффективной стратегии с учетом возможностей степени воздействия факторов внешней и внутренней среды является единственно верным действием со стороны руководства компании.

Для управления рискованными факторами в деятельности субъекта хозяйствования применяются следующие стратегии:

Корпоративные стратегии – это стратегии развития предприятия с учетом общей целостности экономической системы субъекта хозяйствования. Основная цель данной стратегии состоит в определении ориентиров по решению финансово-экономических вопросов, характеристики ресурсов и элементов развития компании, как целостной системы. Основными моментами стратегии являются:

- распределение финансовых расходов внутри субъекта хозяйствования для решения стратегических задач;

- сокращение издержек;

- формирование единой стратегии развития.

Конкурентные стратегии направлены на решение проблем развития предприятия с учетом влияния окружающей среды. В процессе реализации данной стратегии используются следующие моменты:

- анализ ситуации на рынке относительно конкурентов;

- выработка стратегий развития с учетом факторов ценообразования, сбыта, маркетинговых мероприятий.

Функциональные стратегии применяются исключительно для отдельных структурных подразделений субъектов хозяйствования. Для функциональных стратегий используются следующие элементы:

- выработка управленческих решений для решения проблем в рамках развития предприятия (выработка НИОКР);

- выделение ресурсов для развития производственной деятельности предприятия.

В зависимости от направлений развития экономического потенциала субъекта хозяйствования стратегии группируются следующим образом:

- стратегия ограниченного роста, которая состоит в нехватке средств финансирования проектов развития;

- интеграционная стратегия представляет собой возможность привлечения заемных и собственных средств финансирования развития.

Таким образом, проведенный анализ позволяет сделать вывод о том, что риски предприятия преимущественно связаны с финансовым аспектом деятельности предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гресева К.П. Проблема управления рисками на предприятии / К.П. Гресева // Молодой ученый. 2019. № 6 (244). С. 101-103.
2. Романова С.В., Шершова Е.В. Характеристика основных методологических подходов к анализу финансового состояния / С.В. Романова, Е.В. Шершова // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2023. № 6-1. С. 93-99.

УДК 338

ПРОБЛЕМЫ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ РИСКОВ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Каргин Юрий Иванович, кандидат экономических наук, доцент

Чемаева Лидия Васильевна, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: ukargin@ruc.su; lida.kargina.lida@gmail.com

PROBLEMS OF RISK ASSESSMENT METHODOLOGY FOR ENTERPRISE MANAGEMENT

Kargin Yuri Ivanovich, PhD (Economics), Associate Professor

Chemaeva Lidiya Vasilyevna, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Актуальность статьи на данную тему заключается в возрастающей сложности и неопределенности внешней среды, в которой функционируют современные компании. Эффективная оценка рисков становится критически важной для обеспечения устойчивости и конкурентоспособности предприятий. Развитие технологий и изменения в законодательстве также подчеркивают необходимость адаптации традиционных подходов к новым условиям, что делает исследование данной темы важным для практики управления.

Ключевые слова: риски, методы, проблемы, оценка управления, предприятие

The relevance of the article on this topic lies in the increasing complexity and uncertainty of the external environment in which modern companies operate. Effective risk assessment is becoming critical to ensure the sustainability and competitiveness of enterprises. The development of technology and changes in legislation also emphasize the need to adapt traditional approaches to new conditions, which makes the study of this topic important for management practice.

Keywords: risks, methods, problems, management assessment, enterprise

Риск – это вероятность того, что событие, срок или действие приведет к нежелательным последствиям. В бизнесе риски являются неотъемлемой частью жизни предприятия, поскольку они могут затрагивать различные аспекты, включая финансовое положение, операции, стратегию и репутацию. Эффективное управление рисками позволяет компаниям предвидеть и смягчать потенциальные угрозы, а также использовать возможности, которые могут возникнуть в ходе деятельности.

Риск управления предприятия – это вероятность того, что неопределенные события могут повлиять на достижения организационных целей. Он включает в себя как внутренние, так и внешние факторы. Внутренние риски могут возникать из-за неэффективных бизнес-процессов, недостатков в управлении или человеческого фактора. Внешние риски, в свою очередь, могут быть связаны с изменениями в экономической, политической или социальной среде, а также с конкурентной ситуацией на рынке. Понимание и управление этими рисками критически важно для обеспечения устойчивости компании и достижения долгосрочных целей.

В настоящее время глобализация мировой экономики заставляет предпринимателей менять системы управления и бизнес-среду, и вести их трансформацию от жестких конструкций к большей гибкости. Гибкость предприятия зависит не только от адаптации к изменениям в окружающей среде, а также от возможности выбора различных сценариев в условиях неопределённости и риска. Каждый человек, как и каждая организация, имеет различную склонность к риску. Логическим следствием этого предположения является определение риска как определенной концепции, хотя такой подход сам по себе также имеет некоторый элемент риска. Хорошо функционирующая система управления рисками поддерживает идентификацию и обеспечивает долгосрочный успех компании» [1, с. 103].

Оценка рисков управления предприятия – это процесс выявления, анализа и оценки рисков, которые могут повлиять на достижение целей организации. Этот процесс включает в себя определение вероятности наступления различных событий, а также анализа их потенциального влияния на бизнес. Оценка рисков помогает предприятиям сосредоточиться на наиболее значимых угрозах и возможностях, позволяя разработать стратегии для их предотвращения или минимизации. Качественная оценка рисков основывается на принципах системности и объективности, что позволяет сделать верные управленческие решения.

В широком понимании риск стоит рассматривать как возможность потери ценности для субъекта хозяйствования, потери могут иметь финансовый и нефинансовый аспект: риск потери репутации компании.

Основные элементы риска для деятельности субъекта хозяйствования заключаются в следующем:

- возможное отклонение от предполагаемой цели и обозначенной стратегии развития. При этом возможны отклонения как в положительную, так и негативную сторону;
- вероятность достижения обозначенного результата. В данном аспекте риск связан с невозможностью достичь плановых показателей под влиянием внутренних и внешних факторов;
- отсутствие уверенности со стороны управления в достижении намеченных целей. В данном аспекте риск связан с разными факторами, которые могут оказать негативное влияние на деятельность компании.

Любой риск связан с рискованной ситуацией, для которых характерны следующие моменты:

- случайный характер событий, которые могут привести к рискованному случаю, довольно часто риск сложно спрогнозировать;
- наличие альтернатив управления рискованным случаем – в случае прогноза риска руководство предприятия рассматривает разные варианты исхода события;
- вероятность формирования убытков, которые можно спрогнозировать в тех случаях, если компания может предвидеть рискованную ситуацию.

Таким образом, риск представляет собой экономическую категорию возможных опасных последствий для деятельности предприятия под воздействием ряда негативных факторов.

В условиях экономической нестабильности многие российские компании оказались перед лицом быстро меняющихся условий, что заставило их пересмотреть кризис и тактику ведения бизнеса. Кроме того, компании сталкиваются с гораздо более важными рисками, чем наши, в более благоприятной экономической ситуации. В этих условиях особенно важно понять, где можно призвать сбой в компании, и определить, каким образом эффективная система управления рисками может предотвратить такие сбои.

Оценка рисков является важным инструментом для успешного функционирования любого предприятия, поскольку она помогает выявлять потенциальные угрозы и возможности. Тем не менее, на практике методика оценки рисков сталкивается с рядом значительных проблем, которые существенно снижают её эффективность.

Одной из ключевых трудностей является отсутствие единой стандартизированной системы оценки рисков. В современных условиях существует множество подходов и методик, которые различаются в зависимости от отрасли, региона и специфики бизнеса. Это разнообразие затрудняет сопоставление данных и приводит к несогласованности в интерпретации результатов. В результате предприятия могут сталкиваться с трудностями при принятии обоснованных управленческих решений.

Сложность самих рисков также играет немалую роль. Риски могут быть многообразными и взаимосвязанными, и традиционные методы часто не учитывают эту сложность. Например, финансовые и операционные риски могут взаимодействовать, создавая новые угрозы, однако многие подходы оценивают их изолированно. Это порождает риски недоучета и может приводить к неправильным выводам.

Субъективность процесса оценки является ещё одной проблемой. Во многих случаях результаты зависят от личного мнения и опыта экспертов, что увеличивает степень неопределенности. Оценка вероятности наступления риска может варьироваться в зависимости от конкретного специалиста, что ведет к изменчивости результатов.

«Современные условия хозяйствования, в которых функционируют промышленные предприятия, приводят к необходимости совершенствования системы учета риска, основой которой является классификация риска. Промышленными

рисками предприятий следует считать риски, возникающие в процессе хозяйственной деятельности предприятий основных отраслей промышленности, которые могут иметь характер крупных, особых или рисков стихийных бедствий. Рассмотренные методические рекомендации анализа и оценки риска позволят построить эффективный механизм предупреждения риска, ориентированный на решение проблем стабилизации и развития производственных предприятий, могут использоваться в качестве инструментария в процедуре принятия и реализации решений при управлении производством» [3, с. 54].

Актуальность данных – ещё одна огромная проблема. В условиях быстро меняющегося бизнес-окружения информация, на которую предприятия опираются при оценке рисков, может быстро устаревать. Отсутствие качественных и актуальных данных приводит к риску недооценки или переоценки угроз, что может повлечь за собой серьезные последствия для бизнеса.

Не менее важным моментом является нехватка квалифицированных специалистов. Эффективная оценка рисков требует знаний в различных областях, и на рынке часто наблюдается дефицит профессионалов с необходимыми навыками. Это может негативно сказаться на способности компаний адекватно оценить риски и разработать эффективные стратегии управления.

Наконец, интеграция оценки рисков в общий процесс управления предприятием представляет собой серьезную задачу. Часто результаты оценки рисков не учитываются при разработке бизнес-стратегий, что может привести к неожиданным последствиям и потере возможностей.

«Отмеченные явления, обозначающие тенденции развития процессов в новой экономике, критичные с точки зрения рисков диктуют необходимость приведения в соответствие теории и практики управления рисками предприятий, прежде всего, корректировки существующей корпоративной модели, эффективная реализация которой, как показывает анализ, является во многих отношениях проблематичной» [4, с. 102].

Ю.А. Илларионова в своей статье отметила, что: «Угрозы экономической безопасности, которые были актуальны еще несколько лет назад, теряют свою значимость на фоне появления совершенно других, качественно новых, рисков и угроз, которые обусловлены усилением конкуренции на мировых рынках, широким распространением цифровых технологий, в том числе в промышленности и смежных отраслях, переходом к «зеленым» технологиям, ухудшением геополитической ситуации и связанных с этим последствий. Обеспечение экономической безопасности промышленных предприятий в современных условиях сталкивается с рядом проблем, которые связаны с «цифровым» неравенством предприятий и отраслей промышленности, с применением традиционных подходов к управлению, с недостаточным внутренним потенциалом, а также с недостатками действующего законодательства и т.д. Нельзя исключать и такую проблему, как отсутствие адекватной современным условиям, методики оценки уровня экономической безопасности. Для решения выявленных проблем необходимо развивать и совершенствовать теоретические аспекты бес-

печения экономической безопасности, снижать административные барьеры для внедрения цифровых технологий и предпринимать меры по достижению сбалансированного развития отраслей промышленности» [2, с. 178].

Таким образом, для решения этих проблем требуется комплексный подход к управлению рисками, включающий стандартизацию методов, повышение уровня квалификации сотрудников и внедрение систематического анализа данных. Только так предприятия смогут минимизировать риски и эффективно адаптироваться к постоянно меняющимся условиям.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гресева, К.П. Проблема управления рисками на предприятии / К.П. Гресева // Молодой ученый. 2019. № 6 (244). С. 101-103.
2. Илларионова Ю.А. Проблемы обеспечения экономической безопасности промышленных предприятий в современных условиях / Ю.А. Илларионова // Молодой ученый. 2024. № 15 (514). С. 177-178.
3. Кулагина Н.А. Практический курс анализа хозяйственной деятельности предприятия : практикум / Н.А. Кулагина. Москва : Юрайт, 2023. 136 с.
4. Экономический анализ / Под ред. Н.В. Войтоловского, А.П. Калининой, И.И. Мазуровой. Москва : Юрайт, 2023. 632 с.

УДК 338

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Каргин Юрий Иванович, кандидат экономических наук, доцент

Чемаева Лидия Васильевна, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: ukargin@ruc.su; lida.kargina.lida@gmail.com

ENTERPRISE RISK MANAGEMENT

Kargin Yuri Ivanovich, PhD (Economics), Associate Professor

Chemaeva Lidiya Vasilyevna, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Актуальность исследования изучаемой темы исходит из того, что в современном бизнесе управление рисками является ключевым аспектом для обеспечения устойчивости и конкурентоспособности предприятий. Увеличение неопределенности во внешней среде, развитие технологий и изменение потребительских предпочтений создают новые вызовы, требующие эффективных стратегий управления рисками. Учитывая растущие регуляторные требования и необходимость адаптации к кризисным ситуациям, эта тема приобретает особую значимость. Исследование методов и подходов к управлению рисками поможет компаниям не только минимизировать потери, но и выявлять новые возможности для роста и развития.

Ключевые слова: управление, риски, предприятие, процесс управления, проблемы

The relevance of the research of the topic under study comes from the fact that in modern business, risk management is a key aspect for ensuring the sustainability and competitiveness of enterprises. Increasing uncertainty in the external environment, the development of technology and

changing consumer preferences create new challenges that require effective risk management strategies. Given the growing regulatory requirements and the need to adapt to crisis situations, this topic is of particular importance. Researching methods and approaches to risk management will help companies not only minimize losses, but also identify new opportunities for growth and development.

Keywords: management, risks, enterprise, management process, problems

«Одним из наиболее важных факторов, сопровождающих каждый аспект производственной и коммерческой деятельности, является риск. Это следствие того, что каждая компания работает в нестабильной среде, в которой в любой момент могут возникнуть непредсказуемые события. Риск, в экономических науках, является одним из наиболее важных понятий среди прочих, и особенно в области финансовых наук. Как правило, любой управленец или собственник желает успешно управлять предприятием, и потому категорически нельзя игнорировать условия, в которых он ведёт свою деятельность, особенно наличие информации о неопределенной и изменяющейся среде, так как она может быть полезной для принятия эффективных решений» [1, с. 101].

Управление рисками – это ключевой элемент успешной деятельности любого предприятия. В условиях постоянных изменений на рынке, технологических новшеств и глобализации бизнес сталкивается с множеством неопределенностей и угроз. Эффективное управление рисками позволяет не только минимизировать возможные потери, но и использовать возникающие возможности в свою пользу.

«Для оценки деятельности предприятия основными являются показатели финансово-экономической устойчивости, которые одновременно служат базой для принятия управленческих решений. Обеспечение финансовой устойчивости является важной задачей и условием успешности внутренних и внешних взаимодействий предприятия. Для получения государственного финансирования или коммерческого кредитования нужна оценка финансово-экономического состояния предприятий. Одним из существенных условий для привлечения инвестиций является необходимость совершенствования инструментов и методов управления устойчивостью предприятия» [2, с. 196].

Анализ современных исследований, посвященных проблемам определения риска, позволяют сделать вывод, что риск – это довольно сложное многомерное явление, связанное с фактором неопределенности. Что касается классификации рисков, то стоит отметить, что в экономической литературе представлено более 40 группировок данного явления, при этом многие риски для предприятия имеют сильную связь, которые в большей части оказывают негативное влияние на финансовые показатели деятельности предприятия.

Рассматривая риски по сфере формирования, в основании которой заложена сфера деятельности предприятия, стоит выделить следующие виды рисков.

Производственный риск, связанный с невыполнением показателей в области производства продукции, работ и услуг, что связано с отклонением от плана.

Данный риск может формироваться под влиянием внешних факторов, в том числе и по причине сбоя работы технологических процессов.

Коммерческий риск – это риск, который формируется в результате управления бизнес-процессами.

Финансовый риск связан с невозможностью компании выполнять обязательства перед сторонними лицами и сотрудниками компании, среди основных причин данного вида риска стоит определить: сокращение инвестиционной активности компании, смена курса национальной валюты.

Страховой риск – это форма риска наступления страхового случая и невозмещения убытков.

Для деятельности субъекта хозяйствования самым существенным является финансовый риск, который сопряжен риском наступления банкротства и потери деловой репутации. В основании финансового риска заложен фактор роста учетный ставок ЦБ РФ, сокращения стоимости активом, инфляционные процессы.

Рыночный риск представляет собой возможный опасный случай, связанный со сменой процентных ставок, динамики курса национальной валюты и прочих финансовых параметров, которые могут оказывать негативное влияние на платежную способность компании.

Кредитный риск – это возможный неблагоприятный случай ненадлежащего исполнения обязательств перед финансовыми учреждениями, в том числе связанного с платежной дисциплиной.

Риск ликвидности связан с возможностью компании своевременно и в полном объеме оплачивать финансовые обязательства перед разными сторонами: кредиторами, поставщиками и подрядчиками, сотрудниками компании.

Можно отметить, что риски предприятия преимущественно связаны с финансовым аспектом деятельности предприятия.

«Анализируя структуру риска, мы можем определить основные пути его изменения (т.е. управления им) путем воздействия на отдельные элементы риска. Устранение хотя бы одного важного элемента означает, что риск исчезает. Снижая вероятность переключения между элементами или тяжесть последствий, риск можно уменьшить. Многообразие рисков и методов управления ими требует систематизации, что и пытается сделать риск–менеджмент. В социально–экономических системах подсистема, отвечающая за управление рисками, с середины XX века традиционно называется «управление рисками». Первоначально используемый только в рамках предпринимательской деятельности, этот термин и лежащие в его основе принципы управления теперь применяются в социальной сфере, в технологиях, а также при работе на финансовых рынках» [3, с. 331].

Для управления риском необходимо использовать методы сохранения риска и компенсации ущерба, создания резервных фондов, привлечения внешних источников; снижения и устранения риска, снижения вероятности неблагоприят-

ных событий; передачи ответственности за риск через страхование, финансовые гарантии и поручительства, а также введения положений о риске в договоры и контракты.

Научно–технический прогресс является главным условием конкурентоспособности предприятия и управления рисками на предприятии, сегодня посредством электронных средств коммуникации субъекты малого бизнеса, представленные в целлюлозно–бумажной отрасли могут активно внедряться в экономические процессы.

SWOT-анализ является одним из действенных способов оценки стратегии управления, определить сильные, слабые стороны.

Среди сильных сторон ООО «ПАРТНЕР» стоит выделить:

- демократичные и доступные цены на товары;
- высокий уровень популярности компании;
- высокая информированность;
- постоянное использование инноваций.

Среди слабых сторон стоит выделить:

- высокий уровень текучести кадров сотрудников;
- для повышения степени лояльности клиентов требуется большого вложения ресурсов.

При этом среди угроз можно отметить:

- политическая ситуация в стране, которая ограничила деятельность аналогичных компаний;
- зависимость от курса национальной валюты.

Таблица 1 – SWOT анализ ООО «ПАРТНЕР»

Сильные стороны	Слабые стороны
Популярность товаров на рынке	Ориентация производственных процессов на аудиторию, проживающие в регионе, преимущественно это работа с крупными потребителями
Низкий уровень цен	Текучесть персонала по причине смены молодых сотрудников.
Под воздействием НТП постоянное совершенствование качества упаковки	Вложение ресурсов в рост популярности бренда и расширения деятельности
Эффективная система оформления заказов	Ценовая конкуренция с аналогичными компаниями
Информационная база	Развитая система понижает качество управления процессом
Постоянная повышение системы качества продукции	Частые сбои в цепочке поставок по причине неэффективной системы управления логистическими процессами
Адаптация производственных процессов к местным условиям	
Постоянное внедрение инноваций в обслуживании постоянным клиентов	
Возможности	Угрозы
Предприятие регулярно проводят иссле-	Зависимость от политической ситуации в мире.

дования для улучшения показателей деятельности, внедряя новые направления деятельности	
Интеграция с другими компаниями	Зависимость от курса национальной валюты
	Санкции против России
	Активный рост предприятий конкурентов с аналогичной концепцией
	Высокие инвестиции предприятия сокращают прибыль

Стратегический риск – это опасность влияния негативных факторов и смена стратегии развития под воздействия неверно принятых управленческих решений.

Для стратегического развития на предприятие ООО «ПАРТНЕР» была выбрана стратегия диверсифицированного роста, которая состоит в определении зон хозяйствования, на которые возложена задача по выработке плана развития предприятия. Прежде всего, данная стратегия основана на использовании инноваций в отрасли.

В таблице 2 представлена характеристика рисков и степень их воздействие на стратегическое развитие предприятия ООО «ПАРТНЕР».

Таблица 2 – Риски стратегического развития предприятия ООО «ПАРТНЕР»

Риск	Оценка вероятности наступления (0–5)	Средства сокращения риска
Сокращение сроков поставки	2	Введение штрафных санкций для перевозчиков. Проведение постоянного мониторинга
Изменение покупательских предпочтений клиентов	4	Введение системы скидок для новинок
Некачественные услуги по причине неквалифицированных сотрудников	4	Введение штрафных санкций для сотрудников

Финансовый риск является одним из самых актуальных для компании. Для оценки финансового риска проведена оценка финансовой ситуации компании. Анализ финансовой устойчивости компании – это совокупность показателей, позволяющие определить степень независимости компании.

Таким образом, эффективное управление рисками – это задача, требующая комплексного подхода. Проблемы, с которыми сталкиваются предприятия, могут варьироваться от недостатка осведомленности до плохо выстроенной корпоративной культуры. Преодоление этих трудностей позволит не только снизить вероятность негативных последствий, но и повысить общую устойчивость бизнеса.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Гресева К.П.* Проблема управления рисками на предприятии / К.П. Гресева // Молодой ученый. 2019. № 6 (244). С. 101-103.
2. *Самаркина О.Г.* Взаимосвязь антикризисного управления и управления рисками в деятельности коммерческого предприятия / О.Г. Самаркина // Молодой ученый. 2022. № 3 (398). С. 196-198.
3. *Юсупова М.Г.* Управление рисками на предприятии / М.Г.Юсупова // Наука: Общество, экономика, право. 2020. № 2. С. 326-331.

РАЗВИТИЕ БУХУЧЕТА, АНАЛИЗА И АУДИТА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

УДК 659.1-75

МЕТОДИКА АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА УСТОЙЧИВОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ

Антонова Ирина Сергеевна, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: st807281@ruc.su

METHODOLOGY FOR ANALYZING FINANCIAL RESULTS AND THEIR IMPACT ON THE SUSTAINABILITY OF THE ORGANIZATION.

Antonova Irina Sergeevna, undergraduate student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

В современных условиях информация о финансовых результатах организации важна как для внутреннего анализа, так и для взаимодействия с потенциальными партнерами. С помощью этих показателей можно проанализировать эффективность деятельности предприятия в целом и разработать дальнейшую стратегию поведения на рынке, поэтому правильный учет финансовых результатов очень важен с экономической точки зрения. Предметом исследования является отчет о финансовых результатах.

Ключевые слова: отчет о финансовых результатах, методы анализа, финансовый результат, прибыль, финансово-хозяйственная деятельность.

In modern conditions, information about the company's financial results is important both for internal analysis and for interaction with potential partners. With the help of these indicators, it is possible to analyze the effectiveness of the enterprise as a whole and develop a further strategy for market behavior, therefore, proper accounting of financial results is very important from an economic point of view. The subject of the study is a report on financial results.

Keywords: financial results report, analysis methods, financial result, profit, financial and economic activity

В современных условиях методы проверки анализа финансовых результатов является обязательными процедурами для организаций всех форм хозяйствования. Информация о финансовых результатах необходима для объективной и всесторонней оценки хозяйственной деятельности организации. Эта информация необходима собственникам и менеджерам для принятия правильных управленческих решений. Кроме того, ее запрашивают инвесторы, страховые организации и, конечно же, контролирующие органы.

Представленная информация в нашей статье раскрывает аспект анализа финансовых результатов и влияние на устойчивое развитие организации, существуют различные подходы, которые организации могут рассмотреть. Проанализируем более подробно так называемые рамки отчетности об устойчивом развитии – организации, они могут использовать широко признанные рамки отчетности об устойчивом развитии, такие как глобальная инициатива по отчетности. Эти рамки предоставляют структурированные рекомендации, по оценке социальной и управленческой информации.

Интеграция устойчивости в раскрытие общей эффективности включение устойчивости в раскрытие общей эффективности организации. Это подразумевает согласование показателей и целей устойчивости с отчетностью о финансовых результатах и другими ключевыми показателями эффективности для обеспечения комплексного представления о результатах деятельности организации.

Руководящие принципы Международного комитета по интегрированной отчетности- разработал принципы, подчеркивая важность связи финансовой и нефинансовой информации. Организации могут принять эти руководящие принципы, чтобы представить более комплексный и сбалансированный взгляд на свою деятельность, включая аспекты устойчивости в связке с отчетом о финансовых результатах.

Рассмотрим, например, индекс устойчивости Доу-Джонса, он является важным бенчмарком, который оценивает показатели устойчивости компаний в различных отраслях. Отчеты организации показывают результаты последних трех лет. В таком отчете финансовые показатели предыдущего периода идут вместе с показателями текущего периода. И они сгруппированы и представлены в аналогичной последовательности и формате для удобства чтения и понимания [2]. Соответствуя критериям организации могут повысить свою репутацию и авторитет в плане устойчивости.

Важно отметить и оценить, что это способ представления финансовой информации и результатов для всех заинтересованных сторон в целом. Представление или отсутствие такого представления никоим образом не мешает работе фирмы.

Инвесторы и аналитики используют отчет анализ финансовых результатов, при оценке устойчивости организации, а также и ее ценности для инвестиций. По своей структуре Отчет представляет собой письменные записи, описывающие операции и финансовые показатели организации. Они помогают заинтересованным сторонам получить представление о результатах деятельности организации в долгосрочной перспективе.

Устойчивость неразрывно связана с финансовым результатом в современном мире, где изменение «климата» глубоко влияет на бизнес, так как укрепление устойчивости является ключевым фактором. Исходя из этого, требуется комплексный пересмотр стратегий управления рисками: понимания потенциальных рисков и разработки превентивных мер для защиты интересов бизнеса. В этом заключается ценность отчетности по устойчивому развитию. Это не просто инструмент для управления текущими рисками; это руководство по формированию будущего операционного контекста организации, предвидению изменений и эффективному планированию их.

Отчетность об устойчивом развитии также является катализатором для трансформации вашей бизнес-модели и повышения операционной эффективности. Отдавая приоритет устойчивому развитию, организации могут пролить свет на существующие неэффективности, прокладывая путь для эффективных оптимизаций.

В современном мире организации используют устойчивость для повышения

ценности, сокращая операционные расходы, совершенствуя свои цепочки создания стоимости, внедряя инновационные устойчивые продукты или услуги, сокращая свой углеродный след и продвигая эффективное управление природными ресурсами. Не говоря уже о том, что усилия по обеспечению устойчивости могут также улучшить социальные аспекты, такие как удержание и мотивация сотрудников, способствуя более продуктивной рабочей среде и сокращая расходы, связанные с текучестью кадров.

Рост ваших финансовых показателей также привлекателен для инвесторов. С ростом популярности устойчивого финансирования приверженность вашей организации принципам устойчивого развития может сделать ее лучшим выбором для инвесторов, стремящихся поддержать этические, прогрессивные проекты.

Рассмотрим контекст развития правовых рамок. Законодательство становится все более строгим по отношению к организациям, которые игнорируют общепринятые правила и требования к формированию отчетности о финансовых результатах организации. устойчивое развитие. Учитывая значительные проблемы, ошибки, разумно ожидать дальнейшего ужесточения этих правил и штрафов.

В ходе анализа финансового результата организации можно выявить негативные и позитивные факторы в деятельности организации. Данный метод также является достаточно эффективным и поможет быстро оценить финансовое состояние организации. К негативным факторам могут относиться:

- высокая долговая нагрузка (коэффициент задолженности);
- отрицательный операционный денежный поток;
- низкая ликвидность. К положительным факторам относятся:
- рост доходов;
- стабильные показатели рентабельности;
- положительный операционный денежный поток.

В заключение стоит отметить, что важными показателями, характеризующими эффективность организации, является также прибыль или убыток, так как эти показатели позволяют оценить результаты деятельности бизнеса за отчетный период, а также перспективы резерва роста эффективности бизнеса. Также целью организации в условиях рыночной экономики является получение положительного финансового результата, т.е. прибыли обеспечивающего функционирование организации, независимость, автономность и устойчивость организации во внешней среде.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Деренский Д.И., Шевченко С.А.* финансовый результат деятельности предприятия: сущность понятия и показатели // Экономика и бизнес: теория и практика. 2023. №1-1.
2. *Тхагансова С.К-г., Газиева Л.Р.* методика оценки финансовых результатов предприятия // Вестник Академии знаний. 2022. №2 (43).
3. *Никаева Р.М., Шардан С.К.* Финансовые результаты деятельности предприятия: критерии и методика оценки // Вестник Академии знаний. 2022. №6 (47).

УДК 657.31

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА

ООО «КОРПОРАЦИЯ РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ»

Антонова Ирина Сергеевна, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: st807281@ruc.su

ANALYSIS OF THE FINANCIAL RESULT OF THE «DEVELOPMENT CORPORATION OF THE REPUBLIC OF MORDOVIA LLC»

Antonova Irina Sergeevna, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

В статье представлен анализ показателей отчета о финансовых результатах организации на примере ООО «Корпорация развития Республики Мордовия», направленность организации на экономический рост нельзя не отметить, учитывая потенциальное воздействие и заинтересованность к данной организации. Также в условиях экономической напряженности необходим постоянный анализ финансовых результатов и определения сильных и слабых сторон организации путем установления стратегических связей между компонентами баланса, отчета о финансовых результатах организации, а также и другими оперативными данными.

Ключевые слова: отчет о финансовых результатах организации, доходы, выручка, расходы, управленческие расходы, валовая прибыль.

The article presents an analysis of the indicators of the report on the financial results of the organization on the example of LLC "Corporation for the Development of the Republic of Mordovia", the focus of the organization on economic growth should be noted, given the potential impact and interest in this organization. Also, in conditions of economic tension, it is necessary to constantly analyze financial results and identify the strengths and weaknesses of the organization by establishing strategic links between the components of the balance sheet, the report on the financial results of the organization, as well as other operational data.

Keywords: report on the financial results of the organization, income, revenue, expenses, management expenses, gross profit..

В современных условиях организации достаточно тщательно следят за своей финансовой деятельностью и стараются акцентировать внимание на анализе показателей. Отчет о финансовых результатах организации - по своей сущности отражает итоговую прибыль организации, и является ключевым показателем эффективности и устойчивости.

Термин относится к прибыли или убыткам, которую организация получила в течение определенного периода времени. Данные используются при сравнении организаций в определенной отрасли или для презентации роста за определенный отрезок времени.

В частности, анализируя отчет о финансовых результатах организации, данный анализ необходим каждой организации, независимо от количества активов и положения на рынке. Анализ финансовых результатов дает объективное представление о финансовом положении организации позволяет формировать эффективные управленческие решения и развивать организацию в сторону уве-

личения прибыли. Своевременный анализ залог снижения и своевременного выявления рисков и предотвращения возможных потерь для организации.

Основой анализа, являются показатели, которые характеризуют ту или иную сторону финансовой деятельности организации. Источником расчета финансовых показателей будет выступать - отчет о финансовых результатах организации. Данный отчет является результатом «упрощения», «сжатия» агрегирования большого массива данных, полученных из финансовой системы организации.

Проведем анализ основных показателей организации на основе данных организации Республике Мордовия ООО «Корпорация развития Республики Мордовия» ИНН организации – 1326225731. Вид деятельности (по ОКВЭД): 64.92.2 – Деятельность по предоставлению займов промышленности. Форма собственности: 13 – Собственность субъектов Российской Федерации. Организационно-правовая форма: 12300 – Общества с ограниченной ответственностью. Данная организация это региональный институт развития, направленный на создание максимально комфортной бизнес-среды для привлечения инвестиций в экономику региона. Арсланбеков Камиль Арсланбекович – генеральный директор организации.

Проанализируем показатели отчета о финансовых результатах ООО «Корпорации развития республики Мордовия» (табл. 1).

Таблица 1. Финансовые показатели организации 2021–2023 гг.

Показатель	2021	2022	2023
Выручка	46379	168287	43958
Себестоимость продаж	109429	223401	94035
Валовая прибыль (убыток)	-63050	-55114	-50077
Управленческие расходы	40390	61940	38593
Прибыль (убыток) от продаж	-103440	-117054	-88670
Доходы от участия в других организациях	2210	150	–

Краеугольным камнем экономики организации выступает прибыль, финансирование организации и структура капитала. На основе данных, представленных выше, можно отметить, стабильное уменьшение показателя Валовая прибыль (убыток), в 2023 году значение показателя составило (-50077), что на 10,06 % ниже, чем в 2022 году. По своей структуре прибыль (убыток) – представляет собой увеличение (уменьшение) капитала в результате периферийных или случайных операций организации, влияющих на организацию в течение периода.

Анализируя показатель расходы организации стоит отметить, что это отток или выплаты активов или обязательств по оплате обязательств в течение периода, а также с осуществлением других видов деятельности, организация также сократила управленческие расходы 37,69 %. Представим наглядным образом динамику основных показателей рисунок 1.

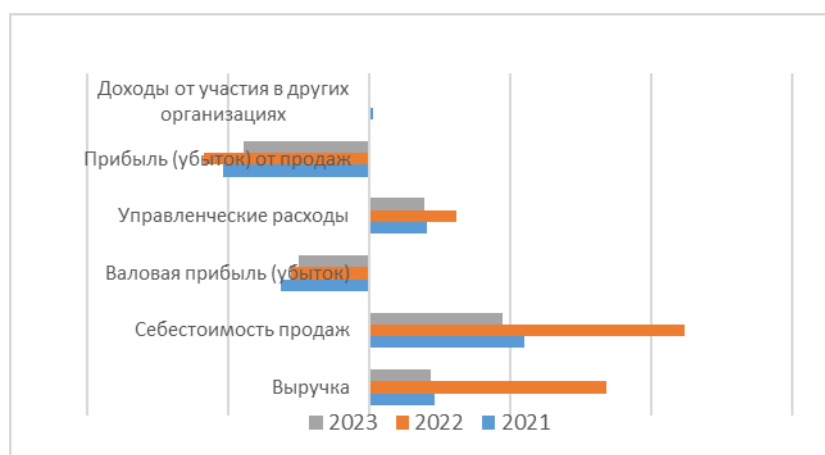


Рисунок 1 – Диаграмма финансовых показателей организации 2021–2023 гг.

Выручка за анализируемый период также снизилась в 2023 году и составило 43958, в 2022 году можно отметить значительный скачок и значение показателя составило 168287 (72,44 %), больше, чем в 2021 году. Падение данного показателя может быть обусловлено снижением спроса на услуги, избежать данной проблемы можно с помощью модернизации маркетинга услуги или изменение ценовой стратегии.

ЛИТЕРАТУРА

1. Деренский Д.И., Шевченко С.А. финансовый результат деятельности предприятия: сущность понятия и показатели // Экономика и бизнес: теория и практика. 2022. №1-1
2. Тхагансова С.К-г., Газиева Л.Р. Методика оценки финансовых результатов предприятия // Вестник Академии знаний. 2021. №2 (43).
3. Тищенко В.В. исследование финансовых результатов деятельности предприятия в регионе // евразийский союз ученых. 2020. №12-8 (81).

УДК 657.1

АНАЛИЗ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВАНИИ ДАННЫХ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Бикеев Максим Сергеевич, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: st807282@ruc.su

ANALYSIS OF BUSINESS ACTIVITY AND PROFITABILITY OF THE ENTERPRISE BASED ON ACCOUNTING DATA

Bikeev Maxim Sergeevich, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Анализ деловой активности организации имеет ключевое значение в рамках диагностики финансового состояния, поскольку он позволяет оценить эффективность использования ресурсов компании для достижения поставленных целей и задач. Важно понимать, что финан-

совое состояние организации неразрывно связано с ее деловой активностью, т.е. ее основной деятельностью, операционными процессами и бизнес-моделью.

Ключевые слова: бухгалтерская финансовая отчетность, годовая бухгалтерская отчетность, финансовый анализ, методы финансового анализа, финансовые показатели.

Analysis of an organization's business activity is of key importance in diagnosing its financial condition, since it allows us to assess the effectiveness of using the company's resources to achieve its goals and objectives. It is important to understand that the financial condition of an organization is inextricably linked with its business activity, i.e. its core activities, operations and business model.

Keywords: accounting financial statements, annual financial statements, financial analysis, methods of financial analysis, financial indicators.

«Анализ деловой активности позволяет определить, насколько хорошо организация управляет своими активами, осуществляет продажи, контролирует расходы и обеспечивает качество продуктов или услуг. Это помогает выявить сильные и слабые стороны бизнеса, а также идентифицировать узкие места в операционном процессе, которые могут негативно сказаться на финансовых показателях» [1].

Анализ показателей оборачиваемости активов и кредиторской задолженности поможет определить эффективность использования ресурсов компании, выявить возможные проблемные зоны и принять меры по их решению для улучшения финансовых показателей организации.

Расчет показателей деловой активности (оборачиваемости):

1. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов (КОа) – отношение средней величины оборотных активов к среднедневной выручке.

$$2021 \text{ г. } (347\,967 + 484\,481) / 2 = 416\,224$$

$$1\,724\,829 / 416\,224 = 4,14$$

$$2022 \text{ г. } (484\,481 + 385\,586) / 2 = 435\,033,5$$

$$2\,217\,530 / 435\,033,5 = 5,1$$

$$2023 \text{ г. } (385\,586 + 644\,618) / 2 = 515\,102$$

$$2\,374\,474 / 515\,102 = 4,6$$

2. Продолжительность оборота (Кпрод)

$$2021 \text{ г. } 365 / 4,14 = 88$$

$$2022 \text{ г. } 365 / 5,1 = 72$$

$$2023 \text{ г. } 365 / 4,6 = 79$$

3. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (КОдз) – отношение средней величины дебиторской задолженности к среднедневной выручке.

$$2021 \text{ г. } (232\,305 + 155\,579) / 2 = 193\,942$$

$$1\,724\,829 / 193\,942 = 8,9$$

$$2022 \text{ г. } (155\,579 + 287\,395) / 2 = 221\,487$$

$$2\,217\,530 / 221\,487 = 10,01$$

$$2023 \text{ г. } (287\,395 + 285\,318) / 2 = 286\,356,5$$

$$2\,374\,474 / 286\,356,5 = 8,2$$

4. Период погашения дебиторской задолженности (ППдз)

$$2021 \text{ г. } 365 / 9,8 = 37$$

$$2022 \text{ г. } 365 / 10,01 = 36$$

$$2023 \text{ г. } 365 / 8,2 = 44$$

5. Доля дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов (Ддз)

$$2021 \text{ г. } (155\,579 / 484\,481) * 100 = 32$$

$$2022 \text{ г. } (287\,395 / 385\,586) * 100 = 74$$

$$2023 \text{ г. } (285\,318 / 644\,618) * 100 = 44$$

6. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности (КОк.з.) – отношение средней величины кредиторской задолженности к среднедневной выручке.

$$2021 \text{ г. } (379\,042 + 395\,235) / 2 = 387\,138,5$$

$$1\,724\,829 / 387\,138,5 = 4,4$$

$$2022 \text{ г. } (395\,235 + 351\,124) / 2 = 373\,179,5$$

$$2\,217\,530 / 373\,179,5 = 5,9$$

$$2023 \text{ г. } (351\,124 + 401\,333) / 2 = 376\,228,5$$

$$2\,374\,474 / 376\,228,5 = 6,3$$

7. Период погашения кредиторской задолженности (ППк.з.):

$$2021 \text{ г. } 365 / 4,4 = 83$$

$$2022 \text{ г. } 365 / 5,9 = 62$$

$$2023 \text{ г. } 365 / 6,3 = 58$$

8. Коэффициент оборачиваемости запасов (КОз) – отношение средней цены запасов к среднедневной выручке.

$$2021 \text{ г. } (52\,887 + 57\,626) / 2 = 55\,256,5$$

$$1\,724\,829 / 55\,256,5 = 31,2$$

$$2022 \text{ г. } (57\,626 + 56\,064) / 2 = 56\,845$$

$$2\,217\,530 / 56\,845 = 39,0$$

$$2023 \text{ г. } (56\,064 + 55\,332) / 2 = 55\,698$$

$$2\,374\,474 / 55\,698 = 42,6$$

Все рассчитанные показатели оборачиваемости активов представлены в таблице 1.

Так как не существует каких-либо нормативов для данной группы показателей, то можно проследить только их изменение в динамике. Из предоставленных показателей таблицы 1 можно сделать следующие выводы.

Коэффициент оборачиваемости оборотных активов наиболее точно отражает деловую активность предприятия в обычных видах деятельности. В данном случае коэффициент в отчетном периоде увеличился, по сравнению с базисным периодом на 0,5 оборота и составил 4,6 оборотов, что является значительным улучшением по сравнению с 2021 годом.

**Таблица 1 – Показатели оборачиваемости капитала
АО «Газпром газораспределение Саранск»**

Наименование показателя	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Отклонение (+;-)
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	4,1	5,1	4,6	+0,5
Продолжительность оборота	88	72	79	-9
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	8,9	10,1	8,2	-0,7
Период погашения дебиторской задолженности (дней)	37	36	44	+7
Доля дебиторской задолженности в оборотных активах	32	74	44	+12
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	4,4	5,9	6,3	+1,9
Период погашения кредиторской задолженности (дней)	83	62	58	-25
Коэффициент оборачиваемости запасов	31,2	39,0	42,6	+11,4

Продолжительность оборота оборотных активов сократилась на 9 дней, достигнув отметки в 79 дней. Это говорит о том, что средства, вложенные в оборотные активы, возвращались на конец отчетного периода быстрее в среднем на 9 дней. Такой положительный фактор подтверждает, что эффективность использования оборотных активов улучшилась.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности уменьшился в 2023 году, по сравнению с 2021 годом на 0,7 оборота и составил 8,2 оборотов. Небольшое уменьшение скорости оборачиваемости дебиторской задолженности свидетельствует о малоэффективной платежной дисциплины клиентов.

Продолжительность оборота дебиторской задолженности в анализируемом периоде увеличилась, на 7 дней и составила 44 дня, что является отрицательным сигналом для деловой активности предприятия.

В то же время, увеличение коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности в 2023 году с 4,4 оборота до 6,3 оборотов по сравнению с 2021 годом может свидетельствовать о наращивании оборота в компании. В стабильной экономической среде превышение дебиторской задолженности над кредиторской обычно не вызывает беспокойства, однако в условиях российской инфляции может иметь риски и потенциальные негативные последствия.

Продолжительность оборота кредиторской задолженности в анализируемом периоде уменьшилась, на 25 дней и составила 58 дней. Это факт свидетельствует о более оперативных расчетах предприятия с его кредиторами, что подчеркивает высокий уровень деловой репутации компании.[2]

Коэффициент оборачиваемости запасов показывает скорость списания запасов в связи с продажей товаров, продукции, работ, услуг по обычным видам деятельности. В 2023 году коэффициент возрос, по сравнению с 2021 годом на 11,4 оборотов и составил 42,6 оборотов. Это может свидетельствовать о эффективном управлении запасами.

Для наглядного предоставления динамики оборачиваемости капитала АО «Газпром газораспределение Саранск» за период 2021–2023 гг. отразим данные на рисунке 1.

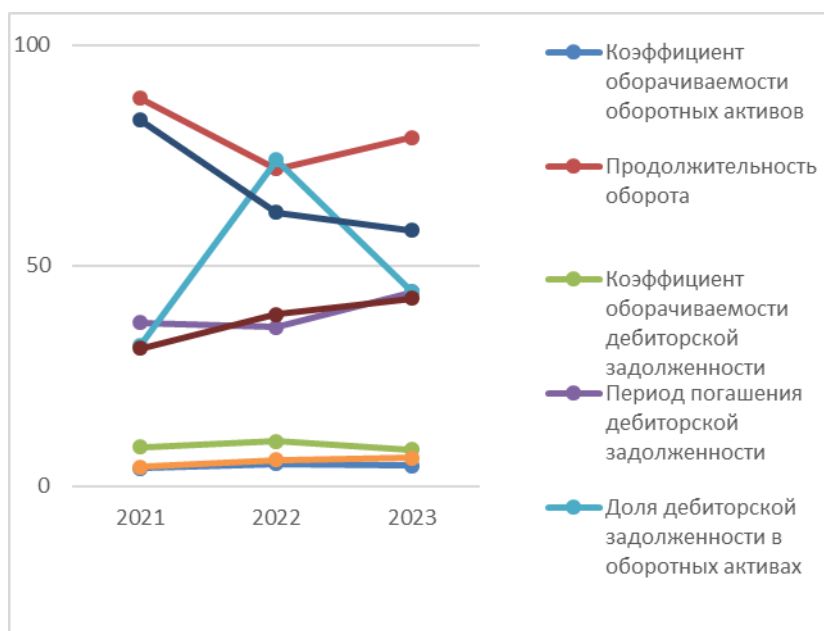


Рисунок 1 – Динамика оборачиваемости капитала АО «Газпром газораспределение Саранск» с 2021 по 2023 годы

Из рисунка 1 наглядно видно, что в целом финансовое состояние АО «Газпром газораспределение Саранск» по представленным показателям находится на достаточно хорошем уровне.

Анализ рентабельности играет ключевую роль для оценки финансовой устойчивости организаций, включая АО «Газпром газораспределение Саранск». Важно оценить, насколько эффективно компания использует свои ресурсы для генерации прибыли. [3]

В зависимости от направления вложений средств, формы привлечения капитала, а также целей расчета используют различные показатели рентабельности.

Рентабельность продаж позволяет оценить, сколько прибыли компания получает от каждого рубля выручки. Этот показатель помогает определить эффективность управления затратами, ценообразование, а также конкурентоспособность продукции или услуг на рынке. Эти показатели помогают выявить эффективность внутренних процессов управления и операционной деятельности.

Рассчитаем эти показатели применительно АО «Газпром газораспределение Саранск»:

1. Рентабельность продаж (Рп.р.):

2021 г. $(98\,822 / 1\,724\,829) * 100 = 5,7$

2022 г. $(347\,088 / 2\,217\,530) * 100 = 15,6$

2023 г. $(390\,531 / 2\,374\,474) * 100 = 16,4$

2. Рентабельность собственного капитала (Рс.к.):

2021 г. $(556\,233 + 743\,055) / 2 = 649\,644$

$(72221 / 649644) * 100 = 11,1$

2022 г. $(743\,055 + 899\,271) / 2 = 821\,163$
 $(168419 / 821163) * 100 = 20,5$
 2023 г. $(899\,271 + 1\,241\,007) / 2 = 1\,070\,139$
 $(133907/1070139) * 100 = 12,5$

3. Рентабельность внеоборотных активов (Рв.а):

2021 г. $(3820700 + 4120949) / 2 = 3970824,5$
 $(72221/3970824,5) * 100 = 1,8$
 2022 г. $(4120949 + 4631834) / 2 = 4376391,5$
 $(168419/4376391,5) * 100 = 3,8$
 2023 г. $(4631834 + 4816482) / 2 = 4724158$
 $(133907/4724158) * 100 = 2,8$

4. Рентабельность оборотных активов (Ро.а.):

2021 г. $(347\,967 + 484\,481) / 2 = 416\,224$
 $(72221/416\,224) * 100 = 17,3$
 2022 г. $(484\,481 + 385\,586) / 2 = 435\,033,5$
 $(168419/435033,5) * 100 = 38,7$
 2023 г. $(385\,586 + 644\,618) / 2 = 515\,102$
 $(133907/515102) * 100 = 26,0$

Полученные в результате расчетов соотношения сведем в таблицу 2.

Таблица 2 – Показатели рентабельности капитала за 2021–2023 гг

Наименование показателя	2021 г.	2022 г.	2022 г.	Отклонение (+;-)
Рентабельность продаж	5,7	15,6	16,4	+10,7
Чистая рентабельность собственного капитала	11,1	20,5	12,5	+1,4
Рентабельность внеоборотных активов	1,8	3,8	2,8	+1,0
Рентабельность оборотных активов	17,3	38,7	26,0	+8,7

На основе данных таблицы 2 можно сделать вывод, что рентабельность продаж в 2023 году увеличилась на 10,7 % по сравнению с 2021 годом и составила 16,4 %. Этот показатель позволяет оценить эффективность предприятия в получении прибыли. Рост рентабельности продаж говорит о повышении эффективности продаж.

Рентабельность собственного капитала в 2023 году увеличилась на 1,4 % по сравнению с 2021 годом и достигла 12,5 %. Это означает, что прибыль, полученная от вложенного капитала, возросла, что является положительной динамикой в работе предприятия.

Рентабельность внеоборотных активов за анализируемый период увеличилась на 1 % и достигла отметки 2,8 %. Увеличение этого показателя в динамике свидетельствует об улучшении использования основных фондов. Однако, уменьшение показателя при одновременном росте фондоотдачи говорит о возрастании затрат предприятия.

Рентабельность оборотных активов в 2023 году увеличилась на 8,7 % по сравнению с 2021 годом и составила 26 %. Рост рентабельности активов связан

с положительной динамикой, что указывает на увеличение доходов, объемов продаж, оказание большего количества услуг, а также снижение расходов и издержек на предприятии.

Для наглядного предоставления динамики рентабельности капитала АО «Газпром газораспределение Саранск» за период 2021–2023 гг. отразим данные на рисунке 2.

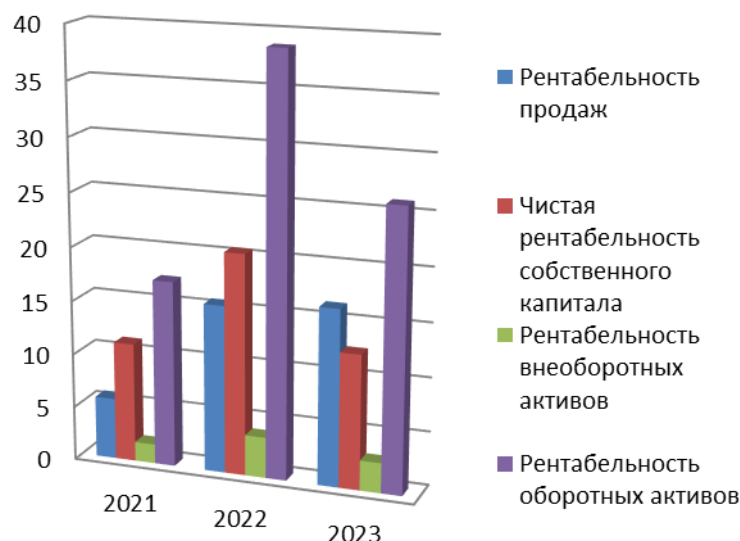


Рисунок 2 – Динамика рентабельности капитала АО «Газпром газораспределение Саранск» с 2021 по 2023 годы

«Данная группа показателей характеризует эффективность использования капитала, т.е. коэффициенты рентабельности характеризуют относительную доходность или прибыльность измеряемую в процентах к затратам средств или имущества»[4] И, судя по полученным результатам таблицы и рисунка 9, можно сказать, что АО «Газпром газораспределение Саранск» использует свой капитал эффективно, т.к все показатели имеют положительные значения, поскольку, исходя из «Отчета о финансовых результатах», видно, что чистая прибыль за последние 2 года имеет положительные значения.

ЛИТЕРАТУРА

1. 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.
2. Завьялова Т.В., Булычева Т.В. Ошибки при формировании бухгалтерской отчетности по МСФО // Результаты современных научных исследований. Материалы Международной научно-практической конференции. Саранск, 2021. С. 289-294.
3. Завьялова Т.В., Булычева Т.В. Методологический подход к анализу ликвидности и платежеспособности предприятия // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества. Материалы Международной научно-практической конференции. 2017. С. 217-222.
4. Завьялова Т.В., Булычева Т.В. Методологический подход к анализу и оценке финансового состояния // Вестник Российского университета кооперации. 2019. № 1 (35). С. 42-48.

УДК 657.1

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ДАННЫХ БУХГАЛТЕРСКОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЛИКВИДНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Булычева Татьяна Валерьевна, кандидат экономических наук, доцент

Бикеев Максим Сергеевич, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

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

USING FINANCIAL ACCOUNTING DATA TO INCREASE THE LIQUIDITY OF THE ENTERPRISE

Bulycheva Tatyana Valerievna, PhD (Economics), Associate Professor

Bikeev Maxim Sergeevich, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Исследование ликвидности АО «Газпром газораспределение Саранск» является важным аспектом финансового анализа организации. Ликвидность в данном контексте определяется как способность предприятия выполнять финансовые обязательства без проблем и задержек, используя имеющиеся активы. Наличие высокой ликвидности подразумевает, что компания способна обеспечить платежеспособность, выполнить текущие расходы, получить кредиты или займы, а также погасить их из текущих и будущих доходов. Это важно для поддержания притока капитала, обеспечения устойчивости финансовых потоков и обеспечения финансовой устойчивости в целом.

Ключевые слова: бухгалтерская отчетность, финансовый анализ, ликвидность, финансовое состояние, денежные потоки, дебиторская задолженность.

The liquidity study of Gazprom Gas Distribution Saransk JSC is an important aspect of the financial analysis of the organization. Liquidity in this context is defined as the ability of an enterprise to meet financial obligations without problems or delays using existing assets. The presence of high liquidity implies that the company is able to ensure solvency, meet current expenses, obtain loans or borrowings, and repay them from current and future income. This is important to maintain capital flows, ensure the sustainability of financial flows and ensure overall financial sustainability.

Keywords: accounting statements, financial analysis, liquidity, financial condition, cash flows, accounts receivable.

Показатели ликвидности, такие как текущий коэффициент и быстрый коэффициент, предоставляют информацию о том, насколько эффективно компания управляет своими текущими активами и обязательствами. «Анализ этих показателей позволяет оценить финансовую устойчивость организации и ее способность справиться с краткосрочными финансовыми обязательствами» [1]

Создание финансово устойчивого окружения является главной целью деятельности коммерческой организации. Эта цель достигается путем реализации стратегических бизнес-процессов, планов, прогнозов, которые разрабатываются в соответствии с конкретной бизнес-моделью, с учетом плановых показателей финансовых результатов и эффективности. Диагностика финансового состояния любой организации не зависимо от сферы деятельности позволяет через рациональный подход к ресурсам организации обеспечить стабильное и устой-

чивое функционирование, максимизацию прибыли и деловой репутации организации.

Таким образом, рассмотрение ликвидности в контексте способности АО «Газпром газораспределение Саранск» оплачивать свои обязательства с использованием имеющихся активов является важным шагом в анализе финансового состояния компании и помогает принять меры для обеспечения устойчивого развития и успешного функционирования организации.

Рассмотрим направления, по которым возможно увеличить ликвидность АО «Газпром газораспределение Саранск» на рисунке 1.

Для увеличения доступных средств у АО «Газпром газораспределение Саранск» принимаются следующие меры:



Рисунок 1 – Направления увеличения ликвидных средств АО «Газпром газораспределение Саранск»

а) Оптимизация запасов является одним из главных направлений. По данному правилу, целью является продажа недорогих активов и аренда дорогих. Если активы уникальны и их компоненты могут быть использованы для ремонта других активов, их можно арендовать даже при стоимости ниже рыночной. Для каждого актива устанавливается срочный срок продажи, в среднем – один-два месяца. В случае неудачной продажи актива в этот срок, его пытаются арендовать. Оптимизация запасов также включает планирование закупок в соответствии с финансовыми возможностями, учитывая кредитную нагрузку и прогнозы по продажам, чтобы избежать финансовых разрывов и убытков.

б) «Для оптимизации взаимоотношений с покупателями рекомендуется применять следующие методы управления дебиторской задолженностью:

1) предложение скидки в обмен на ускорение оплаты;

2) принятие на себя рисков, которые другие стороны могут не готовы принять. Например, заключение дополнительного соглашения о налоговых обязательствах, гарантируя возмещение расходов и вычетов покупателя в случае

проблем с сделками между компаниями. Это может быть выгодно при значительном увеличении оборотных средств. Также возможно предложение гарантированного объема или наценки поставщикам в обмен на отсрочку платежей. Обеспечение отсрочки платежей высоколиквидным имуществом или личной гарантией также может привлечь контрагентов» [2].

в) оптимизации объема денежных потоков. Как отрицательную тенденцию следует отметить снижение денежных средств АО «Газпром газораспределение Саранск» в 2023 году на 30 тыс.р. по отношению к 2021 году. «Многогранное и структурное ранжирование денежных потоков финансово-хозяйственной деятельности организации влияет на ее устойчивое финансовое положение через формирование собственных финансовых ресурсов» [3]. Однако денежные ресурсы, представленные компонентом денежного потока АО «Газпром газораспределение Саранск», являются одним из основных активов, которым необходимо умело управлять, так как нестабильный курс валют, высокая закредитованность, высокие темпы инфляции и антироссийские санкции осложняют «жизнеспособность» компании. Поэтому для эффективного управления финансовыми потоками и доступными денежными средствами АО «Газпром Газораспределение Саранск» рекомендуется применять следующие методы общей управленческой стратегии по изменению объемов финансовых ресурсов: увеличение текущих обязательств с контрагентами, уменьшение запасов или дебиторской задолженности, уменьшение внеоборотных активов.

В дополнение, в ближайшей перспективе предусмотрены разнообразные действия, позволяющие либо задерживать оплаты, либо ускорять сбор средств, согласно таблице 1.

Таблица 1 – Варианты схем управления денежными потоками в АО «Газпром газораспределение Саранск»

Жесткая	Перераспределяющая	Координирующая
– лишение финансовой самостоятельности и работа в рамках утвержденных смет затрат; – все денежные операции производятся в только в АО «Газпром газораспределение Саранск»; – ответственность за платежи полностью лежит на АО «Газпром газораспределение Саранск»; – ограничивается возможность отслеживания своевременности платежей	– АО «Газпром газораспределение Саранск» самостоятельно осуществляет оплаты при их одобрении контрагентами (получают некоторую свободу действий в рамках регламента осуществления платежей); – организация получает возможность контролировать своевременность оплат	– АО «Газпром газораспределение Саранск» самостоятельно осуществляет получение денежных средств и оплаты; – в компании только функции контроля и координации за денежными потоками

Для эффективного управления дебиторской задолженностью необходимо проводить регулярные мероприятия, такие как анализ состояния задолженно-

сти, выбор методов управления, контроль за соблюдением условий договоров и взыскание просроченной задолженности. Для этого необходимо разработать и утвердить Положение о порядке работы с дебиторской задолженностью, Инструкцию по процедуре проверки дебиторской задолженности АО «Газпром газораспределение Саранск», Регламент проведения расчетов АО «Газпром газораспределение Саранск», который устанавливает единый для компании порядок проведения расчетов, формирования бюджета движения денежных средств и контроля его исполнения, правила управления дебиторской и кредиторской задолженностью. Цель такой регламентации – обеспечить стабильную работу предприятия и получить максимальную прибыль. Для увеличения прибыли предприятия можно рекомендовать следующие направления: отказаться от нерентабельных видов деятельности, повысить эффективность использования оборотного капитала, пересмотреть систему скидок за определенный объем закупки, предоплату, досрочную оплату.

На наш взгляд, среди широкого спектра подходов и методов управления оборотными активами выделяются три основных подхода: организационный, технологический и ресурсный. [4]

Следует отметить, что данные подходы не могут использоваться в разрыве один от другого. В большинстве случаев они применяются в синтезе с преобладанием одного из них. Инструменты каждого из них могут переплетаться в деятельности предприятий, так как главной целью использования каждого из вышеприведенных подходов к управлению является улучшение использования оборотных средств.

ЛИТЕРАТУРА

1. 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.
2. Завьялова Т.В., Булычева Т.В. Ошибки при формировании бухгалтерской отчетности по МСФО // Результаты современных научных исследований. Материалы Международной научно-практической конференции. Саранск, 2021. С. 289-294.
3. Завьялова Т.В., Булычева Т.В. Методологический подход к анализу ликвидности и платежеспособности предприятия // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества. Материалы Международной научно-практической конференции. 2017. С. 217-222.
4. Завьялова Т.В., Булычева Т.В. Методологический подход к анализу и оценке финансового состояния // Вестник Российского университета кооперации. 2019. № 1 (35). С. 42-48.

**ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ НОВОГО СТАНДАРТА
О ПРЕДОСТАВЛЕНИИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ IFRS 18**

Булычева Татьяна Валерьевна, кандидат экономических наук, доцент

Бикеев Максим Сергеевич, магистрант

*Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт
(филиал)*

E-mail: t.v.bulycheva@ruc.su; st807282@ruc.su

**FEATURES OF APPLICATION OF THE NEW FINANCIAL REPORTING
STANDARD IFRS 18**

Bulycheva Tatyana Valerievna, PhD (Economics), Associate Professor

Bikeev Maxim Sergeevich, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

В апреле 2024 года Совет по МСФО опубликовал новый стандарт по представлению финансовой отчетности МСФО (IFRS) 18. Новый МСФО (IFRS) 18 заменит действующий, самый первый стандарт – IAS 1[1], регулирующий представление финансовой отчетности и вступивший в силу еще в 1997 году. В статье рассмотрено, что изменили в предоставлении отчетности, как и когда применять стандарт.

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

In April 2024, the IASB published a new financial reporting standard, IFRS 18. The new IFRS 18 will replace the current, very first standard, IAS 1, which governs the presentation of financial statements and came into force in 1997. The article discusses what has changed in reporting, how and when to apply the standard.

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

При внедрении нового стандарта разработчик решил заменить действующие правила потому, что МСФО не содержат детальных требований:

- к классификации доходов и расходов в отчете о прибыли или убытках (ОПУ);
- промежуточным итогам, которые следует представить до «прибыли или убытка» в ОПУ;
- группировке информации, которая должна быть представлена в основной финансовой отчетности или примечаниях.

«Отсутствие детальных требований приводит к разнообразию представления финансовых результатов на практике и затрудняет инвесторам их анализ и сравнение эффективности» [2]. К тому же компании устанавливают собственные промежуточные итоги и показатели эффективности, которые называют «альтернативными показателями эффективности» или «показателями, не соответствующими GAAP», и группируют статьи по-своему.

Чтобы улучшить представление финансовой отчетности, Совет по МСФО включил в новый стандарт три основных нововведения:

- новую структуру ОПУ: два определенных промежуточных итога – операционную прибыль и прибыль до вычета финансовых расходов и налогов на прибыль, а также новый комплекс требований к классификации доходов и расходов по трем категориям – операционной, инвестиционной и финансовой. При этом названные категории не тождественны одноименным разделам в отчете о движении денежных средств (ОДДС). При разработке МСФО (IFRS) 18 Совет по МСФО определил приоритет целей для каждого основного финансового отчета и не стремился согласовать эти категории в ОПУ и ОДДС.

- требования к раскрытиям в примечаниях к отчетности информации о показателях эффективности под названием «показатели эффективности, определяемые руководством» (Management-defined performance measures, MPM);

- повышенные требования к агрегированию и дезагрегированию информации при группировке статей в финансовой отчетности и примечаниях. Внесены также изменения в правила подготовки отчета о движении денежных средств и представление отдельных статей отчетности.

Совет по МСФО также ввел в обиход термин «основная финансовая отчетность» (primary financial statement), чтобы отделить представление информации в отчетах о финансовом положении, финансовых результатах, о движении денежных средств и об изменениях в капитале от раскрытий в примечаниях.

Новый МСФО (IFRS) 18 вступает в силу с 01 января 2027 года и применяется ретроспективно. При этом разрешается применять этот стандарт досрочно.

Досрочное применение нового стандарта выгодно для многих компаний, поскольку можно сделать отчетность более привлекательной в глазах инвесторов без дополнительных существенных затрат. Например, классификация расходов по видам деятельности (операционная, инвестиционная и финансовая), как правило, не требует много времени. Кроме того, нетрудно представить в ОПУ два новых промежуточных итога – операционная прибыль и прибыль до вычета финансовых расходов и налогов на прибыль. Благодаря новшествам можно более выгодно представить результаты своей операционной деятельности, которая больше всего и интересует инвесторов. Например, если раньше компания включала в состав операционной деятельности убытки от вложений в ассоциированные компании, то теперь их можно исключить из этой категории и улучшить показатели.

Но даже если компания не желает применять новый стандарт досрочно, к переходу на новые правила нужно подготовиться заранее. МСФО (IFRS) 18 не влияет на общие финансовые результаты и финансовое положение компаний. Но не в случае, если информация, представленная в финансовой отчетности, используется для контроля за соблюдением контрактов и соглашений. Например, условия банковских и кредитных соглашений могут предъявлять минимальные требования к таким показателям, как промежуточный итог операционной прибыли, представленный в финансовой отчетности заемщика. В таких случаях сторонам контракта или соглашения нужно будет выяснить, как изменения, внесенные МСФО (IFRS) 18, могут повлиять на контракт или соглашение.

Кроме того, многие компании основывают вознаграждения руководству на конкретных показателях в отчете о прибыли или убытках. «По мнению ряда российских практиков в области бухгалтерского учета, методы трансформации российской финансовой отчетности в соответствии с принятыми методами в международной практике GAAP и МСФО пока не разработаны»[3] Например, в выборке из 100 компаний, составленной Советом по МСФО, показатели эффективности, обычно связанные с вознаграждением руководства, включали операционную прибыль, EBIT, EBITDA, прибыль или убыток (чистый доход) и другие альтернативные показатели эффективности, такие как скорректированная операционная прибыль и скорректированный чистый доход. МСФО (IFRS) 18 определяет операционную прибыль и требует от компании раскрывать информацию о МРМ. Поэтому таким компаниям придется корректировать свою политику, чтобы отразить изменения в этих показателях при применении МСФО (IFRS) 18. А если показатели, связанные с вознаграждением руководства, соответствуют определению МРМ, нужно раскрывать информацию о них как об МРМ.

В таблице 1 приведены основные новые требования к финансовой отчетности и их взаимосвязь с вероятными выгодами от перехода на новые правила.

Таблица 1 – Требования МСФО (IFRS) 1

Часть финансовой отчетности	Новые требования МСФО (IFRS) 18	Ожидаемые выгоды			
		Предоставление инвесторам дополнительной полезной информации о финансовых результатах	Улучшение возможности инвесторов сравнивать результаты деятельности		Повышение прозрачности данных, чтобы помочь инвесторам понимать, как компания оценивает свою эффективность
			между компаниями	между отчетными периодами одной компании	
Отчет о прибыли или убытках	1. Классификация доходов и расходов по трем новым категориям для обеспечения единообразной структуры отчета – операционной, инвестиционной и финансовой; 2. Два новых обязательных промежуточных итога для улучшения анализа – операционная прибыль и прибыль до вычета финансовых расходов и налогов на прибыль	V	V		

Примечания к финансовой отчетности	1. Раскрытие определенных руководством показателей эффективности (МРМ) в одном примечании, включая: – заявление о том, что МРМ отражает точку зрения руководства; – объяснение того, зачем в отчетности приводится конкретный МРМ, и его расчет; – сверку с наиболее сопоставимыми промежуточными итогами, введенными МСФО (IFRS) 18, или с требуемой суммой или промежуточным итогом, отраженным в соответствии с другими МСФО; – объяснение любых изменений в МРМ	V		V	V
	2. Раскрытие информации о конкретных расходах в разбивке по характеру, включенных в каждую позицию операционной категории	V			
Как финансовая отчетность, так и примечания к ней	1. Повышенные требования к группировке информации (агрегированию и дезагрегированию). 2. Руководство, где указывать информацию – в финансовой отчетности или в примечаниях. 3. Раскрытие информации о сгруппированных статьях, обозначенных как «Прочие»	V	V	V	

Совет по МСФО пришел к выводу, что выгоды для финансовой отчетности от применения МСФО (IFRS) 18 перевесят вероятные затраты на его внедрение и применение. Эффект, вероятно, будет более значительным для компании, если:

- ее текущая классификация доходов и расходов отличается от новых требований к классификации доходов и расходов;
- ей больше не разрешается представлять промежуточные итоги в отчете о прибыли или убытках, но она продолжает использовать такие промежуточные итоги в своих отчетах для инвесторов.

ЛИТЕРАТУРА

1. «Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 28.12.2015 N 217н) (ред. от 13.12.2023) URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_193588/
2. Завьялова Т.В., Булычева Т.В. Ошибки при формировании бухгалтерской отчетности по МСФО // Результаты современных научных исследований. Материалы Международной научно-практической конференции. Саранск, 2021. С. 289-294.
3. Булычева Т.В. Проблемы трансформации российской финансовой отчетности в соответствии с международными стандартами // Микроэкономика. 2014. № 2. С. 6-10.
4. Булычева Т.В., Завьялова Т.В., Булычева М.В. Признание и раскрытие необычных доходов и расходов в МСФО // Сборник трудов III Международной научно-практической конференции «Кооперация и устойчивое развитие». Москва, 2023. С. 558-566.

УДК 657.1

УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА В СООТВЕТСТВИИ С МСФО И РСБУ

Бурдина Ксения Вячеславовна, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: st807284@ruc.su

ACCOUNTING POLICY IN ACCORDANCE WITH IFRS AND RAS

Burdina Ksenia Vyacheslavovna, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Учетная политика является основным внутренним документом предприятия, регламентирующим порядок организации бухгалтерского процесса, а также порядок формирования бухгалтерской финансовой отчетности. При этом в российской практике представлено две модели организации учета: по российским и международным стандартам. В данных моделях представлены существенные расхождения в рамках отражения информации по объектам учета, а соответственно должны быть составлены учетные политики в разрезе представленных особенностей. В данной статье рассматриваются правила составления и существенные аспекты, отражаемые в рамках учетной политики по российским и международным стандартам.

Ключевые слова: учетная политика, бухгалтерский учет, российские и международные стандарты, объекты учета

Accounting policy is the main internal document of the enterprise, regulating the procedure for organizing the accounting process, as well as the procedure for forming financial statements. At the same time, in Russian practice, two models of accounting organization are presented: according to Russian and international standards. These models present significant discrepancies in the framework of reflecting information on accounting objects, and accordingly, accounting policies should be drawn up in the context of the presented features. This article examines the rules for drawing up and significant aspects reflected in the framework of accounting policies according to Russian and international standards.

Keywords: accounting policy, accounting, Russian and international standards, accounting objects.

Учетная политика – совокупность принципов, правил и норм, которые применяет компания при организации системы учета и составлении бухгалтерской финансовой отчетности. При этом формат составления учетной политики в разрезе международных и российских стандартов различается. По российским стандартам учетная политика составляется в разрезе нормативно-правовой документации. То есть определяется выбор методов и способов, сформированных в системе нормативной документации [3].

Рассмотрим существенные аспекты, которые раскрываются в учетной политике в соответствии с РСБУ. Так, российская система учета в целом ориентирована на функции проверяющих служб. Исходя из данной цели учетная политика составляется в рамках действующей нормативно-правовой системы.

Наиболее часто в соответствии с российской законодательной системой учетная политика включает следующие элементы:



Рисунок 1 – Элементы составления учетной политики по РСБУ [1]

Организационные направления: ответственность за ведение учета и наличие ошибок в составленной бухгалтерской отчетности, применяемые нормативно-правовые акты, существенные факты хозяйственной деятельности (оказывающие воздействие на построение системы бухгалтерского учета).

Технические направления: применяемые программные продукты для ведения учета и составления отчетности, применяемые технологии для организации электронного документооборота и прочие аспекты цифровой трансформации учета.

Методические направления: способы, методы, принципы учета и составления отчетности по объектам учета. Примерный перечень объектов учета, в отношении которых раскрывается информация в учетной политике: основные средства, нематериальные активы, доходы и расходы, налоги и иные обязательные платежи, обязательства, финансовые вложения, капитал, запасы и пр. Методические направления представлены наиболее широким направлением раскрытия особенностей организации учета на предприятии.

Помимо данной информации к учетной политике прикладываются Приложения, в которых содержатся следующие сведения:

- рабочий план счетов, который использует предприятие для систематизации информации. Причем отметим, что данный план счетов четко регламентирован и не допускает отклонений (за исключением счетов, которые определяются нормативно-правовой системой под цели организации управленческого учета и не раскрываются в качестве обязательных регламентов для предприятий);

– аспекты проведения финансового контроля на предприятии внутренними службами. Данная информация определяет соответствие принципам достоверности сведений, содержащихся в бухгалтерской отчетности предприятия, а соответственно является важной для внешних пользователей;

– порядок проведения инвентаризации активов, обязательств, капитала предприятия, а также распределение ответственности в разрезе данной процедуры;

– иные аспекты, которые можно считать существенными в отношении организации системы бухгалтерского учета и составления отчетности (в данном случае существенность информации определяется в разрезе степени воздействия на принятие экономических решений заинтересованными лицами в отношении предприятия) [1].

Учетная политика по РСБУ подвержена изменению в случаях: реализации изменений в нормативно-правовой системе (представлено существенное воздействие на используемые предприятием способы ведения учета и составления отчетности); при смене методов и способов ведения учета (причем данные изменения должны быть обоснованными, а корректировки должны перечисляться для заинтересованных лиц в целях достоверного принятия решений).

Далее рассмотрим особенности составления учетной политики предприятия в соответствии с МСФО. В данном виде учетной политике представлена высокая вариативность в отношении ключевых аспектов. Это означает, что при составлении учетной политики высокий уровень применения профессиональных суждений. Принципы составления учетной политики ориентированы на следующие цели: достоверное отражение информации для принятия экономических / управленческих решений (внутренними / внешними пользователями), полноценное отражение информации о финансово-имущественном положении субъекта, отсутствие субъективизма и любых искажений (которые могут привести к формированию недостоверных выводов о финансовом состоянии субъекта).

При составлении учетной политики для целей МСФО применяется следующий нормативно-правовой документ Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 8 «Учетная политика, изменения в бухгалтерских оценках и ошибки».

Данный стандарт определяет также тот факт, что при наличии любого рода ошибок в системе учета предприятием проводится их исправление в соответствии с принципами учетной политики, названными ранее.

Однако, если представлено сильное воздействие внешней среды (непреодолимые факты), то компания имеет право не исправлять данные прошлых периодов. Но в данном случае дается пояснение в финансовой отчетности.

Структура учетной политики по МСФО отличается от структуры РСБУ. Основное внимание уделяется приоритету содержания, а не формы. То есть МСФО в целом ориентировано на заинтересованных пользователей. Информация, раскрываемая в учетной политике, должна быть полезна таким лицам, как: инвесторы, кредиторы, аналитики для рационального принятия управленческого / экономического решения.

Поэтому при составлении учетной политики служба бухгалтерии ориентиру-

ется, в первую очередь, на профессиональные суждения с позиции полноценности раскрытия сведений. В соответствии с российской практикой структура учетной политики для целей МСФО может включать элементы, которые отражены нами на рисунке 2.

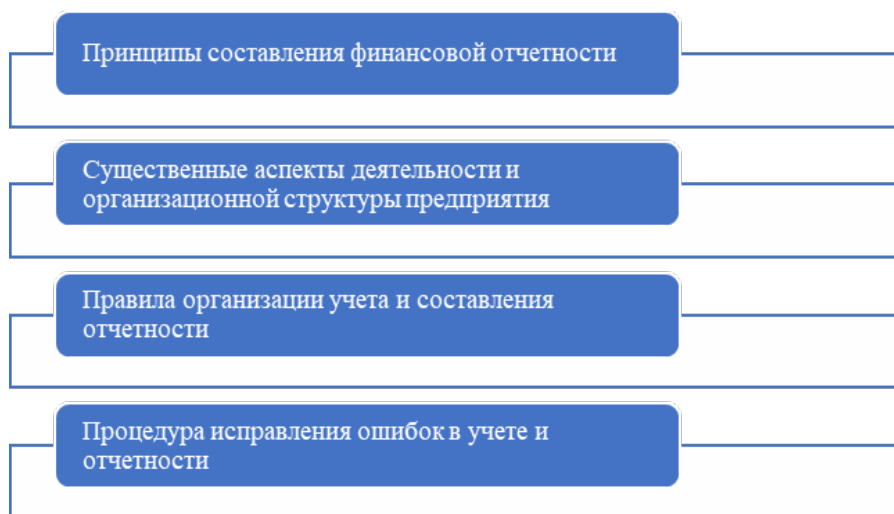


Рисунок 2 – Содержание учетной политики в соответствии с МСФО [2]

Принципы составления финансовой отчетности: включаемые формы, существенные аспекты учетного процесса, содержание, используемые методы при наличии вариативности [4].

Существенные аспекты деятельности и организационной структуры предприятия, которые могут повлиять на процессы составления отчетности: наличие дочерних компаний, специфика производственной деятельности.

Правила организации учета и составления отчетности: аналогично российской практике формирования методического раздела учетной политики. Однако, в данном случае предприятие не дает ссылки на нормативно-правовую документацию в том размере, в котором это определяется РСБУ. Преимуществом является раскрытие содержания, а соответственно рекомендуется увеличивать количество комментариев бухгалтерской службы в части особенностей организации учета. Также следует указать на то, что данный раздел учетной политики в большинстве случаев составляется по формам финансовой отчетности и раскрываемым статьям / показателям.

Отдельно должны указываться возможные ошибки, наличие фактически допущенных ошибок. Процедура исправления ошибок в финансовой отчетности. Изменения учетной политики по МСФО осуществляется в том случае, если новая политика будет более полноценно отражать финансовую информацию предприятия. Таким образом, мы видим, что учетная политика, составленная для целей учета по РСБУ и МСФО различается. Систематизируем полученные результаты исследования в таблице 1.

Таблица 1 – Различия составления учетной политики в соответствии с РСБУ и МСФО российскими компаниями

Элемент сравнения	РСБУ	МСФО
Определение учетной политики, ее принципов и целей составления	Совокупность правил, методов, способов ведения учета. Строгая определенность нормативно-правовой документации. Приоритет формы	Широкий выбор формата составления учетной политики. Основа – профессиональные суждения бухгалтера. Приоритет содержания
Акцент при формировании учетной политики	Способы и методы ведения учета. Структура учетной политики при этом формируется в разрезе объектов учета: методический раздел представлен совокупностью способов и методов по объектам учета	Основной акцент на финансовой отчетности и процедурах ее составления. Допускается раскрытие сведений учетной политики в методическом направлении по формам отчетности
Приложения к учетной политике и их содержание	Обязательным является установление рабочего плана счетов, соответствующего нормативно-правовой системе	В нормативно-правовой среде план счетов не раскрывается. Допускаются различные варианты с учетом специфики производственной деятельности
Принципы формирования учетной политики, организации учета	Строго регламентированы и достаточно обширны	Преимущественным является: достоверность данных
Прочие критерии, раскрываемые в учетной политике	Основные сведения содержаться в методических и организационных разделах. Дополнительные сведения, как правило, не включаются	Широко освещены вопросы исправления ошибок в учете и отчетности

Подводя итог, отметим, что учетная политика является обязательной при организации учета как в соответствии с РСБУ, так и в соответствии с МСФО, поскольку отражает ключевые аспекты в отношении данных учетных процедур. Для достижения наилучшего результата в финансовом управлении предприятием в соответствии с требованиями постоянно изменяющейся экономической среды необходимо сформировать эффективную единую информационную базу, объединяющую все аспекты управления финансами [5].

На данном этапе развития российской системы учета не представлена возможность составления единой учетной политики под данные модели учета.

Однако, в России продолжается процедура трансформации системы учета, что предполагает возможности последующего объединения учетных политик под цели составления отчетности как по РСБУ, так и МСФО.

ЛИТЕРАТУРА

1. Приказ Минфина России от 06.10.2008 №106н (ред. от 07.02.2020) «Об утверждении положений по бухгалтерскому учету» (вместе с «Положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008)», «Положением по бухгалтерскому учету

«Изменения оценочных значений» (ПБУ 21/2008)» (Зарегистрировано в Минюсте России 27.10.2008 № 12522). URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_81164/

2. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 8 «Учетная политика, изменения в бухгалтерских оценках и ошибки». URL: https://minfin.gov.ru/common/upload/library/2017/01/main/MSFO_IAS_8.pdf

3. Бжунаев А.М. Учетная политика предприятия в современных реалиях / А. М. Бжунаев // Молодой ученый. 2023. № 2(449). С. 80-82.

4. Петрова А. Н. Учетная политика организации / А.Н. Петрова // Синергия Наук. 2023. № 81. С. 638-649.

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 330.1

УЧЕТ САНКЦИОНИРОВАННЫХ РАСХОДОВ В БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

Бушева Антонина Юрьевна, кандидат экономических наук, доцент
Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: a.yubusheva@ruc.su

ACCOUNTING OF AUTHORIZED EXPENSES IN BUDGETARY INSTITUTIONS

Busheva Antonina Yurievna, PhD (Economics), Associate Professor
Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

В статье рассмотрены операции санкционирования. Чтобы разобраться в сложностях санкционирования, специалисты по работе с программами 1С в госучреждениях разрабатывают пошаговые программы. Что сделать на каждом этапе, как ставить на учет бюджетные и денежные обязательства, какими отчетами воспользоваться, чтобы проконтролировать данные. Рассмотрены основные настройки, и как их использовать и контролировать в учете бюджетного учреждения.

Ключевые слова: санкционирование, расходы, бюджетные учреждения, обязательства, настройки, отчет

The authorizing operations are considered in the article. To understand the difficulties of authorization, 1C program specialists in government agencies develop step-by-step programs. What to do at each stage, how to register budget and monetary obligations, which reports to use to control the data. The basic settings are considered, and how to use and control them in accounting for a budget institution.

Keywords: authorization, expenses, budgetary institutions, obligations, settings, report

Операции санкционирования возникают каждый раз, когда надо оплатить денежные обязательства за счет бюджетных средств. Первое, с чего начинается учет санкционирования – это настройки. В карточке учреждения указан бюджет, из которого финансируется учреждение, а также данные органа, который осуществляет полномочия учредителя (ГРБС). После этого переходят к вводу плана финансово-хозяйственной деятельности.

Бухгалтер обобщает информацию о плановых назначениях по расходам и внесенных в них изменениях на соответствующих счетах аналитического учета счета 504.00 «Сметные (плановые) назначения» [1].

В программе 1С:БГУ для планирования доходов и расходов учреждения используется раздел «Планирование и санкционирование» и вводятся планы поступлений (выбытий) по доходам (КДБ), расходам (КРБ) и источникам (КИФ). Ввести показатели плана поступлений или выбытий можно двумя способами: с помощью «Помощника ввода плановых показателей» и непосредственно в документе «Плановые назначения». Они равноценны: выбирать надо, тот который удобнее. Операции санкционирования проводят каждый раз, когда надо оплатить денежные обязательства за счет бюджетных средств.

Чтобы оплатить расходы, учреждения принимают и исполняют бюджетные и денежные обязательства. Обязательства учитывают в разделе «Договоры и обязательства» подсистемы «Планирование и санкционирование». Для этого используют документы «Регистрация обязательств», «Сведения о денежных обязательствах» и «Исполнение (расторжение) договора».

Документ «Регистрация обязательств» позволяет создать обязательство с нуля: всю информацию надо будет заполнять вручную. Удобнее формировать обязательство из договора, на основании которого принимается это обязательство. В этом случае часть реквизитов заполняется автоматически.

Чтобы это сделать, в справочнике «Договоры и обязательства» выберем нужный договор из списка или создаем его с нуля. В этом договоре по кнопке «Создать на основании» регистрируется обязательство. Для этого надо выбрать в выпадающем меню пункт «Регистрация обязательств и сведений по договорам». В открывшемся документе уже будут частично введены реквизиты. Бухгалтеру останется проставить дату и заполнить табличную часть. В частности, информацию о планируемых платежах и предмете обязательства.

Если в обязательство нужно внести изменения, по кнопке «Создать на основании» можно сформировать другой документ «Регистрация обязательств и сведений по договорам». Его дата должна быть позже, чем дата документа, на основании которого он сформирован. Документ «Регистрация обязательств и сведений по договорам» участвует в обмене данными с казначейскими системами. Можно сформировать печатные формы: сведения о принятом бюджетном обязательстве и сведения о контракте.

Документ «Исполнение (расторжение) договора» используют, чтобы подавать сведения об исполнении или расторжении контракта. Для завершенных контрактов документ заполняют в случаях, когда исполнение произошло досрочно. Из документа можно сформировать печатную форму «Сведения об исполнении (о расторжении) контракта».

После того, как приняты бюджетные обязательства или одновременно формируются денежные обязательства. Они возникают, когда учреждение должно уплатить бюджету, физическому или юридическому лицу денежные средства по условиям договора. Например, когда учреждению поставили матзапасы, ос-

новные средства, выполнили работы или оказали услуги. Денежные обязательства вводятся на основании документов о поступлении товаров или выполнении работ.

Бухгалтер часто путается и принимает обязательства после оплаты. Главное, если есть один из следующих документов-оснований – обязательство по нему надо принять до того, как проведете оплату. Список документов-оснований следующий:

- при поставке товаров – накладная, акт приемки-передачи, счет-фактура;
- при выполнении работ, оказании услуг – акт выполненных работ (услуг), счет или счет-фактура;
- исполнительный документ – исполнительный лист, судебный приказ;
- иные документы, подтверждающие возникновение денежных обязательств, предусмотренных законодательством.

Рассмотрим, как отражать денежные обязательства на примере матзапасов. Напомним основные действия. Сначала выбираем нужный документ в разделе «Поступление МЗ» и в закладке «Бухгалтерская операция» проставляем галку «Принять денежное обязательство». Не забываем указать раздел лицевого счета. Проводим документ, после этого проводки сформируются автоматически. Аналогично учитывают обязательства в разделах «Поступление ОС, НМА, НПА» и «Поступление услуг, работ».

В последних версиях программы в документы поступлений добавлена закладка «Денежные обязательства». Она нужна для того, чтобы можно было детализировать статью КОСГУ для принятия денежного обязательства. Например, если в документе «Покупка материалов» на этой закладке ничего не заполнить или заполнить не изменяя, то денежные обязательства примутся по статье 340. А на закладке их можно детализировать: 342, 346 и т.д. Если детализация не нужна, то никаких действий на закладке не требуется.

Денежное обязательство не удастся принять в случае, если у документа-обязательства время и дата позже даты оплаты. Поэтому следим за временем в документах оплаты – например, в заявке на кассовый расход.

В программе 1С: БГУ есть общие и специализированные отчеты. В подразделе «Стандартные отчеты» раздела «Учет и отчетность» можно посмотреть в оборотно-сальдовой ведомости обороты по счетам 502.00 и 504.00. Специализированные отчеты есть в разделе «Планирование и санкционирование», подраздел «Отчеты по планированию и санкционированию». Здесь можно посмотреть состояние расчетов по договорам, журналы регистрации обязательств – подробный или по форме 0504064. Кроме того, в разделе «Планирование и санкционирование» можно посмотреть плановые показатели деятельности – «Сводные данные об исполнении плана ФХД».

Операции по принятым обязательствам отражаются также в отчете «Журнал операций по санкционированию» по форме 0504071. В 1С: БГУ ему присвоили номер 9 для удобства пользователей, хотя Инструкция № 157н предписывает для учета операций по санкционированию использовать журнал по прочим операциям № 8. Тем не менее использование в 1С журнала под номером 9 не

является ошибкой, так как форма регистра 0504071 верная. Но чтобы не путаться, вы можете вручную сменить номер журнала и присвоить ему номер, например, «8-санкц».

Регламентированный отчет по форме 0503738 можно сформировать из раздела «Учет и отчетность», подраздел «1С-Отчетность».

Допустим, 10 января 2024 года бюджетное учреждение заключило договор с фирмой ООО «Бисер» на сумму 125000 рублей сроком на год. Первая поставка и оплата по договору прошли 20 января.

В разделе «Планирование и санкционирование» бухгалтер заходит в раздел «Договоры и обязательства» и создает договор от 1 января. По клику на кнопку «Создать на основании» появится выпадающее меню, в котором надо выбрать пункт «Регистрация обязательств и сведений по договору». В журнале операций бухгалтер открывает документ «Регистрация обязательств и сведений по договору» и указывает параметры: сумму, период, номенклатуру, количество, код. По кнопке «ДтКт» проверяет сформировавшиеся проводки.

Далее в том же журнале операций бухгалтер открывает документ «Поступление МЗ». На вкладке «Бухгалтерские операции» проставляет галку в пункте «Принять денежное обязательство» и указывает раздел лицевого счета. После возникновения денежного обязательства его надо оплатить. Для этого бухгалтер создает документ «Заявка на кассовый расход». В пункте «Типовая операция» в выпадающем меню надо выбрать тип «Оплата поставщикам».

Допустим, договор заключен на год и ежемесячно оплачивается разная сумма аванса – например, по коммунальным платежам. В январе бухгалтер заходит в подраздел «Договоры и обязательства» раздела «Планирование и санкционирование» и создает новый договор от 1 января. В этом договоре в выпадающем меню по кнопке «Создать на основании» выбирает пункт «Регистрация обязательств и сведений по договорам». В созданном документе указывает реквизиты и заполняет табличную часть. В графу «Сумма» бухгалтер вносит общую сумму договора и сумму аванса. Во вкладке «Бухгалтерские операции» ставит галку в пункте «Принять денежные обязательства для безусловных обязательств текущего года». Затем бухгалтер проводит документ.

В феврале бухгалтер заходит в созданный в январе документ «Регистрация обязательств и сведений по договорам» и на его основании создает такой же документ «Регистрация обязательств». Прибавляет к указанной там безусловной сумме аванс за февраль. Во вкладке «Бухгалтерские операции» ставит галку в пункте «Принять денежные обязательства для безусловных обязательств текущего года». Затем проводит документ. Далее каждый месяц бухгалтер аналогично создает документ на основании предыдущего и указывает там сумму накопительным образом.

В заключении можно выделить основные выводы.

Учет санкционирования начинается с настроек сведений об учредителе и бюджете, из которого финансируется учреждение. В программе 1С:БГУ для планирования доходов и расходов учреждения используйте раздел «Планирование и санкционирование».

Для учета обязательств применяйте счет 502.00 и соответствующие ему субсчета и учитывают в разделе «Договоры и обязательства» подсистемы «Планирование и санкционирование».

Денежные обязательства возникают, когда учреждение должно уплатить бюджету, физическому или юридическому лицу денежные средства по условиям договора. Обязательство по документам, подтверждающим возникновение денежных обязательств, надо принимать до оплаты

В программе 1С: БГУ есть общие и специализированные отчеты. Специализированные отчеты есть в разделе «Планирование и санкционирование». В разделе бухгалтер заходит в раздел «Договоры и обязательства» и создает договор.

После возникновения денежного обязательства его надо оплатить. Для этого создают документ «Заявка на кассовый расход».

Далее каждый месяц бухгалтер аналогично создает документ на основании предыдущего и указывает там сумму накопительным образом.

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 330.59

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ РАСХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ В РЕГИОНАХ ПФО

Гудожникова Елена Владимировна, кандидат экономических наук, доцент

Скорородова Ольга Николаевна, преподаватель

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

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

COMPARATIVE ANALYSIS OF THE STRUCTURE OF CONSUMER SPENDING IN THE REGIONS OF THE VOLGA FEDERAL DISTRICT

Gudozhnikova Elena Vladimirovna, PhD (Economics), Associate Professor

Skorokhodova Olga Nikolaevna, teacher

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

К числу приоритетных задач современного этапа развития страны относится повышение денежных доходов и потребительских расходов населения, сокращение численности и удельного веса бедных слоёв населения, сокращение избыточной дифференциации по потребительским расходам населения между регионами, а также внутри каждого региона между социальными группами населения.

Ключевые слова: уровень жизни, денежные доходы населения, потребительские расходы, регионы, группировка, анализ, доли расходов, структура.

The priorities of the current stage of the country's development include increasing monetary incomes and consumer spending of the population, reducing the number and proportion of poor segments of the population, reducing excessive differentiation in consumer spending between regions, as well as within each region between social groups of the population.

Keywords: standard of living, monetary incomes of the population, consumer spending, regions, grouping, analysis, share of expenses, structure

В современный период острой международной обстановки, постоянно возрастающего давления на нашу страну с помощью бесчисленного количества санкций, информационной войны и разжигания военных конфликтов недружественными странами, необходимо в ускоренном порядке переводить экономику на более интенсивный путь использования всех ресурсов, повышать темпы экономического роста, увеличивать доходы бюджетов всех уровней.

Одной из важных задач является повышение денежных доходов и увеличение потребительских расходов населения, для чего необходимо определить приоритетные направления в каждом регионе в соответствии с имеющимся производственным, демографическим, природным, инфраструктурным и интеллектуальным потенциалами. Также необходимо сокращать избыточную дифференциацию регионов по уровню денежных доходов и потребительских расходов населения, что может приводить к социальной напряженности [1].

В системе межбюджетных отношений выделяют регионы – доноры, и регионы, которые являются получателями разнообразных трансфертов. Причем и в регионах – лидерах по уровням доходов и потребительских расходов, и в регионах с наименьшими доходами населения возникают противоположные оценки в восприятии сложившейся социально-экономической ситуации.

В отстающих регионах считают не совсем заслуженными высокие доходы регионов – лидеров, а, следовательно, считают необходимым увеличивать объемы перечислений от них в федеральный бюджет. А на этой основе увеличивать объёмы средств для перераспределения в отстающие регионы, причем, по их мнению, только по объективным причинам. А в регионах – донорах считают несколько завышенными и собственные отчисления в федеральный бюджет, и объёмы трансфертов для отстающих регионов, которые, по их мнению, поощряют иждивенчество, сокращают стимулы к интенсивному труду [2].

Важнейшим направлением исследования уровня жизни населения является анализ уровней и структуры потребительских расходов на душу населения в регионах одного федерального округа со схожими природно-экономическими условиями. В регионах Приволжского федерального округа (ПФО) различия по основным показателям уровня жизни очень значительные, они сформировались за длительный период реформирования под влиянием множества как объективных, так и субъективных факторов [3].

Сформировавшиеся существенные различия между регионами в уровнях денежных доходов населения отражаются как на уровнях потребительских расходов на душу населения, но особенно, на структуре потребляемых товаров и услуг, отражаются на товарном ассортименте, на потребительских ценах, на

видах основных потребляемых населением услуг. В регионах с невысокими доходами населения и сниженным, вследствие этого, потребительским спросом, складываются неблагоприятные условия для последовательного развития предпринимательства в сфере услуг, а также в расширении производства товаров повседневного спроса.

В целях исследования влияния главных факторов на уровень и структуру потребительских расходов населения проведена группировка регионов ПФО по показателю потребительских расходов на душу населения в месяц, для чего образовано четыре группы регионов. При сравнении средних значений по группам регионов необходимо отметить существенную разницу в величине показателей денежных доходов и потребительских расходов населения между группами, особенно между крайними группами, первой и четвертой, а это характеризует совершенно разный уровень жизни населения, совершенно разное качество жизни населения, что подтверждается сопоставлением отдельных видов потребительских расходов между регионами первой и четвертой групп.

При сравнении средних значений по группам регионов необходимо отметить существенную разницу в величине показателей денежных доходов и потребительских расходов населения между группами, особенно между крайними группами, первой и четвертой, а это характеризует совершенно разный уровень жизни населения, совершенно разное качество жизни населения, что подтверждается сопоставлением отдельных видов потребительских расходов между регионами первой и четвертой групп.

В первую группу регионов с потребительскими расходами на душу населения до 23,0 тыс. рублей вошли три региона – Республика Мордовия, Республика Марий Эл, Чувашская Республика.

В четвертую группу с потребительскими расходами свыше 31,0 тыс. рублей вошли два региона – Республика Татарстан и Нижегородская область. В этих двух регионах достигли лучших по федеральному округу показателей потребительских расходов, которые больше на 13,7 тыс. рублей, или на 74,0 % по сравнению с регионами первой группы. Это очень значительная разница, так как она составляет 138,0 % от прожиточных минимумов в регионах первой группы.

В двух регионах четвертой группы проживает 24,7 % от всего населения округа и реализуется 30,6 % от всех потребительских расходов населения в округе. Вследствие этого наполненность групп характеризует не только число входящих регионов, но и объемы изучаемых признаков. Проведенная группировка только по одному показателю позволила сразу выделить четыре качественно однородные группы регионов, несмотря на тот факт, что в каждую из групп вошло малое число регионов.

Во вторую группу, самую многочисленную по числу регионов, но не по объёму потребительских расходов, вошло шесть регионов с потребительскими расходами на душу населения от 23,0 до 27,0 тыс. рублей. Это Кировская, Пензенская, Оренбургская, Саратовская, Ульяновская области и Удмуртская Республика. В этих регионах практически одинаковые величины большинства соци-

ально-экономических показателей, в особенности, показателей уровня и структуры денежных доходов и потребительских расходов населения. В регионах этой группы проживает 32,3 % от всего населения округа, реализуется 28,4 % от всех потребительских расходов по ПФО.

В третью группу регионов с величиной потребительских расходов на душу населения от 27,0 до 31,0 тыс. рублей вошли Самарская область, Республика Башкортостан и Пермский край. По большинству социально-экономических показателей эти регионы наиболее близки к двум регионам четвертой группы, а по средней заработной плате работников организаций абсолютно равны. В регионах третьей группы проживает 33,9 % от всего населения округа и реализуется 36,2 % от общей величины потребительских расходов в ПФО.

Очень важным для характеристики уровня жизни населения в регионах ПФО является сравнительный анализ структуры потребительских расходов, в особенности, сравнение абсолютных размеров расходов по отдельным товарам и услугам.

Следует подчеркнуть, что в регионах первой группы около 42,1 % от всех потребительских расходов на душу населения составляют расходы на покупку продуктов питания, однако эти затраты на душу населения составляют всего 8,7 тыс. рублей. В то же время, в регионах четвертой группы доля расходов на продукты питания составляет 37,2 %, но в абсолютном выражении это 13,2 тыс. рублей на душу населения, или больше на 51,2 %, чем в регионах первой группы.

В регионах первой группы практически девять десятых от своего регионального прожиточного минимума затрачивается на покупку продуктов питания, но эта величина составляет лишь 65,9 % от расходов на продукты питания в регионах четвертой группы. При этом необходимо заметить, что населению в регионах первой группы затруднительно увеличивать сумму расходов на продукты питания, которые являются первостепенными и жизненно необходимыми вследствие того, что населению также невозможно отказаться от оплаты жилищно-коммунальных и бытовых услуг, от оплаты услуг транспорта и связи, от оплаты, при необходимости, дополнительных медицинских услуг и медикаментов.

Все виды потребляемых населением услуг необходимо разделить на две группы по условиям их потребления и оплаты. В первую группу следует включить «обязательные услуги», то есть те услуги, от потребления и оплаты которых нельзя отказаться. В первую очередь, это жилищно-коммунальные и бытовые услуги, услуги транспорта и связи.

Следует отметить, что среди этих услуг присутствует как обязательная часть, так и часть премиальная, улучшенная, которая возрастает с ростом денежных доходов у отдельных групп населения. При увеличении денежных доходов у отдельных социальных групп происходит перераспределение средств между видами потребительских расходов. На уровне регионов это отчетливо проявляется в разной структуре потребляемых населением услуг.

Ко второй группе «дополнительных», или полностью премиальных услуг, относятся услуги, которые население имеет возможность выбирать по своему

предпочтению и в зависимости от уровня доходов. К таким услугам относятся дополнительные медицинские, образовательные, санаторные услуги, а также туристические, развлекательные, косметологические и другие.

На уровне потребления услуг на душу населения, в первую очередь, дополнительных услуг, отчетливо проявляется влияние высокого уровня денежных доходов в регионах, так как возрастающий потребительский спрос на услуги обеспечивают группы населения с высокими доходами, в особенности, с высокими предпринимательскими доходами.

В регионах первой группы потребления услуг на душу населения составляет 5,1 тыс. рублей, а в четвертой группе уже 9,1 тыс. рублей, или на 78,4 % выше. При этом необходимо отметить, что среднедушевые доходы в четвертой группе регионов больше на 18,1 тыс. рублей, или на 70,0 %, чем в первой группе. В результате такой значительной разницы в доходах у малоимущих групп населения практически две трети оплаты всех услуг приходится на жилищно-коммунальные услуги, а также услуги транспорта и связи.

Таким образом, отказаться от оплаты и потребления этих видов услуг невозможно при любом уровне доходов. Вполне естественно, что и в регионах первой группы наиболее доходные группы населения затрачивают значительные средства как на обязательные, так и на премиальные услуги, но их удельный вес небольшой. Для оценки дифференциации населения по уровню денежных доходов внутри каждого региона рассчитывают коэффициент фондов как соотношение среднего дохода у десяти процентов самого доходного населения со средним доходом у десяти процентов наименее доходного населения.

Различия в величине коэффициента фондов между регионами незначительные, наименьшее значение в 9,0 раз рассчитано в Кировской области, а наибольшее значение в 13,8 раз рассчитано в Республике Башкортостан. А внутри выделенных нами групп различия между регионами еще меньше, но значение коэффициента фондов возрастает к группам с более высоким уровнем потребительских расходов населения. В Республике Татарстан коэффициент фондов равен 13,4 раза, а в Республике Мордовия равен 10,6 раз. В этот же период среднедушевые доходы в Республике Татарстан выше, чем в Республике Мордовия в 1,76 раза.

Следовательно, разница в среднедушевых денежных доходах десяти процентов наиболее доходного населения в Республике Татарстан превышает денежные доходы у десяти процентов наименее доходной группы населения в Республике Мордовия более чем в 18 раз, то есть перемножаем 1,76 на 10,6 раз. Таким образом, для сближения уровней денежных доходов населения по регионам ПФО требуется углубленный анализ влияния важнейших факторов на уровень доходов и разработка системы первоочередных мер. Во избежание больших сумм прочих затрат необходимо найти недорогие альтернативные источники внешнего финансирования [4].

Для увеличения денежных доходов в каждом регионе необходимо определить приоритетные направления повышения денежных доходов для всех социальных групп населения, разработать систему мер по уменьшению численности и удельного веса бедных слоев населения. Система первоочередных мер повы-

шения денежных доходов населения должна опираться на более эффективное использование производственного, инфраструктурного, интеллектуального и природного потенциалов каждого региона. Согласно IFRS 3 «Объединение бизнеса» гудвилл – это будущие экономические выгоды, возникшие в связи с активами, которые не могут быть индивидуально идентифицированы и отдельно признаны[5]. Необходим поиск новых источников доходов населения, важное значение придаётся развитию туризма, в том числе аграрного туризма, для наиболее полного использования природных ландшафтов, и включение в этот процесс народных промыслов и ремёсел [6].

ЛИТЕРАТУРА

1. Зубаревич Н.В., Сафронов С.Г. Налогово-бюджетная дифференциация регионов России: масштабы и динамика // Региональные исследования. 2023. № 1(79). С. 31-41.
2. Гулюгина А.А. Покупательная способность денежных доходов населения России в условиях современных вызовов // Уровень жизни населения регионов России. 2023. Т.19. № 3. С. 395-406.
3. Малева Т.М., Карцева М.А., Кузнецова П.О. Неравенство возможностей в российских регионах: объективные оценки и особенности восприятия населением // Экономика региона. 2022. Т. 18. № 3. С. 673-686.
4. Елисеева О.В., Бушева А.Ю., Гудожникова Е.В. Особенности учета затрат с позиции управления на предприятии// Вестник Российского университета кооперации. 2022. № 1 (47). С. 39-44.
5. Суринов А.Е., Луппов А.Б. Влияние региональных различий в стоимости жизни на национальные оценки неравенства по доходам // Экономика региона. 2021. Том 17. № 3. С. 817-827.
6. Корнейчук Е.В. Новая методика расчета прожиточного минимума: проблемы теории и практики // Экономическая политика. 2021. Т.16. № 6. С.120-139.
7. Романова И.В., Гудожникова Е.В., Завьялова Т.В. Бухгалтерская отчетность как информационная база оценки инновационного потенциала предприятия// Современные проблемы науки и образования. 2014. № 6. С. 382.

УДК 657.3

АУДИТ КАК ОБЯЗАТЕЛЬНАЯ ПРОЦЕДУРА БУХГАЛТЕРСКОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Гудожникова Елена Владимировна, кандидат экономических наук, доцент

Кузина Маргарита Сергеевна, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: gudognikova-net@mail.ru; margaritakuzina0218@gmail.com

AUDIT AS A MANDATORY PROCEDURE FOR ACCOUNTING FINANCIAL STATEMENTS OF AN ORGANIZATION

Gudozhnikova Elena Vladimirovna, PhD (Economics), Associate Professor

Kuzina Margarita Sergeevna, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Для принятия обоснованных управленческих решений требуется наличие достоверной и полноценной информационной базы, которой зачастую выступает финансовая отчетность. В целях устранения преднамеренных или случайных ошибок проводится аудит финансовой отчетности, который представлен внешним направлением. То есть проводится сторонней организацией, обладающей соответствующей лицензией на осуществление аудиторской деятельности. При этом за последние годы активно возрастает количество правонарушений в области финансовой отчетности, что формирует требования к повышению эффективности процедур аудиторской проверки финансовой отчетности.

Ключевые слова: финансовая отчетность, аудиторская проверка, искажения финансовой отчетности, аудиторское заключение, аудиторские доказательства.

To make informed management decisions, it is necessary to have a reliable and complete information base, which is often financial statements. In order to eliminate deliberate or accidental errors, an audit of financial statements is carried out, which is an external direction. That is, it is carried out by a third-party organization that has the appropriate license to carry out audit activities. At the same time, in recent years, the number of offenses in the field of financial statements has been actively increasing, which forms requirements for increasing the efficiency of financial statement audit procedures.

Keywords: financial statements, audit, financial statement distortions, auditor's report, audit evidence.

Аудит финансовой отчетности является обязательной процедурой для достоверного отражения информации в рамках бухгалтерской финансовой отчетности организации.

В системе аудита устраняются риски преднамеренных или случайных ошибок, что позволяет сформировать условия для рационального принятия экономических решений внешними пользователями информации.

Кроме того, наличие системы аудита финансовой отчетности позволяет более эффективно формировать процессы управления объектами учета (основные средства, финансовые вложения и т.д.) на предприятии, что оказывает влияние на финансовые результаты [1].

Аудит финансовой отчетности может быть подразделен на внутренний и внешний. Внешний аудит проводится с целью выражения мнения о достоверности отражения информации о объектах учета в бухгалтерской финансовой отчетности.

Цели и задачи внутреннего аудита формируются на основе специфики формируемой системы контроллинга на определенном предприятии.

В части аудита финансовой отчетности, в первую очередь, оценивается соблюдение принципов и правил действующего законодательства в области бухгалтерского учета [2]. При этом сам аудит реализуется в несколько этапов (рис. 1):

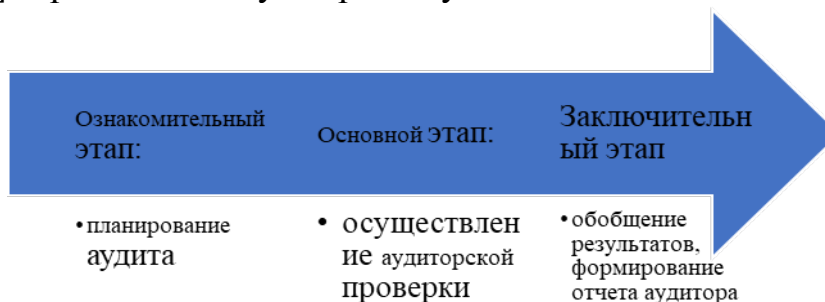


Рисунок 1 – Общие этапы аудита финансовой отчетности предприятия

Планирование аудита предполагает собой установление аудиторской группы, формирование документов в части программы проведения проверки, а также формирование совокупности методов, посредством которых непосредственно будет проводиться проверка.

В данном случае могут применяться такие методы, как:

- проверка наличия первичных учетных и иных внутренних документов предприятия, на основании которых делались бухгалтерские записи. Как правило, данный метод используется для выборочной проверки;
- арифметическая проверка для правильности расчета сумм, отраженных по показателям бухгалтерской отчетности;
- соответствие алгоритма бухгалтерского учета действующему законодательству и др.

На предварительном этапе также осуществляется сбор информации. Аудиторская группа должна иметь доступ ко всей требуемой информации, поскольку в обратном случае сбор аудиторских доказательств для последующего формирования заключения невозможен.

На предварительных этапах между аудиторской организацией и проверяемым предприятием заключается договор, в котором прописываются ключевые моменты по реализации аудита финансовой отчетности.

Основной этап характеризуется непосредственной реализацией мероприятий, установленных в программе аудита.

По итогам аудита руководству проверяемого предприятия предоставляется отчет о проведении проверки, который содержат сведения в части нарушений правил составления бухгалтерской финансовой отчетности, а также рекомендации по их устранению.

Данный отчет может быть модифицирован исходя из условий договора, который заключается на первых этапах аудита [3].

Также аудиторская компания формирует заключение, которое публикуется с финансовой отчетностью для внешних пользователей информации. Данное заключение служит подтверждением того, что финансовая отчетность не содержит существенных искажений, которые приведут к неверному толкованию показателей предприятия и соответствующему неэффективно принятому экономическому решению.

Рассмотрим практику аудита финансовой отчетности одного из крупнейших региональных предприятий – ПАО «СПЗ» (ПАО «Саранский приборостроительный завод»). За достоверность сведений, представленных в бухгалтерской отчетности, несет ответственность руководитель ПАО «СПЗ».

Достоверность в данном случае представлена отсутствием любого рода искажений показателей, сокрытия информации (с учетом степени раскрытия информации в соответствии с коммерческой тайной), а также иных недобросовестных действий ответственных лиц компании в части составления отчетности.

Аудит финансовой отчетности ПАО «СПЗ» проводится по следующим направлениям:

– выявление, расчет уровня рисков искажений информации, содержащейся в бухгалтерской отчетности ПАО «СПЗ». В случае выявления расхождений между учетной политикой, нормативно-правовыми основами и фактическим отражением информации аудиторской компанией формируются доказательства в отношении данных расхождений.

По результатам оценки рисков аудиторской компанией непосредственно предоставляется заключение, которое служит основой для принятия бухгалтерской отчетности как надлежащего составленного, объективного свода информации о деятельности и состоянии субъекта;

– в ходе аудиторской проверки также оценивается система внутреннего контроля (аудита). Но, аудиторской компанией отмечается, что оценка проводится в целях установления дальнейшего плана работы исходя из наличия внутренних документов.

То есть в данном направлении внешнего аудита не ставится задача анализа эффективности функционирования системы внутреннего контроля;

– оценка правомерности деятельности и учетных процедур в части соответствия учетной политике (обоснованность процедур бухгалтерских суждений, оценок, раскрытия информации в отчетности);

– формирование мнения о соблюдении принципа непрерывности деятельности в разрезе результатов аудиторской проверки и полученных доказательств [4].

В зарубежной практике аудита финансовой отчетности представлены более широкие направления, в том числе аналитика, что позволяет формировать более эффективный уровень деятельности предприятия.

В данном случае аудит выступает не просто формальной проверкой в рамках правильности отражения информации, но и является фактором повышения результативности функционирования предприятия.

В данном направлении требуется дополнять аудит финансовой отчетности аналитическими направлениями, которые будут определять условия для повышения эффективности функционирования предприятия. При этом многие российские аудиторские компании под влиянием международных стандартов вводят этапы аналитических процедур.

При этом данные этапы позволяют установить соответствие принципу непрерывности деятельности (который является одним из ключевых в разрезе аудиторской проверки). Во избежание больших сумм прочих затрат необходимо найти недорогие альтернативные источники внешнего финансирования [5].

Таким образом, аудит финансовой отчетности – это проверка соблюдения требований законодательства в области бухгалтерского учета, которая направлена на устранение рисков существенных искажений показателей непосредственно финансовой отчетности.

В России на данном этапе проводится трансформация процессов аудиторской проверки, поскольку определяется требование к усилению внимания за правильностью составления отчетности в условиях трансформации бухгалтерского и налогового законодательства.

Кроме того, мы определяем необходимость внедрения практики аналитических процедур в систему внешней аудиторской проверки финансовой отчетности, что позволит значительно повысить эффективность функционирования отечественных предприятий и расширит формируемые аудиторские заключения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Щепоткина-Маринина Е.В. Концептуальный подход к проведению аудита финансовой (бухгалтерской) отчетности / Е. В. Щепоткина-Маринина // Russian Journal of Management. 2024. Т. 12, № 2. С. 269-282.
2. Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008 № 307-ФЗ (последняя редакция). URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_83311/
3. Внутренние документы ПАО «СПЗ». URL: <https://www.e-disclosure.ru/portal/files.aspx?id=1694&type=1>
4. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ (последняя редакция). [Принят Государственной Думой 22 ноября 2011 года; Одобрен Советом Федерации 29 ноября 2011 года]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/
5. Елисеева О.В., Бушева А.Ю., Гудожникова Е.В. Особенности учета затрат с позиции управления на предприятии// Вестник Российского университета кооперации. 2022. № 1 (47). С. 39-44

УДК 657.1

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ В УСЛОВИЯХ БАНКРОТСТВА

Гудожникова Елена Владимировна, кандидат экономических наук, доцент
Бурдина Ксения Вячеславовна, магистрант
Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)
E-mail: gudognikova-net@mail.ru; st807284@ruc.su

PROBLEMS OF ACCOUNTING POLICY FORMATION IN BANKRUPTCY CONDITIONS

Gudozhnikova Elena Vladimirovna, PhD (Economics), Associate Professor
Burdina Ksenia Vyacheslavovna, Master's Degree student
Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

В данной статье рассмотрены основные проблемы формирования учетной политики в условиях банкротства, а также предложим рекомендации по их преодолению. Это позволит организациям более эффективно управлять своими финансами и повысить шансы на успешное восстановление.

Ключевые слова: учетная политика, способы ведения учетной политики, бухгалтерский учет, проблемы.

This article discusses the main problems of accounting policy formation in bankruptcy conditions, and also offers recommendations on how to overcome them. This will allow organizations to manage their finances more effectively and increase the chances of a successful recovery.

Keywords: accounting policy, methods of accounting policy, accounting, problems.

Формирование учетной политики – это важный аспект управления финансовыми ресурсами организаций, который становится особенно критичным в условиях банкротства. Учетная политика определяет принципы, методы и процедуры ведения бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности, что напрямую влияет на способность предприятия к восстановлению и оптимизации своих операций.

Дальше рассмотрим основные проблемы формирования учетной политики в условиях банкротства, а также предложим рекомендации по их преодолению. Это позволит организациям более эффективно управлять своими финансами и повысить шансы на успешное восстановление. Сначала рассмотрим проблемы в таблице 1[1].

Таблица 1 – Проблемы формирования учетной политики

Проблема	Характеристика
Нестабильность финансового положения	Изменения в доходах и расходах могут быть резкими и непредсказуемыми
Ограниченность ресурсов	Банкротство часто приводит к сокращению бюджетов на бухгалтерский учет и кадров
Давление со стороны кредиторов	Кредиторы могут требовать соблюдения определенных стандартов и форматов отчетности
Изменения в законодательстве	Частые изменения в налоговом и бухгалтерском законодательстве требуют быстрой адаптации
Необходимость оценки активов	Правильная оценка активов критична для определения реальной стоимости компании
Риски манипуляций с отчетностью	В условиях кризиса существует риск использования учетной политики для искажения финансовых результатов
Устойчивость к изменениям	Не все сотрудники могут быть готовы к изменениям в учетной политике
Коммуникации с заинтересованными сторонами	Недостаток информации может привести к недоверию со стороны инвесторов и кредиторов

Рекомендации по преодолению проблем рассмотрим в таблице 2 [2].

Таблица 2 – Основные рекомендации по преодолению проблем формирования учетной политики

Проблема	Рекомендации по преодолению
Нестабильность финансового положения	Регулярный пересмотр учетной политики для отражения текущего состояния;
Ограниченность ресурсов	Оптимизация процессов и использование доступных технологий для автоматизации учета
Давление со стороны кредиторов	Установление прозрачных коммуникаций с кредиторами и адаптация учетной политики под их требования;
Изменения в законодательстве	Постоянный мониторинг изменений в законодательстве и своевременное обновление учетной политики;
Необходимость оценки активов	Привлечение независимых экспертов для объективной оценки активов;
Риски манипуляций с отчетностью	Внедрение систем внутреннего контроля и аудита для обеспечения честности отчетности

Устойчивость к изменениям	Обучение и вовлечение персонала в процесс формирования новой учетной политики
Коммуникации с заинтересованными сторонами	Обеспечение прозрачности и регулярное информирование заинтересованных сторон о состоянии дел

Формирование учетной политики в условиях банкротства требует комплексного подхода, гибкости и готовности к изменениям. Успех в этом процессе зависит от способности организации адаптироваться к новым условиям, эффективно управлять рисками и поддерживать открытые коммуникации со всеми заинтересованными сторонами.

Далее в таблице 3 рассмотрим влияние проблем на изменения в законодательстве:

Таблица 3 – Влияние проблем на изменения в законодательстве

Проблема	Влияния на изменения в законодательстве
1. Постоянные изменения в налоговом законодательстве	организация может столкнуться с необходимостью адаптации своих учетных процедур для соблюдения новых требований, что может вызвать дополнительные затраты и временные задержки
2. Ужесточение требований к финансовой отчетности	это может привести к необходимости пересмотра форматов отчетности и дополнительных затрат на аудит и консультации
3. Изменения в правилах оценки активов	необходимость привлечения независимых оценщиков и пересмотр подходов к учету нематериальных активов
4. Адаптация к международным стандартам	переход на новые стандарты может быть сложным и требовать дополнительных ресурсов для обучения сотрудников для изменения систем учета
5. Риски несоответствия	это может усугубить финансовое положение компании и увеличить риск банкротства
6. Учет изменений в трудовом законодательстве	необходимость корректировки резервов и обязательств, что может сказаться на финансовых результатах
7. Условия реструктуризации долгов	это может потребовать пересмотра учетной политики в части учета обязательств и оценки рисков

Изменения в законодательстве оказывают значительное влияние на формирование учетной политики в условиях банкротства. Организациям необходимо быть гибкими и готовыми к быстрой адаптации, чтобы минимизировать риски и обеспечить соответствие новым требованиям. Регулярный мониторинг законодательства и консультации с профессиональными бухгалтерами и юристами помогут эффективно справляться с этими вызовами. Для достижения наилучшего результата в финансовом управлении предприятием в соответствии с требованиями постоянно изменяющейся экономической среды необходимо сформировать эффективную единую информационную базу, объединяющую все аспекты управления финансами [3].

Формирование учетной политики в условиях банкротства требует особого подхода, учитывающего изменения в законодательстве и специфические риски. Предложим рекомендации по формированию учетной политики в условиях банкротства (табл. 4).

**Таблица 4 – Рекомендации по формированию учетной политики
в условиях банкротства**

Факторы	Рекомендации
1. Анализ текущего законодательства	1. Регулярно отслеживать изменения в налоговом и бухгалтерском законодательстве, касающемся банкротства и финансовой отчетности
2. Гибкость учетной политики	2. Разработать учетную политику, которая может быстро адаптироваться к изменениям
3. Учет специфики банкротства	3. Учитывать особенности процесса банкротства при формировании резервов и оценке активов
4. Прозрачность и раскрытие информации	4. Обеспечить высокий уровень прозрачности в финансовой отчетности
5. Взаимодействие с кредиторами	5. Установить открытые каналы коммуникации с кредиторами и другими заинтересованными сторонами
6. Обучение персонала	6. Обучить сотрудников вопросам учета и финансовой отчетности в условиях банкротства
7. Консультации с профессионалами	7. Привлекать внешних консультантов для оценки учетной политики и ее соответствия законодательству

Эффективное управление учетной политикой в условиях банкротства требует комплексного подхода, включающего постоянный мониторинг изменений в законодательстве, обучение персонала и активное взаимодействия с кредиторами. Только при соблюдении этих условий организация сможет успешно преодолеть трудности и восстановить свою финансовую устойчивость.

Формирование учетной политики в условиях банкротства – сложная задача, требующая внимательного анализа и адаптации к постоянно меняющимся законодательным нормам и экономическим условиям. Проблемы, которые возникают в этом процессе, могут существенно повлиять на финансовое состояние компании и ее способность к восстановлению [4].

ЛИТЕРАТУРА

1. Елисеева О.В., Бушева А.Ю., Гудожникова Е.В. Особенности учета затрат с позиции управления на предприятии// Вестник Российского университета кооперации. 2022. № 1 (47). С. 39-44.
2. Усатова Л.В., Формирование и развитие учетно-аналитической системы расходов экономического субъекта в условиях неопределенности и рисков / Монография // Профессиональное образование. Дашков и К, 2024. ЭБС Znanium.com
3. Гудожникова Е.В., Волгина И.В. Направления оптимизации финансового контроля для принятия управленческих решений// Вестник Российского университета кооперации. 2021. № 1 (43). С. 30-33
4. Ибраева, С.К. Учетная политика как системообразующий фактор бухгалтерского учета в организации / С.К. Ибраева // The Scientific Heritage. 2020. № 54-5 (54). С. 28-31.

ПОРЯДОК ФОРМИРОВАНИЯ ВНУТРЕННЕЙ ОТЧЕТНОСТИ С ЦЕЛЬЮ КОНТРОЛЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ДОЧЕРНИХ КОМПАНИЙ

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

PROCEDURE FOR FORMING INTERNAL REPORTING FOR THE PURPOSE OF CONTROLLING THE ACTIVITIES OF SUBSIDIARY COMPANIES

Eliseeva Olga Vladimirovna, PhD (Economics), Associate Professor

Bulycheva Tatyana Valerievna, PhD (Economics), Associate Professor

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Масштабность сетевого бизнеса требует дополнительной внутренней отчетности с целью более эффективного управления и ведения бизнеса. С этой целью разрабатываются внутренние формы отчетности, назначаются ответственные сотрудники за информацию, формируемую во внутренней отчетности. В статье рассматриваются внутренние формы отчетности, которые формируются дочерними компаниями.

Ключевые слова: внутренняя отчетность, финансовая отчетность, дочерняя компания, материнская компания.

The scale of the network business requires additional internal reporting for the purpose of more effective management and business management. For this purpose, internal reporting forms are developed, and employees responsible for the information generated in internal reporting are appointed. The article examines internal reporting forms that are generated by subsidiaries.

Keywords: internal reporting, financial reporting, subsidiary, parent company

В современном экономическом мире стремительно развивается сетевой бизнес. Многолетний опыт в предпринимательской деятельности показал, что в одиночку вести бизнес и развиваться сложнее. Кроме того, сетевой бизнес возможно развивать одновременно во многих регионах, разных городах и населенных пунктах. Опыт отдельных предприятий малого бизнеса показал, что функционировать в современных рыночных отношениях в одиночку достаточно сложно, поэтому, столкнувшись с определенными финансовыми трудностями, многие мелкие компании стали объединяться в крупные холдинги.

Мелкие компании объединяются в один крупный бизнес, при этом по-прежнему являются самостоятельными юридическими лицами. Такие организации называются «дочерними компаниями», а головная организация «материнской компанией». Масштабность сетевого бизнеса требует дополнительной внутренней отчетности с целью более эффективного управления и ведения бизнеса. С этой целью разрабатываются внутренние формы отчетности, назначаются ответственные сотрудники за информацию, формируемую во внутренней отчетности. Формы внутренней отчетности должны быть утверждены в учетной политике материнской компании и доведены до дочерних компаний.

Внутренняя отчетность дочерних компаний формируется на регулярной основе, когда определенные виды отчетности формируются по итогам каждого месяца или иного отчетного периода. На регулярной основе дочерние компании отчитываются перед материнской компанией об объемах произведенной продукции, выручке, расходах и т.д.

Периодически, по запросу вышестоящей организации могут формироваться разовые отчеты. Перечень показателей, их детализация в отчетах зависят от того, что требуется контролировать – продажи, закупки, доходы и расходы, имущество, обязательства и т.д.

В каждой дочерней компании назначается сотрудник, который будет взаимодействовать с головным офисом, представлять пакет отчетности и отвечать на вопросы. Таким сотрудником может быть финансовый директор.

Раз в неделю у дочерней компании достаточно запрашивать две–три формы, которые позволяют контролировать главные показатели деятельности. Например, отчет о продажах, закупках и посетителях. Полученные показатели в отчетах позволяют контролировать деятельность дочерних компаний, оперативно выявлять имеющиеся проблемы и принимать меры по их устранению.

Отметим, что каждая компания, входящая в холдинг, формирует бухгалтерскую финансовую отчетность согласно ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации». Данный нормативный документ утрачивает свою силу с 1 января 2025 года. На смену ПБУ 4/99 вступит в силу ФСБУ 4/2023 «Бухгалтерская (финансовая) отчетность». В соответствии с новым стандартом все компании будут формировать бухгалтерскую финансовую отчетность по показателям в соответствии с МСФО. Это формы бухгалтерской финансовой отчетности, которые обязаны формировать все компании без исключения.

В соответствии с ФСБУ 4/2023 в состав бухгалтерской финансовой отчетности входят: «бухгалтерский баланс; отчет о финансовых результатах; отчет об изменениях капитала; отчет о движении денежных средств; пояснения» [1].

Рассмотрим какие формы внутренней отчетности могут формироваться дочерними компаниями.

Наиболее значимой формой отчетности является Отчет о продажах.

Целью Отчета о продажах является контроль выручки дочерних компаний, чтобы быстро реагировать на снижение продаж.

В Отчете должны быть следующие показатели:

- номенклатура товаров;
- проданные товары – план-факт в количественном и денежном выражении;
- количество выполненных и отмененных заказов;
- возвраты в количественном и денежном выражении;
- скидки и бонусы покупателям;
- наценка по артикулам и в целом по бренду.

Отчет о продажах можно формировать накопительным итогом, с учетом показателей за предыдущие периоды. Дополнительно его можно детализировать по каналам сбыта, регионам, товарным группам, покупателям, сотрудникам коммерческой службы.

Если у дочерней компании большой ассортимент товаров, в ее отчете о продажах можно показывать информацию по товарным группам, при этом особое внимание уделять наиболее проблемным группам товаров. Для более наглядной информации в отчете можно рассчитать удельный вес каждой группы товаров в объеме продаж, чтобы определить значимость каждой группы товаров.

Что касается выручки, то здесь важна возможность сравнить выручку разных дочерних компаний между собой и удельный вес каждой дочерней компании в выручке в целом. С этой целью стоит закрепить единый подход к ее отражению в отчете. Для этого нужно выбрать один из вариантов: показывать итоговую выручку с учетом возвратов товара или отражать их в отдельном отчете.

Следующей формой внутренней отчетности является Отчет о закупках. В данном отчете должна формироваться информация о том, что приобретается, сколько, по какой цене, кто являются поставщиками. Такие данные позволят сравнить цены разных поставщиков, расходы на доставку, проанализировать объемы поставок.

В необходимо сформировать следующие показатели:

- количество закупаемых товарно-материальных ценностей;
- закупочные и отпускные цены;
- условия оплаты;
- статус по отгрузке и по оплате;
- дату отгрузки со склада;
- лимиты остатков на складе;
- фактически списанные материалы в производство.

Отчет о закупках можно детализировать по поставщикам, брендам, номенклатуре товарно-материальных ценностей.

Не менее важным является Отчет о посетителях.

Отчет о посетителях пригодится, чтобы дополнительно контролировать розничные продажи. Он позволит выяснить причины потенциально упущенной выручки.

В отчет розничного магазина необходимо включить такие показатели:

- средний чек;
- среднее количество посетителей;
- долю покупателей среди посетителей магазина;
- прирост или падение посещаемости магазина.

Для интернет-магазина показатели Отчета могут быть такими: количество посетителей сайта, количество сделавших заказ и количество отменивших заказ.

Отметим, что информация, формируемая компаниями, может быть полезной при оценке бизнеса. «В основе процесса оценки бизнеса лежит информационное обеспечение. Информация, необходимая для оценки бизнеса формируется по данным различных источников. При этом важно, чтобы она отражала состояние внешней и внутренней среды бизнеса» [2].

Раз в месяц дочерние компании должны формировать отчеты, которые позволят проанализировать результаты их деятельности, проконтролировать исполнение бюджета, сделать прогноз на будущее. Например, Отчеты о доходах и

расходах, движении денежных средств, дебиторской и кредиторской задолженности, об основных показателях деятельности. Запрашивать такие отчеты чаще нет смысла, так как в бухгалтерском учете информация по синтетическим счетам закрывают по завершении месяца, поэтому информация по показателям будет достоверной по завершении каждого месяца.

И в завершении рассмотрим возможность формирования в составе внутренней отчетности Отчета о доходах и расходах. В Отчете каждой материнской компании должна быть представлена информация по всем видам доходов и расходов. Цель Отчета о доходах и расходах дочерней компании – проконтролировать платежеспособность, финансовую устойчивость, чистую прибыль и рентабельность.

В Отчет нужно включить такие показатели [3]:

- выручка;
- себестоимость;
- валовая и маржинальная прибыль;
- операционные расходы;
- налоги;
- чистую прибыль.

Значения стоит приводить по плану и фактически, а также рассчитать абсолютное и относительное отклонения. Отчет целесообразно дополнить расчетами финансовых коэффициентов, таких как ликвидность, платежеспособность, финансовая устойчивость, рентабельность. Если материнская компания находится за рубежом, в пояснениях к Отчету о доходах и расходах желательно указать основные налоговые ставки – НДС, страховые взносы, налог на прибыль.

Отчет о доходах и расходах должен быть сформирован так, чтобы материнская компания смогла сформировать консолидированный отчет о доходах и расходах.

Все вышеизложенное позволяет сделать вывод о том, что информация о деятельности современных компаний отражаются в различных формах отчетности. «За многие годы экономические субъекты накапливают достаточно объемную информацию, которая продолжает увеличиваться в процессе их деятельности. Вследствие этого возникла необходимость в ее систематизации и современной обработке» [4]. Поэтому большинство предприятий для обработки информации, формируемой в отчетах, используют различные современные компьютерные программы, что значительно облегчает работу ответственных сотрудников за предоставление внутренней отчетности.

Таким образом проанализированный и изложенный в статье материал свидетельствует о том, что кроме открытой финансовой отчетности, которую формируют и материнская и дочерние компании, дополнительно разрабатываются и формируются внутренние отчеты, данные которых представляют коммерческую тайну, но при этом показатели внутренней отчетности используются при формировании консолидированной финансовой отчетности материнской компанией, поэтому данные внутренней отчетности также должны отвечать требования, предъявляемым к финансовой отчетности – это своевременность, полнота и достоверность.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный стандарт бухгалтерского учета ФСБУ 4/2023 «Бухгалтерская (финансовая) отчетность». URL: https://minfin.gov.ru/ru/document?id_4=306759
2. Елисеева О.В., Бушева А.Ю. Значение финансовой отчетности при оценке бизнеса предприятия. В сборнике: Инновационные технологии в кооперативном образовательном процессе. материалы международной заочной научно-практической конференции, посвященной 40-летию Саранского кооперативного института (филиала) Российского университета кооперации. 2016. С. 239-242.
3. Система Главбух. URL: <https://www.1gl.ru/about/>
4. 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:657.6

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ОТЧЕТА О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ В СООТВЕТСТВИИ С ФСБУ 4/2023 «БУХГАЛТЕРСКАЯ (ФИНАНСОВАЯ) ОТЧЕТНОСТЬ»

Елисеева Ольга Владимировна, кандидат экономических наук, доцент

Кочнева Елена Васильевна, магистрант

*Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт
(филиал)*

E-mail: oeleseeva@ruc.su; st801075@ruc.su

FEATURES OF FORMATION OF THE STATEMENT OF CASH FLOWS IN ACCORDANCE WITH FSBU 4/2023 «ACCOUNTING (FINANCIAL) STATEMENTS»

Eliseeva Olga Vladimirovna, PhD (Economics), Associate Professor

Kochneva Elena Vasilievna, Master's student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

В статье рассматривается порядок формирования показателей отчета о движении денежных средств. ОДДС раскрывает развернутые денежные потоки, такие показатели применяются руководителями, учредителями и собственниками бизнеса для оценки денежных потоков, анализа факторов и принятия управленческих решений по распределению и координации денежных платежей по направлениям деятельности.

Ключевые слова: бухгалтерская отчетность, управленческая отчетность, денежные средства, расчеты, отчет о движении денежных средств, денежные потоки.

The article discusses the procedure for forming the indicators of the cash flow statement. The cash flow statement reveals detailed cash flows; such indicators are used by managers, founders and business owners to assess cash flows, analyze factors and make management decisions on the distribution and coordination of cash payments by areas of activity.

Keywords: financial statements, management reporting, cash, settlements, cash flow statement, cash flows.

Министерством финансов РФ продолжается работа по сближению отечественной практики ведения бухгалтерского учета и формирования отчетности в соот-

ветствии с международными стандартами финансовой отчетности. В 2023 году было переработано ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность». Положение было переработано в соответствии с МСФО 1 «Предоставление финансовой отчетности».

В итоге, начиная с 2025 года все компании, за исключением бюджетных учреждений, обязаны будут формировать бухгалтерскую финансовую отчетность в соответствии с МСФО 4/2023 «Бухгалтерская (финансовая) отчетность». Состав бухгалтерской(финансовой) отчетности остался прежним.

Организации, как и ранее по итогам каждого года будут формировать бухгалтерский баланс, в котором будет отражено имущественное финансовое положение предприятия за отчетный год в сравнении с 2 предшествующими годами. Отчет о финансовых результатах по-прежнему будет содержать информацию о всех полученных доходах и произведенных расходах в сравнении с предшествующим годом. В отчете об изменениях капитала будут отражены составляющие собственного капитала организации в динамике за отчетный год и 2 предшествующих. Отчет о движении денежных средств будет раскрывать денежные потоки, как и ранее по 3 направлениям деятельности.

«Однако финансовая отчетность общего назначения не может удовлетворять всех информационных потребностей ее основных пользователей. Поэтому нужно стремиться удовлетворить общие, распространенные потребности основных пользователей, а не особые потребности отдельных лиц. Надо представлять, какие решения могут принимать основные пользователи отчетности и как информация в финансовой отчетности может на них повлиять» [1].

Новый стандарт внес коррективы не только в формы бухгалтерской отчетности, но и методику ее формирования. Более подробно в статье остановимся на отчете о движении денежных средств. Отчет о движении денежных средств показывает, из каких источников поступают деньги в компанию и на какие цели их тратят, какие остатки на счетах.

В отчете о движении денежных средств формируется информация, которая представлена на рисунке 1. [2].

Напомним, что целью отчета о движении денежных средств является контроль денежных потоков организации чтобы была возможность перенаправить денежные потоки и скоординировать их.



Рисунок 1 – Информация, формируемая в отчете о движении денежных средств.

В отчете о движении денежных средств отражаются следующие показатели:

- поступления денежных средств на расчетные счета и в кассу компании;
- выплаты по статьям расходов;
- остаток денег на начало и конец отчетного периода.

Отметим, что отчет о движении денежных средств бывает двух видов: бухгалтерский и управленческий. Каждый из них решает определенные задачи бизнеса. Например, ОДДС бухгалтерский составляется по определенным требованиям, утвержденным Министерством РФ, предоставляется в налоговую инспекцию по месту регистрации юридического лица.

Формирование отчета о ДДС регулируется положением по бухгалтерскому учету ПБУ 23/2011 «Отчет о движении денежных средств» [3].

Управленческий ОДДС включает более подробные и развернутые денежные потоки, так как такие показатели применяются руководителями, учредителями и собственниками бизнеса для оценки денежных потоков, анализа факторов и принятия управленческих решений по распределению и координации денежных платежей по направлениям деятельности.

В составе бухгалтерской отчетности ОДДС формируется прямым методом, то есть «сверху вниз». Косвенный метод формирования показателей денежных потоков применяется в основном в управленческой деятельности, так как содержит более детальную информацию о движении денежных средств компании.

В отчете и бюджете движения денежных средств выделяют денежный поток от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности. Структура отчета о движении денежных средств представлена на рисунке 2 [2].



Рисунок 2 – Структура отчета о движении денежных средств

Изменения в стандарте по движению денежных средств были направлены, в первую очередь, на реализацию следующих целей:

- возможность проконтролировать исполнение бюджета;
- возможность проанализировать денежные потоки;
- возможность сформировать отчет для учредителей.

Соответственно, от поставленных целей зависит глубина детализации и метод формирования отчета о ДДС. Показатели, представленные в отчете о движении денежных средств, интересны пользователям отчётности, так как по отчету видно сколько денег получила и потратила компания в отчетном периоде; хватает ли средств для операционной деятельности; способна ли компания обслуживать свои обязательства; чем объяснить разницу между полученной прибылью и свободным остатком денежных средств.

При формировании отчета о ДДС по прямому методу видно, откуда компания получает денежные средства, на что их расходует и придерживается ли бюджета. Также этот отчет показывает взаимосвязь между начисленной выручкой и чистым денежным потоком компании.

Применение косвенного метода формирования отчета о движении средств отражает не направление денежных потоков, а то, как их использовали, например, приобретены объекты недвижимости или иные основные средства, увеличили запасы, выросла дебиторская задолженность, погасили обязательства, рассчитались с собственниками. Он показывает, как на чистый денежный поток повлияли прибыль компании, амортизация основных средств и нематериальных активов, изменение оборотного капитала, налоги и проценты по заемным средствам.

Управленческий отчет о ДДС рекомендуется формировать с той же периодичностью, что и бюджет. К примеру, если в рамках годового плана составляется ежеквартальный или ежемесячный уточненный прогноз, по окончании этого периода можно рассчитать отклонение от плана, сравнив плановые значения с фактическими показателями. К тому же будет проанализировано исполнение бюджета и укреплен финансовая дисциплина. Если не осуществлять контроль движения денежных средств в течении года и не сравнивать с плановыми значениями, то это может привести к снижению точности планирования, могут появиться непредвиденные или несанкционированные платежи, и как следствие, возрастет риск злоупотреблений.

Финансовые аналитики рекомендуют для управленческого персонала составлять ежедневный отчет о движении денежных средств прямым методом. Такой отчет будет формироваться по банковским выпискам и кассовой книге за предыдущую дату. Однако, по косвенному методу ежедневный отчет составлять сложнее, для этого придется ежедневно формировать бухгалтерский баланс, что в принципе возможно сделать в любой бухгалтерской программе, или внедрить за основу формирование управленческого баланса и уже на его основе формировать отчет о ДДС.

Прежде чем внедрять в управленческую отчетность ежедневный отчет о ДДС, безусловно, необходимо сопоставить и его полезность, и трудозатраты. Допустим, компания испытывает дефицит средств, наращивает просроченную дебиторскую или кредиторскую задолженность, не выполняет финансовые ковенанты.

Отчет о движении денежных средств для управленческого персонала можно добавить объектами аналитики, например, по статьям движения средств, видам деятельности, банковским счетам, участникам бизнеса и т.д.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Bulycheva T.V., Busheva A.Y., Eliseeva O.V., Zavyalova T.V.* Innovative approach to accounting policy development in accordance with international financial reporting standards // В сборнике: Cooperation and Sustainable Development. Conference proceedings. Cham, 2022. С. 897-907.
2. Отчет о движении денежных средств с примерами. URL: <https://www.1cashflow.ru/zapolnenie-odds>
3. Приказ Минфина РФ от 02.02.2011 N 11н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Отчет о движении денежных средств" (ПБУ 23/2011)" (Зарегистрировано в Минюсте РФ 29.03.2011 N 20336). URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_112417/db4565455a73eeb6b3de56688b3a80959c8ead68/

УДК:657.6

АНАЛИТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ ИНФОРМАЦИИ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ.

Кочнева Елена Васильевна, магистрант

*Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт
(филиал)*

E-mail: st801075@ruc.su

ANALYTICAL APPROACHES TO THE FORMATION OF INFORMATION ON CASH FLOW.

Kochneva Elena Vasilievna, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

В статье рассматривается методика проведения анализа денежных средств. Автором раскрыт порядок расчета различных финансовых коэффициентов, характеризующих денежные потоки, чтобы владеть информацией о наличии денежных средств на счетах в банке, о направлениях движения денежных средств, необходимо проводить анализ денежных потоков.

Ключевые слова: бухгалтерская отчетность, денежные средства, выручка, финансовые коэффициенты.

The article discusses the methodology for conducting cash analysis. The author discloses the procedure for calculating various financial ratios characterizing cash flows, in order to have information about the availability of funds in bank accounts, about the directions of cash flow, it is necessary to conduct cash flow analysis.

Keywords: financial statements, cash, revenue, financial ratios.

Денежные средства для каждой компании являются самыми надежными активами, так как денежные активы выступают главным расчетным инструментом при погашении долгов и обязательств, осуществлении платежей в бюджет и внебюджетные фонды, выполняя обязательства перед сотрудниками и кредиторами. Чтобы владеть информацией о наличии денежных средств на счетах в банке, о направлениях движения денежных средств, необходимо проводить анализ денежных потоков.

Движение денежных средств анализируют, чтобы оценить финансовое положение компании, разработать меры оптимизации денежных потоков, сбалансиро-

ровать выплаты и поступления так, чтобы не возникало проблем из-за дефицита средств. Анализ денежных потоков целесообразно проводить в трех аспектах: интерпретационный, коэффициентный и анализ оборачиваемости.

Анализ движения денежных средств проводится с целью реализации одной из контрольных функций за активами компании. «Как известно, одной из основных функций бухгалтерского учета является функция защиты и обеспечение сохранности имущества собственников путем создания информационной базы для финансового контроля» [1].

Результаты анализа денежных потоков, выводы и расчеты финансовых коэффициентов необходимы всем заинтересованным пользователям, в первую очередь учредителям, с целью координации денежных потоков, их перераспределении, а также для осуществления контроля за своевременным погашением дебиторской и кредиторской задолженности.

Для проведения анализа денежных средств и расчета финансовых коэффициентов необходима информация из финансовой отчетности. Если анализ денежных средств проводится по итогам финансового года, то основными показателями являются денежные средства из актива баланса и выручка из отчета о финансовых результатах и отчет о движении денежных средств. Как основная форма отчетности при проведении анализа денежных потоков.

Если анализ денежных средств проводится в течении финансового года, с целью контроля денежных потоков, то необходимая для расчета финансовых коэффициентов информация будет получена от бухгалтера компании. Это остатки и обороты по счетам бухгалтерского учета: 50 «Касса», 51 «Расчетные счета», 55 «Специальные счета в банках», 90/1 «Выручка» и др.

Для более наглядного представления методики анализа денежных потоков проведем расчет финансовых показателей на условном примере ООО «Феникс Групп» [2].

Одним из наиболее распространённых показателей является коэффициент оборачиваемости денежных средств (Кодс). Он показывает скорость оборота денежных средств. Чем меньше дней, тем лучше для компании. Для расчета коэффициента нам необходимы следующие данные: выручка за отчетный период (В) (отчет о финансовых результатах) и средняя сумма денежных средств за отчетный период (ДСс) (рассчитывается по данным бухгалтерского баланса на начало и конец отчетного периода). «Расчеты должны производиться безошибочно, иначе будут негативные последствия для деятельности субъекта» [3].

Коэффициент рассчитывается по формуле:

$$\text{Кодс} = \text{В} / \text{ДСс}$$

$$2023 \text{ г. Кодс} = 162660 \text{ тыс.руб.} / 6070 \text{ тыс.руб.} = 26,80 \text{ оборота.}$$

Период оборота денежных средств за год составил:

$$365 \text{ дн.} / 26,80 = 13,6 \approx 14 \text{ дней.}$$

$$2022 \text{ г. Кодс} = 134061 \text{ тыс.руб.} / 8348 = 16,06 \text{ оборота.}$$

$$365 \text{ дн.} / 16,06 = 22,72 \approx 23 \text{ дней.}$$

Для того, чтобы сделать вывод, отметим, что коэффициент оборачиваемости денежных средств показывает, сколько рублей выручки приходится на один

рубль денег на остатке. По-другому – это количество оборотов, которые делает 1 руб., прежде чем вернется в той же величине в составе дохода от обычной деятельности.

Отметим, что в анализируемой компании в 2022 году 1 руб. сделал 16 оборотов в выручке, а в 2023 почти 27 оборотов. Норматива для данного коэффициента нет, однако ожидается положительная динамика. Считается, что она говорит об ускорении оборота мобильных активов и о повышении деловой активности. Что касается количества оборотов, то по итогам 2022 года оборачиваемость одного рубля составила 23 дня. По итогам 2023 года данный показатель изменился в лучшую сторону, скорость оборота 1 рубля составила 14 дней.

Резкий рост и высокие значения коэффициента иногда свидетельствуют не о повышении деловой активности, а о том, что у компании стало намного меньше денег на остатке. Поэтому просто посчитать величину показателя мало. Нужно посмотреть, что сильнее повлияло на его изменение: увеличение выручки или сокращение денежных средств. «До начала этой работы должны быть осуществлены все бухгалтерские записи на синтетических и аналитических счетах (включая результаты инвентаризации), проверена правильность этих записей» [4].

Следующий финансовый коэффициент рассчитаем коэффициент покрытия процентов. Для расчета Кпп необходимо знать сумму прибыли до налогообложения из отчета о финансовых результатах и сумму процентов к уплате. Коэффициент рассчитывается по формуле:

$$\text{Кпп} = \text{Пно} / \text{Пу}$$

$$2023 \text{ г. Кпп} = 6417 \text{ тыс.руб.} / 2122 \text{ тыс.руб.} = 3,02.$$

$$2022 \text{ г. Кпп} = 5870 \text{ тыс.руб.} / 1876 \text{ тыс.руб.} = 3,13.$$

Оптимальным считается значение Кпп в диапазоне от 2 до 4. Это значит, что компания без проблем может обслуживать полученные кредиты. Если показатель меньше 2, то это означает, что у компании остается мало свободных денежных средств после уплаты процентов по кредитам, а, кроме этого, компании еще надо оплатить налоги и основную сумму кредита.

Как показали расчеты за 2 анализируемых периода Кпп изменился незначительно и находится в оптимальном диапазоне. Это говорит о том, что у ООО «Феникс Групп» достаточно денежных средств для уплаты процентов и основного долга по кредитам.

С другой стороны, если Кпп будет больше 4, то это говорит о том, что компания мало использует заемные средства в виде кредитов, то есть собственники бизнеса наращивают производственные мощности и развивают бизнес на собственные деньги. С одной стороны это минимизирует риски в бизнесе, а с другой стороны владельцы бизнеса не имеют возможности получить дивиденды на вложенные деньги.

Далее рассчитаем коэффициент денежного содержания чистой прибыли (Кдсчп). Для расчёта данного коэффициента необходимо знать чистый денежный поток от текущей деятельности и сумму чистой прибыли. Оба показателя представлены в финансовой отчетности ООО «Феникс Групп».

$\text{Кдсчп} = \text{ЧДПтд} / \text{ЧП}$

2023 г. $\text{Кдсчп} = 12393 \text{ тыс.руб.} / 4735 \text{ тыс.руб.} = 2,62.$

2022 г. $\text{Кдсчп} = 18417 \text{ тыс.руб.} / 4503 \text{ тыс.руб.} = 4,09.$

Если Кдсчп выше 1, это означает, что компания способна финансировать свою деятельность за счет денежного потока от текущих операций. Чем выше коэффициент, тем более высокое качество и деловую репутацию имеет компания. Отметим, что по итогам 2022 года ООО «Феникс Групп» имело значение анализируемого коэффициента 4,09, а по итогам 2023 года коэффициент уменьшился до 2,62, что говорит о снижении качества чистой прибыли ООО «Феникс Групп».

Еще один не менее значимый финансовый показатель, характеризующий денежные потоки компаний, это коэффициент денежного покрытия выручки. Он рассчитывается отношением суммы поступившей выручки (Од счета 51 «Расчетные счета») к сумме выручки начисленной, то есть то, что в бухгалтерском учете сформировалось по кредиту счета 90/1 «Выручка».

$\text{Кдпв} = \text{Вп} / \text{Вн}$

2023 г. $\text{Кдпв} = 158870 \text{ тыс.руб.} / 162660 \text{ тыс.руб.} = 0,98.$

2022 г. $\text{Кдпв} = 131890 \text{ тыс.руб.} / 134061 \text{ тыс.руб.} = 0,98.$

Оптимальное значение Кдпв составляет 1, но это при условии, что вся сумма начисленной выручки, то есть договорные обязательства всех покупателей и заказчиков соблюдены и выполнены. Кроме того, это означает, что у организации практически нет дебиторской задолженности.

У анализируемой компании значение коэффициента ниже 1, о чем свидетельствует наличие дебиторской задолженности в составе оборотных активов ООО «Феникс Групп». Тем не менее, следует отметить тот факт, что значение коэффициента максимально приближено к 1, что положительно характеризует платежеспособность компании.

В статье представлены лишь некоторые финансовые коэффициенты, расчет которых формирует информацию о движении денежных средств компании. Кроме рассчитанных показателей целесообразным будет сравнение денежных потоков и остатков денежных средств по видам деятельности, чтобы знать по какому виду деятельности компания имеет наибольший удельный вес в общей сумме денежного потока, по какому виду деятельности наибольшее сальдо денежных потоков.

Кроме того, важно ежедневно формировать выписку по движению денежных средств по расчетным счетам, с целью контроля поступления денежных средств на расчетный счет и суммам, перечисленным с расчетного счета.

Безусловно, для каждой компании большое значение имеет показатель оборачиваемости денежных средств, который показывает скорость обращения денежных средств, а, как известно, основная ценность денежных средств заключается в их обращении. Несмотря на многочисленные и многолетние споры ученых о происхождении и природе государства, его целях и сущности, почти ни у кого не возникает сомнения в том, что необходимую принадлежность каж-

дого государства составляет власть. В то же время истинную природу государственной власти нельзя глубоко познать без комплексного анализа самой природы социальной власти. Власть – многогранное явление, социальный феномен, который нельзя исчерпывающе определить с позиции какого-то одного научного подхода. Поэтому власть по-своему исследуют все социально-гуманитарные науки, в том числе и правовые. Формируется даже специальная наука о власти – кратология

ЛИТЕРАТУРА

1. *Елисеева О.В.* Организация учетно-контрольной работы на 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. 52-54.
2. ООО «Феникс Групп». URL: <https://www.list-org.com/company/5055747>
3. *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.
4. *Елисеева О.В.* Процедура и этапы формирования показателей бухгалтерской отчетности. В сборнике: Сборник научных статей по бухгалтерскому учету, экономическому анализу и аудиту, посвященных юбилею заслуженного профессора ННГУ им. Н.И. Лобачевского, доктора экономических наук Е.А. Мизиковского. Под редакцией И.Е. Мизиковского, Э.С. Дружиловой, А.А. Баженова. Нижний Новгород, 2018. С. 108-112.

УДК 657.3

ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ КЛЮЧЕВАЯ ИНФОРМАЦИОННАЯ БАЗА ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ АНАЛИЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА

Кузина Маргарита Сергеевна, магистрант

*Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт
(филиал)*

E-mail: margaritakuzina0218@gmail.com

FINANCIAL STATEMENTS ARE A KEY INFORMATION BASE FOR ANALYZING THE ACTIVITIES OF AN ECONOMIC ENTITY

Kuzina Margarita Sergeevna, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Финансовая отчетность выступает ключевой информационной базой для проведения анализа деятельности экономического субъекта и соответствующего принятия экономического (управленческого) решения. При этом в разрезе финансовой отчетности представлены показатели, которые отражают воздействия налоговых платежей.

Так, например, итоговые финансовые результаты отражаются в финансовой отчетности за вычетом налоговых платежей (налог на прибыль, имущественные налоги, НДС и т.д.).

Ключевые слова: налоговые платежи, налоговое планирование, финансовая отчетность, налоговая нагрузка.

Financial reporting is the key information base for analyzing the activities of an economic entity and making the corresponding economic (managerial) decision. At the same time, the financial reporting section presents indicators that reflect the impact of tax payments.

For example, the final financial results are reflected in the financial reporting minus tax payments (income tax, property taxes, VAT, etc.).

Keywords: tax payments, tax planning, financial reporting, tax burden.

Бухгалтерская отчетность представляет собой подробную информацию о данных финансовой отчетности. Исследование системы бухгалтерской отчетности играет большую роль в раскрытии особенностей такого экономического института как бухгалтерский учет [1].

Данные показатели характеризуют финансовое устойчивое или неустойчивое положение организации. Для получения такой информации обращаются к внутренним и внешним источникам.

Для современных предприятий актуальным является вопрос применения планирования для оптимизации деятельности и повышения финансовой результативности, которая отражается в финансовой отчетности.

При этом планирование напрямую связано с показателями финансовой отчетности, а соответственно результаты данной системы поддаются всесторонней оценке в разрезе проведения аудиторской проверки.

Поэтому вопросы планирования должны широко рассматриваться бухгалтерской службой, в том числе в рамках соответствия действующему российскому законодательству [2].

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

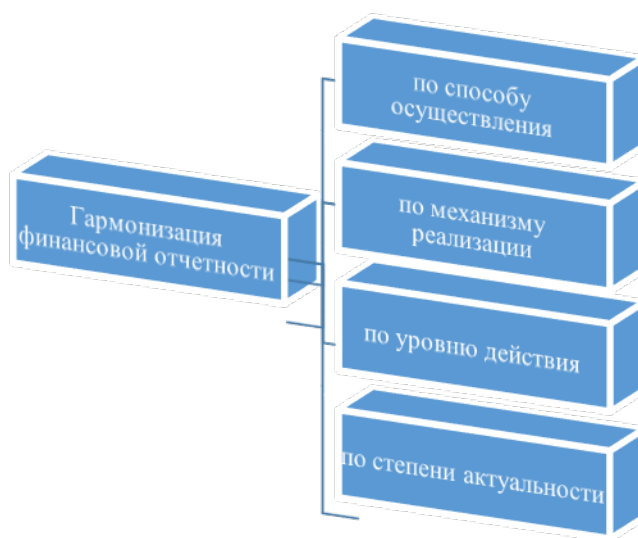


Рисунок 1 – Гармонизация показателей внутренней и внешней отчетности

Первое направление включает в себя разработку планов налоговых платежей, а также установление на данной основе графика расчета и перечисления налогов. Как правило, формируется в рамках автоматизированной программы учета, которая своевременно оповещает о необходимости уплаты налога

Так, первое направление планирования в целом направлено на изучение те-

кущих условий налогообложения, их соответствия установленным правилам действующего законодательства.

Второе направление определено изучением возможностей по минимизации налоговой нагрузки на бизнес. Механизмы налогового планирования в данном случае включают:

- использование налоговых льгот и вычетов, которые позволяют минимизировать сумму уплачиваемых налогов или компенсировать затраты;
- увеличение величины расходов и их отражение для минимизации налогооблагаемой базы;
- изменение системы налогообложения.

В разрезе планирования рекомендуется проводить тестирование с определенной периодичностью на правомерность использования более выгодных систем налогообложения.

Например, предприятие может применять ОСН, в то время как показатели деятельности позволяют выбрать более гибкую системы: УСН, патентная система и т.д. [3, с. 99].

Представленные механизмы являются легальными, однако, на предприятии необходимо сформировать полный перечень документов, которые будут раскрывать правомерность использования определенных механизмов налогового планирования. Это необходимо для устранения риска конфликтов с налоговой службой при проведении проверок и избежания штрафных санкций [4].

На сегодняшний день наиболее обсуждаемым видом классификации внутренней и внешней отчетности служит формальная гармонизация.

После проведенного исследования, анализ финансовой отчетности показал, что в практической деятельности наиболее частыми способами реализации МСФО (международные стандарты финансовой отчетности) являются трансформация и конверсия (рис. 2).



Рисунок 2 – Виды формальной гармонизации

Последнее направление налогового планирования связано преимущественно с формированием всей необходимой документации для проведения проверок, а также со своевременностью предоставления налоговой отчетности предприятием [5].

Таким образом, налоговое планирование оказывает влияние на показатели финансовой отчетности, а соответственно и на принимаемые экономические решения.

Минимизация налоговых платежей на предприятии определяет возможность для повышения финансовой результативности, что для пользователей финансовой отчетности служит сигналом об высоком уровне эффективности функционирования предприятия.

Планирование определено различными направлениями:

- формирование эффективной системы расчета и перечисления налоговых платежей в целях минимизации штрафных санкций за несоблюдение действующего законодательства;
- использование механизмов легальной минимизации налоговой нагрузки на бизнес;
- выстраивание рациональных взаимоотношений с проверяющими службами.

Исходя из проведенного исследования мы можем установить, что формирование эффективной системы планирования на российском предприятии является необходимым условием обеспечения его стратегического и комплексного развития.

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

ЛИТЕРАТУРА

1. Гудожникова Е.В., Вельдяйкина Н.В. Этапы развития бухгалтерской отчетности в России // В сборнике: Роль инноваций в трансформации и устойчивом развитии общества. Материалы Международной научно-практической конференции. В 2-х частях. Редколлегия: Р.Р. Хайров (отв. ред.) [и др.]. Саранск, 2023. С. 497-501.
2. Ломакин Ю.И. Понятие и принципы налогового планирования / Ю.И. Ломакин // Молодой ученый. 2023. № 1(448). С. 92-94.
3. Артемьева А.Н. Построение концепции совершенствования налогового планирования / А.Н. Артемьева // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2023. № 4. С. 99-104.
4. Староверова О.В. Налоговое планирование и налоговый аудит как основные элементы налогового комплаенса / О.В. Староверова // Вестник Московского университета МВД России. 2023. № 5. С. 279-282.
5. Жигас М.Г. К вопросу о роли налогового планирования в деятельности субъектов малого предпринимательства / М.Г. Жигас // Baikal Research Journal. 2023. Т. 14, № 4. С. 1358-1374.

УДК 657.31

НАПРАВЛЕНИЯ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ПРИ ОПТИМИЗАЦИИ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Кузина Маргарита Сергеевна, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: margaritakuzina0218@gmail.com

DIRECTIONS OF TAX PLANNING IN OPTIMIZING FINANCIAL REPORTING INDICATORS

Kuzina Margarita Sergeevna, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Для повышения финансовой результативности предприятия в данной проекции может использоваться система налогового планирования. Данная система направлена на применение легальных способов и механизмов минимизации налоговой нагрузки, что является актуальным для современных предприятий. При этом в разрезе финансовой отчетности представлены показатели, которые отражают воздействия налоговых платежей.

Ключевые слова: налоговое планирование, налоговые платежи, налоговая нагрузка, финансовая отчетность.

To improve the financial performance of an enterprise, a tax planning system can be used in this projection. This system is aimed at using legal methods and mechanisms to minimize the tax burden, which is relevant for modern enterprises. At the same time, in the context of financial statements, indicators are presented that reflect the impact of tax payments.

Keywords: tax planning, tax payments, tax burden, financial reporting.

Для современных предприятий актуальным является вопрос применения налогового планирования для оптимизации деятельности и повышения финансовой результативности, которая отражается в финансовой отчетности.

При этом налоговое планирование напрямую связано с показателями финансовой отчетности, а соответственно результаты данной системы поддаются всесторонней оценке в разрезе проведения аудиторской проверки. Поэтому вопросы налогового планирования должны широко рассматриваться бухгалтерской службой, в том числе в рамках соответствия действующему российскому законодательству [1].

Для российского предприятия можно выделить три ключевых направления налогового планирования при оптимизации показателей финансовой отчетности (рис. 1):



Рисунок 1 – Элементы налогового планирования предприятия

Первое направление включает в себя разработку планов налоговых платежей, а также установление на данной основе графика расчета и перечисления налогов. Данный график, как правило, формируется в рамках автоматизированной программы учета, которая своевременно оповещает о необходимости уплаты налога.

Преимущественным является установление на предприятии системы внутреннего контроля, которая в том числе будет ориентирована на проверку соответствия фактической деятельности предприятия установленным параметрам налоговой политики.

Это необходимо в целях недопущения штрафных санкций при несоблюдении правил законодательства. Рассмотрим пример построения графика налоговых платежей на базе АО «СПЗ».

Таблица 1 – Пример построения графика налоговых платежей в системе налогового планирования АО «СПЗ» (2024 г.)

Налог	Период	Сроки уплаты
Налог на прибыль	2023 г.	28 марта
	По месяцам 2023 г.:	
	Январь	28 февраля
	Февраль	28 марта
	Март	2 мая
	Апрель	28 мая
	Май	28 июня
	Июнь	29 июня
	Июль	28 августа
	Август	30 сентября
	Сентябрь ...	28 октября...
Транспортный налог	1 квартал 2024 г.	2 мая
	2 квартал 2024 г.	29 июля
	3 квартал 2024 г.	28 октября
...	...	...

Представленный график составляется с применением автоматизированных программных продуктов или с применением Excel.

Далее требуется оценить фактическое перечисление налогов в бюджет. В таблице 2 представим данные показатели на примере АО «СПЗ».

Таблица 2 – Оценка фактической уплаты налогов в системе налогового планирования на примере АО «СПЗ»

Налог	Начислено	Уплачено	Задолженность
НДС	122428	42515	—
Налог на прибыль	67482	27572	—
НДФЛ	38054	36280	—
Налог на имущество	1461	1479	—
Транспортный налог	45	45	—
Земельный налог	96	96	—
Итого	319953	181533	—

Для расчета налоговой нагрузки на бизнес определяется соотношение между уплаченными налогами и полученной предприятием выручкой. Налоговая нагрузка АО «СПЗ», таким образом, составит: $181533 / 1288477 * 100 \% = 14,08 \%$. Данный показатель является достаточно высоким, а соответственно в разрезе системы налогового планирования должны быть определены меры, которые позволят оптимизировать сумму уплачиваемых налогов или, которые позволят использовать налоговые вычеты, льготы.

Так, первое направление налогового планирования в целом направлено на изучение текущих условий налогообложения, их соответствия установленным правилам действующего законодательства.

Второе направление определено изучением возможностей по минимизации налоговой нагрузки на бизнес. Механизмы налогового планирования в данном случае включают:

- использование налоговых льгот и вычетов, которые позволяют минимизировать сумму уплачиваемых налогов или компенсировать затраты. Так, например, АО «СПЗ» проводит политику обновления основных средств, а соответственно в 2025 году в соответствии с реализуемой налоговой реформой в России может применять инвестиционный вычет;

- увеличение величины расходов и их отражение для минимизации налогооблагаемой базы. В 2025 году вводится новое правило, которое позволяет включать расходы в расчет с коэффициентом 2 (ускоренный коэффициент) при наличии политики обновления основных фондов и высокого уровня затрат в отношении нематериальных активов;

- изменение системы налогообложения. В разрезе налогового планирования рекомендуется проводить тестирование с определенной периодичностью на правомерность использования более выгодных систем налогообложения. Например, предприятие может применять ОСН, в то время как показатели деятельности позволяют выбрать более гибкую системы: УСН, патентная система и т.д. [2].

Представленные механизмы являются легальными, однако, на предприятии необходимо сформировать полный перечень документов, которые будут раскрывать правомерность использования определенных механизмов налогового планирования. Это необходимо для устранения риска конфликтов с налоговой службой при проведении проверок и избежания штрафных санкций. Составление, ведение и содержание традиционной отчетности, подчиняющейся множеству требований, зачастую связано с большими физическими и финансовыми затратами [3]

Последнее направление налогового планирования связано преимущественно с формированием всей необходимой документации для проведения проверок, а также со своевременностью предоставления налоговой отчетности предприятием [4].

Таким образом, налоговое планирование оказывает влияние на показатели финансовой отчетности, а соответственно и на принимаемые экономические решения.

Минимизация налоговых платежей на предприятии определяет возможность для повышения финансовой результативности, что для пользователей финансовой отчетности служит сигналом об высоком уровне эффективности функционирования предприятия.

Налоговое планирование определено различными направлениями:

- формирование эффективной системы расчета и перечисления налоговых платежей в целях минимизации штрафных санкций за несоблюдение действующего законодательства;
- использование механизмов легальной минимизации налоговой нагрузки на бизнес;
- выстраивание рациональных взаимоотношений с проверяющими службами.

Исходя из проведенного исследования мы можем установить, что формирование эффективной системы налогового планирования на российском предприятии является необходимым условием обеспечения его стратегического и комплексного развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ломакин Ю.И. Понятие и принципы налогового планирования / Ю.И. Ломакин // Молодой ученый. 2023. № 1(448). С. 92-94.
2. Артемьева А.Н. Построение концепции совершенствования налогового планирования / А.Н. Артемьева // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2023. № 4. С. 99-104.
3. Гудожникова Е.В., Скороходова О.Н. Преимущества и возможности автоматического ведения отчетности на предприятиях // В сборнике: Современные вопросы развития общества в условиях цифровизации. Материалы Национальной научно-практической конференции. Редколлегия: Р.Р. Хайров (отв. редактор) [и др.]. Саранск, 2023. С. 53-58.
4. Жигас М.Г. К вопросу о роли налогового планирования в деятельности субъектов малого предпринимательства / М.Г. Жигас // Baikal Research Journal. 2023. Т. 14, № 4. С. 1358-1374.

УДК: 336.2

ОРГАНИЗАЦИЯ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ УЧЕТА И ОТЧЕТНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО БИЗНЕСА

Меркульев Александр Витальевич, магистрант

*Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт
(филиал)*

E-mail: st800948@ruc.su

ORGANIZING TAX CONTROL OF ACCOUNTING AND REPORTING AT SMALL BUSINESSES

Merkulyev Alexander Vitalievich, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

В современном налоговом законодательстве постоянно происходят изменения и дополнения, которые касаются налоговых ставок, объектов налогообложения, внедрения в практику новых налоговых режимов, предоставления налоговых льгот и т.п. Соблюдение налогового

законодательства осуществляется с помощью налогового контроля, который реализуется через комплекс различных мероприятий. В статье рассматривается организация налогового контроля на предприятиях малого бизнеса.

Ключевые слова: налоговый контроль, малый бизнес, налоги, налогоплательщики.

In modern tax legislation, there are constant changes and additions that concern tax rates, objects of taxation, the introduction of new tax regimes into practice, the provision of tax benefits, etc. Compliance with tax legislation is carried out with the help of tax control, which is implemented through a set of various measures. The article examines the organization of tax control at small businesses.

Keywords: tax control, small business, taxes, taxpayers.

В настоящее время государством разработаны и внедрены различные меры поддержки по финансированию, налогообложению, льготных ставок по кредитам предприятиям малого бизнеса, которые позволяют малым предприятиям успешно развивать бизнес. При этом государство ждет отдачи от малого бизнеса в социальном и экономическом плане: предоставление рабочих мест, развитие экономики в узконаправленных сферах деятельности, пополнение бюджета и т.д.

Одним из наиболее эффективных поддержек малого бизнеса являются специальные налоговые режимы. Однако, со стороны государства осуществляется контроль за соблюдением налогового законодательства, правильности расчета налогооблагаемой базы по соответствующим налогам и своевременным перечислением налогов в бюджет.

Осуществлять налоговый контроль со стороны государства уполномочены налоговые органы. «Налоговые органы составляют единую централизованную систему контроля за соблюдением законодательства о налогах и сборах, за правильностью исчисления, полнотой и своевременностью уплаты (перечисления) в бюджетную систему Российской Федерации налогов, сборов, страховых взносов, а в случаях, предусмотренных законодательством Российской Федерации, за правильностью исчисления, полнотой и своевременностью уплаты (перечисления) в бюджетную систему Российской Федерации иных обязательных платежей» [1].

В последние несколько лет российское налоговое законодательство развивается в двух направлениях. Во-первых, государством создаются условия по либерализации налогового контроля, число налоговых проверок сокращается, а во-вторых, растет количество участников налогового мониторинга. Можно смело сделать вывод, что налоговые органы стремятся выстроить партнерскую модель работы с малым бизнесом.

Однако, невозможно не отметить и тот факт, что налоговая политика государства становится жестче и оставляет налогоплательщикам все меньше шансов для маневров. Налоговики действуют все точнее во время проверок. Иными словами, налоговые органы создают рычаги и инструменты как для дружеского формата взаимодействия, так и для аналитического.

Действия налоговых органов говорят о желании переложить издержки с государственного бюджета на рынок, а трудозатраты с инспекций на налогоплательщика. В частности, эту тенденцию подтверждают набирающий обороты механизм налоговых оговорок, появление налога на сверхприбыль и переход к ЕНС.

Федеральная налоговая служба в настоящее время представляется уже не только как контролирующий орган, а как методологический и аналитический центр. При этом налоговые органы изучают массовые, по какому либо признаку, налоговые нарушения. Затем налоговики используют результаты исследований и наработки, чтобы разыскивать аналогичные нарушения по определенным схемам или просто в компаниях того же типа в рамках мероприятий предпроверочного анализа. Если несколько компаний так делают, значит, у налоговой службы на это есть схема, чтобы быстро вычислить нарушение, и сформированная правовая позиция, чтобы помешать налогоплательщику уйти от ответственности.

Например, рассмотрим вариант дробления бизнеса, который является самым распространенным последнее годы. У компаний стало больше шансов отбиться от обвинений в дроблении или хотя бы заплатить меньше, но со стороны государства: налоговые органы движутся ко все большей стандартизации и упорядоченности.

В первую очередь, четко обозначены признаки дробления бизнеса.

«В письме ФНС от 02.05.2023 № КЧ-4-7/5569@ обозначены признаки дробления бизнеса:

- налогоплательщик ведет деятельность через применяющих специальные налоговые режимы подконтрольных лиц, которые не осуществляют ее в своем интересе и на свой риск, не выполняют реальных функций и принимают на себя статус участников операций с оформлением документов от своего имени в интересах контролирующего лица;
- налогоплательщик и иные входящие в группу лица используют одних и тех же работников и иные ресурсы при тесном организационном взаимодействии;
- направления деятельности хотя и различаются, но неразрывно связаны между собой и составляют единый производственный процесс, направленный на получение общего результата» [2].

Появились подсказки по контраргументам в защиту бизнеса. Суды встают на сторону компании в том случае, если разделить бизнес было необходимо в первую очередь ради его безопасности и развития. В случае если собственники примут решение продать конкретную торговую точку, из соображений минимизации временных и административных затрат предпочтительно продавать отдельную компанию, а не долю организации. В таких случаях решаются проблемы с фирмами однодневками.

Налоговый контроль за ведением налогового учета на предприятиях малого бизнеса осуществляется на основании Книги учета доходов и расходов. Отметим, что все записи в Книгу учета доходов и расходов осуществляются на основании первичных документов. При осуществлении налогового контроля проверке подлежат и первичные документы на предмет правильности их оформления, экономического и правового содержания.

Что касается доходов, то здесь осуществляется встречная проверка с контрагентами-клиентами бизнеса. По расходам осуществляется более тщательный контроль, так как расходы сложнее подлежат проверке и от них зависит конеч-

ный финансовый результат, который подлежит налогообложению. «Затраты как экономическая категория представляют собой совокупность израсходованных материальных, трудовых, финансовых и прочих ресурсов за определенный период времени» [3].

Налоговая отчетность формируется по данным налогового учета, соответственно, данные Книги учета доходов и расходов используются для формирования налоговых деклараций. Отметим, что налоговые декларации формируются исходя из налогового режима, применяемого на предприятии. Считаем, что даже если объектом налогообложения на малом предприятии являются доходы, целесообразно вести полный учет расходов, так как налоговое законодательство меняется стремительно и возможно, что потребуются восстанавливать учет расходов для формирования налоговой отчетности.

В налоговой отчетности проверке подлежат: сумма доходов, сумма расходов, сумма, подлежащая налогообложению. Составляются акты сверок с бюджетом по налогам.

В ООО «БИГ ПИГ» исчисляют налоговую базу по итогам каждого отчетного периода на основе данных налогового учета. Система налогового учета организуется в ООО «БИГ ПИГ» самостоятельно.

Подтверждением данных налогового учета являются:

- первичные учетные документы (включая справку бухгалтера);
- аналитические регистры налогового учета по счетам: 90, 91, 99, 84;
- расчет налоговой базы

Рассмотрим, как происходит уплата налогов ООО «БИГ ПИГ» в соответствии с налоговыми декларациями:

1. В первую очередь нужно подать отчетность – до 25-го числа следующего месяца. За просрочку подачи уведомления начисляется штраф за каждый документ.

2. Затем нужно пополнить единый налоговый счет. Это можно сделать онлайн – через сайт налоговой в разделе «Уплата налогов и пошлин». Для компаний предусмотрена возможность банковского перевода, а индивидуальные предприниматели имеют возможность внести наличные через МФЦ, Почту России или свой банк. Деньги можно вносить частями: главное – уложиться до отчетной даты.

3. После списания нужно проверить сальдо единого налогового счета и убедиться, что не образовалась задолженность.

Рассмотрим показатели налогового учета ООО «БИГ ПИГ». Уставный капитал ООО «БИГ ПИГ» составляет 120 тыс. руб. Это значительно больше минимального уставного капитала, установленного законодательством для ООО (10 тыс. руб.).

В 2023 году организация получила выручку в сумме 73,3 млн руб., что на 6,5 млн руб., или на 9,8 %, больше, чем годом ранее. По состоянию на 31 декабря 2023 года совокупные активы организации составляли 16,1 млн руб. Это на 2,8 млн руб. (на 20,8 %) больше, чем годом ранее. Чистые активы ООО «БИГ ПИГ»

по состоянию на 31.12.2023 составили 9,5 млн руб. Результатом работы ООО «БИГ ПИГ» за 2023 год стала прибыль в размере 1,8 млн руб. При этом в 2022 году был получен убыток 602 тыс. руб. По состоянию на 01.10.2024 организация применяет упрощенную систему налогообложения (УСН) [2].

Организация числится в реестре малых предприятий. В соответствии с законодательством РФ в категорию малых попадают организации с годовой выручкой до 800 млн. руб. и численностью сотрудников до 100 человек. По итогам 2023 года ООО «БИГ ПИГ» сумма налога на прибыль составила 3097 тыс.руб. [4].

Таким образом, со стороны государства осуществляется жесткий контроль за выполнением налоговых обязательств юридическими лицами. Существует множество вариантов и программ вычисления недобросовестных налогоплательщиков. В связи с этим, чтобы не попасть в реестр неблагонадежных и подозрительных налогоплательщиков, рекомендуем руководству предприятий малого бизнеса соблюдать налоговое законодательство, своевременно и правильно начислять налоги и перечислять их в бюджет.

ЛИТЕРАТУРА

1. «Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 08.08.2024) (с изм. и доп., вступ. в силу с 08.09.2024). URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/
2. Система Главбух. URL: <https://www.glavbukh.ru/art/391129-kriterii-otneseniya-k-subektam-malogo-predprinimatelstva-msp-v-2025-godu>
3. Елисеева О.В., Бушева А.Ю., Гудожникова Е.В. Особенности учета затрат с позиции управления на предприятии. Вестник Российского университета кооперации. 2022. № 1 (47). С. 39-44.
4. ООО «БИГ ПИГ». URL: <https://www.list-org.com>

УДК: 336.2

ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО БИЗНЕСА

Меркульев Александр Витальевич, магистрант

*Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт
(филиал)*

E-mail: st800948@ruc.su

FEATURES OF ACCOUNTING AND TAX ACCOUNTING IN SMALL BUSINESSES

Merkulyev Alexander Vitalievich, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

В статье рассматриваются особенности организации и ведения бухгалтерского учета предприятиями малого бизнеса. Рассмотрен порядок учета затрат и формирования финансового результата на малых предприятиях. Автором проведен обзор последних изменений в налоговом законодательстве.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, малый бизнес, бухгалтерские счета, финансовые результаты.

The article examines the specifics of organizing and maintaining accounting records by small businesses. The procedure for accounting for costs and forming financial results in small businesses is considered. The author provides an overview of the latest changes in tax legislation.

Keywords: accounting, small business, accounting accounts, financial results.

Согласно федеральному закону №402-ФЗ «О бухгалтерском учете», который вступил в действие 6 декабря 2011 года, бухгалтерский учет обязаны вести все юридические лица, которые внесены в ЕГРЮЛ и являются самостоятельными организациями. Предприятия малого бизнеса не являются исключением, но учитывая особенности, привилегии и масштабы деятельности, малые предприятия могут применять упрощенные способы и методики ведения учета и формирования финансовой отчетности.

Для начала отметим, какие юридические лица могут претендовать на статус малого предприятия. В официальных источниках, например на официальном сайте Министерства финансов РФ, ежегодно публикуются критерии отнесения компании к категории малого предприятия. В первую очередь особое внимание уделяют сумме полученного дохода (выручки) за отчетный год. Это связано с тем, что предприятия малого бизнеса имеют право применять упрощенную систему налогообложения заменив уплату таких налогов как налог на прибыль, НДС, налог на имущество одним налогом, исходя из выбранного варианта налогообложения согласно Налоговому кодексу РФ. Если говорить о выручке, то наряду с такими требованиями отнесения компании к категории малого бизнеса как сумма уставного капитала, численность сотрудников, балансовая стоимость активов, сумма выручки не должна превышать 800 млн.руб., только в таком случае можно сохранить статус малого предприятия.

Разберемся, почему многие представители бизнеса желают получить статус малого предприятия.

Во-первых, это поддержка со стороны государства. В настоящее время в стране функционирует национальный проект «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», утверждённый Указом Президента РФ от 21 июля 2020 года № 474. «Существует ряд организаций, специализирующихся на поддержке малого бизнеса, среди которых можно выделить АО «Корпорация МСП», в экосистеме которой работают МСП Банк, фонд «МИР», МСП Лизинг и региональные гарантийные организации» [1].

Правительством РФ в настоящее время рассматривается введение переходного налогового режима МСП+ с 2025 года. Он предназначен для помощи малым и средним предприятиям расти и развиваться без потери льгот, поскольку, опасаясь этого, они при расширении часто дробят бизнес. Например, компаниям на МСП+ могут предоставить льготные ставки по кредитам и продлить мораторий на проверки, чтобы не замедлять производственные процессы. Очевидно, для попадания в реестр МСП+ малое предприятие должно соответствовать критериям определенным критериям.

«Минэкономразвития включили в эти критерии: работу в приоритетных отраслях, таких как информационные технологии, машиностроение, обрабатывающая промышленность, инжиниринг и туризм; отсутствие связей с государством, то есть 100 % принадлежность собственности частным лицам; порог доходов компании – не более 10 млрд рублей в год, а оборота – не менее 2 млрд рублей; среднесписочная численность персонала – 250 человек» [1].

Во-вторых, предприятия малого бизнеса имеют право вести бухгалтерский учет и формировать бухгалтерскую отчетность по упрощенной схеме, имеют право не определять лимит хранения денежных средств в кассе, но при этом не следует забывать про ограничения расчетов наличными денежными средствами в пределах 100 тыс.руб., получать кредиты и субсидии по льготным ставкам и многое другое.

Предприятиям малого бизнеса можно применять три способа ведения бухгалтерского учета:

1. Полный: когда применяется двойная запись на счетах, ведутся учетные регистры, но при этом разрешается применять меньшее количество бухгалтерских счетов и не применять отдельные ФСБУ.

2. Сокращенный: также применяется двойная запись на счетах и ведется журнал учета хозяйственных операций. Основной акцент делается на факты, которые влияют на получения доходов и формирование конечного финансового результата.

3. Простой: также ведется журнал учета хозяйственных операций, но при этом не применяется двойная запись.

На практике малые предприятия применяют первый вариант. Второй вариант удобен к применению компаниями, в которых совершается небольшое количество однотипных операций. Простой способ подходит только для микропредприятий.

Министерством финансов РФ разработана и утверждена к применению инструкция по ведению бухгалтерского учета на малых предприятиях (от 29.06.2016 N ПЗ-3/2016). В нормативном документе даются разъяснения по бухгалтерским счетам, которые могут объединить малые предприятия при учете финансово-хозяйственной деятельности. Например, на производственных малых предприятиях все затраты учитываются на счете 20 «Основное производство» без разбивки на прямые и косвенные, но это при условии, что производство небольшое и ассортимент производимой продукции ограничен.

Кредиторская задолженность поставщикам, подрядчикам и прочим кредиторам рекомендуется учитывать на счете 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками».

Учет финансовых результатов ведется на счетах 90 «Продажи» и 99 «Прибыль и убытки», счет 91 «Прочие доходы и расходы» предприятия малого бизнеса рекомендуется не применять.

Рассмотрим порядок ведения учета в ООО «БИГ ПИГ» [2].

В ООО «БИГ ПИГ» применяется упрощенная система налогообложения.

Бухгалтерский учет в ООО «БИГ ПИГ» ведется в книге учета доходов и расходов. Данный учетный регистр является обязательным к ведению для малых предприятий, применяющих упрощенную систему налогообложения.

В ООО «Экопрод» для расчета единого налога используется объект налогообложения в виде доходов за минусом расходов (УСН «Доходы – Расходы». Налоговая база по применяемому налоговому режиму в ООО «БИГ ПИГ» определяется по данным книги учета доходов и расходов. Записи в книге учета доходов и расходов осуществляются на основании первичных документов по каждой хозяйственной операции. Книга учета доходов и расходов ведется автоматизировано с использованием типовой версии «1С: Упрощенная система налогообложения».

По каждому синтетическому счету по итогам года формируется оборотно-сальдовая ведомость, по данным которых формируется бухгалтерская отчетность.

На 31 декабря 2023 года материальных ценностей числится на сумму 13591 тыс. руб. В бухгалтерском учете ООО «БИГ ПИГ» при поступлении материальных ценностей составлена бухгалтерская запись:

Дт 41 «Товары» Кт 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» – 13591 тыс. руб.

За 2023 год продажи составили 73275 тыс. руб.:

Дт 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» Кт 90 «Продажи», субсчет 1 «Выручка» – 73275 тыс.руб.

Учетная стоимость реализованных товаров составила:

Дт 90/2 «Себестоимость продаж» Кт 41 – 66966 руб.

Коммерческие расходы отражаются по дебету счета 44 «Расходы на продажу».

- на фактическую стоимость ГСМ:

Дт 44 Кт 10/3 – 93 тыс.руб.

- на фактическую стоимость запасных частей:

Дт 44 Кт 10/5 – 43 тыс. руб.

- на сумму начисленной заработной платы:

Дт 44 Кт 70 – 9300 тыс. руб.

- на сумму страховых взносов:

Дт 44 Кт 69 – 2041 тыс. руб.

- на сумму расходов на интернет и связь:

Дт 44 Кт 60 – 21 тыс. руб.

- на сумму страховки:

Дт 44 Кт 60 – 310 тыс.руб.

- услуги сторонних организаций:

Дт 44 Кт 60 – 5720 руб.

- на сумму хозяйственных расходов:

Дт 44 Кт 60 – 3074 руб.

Итого: 20602 тыс. руб.

Дт 90/2 Кт 44 – 20602 тыс.руб.

Все поступления и траты нужно вносить в Книгу учета доходов и расходов. Именно оттуда берут итоговые показатели, когда приходит время считать платежи в бюджет. Порядок определения доходов расписан в статье 346.15 НК РФ, а расходов – в статье 346.16. Порядок признания доходов и расходов на УСН – в статье 346.17.

С доходами все просто. Их учитывают кассовым методом, то есть вносят запись о поступлении денег в тот момент, когда они были зачислены на расчетный счет, или когда их внесли в кассу ООО «БИГ ПИГ». При этом не имеет значения, исполнил ли получатель дохода свои обязательства перед плательщиком. То есть полученные, но еще не отработанные авансы тоже учитывают при расчете налога и авансовых платежей.

Финансовый результат считается путем сопоставления оборотов по дебету (Од) и кредиту (Ок) счета 90. Превышение кредитового оборота над дебетовым показывает сумму прибыли, если разница между Ок и Од счета 90 имеет отрицательное значение, то это сумма полученного убытка. «Классификация финансовых результатов лежит в основе правильной организации бухгалтерского учета доходов и расходов и, как следствие, точного формирования конечного финансового результата» [3].

Дт 90/9 Кт 99 – 4882 тыс.руб.

На сумму налога, рассчитанного исходя из применяемого налогового режима, составила 3097 тыс.руб. [2].

Д 99 К 68 – 3097 тыс.руб.

Вкладывая в малый бизнес, государство не претендует на дивиденды или возможность влиять на управленческие решения. Однако оно предоставляет свою помощь не просто так: от компаний ожидают эффективной деятельности, которая дает рабочие места людям, приносит в бюджет налоги, способствует появлению значимой для государства или населения продукции и услуг. Если бизнес быстро закроется или будет установлен факт растраты, деньги могут попросить вернуть, добровольно или через суд.

В 2025–2030 годах Правительство планирует сократить расходы на проект «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» на 21 %. Если в 2019–2024 годах на поддержку МСП ушло 416,2 млрд рублей, то на ближайшие пять лет запланированы расходы в размере 330 млрд рублей [4].

Большая часть этой суммы пойдет на погашение банкам разницы между рыночной и льготной ставками кредитов. Приоритетные сферы остаются прежними: ИТ, обрабатывающая промышленность, агропромышленный комплекс, здравоохранение, туризм.

ЛИТЕРАТУРА

1. Система Главбух. URL: <https://www.glavbukh.ru/art/391129-kriterii-otneseniya-k-subektam-malogo-predprinimatelstva-msp-v-2025-godu>
2. ООО «БИГ ПИГ». URL: <https://www.list-org.com>

3. Елисеева О.В., Бушева А.Ю. Учет финансовых результатов и порядок формирования показателей отчета о финансовых результатах Мордовпотребсоюза. Вестник Российского университета кооперации. 2018. № 4 (34). С. 22-28.

4. Что ждет малый и средний бизнес в России после 2024 года. URL: <https://opora.ru/news/media-about-us/что-ждет-малый-и-средний-бизнес-в-россии-после-2024>

УДК:657.6

МЕТОДИКА АНАЛИЗА ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА И ЕГО ЗНАЧЕНИЕ ПРИ ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ

Поршина Ирина Владимировна, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: st807289@ruc.su

WORKING CAPITAL ANALYSIS METHODOLOGY AND ITS IMPORTANCE IN ASSESSING THE FINANCIAL CONDITION OF ORGANIZATIONS.

Porshina Irina Vladimirovna, postgraduate student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

В статье рассматривается методика проведения анализа состав и структуры оборотного капитала, по каким направлениям анализировать оборотный капитал организаций. Автором отмечается, какие данные нужны для проведения анализа оборотного капитала, какие показатели рассчитывать, как интерпретировать результаты и сделать вывод в конечном итоге.

Ключевые слова: Оборотные активы, оборотный капитал, выручка, финансовые коэффициенты, финансовое состояние.

The article discusses the methodology for analyzing the composition and structure of working capital, in what areas to analyze the working capital of organizations. The author notes what data is needed to analyze working capital, what indicators to calculate, how to interpret the results and ultimately draw a conclusion.

Keywords: Current assets, working capital, revenue, financial ratios, financial condition.

Оборотный капитал является одним из экономических понятий политической экономии Карла Маркса. Оборотный капитал, как и основной капитал, выражает производственные отношения, которые складываются с развитием предпринимательства. Что касается оборотного капитала как бухгалтерского термина, то его понятие формируется как разница между текущими активами и текущими пассивами.

Иными словами, оборотный капитал представляет собой финансовые ресурсы, которые вложены организацией в предметы труда, использование которых осуществляется в рамках одного производственного цикла или в течении недлительного времени, до одного календарного года.

Как один из основных показателей эффективности работы организации оборотный капитал подвергается оценке. С этой целью проводится анализ состава, структуры, оборачиваемости и эффективности использования составляющих компонентов собственного капитала.

Определение суммы оборотного капитала осуществляется по данным бухгалтерского баланса. Для финансовой характеристики результатов работы организации, для оценки ее платежеспособности рассчитывается собственный оборотный капитал для расчета которого из собственного капитала и долгосрочных обязательств вычитается сумма внеоборотных активов. Чистый оборотный капитал рассчитывается как разность между текущими активами и краткосрочными обязательствами.

Порядок расчета оборотного капитала представлен на рисунке 1.

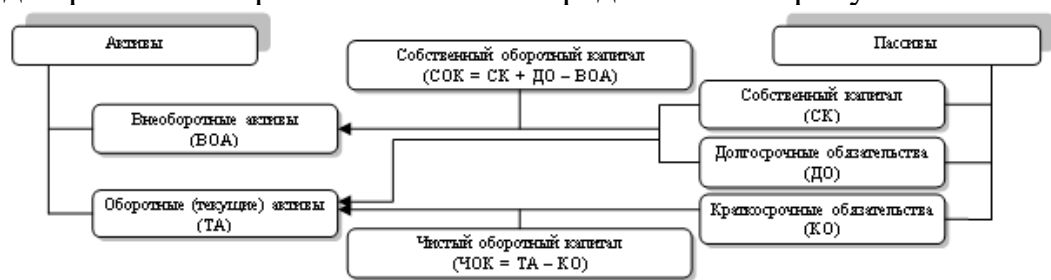


Рисунок 1 – Порядок расчета оборотного капитала.

Анализ состава и структуры оборотного капитала организаций позволяет установить, какими элементами представлен оборотный капитал, определить, какие из них наиболее значимы. Дополнительно стоит выяснить, за счет каких источников компания преимущественно финансирует оборотные средства. «Анализ состава и структуры оборотного капитала позволит увидеть эффективность использования оборотного капитала, его наличие, а также выявить недействующий оборотный капитал» [1].

Анализ оборачиваемости оборотного капитала даст понять, насколько эффективно организация управляет оборотными средствами и источниками их формирования.

Оборотный капитал участвует во всех стадиях воспроизводства, начиная от снабжения и заканчивая реализацией. Процесс производства является процессом создания новой стоимости, когда вложенные средства образуют прибавочную стоимость и возвращаются с прибавкой.

При этом оборотный капитал выступает как промежуточная стадия, в которой с одной стороны выступают денежные средства, а с другой стороны с оборотные средства.

Оборачиваемость оборотного капитала показывает способность компании наращивать дополнительную стоимость: деньги-товар-новые деньги. Новые деньги будут характеризовать организацию как эффективно ведущую бизнес.

Коэффициент оборотного капитала показывает способность организации оплатить текущие обязательства за счет доступных оборотных средств. Нормативное значение коэффициента более 1. Коэффициент рассчитывается следующим образом:

$$\text{Кок} = \text{ОА} / \text{КО}.$$

Расчеты произведем на условном примере АО «Тандер» [2].

2023 год: 602932 млн.руб./559642 млн руб.=1,08

2022 год: 470108 млн.руб./489205 млн руб.=0,96

2021 год: 281970 млн.руб./308596 млн руб.=0,91

Расчет коэффициента оборотного капитала был рассчитан по данным бухгалтерского баланса АО «Тандер», данные которого размещены на официальном сайте [2]. Обратим внимание на то, что оптимальным является значение показателя, равное 1. Расчеты показали, что по итогам 2021 и 2022 г.г. показатель был меньше 1. По итогам 2023 года показатели АО «Тандер» улучшились и коэффициент составил 1,08, что выше нормативного значения.

Следующий коэффициент рассчитаем оборачиваемость оборотного капитала. Оборачиваемость оборотного капитала анализируют в целом по совокупным оборотным активам и отдельно по элементам. Цель анализа – оценить скорость обращения средств, вложенных в оборотные активы. Он рассчитывается отношением выручки (В) к средней стоимости оборотных активов (СОА). Для этого рассчитывают коэффициенты оборачиваемости по формуле:

$K_{оок} = В / СОА$.

2023 год: 2314390 млн.руб./524424 млн.руб.=4,4

2022 год: 2081000 млн.руб./398901 млн.руб.=5,2

2021 год: 1754830 млн.руб./268265 млн.руб.=6,5

Длительность оборота рассчитаем по формуле:

2023 год: $Д_о = 365 / 4,4 = 83$ дня

2022 год: $Д_о = 365 / 5,2 = 70$ дней

2021 год: $Д_о = 365 / 6,5 = 56$ дней

Длительность оборота оборотного капитала в 2023 году составила 83 дня. Получается, что спустя 83 дня финансовые средства, вложенные в оборот, окупятся и будут приносить прибыль. Обратим внимание, что за 3 анализируемых года оборачиваемость оборотного капитала АО «Тандер» из года в год замедляется.

Рост показателей говорит о том, что повысилась эффективность и рентабельность бизнеса. Снижение – о падении рентабельности. Проанализировать достаточность оборотного капитала – значит, выяснить, может ли организация вести финансово-хозяйственную деятельность по основному виду за счет поступления средств от реализации продукции, продажи товаров и кредиторской задолженности или ей требуются дополнительные источники финансирования. Оборотного капитала достаточно, если дополнительные источники не требуются.

Рассчитаем потребность АО «Тандер» в оборотных средствах при финансировании основного вида деятельности. В расчет показателя берем сумму запасов и дебиторской задолженности и вычитаем сумму кредиторской задолженности. Расчет произведем по формуле:

$Пос = З + ДЗ - КЗ$

2023 год: $Пос = 213968 \text{ млн.руб.} + 109745 \text{ млн.руб.} - 347877 \text{ млн. руб.} = -24164 \text{ млн руб.}$

2022 год: $Пос = 189514 \text{ млн.руб.} + 31572 \text{ млн.руб.} - 237201 \text{ млн. руб.} = -16115 \text{ млн руб.}$

2021 год: Пос=192591 млн.руб.+30512 млн.руб.-188621 млн. руб.=
34482 млн. руб.

Как показал расчет в 2023 и 2022 годах показатель имеет отрицательное значение, это означает, что в этих периодах АО «Тандер» испытывало дефицит в оборотных средствах.

Как такового норматива для оборотного капитала нет, но организация может сама определить достаточную величину оборотного капитала для своей деятельности. Конечно, в идеале, оборотный капитал должен быть положительным. Как правило, за счет собственных средств финансируются наименее ликвидные активы: запасы и дебиторская задолженность.

Есть организации, которые хорошо работают и при отрицательном оборотном капитале, то есть финансово-хозяйственная деятельность в основном ведется за счет заемных источников, например, кредитов.

Каждая организация должна для себя рассчитать необходимое значение оборотного капитала для ведения финансово-хозяйственной деятельности. «Определить потребность в оборотном капитале можно двумя способами: нормативным и аналитическим. В рамках первого из них предстоит суммировать нормативы оборотных средств в запасах сырья и материалов, незавершенного производства, готовой продукции, а также в дебиторской задолженности. Согласно второму способу потребность в оборотном капитале оценивают на основании фактических данных и ожидаемых изменений в бизнесе» [3].

Нормативный метод применяют в случаях, когда есть необходимость установить потребность в оборотном капитале на операционный цикл – период от момента, когда запасы поступили в компанию, до погашения задолженности покупателем. Нормативный метод не дает представления, сколько оборотных средств потребуется компании в начале, в середине или в конце операционного цикла. Поэтому весь их объем, рассчитанный нормативным методом, предприятие должно иметь в начале планового периода и постоянно поддерживать эту величину в течение года.

Аналитический метод позволяет рассчитать размер оборотного капитала, необходимый компании ежемесячно, независимо от продолжительности операционного цикла. Предприятие может варьировать эту потребность по периодам так, чтобы не испытывать дефицита в средствах и не замораживать их в излишних запасах.

В заключении отметим, что оборотный капитал и оборотные запасы, по нашему мнению, имеют разные экономические значения. Данное мнение сформировалось в процессе изучения материала при написании статьи.

Оборотные запасы или оборотные активы – это показатель 2 раздела бухгалтерского баланса, а оборотный капитал показывает какая их часть сформирована за счет собственных источников и свободна от долговых обязательств.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кольцова И. Как анализировать оборотный капитал. URL: <https://1fd.ru/#/document/16/75997/bssPhr142/?of=copy-5d960b9779>

2. ООО «Тандер». URL: <https://www.list-org.com/company/17448>

3. Губарева Е. Как спланировать потребность в оборотном капитале в предстоящем году. URL: <https://1fd.ru/#/document/16/44685/bssPhr13/?of=copy-27237272eb>

УДК 330.1

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ИСПРАВЛЕНИЯ ОШИБОК В ОТЧЕТНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ ГОССЕКТОРА

Трунина Анна Вячеславовна, магистрант

*Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт
(филиал)*

E-mail: st807291@ruc.su

DIGITAL ACCOUNTING TECHNOLOGIES IN THE PUBLIC SECTOR

Trunina Anna Vyacheslavovna, Master's student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

В статье рассмотрены, основные положения специальных программ, которые разрабатываются специалистами по работе с программами 1С в организациях госсектора. Кроме того, определены отчеты и теханализ, наряду с оборотно-сальдовой ведомостью для осуществления проверки перед формированием бухгалтерской отчетности. Важно, знать какие инструменты есть в программе 1С:БГУ, чтобы найти и исправить ошибки в отчетности.

Ключевые слова: программа, контроль, ошибки, ведомость, отчетность, отчеты, анализ

The article examines what belongs to the subsystems of the GIS "Electronic Budget", how technical issues are solved, the procedure and timing of data download and the capabilities of the main system of financiers in Russia. In addition, it has been determined what skills accountants will need to work fully in the GIS and how and in what time frame to generate reports in the system. It is important which services in a particular institution should be involved in the preparation of reports and explanatory notes.

Keywords: centralization, document, electronic budget, control, municipal institutions, financial institution, reporting

Перед формированием отчетности, первое и самое очевидное средство проверки, которое есть у бухгалтеров – это формирование оборотно-сальдовой ведомости и технологический анализ. Специалисты 1С: Бухгалтерия рекомендуют не забывать и про другие стандартные и специализированные отчеты.

Оборотно-сальдовая ведомость по счету – это часто используемый отчет, который при правильных настройках дает много информации. Он расшифровывает или детализирует показатели оборотно-сальдовой ведомости: начальные и конечные сальдо по выбранному счету, обороты за период для выбранного счета. Для счетов, по которым ведется аналитический учет, можно получить остатки и обороты отдельно по объектам аналитического учета (субконто). Рекомендовано дополнительно вывести данные с группировкой оборотов по определенным отрезкам времени. Последовательность настроек:

«Учет и отчетность» – «Отчеты» –
«Стандартные отчеты» –
«Оборотно-сальдовая ведомость по счету»

Настройки в целом аналогичны тем, которые есть в оборотно-сальдовой ведомости, но есть несколько нюансов. В частности, закладка «Группировка» меняется в зависимости от того, какой счет выбран. Здесь появляются те субконто, которые есть непосредственно на этом счете.

Также есть способы сделать настройку более информативной. По умолчанию для некоторых субсчетов договор как субконто может не отображаться. Вместо него будет стоять значок <...>. Чтобы получить нужную информацию, надо в настройках выбрать детализированный счет например, не 302.00, а 302.11. Тогда группировка изменится.

Закладка «Дополнительно» дает возможность вывести в отчете дополнительные данные – например, дату окончания счета, тип КПС и т.п. Действует требование обязательно указывать тип для каждого контрагента. Данная настройка позволяет проверить, указан ли тип и корректно ли он указан. В поле «Дополнительные данные» кликают по кнопке «Добавить». В появившемся списке жмем плюсик рядом с пунктом «Контрагент». В выпадающем списке находим пункт «Тип контрагента» и затем жмем «Выбрать». После этого в сформированной ведомости напротив контрагента будет отражаться его тип. Если дополнительно в группировке поставить галку на КЭК, то можно будет проверить, правильно ли выбран КЭК.

Для определения ошибок и нестыковок рекомендуют не забывать об остальных стандартных отчетах. В общих отчетах информации может быть слишком много и в ней легко потеряться. Эти отчеты можно найти в разделе: «Учет и отчетность» – «Отчеты» – «Стандартные отчеты».

Отчет «Анализ субконто» используется, когда нужно проанализировать конкретное субконто для счета, например «Основные средства» или «Контрагенты». Можно посмотреть как сведения по всему перечню, так и по каким-то конкретным.

Например, субконто «Основные средства». Выбираем оборудование и выведем по нему данные для анализа: балансовую стоимость, амортизацию, счет и т.д. При помощи ОСВ пришлось бы для этого отдельно формировать отчет по счету 10.1 и 10.4, а анализ субконто покажет все вместе.

Аналогично можно выгрузить данные по контрагентам и многим другим видам субконто. Если для каких-то из них отчет сформировался в неудобной для анализа форме, можно воспользоваться закладками «Отбор» и «Группировка», чтобы расположить данные в удобном виде.

Отчет «Анализ счета» показывает обороты между выбранным счетом и всеми остальными счетами за период. Соответственно в настройках надо выбрать в первую очередь счет и период. На закладке «Группировка» можно выбрать группировку по корреспондирующим счетам и их субсчетам, а также выбрать, какой счет необходимо расшифровать по субконто.

Отчеты «Карточка счета» и «Карточка субконто» показывают полную информацию по операциям с субконто определенного вида. Карточка субконто похожа на карточку счета, но с расшифровкой по субконто. Это удобный отчет, если например надо понять, какими документами все проводилось и найти ошибку.

Отчетом «Оборотный баланс» можно пользоваться перед составлением баланса, чтобы проанализировать обороты и остатки по счетам. Данные здесь выводятся в зависимости от того, какой параметр стоит первым в разделе «Группировка» закладки «Основные». Перемещая параметры вверх, группировку можно менять. Таким же образом можно двигать и другие параметры.

В отчете «Обороты счета», можно посмотреть какие проводки были сформированы и по каждому счету. Группировка выбирается по договорам, контрагентам и т.д. и любую сумму можно расшифровать.

С «Универсальным отчетом» любая информация, получаемая из базы, станет доступна и с его помощью можно получить любую информацию. Он будет полезен, если вышестоящее учреждение или проверяющие запрашивают конкретные данные – например, все по закупкам материалов.

*«Учет и отчетность» – «Стандартные отчеты»
– «Универсальный отчет»*

Отчет можно сформировать по справочнику, по документу и по регистрам. Если нужен отчет по справочнику, выбирают: в поле «Тип объекта» – «Справочник», в поле «Имя объекта» – объект (основные средства, материальные запасы и др.).

Когда нужна выборка по документам, то тут можно выбрать период и вывести все документы. Если требуется более сложная настройка отчета, обращаются в обслуживающую организацию и специалист поможет получить нужный отчет.

Важный инструмент при проверке правильности учета – технологический анализ. Он позволяет автоматически проверить базу и выявить технические бухгалтерские ошибки. Бухгалтер может проводить выборочную или комплексную проверку по всем направлениям. В результате проведенной проверки сформируется протокол ошибок.

«Учет и отчетность» – «Технологический анализ»

Выбираем организацию, жмем кнопку «Еще» в правом верхнем углу и в появившемся списке кликаете «Выполнить проверку». Для удобства кнопку можно вывести в шапку. Для этого надо в том же списке «еще» кликнуть пункт «Команда выполнения на форме».

Можно выбрать период, за который выполнить проверку.

Программа выполнит проверку по всем отмеченным разделам учета в левой части экрана. Разделы учета, где выявлены ошибки, будут выделены полужирным шрифтом. По клику на каждый такой раздел в правой части программа покажет сами обнаруженные проблемы. Каждый пункт можно раскрыть, перейти в документ или сформировать отчет и далее все проверить, при необходимости исправить.

Может возникнуть ситуация, когда теханализ выдал ошибку, например, некорректные корреспонденции. Но бухгалтер точно знает, что в организации была хозоперация, которую необходимо отражать именно такими проводками. На такие ошибки можно не обращать внимания, если они единичные. Либо до-

полняют список корректных корреспонденций, если такая хозоперация повторяется часто, тогда теханализ не будет выводить это в ошибки.

Дополнить справочник корректных корреспонденций можно в следующей последовательности:

«Учет и отчетность» – «План счетов» –
«Корректные корреспонденции счетов»

Если технологический анализ не выдает ошибок, это не значит, что в учете их нет. Формировать технологический анализ надо хотя бы раз в месяц. Чем больше период формирования анализа, тем больше неточностей копится в базе.

В программах, в которые выгружаются отчеты для консолидации, в 1С: БГУ есть внутриформенный и межформенный контроль. Его рекомендовано проводить после составления всех отчетов перед выгрузкой (формируют протокол проверки и исправляют обнаруженные ошибки).

Выбирают отчет для проверки в раздел «Учет и отчетность» – справочник «1С–отчетность». В открывшемся документе жмем кнопку «Проверить» на верхней панели инструментов. В выпадающем списке можно выбрать внутриформенный или межформенный контроль, а также полную проверку, которая включает оба вида контроля.

После того, как программа сформировала протокол проверки, можно посмотреть найденные ошибки. Если их слишком много, в первую очередь проверяют, какие документы участвовали в проверке и все ли они заполнены. В частности, можно получить слишком много ошибок, если запустить межформенный контроль, когда сформированы не все формы. Пустые отчеты все равно автоматически попадают в сравнение, а нехватку данных программа считает за ошибку и вносит в протокол проверки.

Также проверяют, при сравнении каких именно форм программа выдает ошибку. Причина может оказаться в том, что загрузились две одинаковые формы за один период. Например, бухгалтер сформировал баланс за год, позже что-то поправил и создал форму заново. При проверке контроль увидит обе эти формы, суммы задвоятся, в протоколе выйдет ошибка. Если такое произошло, необходимо удалить дубли и запустить проверку заново.

Из протокола проверки можно перейти в отчет, который содержит некорректные данные. Все суммы из желтых полей можно расшифровать по двойному клику. Суммы в зеленых полях итоговые, они не раскрываются.

Таким образом, можно выделить основные шаги при определении ошибок в бухгалтерской программе:

- 1) документ можно сформировать по справочнику, по документу и по регистрам.
- 2) если требуется выборка по документам, то тут можно выбрать период и вывести все документы.
- 3) отчет находится в разделе «Учет и отчетность» – «Стандартные отчеты» – «Универсальный отчет».
- 4) программа выполнит проверку по всем отмеченным разделам учета в левой части экрана

5) разделы учета, где выявлены ошибки, будут выделены полужирным шрифтом

6) много ошибок может получиться только потому, что межформенный контроль запущен, когда сформированы не все формы или две одинаковые формы за один период.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ

УДК 336.67

ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ КАК ОБЪЕКТ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Арсенькин Роман Альбертович, магистрант

Елисейкин Александр Игоревич, магистрант

*Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт
(филиал)*

E-mail: st808109@ruc.su; st809182@ruc.su

THE FINANCIAL CONDITION OF THE ORGANIZATION AS AN OBJECT OF FINANCIAL MANAGEMENT

Arsenkin Roman Albertovich, Master's Degree student

Eliseikin Alexander Igorevich, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

В статье подчеркивается важность изучения вопросов сущности финансового состояния предприятия. Обобщены взгляды отечественных и зарубежных ученых в данной области и представлено авторское определение данного понятия. Представлены основные направления оценки финансового состояния как инструмента финансового менеджмента, которые позволяют сделать анализ комплексным и эффективным.

Ключевые слова: процесс, управление, финансы, финансовые результаты, финансовое планирование, принципы, функции, прибыль, рентабельность.

The article emphasizes the importance of studying the issues of the essence of the financial condition 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 main directions of financial condition assessment as a financial management tool are presented, which make it possible to make the analysis comprehensive and effective.

Keywords: process, management, finance, financial results, financial planning, principles, functions, profit, profitability.

Управление финансовым состоянием в современных условиях являются важным элементом системы управления предприятия и формирует успешную политику ведения бизнеса. От того, насколько профессионально организовано управление финансовым состоянием предприятия, напрямую зависят позиция компании на рынке и размер её прибыли. Построение системы финансового управления включает в себя разработку арсенала инструментов, способных повысить эффективность работы не только финансовой службы, но и организации в целом. Поэтому изучение вопросов оптимизации системы управления финансами актуально для любой компании, особенно в условиях нестабильной экономической ситуации.

Одним из негативных моментов в нынешних условиях является отсутствие четких представлений о финансовой позиции предприятия. Приспосабливаясь к

своеобразным условиям рынка, предприятия испытывают значительные финансовые трудности в связи с неправильным перераспределением средств и источников их образования. В значительной степени на это влияют инфляционные процессы, а также отсутствие единой методологии оценки и управления финансовым состоянием предприятия.

Оценка финансового состояния играет важнейшую роль в деятельности современного предприятия, но также следует определить, что финансовое состояние - широкая и многогранная категория, которая трактуется неоднозначно в современных научных исследованиях. При этом можно выделить, что различаются зарубежные и отечественные подходы. Основное различие состоит в направлениях, включаемых различными исследователями в анализ и оценку финансового состояния. Проведем анализ дефиниции «финансовое состояние» (табл. 1) [1, с. 230].

Таблица 1 – Подходы отечественных и зарубежных исследователей к трактовке дефиниции «финансовое состояние»

Автор	Определение
<i>Подходы российских ученых-экономистов</i>	
Шеремет А.Д.	Финансовое состояние предприятия характеризуется структурой средств (активов) и источников их формирования (собственного и заемного капитала, т.е. пассивов).
Савицкая Г.В.	Финансовое состояние предприятия отражает способность субъекта хозяйствования финансировать свою деятельность, постоянно поддерживать свою платежеспособность и инвестиционную привлекательность.
Янова К.Д.	Финансовое состояние – способность предприятия финансировать свою деятельность, характеризующая обеспеченностью финансовыми ресурсами, целесообразностью использования, платежеспособностью.
Хотинская Г.И.	Финансовое состояние – характеристика состояния капитала в процессе его кругооборота и способности хозяйствующего субъекта финансировать свою деятельность на определенный момент времени.
Шевченко Д.Е.	Финансовое состояния – способность организации финансировать свою деятельность. С этих позиций финансовое состояние характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования предприятия.
<i>Подходы зарубежных ученых-экономистов</i>	
Э. Хелферт	Финансовое состояние – взаимосвязанная система движений финансовых ресурсов, вызванных управленческими решениями.
Р. Брейли	Финансовое состояние – категория, связанная со следующими направлениями: финансовая зависимость, ликвидность, рентабельность, рыночная активность.

Следует отметить, что Шеремет А.Д. сформулировал методику оценки финансового состояния, которая легла в основу исследований многих российских экономистов. Ученый характеризует определяет финансовое состояние как структуру капитала и активов предприятия.

С одной стороны, можно согласиться с мнением данного автора, поскольку

от структуры активов и источников их формирования зависит финансовое положение предприятия и возможности его развития. С другой стороны, можно заметить, что финансовое состояние – это не только структура капитала и активов, но и динамика финансовых результатов. Ведь вне зависимости от того, сколько направлений включено в анализ и оценку финансового состояния, в основе практически всех методик находятся показатели прибыли и рентабельности.

Савицкая Г.В. отмечает, что финансовое состояние – это способность субъекта финансировать деятельность за счет собственных источников. Кроме того, ученый определяет, что финансовое состояние зависит от платежеспособности и инвестиционной привлекательности бизнеса. Можно отметить, что данный исследователь уделяет значительное внимание именно инвестиционной привлекательности предприятия, ориентируя анализ на внешнюю среду предприятия [1, с. 45].

Янова К.Д. в целом придерживается позиции Савицкой Г.В., однако, можно отметить, что автор не указывает на инвестиционную привлекательность бизнеса, а ограничивается исключительно платежеспособностью. Это является недостатком, поскольку платежеспособность – лишь часть оценки финансового состояния бизнеса. Необходимо учитывать, если не инвестиционную привлекательность, то финансовую устойчивость.

В данном случае можно сделать вывод, что К.Д. Янова ориентирует оценку финансового состояния исключительно на внешнюю среду предприятия. Объяснить свою позицию мы можем следующим образом: финансовая устойчивость – категория внутренней среды, поскольку отражает финансовую независимость бизнеса от инвесторов и кредиторов. Категория является преимущественной для развития бизнеса, поскольку позволяет комплексно развиваться организации, применяя собственные источники финансирования.

Платежеспособность – категория более внешнего окружения, поскольку характеризует способности бизнеса расплачиваться по долгам. Категория особо интересна при оценке возможностей предоставления кредитных и иных заемных ресурсов со стороны кредиторов (иных заемщиков).

Хотинская Г.И. определяет, что финансовое состояние связано с кругооборотом капитала и именно эта связь, по мнению автора, определяет способность бизнеса финансировать деятельность. Как мы уже отмечали, финансовое состояние – это не только структура капитала, но и динамика финансовых результатов [2, с. 22].

Шевченко Д.Е. определяет финансовое состояние как способность предприятия финансировать деятельность при определении платежеспособности, кредитоспособности и финансовой устойчивости. При этом автор в своей трактовке указывает и на то, что финансовые ресурсы (в данном случае понимаются именно финансовые результаты) играют важнейшую роль при оценке финансового состояния. Это является преимуществом взгляда Д.Е. Шевченко на категорию финансового состояния в проекции управления бизнесом [72, с. 153].

Рассматривая зарубежные толкования дефиниции «финансовое состояние», можно выделить, что в зарубежных исследованиях, как правило, не дают расширенной трактовки, а представляют их кратко с указанием направлений анализа финансового состояния. Так, Э. Хелферт отмечает, что финансовое состояние преимущественно связано с финансовыми ресурсами (напомним, что отечественные исследователи в своих трактовках выделяли капитал, а зарубежные на это не указывают в трактовках). Также Э. Хелферт отмечает, что необходимость оценки финансового состояния продиктована необходимостью постоянного принятия управленческих решений. В этой связи финансовое состояние рассматривается с позиции контроллинга на предприятии. В российских исследованиях системе контроллинга в рамках мониторинга финансового состояния не уделяется такое значение. На наш взгляд, это является недостатком российского подхода.

Но зарубежные авторы, в свою очередь, не раскрывают всей значимости анализа финансового состояния. Исследователь Р. Брейли в трактовке финансового состояния указывает на направления непосредственно анализа и оценки финансового состояния, что является традиционным для зарубежных исследований [2, с. 105].

Исходя из проведенного анализа понятия «финансовое состояние организации» можно дать собственную трактовку этой дефиниции как совокупности показателей, отражающих изменение структуры активов и пассивов организации, ее способности своевременно выполнять свои обязательства, и учет которых необходим для принятия финансовых управленческих решений в условиях воздействия факторов внешней и внутренней среды.

Анализ финансового состояния проводится по различным направлениям, которые представим на рисунке 1.

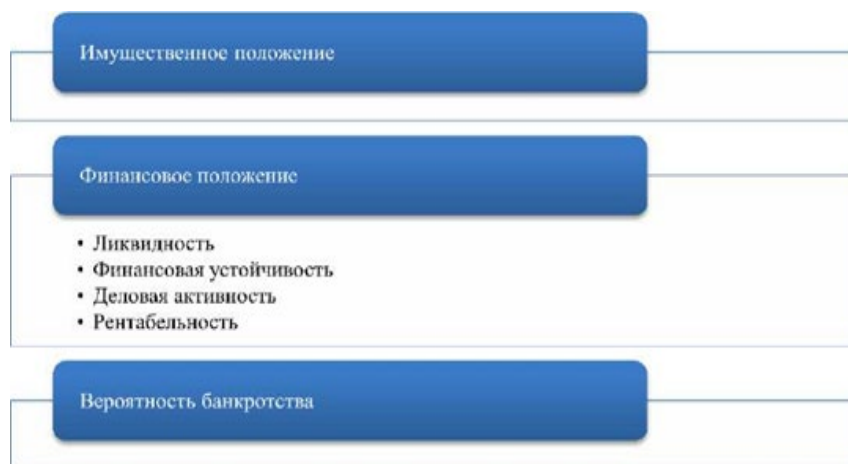


Рисунок 1 – Направления оценки финансового состояния как инструмента финансового менеджмента

Имущественное положение организации характеризует совокупность имущества, которым располагает организация для текущей производственно-управленческой деятельности. От имущественного положения зависит финансовое состояние организации.

Финансовое положение предполагает эффективность использования ресурсов и финансовую безопасность организации. Оценка финансового положения осуществляется по совокупности следующих показателей [3, с. 549]:

Ликвидность – организация располагает способностью без нарушения нормального хода своей производственно-хозяйственной деятельности осуществлять срочные платежи посредством определенных им по срокам поступлений от реализации товаров и иных ценностей.

Финансовая устойчивость – определенное состояние счетов организации, гарантирующее его постоянную платежеспособность. Знание предельных границ изменения источников средств для покрытия вложений капитала в основные фонды или производственные запасы позволяет генерировать такие направления хозяйственных операций, которые ведут к улучшению финансового состояния организации, к повышению ее устойчивости [3, с. 550].

Деловая активность – результативность и эффективность производственно-коммерческой деятельности организации (скорость оборачиваемости его средств).

Рентабельность – количественная характеристика организации, показывающая соотношение дохода и изначально инвестированной суммы либо текущей стоимости.

На основе показателей рентабельности можно охарактеризовать эффективность деятельности предприятия, уровень доходности производственной, инвестиционной, коммерческой и других видов деятельности, а также в более полном объеме получить информацию об окончательных результатах хозяйствования, так как их демонстрирует соотношение эффекта от наличных или потребленных ресурсов.

Вероятность банкротства. Следует определить, что финансовая несостоятельность и банкротство – различные категории, которые, тем не менее, характеризуют негативные последствия для бизнеса. Финансовая несостоятельность – ухудшение финансового состояния, появление признаков кризиса предприятия, негативные условия финансово-хозяйственной деятельности. Банкротство – процедура официального признания предприятия финансово несостоятельным. На этапе оценки финансового состояния речь идет преимущественно об оценке риска финансовой несостоятельности, поскольку такая оценка производится на основе моделей прогнозирования. Данные модели рассматривают преимущественно риск финансовой несостоятельности [5, с. 164].

Представленные направления, как правило, являются типичными для большинства современных исследований, поскольку позволяют сформировать общую картину относительно финансового состояния субъекта за определенный период времени или на отчетную дату.

При этом отдельные авторы дополняют представленные направления, например, ранее мы рассматривали позицию Г.В. Савицкой, которая в направления анализа и оценки финансового состояния включала инвестиционную привлекательность предприятия.

На наш взгляд, разносторонность позиции, с одной стороны, является благоприятным фактором, поскольку позволяет сделать анализ финансового состоя-

ния комплексным и эффективным. Но, с другой стороны, предприятия, в структуре которых не предусмотрены отделы управления финансами или аналитические отделы не могут выбрать из всей совокупности представленных в научной теории подход к оценке.

Поэтому выбор направлений совершенствования управлением финансового состояния организации – это одна из главных задач, которая стоит непосредственно перед менеджментом каждой организации [68, с. 124].

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. 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 339.543

ПРОБЛЕМЫ МЕЖДУНАРОДНОГО ТАМОЖЕННОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

Еремкина Надежда Васильевна, кандидат филологических наук, доцент

Меркулова Марина Владимировна, студентка

Семина Алина Алексеевна, студентка

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: n.v.ermkina@ruc.su; st804646@ruc.su; st804666@ruc.su

PROBLEMS OF INTERNATIONAL CUSTOMS COOPERATION

Eremkina Nadezhda Vasilievna, Phd (Philology), Associate Professor

Merkulova Marina Vladimirovna, student

Semina Alina Alekseevna, student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Международное таможенное сотрудничество представляет актуальное направление развития экономики и торговли нашей страны. Несмотря на это, существует ряд проблем и трудностей, препятствующих непрерывному развитию и сотрудничеству в данном направлении. Основной целью представленной статьи является выполнение анализа и выявление основных проблем международного таможенного сотрудничества. В результате работы не только сформированы проблемы, но также даны авторские рекомендации и возможные варианты их решения. Материалы статьи могут быть использованы при выборе подходов и формировании решений, направленных на укрепление международного таможенного сотрудничества.

Ключевые слова. Таможенное сотрудничество, экономика, торговля, международное взаимодействие, таможенная процедура.

International customs cooperation is an urgent direction for the development of the economy and

trade of our country. Despite this, there are number of problems and difficulties that hinder continuous development and cooperation in this area. The main purpose of the presented article is to analyze and identify the main problems of international customs cooperation. Because of the work, not only problems formed, but also author's recommendations and possible solutions given. The materials of the article can be use in the selection of approaches and the formation of solutions aimed at strengthening international customs cooperation.

Keywords: Customs cooperation, economy, trade, international cooperation, customs procedure.

Международное таможенное сотрудничество имеет ключевое значение для России, так как способствует усилению экономической безопасности, упрощению международной торговли и борьбе с незаконными товарами. Благодаря взаимодействию с другими странами и международными организациями, Россия может эффективнее отслеживать контрабанду, контролировать соблюдение таможенных правил и обмениваться информацией о рисках.

Развитие такого сотрудничества важно для интеграции России в мировую экономику, привлечения инвестиций и обеспечения прозрачности внешнеэкономической деятельности [1]. Оно также помогает создавать единые стандарты для таможенных процедур, что снижает административные барьеры и ускоряет торговлю. Международное таможенное сотрудничество в первую очередь направлено на развитие торговли между странами-партнерами, что требует формирования единой институциональной площадки. Важным документом, регламентирующим деятельность таможенных органов на ближайшее десятилетие, является Стратегия развития 2030, согласно которой к 2030 году практически вся работа Федеральной таможенной службы нашей страны будет переведена в цифровую среду.

В 2024 году существует ряд проблем, которые препятствуют эффективному развитию международного таможенного сотрудничества для России. Эти барьеры ограничивают возможности по упрощению торговли и укреплению экономической безопасности:

1. Различия в законодательстве.

Проблема: разные страны имеют собственные таможенные правила и нормативные акты, что создает сложности в унификации процедур и усложняет взаимодействие.

Решение: необходимо усиление работы в рамках международных организаций, таких как ВТО и Всемирная таможенная организация, для гармонизации стандартов и разработки единых правил.

2. Недостаток обмена информацией.

Проблема: ограниченный доступ к актуальной информации между странами затрудняет борьбу с контрабандой и мошенничеством [2].

Решение: внедрение более современных систем для обмена данными, создание международных баз данных и соглашений об автоматизированном обмене информацией.

3. Низкий уровень технологической интеграции.

Проблема: разный уровень развития цифровых технологий и автоматизации таможенных процедур между странами замедляет обработку грузов.

Решение: инвестирование в IT-решения и цифровизацию таможенных процессов, а также проведение совместных программ по обучению и внедрению новых технологий.

4. Политические разногласия и санкции.

Проблема: политические конфликты и санкционные ограничения снижают уровень доверия между странами и тормозят развитие таможенного сотрудничества [3].

Решение: активизация дипломатических переговоров, заключение двусторонних и многосторонних соглашений для создания специальных зон экономического сотрудничества вне санкционных режимов.

5. Недостаток кадров и квалификации.

Проблема: в некоторых странах таможенные службы сталкиваются с нехваткой квалифицированных специалистов и низким уровнем профессиональной подготовки [4]. Профессионализм и творческий подход стали главными критериями в оценке качества специалистов [5].

Решение: организация международных программ обмена опытом, семинаров и тренингов для повышения квалификации сотрудников таможенных органов.

При этом важным аспектом для развития международного таможенного сотрудничества является цифровизация. Она позволит решить ряд ключевых проблем, таких как:

1. Ускорение обработки таможенных данных – автоматизация и внедрение цифровых платформ сократят время на оформление грузов, что минимизирует задержки на границах;

2. Повышение прозрачности и безопасности – цифровые системы помогут отслеживать движение товаров в реальном времени и предотвращать контрабанду, что значительно усилит борьбу с незаконными операциями;

3. Унификация процедур – создание единой цифровой среды облегчит согласование таможенных процедур между странами, устраняя барьеры, связанные с различиями в законодательстве;

4. Эффективный обмен информацией – интеграция цифровых решений позволит быстро и безопасно обмениваться данными между странами, что улучшит сотрудничество и снизит риски мошенничества.

Как видно, в 2024 году международное таможенное сотрудничество для России сталкивается с рядом серьезных проблем, препятствующих его эффективному развитию [6]. Основные трудности включают различия в законодательстве между странами, недостаток обмена информацией, низкий уровень технологической интеграции, политические разногласия и недостаток квалифицированных кадров. Эти барьеры ограничивают возможности для упрощения торговли и могут негативно сказаться на экономической безопасности.

Цифровизация является важным аспектом, способным значительно улучшить ситуацию [7]. Внедрение современных технологий позволит ускорить обработку таможенных данных, повысить прозрачность и безопасность операций, а также унифицировать процедуры между различными юрисдикциями. Создание единой цифровой среды для обмена информацией сделает международное со-

трудничество более оперативным и эффективным, что в свою очередь снизит риски контрабанды и мошенничества.

Таким образом, основной целью представленной статьи являлось выполнение анализа и выявление основных проблем международного таможенного сотрудничества. В заключение важно отметить, что для преодоления существующих проблем необходимо активное сотрудничество стран в рамках международных организаций и инвестиции в цифровые технологии. Важно наладить диалог между государствами для создания единых стандартов и обмена лучшими практиками. В результате комплексный подход к решению проблем, включая цифровизации и укрепление международных отношений, может значительно повысить эффективность таможенного сотрудничества и способствовать интеграции России в глобальную экономику.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Вербицкая В.А.* Проблемы международного таможенного сотрудничества в условиях пандемии // *Международный журнал гуманитарных и естественных наук.* 2021. №2-2. С. 107-110.
2. *Барцаев А.В., Ворона А.А.* Проблемы и перспективы развития международного таможенного сотрудничества в условиях цифровизации // *Управленческое консультирование.* – 2023. №6 (174). С. 56-64.
3. *Хижняк Я.А.* Проблемы и перспективы развития международного сотрудничества России в сфере таможенного дела // *Международный журнал гуманитарных и естественных наук.* 2021. №2-3. С. 138-140.
4. *Григорьев Е.С.* К вопросу о международном таможенном сотрудничестве // *Экономика и бизнес: теория и практика.* 2020. №12-1. С. 199-201.
5. *Имяреков С.М., Еремкина Н.В., Юдин Р.А.* Научный подход к изучению стратегического планирования // *Концептуальные особенности экономики и образования в условиях цифровой трансформации* // Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции. Саранск, 2023. С. 7.
6. *Савельева В.Д., Риц Е.В., Алексеева Е.В.* Анализ международного сотрудничества Российской Федерации в области таможенного дела // *Экономика и бизнес: теория и практика.* 2020. №10-2. С. 144-148.
7. *Овчинников С.Н., Атаманчук В.В.* Проблемы эффективности международного сотрудничества таможенных органов РФ в правоохранительной сфере // *Право и политика.* 2022. №10. С. 49-56.

УДК 338.26/27(075)

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ОРГАНИЗАЦИОННОЕ ВОПЛОЩЕНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Еськин Дмитрий Сергеевич, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: st808115@ruc.su

STRATEGIC PLANNING AS AN ORGANIZATIONAL IMPLEMENTATION OF STRATEGIC MANAGEMENT

Eskin Dmitry Sergeevich, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Владение навыками видеть происходящие изменения и предвидеть возможные тенденции их развития способствует не только распознаванию возникающих угроз, но и выявлять возможность возникновения благоприятных ситуаций для развития бизнеса и принимать верные управленческие решения в области приспособления к той или иной возникающей ситуации. Организационным воплощением данных навыков является стратегическое планирование. Эффективный процесс стратегического планирования деятельности предприятия обеспечит максимальное достижение заданных организацией целей, устойчивость компании и повысит мотивацию сотрудников.

Ключевые слова: навыки, организация, среда развития, стратегия, стратегическое планирование, стратегический менеджмент, угрозы, устойчивость, цели.

Possession of the skills to see ongoing changes and foresee possible trends in their development contributes not only to the recognition of emerging threats, but also to identifying the possibility of favorable situations for business development and making the right management decisions in the field of adaptation to a particular emerging situation. The organizational embodiment of these skills is strategic planning. An effective process of strategic planning of the enterprise's activities will ensure the maximum achievement of the goals set by the organization, the sustainability of the company and will increase the motivation of employees.

Keywords: skills, organization, development environment, strategy, strategic planning, strategic management, threats, sustainability, goals.

Одной из важнейших задач управления в настоящее время является эффективное стратегическое развитие предприятия и контроль его деятельности с целью повышения благосостояния собственников в долгосрочной перспективе, так как изменение среды, в которой работает коммерческая организация в условиях рыночной экономики, вынуждает ее приспособляться к новым условиям. Рост интенсивности производства, максимальное использование финансовых, трудовых ресурсов, определяет необходимость использования оптимальных методов и подходов в организации стратегического менеджмента, а именно, инструментов стратегического планирования в организации [1, с. 309].

В 2023 г. объем рынка кафе и ресторанов в России составил 3,46 млрд заказов, что на 25 % превысило значение 2021 г. (2,77 млрд заказов). Численность клиентов кафе и ресторанов повысилась несмотря на то, что некоторые крупные бренды ушли с рынка, и привычные вывески сменились новыми названиями. Санкции не вызвали спада. За счет активного развития внутреннего туризма увеличилось не только потребление услуг кафе и ресторанов, но и их количество. В условиях активной конкуренции на рынке общественного питания г. Саранск перед ООО «Фармос» (кафе Leon) стоит долгосрочная задача – не только продолжить функционирование в данной сфере, но и упрочить свое положение в ней. Доминирующее значение в процессе реализации указанной цели принадлежит стратегическому планированию.

В процессе проведенного исследования было установлено, что ответственными за разработку и принятие стратегических управленческих решений в ООО «Фармос» являются директор организации и главный бухгалтер, в данной работе активно участвуют и другие сотрудники [2, с. 310]. Так, управленческий персонал формирует план мероприятий стратегического развития предприятия, при этом рекомендации вносят администратор зала и шеф-повар, а также их

подчиненные. В качестве недостатков организации процессов стратегического планирования ООО «Фармос» можно указать: во-первых, на предприятии нет специалиста как по тактическому, так и по стратегическому развитию. Во-вторых, указанные ранее сотрудники имеют свои непосредственные должностные обязанности помимо принятия управленческих решений стратегического характера, поэтому осуществлять полномасштабную деятельность по стратегическому развитию организации из-за выполнения огромного объема работ они не в состоянии, что приводит к недостаточно полному проведению исследований внутренней и внешней, разработки стратегических приоритетов и стратегических альтернатив развития предприятия. В-третьих, в организации не разработан и не оформлен план стратегического развития предприятия. В-четвертых, на предприятии недостаточно налажено информационно-аналитическое обеспечение [3, с. 333].

В ситуации постоянно ухудшающейся конъюнктуры рынка любая коммерческая организация должна уделить максимальное внимание своему долгосрочному развитию, а именно системе стратегического планирования для достижения конкурентных целей бизнеса. Процесс стратегического планирования как один из основных организационных элементов стратегического менеджмента должен включать следующие этапы:

1. Формулировка миссии и выбор целей долгосрочного характера. Ввиду того, что ООО «Фармос» не имеет долгосрочную программу своего развития, необходимо при осуществлении стратегического планирования установить теснейшую взаимосвязь стратегии, тактики и миссии организации.

2. Оценка внутренней и внешней среды, определение ключевых факторов успеха и стратегических приоритетов. Второй этап заключается в проведении стратегического анализа, по результатам которого будут определены ключевые факторы успеха, сформированы стратегические приоритеты и альтернативы [4, с. 140]. Основные ключевые факторы успеха ООО «Фармос»:

- оптимальное соотношение между ценой и качеством;
- незабываемый стиль и дизайн кафе;
- безукоризненное обслуживание;
- наличие блюд на вкус любого клиента, их оригинальная сервировка;
- желание создать и поддерживать только положительного имиджа и положительных эмоций;
- высокий уровень развития системы продвижения.

Далее из множества стратегических альтернатив выбирается наиболее приемлемая стратегия для своего развития. Даже при безусловном превосходстве есть определенные направления деятельности организации, которые требуют совершенствования. Стратегические приоритеты развития представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Стратегические приоритеты развития ООО «Фармос»

Мероприятие	Критерии оценки степени выполнения поставленных целей
1. Диагностика внутренней и внешней среды, формирование аналитических отчетов	Формирование базы данных в рамках функционирующей информационно-аналитической системы
2. Оптимизация работы с клиентами	Число повторных посещений клиентами
3. Оптимизация сбытовой политики	Увеличение сбыта
4. Оптимизация товарной политики	Увеличение объема продаж
5. Оптимизация ценовой политики	Увеличение рентабельности продаж
6. Оптимизация коммуникационной политики	Число повторных посещений, увеличение объема продаж
7. Оптимизация организационной структуры управления	Увеличение объема продаж

3. Выбор стратегии развития предприятия [5, с. 321]. Во всех отраслях с конкурентным взаимодействием существуют три базовых типа стратегий развития – «дифференциации», «оптимизация затрат» и «игроки на нишах», при этом каждая из них направлена на улучшение позиций организации на рынке (рост). Стратегии роста направлена как на увеличение производства традиционных для предприятия блюд, так и введение новых блюд, то есть работа организации будет направлена и на существующие, и на новые сегменты рынка. ООО «Фармос» может ориентироваться на использование данной стратегии, так как: отмечен рост выручки предприятия в исследуемом периоде; неплохие позиции организации на рынке (38 место в отрасли «Деятельность кафе и ресторанов»); ООО «Фармос» имеет возможность расширения ассортимента предлагаемых блюд и услуг; не имея долгосрочного плана своего развития организация формирует его отдельные структурные элементы, например, план по качеству, план маркетинга и т.д.

4. Оптимизация маркетинг-mix: товар, цена, коммуникации, сбыт:

- Товарная политика – это обновление меню, расширение количества предлагаемых блюд с ориентацией на конкретные потребительские сегменты, внесение корректив в сервировку стола, в дизайн блюд и др.

- Ценовая политика: возможно расширение применяемых методов формирования цен, например, назначение цен с учетом потребительского спроса, или с ориентацией на цены конкурентов. В любом случае в области ценообразования политика коммерческой организации должна быть направлена на выявление резервов снижения расходов. Исходя из этого, в штате организации должны быть квалифицированные специалисты, которые, с одной стороны, будут владеть актуальной информацией, а с другой стороны, смогут принимать эффективные управленческие решения.

- Коммуникационная политика: ориентация системы продвижения на мало-бюджетные методы продвижения, применение инновационных методов продвижения, а также выявление тех методов продвижения, которые актуальны для целевой аудитории именно сейчас.

- Сбытовая политика: в области сбыта политика организации полностью

должна быть ориентирована на реальный и потенциальный спрос. Для чего необходимо повышать компетентность своих сотрудников, непосредственно работающих с клиентами, их информационную обеспеченность.

5. Формирование расходной части. В данном разделе обязательно необходимо указать время, которые потребуется на реализацию стратегии в целом и отдельных ее структурных элементов. Какие виды ресурсов: собственные, заемные средства, доля каждого вида источника будет затрачена на реализацию сформированного проекта, кто, когда и что будет делать. Помимо расходов на данном этапе также рассчитываются возможная прибыльность и потоки денежной наличности.

6. Диагностика реализации и проведение оценки эффективности стратегии (предприятие должно определить наиболее приемлемую для себя методику).

Обобщив вышеизложенный материал, можно отметить, что в сегодняшней достаточно сложной ситуации есть много проблем, которые активно воздействуют на ухудшение положения коммерческой организации на отраслевом рынке. Для уменьшения отрицательного воздействия среды на деятельность организации необходимо активизировать работу по стратегическому планированию. Стратегическое планирование позволит с одной стороны, своевременно оценить реальный и потенциальный спрос, а с другой стороны, будет способствовать к более быстрому приспособлению к изменяющимся условиям среды. Посредством реализации процессов стратегического планирования можно будет обеспечить активное воздействие на внутреннюю среду предприятия (персонал) и всю рыночную инфраструктуру: поставщиков, посредников, покупателей. При этом главным объектом воздействия будет выступать потребитель, его поведение и модификация этого поведения в интересах предприятия при одновременном учете интересов потребителя, а основным средством воздействия – методы стратегического планирования, используемые предприятием.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Солдаткина С.М.* Стратегический анализ внутреннего потенциала коммерческой организации: практический аспект // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества : Материалы Нац. науч.-практ.конф. (Саранск, 17 нояб. 2020 г.) : в 2 ч. Саранск : Принт- Издат. 2020. С. 307-315.

2. *Солдаткина С.М.* Тайм-менеджмент в системе управления организации // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества: Материалы II Международной научно-практической конференции. Саранск : Принт-Издат. 2018. С. 315-318.

3. *Солдаткина С.М., Копылова Е.В.* Формирование и развитие маркетинговой информационной системы на региональном предприятии кондитерской промышленности // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. 2015. №3(34). С. 325-334.

4. *Солдаткина С.М.* Особенности разработки и реализации плана маркетинга на предприятии торговли // Роль и значение науки в вузе и ее влияние на образовательный процесс: материалы Междунар. заочной науч.-практ. конф. (Саранск, 30 октября 2015г.) / отв. ред. Б.Ф. Кевбрин. Саранск : ЮрЭксПрактик, 2015. С. 139-144.

5. *Солдаткина С.М., Новокуцева А.А.* Взаимосвязь стратегического анализа и процессов разработки стратегии маркетинга на предприятии // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества: материалы II Междунар. науч.-практ. конф. (Саранск, 11–12 апр. 2018 г.). Саранск : Принт-Издат. 2018. С.319-324.

**РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА И ЕГО РОЛЬ В ФОРМИРОВАНИИ
КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ**

Иванов Николай Юрьевич, магистрант

Борискин Максим Александрович, магистрант

*Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт
(филиал)*

E-mail: st957691@ruc.su; sibisox97@mail.ru

**PERSONNEL DEVELOPMENT AND ITS ROLE IN THE FORMATION
OF THE PERSONNEL POTENTIAL OF THE ENTERPRISE**

Ivanov Nikolay Yurievich, Master's Degree student

Boriskin Maxim Alexandrovich, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

В статье рассматривается развития персонала и его роль в формировании кадрового потенциала предприятия. Представлены систематизация взглядов российский и зарубежных ученых на категорию «кадровый потенциал» и «трудовой потенциал». Выявлены факторы, демонстрирующие необходимость развития персонала в организации, направленного на формирование кадрового потенциала. На основе представленных факторов, автором предложен универсальный процесс развития персонала организации.

Ключевые слова: персонал, кадровый потенциал, человеческий капитал, отбор персонала, мотивация, факторы, развитие персонала, человеческие ресурсы, профессиональное развитие.

The article discusses the development of personnel and its role in the formation of human resources in the enterprise. The article presents a systematization of the views of Russian and foreign scientists on the category of "human potential" and "labor potential". The factors demonstrating the need for personnel development in the organization aimed at building human resources have been identified. Based on the presented factors, the author proposes a universal process for the development of the organization's personnel.

Keywords: personnel, human resources, human capital, personnel selection, motivation, factors, personnel development, human resources, professional development.

Важнейшим фактором эффективного функционирования предприятия является не только рациональное использование, но и систематическое развитие кадрового потенциала. В связи с этим, можно сказать о том, что на современном этапе формируется сотрудник «нового типа», который должен обладать не только профессиональной компетентностью, но и быть готовым к обучению, обладать стратегическим мышлением, умением быстро подстраиваться в зависимости от внешней и внутренней ситуации и другими качествами, которые не всегда приобретаются в процессе получения образования в учебных заведениях и до приема на работу.

Кадровый потенциал определяет возможность развития организации на рынке. Понятие «кадровый потенциал» берет свое начало из работ, в которых данный термин был определен как рабочая сила.

К. Маркс считал, что рабочая сила представляет собой совокупность физиче-

ских и духовных свойств, присущих тому или иному живому организму, а конкретно человеку [1, с. 31]. На основе определения К. Маркса можно определить то, что каждый человек обладает особенными и неповторимыми как физиологическими, так и духовными качествами, которые необходимо развивать во время функционирования, как отдельного человека, так и в целом всего предприятия.

Макконнелл К.Р. определяет рабочую силу как совокупность людей, которая желает и может работать [1, с. 34]. Основываясь на этом мнении, можно утверждать о том, что уже в то время прослеживалось зарождение тенденции брать сотрудника, желающего работать «с нуля» и обучать его, то есть развивать его потенциал во время работы.

С развитием социально-экономических отношений и в целом всей экономики отмечается, что термин «рабочая сила» многими авторами стал заменяться на термин «трудовой потенциал» и далее на понятие «кадровый потенциал». Данные понятия некоторыми авторами используются как синонимы. Однако, на наш взгляд, данная позиция недостаточно корректная.

Так как трудовой потенциал в большей степени ориентирован на макроуровень и анализируется в пределах какой-либо территории (регион, округ, страна), а кадровый потенциал соответствует микроуровню, то есть уровню предприятия.

Одним из первых авторов, который попытался разграничить понятие «кадровый потенциал» от «трудового потенциала» является Костиков В.Г. Автор определил кадровый потенциал как запасы труда, которые зависят от общей структуры трудовых ресурсов [1, с. 37].

На наш взгляд понятие «кадровый потенциал» является более глубоким и зависящим не только от структуры трудовых ресурсов.

Определения авторов представим в таблице 1.

Таблица 1 – Основные трактовки российских и зарубежных авторов понятия «кадровый потенциал»

Автор	Определение
Купцов М.М.	это имеющиеся кадры в организации с учетом их интеллектуального развития, знаний, умений, убеждений и т.д.
Балабанова Л.В.	это предельная возможность максимальной отдачи персонала своих знаний и умений в процессе участия производственно-хозяйственной деятельности компании
Батова В.Н., Рассадин В.В.	совокупность духовных и физических качеств человека, которые являются основными факторами, определяющими его трудовую способность достижения определенных результатов в работе
Афанасьев В.Я. Корнев И.К.	это совокупность всех людей, которые заняты решением той или иной задачи в организации
Болдырева Р.Ю. [9, с. 29]	это общая характеристика персонала предприятия, как вида ресурсов, который непосредственно зависит от возложенных на него функций и достижением поставленных целей развития предприятия

<i>Человеческий капитал = кадровый потенциал</i>	
Трейси Б. [59, с. 105]	это совокупность врожденных и приобретенных навыков и способностей, которые возможно использовать при осуществлении трудовой деятельности
Фергюсон Д.	это система интеллектуальных знаний и способностей индивидуума, которые позволяют ему получать с помощью них экономические блага
Хоуден Дж.	это система способностей человека, приобретённых им посредством различного вида и уровня обучения

На наш взгляд, определение, которое дается Батовой В.Н. и Рассадиным имеет связь с определением, которое дает К. Маркс. Поэтому, в связи с этим, можно сказать о том, что, между понятиями «рабочая сила» и «кадровый потенциал» можно поставить знак равенства, но с учетом разного аспекта их формирования, развития и оценки, а также с учетом развития общества.

Р.Ю. Болдырева представляет свою позицию с такой точки зрения, что трудовой потенциал не обеспечивает синергетический эффект, который создается при реализации и использовании человеческого капитала. Исходя из этого, кадровый потенциал применяется к личности, а категория «трудовые ресурсы» к более масштабной оценке (в рамках региона, страны и т.д.) [2, с. 372].

Анализ трудов зарубежных авторов по рассматриваемому вопросу позволил сделать вывод о том, что понятие «кадровый потенциал» как таковое не выделяется. Вместо него учеными принято использовать такую категорию как «human capacity», что в переводе означает «человеческий потенциал».

Понятия «человеческий капитал» и «человеческий потенциал» имеют как общие точки соприкосновения, так и некоторые различия. В целях подтверждения данной точки зрения были рассмотрены взгляды российских ученых на определение понятия «человеческий капитал».

Р.И. Капелюшников рассматривает человеческий капитал в качестве запаса знаний, умений, навыков [4, с. 193].

Мнение Д.С. Ощепкова на предмет определения сущности человеческого капитала сложилось следующим образом: человеческий капитал – это компетентность сотрудника, его способность к созданию ценности для клиента [3, с. 194].

Согласно монографии А.П. Дударя: человеческий капитал – это адекватная современному обществу форма выражения производительных сил человека, совокупности его способностей, обусловленных образованием, здоровьем, включенных в систему социально-ориентированной экономики рыночного типа как ведущий фактор общественного созидания [4, с.115].

Различия данных понятий состоят в том, что человеческий капитал возможно выразить в стоимостном выражении, а потенциал представляет собой возможность и при этом нереализованную и не имеет стоимостного выражения, но лишь до определенного момента. При желании самого индивида потенциал может быть реализован при имеющейся мотивации посредством осуществления трудовой деятельности. В то же время проведенный анализ позволил выделить не только различия, но и сходства данных понятий.

В пользу предположения о том, что человеческий капитал и кадровый потенциал хотя и схожи, но отражают разные стороны одного предмета – социально-экономические отношения работников, работодателей и государства, говорит сам процесс формирования кадрового потенциала. Л.Ю. Саркисян представляет данный процесс следующим образом (рис. 1) [4, с.126].



Рисунок 1 – Процесс формирования кадрового потенциала

Из рисунка 1 мы видим, что процесс формирования кадрового потенциала состоит из основных способов развития персонала организации. Данный подход является недостаточно раскрытым. Так как при осуществлении данного процесса оказывает влияние большое число внешних и внутренних факторов. Среди таких можно выделить такие группы факторов как: экономическая обстановка, государственно-политическая ситуация, научно-технический прогресс, демографические факторы, экологические факторы, социально-культурные факторы. Необходимо также учитывать и внутренние факторы, такие как финансовая обеспеченность предприятия, уровень развития сотрудников, методы развития, использующиеся на предприятии, инструменты подбора кадров, возможность продвижения по службе и т.д.

Следует отметить, что имеющийся у организации кадровый потенциал необходимо систематически совершенствовать. Именно развитие персонала создает устойчивую базу кадрового потенциала организации.

Развитие, которое в качестве большого комплекса мероприятий осуществляется организацией и направлено на выявление и формирование профессионального, личностного и творческого потенциала сотрудников, на сегодняшний день является неотъемлемой частью стратегического управления развитием персонала в организации.

В современных реалиях развитие персонала становится одной из важнейших стратегических функций управления не только кадровой подсистемой, но и всей компанией в целом.

Развитие персонала, как уже было отмечено, представляет собой систематический процесс, направленный на формирование кадрового потенциала организации. Именно поэтому важным аспектом в изучении данного вопроса является определение наиболее универсального процесса развития персонала на современном этапе. Процесс развития персонала, на основе анализа научной литературы, представлен на рисунке 2.



Рисунок 2 – Универсальный процесс развития персонала

Представленный процесс не является однозначным и точным для всех предприятий. Он может изменяться в зависимости от каких-либо факторов, стиля управления сотрудниками в организации и т.д.

Современную парадигму процесса развития персонала определяют цели и задачи, поставленные перед организацией, выработанная стратегия и методы, имеющиеся ресурсы и технологии, и другие константы, прямо оказывающие влияние на данный процесс. Они должны гарантировать соответствие ожиданий и реальности у сотрудников в рамках существующей системы развития и одновременно обеспечивать возможность самореализации кадров. Можно заметить, что на современном этапе функционирования организации необходимо развитие не только профессиональных, но и личностных качеств персонала, что позволяет в дальнейшем добиться наибольших результатов деятельности фирмы. Стоит отметить тот факт, что формирование кадрового потенциала компании всецело связано и даже представляет собой комплексный подход по отношению к процессу развития персонала на предприятии.

Как отмечает Калугин А.А., мероприятия по систематическому развитию персонала в организации позволяют обеспечить ускоренную адаптацию новых сотрудников к рабочему месту, а грамотно спланированные этапы повышения квалификации работающим сотрудникам же, функционирующим в организации на любой должности, выстраивать карьеру и переходить от одного отдела/должности к другим [4, с. 80].

На рисунке 3 представим ряд ключевых факторов, которые определяют необходимость развития персонала в современных конкурентных условиях.

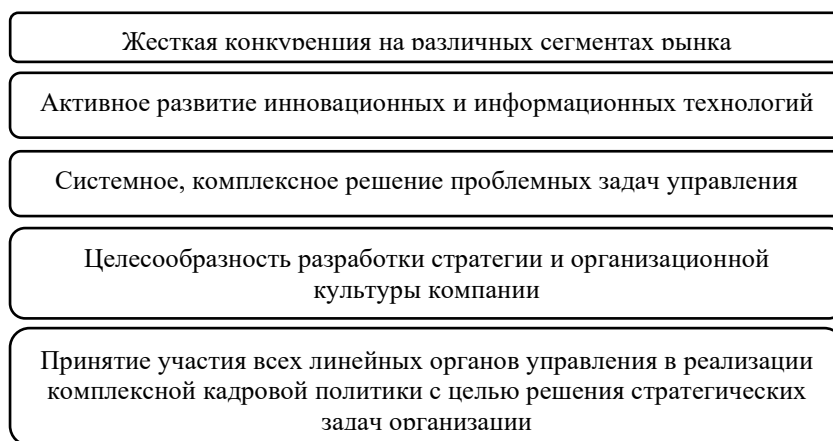


Рисунок 3 – Факторы, демонстрирующие необходимость развития персонала в организации

Так, выделенные факторы свидетельствуют о необходимости обеспечения непрерывного развития персонала в организации в качестве систематического процесса, направленного на формирование кадрового потенциала. В связи с этим можно сделан вывод о том, что именно систематическое развитие персонала обеспечивает наличие эффективного и работоспособного кадрового потенциала организации, отвечающего всем современным требованиям рынка. При грамотном планировании мероприятий в области как профессионального, так и личностного развития кадров организация самостоятельно обеспечивает себе конкурентные преимущества на рынке посредством кадрового потенциала.

Таким образом, грамотное формирование кадрового потенциала и эффективное его развитие всецело должно быть связано с бизнес-целями организации, потребностями и возможностями персонала.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бухалков, М.И. Управление персоналом: учебник / М.И. Бухалков. 2-е изд., испр. и доп. Москва : ИНФРА-М, 2019. 400 с.
2. Келейникова С.В., Осипова КЭ. Инновации в обучении и развитии персонала // Актуальные проблемы социально-экономического развития общества : материалы Национальной научно-практической конференции, Саранск. 21 нояб. 2018 г. С. 371-376
3. Келейникова С.В. Проблемы эффективной мотивации персонала в современных условиях / С.В. Келейникова, Е.В. Панкратов Инновации в образовательной среде : материалы международной научно-практической конференции 8-9 апреля 2015 г. Саранск: ЮрЭкс-Практик, 2015. С. 190-192
4. Резник, С.Д. Карьерный менеджмент: учебное пособие / С.Д. Резник, И.А. Игошина. 2-е изд. Москва : ИНФРА-М, 2020. 237 с.

**РОЛЬ ТАМОЖЕННОЙ СЛУЖБЫ В ОБЕСПЕЧЕНИИ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Имярекков Сергей Михайлович, доктор экономических наук, профессор

Волгина Ирина Викторовна, кандидат экономических наук, доцент

*Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт
(филиал)*

E-mail: simyarekov@yandex.ru; volgina_irina@mail.ru

**THE ROLE OF THE CUSTOMS SERVICE IN ENSURING THE ECONOMIC
SECURITY OF THE RUSSIAN FEDERATION**

Imyarekov Sergey Mikhailovich, Doctor of Economics, Professor

Volgina Irina Viktorovna, PhD (Economics), Associate Professor

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Защита национальных интересов была и остается наиважнейшей задачей обеспечения экономической безопасности Российской Федерации. Таможенная служба относится к тем государственным структурам, которые находятся на переднем плане ее решения. Этим определяется ее особая ответственность за безупречное качество предоставляемых таможенных услуг государственного регулирования внешнеторговой деятельности. В статье подчеркивается усиление значения таможенной службы в обеспечении экономической безопасности и экономического развития России на современном этапе и на перспективу. Особое внимание уделено вопросам совершенствования таможенной службы в рамках соответствующей Стратегии развития до 2030 года. С учетом аналитических результатов деятельности таможенной службы и особенностей ведения таможенного дела, проработаны отдельные предложения по совершенствованию таможенной политики защиты государственных экономических интересов.

Ключевые слова: таможенная служба, таможенная политика, экономическая безопасность, санкции, государственные интересы, контроль, товары, стратегия, экспорт, импорт.

The protection of national interests has been and remains the most important task of ensuring the economic security of the Russian Federation. The Customs Service belongs to those state structures that are in the foreground of its solution. This determines its special responsibility for the impeccable quality of the customs services provided by the state regulation of foreign trade activities. The article emphasizes the increasing importance of the customs service in ensuring economic security and economic development of Russia at the present stage and in the future. Special attention is paid to the issues of improving the customs service within the framework of the relevant Development Strategy until 2030. Taking into account the analytical results of the customs service's activities and the specifics of conducting customs business, separate proposals have been worked out to improve the customs policy of protecting state economic interests.

Keywords: customs service, customs policy, economic security, sanctions, state interests, control, goods, strategy, export, import.

В современных условиях национальная безопасность государства напрямую зависит от того, насколько она обеспечена экономической составляющей, которая выступает одним из ключевых качественных элементов и характеризует состояние противодействия национальных экономических интересов вызовам и рискам, причиной которых являются антироссийские санкции. Кроме того,

сложная геополитическая ситуация вокруг Российской Федерации (РФ) ставит проблемы экономической безопасности государства на передний план. Экономическая безопасность и поддержание устойчивого экономического порядка по-прежнему остаются основой внутренней и внешней политики России, главной задачей которой является недопущение нанесения ущерба национальной экономике страны и ее государственным интересам.

В сложившихся условиях защита экономических интересов государства для обеспечения ее национальной безопасности становится первостепенной задачей для многих, задействованных в этом государственных служб и, в первую очередь, для федеральной таможенной службы России. Федеральная таможенная служба РФ, согласно своему назначению, непосредственно обязана защищать государственные экономические интересы посредством контроля за перемещением товаров через границу России.

Реалии таковы, что наша страна в настоящее время имеет значительный рост потребности в пополнении внутренних рынков зарубежными товарами, а также в притоке иностранных капиталов и инвестиций для ускоренного развития российской экономики [1, с. 39]. Это объективно свидетельствует о том, что роль и значение таможенной службы России в решении данных вопросов и в обеспечении экономической безопасности государства существенно возросла. Одновременно возросли также требования к качеству работы федеральной таможенной службы, к совершенствованию ее правового, организационного и методического обеспечения.

Основные направления совершенствования таможенной службы России отражены в Стратегии развития таможенной службы РФ до 2030 года, утвержденной распоряжением Правительства РФ от 23.05.2020 года № 1388-р. В ней определяются необходимость, а также направления совершенствования и развития сектора государственных услуг в области таможенного дела. Данная Стратегия развития, с одной стороны, представляет собой логическую составляющую осуществляемой в России административной реформы, с другой стороны, ее необходимость обусловлена принятием Таможенного Кодекса Евразийского Экономического Союза (ТК ЕАЭС), соответствующей реакцией на который она является.

Базисными составляющими Стратегии развития таможенной службы РФ являются закреплённые в ТК ЕАЭС идеологические основы. Их содержание непосредственно связано с улучшением качества предоставляемых государственных услуг в области таможенного администрирования с целью динамичного развития бизнеса и торговли на территории единого экономического пространства [2, с. 725]. Стратегия нацелена на повышение уровня безопасности осуществления ВЭД посредством увеличения скорости таможенных процессов, снижения издержек предпринимателей и конечного потребителя товара, а также на повышение эффективности и качества государственных услуг в области таможенного дела в целом.

Направления совершенствования и развития федеральной таможенной службы, отраженные в соответствующей Стратегии непосредственно являются по-

требностью современной таможенной политики Российской Федерации. В общем виде таможенную политику можно рассматривать как целенаправленную деятельность государства по регулированию внешнеторгового обмена посредством установленных таможенных правил. В настоящее время Россия осуществляет ее в рамках ЕАЭС, совместно с Белоруссией, Казахстаном, Арменией и Киргизией. Таможенная политика учитывает национальные интересы стран-участниц как отдельно, так и в целом, будучи нацеленной на обеспечение совокупного экономического роста в рамках Союза [3, с. 380].

По данным Федеральной таможенной службы в 2023 году основной оборот внешней торговли России приходился на торговлю с Азией, что составляет порядка 70 % общего оборота внешней торговли. Отметим, что в 2023 году совокупный объем экспорта и импорта по сравнению с 2022 годом сократился на 16 %. При этом объем экспорта снизился на 29 %, а объем импорта увеличился на 18 %, в результате чего уменьшился в 2,6 раза профицит торгового баланса.

В 2023 году на 70 % сократился экспорт из России в Европейские страны, при этом импорт из них снизился менее чем на 10 %. В результате объем российского экспорта в Европу по объему оказался приблизительно равен объему импорта оттуда. Одновременно наблюдается заметное увеличение объемов торговли с азиатскими и африканскими странами. Экспорт из России в азиатские страны вырос за этот год на 10 %, в 1,5 раза увеличился российский экспорт в страны африканского континента. Отметим также, что в этом году на 24,7 % увеличился объем импорта в Россию машин, оборудования и транспортных средств. Данный рост объясняется необходимостью ликвидировать импортный дефицит по данным товарным группам из-за разрыва связей с партнерами из «недружественных» стран в условиях, когда импортозамещение еще не наработало необходимые объемы собственного производства данных видов продукции.

Не смотря на очевидные сложности в реализации внешнеторговой деятельности, работа таможенной службы России показала высокий результат, что исключительно важно для обеспечения экономической безопасности государства. По итогам 2023 года федеральная таможенная служба перечислила в российский бюджет 6 622,9 млрд. руб., что на 6,4 % или на 400,7 млрд. руб. больше, чем в предыдущем году. Таможенной службой на 2,5 % было перевыполнено плановое задание на 2023 год, что дополнительно пополнило федеральный бюджет на 158,6 млрд. рублей.

Недостающие платежи от экспорта газа по трубопроводам «Северный поток» таможенной службе удалось частично компенсировать за счет роста платежей по импорту. В результате в общей сумме администрируемых федеральной таможенной службой России платежей платежи от импорта составили 74,5 %. В целом доходы от импорта в 2023 году увеличились на 48,4 % и составили 4931,5 млрд. рублей. То есть, эффективная работа таможенной службы не допустила дестабилизации российской внешней торговли, что имеет исключительно важное значение с точки зрения экономической безопасности государства.

В настоящее время и в обозримом будущем таможенная политика России

осуществляется и будет осуществляться в условиях закрепления роста отечественной и ожидании восстановления роста мировой экономики, в условиях сохранения и возможного дальнейшего ужесточения санкционного давления на Российскую Федерацию. Поэтому роль и значение таможенно-тарифной политики в регулировании внешнеторговой деятельности и обеспечении экономической безопасности существенно возрастает.

С учетом имеющихся обстоятельств и вероятных тенденций акценты таможенно-тарифной политики должны быть направлены на такие приоритетные направления как: поддержка оптимального соотношения ввоза и вывоза товаров; увеличение конкурентоспособности отечественных производителей; совершенствование товарной структуры внешней торговли; стимулирование инвестиционных экономических процессов; привлечение прямых иностранных инвестиций; сдерживание роста внутренних цен; обеспечение фискальной функции бюджета; снижение прямых и косвенных издержек операторов внешнеэкономической деятельности.

Следует отметить значимость продления применения принципа эскалации в едином таможенном тарифе ЕАЭС, с сохранением за ним функции стимулирования экономической активности и создания благоприятных условий для роста прямых зарубежных инвестиций. Указанные меры крайне необходимы для обеспечения отраслей российской экономики требуемым сырьем, материалами и инвестиционными товарами по конкурентным ценам в условиях сохраняющейся импортной зависимости [4, с. 162].

В качестве одного из направлений решения данной задачи возможно применение комплекса мер, направленных на последующую оптимизацию уровня и структуры ввозных таможенных пошлин в отношении товаров, аналоги которых не производятся в России или объемы их производства отстают от имеющихся в них потребностей. Речь идет об обеспечении экономических отраслей производства средств производства, компонентной базы и потребительской продукции машинным и технологическим оборудованием, а также комплектующими, необходимыми для изготовления отечественной, в том числе импортозамещающей продукции [5, с. 141].

Особенностями таможенной политики является то, что по направлению экспорта она формируется на российском уровне, а по направлению импорта на уровне ЕАЭС. Тенденции таковы, что в среднесрочной перспективе тарифные преференции в создаваемых зонах свободной торговли будут увеличиваться, что приведет к росту конкуренции на внутрироссийском рынке. Продолжатся изменения в структуре международной торговли, вызванные геополитическими факторами.

Поэтому необходимо, прорабатывая направления совершенствования таможенной политики России, максимально использовать и синтезировать преимущества ее двухуровневого подхода к формированию целей и задач на краткосрочную, среднесрочную и долгосрочную перспективу [6, с. 86].

В целом, совершенствование таможенной политики должно обеспечить уси-

ление мер поддержки отечественных производителей и рост их конкурентоспособности, применение действенных стимулов активизации инвестиционных процессов в экономике, нивелирование последствий рыночных колебаний мировых цен, сдерживание распространения инфляции на российском рынке. Эти направления необходимо проработать через призму современных и предстоящих задач государственного регулирования внешнеторговой и внешнеэкономической деятельности, комплексное решение которых позволит существенно укрепить экономическую безопасность государства и повысит эффективность работы федеральной таможенной службы России.

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. *Савина, Т.Н.* Оценка и прогноз потенциальных угроз регионального рынка труда / Т.Н. Савина // Финансы и кредит. 2019. Т.25. № 3(783). С.721-736.
3. *Солдаткина, С.М.* Инновационный менеджер: понятие и становление / С.М. Солдаткина // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества: мат-лы Национальной науч.-практ.конф. Саранск : Принт- Издат, 2020. С. 378-384.
4. *Имяреков, С.М.* Заготовительная деятельность потребительской кооперации Республики Мордовия: проблемы и перспективы развития: монография / С.М. Имяреков. Саранск, 2006. 256 с.
5. *Имяреков, С.М.* Особенности инновационного развития агропромышленного комплекса Республики Мордовия / С.М. Имяреков, Ю.В. Четайкина, Ю.И. Каргин // Вестник НИИ гуманитарных наук при Правительстве Республики Мордовия. 2016. № 3 (39). С.139-145.
6. *Маркова, А.А.* Повышение эффективности использования текущих активов для оптимизации потребности предприятия в краткосрочном кредите / А.А. Маркова // Современные вопросы развития общества в условиях цифровизации: мат-лы науч.-практич. конф. В 2-х ч. Саранск: Тип. Рузаевский печатник, 2023. С. 85-91.

УДК 331.108.2

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ СЛУЖБЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Келейникова Светлана Викторовна, кандидат экономических наук, доцент

Иванов Николай Юрьевич, магистрант

*Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт
(филиал)*

E-mail: s.v.kelejnikova@ruc.su, mebruno@yandex.ru

THE ROLE AND IMPORTANCE OF THE PERSONNEL MANAGEMENT SERVICE IN THE ENTERPRISE

Keleinikova Svetlana Viktorovna, PhD (Economics), Associate
Professor

Ivanov Nikolay Yurievich, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

В статье рассматривается роль и значение службы управления персоналом на предприятии. Обобщены научные взгляды на категорию «кадровая служба» российских и зарубежных ученых. Представлены основные функции и задачи руководителей и специалистов кадровой службы с учетом современных требований к профессиональной состоятельности специалиста по УЧР.

Ключевые слова: кадры, управление человеческими ресурсами, кадровая служба, организационная культура, персонал, потребности, концепция.

The article examines the role and importance of the personnel management service in the enterprise. The scientific views on the category of "personnel service" of Russian and foreign scientists are summarized. The main functions and tasks of managers and HR specialists are presented, taking into account modern requirements for the professional competence of an HR specialist.

Keywords: personnel, human resource management, human resources service, organizational culture, personnel, needs, concept.

В последние десятилетия произошли значительные изменения в подходах к управлению персоналом из-за технологических преобразований и сдвигов в производстве. Обновление теоретической базы управления персоналом происходит одновременно или даже опережает практические изменения. В настоящее время в общетеоретическом плане доминирует концепция человеческих ресурсов. Тем не менее, каждая организация разрабатывает свою собственную концепцию управления персоналом, учитывая специфику своей деятельности, организационную культуру, структуру управления и другие факторы, которые следует учитывать при этом.

Обновление концептуальных основ УЧР происходит синхронно с практическими изменениями или даже опережает их. В настоящее время господствующей теорией является концепция человеческих ресурсов. Тем не менее, каждая организация создает свою уникальную концепцию УЧР, основанную на своей специфике, масштабах и других факторах.

Как показали исследования, основным функциональным структурным подразделением, осуществляющим деятельность по работе с персоналом в организациях корпоративного типа, выступает служба управления персоналом или кадровая служба.

Существует достаточно много определений тому, что есть служба управления персоналом на организационном уровне. Так Кибанов А.Я. под службой управления персоналом понимает «условное наименование совокупности подразделений организации как носителей функций системы управления персоналом» [1, с. 157].

По мнению В.И. Шкатуллы, кадровая служба (служба управления персоналом) – это подразделение, наделенное полномочиями по управлению персоналом и оказанию методической поддержки мероприятиям по управлению персоналом, реализуемым на предприятии [1, с. 160].

Н.П. Беляцкий дает определение службы управления персоналом как «комплекс специализированных структурных подразделений аппарата управления организации, включающий должностных лиц, уполномоченных управлять персоналом в соответствии с принципами выбранной кадровой политики» [1, с. 158].

В отличие от других исследователей, В.П. Галенко считает, что служба управления персоналом состоит из структурных подразделений (функциональных подсистем), которые совместно осуществляют управление персоналом в рамках установленной кадровой политики.

Не существует точной даты, знаменующей появление первой структуры (отдела, службы), занимающейся персоналом, но в 1900 г. бизнесмен Б.Ф. Гудриг организовал в своей компании первое бюро найма персонала. Далее, по аналогии с фирмой Гудрига, в 1902 г. компания «National Cash Register» создала у себя отдел найма, а фирма «Plimpton Press» в 1910 г. сформировала свой отдел кадров [1, с. 161].

Существуют некоторые исследования ряда зарубежных авторов, которые позволяют предположить, что появление первых подразделений управления людьми на предприятиях связано с формированием отраслевых профсоюзов и датируется второй половиной XIX века. Их функции были весьма ограниченными и сводились, в большинстве случаев, к найму персонала и учету рабочего времени [2, с. 38].

Прообраз современной кадровой службы (отдела) появился, по мнению У. Френча, в начале XX века. По многим решаемым задачам и их перечню подобное подразделение уже тогда соответствовало содержанию работ, которые выполняют большинство современных служб управления человеческими ресурсами на организационном уровне [3, с. 550].

Анализируя теорию и практику работы с персоналом, сложившуюся в современной истории, многие авторы придерживаются разных взглядов на ее периодизацию. Так, например, Х. Фридрихс еще в 1973 г. рассматривал «трехфазную схему» ее становления и развития:

- до 1950 – административный период;
- 1950–1970 – период признания (одобрения);
- с 1970 – период интеграции.

В свою очередь другой известный исследователь У. Шпие, несколько изменил этапы становления и развития управления ЧР, предложенные Х. Фридрихсом. Он выделил четыре этапа в развитии данного функционального вида управления и соответствующей службы:

- административный период (до 1960 г);
- период признания (1960–1970 гг);
- период структуризации (1970–1975 гг);
- период внедрения (начиная с 1976 г.).

В XXI в. организационные службы персонала экономически развитых стран осознали необходимость признания трех новых тенденций в работе с людьми:

- децентрализации;
- экономизации;
- интернационализации.

Постепенно разрозненные подразделения, занимающиеся кадровыми вопросами, объединяются в централизованную Службу управления персоналом

(СУП). Ее положение и влияние в структуре управления могут варьироваться, но в любом случае организационный статус СУП определяется полномочиями и ответственностью, которые ей делегирует как правило первый руководитель организации, а также культурой организации, сложившейся исторически и определяющей безусловно все процессы, происходящие в организации.

Развитие экономических отношений, понимание руководством организации, прежде всего, высшим и общим руководством роли и важности персонала в достижении целей организации во многом определяют задачи СУП [4, с.277].

Надо отметить тот факт, что ранее кадровые службы не обладали функциями планирования, организации, координации, мотивации и контроля и не участвовали в разработке кадровой политики, ограничиваясь текущим управлением кадрами (администрированием).

Значимость и организационный статус служб управления персоналом повышались по мере возрастания роли человеческого фактора в процессе производства. К традиционным техническим функциям кадровых служб предприятий (например, прием и оформление на работу; профессиональная подготовка сотрудников; увольнение с работы; юридическое сопровождение кадровых вопросов) стали прибавляться, так называемые, функции «психологии и человеческих отношений». Благодаря сочетанию технических и социально-политических функций служба управления персоналом стала восприниматься руководством организаций как равнозначная другим функциональным службам.

Современными требованиями к профессиональной состоятельности специалиста по УЧР (HR-специалиста) стали, прежде всего, стратегическая компетентность и концептуальное мышление, а также умение интегрировать в рамках единой стратегии УЧР маркетинговую, инвестиционную, финансовую и другие стратегии. Современное видение работа в области человеческих ресурсов таково, что служба УЧР должна централизованно решать вопросы стратегического УЧР и интеграции стратегии УЧР с другими функциональными стратегиями в организации и в то же время диверсифицировано содействовать линейному менеджменту относительно работы и развития сотрудников подразделений.

Основная задача руководителей и специалистов кадровой службы заключается в следующем [5, с. 305]:

1. Обеспечение организации квалифицированными сотрудниками:

- планирование потребности в персонале;
- активный поиск и подбор кандидатов;
- Увольнение неэффективных сотрудников;
- анализ текучести кадров.

2. Развитие персонала:

- обучение, переподготовка и повышение квалификации;
- планирование карьерного роста;
- оценка эффективности работы;

3. Поддержка и стабилизация персонала:

- совершенствование системы оплаты труда и социальных льгот;

- организация медицинского обслуживания;
- обеспечение техники безопасности.

Статус и авторитет кадровой службы в организации зависят от роли и полномочий ее отдельных подразделений, статуса руководителя службы и уровня подготовки ее сотрудников.

Обычно кадровые службы создаются как штабные подразделения с ограниченными учетными функциями. По мере развития и повышения статуса кадровой службы ей делегируются управленческие полномочия, что позволяет ей полноценно участвовать в управлении организацией.

Таким образом, в настоящее время роль и значение службы управления персоналом в организационной деятельности очень высока. Происходит расширение и совершенствование функций кадровых служб на многих отечественных предприятиях и в организациях, а также закрепление за ними ряда нововведений в формах и методах ведения работы по управлению персоналом. Для многих современных организаций главным сегодня является вопрос о реализации современной кадровой политики, способствующей эффективному формированию и использованию трудового потенциала организации. Не вызывает сомнений, что особую роль и значимость здесь играет служба управления персоналом.

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. Имяреков, С.М. Проблемы социально-экономической политики и качества жизни населения региона и направления их устранения / С.М. Имяреков, Ж.Ю. Бакаева // Вестник Российского университета кооперации. 2020. № 1 (39). С. 37-42.
3. 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. Kelelnikova, S.V. Diagnostics and optimization of the vegetable market / S.V. Kelelnikova, S.M. Imyarekov, N.N. Kataikina, L.A. Abelova, D. Samygin, Yu.S.Artamonova // Ponte. 2017. T. 73. № 3. С. 270-283. URL: <http://dx.doi.org/10.21506/j.ponte.2017.3.24>
5. Липатова, Л.Н. Трудовой потенциал как фактор экономического развития (на примере регионов Приволжского федерального округа) / Л.Н. Липатова, С.М. Имяреков, Н.Н. Сивиркина // Вестник Волжского университета им. В.Н.Татищева. 2015. 3(34). С.302-313.

УДК 331.108.2

СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ: СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ

Келейникова Светлана Викторовна, кандидат экономических наук, доцент

Корнишина Марина Евгеньевна, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: s.v.kelejnikova@ruc.su; st807317@ruc.su

HUMAN RESOURCE MANAGEMENT STRATEGY: ESSENCE AND CONTENT

Keleinikova Svetlana Viktorovna, PhD (Economics), Associate Professor

Kornishina Marina Evgenievna, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

В статье подчеркивается сущность и основное содержание стратегии управления персоналом как ключевого элемента успешного функционирования современного предприятия. Представлены основные составляющие стратегии управления персоналом. Автор анализирует факторы, влияющие на процесс формирования стратегии управления персоналом и основные ее компоненты, которые соответствуют стратегическим целям и задачам организации

Ключевые слова: стратегия управления персоналом, кадры, управление, субъект, объект, кадровая служба, корпоративная культура, кадровая политика, факторы, текучесть, потенциал.

The article highlights the essence and main content of the personnel management strategy as a key element of the successful functioning of a modern enterprise. The main components of the personnel management strategy are presented. The author analyzes the factors influencing the process of forming a personnel management strategy and its main components, which correspond to the strategic goals and objectives of the organization

Keywords: personnel management strategy, personnel, management, subject, object, personnel service, corporate culture, personnel policy, factors, turnover, potential.

Одной из составных частей стратегического развития организации выступает управление персоналом или кадровое развитие. Управление персоналом выступает не просто дополнением к общему плану развития организации, но и является одной из его составных частей. Данный факт указывает на необходимость адаптации разработанной стратегии развития организации к человеческим ресурсам и возможностям. Поэтому при формировании стратегии развития необходимо учитывать человеческий фактор, ведь при отсутствии компетентных сотрудников достижение поставленных стратегических целей окажется невозможным.

Стратегия управления персоналом выступает в качестве связующего звена системы управления персоналом в организации, необходимого для стимулирования и мотивирования труда работников, оптимизации трудовых качеств сотрудников, поддержания квалификации, необходимой для качественного выполнения задач и трудовых функций, что в совокупности будет способствовать созданию единой политики управления персоналом.

Стратегия управления персоналом как экономическое явление имеет собственный объект и субъект.

Объект стратегии управления персоналом включает персонал организации в целом, который выражается в совокупности количественных и качественных показателей, характеризующих их потенциал.

Субъектом разработки и реализации стратегии управления персоналом предприятия выступают кадровые службы, а также вовлечённые в данный процесс линейные и функциональные руководители структурных подразделений.

Реализация стратегии управления персоналом предполагает достижение определенной цели, которая заключается в обеспечение функционирования вы-

сокоэффективной системы управления персоналом, которая позволит беспрепятственно реализовать стратегию развития организации.

Цель стратегии управления персоналом предопределяет задачи стратегии управления персоналом, к которым относят [1, с. 294]:

- обеспечение эффективного организационного развития;
- создание и поддержание атмосферы социальной защиты сотрудников;
- развитие корпоративной культуры;
- разработка и реализация направлений профессионального роста сотрудников;
- формирование системы оценки и мотивации сотрудников, отвечающей современным требованиям и специфике организации.

К принципам стратегии управления персоналом относятся [2, с. 154]:

- рассмотрение персонала в качестве человеческого ресурса и капитала. В первом случае считается, что рациональное использование и развитие человеческих ресурсов обеспечит повышение конкурентоспособности организации;
- широкое применение экономических и социально-психологических методов при реализации полномочий службы управления персоналом;
- взаимосвязь работодателя и работника, что выражается в социальном партнерстве, т.е. разделении целей деятельности, способов их достижения в соответствии с принятой стратегией развития;
- интеграция системы управления персоналом в общую стратегию развития организации, что указывает на участие кадровых служб не только в реализации стратегии, но и на этапе подготовки;
- главным аспектом положительного имиджа организации выступает ее персонал, который выражает корпоративную культуру и ценности организации;
- в сфере трудовых отношений организации придерживаются принципа соблюдения трудового законодательства и ориентации на длительное сотрудничество с целью предоставления возможностей сотрудникам полной реализации своего потенциала.

На рисунке 1 представлены ключевые составляющие стратегии управления персоналом.

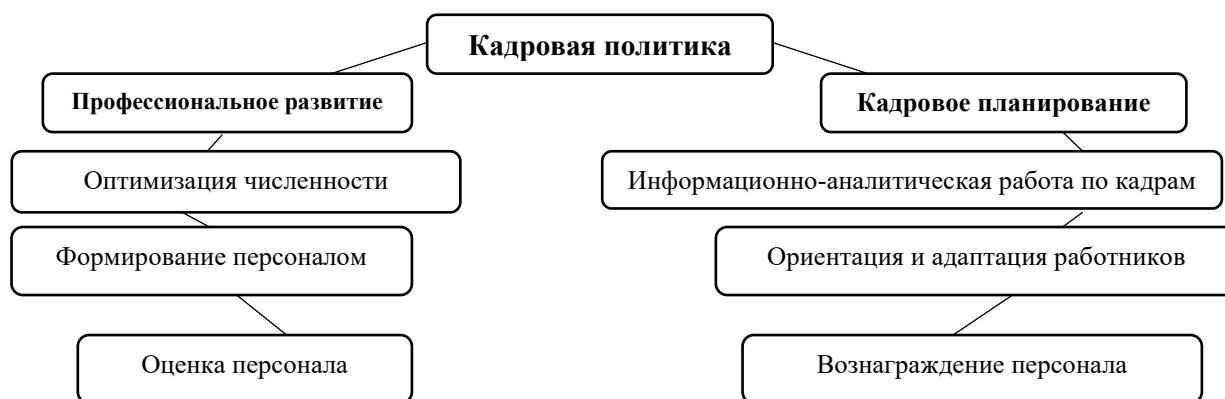


Рисунок 1 – Основные составляющие стратегии управления персоналом

Построение стратегии управления персоналом подразумевает разработку стратегических целей и задач развития на установленный период, как правило, от пяти до десяти лет, определение ключевых приоритетов при осуществлении деятельности кадровых служб, разработка основных направлений и способов достижения поставленных целей и задач стратегического развития.

Для обеспечения эффективного процесса разработки кадровой стратегии перед её формированием требуется провести анализ и оценку всех целей предприятия, его традиций и существующих ресурсов.

При разработке стратегии управления персоналом учитываются интересы всех социально-экономических групп организации и включаются следующие направления [2, с. 157]:

- формирование ключевых принципов развития персонала, которые должны быть закреплены в письменной форме, и обеспечение их соблюдения всеми сотрудниками организации;
- определений целевых установок управления персоналом организации с учетом социально-экономических аспектов и интересов сотрудников;
- обеспечение баланса социальной и экономической эффективности, которые проявляются в удовлетворении потребностей персонала и достижении организационных целей при ограниченных ресурсах соответственно.

На формирование, содержание и специфику стратегии управления оказывают влияние многочисленные факторы. Наиболее значимые из них представлены на рисунке 2 [3, с. 303].

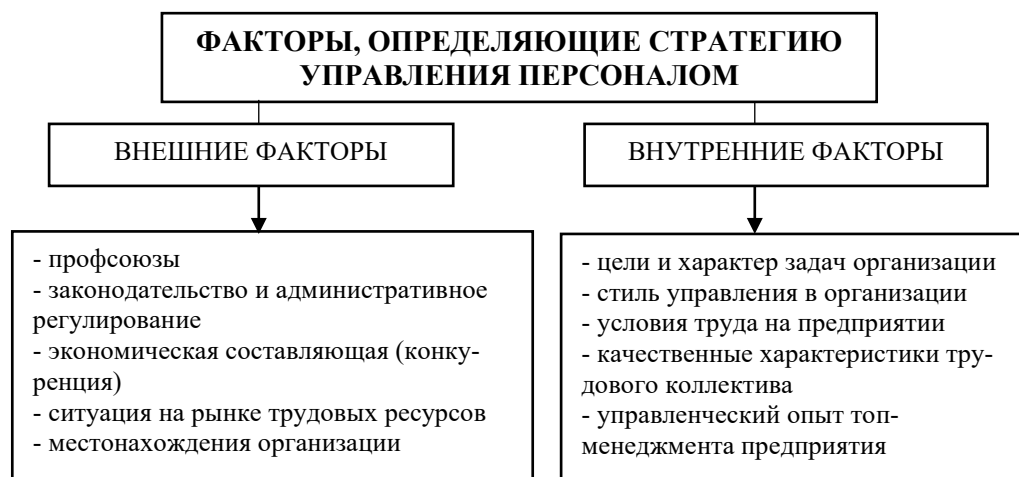


Рисунок 2 – Основные факторы внешней и внутренней среды, влияющие на стратегию управления персоналом

Выбор стратегии управления персоналом каждым предприятием происходит под влиянием различных условий, именно поэтому взаимодействие этих факторов носит специфический характер для каждой отрасли и предприятия и всегда изменяется во времени.

Стратегия управления персоналом по общему правилу проходит два этапа реализации:

1) обеспечение экономической эффективности, что предполагает обеспечение оптимального объема затрат и результатов трудовой деятельности сотрудников;

2) обеспечение социальной эффективности проявляется в формировании и дальнейшем использовании интересов трудового коллектива организации путем учета индивидуальных особенностей.

Эффективная стратегия управления персоналом предполагает учет всех особенностей деятельности организации в сфере регулирования трудового потенциала, в частности проведение анализа организационной структуры, оценки системы мотивации сотрудников, определение потребности в сотрудниках, анализа корпоративной культуры и систем оценки персонала

Основные компоненты стратегии управления персоналом представлены на рисунке 3.

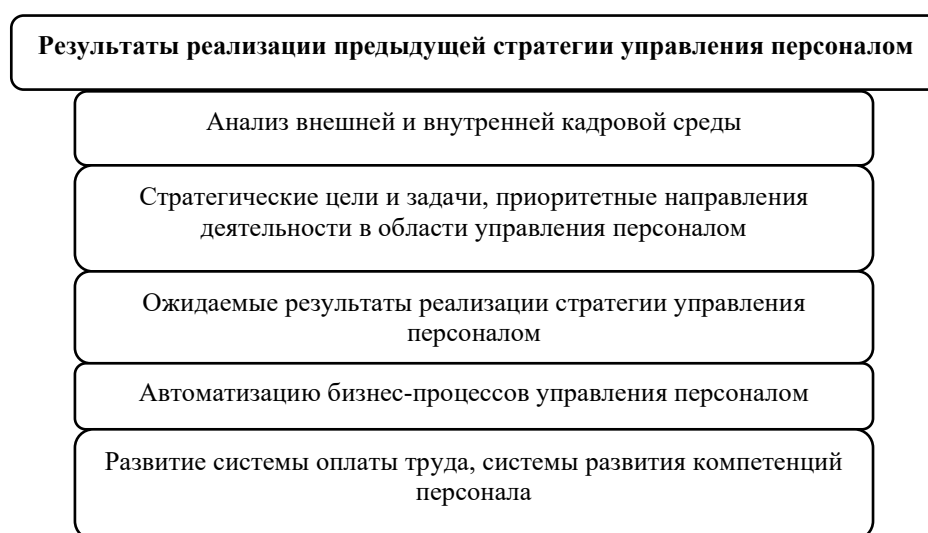


Рисунок 3 – Основные компоненты стратегии управления персоналом

Без учета представленных компонентов невозможно сформировать оптимальную стратегию управления персоналом, которая способна в полной мере соответствовать стратегическим целям и задачам организации.

Таким образом, 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. Стратегия управления персоналом должны быть адекватна поставленным стратегическим целям предприятия и определяется ограничениями, установленными внутренними и внешними факторами.

ЛИТЕРАТУРА

1. 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.

2. Зеленова О.И. Стратегия управления персоналом / О.И. Зеленова. Текст : непосредственный // Управление человеческими ресурсами: менеджмент и консультирование. Москва : НИГО, 2004. С. 150-177.

3. 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 332:339

МАКРОСРЕДА ОРГАНИЗАЦИИ И ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЙ МАРКЕТИНГ

Ляхов Даниил Александрович, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: danil123456lyahov@gmail.com

THE MACRO ENVIRONMENT OF THE ORGANIZATION AND TERRITORIAL MARKETING

Lyakhov Daniil Alexandrovich, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Макросреда как пространство делового общения оказывает непосредственное влияние на создание, состояние и развитие бизнеса организации. Характеристика макросреды во многом определяет требования к целям и управлению организации, формированию ее микросреды. В статье исследуется современное состояние макросреды в Российской Федерации, уделяется особое внимание роли государственного управления в ее поступательном развитии. Делается акцент на укрепление высокоцивилизованных рыночных отношений посредством дальнейшего развития системы государственного регулирования и стратегического планирования. Особо подчеркивается роль территориального маркетинга в развитии макросреды организаций, в пространственном экономическом развитии российских регионов.

Ключевые слова: макросреда, бизнес, экономическая политика, потребности, экономическая безопасность, стратегическое планирование, развитие, территориальный маркетинг, государство.

The macro environment as a business communication space has a direct impact on the creation, condition and development of an organization's business. The characteristics of the macroenvironment largely determine the requirements for the goals and management of the organization, the formation of its microenvironment. The article examines the current state of the macro-environment in the Russian Federation, pays special attention to the role of public administration in its progressive development. The emphasis is on strengthening highly civilized market relations through the further development of the system of state regulation and strategic planning. The role of territorial marketing in the development of the macro-environment of organizations and in the spatial economic development of Russian regions is particularly emphasized.

Keywords: macro environment, business, economic policy, needs, economic security, strategic planning, development, territorial marketing, government.

Макросреда определяет характеристику стратегического поля деятельности экономических субъектов, оказывает прямое и косвенное воздействие на стратегические зоны хозяйствования организаций. Макросреда всегда имеет терри-

ториальную привязку и характеризуется политическими, экономическими, научно-техническими, демо-географическими, природными факторами, а также факторами культурного окружения. В силу своей значимости макросреда оказывает прямое влияние на специфические особенности размещения и ведения бизнеса, его развитие [1, с. 367].

Характеристика макросреды непосредственно зависит от уровня развития национальной экономики и ее конкурентоспособности. С этой точки зрения для организации экономические факторы имеют основное значение и во многом определяют содержание ее микросреды. Это касается насыщенности товарных рынков и их емкости, интенсивности конкуренции, уровня специализации в отрасли, развитости хозяйственных связей, покупательной способности потребителей и других конъюнктурных характеристик, непосредственно влияющих на управление деятельностью организации и ее результативность [2, с. 73].

Вместе с тем экономические факторы макросреды во многом являются производными и непосредственно зависят от экономической политики государства. Демократически развитые государства, в первую очередь, заботятся о собственном процветании, экономическом суверенитете и безопасном развитии. Их основной целью является обеспечение и защита общественных интересов, улучшение качества жизни населения страны. Государство в них играет активную, часто основную роль в управлении и является ведущим экономическим субъектом. Это дает возможность финансировать и софинансировать некоммерческий сектор экономики, развивать социальную инфраструктуру, медицину, науку, образование, обеспечивать и расширять социальные гарантии населению.

Таким образом создаются и поддерживаются условия для формирования дополнительных потребностей населения и их развитие, формируются новые социально-ориентированные отрасли привлекательные для бизнеса. В результате расширяется среда экономического общения, возникают новые направления и виды бизнеса, создаются дополнительные рабочие места.

Поступательная экономическая политика государства снижает экономическую напряженность и риски организаций в условиях рыночной неопределенности. В данном случае и сама рыночная неопределенность в основном уже имеет предсказуемый характер, что во многом определяется открытостью государственной экономической политики [3, с. 38].

Для современной России характерно интенсивное развитие макросреды организаций. Был период, когда государство практически потеряло контроль над экономикой, утратило свое влияние на ход экономических процессов. В итоге произошла масштабная криминализация управления и экономики, крайняя иностранная экономическая интервенция, поляризация доходов, в результате которой произошло обнищание большей части населения страны. Тогда для России возникла реальная угроза потери экономической безопасности и суверенности развития.

Макросреда России в тяжелый переходный период характеризовалась разгулом теневой экономики, непроработанной и необеспеченной законодательной

базой, непрерывной сменой реформ и исключительной неопределенностью. Абсолютное большинство производственных организаций резко сократили объемы выпуска продукции, оказались на грани банкротства или обанкротились. Многочисленные вновь открывшиеся малые предприятия практически сразу попадали под влияние теневого бизнеса, где доминировали и процветали "серые" зарплаты. Существовали серьезные проблемы в организации хозяйственных связей, в первую очередь по причине постоянных нарушений в системе взаиморасчетов. Таким образом, функционирование экономических субъектов в те годы было сопряжено с повышенным риском.

Макросреда современной России сильно отличается от макросреды экономики переходного периода. Она основывается на многоуровневой системе государственного регулирования, которая постоянно совершенствуется. Действующая система государственного регулирования поставила заслон буйству рыночной стихии и разгулу криминала в бизнесе, в результате чего большинство отечественных предприятий и организаций вышли из тени и легализовали свою деятельность [4, с. 76].

Заканчивается реализация Федеральной программы цифровизации экономики, которая позволила создать современное информационное пространство для управления и снизить уровень неопределенности в рыночных условиях.

Основная роль в формировании и развитии макросреды в России принадлежит государству. В ней выделяются: федеральный-национальный уровень, уровень экономических районов-округов и региональный уровень – уровень субъектов Российской Федерации. Данное деление изначально создает разноуровневым экономическим субъектам потенциальные условия для формирования хозяйственных связей и выбора целевых рынков. Этому также способствуют дополнительные меры стимулирования развития бизнеса в регионах, что позитивно влияет на его территориальное размещение, развитие региональной экономики [5, с. 26].

Опираясь на стратегическое планирование государство является основным инициатором разработки и реализации долгосрочных и среднесрочных стратегических проектов, и программ, в которых реализует себя в качестве основного заказчика и инвестора. Содержание данных программных документов развития охватывает практически все сферы и виды экономической деятельности и имеет своей целью привлечение к участию в них как можно большего числа предприятий и организаций, в том числе индивидуальных предпринимателей.

Такой всеохватывающий и демократический подход подтверждает, что создание инновационной, индустриально развитой, передовой российской экономики государство на деле считает общенациональной, всенародной задачей. Это особенно четко прослеживается в современном подходе пространственного экономического развития страны, преодолении социально-экономических региональных диспропорций.

Немаловажное значение для формирования и развития макросреды организации имеет территориальный маркетинг. Следует отметить, что концепция соци-

ально-этического, ответственного маркетинга в России довольно долго и трудно пробивала себе дорогу пока нашла свое активное применение, в первую очередь, в государственном управлении. В настоящее время она широко применяется и является неотъемлемой частью государственного регулирования, стратегического планирования и тактического управления [6, с. 11]. С ее помощью, используя рыночные механизмы, государственное управление определяет стратегические задачи по основным, наиболее важным и приоритетным направлениям развития отечественной экономики, стимулирует их решение.

Таким образом, с приходом стратегического планирования в управление в России получил свое рождение макромаркетинг, основной целью которого является максимальное удовлетворение нужд и потребностей населения страны, повышение уровня его благосостояния и качества жизни.

Предъявляя соответствующие требования к организациям и их деятельности во внешней среде, стимулируя социально-этичную направленность бизнеса государственное управление задает векторное направление в сторону развития гуманного, высокоразвитого, ответственного демократического общества.

В настоящее время в России реализуется пространственная модель стратегического социально-экономического развития. Это значительно усиливает позиции территориального маркетинга, так как территории в отличие от бизнеса обладают по настоящему уникальным ресурсом, которым является пространство. Данный ресурс содержит в себе огромный стратегический потенциал и является по сути неисчерпаемым источником развития.

В Российской Федерации основной является административная модель территориального маркетинга. Это обусловлено тем, что его инициатором, главным образом, являются государственные институты и муниципальные органы власти. Именно государственные институты иницируют инициативу, играют ведущую роль в стратегическом планировании и программировании пространственного территориального развития страны.

Основным содержанием и результатом территориального стратегического планирования являются долгосрочные и среднесрочные государственные региональные программы комплексного развития, учитывающие специфические проблемы и преимущества конкретных территорий. Данные программы в совокупности составляют остов сводной Федеральной программы развития страны.

Центральное место в программах территориального маркетинга отводится обеспечению и поддержанию взаимовыгодных, цивилизованных рыночных отношений экономических субъектов, развитию территориальной инфраструктуры. Практика наглядно свидетельствует, что именно развитая инфраструктура составляет основу экономического роста территории. Развитая транспортная система, современные виды связи и информационных коммуникаций, доступное энерго- и водоснабжение в совокупности с дополнительными экономическими стимулами в виде финансовой поддержки, льготных форм кредитования и страхования рисков делают макросреду более привлекательной для размещения и развития бизнеса на данной территории.

Именно развитая инфраструктура составляет основу положительного имиджа региона, его привлекательности для населения и кадровых специалистов. Следует отметить масштабные мероприятия в рамках национального проекта «Регионы России» направленные на принципиальное улучшение социальной сферы территориальных образований.

Таким образом, территориальный маркетинг в настоящее время оказывает непосредственное влияние на основные характеристики, состояние и развитие макросреды организации, во многом определяет специфику особенности ее деятельности и управления. Стратегический характер территориального маркетинга активно способствует поступлению долгосрочных инвестиций в региональную экономику, развитию внутрирегиональных и межрегиональных хозяйственных связей.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Имяреков, С.М.* Стратегия Владимира Путина: модернизация Российского государства и экономики / С.М. Имяреков. Москва : Академический проект, 2017. 500 с.
2. *Имяреков С.М.* Мордовия: модернизация 2000-х гг.: монография / С.М. Имяреков; Саран. кооп. ин-т РУК; Лит.фонд России. Саранск : Красс. Окт, 2014. 256 с.
3. *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.
4. *Имяреков, С.М.* История управленческой мысли / С.М. Имяреков; Саран. кооп. ин-т(фил) РУК. Саранск : Рузаев. печатник, 2017. 200с.
5. *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.
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.

УДК 338

ПРОЦЕСС РАЗРАБОТКИ И РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ЭНЕРГОСБЫТОВОЙ КОМПАНИИ

Марбаева Людмила Владимировна, доктор экономических наук, профессор
Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарёва

Шилкина Татьяна Евгеньевна, кандидат экономических наук, доцент
Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: t.e.shilkina@ruc.su; l.marabaeva@mail.ru

THE PROCESS OF DEVELOPMENT AND IMPLEMENTATION OF THE DEVELOPMENT STRATEGY OF AN ENERGY SALES COMPANY

Marabaeva Lyudmila Vladimirovna, Doctor of Economic Sciences, Professor
National Research Ogarev Mordovia State University

Shilkina Tatyana Evgenievna, PhD (Economics), Associate Professor
Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Рассмотрена модель стратегического развития энергосбытовой компании, позволяющая обеспечить согласованность стратегических решений на всех уровнях управления с целью повышения конкурентоспособности и устойчивости предприятия

Ключевые слова: стратегическое развития, управление, конкуренция, устойчивость, менеджмент, компетенции

The model of strategic development of an energy marketing company is considered, which allows ensuring the consistency of strategic decisions at all levels of management in order to increase the competitiveness and sustainability of the enterprise

Keywords: strategic development, management, competition, sustainability, management, competencies

Процесс разработки и реализации стратегии энергосбытовой компании требует значительных усилий и временных затрат. Однако, если стратегия успешно реализуется и приводит к достижению основных стратегических целей предприятия при запланированных затратах, то она может значительно увеличить конкурентоспособность и устойчивость организации на рынке.

Успешная стратегия развития энергосбытовой компании может принести множество преимуществ, таких как рост выручки и прибыли, увеличение доли рынка и укрепление репутации, повышение доверия со стороны клиентов и инвесторов, а также улучшение условий работы для сотрудников, что повысит эффективность работы персонала. Кроме того, она может помочь предприятию адаптироваться к изменяющимся условиям рынка и эффективно использовать свои ресурсы, что положительным образом скажется на дальнейшем развитии компании [1].

Процесс разработки и реализации стратегии развития энергосбытовой компании представлен на рисунке 1.

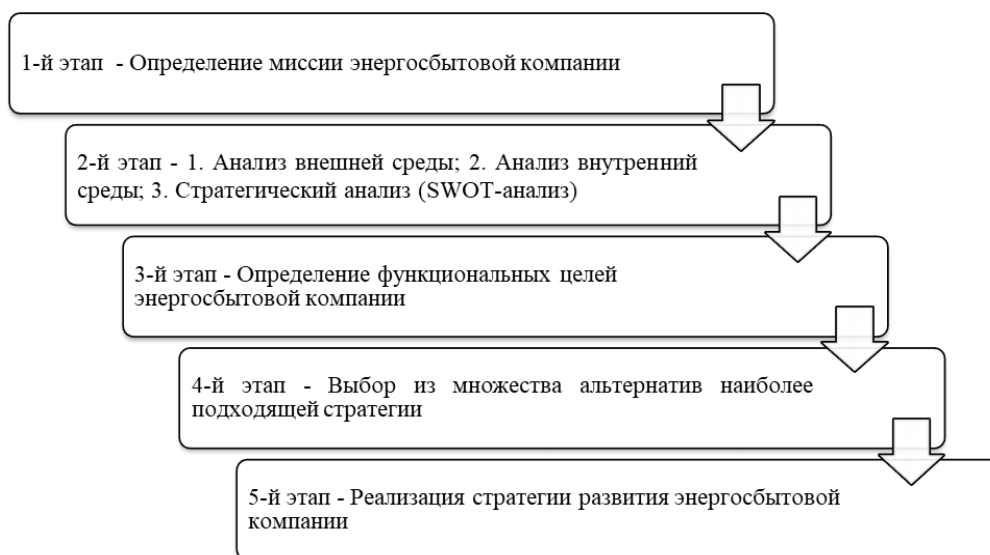


Рисунок 1 – Этапы разработки и реализации стратегии развития энергосбытовой компании

ПАО «Мордовская энергосбытовая компания» – крупнейшая энергосбытовая компания республики, реализующая 69 % объема электроэнергии в регионе. В со-

став компании входят 4 межрайонных отделения: Ковылкинское, Комсомольское, Краснослободское и Саранское. Сотрудники 23 районных служб ПАО «Мордовская энергосбытовая компания» осуществляют свою деятельность непосредственно во всех районах Мордовии. Общая площадь обслуживаемой территории – 26,1 тыс. кв. километров. На сегодняшний день компания занимает доминирующее положение на энергетическом рынке Республики Мордовия и поставляет электрическую энергию 6190 юридическим и 214521 физическим лицам на территории региона. [2]

Главными направлениями деятельности компании является:

- покупка электроэнергии на оптовом и розничном рынках электрической энергии (мощности);
- продажа электроэнергии на оптовом и розничном рынках электрической энергии (мощности) потребителям;
- выполнение функций гарантирующего поставщика на основании решений уполномоченных органов;
- оказание услуг по организации коммерческого учета электрической энергии;
- оказание консалтинговых и иных услуг, связанных с реализацией электроэнергии юридическим и физическим лицам [1]

Компания успешно адаптировалась к изменениям рыночных условий, что привело к улучшению её финансовых показателей.

Основные направления развития компании разрабатываются собственником и топ менеджерами (руководителями отделов) на совете директоров. На рисунке 2 представлена трехуровневая модель стратегического управления на предприятии.

Корпоративный уровень Дивизионный уровень Функциональный уровень	Стратегическое планирование	Стратегическая организация	Стратегический контроль
	Стратегическое планирование	Стратегическая организация	Стратегический контроль
	Стратегическое планирование	Стратегическая организация	Стратегический контроль

Рисунок 2 – Модель стратегического управления в компании

Данная модель включает следующие уровни:

1) Корпоративный уровень. На этом уровне определяются общие стратегические цели и направления развития всего предприятия. Решения, принимаемые на корпоративном уровне, влияют на все подразделения и функциональные области.

2) На дивизионном уровне руководители отделов разрабатывают стратегии для своих подразделений, которые соответствуют общей стратегии компании и способствуют достижению её целей.

3) Функциональный уровень. На этом уровне стратегии касаются конкретных операционных процессов, таких как производство, маркетинг, финансы и персонал. Стратегии на этом уровне направлены на повышение эффективности и оптимизацию ресурсов в каждой области.

Следовательно, модель стратегического управления помогает обеспечить согласованность стратегических решений на всех уровнях управления компанией [3].

Для того, чтобы понимать, кто и за какую сферу разработки стратегии развития несёт ответственность, более подробно рассмотрим компетенции директоров компании.

Генеральный директор подотчетен Общему собранию акционеров и Совету директоров. К его компетенции относятся все вопросы руководства текущей деятельностью компании, за исключением вопросов, отнесенных к компетенции Общего собрания акционеров, Совета директоров.

Генеральному директору подчиняется финансовый директор, который осуществляет руководство отделом экономики и финансов. Финансовый директор организует управление движением финансовых ресурсов организации, обеспечивает разработку финансовой стратегии организации и его финансовой устойчивости, осуществляет инвестиционную политику и управление активами организации, организует разработку нормативов оборотных средств и мероприятий по ускорению их оборачиваемости и т.д.

Главный бухгалтер осуществляет руководство бухгалтерией. Генеральному директору подчиняется коммерческий директор.

Технический директор осуществляет руководство энергоинспекцией, метрологической, технической и оперативно-диспетчерской службами, службой охраны труда и техники безопасности. Задачами данного направления являются организация контроля, регулирования и анализа режимов энергопотребления, оказание услуг по обслуживанию измерительных комплексов по учету электроэнергии и измерению параметров качества электроэнергии, обеспечение соблюдения договорной, технической, финансовой и платежной дисциплины, эффективное регулирование энергоснабжения потребителей, контроль за соблюдением законодательных и иных нормативных правовых актов по охране труда работниками, а также обеспечение нормального функционирования компьютерной техники, качественной связи и надежного гарантированного энергопитания.

Генеральный директор по правовым и корпоративным вопросам относится к категории руководителей и непосредственно подчиняется генеральному директору организации. Директор по реализации подчиняется генеральному директору. Директор по общим вопросам подчиняется генеральному директору. Директор по развитию сбытовых услуг непосредственно подчиняется генеральному директору и несет всю полноту ответственности за последствия принимаемых решений, сохранность и эффективное использование имущества компании, а также финансово-хозяйственные результаты его деятельности, в пределах, возложенных на него должностных обязанностей.

Основной трудовой задачей советника гендиректора является консультирование генерального директора по определенным вопросам с целью помощи в принятии руководящих решений.

Разработка топ-менеджерами стратегии развития на совете директоров проходит в несколько этапов.

Прежде всего собирается вся необходимая информация о текущем положении компании, её ресурсах, конкурентной среде и рыночных тенденциях. Это может включать финансовые отчеты, анализ SWOT (сильные и слабые стороны, возможности и угрозы), отчеты о рыночных исследованиях и прогнозы. Далее на основе миссии и видения формулируются конкретные, измеримые, достижимые, релевантные и временно ограниченные стратегические цели. Затем создаются различные стратегические альтернативы, которые могут включать расширение на новые рынки, разработку новых продуктов, реструктуризацию или слияния и поглощения. Далее происходит анализ и выбор стратегии: С помощью инструментов стратегического анализа, таких как матрица BCG, матрица GE/McKinsey или анализ PESTEL, совет директоров оценивает каждую стратегическую альтернативу и выбирает наиболее подходящую [4]. Следующий этап, это планирование реализации. Определяются конкретные шаги, необходимые для реализации выбранной стратегии, включая распределение ресурсов, определение ответственных лиц и установление временных рамок. Затем происходит реализация стратегии, её мониторинг и контроль. После начала реализации стратегии, совет директоров регулярно отслеживает прогресс и, при необходимости, вносит корректировки для адаптации к изменяющимся условиям.

Применение методов SWOT-анализа, PEST-анализа и маркетинговых исследований является важной частью стратегического планирования в компании. Данные методы помогают организации адаптироваться к меняющимся условиям рынка и эффективно реагировать на внешние и внутренние факторы.

Маркетинговые исследования включают сбор, анализ и интерпретацию данных о рынке, конкурентах и потребителях. Что позволяет компании лучше понимать потребности клиентов и эффективно планировать маркетинговые кампании.

Данные методы в совокупности обеспечивают комплексный взгляд на бизнес и окружающую среду, позволяя руководству принимать обоснованные решения и разрабатывать устойчивые стратегии развития [5].

Таким образом, ПАО «Мордовская энергосбытовая компания» имеет различные направления развития, охватывающие ключевые аспекты деятельности компании, такие как обеспечение надежного энергоснабжения, повышение качества обслуживания клиентов, внедрение новых технологий, улучшение системы учета и расчетов, расширение клиентской базы, обеспечение финансовой устойчивости и другие.

Модель стратегического управления на предприятии, включающая корпоративный, дивизионный и функциональный уровни, позволяет обеспечить согласованность стратегических решений на всех уровнях управления и эффективное достижение целей компании.

Применение методов SWOT-анализа, PEST-анализа и маркетинговых исследований является важной частью стратегического планирования в компании, помогая адаптироваться к изменяющимся условиям рынка и принимать обоснованные решения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Марабаева Л.В., Бояркина Т.А. Стратегическое управление технологическим развитием промышленного предприятия на основе концепции устойчивого развития: предпосылки и обоснование // Инновационная деятельность. 2022. № 1 (60). С. 30-38.
2. Официальный сайт ПАО «Мордовская энергосбытовая компания» URL: <https://www.mesk.ru/>
3. Марабаева Л.В., Горин И.А., Соколов О.А. Методический подход к оценке эффективности проектов развития инфраструктуры инновационной деятельности региона // Фундаментальные исследования. 2015. № 12-3. С. 600-604.
4. Марабаева Л.В., Кечемайкин В.Н., Соколов О.А. Основы инновационного менеджмента: учеб. пособие по специальности «Менеджмент орг» / Сер. Учебники Мордовского университета / Мордов. гос. ун-т. Саранск, 2004.
5. Марабаева Л.В., Соколов О.А. Нормативно-правовое регулирование научно-инновационной деятельности на региональном уровне // Инновации. 2005. № 4 (81). С. 61-63.

УДК 336.7

ОБЪЕКТИВНАЯ ОБУСЛОВЛЕННОСТЬ НЕОБХОДИМОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Морозов Александр Михайлович, магистрант

*Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт
(филиал)*

E-mail: st808124@ruc.su

OBJECTIVE CONDITIONALITY OF THE NEED FOR STATE FINANCIAL REGULATION IN A MARKET ECONOMY

Morozov Alexander Mikhailovich, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Современные экономические тенденции характеризуются масштабными изменениями на всех уровнях управления. Главным образом они связаны со становлением новых технологических укладов и появлением новых коммуникационных технологий, эксплуатация которых не вписывается в традиционные правила либеральной рыночной экономики. Стремительный рост новых непроизводственных видов бизнеса отвлек на себя огромный потребительский ресурс, сменив направление вектора потребления в свою сторону. В статье фокусируется внимание на неизбежности тупикового развития либеральной рыночной экономики. Обосновывается объективность государственного регулирования развития экономических процессов в условиях рынка. Доказательно формулируется, что стратегическое долгосрочное экономическое развитие страны невозможно без государственного финансового регулирования рыночной экономики.

Ключевые слова: экономика, финансовое регулирование, либеральная рыночная экономика, развитие, бюджет, государство, бизнес.

Modern economic trends are characterized by large-scale changes at all levels of government. They are mainly related to the formation of new technological structures and the emergence of new communication technologies, the operation of which does not fit into the traditional rules of a liberal market economy. The rapid growth of new non-productive types of business has diverted a huge consumer resource, changing the direction of the consumption vector in its direction. The article focuses on the inevitability of a dead-end development of a liberal market economy. The objectivity of state

regulation of the development of economic processes in market conditions is substantiated. It is proved that the strategic long-term economic development of the country is impossible without state financial regulation of the market economy

Keywords: economics, financial regulation, liberal market economy, development, budget, government, business.

Государственное финансовое регулирование входит в круг вопросов, касающихся участия государственного управления в экономических и социальных процессах в условиях рыночных отношений. В настоящее время абсолютное большинство экономистов ученых и практиков отмечают обязательную необходимость государственного, в том числе, финансового регулирования рыночной экономики для обеспечения макроэкономической сбалансированности, устойчивого экономического и социального развития. Однако еще в недавнем прошлом эти вопросы вызывали бесконечные споры и непрекращающиеся дискуссии [1, с. 85].

Экономические модели, нацеленные на создание экономики предложения и либерализма более столетия считались совершенными и единственно возможными с точки зрения эффективности. Они предусматривают полное невмешательство государственного управления в функционирование экономических процессов либеральной экономики.

Такие экономические модели существуют в большинстве развитых, преимущественно западных, стран и это не случайно. Становление капиталистических, а позднее рыночных отношений в них происходило еще в эпоху колониализма, а затем неоколониализма. Это дало возможность большинству развитых государств создать для своей экономики дешевую зарубежную сырьевую базу. Сконцентрировав на своей территории обрабатывающую промышленность и всячески препятствуя изменению сырьевой специализации бывшим колониям, посредством неравноценной встречной торговли, развитые страны Запада в лице соответствующих компаний и правительств имеют баснословные прибыли. Другими словами, во встречной торговле развитых стран со странами третьего мира процветает спекуляция. В результате аккумулируемых данным образом средств, формируются необходимые резервы для ускоренного внедрения научно-технических достижений в обрабатывающее производство, что поддерживает и усиливает диспропорции в развитии экономик стран Запада со странами третьего мира, с развивающимися странами [2, с. 93].

Таким образом, в результате неэквивалентных внешнеэкономических взаимоотношений отсутствуют условия для формирования долгосрочного экономического партнерства, необходимые развивающимся странам для создания собственных конкурентных обрабатывающих производств. По сути, со стороны абсолютного большинства развитых стран в отношении развивающихся стран продолжается та же политика диктата своего экономического, а не редко и политического превосходства. Подобное поведение можно трактовать как разновидность экономической экспансии с прямым и косвенным вмешательством в экономические процессы более слабых государств, противоречащее их национальным интересам экономического развития.

Современная либеральная экономика, как и прежде подтверждает, что с течением времени частнособственнический интерес и личное обогащение среди владельцев капитала были и остаются главенствующими. С разделением капитала на капитал-собственность и капитал-функцию, то есть, капитал-менеджмент, это стало особенно очевидно. Беспрецедентная по масштабам погоня за непревзойденной роскошью, отрыв от земных ценностей и потребностей, стали основной причиной возникновения в кругах мировой капиталистической элиты моды на внеземные цивилизации, покупку участков на Марсе, финансирование и защиту сомнительных асоциальных движений, вплоть до оправдания и поддержки фашизма.

Таким образом, современные основные представители капитал-собственности окончательно разорвали связь с настоящими, цивилизованными, национальными государственными и общественными интересами, поставив себя над ними. Капитал-собственность в настоящее время мало озабочен созданием новых рабочих мест. Он, в основном, концентрирует свои усилия на создании у себя в стране условий, при которых не только успешные специалисты, но и успешные, брендовые производства вынуждены к ним эмигрировать из своих стран по причине неразрешимых экономических проблем в них. При этом с легкостью подставляются даже свои союзники. Так, например, США активно призывали страны Евросоюза открыть границы для эмигрантов-беженцев, что резко обострило в них социальную напряженность и усугубило проблему трудоустройства. В результате замены российского газа на американский у европейской промышленности возникли серьезные экономические проблемы. По этой причине целый ряд европейских промышленных компаний переносит или уже перенес свой бизнес из Европы, в основном, в США.

В целом, как отмечают большинство экономистов, это свидетельствует о глубоком кризисе как экономики предложения, так и либерализма в экономике. В условиях существования двух состязательных экономических систем – либеральной, свободной рыночной и централизованно плановой, мировой капитал и ведущие страны Запада вынуждены были маневрировать и соизмерять свою политику с международным общественным мнением. Однако с распадом военных, политических, экономических социалистических союзов и переходом их государств к рыночной экономике, либерализм стал единолично главенствовать в мировой экономике и мирохозяйственных связях. Главным его достижением стало активное навязывание идей глобализации и подчинения им национальных экономик, разрушающих национальную идентичность, экономическую безопасность и самостоятельность развития государств [3, с. 77].

Краеугольным камнем преткновения стала Россия. Начальный, либеральный период обвальных, схоластических рыночных реформ привел ее к неуправляемым процессам в экономике, стремительному появлению олигархии и частно-монополистическому капитализму, откинув страну по уровню развития и качеству жизни населения на десятилетия назад. Начало возвращения государства в российскую экономику заложило правительство Е.И. Примакова. Именно под

его руководством были сформированы основы современной системы государственного регулирования экономического развития, были даны определения социально-ориентированной и инновационной экономики, с учетом рыночных реалий были критически переосмыслены государственные программы развития, началась подготовка к внедрению государственного стратегического управления социально-экономическим развитием [4, с. 38].

С начала 2000-х гг. в России активно реализуется кадровая реформа управления, которая предусматривала подготовку отечественных руководителей и специалистов в области современного государственного и муниципального управления в условиях рыночной экономики. Политика самостоятельности экономического развития, главенства национальных интересов, социальной направленности экономики, преодоление повсеместной импортной и сырьевой экспортной зависимости, поддержка отечественных производителей, проводимая Россией с начала нынешнего столетия и по сей день, пошла в разрез политики зарубежного господства.

С приходом в руководство государством авторитетных руководителей и специалистов международного уровня началось формирование новых международных экономических союзов России. Так в июне 2001 года была создана ШОС, а в июне 2006 года БРИКС, которые уже в первые годы своего существования показали свою высокую эффективность. Кроме того, страны, входящие в данные организации придерживаются позиции России относительно суверенности, безопасности и самостоятельности экономического развития, защиты национальных интересов и активного участия государства в регулировании экономических и социальных процессов. Именно такое позиционирование роли государства в национальной экономике Россией и ее союзниками привлекло внимание и стремление к партнерству многочисленных сторонников из числа самых разных государств.

Успех вновь созданных экономических союзов стал полной неожиданностью для развитых либеральных экономик. Тот факт, что они были к этому явно неготовые, подтверждает разразившийся мировой финансовый кризис 2007–2009 годов. В отличие от кризисов 1930-х и 1970-х годов его главной причиной и проблемой является непомерный рост внутреннего и внешнего долга развитых стран. В результате у государств с развитой рыночной экономикой резко ограничились возможности бюджетного маневрирования, заметно снизились показатели потребления, отмечается чрезмерная закредитованность большинства населения, замедлились и без того низкие обороты мировой торговли. Кроме того, последний финансовый кризис окончательно доказал, что использование курсовой политики не эффективно для стимулирования экономического роста [5, с. 37].

Ранее использование государством финансовых и иных экономических инструментов осуществлялось, в основном, для преодоления "провалов рынка", которые раз от раза имели тенденцию к разрастанию и проникновению. Масштабы и глубина последнего кризиса такова, что долговая нагрузка и ограниченность бюджетных возможностей многократно усложнили государственную задачу по финансированию стабилизации экономики, затягивают ее решение во времени.

В результате сформировалось единое мнение, что с учетом происходящих в настоящее время существенных изменений в мирохозяйственных связях и в целом в мировой экономике, для стабильного развития национальных экономик необходимо системное и систематическое государственное финансовое регулирование, в том числе на межгосударственном уровне. То есть, речь идет о признании всеми необходимости государственного, в том числе финансового, регулирования рыночной экономики [6, с. 25].

В России финансовое государственное регулирование основывается на ее финансовой политике. При этом не мало вопросов экономического развития решается на надгосударственном уровне в рамках Евразийского Экономического Союза (ЕАЭС) с помощью фискальных методов и инструментов в границах единого таможенного пространства.

В целом, финансовое государственное регулирование характеризует нацеленность бюджетно-налоговой политики России на ускоренное экономическое развитие. В условиях различий в пространственном освоении территорий бюджетно-налоговая политика предусматривает разнообразные меры стимулирования деловой активности практически по всем направлениям развития отечественного бизнеса. Льготное налогообложение предусмотрено для всех видов инновационной и высокотехнологической предпринимательской деятельности. В рамках государственных программ развития и федеральных проектов определены приоритетные направления деятельности, по которым государство оказывает предпринимателям помощь и поддержку, вплоть до полного финансирования затрат за счет средств регионального и федерального бюджетов.

Таким образом, современный этап окончательно доказал, что рыночная экономика не имеет своего стратегического, долгосрочного развития без системного государственного, в первую очередь, финансового регулирования. При этом, чтобы поддерживать необходимый баланс в регулировании рыночных инструментов в течение времени, необходимо систематически отслеживать вероятные причины расхождений и мотивы объединения частных, общественных и государственных потребностей развития, вносить соответствующие изменения в инструменты финансового регулирования.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Имяреков, С.М.* Мордовия: модернизация 2000-х гг.: монография / С.М. Имяреков; Саран. кооп. ин-т РУК; Лит.фонд России. Саранск : Красс. Окт, 2014. 256 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.* История управленческой мысли / С.М. Имяреков; Саран. кооп. ин-т(фил) РУК. Саранск : Рузаев. печатник, 2017. 200 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. 37-43.
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. 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.

УДК 339.338

МАРКЕТИНГ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ УПРАВЛЕНИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ И КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Панькин Илья Алексеевич, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: ilya.pankin.01@mail.ru

MARKETING IN THE STRATEGIC MANAGEMENT OF A PRODUCTION AND COMMERCIAL ORGANIZATION

Pankin Ilya Alekseevich, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Для действующего этапа экономического развития характерно стремительное распространение применения стратегического управления в практической деятельности отечественных производственных и коммерческих организаций. В статье отмечается, что стратегическое планирование открыло новые возможности для развития маркетинга, обогатило его с точки зрения теории и практики. В этой связи стала актуальной необходимость более глубокого осмысления маркетинга как первоосновы стратегического управления, а не производного от стратегического планирования организации. В статье исследуются вопросы, связанные со стратегическими решениями, предшествующими этапу стратегического планирования, реализующими стратегические задачи посредством маркетинга. Доказывается первоочередная связь маркетинга со стратегическим управлением, а также прямая зависимость стратегического планирования от инструментов маркетинга.

Ключевые слова: маркетинг, стратегическое управление, стратегическое планирование, конкуренция, потребители, организация, рынок, управленческие решения.

The current stage of economic development is characterized by the rapid spread of the use of strategic management in the practical activities of domestic industrial and commercial organizations. The article notes that strategic planning has opened up new opportunities for the development of marketing, enriched it from the point of view of theory and practice. In this regard, the need for a deeper understanding of marketing as the primary basis of strategic management, and not derived from the strategic planning of the organization, has become urgent. The article examines issues related to strategic decisions that precede the stage of strategic planning, implementing strategic objectives through marketing. The primary link between marketing and strategic management is proved, as well as the direct dependence of strategic planning on marketing tools.

Keywords: marketing, strategic management, strategic planning, competition, consumers, organization, market, management decisions.

Современная производственная и коммерческая деятельность организаций основывается на применении различных управленческих технологий, среди которых маркетинг занимает центральное место. Маркетинг как философия ведения бизнеса в рыночной экономике является центральным звеном в управлении

и во многом определяет характер принимаемых управленческих решений. За более чем тридцатилетний период становления и развития рыночных отношений в России маркетинг прошел сложный путь внедрения и распространения, отрицания и признания пока, наконец, был заслуженно оценен отечественными предпринимателями и потребителями.

Особенность маркетинга как концепции управления состоит в его изначальной системности и целостности. Использование отдельных инструментов маркетинга нарушает принцип систематичности, ведет к завышенной затратоемкости и снижает отдачу от реализуемых мероприятий, искажает целостное восприятие результативности от них.

С развитием тенденции перехода отечественных предприятий и организаций к стратегическому управлению произошла объективная переоценка в применении маркетинг-менеджмента. Кроме того, очередная научно-техническая революция открыла возможности нового этапа инновационного развития экономики, формирование которой интенсивно осуществляется в настоящее время в России. В открывшихся условиях все чаще появляются новые и принципиально новые товары и услуги, под которые необходимо сформировать соответствующую потребность. Это связано как с устареванием определенных традиционных потребностей, так и с их объединением и унификацией, а также с объективными условиями формирования новых потребностей, ставших доступными благодаря новым открытиям и технологиям.

Данные обстоятельства значительно расширили границы маркетинга, существенно продвинули идеи его совершенствования в современных условиях. В настоящее время нередко в научных и практических дискуссиях уже употребляется как термин не традиционный или классический маркетинг, а целостный, то есть холистический маркетинг. При этом, абсолютное большинство ученых и практиков сходятся во мнении, что это есть не что иное, как объективное развитие маркетинговой концепции, то есть концепции классического маркетинга.

Точно также специалисты сходятся во мнении, что стратегическое управление выходит за рамки предприятия или организации и должно начинаться уже на этапе формирования идеи его создания.

Однако если это учесть, то на предварительном этапе проработки идеи создании предприятия основная роль принадлежит именно маркетингу, то соответствующую значимость приобретает объективность и достаточность информации о соотношении научно-технического прогресса и состояния потребности, о том в какой фазе удовлетворения и развития она находится, исходя из состояния конкретных географических, национальных, отраслевых, региональных, межрегиональных и международных рынков.

Маркетинг отвечает и на вопросы, связанные с влиянием глобальных рыночных процессов на возможность заниматься удовлетворением конкретной потребности или производством нового товара, например, в том числе с целью импортозамещения. Исходя из предыдущих и вероятных рыночных изменений маркетинг выстраивает свой прогноз на положительные или негативные тен-

денции развития рыночной конъюнктуры в целом и отдельно относительно интересующих потребностей и сфер деятельности, в которых создаваемая организация могла бы иметь привлекательное соотношение внутренних и внешних возможностей, затрат и результатов.

Данные сведения необходимы как организаторам создаваемого предприятия, так и вероятным инвесторам. Независимо от того за счет собственных или заемных средств будет создаваться предприятие, изначально вложенные в него средства должны окупиться и принести прибыль, достаточную для осуществления самофинансирования предприятия по созданным за счет них направлениям его деятельности. При этом уровень прибыли, как правило, имеет принципиальный вопрос как для сторонних и внутренних инвесторов, так и для организаторов предприятия, так как от этого непосредственно зависит вопрос его дальнейшего финансирования.

Поэтому маркетинг должен дать предварительную оценку уровня прибыльности создаваемого предприятия исходя из совокупных характеристик товаров и рынков, что в конечном счете и определяет направление деятельности предприятия, его месторазмещения и целевой рынок. Следует дополнить, что предварительная проработка посредством маркетингового исследования во многом облегчает задачу поиска инвестора, чему способствует изучение характера конкуренции и других рыночных барьеров.

Таким образом работа маркетинга начинается уже на этапе проектной подготовки создания предприятия и сопровождает его на протяжении всей своей деятельности.

Вместе с тем, в определении стратегического управления изначально упоминается стратегическое планирование, а затем уже маркетинг. Маркетинг не включается и в структуру планирования в целом, которое лишь на последнем своем этапе переходит к стратегическому маркетингу, его разработке. В то же время сам процесс проработки стратегических маркетинговых направлений деятельности начинается задолго до этого, равно как и применение маркетинга на предварительном этапе создания предприятия.

По существу, маркетинг применяется при создании уже на этапе моделирования будущей организации. Использование маркетинга при разработке модели организации особенно важно в том случае, если речь идет о предприятии, которое свой успех на рынке напрямую связывает с созданием соответствующего фирменного стиля и маркетинговыми коммуникациями.

Так, например, если планируется создание организации, функционирование которой связано с определенным ценовым сегментом, то ей желательно иметь свой выработанный подход к ведению дел в части общения с потребителями с целью создания устойчивой клиентской базы. Данный прием всегда имеет положительный результат, независимо от уровня и вида конкуренции на рынке. Его смысл состоит в структурировании потребителей и выработке для каждой конкретной их группы, части сегмента или сегмента отдельного и общего маркетингового плана, и подхода, в которых учитывается специфика клиентуры и,

одновременно, подчеркивается их общее единение с идеей и идеологией организации.

В данном случае маркетинговые коммуникации имеют ключевое значение для успеха и устойчивой конкурентоспособности на рынке. Они обеспечивают непрерывную обобщенную и адресную обратную связь, которая крайне необходима для своевременного принятия управленческих решений на действия конкурентов, а также на изменения потребительских планов и предпочтений в связи с объективными и субъективными обстоятельствами.

Наибольшее значение маркетинговые коммуникации имеют для обеспечения успеха организаций, функционирующих в сфере услуг. Здесь, как правило, продается комплект предложений, то есть товар в комплекте с услугой или комплект услуг, что в более привычной форме выглядит как продажа товара или услуги с последующим сервисным обслуживанием. В этой связи уже на стадии проектирования организации необходимо учесть необходимость последующего оперативного маневрирования в плане укрупнения или дополнения и детализирования пакета услуг в зависимости от пожелания конкретных потребителей. При этом желательно избежать ценовой перегрузки, равно как и минимизации цены, сохранить выбранный для данного класса продукции и услуг диапазон конкурентных цен.

Отметим, что для организаций маркетингового типа особое значение имеет применение инструментов маркетинга при разработке миссии предприятия и его корпоративной культуры, когда непосредственно закладываются основы имиджа предприятия и его основных брендов.

Именно маркетинг, используя в том числе сравнительную информацию, во многом определяет стратегические цели и задачи организации, то есть непосредственно влияет на результативность прогнозирования и качество ее стратегического планирования. Особая роль отводится маркетингу и на этапе разработки и формировании долгосрочной и среднесрочной экономической стратегии организации. Наконец, именно маркетинговые стратегии являются основой реализации стратегических инициатив организации, инструментами достижения намеченных целей.

По сути маркетинг является основной объективной причиной применения стратегического планирования и самого стратегического управления как сочетания маркетинговой и плановой функций. Стратегическое планирование безусловно способствует обеспечению приоритета общественно необходимых потребностей, гарантирует государственную поддержку развитию социально значимых отраслей, стимулирует здоровую конкуренцию, обеспечивает социальную поддержку населения, регулирует функционирование наиболее значимых рынков, стимулирует внедрение прогрессивных инициатив. Маркетинг без активной роли государства и без стратегического планирования не в состоянии справляться с рыночной стихией, однако именно он продолжает оставаться главным мотиватором предпринимательской активности и развития бизнеса. В этой связи было бы правомерным при толковании содержания стратегического

управления маркетинг обозначить первым как первооснову, а затем уже стратегическое планирование.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Имяреков, С.М.* Стратегия Владимира Путина: модернизация Российского государства и экономики / С.М. Имяреков. Москва : Академический проект, 2017. 500 с.
2. *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.
3. *Копылова, Е.В.* Методы оценки рисков и их система управления / Е.В. Копылова, С.М. Имяреков // Управление, образование, экономика: вызовы и перспективы: сб. науч. тр. по материалам II Всерос. науч.-практ. конф. Саранск: МГПУ, 2021. С. 10-15.
4. *Имяреков, С.М.* История управленческой мысли / С.М. Имяреков; Саран. кооп. ин-т(фил) РУК. Саранск: Тип. «Рузаев. печатник», 2017. 200 с.
5. *Посталюк, М.П.* Повышение конкурентоспособности предприятия реального сектора экономики / М.П. Посталюк, С.М. Солдаткина, С.М. Имяреков // Вестник Университета управления «ТИСБИ». 2022. № 2. С.5-13.
6. *Имяреков, С.М.* Мордовия: модернизация 2000-х гг.: монография / С.М. Имяреков; Саран. кооп. ин-т РУК; Лит.фонд России. – Саранск : Красс. Окт, 2014. – 256 с.
7. *Имяреков, С.М.* Заготовительная деятельность потребительской кооперации Республики Мордовия: проблемы и перспективы развития: монография / С.М. Имяреков. Саранск, 2006. 256 с.

УДК 334.02

ВЗАИМОСВЯЗЬ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА И ОБЩЕЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Пиксин Владислав Юрьевич, магистрант

Колмыков Артем Валерьевич, магистрант

*Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт
(филиал)*

E-mail: vladpiksin1@gmail.com; st807316@ruc.su

RELATIONSHIP OF PERSONNEL DEVELOPMENT STRATEGY AND GENERAL ENTERPRISE DEVELOPMENT STRATEGY

Piksin Vladislav Yurievich, Master's Degree student

Kolmykov Artem Valerievich, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

В статье раскрыта сущность стратегии управления персоналом, определена роль и взаимосвязь HR-стратегии в общей стратегии развития предприятия, обоснована необходимость ее развития

Ключевые слова: стратегия, персонал, HR-стратегия, управление человеческим ресурсами, кадровый потенциал

The article reveals the essence of the HR strategy, defines the role and relationship of HR strategy in the overall development strategy of the enterprise.

Keywords: plan, staff, human resources strategy, management of personnel, workforce

В условиях быстро изменяющегося рынка и усиления конкуренции эффективное управление человеческими ресурсами (HR-стратегия) становится не просто необходимостью, а стратегическим ресурсом, способным обеспечить предприятию значительные конкурентные преимущества. Стратегия управления персоналом играет основополагающую роль в формировании и реализации долгосрочных целей предприятия. Несмотря на важность развития кадрового потенциала в консолидации с общей стратегией развития предприятия, большинство организаций пренебрегают данным фактом в управлении, что существенно тормозит процесс развития компании и приводит к снижению эффективности ее деятельности.

Стратегия управления персоналом (HR-план действий) – это своего рода гид по маршруту достижения целей организации с использованием стратегий, направленных на участие сотрудников, а также документ, определяющий стратегию управления персоналом предприятия [3]. Она включает в себя изучение текущей ситуации на предприятии на рынке труда, а также основные цели и принципы деятельности. HR-отдела. HR-стратегия предусматривает определение существующие и будущие потребности в персонале, а также методы привлечения, удержания и развития сотрудников для достижения стратегических целей.

Стратегия управления персоналом – это полный набор мероприятий для эффективного взаимодействия с персоналом. Она занимается разнообразными аспектами работы, начиная от подбора и оценки сотрудников, и заканчивая управлением их производительностью и удержанием в компании. как обеспечить реализацию долгосрочных целей компании (рис. 1).

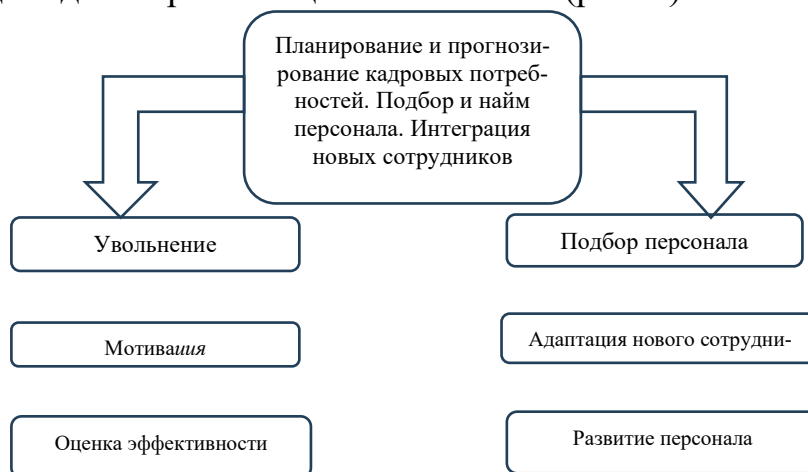


Рисунок 1 – Составляющие стратегии управления персоналом

Вовлечение HR в различных уровнях бизнеса могут способствовать формированию конкурентного преимущества. Подходы к управлению персоналом в различных отделах могут быть ключевым фактором в достижении успеха компании. компания является одной из необходимых составляющих политики является организация эффективной работы персонала. Следовательно, правильный выбор стратегии управления сотрудниками играет ключевую роль в успешной деятельности.амой компании. В свою очередь, стратегия управления персоналом

направлена на достижение этих целей путем эффективного управления человеческими ресурсами. Важно, чтобы обе стратегии были взаимосвязаны и согласованы для достижения успеха организации в целом. HR-необходимо разработать стратегию, ориентированную на достижение данных целей путем эффективного управления сотрудниками.

На рисунке 2 изображен процесс взаимодействия стратегии развития персонала с корпоративной стратегией компании.



Рисунок 2 – Взаимосвязь HR-планы и методы развития организации

Судя по изображению, можно заключить, что HR-стратегия полностью опирается на общую корпоративную стратегию, которая включает в себя результаты стратегического анализа как в плане общего развития, так и в плане развития человеческих ресурсов.

Важность стратегии управления персоналом в рамках общей стратегии предприятия заключается, прежде всего, важно работать над повышением качества персонала и одновременно укреплять мотивацию сотрудников для эффективного функционирования предприятия. Это непосредственно указывает на согласованность стратегий, которые рассматривает организация. [1].

Можно выделить следующие важные аспекты.ы связь между стратегией управления персоналом и общей стратегией развития сотрудников является важным аспектом успешного управления персоналом.

- в первую очередь, осуществление поиска и привлечение специалистов высокого уровня благодаря увеличению объемов бизнеса и созданию новых подразделений.

- во-вторых, необходимо повысить квалификацию сотрудников в связи с расширением организации на новые рынки и внедрением новых видов продукции.

- в-третьих, план развития компании включает в себя превышение технологических границ, цепочки организации, основанный на возможностях вне обычной сферы деятельности предприятия.

Также является ключевым фактором успешного развития организации. HR-планирование всегда включено в стратегию развития компании. [4]. Основные типы взаимосвязи таблица 1 отображает стратегии развития персонала и общие стратегии предприятия.

**Таблица 1 – Типы взаимосвязи стратегии развития персонала
и общей стратегии компании**

Тип	Краткая характеристика
Стратегия развития персонала зависима от общей стратегии развития компании в целом	Здесь HR-стратегия выступает как средство для реализации общей стратегии персонала. При дезинтеграции общей стратегии взглядов, требований и потребности к персоналу со стороны различных подразделений, руководящее звено опирается на интересы общей стратегии персонала. Одним из недостатков данного типа является необходимость адаптации методов развития персонала в соответствии с реализацией общей стратегии развития предприятия в постоянно меняющихся условиях
Стратегия развития персонала частично зависима от общей стратегии развития компании	Данный тип стратегии предполагает зависимость курса развития бизнеса от имеющегося кадрового потенциала. То есть здесь поставленные перед организацией цели являются более осуществимыми в связи с тем, что построены на реально имеющихся ресурсах
Интерактивная взаимосвязь стратегии развития персонала и общей стратегии компании	В данном случае персонал непосредственно вовлечен в реализацию общей стратегии предприятия. Это обеспечивает необходимость своевременного информирования сотрудников о поставленных целях предприятия, предоставления возможности вносить предложения и коррективы по совершенствованию стратегии развития предприятия. Также здесь мероприятия, направленные на реализацию стратегии развития предприятия непосредственно соотносятся с мероприятиям развития персонала, а именно повышение квалификации, поиск сотрудника необходимой квалификации и т.д. Также, персонал в данном случае рассматривается не как средство достижения поставленных целей, а как человеческий потенциал, которым владеет компания

Анализ представленных выше типов взаимосвязи между стратегическим развитием персонала предприятия и общей стратегией предприятия привел к выводу, что HR-стратегия является одной из ключевых элементов общей стратегии развития организации.

В аспекте корпоративной стратегии развития предприятия, стратегия управления персоналом представляет собой долгосрочную программу действий, направленную на развитие человеческих ресурсов с целью обеспечения конкурентных преимуществ компании. 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. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами. 14-е изд. : учебное пособие / М. Армстронг, С. Тейлор. Санкт-Петербург : Питер, 2018. Текст : электронный. URL: <https://ibooks.ru/bookshelf/24894/reading>.

2. Дуненкова Е.Н. Стратегический анализ и управление развитием организации : учебник / Е.Н. Дуненкова, С.И. Онищенко. Москва : Русайнс, 2022. 191 с.

3. Романюк Н.В. Стратегическое управление персоналом в современных условиях / Н.В. Романюк // Приоритетные векторы развития промышленности и сельского хозяйства : материалы IV Международной научно-практической конференции : в 7 т., Макеевка, 15 апреля 2021 года. Том III. Макеевка : Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Донбасская аграрная академия», 2021. С. 373-377.

4. Саушин Е.В. Взаимосвязь стратегии развития персонала в общей бизнес-стратегии компании: статья / Е.В. Саушин // Актуальные исследования №41 (120). 2022 г. URL: <https://apni.ru/article/4731-vzaimosvyaz-strategii-razvitiya-personala>

УДК 005.95/.96

СПЕЦИФИКА УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В ОРГАНИЗАЦИИ: ПРАКТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Пупков Данила Евгеньевич, магистрант

*Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт
(филиал)*

E-mail: st806070@ruc.su

SPECIFICITY OF HR MANAGEMENT IN THE ORGANIZATION: PRACTICAL ASPECT

Pupkov Danila Evgenievich, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Конкурентоспособное развитие организации определяется уровнем качественных и количественных характеристик, профессионализма ее персонала. Именно сотрудники предприятия обеспечивают реализацию поставленных стратегических и тактических целей. В тоже время, достижение целей зависит от уровня обеспеченности организации персоналом, а также от эффективности системы управления персоналом.

Ключевые слова: адаптация персонала, деловая оценка персонала, карьера, мотивация персонала, отбор, персонал, подбор, развитие, стратегия, текучесть персонала, управление персоналом, эффективность.

The competitive development of an organization is determined by the level of qualitative and quantitative characteristics, professionalism of its personnel. It is the employees of the enterprise who ensure the implementation of the set strategic and tactical goals. At the same time, the achievement of goals depends on the level of provision of the organization with personnel, as well as on the effectiveness of the personnel management system.

Keywords: personnel adaptation, business assessment of personnel, career, personnel motivation, selection, personnel, recruitment, development, strategy, personnel turnover, personnel management, efficiency.

ООО «СтройАльянс» является предприятием малого бизнеса, осуществляет свою деятельность на рынке проектных услуг. Трудовые ресурсы (персонал) ООО «СтройАльянс» можно разделить на 2 категории:

1) Специалисты, а именно сотрудники организации, которые занимаются реализацией проектных услуг. Сюда можно отнести инженеров-проектировщи-

ков, техников-проектировщиков, инженера-диспетчера, и главного специалиста производственного-технического отдела и экономиста-менеджера.

2) Руководители, это те сотрудники на которых возлагаются функциональные обязанности по принятию управленческих решений в области управления предприятием, проектной и финансовой деятельностью. Сюда можно отнести директора, главного бухгалтера и главного инженера.

На рисунке 1 представлены основные изменения, которые происходили с численностью персонала ООО «СтройАльянс» в соответствии с их подразделением по основным группам.

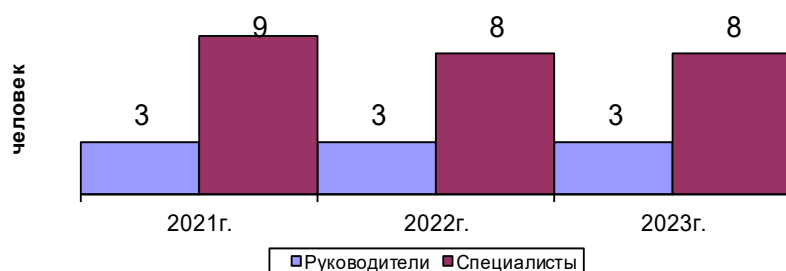


Рисунок 1 – Численность персонала ООО «СтройАльянс» по основным категориям за 2021–2023 гг., чел.

Анализ данных рисунка 1 показывает, что численность персонала ООО «СтройАльянс» за анализируемый период уменьшилась на 1 чел. (-8,3 %). В Уменьшение количества сотрудников можно объяснить тем, что в исследуемом периоде ухудшение конъюнктуры рынка внесло свои коррективы в деятельность организаций [1, с. 6]. Данные обстоятельства отрицательно повлияли и на положение ООО «СтройАльянс» на проектом рынке. В перспективе организация планирует увеличить численность работников.

Управление трудовыми ресурсами в ООО «СтройАльянс» начинается с подбора персонала. Для этого директор определяет необходимость в нем. План подбора персонала на ООО «СтройАльянс» не составляется. В случае отсутствия вакансий в штатном расписании и необходимости введения дополнительных должностей главный бухгалтер готовит проект штатного расписания на предстоящий календарный год с учетом необходимых вакансий, которое затем подписывается директором организации. Поиск кандидатов производится за пределами ООО «СтройАльянс» посредством размещения вакансии на специализированных сайтах. В процессе поиска кандидатов информация от претендентов принимается по телефону и электронной почте.

Директор осуществляет отбор и оценку кандидата посредством собеседования (интервью) первоначально по телефону, изучают его резюме, при выборе кандидата приглашают для личной беседы. Решение о принятии кандидата на должность (найм) оформляется приказом директора ООО «СтройАльянс», с новым сотрудником заключается трудовой договор. Проблемой является то, что в собеседовании принимает участие только директор, а также то, что учитываются только знания и навыки претендента без учета личных качеств человека.

Процессам адаптации и развития персонала в ООО «СтройАльянс» практически не уделяется внимания, недостатком можно считать отсутствие системы оценки (аттестации) персонала.

Работник может расторгнуть трудовой договор по собственному желанию, либо его увольняет директор с указанием причины увольнения, при этом ему не предоставляется время на поиск новой работы [2, с. 405].

Один и тот же результат производственно-сбытовой деятельности может быть получен при различной степени эффективности труда, что и служит основным критерием эффективности управления трудовыми ресурсами в организации [3, с. 303]. Данные таблицы 1 показывают, что среднегодовая производительность труда одного сотрудника ООО «СтройАльянс» в 2023г. к 2021г. возросла на 5,1 %.

Таблица 1 – Показатели эффективности управления персоналом в ООО «СтройАльянс» за 2021–2023 гг.

Показатели	2021г	2022г.	2023г.	Отклонение, (+/-)		Темп роста, %	
				2022г. от 2021г.	2023г от 2022г	2022г. к 2021г.	2023г. к 2022г.
1. Выработка на одного СПП, тыс. руб.:							
- среднегодовая (СПП)	1170,9	1255,6	1289,9	84,7	34,3	107,2	102,7
- среднедневная (СДП)	5,07	5,15	5,35	0,08	0,2	101,6	103,9
- среднечасовая (СЧП)	0,6034	0,6275	0,6448	0,0241	0,0173	104,0	102,8
2.Эффективность отбора ₁	1,286	1,33	1,0	0,044	-0,67	103,4	75,2
3.Эффективность отбора ₂	1,333	1,5	1,2	0,167	-0,3	112,5	80,0
4.Общий коэффициент оборота персонала, %	33,3	36,4	54,5	3,1	18,1	—	—
5.Частный коэффициент оборота персонала, %	8,3	18,2	27,2	9,9	9,0	—	—
6.Коэффициент текучести кадров, %	25,0	18,2	27,2	-6,8	9,0	—	—
7.Продуктивность труда, тыс. руб.	0,402	0,4	0,41	-0,002	0,01	99,5	102,5
8. Доля затрат на обучение в выручке от продаж, %	0,1	0,1	—	—	—	—	—

По показателям эффективности отбора персонала следует отметить, что при их понижении отмечается повышение эффективности системы отбора в органи-

зации. В динамике за три года первый коэффициент уменьшился на 22,2 %, второй – на 10,0 %. Общий коэффициент оборота при положительной динамике должен иметь тенденцию роста, но только при увеличении численности принятых работников. Для ООО «СтройАльянс» как видим из таблицы численность принятых работников не превышает численность выбывших, что также подтверждается существенным увеличением коэффициента текучести персонала. Если коэффициент продуктивности растет, то система адаптации в организации выстроена на должном уровне. По данным в таблице 1 можно отметить, что за 2021–2023 гг. значение продуктивности труда практически не изменилось. Недостаточно внимания уделяет руководство ООО «СтройАльянс» системе развития персонала, так в 2021–2022 г. уровень расходов на повышение квалификации не превышал 0,1 % выручки, а 2023 г. организации вообще не финансировала подобные курсы. Таким образом, коэффициентный анализ показал необходимость разработки мер по улучшению отдельных функциональных блоков системы управления трудовыми ресурсами в ООО «СтройАльянс».

Еще одним показателем, который используют для оценки эффективности управления трудовыми ресурсами [4, с. 287], предполагает расчет прибыли приходящейся на каждого работника организации и оценки факторов, воздействующих на изменение рентабельности персонала (табл. 2).

Таблица 2 – Диагностика рентабельности персонала ООО «СтройАльянс»

Показатели	2021	2022	2023	Отклонение, (+/-)		Темп роста, %	
				2022 г. от 2021 г.	2023 г. от 2022 г.	2022 г. к 2021 г.	2023 г. к 2022 г.
1. Выручка, тыс. руб.	9367	8789	9029	-578	240	93,8	102,7
2. Среднесписочная численность персонала, чел.	12	11	11	-1	–	91,7	–
- специалисты по проектированию	8	7	7	-1	–	87,5	–
3. Производительность труда, тыс. руб.	780,6	799	820,8	18,4	21,8	102,4	102,7
4. Прибыль от продаж, тыс. руб.	803	798	662	-5	-136	99,4	83,0
5. Рентабельность продаж, % (Роб)	8,6	9,1	7,3	0,5	-1,8	–	–
6. Прибыль на одного работника, тыс. руб.	66,9	72,5	60,2	5,6	-12,3	108,4	83,0

По сведениям таблицы 2 можно констатировать, что за период диагностики рентабельность персонала изменялась противоречиво: в целом за 2021–2023 гг. отмечено снижение на 6,7 тыс. руб., за 2021–2022 гг. – рост на 5,6 тыс. руб., за 2022–2023 гг. – снижение на 12,3 тыс. руб., в том числе за счет изменения:

а) выработки:

$$\Delta P_{\Pi} = \Delta C_{ГП} * D_{рп} * P_{об2020} \quad (1)$$

$$\Delta P_{\Pi} = 40,2 * 1,0 * 0,086 = +4,0 \text{ тыс. руб.}$$

в) рентабельности продаж:

$$\Delta P_{\Pi} = \text{СГП}2023 * \Delta p_{\Pi} * \Delta P_{\text{Об}} \quad (2)$$

$$\Delta P_{\Pi} = 820,8 * 1,0 * -0,013 = -10,7 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом: за счет повышения производительности труда прибыль на одного работника возросла на 4,0 тыс. руб.; за счет понижения рентабельности продаж прибыль на одного работника стала меньше на 10,7 тыс. руб.

В итоге, следует отметить, что некоторые показатели, характеризующие эффективность управления трудовыми ресурсами в ООО «СтройАльянс», в исследуемом периоде возросли. Тем не менее, одной из задач дальнейшего развития предприятия в условиях обострения конкуренции является поиск направлений повышения эффекта от труда персонала [5, с. 694].

ЛИТЕРАТУРА

1. 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 «59-е Евсевьевские чтения» (г. Саранск, 20-21 апреля 2023г.), 2023. Мордовский государственный педагогический ун-т. Саранск : РИЦ МГПУ, 2023. С. 1-7.
2. Солдаткина С.М., Гурниковский А.И. Управленческие решения в стратегическом выборе профессии // Роль инноваций в трансформации и устойчивом развитии общества : материалы Между-нар. науч.-практ. конф. (Саранск, 18-19 апр. 2023 г.): в 2 ч. Саранск : Рузаевский печатник. 2023. С. 404-410.
3. Солдаткина С.М., Пустакина А.С. Тайм-менеджмент как инструмент самоорганизации и самообучения // Современные вопросы развития общества в условиях цифровизации : материалы II Национ. науч.-практ. конф. (Саранск, 28-29 ноября 2023г.) / отв. ред. Р.Р. Хайров. Саранск : Рузаевский печатник. 2023. С. 301-306.
4. Солдаткина С.М., Аранович О.Г. Особенности управления карьерой в современных условиях // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества : материалы Международной научно-практической конференции (Саранск, 11–12 апреля 2018г.) / отв. ред. Б. Ф. Кевбрин. Саранск : Принт-Издат. 2017. С. 285-288.
5. Солдаткина С.М., 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.

УДК 332.146

ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ КАК ИНСТРУМЕНТ САМОРЕАЛИЗАЦИИ И РАЗВИТИЯ ЛИЧНОСТИ

Солдаткина Светлана Михайловна, кандидат экономических наук, доцент
Пупков Данила Евгеньевич, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: s.m.soldatkina@ruc.su; st806070@ruc.su

INNOVATIVE PROJECTS AS A TOOL FOR SELF-REALIZATION AND PERSONAL DEVELOPMENT

Soldatkina Svetlana Mikhailovna, PhD (Economics), Associate Professor

Pupko Danila Evgenievich, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Нестабильность и изменчивость современного рынка требует от его участников актуальных технологий и способов ведения бизнеса. Предпринимательская деятельность быстро развивается, а стартап является одной из самых простых в реализации форм бизнеса. Реализовать свой собственный стартап-проект весьма сложно. На своем пути, начинающие предприниматели, сталкиваются с множеством проблем, связанных с организацией и развитием, которые не так просто решить. Тем не менее, тренд на создания стартап-проектов набрал и продолжает набирать огромную популярность. С каждым днем стартапы становятся еще более перспективными как вид бизнеса. Многие известные компании начинались именно в виде небольших стартапов, а сейчас имеют полноценную экосистему. Именно поэтому, такой вид бизнеса в сфере малого предпринимательства, как стартап будет актуальным еще долгое время. Цель исследования – определить значимость и необходимость стартапов в современных условиях. В статье рассматриваются возможные субъекты реализации стартапов. Основное внимание уделяется исследованию возможности реализации реального стартапа. Научная новизна заключается в предложении стартапа «Полезная карамелька». В результате определено, что стратегии развития успешных стартап-проектов свидетельствуют о необходимости разработки бизнес-плана, соответствующих знаний и желания рисковать.

Ключевые слова: бизнес-план, здоровый образ жизни, маркетплейс, предпринимательство, проект, предпринимательский стартап, риск, самозанятый.

The instability and variability of the modern market requires its participants to have up-to-date technologies and ways of doing business. Entrepreneurship is growing rapidly, and a startup is one of the easiest forms of business to implement. Implementing your own startup project is very difficult. On their way, aspiring entrepreneurs face many problems related to organization and development that are not so easy to solve. However, the trend towards creating startup projects has gained and continues to gain enormous popularity. Every day, startups are becoming even more promising as a type of business. Many well-known companies began as small startups, and now have a full-fledged ecosystem. That is why this type of business in the field of small entrepreneurship, such as a startup, will be relevant for a long time. The purpose of the study is to determine the significance and necessity of startups in modern conditions. The article discusses possible subjects for the implementation of startups. The main focus is on exploring the feasibility of a real start-up. The scientific novelty lies in the proposal of the startup “Healthy Caramel”. As a result, it was determined that development strategies for successful startup projects indicate the need to develop a business plan, relevant knowledge and the desire to take risks.

Keywords: business plan, healthy lifestyle, marketplace, entrepreneurship, project, entrepreneurial startup, risk, self-employed.

2022–2023 годы внесли глобальные изменения в экономику нашей страны, в положение государства и всего мира. Наступили кризисные времена. Однако это не значит, что об открытии своего бизнеса можно забыть. Кризис может стать отправной точкой для создания и развития своего дела. Все мы знаем – тяжелые времена рождают сильные личности, которые даже из самых сложных ситуаций смогут извлечь пользу для себя и общества. Несомненно, что стартап следует рассматривать как одну из основных форм деятельности современных и особенно начинающих предпринимателей [1]. Стартапы могут быть реализованы:

- самозанятыми [2], которые имеют цели по увеличению своих доходов. При реализации стартапа предприниматель погружается в интересную среду, где нужно быстро принимать решения, адаптироваться, понимать, что будет дальше, и пытаться прогнозировать в условиях неопределенности. Предпринимательские компетенции могут быть наработаны непосредственно в работе над конкретным стартапом, что позволит прокачать себя и получить компетенции для работы над другими проектами в дальнейшем.

- студентами, на базе как самих образовательных организаций, так и кадровых партнеров, на ресурсы которых могут быть реализованы стартапы.

- в качестве исполнителей могут выступать любые субъекты, например, представители сферы малого бизнеса. Следует отметить, что, как и любой другой бизнес, малый бизнес должен постоянно развиваться и адаптироваться к изменяющимся условиям рынка, поэтому он должен четко отслеживать изменения в трендах и потребностях потребителей, которые могут повлиять на успешность и конкурентное положение субъектов хозяйствования, возможность реализации новых бизнес-идей.

Целью исследования является обзор сфер современной российской экономики наиболее привлекательных для предпринимательской среды в рамках внедрения инноваций в форме стартапов. Основной задачей данной работы является предложение конкретного стартапа, который может быть реализован в сфере малого бизнеса.

В ходе исследования были использованы общенаучные методы – анализ, синтез, сравнение [3]. Теоретическую базу исследования составляют труды в области экономики и менеджмента российских и зарубежных авторов. Какие же виды бизнеса сегодня на пике популярности во всем мире? Например, с каждым годом все больше людей обращают внимание на экологические проблемы и становятся более осознанными потребителями. Поэтому, бизнес, связанный с экологической ответственностью, будет востребован и в 2024г. Это может быть производство экологически чистых продуктов питания, использование упаковки из биоразлагаемых материалов или создание продуктов, которые помогают экономить ресурсы.

Здоровый образ жизни – это еще один тренд, который набирает обороты. Поэтому малый бизнес может наряду с экологичностью использовать этот тренд, создавая услуги по уходу за здоровьем и продукты для здорового питания [4]. Так, за последние 5 лет мировой рынок продуктов для здорового питания вырос до 4,2 трлн долларов, а его ежегодный прирост оценивается в 6,4 %. В России объем продаж продуктов «Health and Wellness» составлял 872,9 млрд руб. в 2020 г., а уже к 2025 г. объем рынка должен превысить 1 млрд руб.

Тем более, что несмотря на ускоренные темпы развития рынка продуктов для здорового питания, пока имеет место как дефицит подобных продуктов, так и их плохое качество. Особенно остро стоит проблема для людей с предрасположенностью к социально-значимым заболеваниям, например, таким как сахарный диабет. По статистическим прогнозам к 2030 году с заболеванием диабе-

том столкнутся 643 млн чел. в мире; в России на 1.01.2024 года, на учете находились почти 5 млн. чел. (3,42 % населения) больных сахарным диабетом; в Республике Мордовия количество больных сахарным диабетом увеличивается ежегодно, а рынок натуральных сладостей на сегодняшний день, к сожалению, не удовлетворяет потребности заинтересованного населения.

Анализ статистики говорит о ежегодном увеличении потенциального рынка потребителей продукции для больных с сахарным диабетом в 2 раза. Поэтому, еще раз можно подчеркнуть актуальность бизнеса, связанного с ЗОЖ.

Так, стартап по производству домашних леденцов на палочке «Полезная карамелька» требует относительно небольших первоначальных капиталовложений, но в то же время перспективы эффективности внедрения данного бизнес-проекта не вызывают сомнений, так как рынок натуральных сладостей на основе сахарозаменителей на сегодняшний день, не удовлетворяет потребности заинтересованных потребителей. Реализация проекта позволит предоставить потребителям легкий и диетический продукт, без применения стабилизаторов и искусственных добавок.

В нашем проекте мы отдаем предпочтение только натуральному, растительному сырью высокого качества, которое безвредно для здоровья и окружающей среды. «Полезная карамелька» – легкий и диетический продукт, изготовленный без применения стабилизаторов, вкусовых добавок и усилителей вкуса. Домашние леденцы будут готовиться по особой технологии, без добавления сахара, красителей и искусственных ароматизаторов. Мы планируем включить в состав леденцовой карамели масло эвкалипта, ментола и натуральные сублимированные ягоды и фрукты, выращенные и заготовленные в экологически чистых регионах России. Кроме того, ингредиенты входящие в состав карамели, такие как: эвкалипт, мед, цвет липы – позволяют устранять боль и першение в горле.

Изготавливать леденцовую карамель планируется способом отливки, так как он является основным способом получения карамели и при минимальных затратах достигается высокое качество продукции. Для способа отливки смешивается леденцовая масса из дозированных компонентов, в горячем состоянии формуется карамельная масса на деревянной ложке или бамбуковой палочке, охлаждается и упаковывается в биоразлагаемую упаковку.

Особенностью рецепта леденцов в нашем проекте является наличие в нем изомальта. Изомальт представляет собой заменитель сахара нового поколения, отличающийся низкокалорийностью. Его основная польза заключается в равномерном распределении энергии в организме человека.

Следует отметить, что имеются противопоказания и ограничения в употреблении рекомендуемого продукта, с учетом которых можно определить потенциальных потребителей карамели «Полезная карамелька», это могут быть:

- родители детей от 2 лет;
- население с заболеванием сахарного диабета;
- потребители, ориентирующиеся на ЗОЖ.

В качестве потенциальных заказчиков продукции могут выступать как жите-

ли Республики Мордовия и близлежащих регионов, так и любые клиенты маркетплейсов, а также:

- магазины семейного типа;
- специализированные магазины (например, «Мастер кондитер», Чай и кофе», островки в ТЦ и т.д.)
- кофейни, кафе при кондитерских и магазинах (например, «Нюркин дом», «Бин Бон», «Profiterole» и т.д.)

На начальных этапах реализация продукции ориентирована на социальные сети, а затем на маркетплейсы: Wildberries, ЯндексМаркет, ОЗОН и др., так как рынок маркетплейсов в 2022г. стал самым активно растущим каналом для онлайн-продаж. Благодаря IT-технологиям продавать онлайн намного удобней и выгодней, чем в традиционных магазинах. Бизнес на маркетплейсах становится дополнительным каналом продвижения товаров и поиском активных покупателей, как для крупных брендов, так и для индивидуальных предпринимателей, самозанятых и др. субъектов рынка, сокращается время на составление отчетности, наглядно и прозрачно можно отследить как движение готовой продукции, так и расходных материалов.

Себестоимость 1 шт. готового продукта составит примерно 20–25 руб., с наклейкой до 30 руб., средняя цена продажи – 50–70 руб., что может обеспечить уровень рентабельности бизнеса до 70 %.

В итоге, следует отметить, что для реализации собственного успешного стартап-проекта в первую очередь, необходимо понимать структуру стартапов и иметь уникальную идею. Также нужно понимать, что создание и дальнейшее развитие стартапа невозможно без денег, поэтому предприниматель должен задуматься над поиском инвесторов [5]. Стратегии развития успешных стартап-проектов свидетельствуют о том, что с началом эффективного стартапа предпринимателям помогли: хорошее место продажи, составление бизнес-плана на несколько лет вперед, знания, и умение рисковать. Бизнес-проект по производству полезных леденцов является актуальным, так как предпочтение отдается натуральным продуктам высокого качества, безвредным для здоровья. Использование сахарозаменителей в составе леденцов позволит сделать их доступными для употребления диабетикам, при этом продукция не теряет своих вкусовых качеств. Реализация стартапа по производству леденцов ручной работы «Полезная карамелька» обеспечит потребителей легким и диетическим продуктом, приготовленным из натурального, растительного сырья и сахарозаменителя. В отличие от привычных конфет и десертов леденцы «Полезная карамелька» не наносят вреда здоровью, поэтому пригодны для потребления для людей с сахарным диабетом, детей и людей, ориентирующихся на ЗОЖ. Конкурентные преимущества [6]:

1. Ориентация на ЗОЖ, а именно: домашние леденцы будут готовиться без добавления сахара и искусственных ароматизаторов; в состав леденцовой карамели включены натуральные сублимированные ягоды и фрукты; леденцы готовятся из изомальта, заменителя сахара нового поколения, имеющего низкий

гликемический и инсулиновый индекс. Преимущества изомальта: не влияет на уровень сахара и инсулина; низкокалорийный заменитель сахара; равномерно распределяет энергию в организме; не вызывает кариес; активизирует работоспособность кишечника; вызывает чувство сытости и снижает аппетит, что помогает в борьбе с лишним весом.

2. Оригинальная форма леденцов (по индивидуальному заказу), что может способствовать быстрой наработке клиентской базы.

3. Минимальные вложения, так как производство можно организовать на «собственной кухне».

4. Популярность Hand made.

ЛИТЕРАТУРА

1. Стартап: что это такое и как начать прибыльный бизнес. URL: <https://www.unisender.com/ru/glossary/chto-takoe-startap/>

2. Солдаткина С.М., Аранович О.Г. Особенности управления карьерой в современных условиях // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества : материалы Международной научно-практической конференции (Саранск, 11–12 апреля 2018г.) / отв. ред. Б.Ф. Кевбрин. Саранск : Принт-Издат. 2017. С. 285-288.

3. Солдаткина С.М., Имяреков С.М. Роль и особенности самоменеджмента в карьере работника // Управление, образование, экономика: вызовы и перспективы: сборник научных трудов по материалам II Всероссийской научно-практической конференции (Саранск, 29 апреля 2021г.). Саранск, Издательство МГПИ имени М.Е. Евсевьева 2021. С. 25.

4. 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.

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. 214-118.

6. 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 664.66.016

ХИМИЧЕСКИЙ И ФИЗИОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ИЗУЧЕНИЯ БЕЗГЛЮТЕНОВОЙ ПРОДУКЦИИ

Сульдина Татьяна Ивановна, преподаватель,

Аверьянова Татьяна Николаевна, преподаватель,

*Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт
(филиал)*

E-mail: t.i.sulidina@ruc.ru; t.n.averiyanova@ruc.ru

THE CHEMICAL AND PHYSIOLOGICAL ASPECT OF STUDYING GLUTEN-FREE PRODUCTS

Suldina Tatyana Ivanovna, teacher,

Averyanova Tatyana Nikolaevna, teacher,

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

В настоящее время все большее количество людей придерживаются правильного питания, исключая из своего рациона жирную, жареную, соленую пищу, а также в запрещенный список некоторых людей попадают глютеносодержащие продукты. Соблюдение безглютеновой диеты может оказаться не просто модной тенденцией, а жизненной необходимостью, так как употребление глютена, приведет к серьезным проблемам со здоровьем, так как есть люди, у которых употребление глютена, может привести к серьезным проблемам со здоровьем.

Ключевые слова: глютен, безглютеновые продукты, целиакия, хроматография, масс-спектрометрия, ядерный магнитный резонанс.

Currently, an increasing number of people adhere to proper nutrition, excluding fatty, fried, salty foods from their diet, as well as gluten-containing foods from the prohibited list of some people. Following a gluten-free diet may turn out to be not just a fashionable trend, but a vital necessity, since eating gluten will lead to serious health problems, since there are people who have gluten consumption can lead to serious health problems.

Keywords: gluten, gluten-free products, celiac disease, chromatography, mass spectrometry, nuclear magnetic resonance.

В последние десятилетия наблюдается увеличение интереса к безглютеновой продукции, особенно среди людей, страдающих целиакией или непереносимостью глютена.

Глютен – это белок, который содержится в зерновых культурах, таких как пшеница, ячмень и рожь. Для людей с целиакией или непереносимостью глютена, даже небольшое количество этого белка в продукте может вызвать серьезные проблемы со здоровьем. Поэтому важно иметь надежные методы обнаружения и измерения содержания глютена в пищевых продуктах.

Наиболее распространенными методами для анализа глютена являются химический анализ и физиологический аспект изучения.

Основной задачей химического анализа безглютеновой продукции является определение содержания глютена или его отсутствие. [1, с. 101]. Существует несколько методов анализа, которые позволяют определить наличие или отсутствие глютена в продукте. Один из наиболее распространенных методов – иммунохимический анализ, основанный на использовании антител, специфичных к глютену.

Этот метод позволяет обнаружить даже небольшие количества глютена в продукте.

Этот метод основан на использовании антител, специфически связывающихся с глютенем. Принцип работы заключается в том, что антитела образуют комплексы с глютенем, которые затем можно обнаружить и измерить.

Иммунохимический анализ позволяет определить наличие и количество глютена в продукте с высокой точностью.

Другим эффективным методом для химического анализа глютена является хроматографический метод. Хроматография – это метод разделения смесей на

составляющие компоненты. В случае анализа глютена, хроматография может использоваться для разделения глютена от других компонентов продукта и последующего измерения его содержания. Существует несколько видов хроматографии, таких как жидкостная хроматография и газовая хроматография, которые могут быть применены для анализа глютена.

Объединение иммунохимического анализа и хроматографического метода позволяет получить более точные и надежные результаты анализа содержания глютена в продукте. Эти методы могут быть использованы как в лабораторных условиях, так и в промышленности для контроля качества продукции и обеспечения безопасности пищевых продуктов для людей с непереносимостью глютена.

Иммунохимический анализ и хроматографический метод обнаружения количества глютена в продукте являются важными инструментами для обеспечения безопасности пищевых продуктов и защиты здоровья людей с целиакией или непереносимостью глютена. Эти методы позволяют проводить точный и надежный анализ содержания глютена, что помогает контролировать его наличие в продуктах и обеспечивать безопасность потребителей [2, с. 87].

В химическом анализе используют также методы масс-спектрометрии и ядерного магнитного резонанса для анализа состава безглютеновых продуктов.

Масс-спектрометрия (МС) и ядерный магнитный резонанс (ЯМР) – это два мощных аналитических метода, которые могут быть использованы для анализа состава безглютеновых продуктов.

Масс-спектрометрия основана на ионизации образцов глютенпродуктов и полученные ионы разделяются в электрическом или магнитном поле в зависимости от их массы и заряда.

Далее они используются для определения наличия белков, вызывающие аллергические реакции у людей с непереносимостью глютена.

МС может помочь выявить следы глютена в продуктах, которые должны быть безглютеновыми и анализировать метаболиты продуктов, что позволяет оценить их пищевую ценность и потенциальную аллергенность.

Ядерный магнитный резонанс в отличие от МС использует магнитные свойства ядер атомов, для определения структуры молекул углеводов, липидов и белков в безглютеновых продуктах.

ЯМР позволяет не только идентифицировать, но и количественно определять компоненты, что является важным для оценки состава глютенпродуктов.

Все методы могут служить важными инструментами для анализа безглютеновых продуктов, позволяя обеспечить их безопасность и соответствие стандартам для людей с глютенотолерантностью. Выбор метода зависит от целей исследования и специфики анализируемого материала.

Изучение физиологических аспектов безглютеновой продукции включает в себя оценку влияния таких продуктов на организм человека. Люди с целиакией или непереносимостью глютена испытывают облегчение симптомов, когда переходят на безглютеновую диету. Однако важно помнить, что безглютеновая диета может быть недостаточно питательной из-за отсутствия некоторых важных питательных веществ, содержащихся в злаках. Исследования показывают,

что безглютеновая диета может быть полезна для людей с целиакией или непереносимостью глютена, но для здоровых людей она может нести риск дефицита некоторых питательных веществ. Поэтому важно консультироваться со специалистами перед переходом на безглютеновую диету.

Многие производители начали предлагать широкий ассортимент безглютеновых продуктов, [3, с. 256] включая:

1. Мука и крупы: безглютеновые муки из риса, кокоса, миндаля, гречки и киноа. Также доступны безглютеновые крупы, такие как рис и кукуруза, тыква, кукурузный крахмал.

2. Хлебобулочные изделия: безглютеновые хлеба, булочки, пасты и пирожные. Они часто изготавливаются с использованием специальных смесей безглютеновой муки.

3. Снеки: разнообразные чипсы, печенье и батончики, которые не содержат глютен.

4. Молочные и растительные продукты: йогурты, сыры и мороженое без добавления глютена.

5. Напитки: безглютеновые пиво и коктейли, а также соки и смузи, которые не содержат глютена.

С увеличением спроса на безглютеновую продукцию многие кафе и рестораны также начали предлагать такие варианты в своих меню. Однако важно помнить, что не все безглютеновые продукты обязательно являются здоровыми, поэтому следует обращать внимание на состав и питательную ценность.

Дана характеристика альтернативных видов муки с приведенными органолептическими свойствами, физико-химическими показателями, а также пищевая и энергетическая ценность, состав содержание минеральных веществ и витаминов, что, безусловно приносят определенную пользу при введении муки в рацион питания (табл. 1).

Таблица 1 – Характеристика альтернативных видов муки

Органолептические свойства				
	Рисовая мука	Кукурузная мука	Льняная мука	Тыквенная мука
Внешний вид и цвет муки	Белый порошок с наличием темных частиц	Порошок желтого цвета	Коричневый порошок с темными вкраплениями	Порошок коричнево-зеленого цвета
Вкус и запах	Не имеет запаха и вкуса	Сладковатый вкус с легким молочным привкусом, без запаха	Сладковатый вкус с легкой горчинкой, легкий травянистый запах	Сладковатый вкус с ореховым привкусом, с легким травянистым запахом
Физико-химические показатели муки				
Массовая доля влаги, %	Не более 9	15	2,58	9
Кислотность муки, градусы	2,0	2	4,08	3,06

Массовая доля металлических примесей, %, не более	0,0003	$3 \cdot 10^{-4}$	25,7	0,0003
Посторонние примеси, %	—	—	5,43	—
Пищевая и энергетическая ценность в 100 гр.				
Белки, гр.	8,0	7,2	32,4	43
Жиры, гр.	1,0	1,5	8,8	10
Углеводы, гр.	81,0	72,1	6,9	35
Калорийность, ккал	345	331	236	400
Состав и содержание минеральных веществ и витаминов				
<i>Минеральные вещества:</i>				
Са, мг	10	20	247	—
Mg, мг	35	30	442	592
K, мг	76	147	819	809
P, мг	98	109	627	1233
Fe, мг	0,35	2,7	5,3	8,82
Zn, мг	0,8	—	—	7,81
Cu, мг	130	—	—	—
Mn, мг	1,2	—	—	—
Se, мг	15,1	—	—	9,4
<i>Витамины:</i>				
B ₁ , мг	0,138	0,35	1,8	0,273
B ₂ , мг	0,021	0,13	0,18	0,153
B ₅ , мг	0,819	—	1,08	—
B ₆ , мг	0,436	—	—	—
B ₉ , мг	4	—	95,7	—
E, мг	0,110	0,6	0,34	2,18
PP, мг	2,55	1,8	3,34	4,987

Часто рисовая мука используется для приготовления хлебобулочных изделий, а также рисовой лапши, соусов, паштетов, колбас, кетчупов, как натуральный загуститель, пельменей и мантов, для изготовления кондитерских изделий и различных десертов. Особо вкусной и хрустящей получается корочка при выпекании изделий на основе этого продукта. Применяется она и как средства для панировки котлет, овощей и различных изделий из мяса и рыбы.

Льняную муку используют для полезной выпечки и для котлет.

Кукурузная мука подходит для использования в кондитерских целях. Выпечка становится рассыпчатой и воздушной. Кукурузную муку тонкого помола смешивают с рисовой, льняной и другими видами муки. Из муки грубого помола делают зернистый, рассыпчатый хлеб.

Таким образом, альтернативная мука является источником витаминов, минеральных веществ, обладает лечебными свойствами, благотворительно влияют на пищеварительную систему. По своим технологическим свойствам данные виды муки могут конкурировать с пшеничной мукой. На российском рынке кукурузная, рисовая, льняная и тыквенная мука представлены в широком ассортименте, что не составляет трудностей в приобретении.

Применение современных методик и сертифицированного оборудования, а также контроль всех этапов, от выбора сырья до анализа готового продукта, является залогом высокого качества и безопасности безглютеновой продукции.

Изучение безглютеновой продукции включает в себя как химический, так и физиологический аспекты. Химический анализ позволяет определить содержание глютена в продукте, в то время как физиологический аспект изучает влияние безглютеновой диеты на организм человека. Понимание этих аспектов поможет людям с целиакией или непереносимостью глютена сделать более информированный выбор в пользу безглютеновой продукции.

ЛИТЕРАТУРА

1. Капустина, К.Ф. Разработка технологии безглютеновых хлебобулочных изделий с использованием пищевкусовой добавки из мяты перечной / К.Ф. Капустина. Текст : непосредственный // Молодой ученый. 2020. № 24 (314). С. 99-105.
2. Урубков, С.А. Новые возможности организации питания детей с непереносимостью глютена / С.А. Урубков, С.С. Хованская, Е.А. Пырьева [и др.] // Ползуновский вестник. 2019. № 2. С. 84-89.
3. Юдин, Д.С. Анализ мирового рынка безглютеновой продукции / Д.С. Юдин, Е.П. Сергеева, Е.Г. Меркулова // Научные записки ОрелГИЭТ. 2014. № 2. С. 254–257.

УДК 334.02

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Суровцев Денис Николаевич, магистрант

Гаипов Андрей Викторович, магистрант

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: s.denis.1998@mail.ru; st808113@ruc.su

FEATURES OF FORMING AN ENTERPRISE STRATEGY

Surovtsev Denis Nikolaevich, Master's Degree student

Gaipov Andrey Viktorovich, Master's Degree student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

В статье рассматриваются особенности и основные признаки формирования стратегии предприятия, отражаются критерии выбора стратегии предприятия.

Ключевые слова: стратегия, менеджмент, стратегическое управление, анализ, развитие

The article discusses the basic principles and rules for forming an enterprise strategy and reflects the features of choosing an enterprise strategy.

Keywords: strategy, management, strategic management, analysis, development

В связи с усиливающейся жесткой конкуренцией, изменениями, происходящими в окружении предприятия большое значение имеет внедрение в практическую деятельность современных компаний идей и технологий формирования стратегии предприятия. Для большинства компаний стратегия развития играет ключевую роль в их развитии, так как она обеспечивает обоснование их рыночной ориентации. Как показывает практика существует единой универсальной стратегии управления. Процедура разработки стратегии для компании обладает уникальностью. Эффективность компании зависит от ее позиционирования на рынке, темпов развития, потенциала, стратегии конкурентов, особенностей производимой продукции и других важных аспектов.

Вопреки обширным научным исследованиям, вопрос разработки стратегии предприятия до сих пор остается неразрешенным. Большая часть современных компаний не разрабатывают должным образом стратегию при разработке стратегии развития компании, зачастую принимают во внимание теоретические концепции и субъективное мнение руководства для определения оптимального пути развития не обращая внимания на другие значимые аспекты.

Перед разработкой стратегии предприятия стоит три ключевых этапа. мотива:

- разработка стратегических целей компании на будущее. долгосрочных целей компании;
- осознание текущих целей деятельности компании;
- соглашение между всеми владельцами предприятия что касается ее методов развития [3].

Предприятия, которые не устанавливают стратегические цели и не определяют направления своей работы, лишают себя возможности видеть ясные перспективы на горизонте.

Порядок действий, который определяет эффективность ее реализации аспектам организация может достичь устойчивого роста и успешно развиваться. Принципам можно достигнуть наилучших результатов, опираясь на оптимальное использование налоговых механизмов. Важно разработать такой план действий, который будет способствовать максимальной эффективности взаимодействия с налоговой системой. В современных условиях успешная стратегия налогообложения играет ключевую роль в достижении целей компании. разрабатывает план действий на определенный период времени, чтобы обеспечить эффективное развитие и успешное прогнозирование своей работы. Этот план должен учитывать все основные характеристики компании и использовать их для достижения высоких показателей.

При формировании стратегии, в прежде всего, требуется провести подготовительные мероприятия. На данном этапе планируется ознакомление с осмысленными и структурированными методами разработки стратегии, которые помогут тщательно проработать следующие аспекты: каков должен быть конечный результат, какие методы стратегического анализа следует использовать, кто будет отвечать за разработку каждого раздела стратегического плана и так далее. Здесь же свои профессиональные навыки и качества в рамках работы.

ведущим менеджерам список стратегий с ясным объяснением их возможного применения. Только после изучения предложенных сценариев лидер должен выбрать самую подходящую для текущей нестабильности на рынке.

Составление стратегического плана – это лишь малая часть работы по сравнению с его выполнением. Всего лишь 10 % компаний удастся реализовать свои стратегии хотя бы на две трети. Главной проблемой здесь является неспособность руководства согласовать стратегическое управление с операционным. Ведь именно здесь начинается процесс превращения стратегических целей в конкретные действия сотрудников. [2].

Еще одним важным аспектом при разработке стратегии развития предприятия является внедрение планирования на всех уровнях управления, включая отдельные функции, является стратегией, которая представляет собой основу успешной деятельности организации, на долгосрочную перспективу. Внедрение стратегий позволяет возникнуть функциональным стратегиям, показывающим, как должны меняться компоненты компании должны добиваться эффективной реализации стратегии развития для достижения успеха в целом. Так, например, при применении или последовательном применении стратегий разрабатываются планы развития бизнес-подразделений, функциональные стратегии в области организационного роста, маркетинга, продаж и прочих сфер деятельности, поддерживающих деятельность предприятия.

Последовательное передача информации от одного элемента к другому в виде цепочки. еще один важный процесс – синхронизация стратегий. Важно, чтобы планы были взаимосвязаны по всем аспектам, чтобы обеспечить эффективную реализацию стратегии развития компании. Согласованность действий и синхронизация стратегий требуют активного обмена информацией и мнениями между уровнями управления.

Отмечается, что одним из главных факторов успеха в развитии компании является наличие необходимых ресурсов. необходимо верно сопоставить стратегические задачи с фактическими возможностями исполнителей и наличием необходимых для выполнения стратегии ресурсов. План действий определяет основные области использования ресурсов и усилий для достижения своих целей и обеспечения долгосрочных преимуществ в конкурентной борьбе. [1, с. 242]

Окончательным индикатором разработки стратегии предприятия должна быть оценка реализации стратегии. В связи с этим сотрудники организации данные сравнивают в соответствии с утвержденными отчетными датами. результаты достижения, достигнутые благодаря стратегии развития, и обозначенные цели

Уникальности и сохранить конкурентное преимущество на рынке. нестабильности внешней из-за этого руководители компаний должны более серьезно подходить к разработке стратегии развития для обеспечения эффективности среды. Значение имеет не только сама стратегия, но и способ её реализации, который определяет успех или неудачу компании в достижении поставленных целей. значение в нашем аспекте имеет грамотный выбор методов на каждой

стадии формирования стратегии развития организации, позволяющих компании не только тщательно разрабатывать стратегии, но и снижать риски при ее реализации

Таким образом, важность формирования стратегии предприятия как реакции на вызовы современной конкурентной среды не теряет своей актуальности, в том числе она обеспечивает как стабильную работу организации, так и способы развития организации в будущем. Особенности стратегии управления развитием предприятия при выходе на внешний рынок заключаются в кропотливом сборе информации, анализе и обобщении её большого объёма, постоянно меняющегося в современных условиях экономического развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Келейникова, С.В. Стратегические ориентиры развития организации в современных условиях / С.В. Келейникова, Е.В. Пруцкова, Е.И. Наумкина // Управленческий учет. 2022. № 5-1. С. 240-246.
2. Лангай О.А. Разработка стратегии развития организации: статья / О.А. Лангай, В.К. Романович // Экономика и бизнес: теория и практика. 2024. №1-2 (107). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/razrabotka-strategii-razvitiya-organizatsii>
3. Шифрин, М.Б. Стратегический менеджмент : учебник для вузов / М.Б. Шифрин. 3-е изд., испр. и доп. Москва : Юрайт, 2024. 295 с.

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ КАК ИНСТРУМЕНТ КООПЕРАЦИИ НАУКИ И ОБЩЕСТВА

УДК 004.9

РАЗРАБОТКА МОБИЛЬНОГО ПРИЛОЖЕНИЯ НА ЯЗЫКЕ PYTHON

Акамова Надежда Владимировна, кандидат педагогических наук, доцент
*Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт
(филиал)*

E-mail: n.v.akamova@ruc.su

DEVELOPMENT A MOBILE APPLICATION IN PYTHON

Akamova Nadezhda Vladimirovna, PhD (Pedagogy), Associate Professor
Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Статья посвящена вопросу разработки простейшего мобильного приложения средствами языка программирования Python и фреймворка Kivy. Дана краткая характеристика фреймворка, выделены его достоинства и недостатки. Рассмотрены этапы разработки мобильного приложения на примере калькулятора для арифметических операций.

Ключевые слова: онлайн-калькулятор, Python, мобильное приложение, фреймворк.

The article is devoted to the development of the simplest mobile application using the Python programming language and the Kivy framework. A brief description of the framework is given, its advantages and disadvantages are highlighted. The stages of mobile application development are considered using the example of a calculator for arithmetic operations.

Keywords: online-calculator, Python, mobile application, framework.

Разработка мобильных приложений обычно ведется на нативных языках программирования под определённую платформу. Однако идея кроссплатформенности и использования популярных классических языков программирования для реализации мобильных приложений сейчас достаточно популярна. Python в настоящее время один из самых востребованных языков программирования, поэтому возникла идея использовать его при разработке подобных приложений. Python это высокоуровневый язык программирования общего назначения с динамической строкой типизацией и автоматический управлением памятью, ориентированный на повышение производительности разработчика, читаемости кода и его качества, а также на обеспечение переносимости написанных на нем программ [2].

Это язык используется чаще всего при реализации веб-приложений и для анализа данных. Но и для разработки мобильных приложений его тоже можно использовать, в силу его простого синтаксиса, совместимости с любого рода устройствами и операционными системами, быстроте написания кода, наличия огромного числа фреймворков и библиотек, программистов.

Для разработки мобильного приложения для Python были созданы несколько фреймворков. Но самыми производительными и популярными для реализации приложения под Android являются Kivy и Beeware. Первый фреймворк изначально предназначался для написания приложений под iOS, однако через какое-

то время его стали использовать и для программирования под Android. Kivy отличается тем, что обладает интересным способом разметки и размещения виджетов и код пишется на чистом Python. Однако надо всегда помнить, что исходный код его не компилируется в нативный код и для этого понадобятся сторонние инструменты, что, конечно, очень скажется на производительности приложений. Фреймворк kivy позволяет создавать конкурентоспособные и многофункциональные кроссплатформенные приложения на Python. Разработка с помощью kivy является простой и понятной для начинающих программистов, что позволит не потерять интерес к изучению и создавать свои первые приложения. Данный фреймворк является свободно распространяемым [1].

Рассмотрим процесс разработки простейшего мобильного приложения «Калькулятор» с использованием фреймворка Kivy под платформу Android.

На первом этапе необходимо создать новый проект в среде разработки (например, PyCharm) и установить пакет фреймворка Kivy (рис. 1).

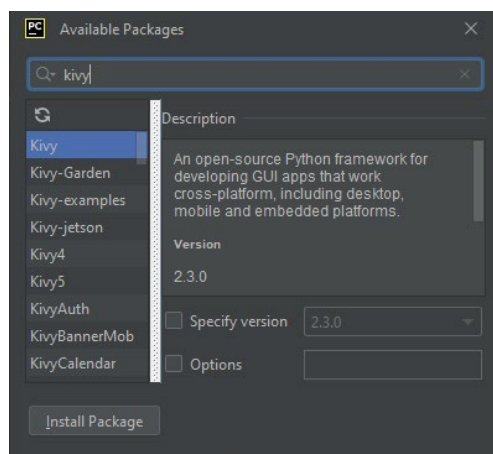


Рисунок 1 – Установка фреймворка Kivu

Далее создать основной файл проекта с расширением .ру (main.py). Создать два класса Layout class, в котором будут реализованы функции калькулятора, и класс CalculatorApp(App) для создания объекта «приложение» и его запуска (рис. 2).

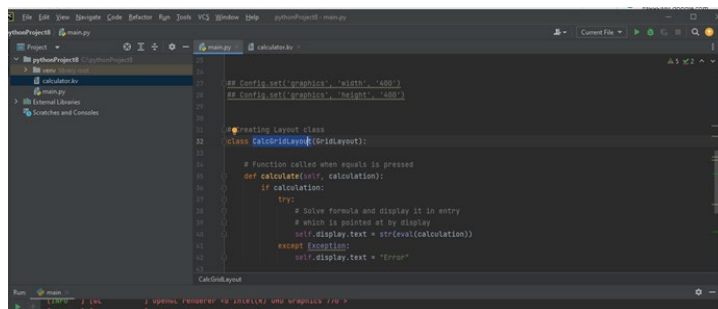


Рисунок 2 – Файл «main.py»

В программном коде прописывается ограничение на версию фреймворка Kivy и импортируем GridLayout для расположения кнопок на форме и настроим Config.set для задания изменений размера формы.

После этого создадим файл Calculator.kv. Имя файла должно совпадать с именем класса приложения.

Основу пользовательского интерфейса мобильного приложения в Kivy составляют Layouts, которые представляют собой макеты-контейнеры для размещения в них в определенном порядке виджетов. Выделяют следующие классы Layouts:

1. `AnchorLayout` (виджеты своего рода «привязаны» к «верхнему», «нижнему», «левому», «правому» краю или «центру»).
2. `VoxLayout` (виджеты располагаются последовательно, либо в по-вертикали, либо по-горизонтали).
3. `FloatLayout` (плавающее расположение, по сути неограничены)
4. `RelativeLayout` (возникает понятие «дочерних виджетов», которые привязываются к макету).
5. `GridLayout` (расположение виджетов регулируется «сеткой» и определяются номером строки и столбца).
6. `PageLayout` (в данном случае виджеты расположены на простом многостраничном макете, который позволяет легко переходить с одной страницы на другую с помощью рамок).
7. `ScatterLayout` (этот вид разметки аналогичен `RelativeLayout`, но виджеты можно масштабировать, перемещать и поворачивать).
8. `StackLayout` (данная разметка предполагает, что виджеты будут располагаться в порядке убывания (слева направо, затем сверху вниз) или в порядке убывания (слева направо, затем сверху вниз)).

После того как виджеты будут добавлены в макет необходимо задать свойства `size_hint` и `pos_hint`, которые используются для определения размера и положения виджета в зависимости от типа макета.

При разработке простого калькулятора целесообразнее использовать `VoxLayout`. В файле «`Calculator.kv`» прописывается создание и стили кнопок (реализация `Widgets`) и реализуется функциональность кнопок (рис. 3).

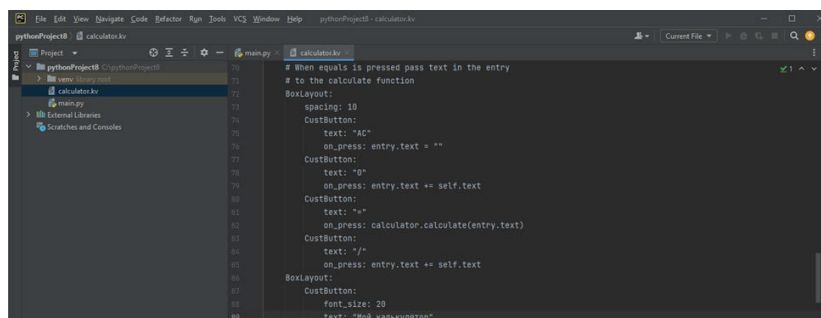


Рисунок 3 – Файл «`Calculator.kv`»

Зададим размер шрифта у цифр для кнопок, количество строк, отступы и интервалы между строками. Интерфейс мобильного приложения представляет текстовое поле и кнопки с цифрами «0» – «9», «=», «+», «-», «*», «/», «AC» и комментарий «Мой калькулятор». При нажатии на кнопку, происходит событие «`on_press`». Когда будет нажата клавиша «равно», соответствующий текст с цифрой передается в поле ввода в функцию `calculate`. Затем возвращаем макет (виджет, класс) в соответствии с требованиями и запускаем экземпляр класса. Результат работы приложения представлен на рисунке 4.

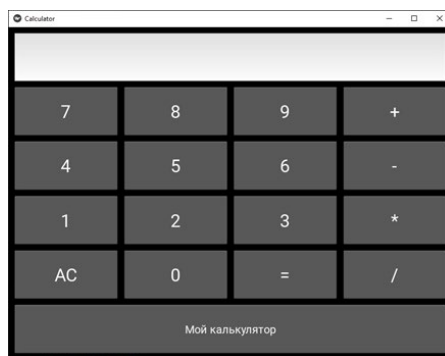


Рисунок 4 – Внешний вид экрана мобильного приложения

Таким образом, разработанное мобильное приложение наглядно демонстрирует относительную простоту разработки подобных приложений на языке Python.

ЛИТЕРАТУРА

1. Болдырева М.В., Разработка кроссплатформенных приложений с помощью фреймворка kivy // Academy. 2018. №7 (34). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/razrabotka-krossplatformennyh-prilozheniy-s-pomoschyu-freymvorka-kivy>
2. Федотова А.И., Гильванов Р.Г. Разработка кросс-платформенных приложений на языке Python и фреймворке Kivy // Интеллектуальные технологии на транспорте. 2022. №2 (30). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/razrabotka-krossplatformennyh-prilozheniy-na-yazyke-python-i-freymvorke-kivy>

УДК 51-37

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ОБУЧЕНИИ МАТЕМАТИКЕ СТУДЕНТОВ СПО

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 рассмотрена актуальность использования информационных технологий в обучении математике студентов СПО; представлены предпосылки внедрения новых информационных технологий в процесс изучения; представлен перечень онлайн тестов-тренажеров для изучения предмета математики, а также выявлен наиболее универсальный.

Ключевые слова: новые информационные технологии, факторы, методика, развитие качества образования, модули, тесты.

The article examines the relevance of the use of information technologies in teaching mathematics to students of secondary vocational education; presents the prerequisites for the introduction of new information technologies into the learning process; presents a list of online test simulators for studying the subject of mathematics, and also identifies the most universal.

Keywords: new information technologies, factors, methods, quality development of education, modules, tests.

Развитие роли системы профессионального образования в настоящее время обуславливается ростом недостатка кадров в большом числе предприятий. Тенденция развития среднего профессионального образования прямо пропорциональна постоянному изменению критериев принятия на работу различных кадров, поэтому прием студентов СПО остается стабильно высоким в последние годы.

Согласно государственной статистике, применение ИТ в процессе обучения математики студентов заметно возросла. Преобразование системы обучения студентов, получающих среднее профессиональное образование сопровождается опережающим развитием информационных технологий. Повышение качества математического образования остается острым вопросом в современной науке, который разрешается именно новыми информационными технологиями. Такой аспект связан с тем, что традиционные методы в рамках сокращенных часов изучения математического курса среднего профессионального образования не дают возможности преподавателям в полном объеме довести всю необходимую информацию. В рамках этих условия необходимо применение новых информационных технологий, которые несут значительно новые направления использования преподавательских методик в предметной области.

Основные предпосылки новых информационных технологий представлены на рисунке 1.

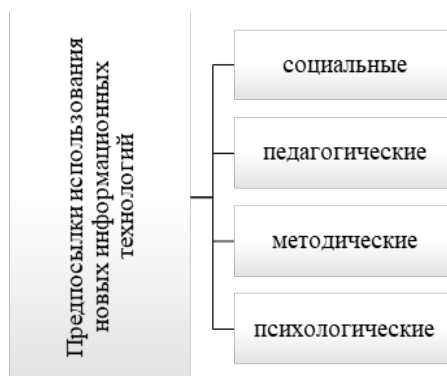


Рисунок 1 – Основные предпосылки новых информационных технологий [4]

Социальные предпосылки использования информационных технологий в развитии преподавания математики для студентов среднего профессионального образования связаны с увеличением потребности в осуществлении социальных заказов определенных специалистов, способных ориентироваться в потоке постоянно поступающей информации. Также данный фактор связан со снижением количества часов, отводимых на очное изучение математики студентами, что связано с ростом тенденции самостоятельного изучения предметов.

Следующий фактор является не менее важным для внедрения новых информационных технологий в преподавание математики студентам. Педагогический фактор напрямую связан с возможностью организации индивидуальных, груп-

повых и совместных математических учебных проектов для студентов, которые по окончании преподаватель может оценить с большей скоростью, нежели используя традиционные методики преподавания.

Методический фактор связан с ростом интенсивности процесса обучения математике, который связан с сокращением учебных часов, отводимых на изучение предмета. При этом новые информационные технологии позволяют качественно реализовывать все этапы математических понятий с помощью визуализации объектов исследования.

Последний фактор, психологический, связан с повышением мотивации к изучению предмета в связи с применением инновационных методов обучения.

Таким образом, использование новых информационных технологий является одним из наиболее популярных методов изучения математики на сегодняшний день в современных образовательных учреждениях. На данном этапе развития информационных технологий преподаватели СПО осуществляют разработку новых методик с помощью информационных технологий, которые напрямую влияют на качество образования.

В настоящее время существует огромный выбор готовой продукции различных тренажеров. Опыт преподавателей математики указывает на то, что многие готовые тренажеры не удовлетворяют педагогическим качествам тренажеров. Преподаватели указывают на то, что во многих программах-тренажерах можно встретить фактические ошибки, а так же не поддерживается интерактивность, отсутствует познавательная занимательность. Следовательно, многие преподаватели самостоятельно создают различные программы-тренажеры, соответствующие конкретным условиям: содержанию учебной программы, особенностям группы, целям предмета, способности конкретного студента СПО и т.д.

Рассмотрим программные средства создания тестов-тренажеров.

Hot Potatoes [2] – программа для создания интерактивных заданий и тестов. Создание тренажера в данной программе не требует знания языков программирования. Программа позволяет преподавателям создавать 5 типов упражнений и тестов по различным темам математики, при этом возможно использовать текстовую, графическую, аудио- и видеоинформацию.

Задания, которые создаются в данной программе в стандартном формате веб-страницы. Это является главной особенностью Hot Potatoes.

Hot Potatoes имеет 5 блоков программ, которые используются для создания тестов и заданий разных видов. Любой из этих блоков можно использовать как самостоятельную программу.

Hot Potatoes возможно использовать платно или при соблюдении некоторых условий – бесплатно. Главным условием бесплатного использования является то, что созданные в программе учебные материалы должны находиться в Интернете в свободном доступе. Блок The Masher является платным.

ADTester [1] – является бесплатной программой, предназначенной для проведения тестирования. С помощью ADTester можно с лёгкостью создавать тесты по любым темам курса информатики с целью контроля уровня знаний уча-

щихся. При создании вопросов теста можно использовать различные шрифты, схемы, таблицы, формулы. После создания теста его можно будет редактировать.

iSpring QuizMaker [3] – является условно-бесплатной программой для создания тестов-тренажеров. iSpring QuizMaker включает 23 типа вопросов: 11 оцениваемых вопросов, 12 анкетных вопросов и один дополнительный тип вопроса – «Информационный слайд».

Тесты-тренажеры в данной программе создаются с помощью добавления слайдов с вопросами. Стоит отметить, что графическая оболочка QuizMaker немного напоминает интерфейс PowerPoint, что облегчает работу по созданию тестов для «новичков».

Так же отличительной особенностью iSpring QuizMaker от других программ является то, что при создании тестов можно пользоваться большим количеством инструментов для визуального оформления проекта. В программе можно выбрать одинаковый цвет для всех слайдов, работать с гиперссылками, добавлять анимацию правильного/неправильного ответов, мультимедийные файлы. При использовании имеющихся в программе шрифтов, тем оформления и прочих графических элементов, можно создавать тренажеры, которые выглядят привлекательно и стильно.

С iSpring QuizMaker можно создавать необычные задание-квест., так как в программе есть поддержка ветвления теста. Другими словами, определенный ответ учащегося приведет его к новой цепочке вопросов. Данная возможность очень полезна при создании тестов-исследований.

Ключевые особенности и функции представлены на рисунке 2.

Ключевые особенности и функции	дает возможность создавать интерактивные тесты, направленные на проверку знаний и проведение исследований
	позволяет использовать анимацию и любые мультимедийные файлы в слайдах с вопросами
	поддерживает «ветвистость» тестов и дает возможность тонко настроить каждую ветку вопросов
	предлагает обширный инструментарий для работы с оформлением слайдов
	может вычислять результаты и отправлять их в указанные источники
	экспортирует готовые проекты в HTML5 и Flash

Рисунок 2 – Ключевые особенности и функции

Таким образом можно сделать вывод, что программа iSpring QuizMaker является наиболее подходящей для создания образовательных тестов-тренажеров.

ЛИТЕРАТУРА

1. ADTester : программа для создания тестов-тренажеров. Текст : электронный // ADTester : официальный сайт. URL: <https://www.adtester.org/>
2. Hot Potatoes : программа для создания интерактивных заданий и тестов. Текст : электронный // Hot Potatoes : официальный сайт. URL: <http://web.uvic.ca/hrd/hotpot>
3. iSpring QuizMaker : программа для создания тестов-тренажеров. Текст электронный // iSpring : официальный сайт. URL: <https://www.ispring.ru/>
4. Эгамбердиев С.С. Технологии повышения качества образования математики в условиях цифровизации / С.С. Эгамбердиев // Наука и инновации. 2023. № 5. С. 10-15.

УДК 377

ФОРМИРОВАНИЕ НАВЫКОВ РАЗРАБОТКИ ДИАГНОСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ СРЕДСТВАМИ ЯЗЫКА ПРОГРАММИРОВАНИЯ PYTHON

Голяева Наталья Владимировна, кандидат педагогических наук

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

Жаренов Евгений Андреевич, магистрант

Автономная некоммерческая организация высшего образования «Открытый университет экономики, управления и права»

Медведев Алексей Андреевич, магистрант

Автономная некоммерческая образовательная организация высшего образования Воронежский институт высоких технологий

E-mail: n.v.golyaeva@ruc.su; lina13dangel@yandex.ru; lelya.medvedev.01@bk.ru

DEVELOPMENT OF A DIAGNOSTIC SYSTEM IN PYTHON

Golyaeva Natalia Vladimirovna, PhD in Pedagogy

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Zharenov Evgeniy Andreevich, master's student

Autonomous non-profit organization of higher education «Open University of Economics, Management and Law»

Medvedev Alexey Andreevich, Master's Degree student

Autonomous non-profit educational organization of higher education Voronezh Institute of High Technologies

В статье рассматриваются возможности применения языка программирования Python для разработки диагностических систем.

Ключевые слова: искусственный интеллект, диагностическая система, программирование, применение.

The article discusses the possibility of using the Python programming language for developing diagnostic systems.

Keywords: artificial intelligence, diagnostic system, programming, application.

В настоящее время язык программирования Python получил большую популярность, за возможность его применения во многих сферах деятельности: электронная коммерция, страхование, наука, здравоохранения, коммунальные

услуги, социальные сети и многое другое. Мобильные приложения разработанные на Python для среднего и малого бизнеса делают предприятия более клиентоориентированными и обеспечивают цифровое преимущество на рынке товаров и услуг.

Таким образом Python становится незаменимым при веб-разработке, машинном обучении и мобильных разработок. т.к. он дает возможность быстрой разработки приложений, что в разы увеличивает производительность веб-разработки. кроме того, на можно создавать большие масштабируемые корпоративные приложения. Обновление версий Python обеспечивает быстрый перенос данных из устаревшей системы к более новой версии, что обеспечивает безопасность, скорость и надежность работы вашего приложения.

В современном мире все больше компания для решения бизнес-задач и оптимизации бизнес-процессов применяют искусственный интеллект. Одним из основных инструментов реализации нейро-сетевых вычислений, машинного обучения, разработки диагностических систем становится язык программирования Python.

По итогам 2022 года Python занимает первое место в рейтинге IEEE Spectrum и индекса TIOBE и занял второе место в опросе JetBrains. Он стал одним из самых популярных языков программирования в мире, его используют 48 % ИТ-специалистов. Python уже второй год возглавляет топ популярных языков по индексу TIOBE.

Apr 2023	Apr 2022	Change	Programming Language	Ratings	Change
1	1		 Python	14.51%	+0.59%
2	2		 C	14.41%	+1.71%
3	3		 Java	13.23%	+2.41%
4	4		 C++	12.96%	+4.68%
5	5		 C#	8.21%	+1.39%
6	6		 Visual Basic	4.40%	-1.00%
7	7		 JavaScript	2.10%	-0.31%
8	9		 SQL	1.68%	-0.61%

Рисунок 1 – Рейтинг IEEE Spectrum

К преимуществам данного языка программирования можно отнести:

- Простой и понятный синтаксис;
- Готовые библиотеки (TensorFlow, PyTorch, Scikit-learn, Pandas, NumPy, Gensim);
- Кросс-платформенность (Код, написанный на Python, одинаково хорошо работает на разных ОС).

Все больше разработок в области искусственного интеллекте находят применение во многих производственно-экономических областях, например:

- Машинное зрение позволяет считывать штрих-коды, изображения. Например, биометрическая система позволяет найти человека в большом потоке людей. Такие системы позволяют улучшить сервис и повысить безопасность.
- Прогнозные модели позволяют прогнозировать спрос на товары, планировать более выгодные поставки, совершенствовать маркетинг.

Одним из направлений применения языка программирования Python является разработка диагностических систем.

Рассмотрим прием разработки диагностической системы по выбору модели ноутбука на языке программирования Python.

Для реализации рекомендательной системы первоначально было разработано дерево принятия решений, изображенного на рисунке 2.

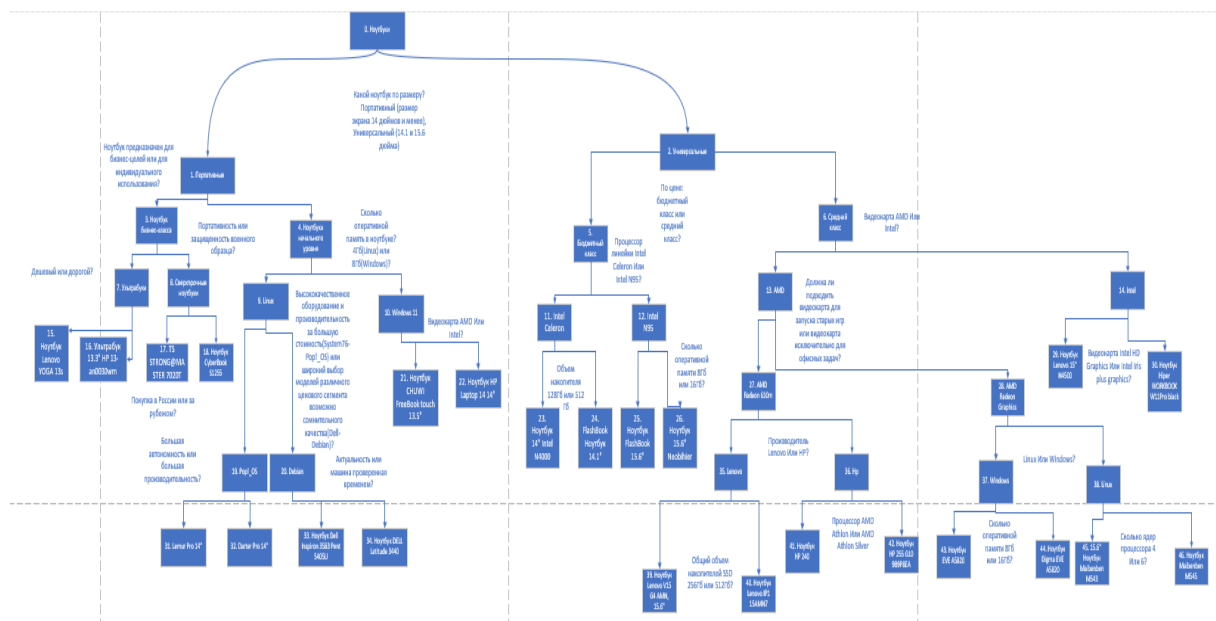


Рисунок 2 – Дерево принятия решений.

Дугами графа являются вопросы, задаваемые пользователю и вершинами графа – варианты ответов.

Пользователю последовательно задаются вопросы, затем ответы анализируются программой и выдается ответ с рекомендованной моделью ноутбука. Последовательность вопросов определяется тем, как пользователь отвечает на предыдущий вопрос. Фрагмент программного кода представлен на рисунке 3.

```
# This is a sample Python script.
# Press Shift+F10 to execute it or replace it with your code.
# Press Double Shift to search everywhere for classes, files, tool windows,
# actions, and settings.

def input_param():
    parameter = input()
    return parameter

def input_again():
    print("Введите значение сэм пар")
    input_param()

def vetv_0():
    print("Какой ноутбук по размеру? ")
    print("\n1. Портативный (размер экрана 14 дюймов и менее), \n2. Универсальный (14.1 и 15.6 дюйма)")
    param = input_param()
    if param == "1":
        print("1. Портативный")
        vetv_1()
    elif param == "2":
        print("2. Универсальный")
        vetv_2()
    else:
        input_again()

def vetv_1():
    print("Ноутбук предназначен для \n3. Бизнес-целей или для \n4. Индивидуального использования?")
    param = input_param()
    if param == "3":
        print("3. Ноутбук бизнес-класса")
        vetv_3()
    elif param == "4":
        print("4. Ноутбук начального уровня")
        vetv_4()
    else:
        input_again()
```

Рисунок 3 – Фрагмент программного кода.

Результатом выполнения программы является вывод последовательности задаваемых вопросов, ответы пользователя и рекомендованная модель ноутбука. Пример выполнения программы представлен на рисунке 4.

```
Какой ноутбук по размеру?
1. Портативный (размер экрана 14 дюймов и менее),
2. Универсальный (14.1 и 15.6 дюйма)
1
1. Портативные
Ноутбук предназначен для
3. бизнес-целей или для
4. индивидуального использования?
3
3. Ноутбук бизнес-класса
7. Портативность или
8. защищенность военного образца?
7
7. Ультрабуки
15. Дешевый или
16. дорогой?
15
15. Ноутбук Lenovo YOGA 13s
```

Рисунок 4 – Фрагмент программного кода

В работе представлен лишь один из возможных примеров применения объектно-ориентированного языка программирования Python. Практика показывает, что именно Python становится очень популярным для разработки медицинских диагностических систем, которые анализируют большое количество информации с помощью методов искусственного интеллекта. Данные системы анализируют входные данные пациентов позволяя диагностировать разнообразные заболевания. Кроме того системы применяют для виртуальной реабилитации пациентов, для разработки новых лекарственных препаратов.

Python используют для разработки и поддержки индивидуальных программных решений для различных клиентов из различных отраслей, включая финансовые услуги, сельское хозяйство, гостиничный бизнес, здравоохранение и телекоммуникации. [1].

ЛИТЕРАТУРА

1. Официальный сайт Python. URL: <https://www.python.org/>

УДК 004.91

РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СПО

Оксана Сергеевна Кирюшкина, преподаватель

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: o.s.kiriushkina@ruc.su

THE ROLE OF INFORMATION TECHNOLOGY IN SPO

Oksana Sergeevna Kiriushkina, lecturer

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

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: компьютер, информационные технологии, образование, интерактивные занятия, программирование.

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.

Информационные технологии все шире входят в повседневную жизнь. Сфера образования не исключение и роль информационных технологий становится все более значимой. Студенты и преподаватели имеют доступ к огромному количеству информации, необходимое для процесса обучения, все новые инструменты входят в пользование и облегчает выполнение типовых заданий. Задания, в свою очередь, становятся интереснее, тем самым повышая интерес и мотивацию к обучению. Доступ к онлайн курсам и учебникам, облачные хранилища, тесты дают возможность обучаться из любого места, вне зависимости от времени, что было особенно актуально во время пандемии COVID-19.

Наличии компьютера или телефона с подключением к интернету, все что необходимо иметь для изучения материала. Живое общение преподаватель – студент, студент – студент, больше не требует непосредственного присутствия в назначенном месте, с этим отлично справляются мессенджеры и специализированные программы для видеоконференций.

Составление списка дел, покупок расписания больше не требуют бумажного носителя, все это возможно уместить в одном приложении, что упрощает организацию своего учебного времени и управление задачами. Многие Вузы и школы перешли от бумажных журналов и дневников, к информационным, родители, преподаватель и студент всегда могут проследить за успеваемостью, посещением и расписанием (рис. 1).

26.09.2023 (Вторник)	
3. Физическая культура	
ауд. 109 Корпус №1, семинар	
4. Математика	
ауд. 105 Корпус №1, лекция	
5. Профессиональная этика и служебный этикет	
ауд. 105 Корпус №1, лекция	
27.09.2023 (Среда)	
4. История	
ауд. 100 Корпус №1, лекция	
5. Теория государства и права	
ауд. 100 Корпус №1, лекция	

Рисунок 1 – Расписание занятий

Информационные технологии так же позволяют быстро решить некоторые типовые задачи. Например, составление презентации, стало не проблемой в современном обществе. Функционал приложений насчитывает огромное число шаблонов оформления, шрифтов и шаблонных картинок для реализации любого проекта (рис. 2).

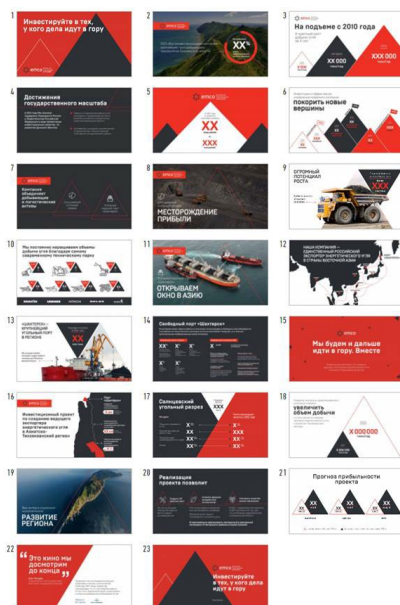


Рисунок 2 – Пример презентации

Графические, текстовые, графические редакторы позволяют работать с разными видами информации, составлять сборники, расчётные книги, диаграммы и графики. Данные получаются более точные, так как отсутствует возможность совершить неправильный расчёт или начертить диаграмму не передающую всю действительность расчетов. Графические программы и программы для 3D моделирования позволяют студентам создавать не только текстовые или графические данные, а также визуализировать их в 2 и 3D форматах.

Видео, аудио эффекты, намотренность, игры и тесты – все это формируют коммуникативные способности и стимулирует активное, иногда соревновательное участие в учебном процессе. Задачи с использованием информационных технологий требуют всестороннего анализа, решения проблем, обсуждения, принятия решений и непосредственного участия студента.

Информационные технологии так же предусматривают контроль знаний для проверки качества усвоения материала. Возможно, использовать как автоматизированный тест, так и личный зачет в режиме онлайн. Оценка качества усвоения материала помогает преподавателю оценить понимание темы студентом и в случае недостаточного понимания, уделить внимание данной теме еще раз, разобрать трудные моменты (рис. 3).

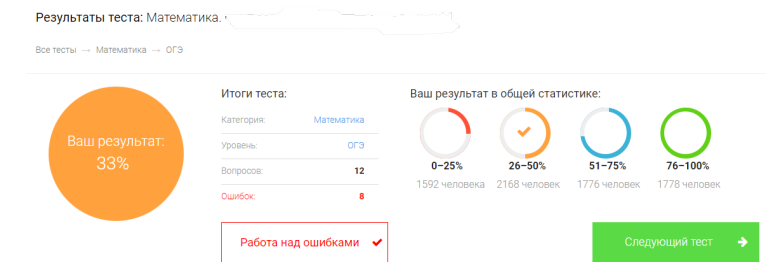


Рисунок 3 – Контроль знаний

Навык работы с компьютерными программами на данный момент необходим каждому человеку. Анализ различных данных, программирование, создание графиков, таблиц и изображений, становятся все более востребованными навыками с развитием информационных технологий. Одним из основных инструментов в программировании являются языки программирования. На данный момент существует множество языков программирования, каждый из которых имеет свои особенности и применяется для разных целей. Кроме языков программирования, информационные технологии в программировании включают в себя различные инструменты и среды разработки, которые помогают в отладке кода, управлении проектами. Некоторые из таких инструментов включают в себя компиляторы, отладчики, интегрированные среды разработки и системы контроля версий.

Большие объемы данных легко обрабатываются в программах реализующих базы данных, это может быть Microsoft Access, MySQL. В данных программных продуктах реализуется хранение, управление большими объемами информации, а также специальные языки запросов для работы и быстрого извлечения необходимой информации.

В современных условиях информацию необходимо защищать от несанкционированного доступа. Все данные, имеющиеся в распоряжении студентов должны иметь объективную защиту. Используются новейшие технологии, шифрование данных, способы аутентификации и контроль доступа для пользователей.

При всем этом необходимо учитывать индивидуальные возможности каждого студента воспользоваться этой информатизацией, некоторые студенты могут не иметь персонального компьютера или высокоскоростного интернета. Поэтому при внедрении информационных технологий в обучение важно обеспечить равные возможности для всех студентов и придерживаться определенной стратегии.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Ивлев, А.Н.* Инженерная компьютерная графика / А.Н. Ивлев. Москва : Лань, 2023. 260 с.
2. *Акимов, П.А.* Информатика в строительстве / П.А. Акимов. Москва : КНОРУС, 2020. 420 с.
3. *Бачурина, С.С.* Информационное моделирование. Часть 3. Примеры лучших практик использования цифровых моделей / С.С. Бачурина. Москва : ДМК-Пресс, 2022. 192 с.

ТЕХНОЛОГИИ РАЗРАБОТКИ ПРОГРАММНЫХ ПРИЛОЖЕНИЙ

Немыкина Ольга Ивановна, кандидат философских наук, доцент

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

Еремкин Андрей Васильевич, магистрант

Автономная образовательная организация высшего образования Воронежский институт высоких технологий

E-mail: Nemykina_Olga@mail.ru; ayeremkin@list.ru

SOFTWARE APPLICATION DEVELOPMENT TECHNOLOGIES

Nemykina Olga Ivanovna, PhD (Philosophy), Associate Professor

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Eremkin Andrey Vasilievich, Master's Degree student

Autonomous educational organization of higher education Voronezh Institute of High Technologies.

В статье раскрываются вопросы, связанные с использованием информационных технологий при разработке программных приложений. Описываются основные этапы создания современных программных продуктов, рассматриваются основные методологии построения цифровых систем. Анализируются различные пути построения архитектуры приложения, такие как монолиты и микросервисы. Описываются основные методы, средства, инновационные технологии применяемые для конкретной области программирования.

Ключевые слова: программное приложение, информационные технологии (ИТ), программное обеспечение (ПО), методы, средства, архитектура.

The article reveals issues related to the use of information technology in the development of software applications. The main stages of creating modern software products are described, the main methodologies for building digital systems are considered. Various ways of building application architecture, such as monoliths and microservices, are analyzed. The main methods, tools, and innovative technologies used for a specific area of programming are described.

Keywords: software application, information technology (IT), software (SW), methods, tools, architecture.

В современном мире вопросам разработки программного обеспечения уделяется особое внимание. При программировании новых систем важно не только пройти основные этапы разработки программ, но и подумать о качестве, стоимости и надежности программного обеспечения. Исходный код современных программ может состоять из достаточно большого количества строк, которые должны правильно исполняться в изменяющихся условиях. Поэтому сложность программного обеспечения можно сопоставить со сложностью проектирования и выпуска самых новых автомобилей, кораблей, космических проектов.

Определим основные этапы, которые необходимы для разработки современного программного обеспечения:

- анализ и постановка задач;
- проектирование – разработка спецификаций;

- проектирование – разработка алгоритмов;
- написание исходных текстов программ;
- тестирование и отладка программ;
- испытания и сдача программ;
- сопровождение программ.

Написание исходных текстов программ, с использованием какого-либо языка программирования является основной частью работы программистов. Также в основную часть можно отнести тестирование и отладку разработанной системы.

Исходные тексты программ, исполняемые файлы являются объектами авторского права, это интеллектуальная собственность их авторов и правообладателей.

Как основу программирования следует выделить методологию структурного проектирования программ. Методы структурного программирования основываются на технологии надежной разработки программного обеспечения, используя тестирование программ и их верификацию на основе методов доказательного программирования для систематического анализа правильности алгоритмов и разработки программ без алгоритмических ошибок.

Методология структурного проектирования программного обеспечения может использоваться с применением самых различных языков и средств программирования для разработки надежных программ самого различного назначения от небольших приложений до крупных проектов, в том числе космической отрасли.

Обучение технологиям разработки программного обеспечения на основе методологии структурного проектирования программ положено в основу обучения студентов направления «Информационные системы и технологии» Саранского кооперативного института (филиала) Российского университета кооперации. Студенты данного направления начиная с первого курса осваивают псевдокод для описания алгоритмов и документирования всех разрабатываемых программ на языках как Си, Java и т.п., а начиная со второго курса приступают к разработке программных приложений, в том числе с использованием методологий структурного, объектно-ориентированного, функционального и других видов программирования [1, 13].

Парадигмы программирования представлены на рисунке 1.

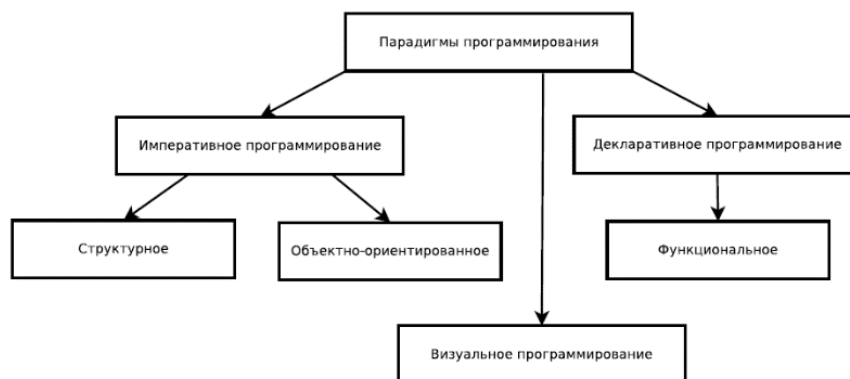


Рисунок 1 – Парадигмы программирования

Крупные компании в России предпочитают ИТ-архитектуру, такую как монолиты и микросервисы. Это совершенно два разных пути построения архитектуры приложения. Единый программный продукт с общей кодовой базой представляют собой монолиты. Объединение нескольких независимых модулей это микросервисы. Выделим положительные и отрицательные стороны каждого из подходов.

Подходящую ИТ-архитектуру для разработки программ необходимо выбирать исходя из конкретных целей, на которые ориентирована та или иная организация, а также необходимо учитывать технические требования к системе. Следует согласиться с руководителем лаборатории стратегического развития продуктов кибербезопасности Аналитического центра кибербезопасности «Газинформсервис» Овчинниковым Дмитрием, по его мнению, например для программного обеспечения используемого на кораблях, спутниках, в АСУ ТП или программно-аппаратных комплексах высокая скорость обновления не требуется, поэтому можно очень хорошо и качественно реализовать функционал на простой платформе в виде монолита [2].

Разработка микросервисов имеет свои преимущества, в этом случае программный продукт разрабатывается из разных модулей, реализованных отдельно. Микросервисы могут быть разработаны на разных фреймворках, с использованием разных языков программирования, при этом в качестве разработчиков могут быть определены разные команды программистов.

Можно сделать вывод, что определение технологии программирования и выбор архитектуры монолитной или микросервисной зависит от нескольких условий. К ним относятся: цели предприятия, требования к управляемости и масштабируемости, наличие соответствующих технических средств, систем коммуникаций в организации-заказчике.

Поэтому возможно использовать различные технологии программирования и в зависимости от изменения условий менять их на другие. Следует отметить, что для поддержания высокой скорости разработки ПО необходимо определить качественный CI/CD, составлять качественные пайплайны, а также приглашать в компанию высококвалифицированных девопс-разработчиков.

Микросервисы могут снижать риски заказчика, которые возникают при отказоустойчивости его систем. Это важно, так как жизненно-важные процессы не останавливаются. Это также можно отнести к плюсам микросервисов. Стоит отметить, что при выборе инструментария заказной разработки появляется больше свободы.

Для тех компаний, для которых главное – это контролируемость, надежность и безопасность, остаются приверженцами монолитных моделей. Предприятия в сфере промышленности (особенно в системах АСУТП, САПР и PLM), энергетики и транспорта более являются приверженцами технологии монолита [2].

В системах управления предприятием ERP (1С: ERP, SAP и т.п.) ИТ-архитектура монолит также применяется с большим успехом. Если платформа содержит, например веб-сайт, подсистему учета товаров и услуг, сервис элек-

тронного документооборота, следовательно, данная архитектура будет являться монолитом, при этом каждая подсистема, будет являться отдельным крупным монолитом, который ориентирован на целый комплекс функций и сервисов.

Отрицательной чертой монолитных систем является их масштабируемость. Монолит не приспособлен к быстрому изменению, организации расширяются, становится больше пользователей, сервисов и услуг, поэтому и системы должны меняться. Если получится так, что монолитная система остановится в работе, перестанет работать вся система в организации, т.е. все пользователи не смогут провести какие-либо операции в системе. Что не скажешь про микросервис, при данной архитектуре, если выйдет из строя один микросервис, сотрудник может не заметить проблем с системой.

Но здесь следует учитывать, то, что при использовании микросервисной архитектуры, необходимо оплачивать возникающие затраты на дополнительную инфраструктуру, обслуживание и квалифицированных специалистов. При этом крупные компании могут нанимать сразу несколько команд программистов, которые работают над проектом совместно и в короткие сроки программируют множество отдельных частей большой системы, чтобы продукт разработки был готов в нужные сроки.

При микросервисном подходе собираются «вертикальные» независимые команды для программирования и дальнейшего развития каждого программного продукта, и будет лучше, если они будут иметь в своем составе бизнес и ИТ-экспертов, в этом и заключается проблема микросервисного подхода. Поэтому бизнес-экспертам необходимо понимать особенности ИТ-внедрений, знать методологии построения ИТ-систем, взаимодействовать с ИТ-экспертами понимая их язык.

Имея отрицательные качества, такие как высокие затраты на ИТ-инфраструктуру, сложность в управлении, тестировании и управление проектами, микросервисная модель для крупных компаний (Яндекс, Ozon и др.) является, фактически, промышленным стандартом, так как не имеет альтернатив. Выбор обусловлен тем, что не известно какое количество мощностей необходимо определить под обработку данных и сколько данных придется обрабатывать. Сбербанк, ВТБ, МКБ и ОТП Банк применяют микросервисную архитектуру в своих программных продуктах. Сотрудники ИТ-отделов данных кредитных организаций находят в микросервисах возможности для интеграции с внешними сервисами (распознавание речи, дедупликация клиентских данных и др.).

Следует отметить, что крупные компании, как и ранее используют монолит, так как для использования микросервисов необходимы глубокая экспертиза и большой опыт. Но не смотря на плюсы и минусы данных технологий программирования достаточно крупные компании используют и монолитную и микросервисную архитектуру, определяя цели и задачи организации, частоты изменения информации в программных продуктах и ограниченности ресурсов.

Также крупные компании в Российской Федерации делают выбор в пользу PaaS-микросервисов, в которых определены интеграционные инструменты. в

таких системах в отдельные виртуальные контейнеры размещаются все компоненты, которые необходимы для создания приложения, с возможностью быстрого вызова, запуска и расширения вычислительных мощностей, для дальнейшего масштабирования проекта.

Отдельно следует выделить технологии, сочетающие в себе возможности модульности и монолитной архитектуры. Такие технологии набирают популярность в России в настоящее время. Среди них можно выделить технологию Spring Modulith. Программное приложение разрабатывается как единый монолит, но в таком приложении четко выделены модули. Независимо друг от друга такие модули возможно доработать, протестировать и развернуть.

Когда необходимо разработать какой-либо отдельный кастомный сервис, который будет связан с другим монолитным приложением возможно применение смешанной архитектуры, поэтому крупные клиенты, как правило, ориентируются на монолит.

Разработка любой программы, будь это небольшая процедура по обработке поступающей на консоль информации или комплексный программный продукт, состоит из нескольких этапов, грамотная реализация которых является обязательным условием для получения хорошего результата. Четкое следование выверенным временем этапам разработки программного обеспечения становится основополагающим критерием для занимающихся созданием программного обеспечения компаний и их заказчиков, заинтересованных в получении превосходно выполняющей свои функции программы. Каждой стадии общепризнанной методологии разработки программного обеспечения необходимо уделять особое внимание, чтобы оценить их высокую значимость для достижения поставленной перед исполнителями цели.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гниденко И.Г. Технологии и методы программирования: учебное пособие для вузов / И.Г. Гниденко, Ф.Ф. Павлов, Д.Ю. Федоров. 2-е изд., перераб. и доп. Москва : Юрайт, 2024. 248 с.
2. Технология программирования. URL: <https://www.tadviser.ru/a/53882>

УДК 51

ПРИЧИНЫ ЗАТРУДНЕНИЙ РЕШЕНИЯ ЗАДАЧ ПО ГЕОМЕТРИИ СТУДЕНТАМИ СПО

Ребрушкина Татьяна Александровна, преподаватель

*Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт
(филиал)*

E-mail: t.a.rebrushkina@ruc.su

REASONS FOR DIFFICULTIES IN SOLVING GEOMETRY PROBLEMS BY SECONDARY VOCATIONAL STUDENTS

Rebrushkina Tatyana Aleksandrovna, teacher

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Актуальной проблемой исследования первопричин неумения решать задачи по геометрии у студентов в СПО, и проблем при обучении геометрии в школе и СПО.

Ключевые слова: решение задач, индивидуальные особенности, познавательные процессы, выбор метода, рассуждения, знания теорем и свойств, формулы, умения строить чертеж.

An urgent problem is the study of the root causes of the inability to solve problems in geometry among students in secondary vocational education, and problems in teaching geometry both at school and in secondary vocational education

Keywords: problem solving, individual characteristics, cognitive processes, choice of method, reasoning, knowledge of theorems and properties, formulas, ability to construct a drawing.

Анализ работы в СПО и тридцати семилетней работы в школе, могут мне позволить сказать о том, что учащиеся и студенты не могут решать задачи по геометрии самостоятельно, они испытывают неуверенность в своих знаниях. Решения задач по геометрии требуют больших знаний теории. Студенты не могут увидеть, что дано и что надо найти в данной задаче. Как эти величины связаны между собой.

Студенты не могут самостоятельно выбрать и определить с чего и как начать решать, найти путь решения. Их как всегда много и какой из них верный? Надо при этом хорошо знать теоремы, свойства, формулы. Мне, как преподавателю приходится направлять студента на решение задачи. Давать несколько способов, и он выбирает для себя самый простой. Рассуждать с ним, направлять, проговаривать теоремы, свойства как бы решать вместе. Строить чертежи. Многие не могут строить верные проекции геометрических фигур. А это очень важно для того, чтобы правильно решить задачу, половина успеха.

Даже сильные студенты испытывают сложности. Начинают говорить всё, что знают, а иногда и невпопад. Алгебру многие для себя считают проще.

Я, как преподаватель обязана обращать внимание студентов на правильность выбора способа решения той или иной задачи. Я должна каким-то способом уметь прививать интерес к геометрии, хотя это очень сложно. И показать, что они смогут и они должны в это поверить.

В результате изучения геометрии – стереометрии в школе у студента первого курса должны быть сформированы умения решать задачи по основным темам курса геометрии. Знания основных теорем, формул и умение их применить при решении задач, умение строить правильно чертеж к задаче. Хочется отметить очень большие пробелы в знаниях многих студентов по курсу школьной планиметрии. Есть студенты при решении задач по геометрии часто просто перебирают формулы, они не знают, не понимают, как решать задачу? Они не знают математических символов, записывают от дано всё словами. Я могу сказать, что для решения геометрических задач надо знать много. Знать хорошо теорию. Но и при хороших знаниях теории студент не всегда может определить удачный способ решения задачи. Многие из студентов не вникают в условие задачи.

Во-первых, не надо лениться выполнять чертежи, без них задачи крайне сложно решаются. Побольше практики. Тогда все определения сами собой запоминаются, и это приводит к лучшим результатам [1].

Мой опыт работы с учениками, со студентами, общение с коллегами – учителями показывает, что большинство детей испытывают трудности при решении геометрических задач. У детей при вызове к доске часто возникает беспомощность «я не решу». Даже тогда, когда он еще не прочитал задачу. «Я не понимаю геометрию», даже многие из студентов не выходят к доске, «я не смогу, ставьте «2». Такую ситуацию я объясняю несколькими причинами. Некоторые из них:

Во-первых, решение задач в отличие от алгебры не решаются по определенным правилам и формулам;

Во-вторых умение применять: анализ, синтез, сравнения.

В-третьих, самостоятельно не могут решать геометрические задачи, учителя комментируют и помогают своим ученикам. В школе не придают этому важному вопросу нужного значения;

Слабый учет учителем уровня восприятия, уровня развития памяти учащихся, да и как это сделать, если очень большие классы;

Да и сами дети не желают самостоятельно трудиться. Геометрия один из самых сложных курсов в школьной программе. Геометрия – это изучение фигур. Развитие логического мышления, это то, чем является – геометрия. Все это делает этот предмет, уникальным. По словам известного геометра И.Ф. Шарыгина геометрия должна быть геометрической, а не аналитической или алгебраической. Это означает, что главным действующим лицом при изучении этого предмета должна быть фигура, картинка[2].

При проверке знаний студентов первого курса, то картина будет удручающая. Многие из них знают теорему Пифагора. Но многие не видят подобия треугольников при параллельных прямых. Не могут правильно построить геометрические простые фигуры. Я стараюсь преподавать геометрию, используя наглядность. Для этого использую презентации, диски и интернет и т.д. Учить детей строить пространственные геометрические фигуры, помогать и находить, как точнее построить проекцию для решения конкретной задачи. На первом курсе СПО, мы стараемся устраняем пробелы в знаниях студентов по геометрии, но не у всех это получается. Но мы также знаем, что можно привести детей учиться в учебное заведение, но заставить учиться мы их не можем.

Мне думается, что падение уровня математической грамотности по геометрии началось с отмены выпускного экзамена по геометрии на аттестат. Конечно, нужно поднимать геометрическое образование будущих учителей математики, научить их обучать учеников. Французский философ К.А.Гельвеция: «Требуется больше ума, чтобы передать свои мысли, чем их иметь». В последние годы выпускники со слабой подготовкой шли в педагогический вуз. Поэтому малограмотный студент вряд ли станет компетентным учителем математики. Учить надо не мыслям, а умениям мыслить. Математику нельзя изучать, наблюдая, надо использовать принцип доказательности.

Мне хочется сказать, что геометрическую задачу надо сначала решить глазами. Пройти от того, что дано, устно до того, что найти, при этом решать, опира-

ясь на обоснования, почему? Тогда геометрия будет пониматься легче. Для этого нужно трудиться, не от случая к случаю, а постоянно заниматься, решать задачи, тогда и теоремы и свойства геометрических фигур будут запоминаться.

И еще, по моему мнению, одной из причин недостатка геометрического образования студентов является переход от планиметрии к изучению стереометрии. Они могут потрогать плоскую фигуру, взять в руки и измерить её длину и ширину. Также могут измерить углы при помощи транспортира. А вот задачи по стереометрии надо представлять пространственную фигуру. А у учащихся неразвитые пространственные представления. Учащимся и студентам бывает трудно представить то, о чём идет речь, построить чертеж. Поэтому студенты не понимают важность чертежа в решении задачи. Усложняя себе последующее решение стереометрических задач.

Подводя итоги, я хочу сказать, что «Учеба – это не время. Учеба – это усилия».

ЛИТЕРАТУРА

1. *Пойа Д.*, Как решать задачу, Москва : Учпедгиз, 1961, С. 207
2. *Шарыгин, И.Ф.* Нужна ли школе 21-го века Геометрия? Москва : Математическое просвещение, сер.3, МЦНМО, 2004. С.37-52
3. Методические рекомендации по некоторым аспектам совершенствования преподавания математики. Москва : ФИПИ. URL: www.fihi.ru.

УДК 004

ОЦЕНКА ВОЗМОЖНОСТЕЙ ПО ДИНАМИЧЕСКОЙ РЕКОНФИГУРАЦИИ ДЛЯ ПРОТОКОЛОВ SPACEWIRE И ETHERNET

Мельцаева Ольга Анатольевна, преподаватель

Таратынова Наталья Ивановна, преподаватель

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: o.a.meltsaeva@ruc.su; n.i.taratinova@ruc.su

ROUTING MECHANISMS COMPARISON, EVALUATION OF DYNAMIC RECONFIGURATION CAPABILITIES FOR SPACEWIRE AND ETHERNET PROTOCOLS

Meltsaeva Olga Anatolyevna, lecturer

Taratynova Natalia Ivanovna, lecturer

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Возможности по динамической реконфигурации требуются для большинства современных локальных сетей, как сетей общего назначения, так и специализированных. Данная статья посвящена сравнению характеристик и форматов пакетов SpaceWire и Ethernet и исследуется маршрутизация в данных технологиях, возможности по динамической реконфигурации.

Ключевые слова: Ethernet, SpaceWire, сетевой уровень, маршрутизация, динамическая реконфигурация.

Dynamic reconfiguration capabilities are required for most modern local area networks, both general-purpose and specialized networks. This article is devoted to comparing the characteristics and formats of SpaceWire and Ethernet packets and examines routing in these technologies, dynamic reconfiguration possibility.

Keywords: Ethernet, SpaceWire, network layer, routing, dynamic reconfiguration.

Стандарт SpaceWire [1] в настоящее время широко используется во многих сетях аэрокосмического назначения. Протокол Ethernet [2], широко используется для различных сетей, как для бытовых, так и для сетей промышленного назначения. SpaceWire является более специализированным протоколом, предназначенным для космических технологий, для которого гарантированное время доставки данных является одним из важнейших требования, в то время как Ethernet является более универсальным и распространённым протоколом для различных сетей, к большей части которых не предъявляются требования жесткого реального времени.

Форматы передаваемых объектов данных и правила их маршрутизации, используемые в этих стандартах, очень существенно различаются. Вследствие этого различаются и характеристики сетей, в частности, возможности по динамической реконфигурации. Возможности по динамической реконфигурации очень важны для большинства современных сетей, поскольку добавление и исключение оборудования в них происходит достаточно регулярно. Данная статья предлагает сравнение форматов пакетов и механизмов маршрутизации в сетях Ethernet и SpaceWire. Будет рассмотрена структура пакетов и способы адресации, возможности по динамической реконфигурации сети в процессе функционирования.

На рисунке 1 представлен пакет стандарта SpaceWire, который состоит из трех полей: адрес назначения, данные и символ конца пакета. Адрес назначения может быть равным нулю при соединении «точка-точка». Размер передаваемых данных не ограничен [1]. В конкретной сети длина пакетов определяется требованиями прикладного уровня. Символ конца пакета может быть, либо символом нормального конца пакета (EOP), либо ошибочным (EER).

Адрес назначения 0-∞	Передаваемые данные 0-∞	Символ конца пакета 1

Рис. 1 – Формат пакет SpaceWire

В отличие от SpW в Ethernet для передачи данных используются фреймы, допустимая длина которых фиксирована. На рисунке 2 изображен фрейм Ethernet, в котором есть MAC адреса назначения и источника, тип данных, полезные данные и контрольная сумма. Размер поля с полезными данными ограничен 1500 байтами [2]. Данный фрейм содержит довольно большое количество служебной информации, по сравнению с пакетом SpaceWire. В настоящее время возможно использование более длинных фреймов Jumbo для передачи больших объектов данных, что позволяет снизить долю служебной информации. Но такие фреймы поддерживаются на всеми сетевыми устройствами, их использование разрешено не во всех сетях.

Преамбула 7	Стартовый байт 1	MAC назначения 6	MAC отправитель 6	Тип 2	Данные 46-1500	CRC 4

Рис. 2 – Формат фрейма Ethernet

Маршрутизация у SpaceWire [1] и Ethernet [2] происходит на сетевом уровне. Далее представлено более подробное описание процесса маршрутизации в каждом стандарте.

В SpaceWire маршрутизатор передаёт пакеты от входного порта коммутатора, куда поступает пакет, на конкретный выходной порт, определяемый адресом назначения. В SpW используется «червячная маршрутизация», которая относится к методу коммутации «на лету». В данном методе при поступлении заголовка пакета во входной порт маршрутизатора сразу выбирается выходной порт и начинается сквозная передача пакета (занимается выходной порт, пакет в маршрутизаторе полностью может не буферизоваться) до прохождения символа конца пакета (коммутация прекращается и выходной порт освобождается). Существует три способа адресации: путевая, логическая и регионально-логическая. При путевой адресации адрес назначения задается последовательностью номеров выходных портов [1]. В маршрутизаторе пакет отправляется в выходной порт, в соответствии с заданным номером. Когда пакет прошел через маршрутизатор, удаляется первый символ из поля адресов. Следовательно, в узел-приемник пакет придет без сетевого заголовка. На рисунке 3 изображен пример маршрутизации с помощью путевой адресации.

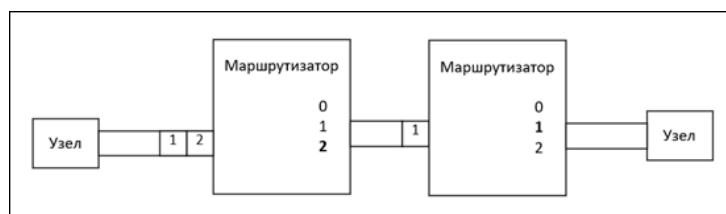


Рис. 3 – Удаление заголовка пакета

При логической адресации каждому узлу, участвующему в маршрутизации, присваивается уникальный логический адрес. При посылке пакета от источника, в заголовок пакета вставляется логический адрес. В маршрутизаторах должны быть заданы таблицы маршрутизации, в которых каждому действительному логическому адресу ставится в соответствие номер выходного порта (или несколько номеров в случае использования широковещательной рассылки).

Маршрутизатор, основываясь на таблице маршрутизации, определяет номер выходного порта для поступившего пакета. В отличие от путевой адресации, заголовок не удаляется при пересылке. На рисунке 4 показана часть маршрутизации при логической адресации, где ЛА – логический адрес.

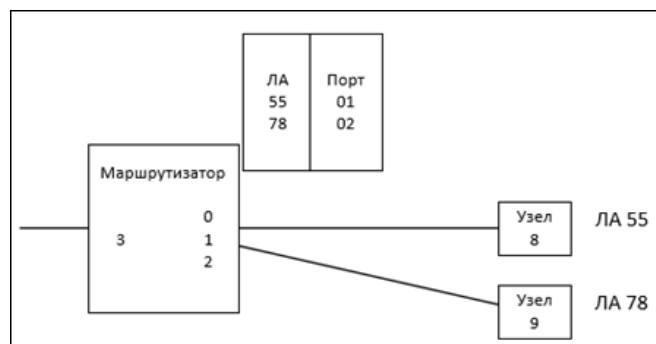


Рис. 4 – Пример маршрутизации при логической адресации

При регионально-логической адресации используется логическая адресация в сочетании с удалением заголовков. (Необходимость удаления заголовка указывается в таблице маршрутизации наряду с номером выходного порта). Это упрощает многоуровневые схемы логической адресации. Для отправки пакета в удаленную область используется двойной логический адрес (или несколько адресов). В данном случае первый логический адрес представляет маршрут из региона-источника в регион назначения, а второй – локальный адрес в регионе назначения. Когда пакет прибывает в регион назначения, коммутатор маршрутизации, который передает пакет в регион назначения, удаляет первый логический адрес, делая локальный адрес видимым для последующей локальной маршрутизации. На рисунке 5 приведен пример маршрутизации при регионально-логической адресации.

При использовании стандарта SpaceWire [1] длина сетевого заголовка не ограничена. Это обеспечивает возможность формировать сети произвольного размера (с произвольным количеством абонентов) за счет использования путевой и регионально-логической адресации. Начальные значения таблиц маршрутизации могут быть загружены в начале работы, если структура сети, пути передачи данных в ней заранее определены. Наряду с этим структура сети может быть определена уже в ходе работы за счет использования алгоритма администрирования. В сети SpaceWire могут использоваться различные алгоритмы администрирования (они не определены стандартом) [3]. В ходе работы этих алгоритмов для исследования структуры сети может использоваться путевая адресация, для которой не требуется заполнение таблиц маршрутизации.

Если в процессе функционирования структура сети изменяется (добавляются или исключаются отдельные узлы или подсети), то в таблицы маршрутизации могут быть внесены соответствующие изменения. Эти действия осуществляются алгоритмами администрирования. Алгоритмы могут детектировать изменения структуры сети за счет периодического опроса устройств или при получении от устройств сообщений о изменениях их состояния. Например, это может быть установка соединения по порту, по которому подключение ранее отсутствовало.

При использовании стандарта SpaceWire пути передачи данных между пользовательскими приложениями формируются заранее (начальный набор путей может вычисляться на этапе разработки сети и в дальнейшем в ходе эксплуата-

ции при возникновении изменений алгоритмы администрирования могут определять новые пути передачи данных). Это позволяет использовать сети с произвольными топологиями, в том числе и с наличием циклов на физическом уровне, а также, выполнять произвольные изменения топологии на этапе эксплуатации [4–5]. В сетях с циклами на физическом уровне пути передачи данных должны формироваться таким образом, чтобы в них циклов не было (достигается за счет использования соответствующих алгоритмов формирования путей). Это позволяет исключить взаимоблокировки при передаче данных, соответственно исключить потерю данных. Выполнение этих действий связано с дополнительными накладными расходами на передачу служебной информации, но является очень важным для большинства сетей, в которых применяется стандарт SpaceWire.

Таким образом, механизмы динамической реконфигурации SpaceWire могут использоваться в сетях с произвольной топологией, обеспечивают формирование набора путей, не содержащего циклов, что позволяет исключить потери данных из-за взаимоблокировок пакетов. Время реакции на изменения в сети зависит от периода опроса состояния сети администраторами. Обновление таблиц маршрутизации осуществляется по мере возникновения изменений в сети.

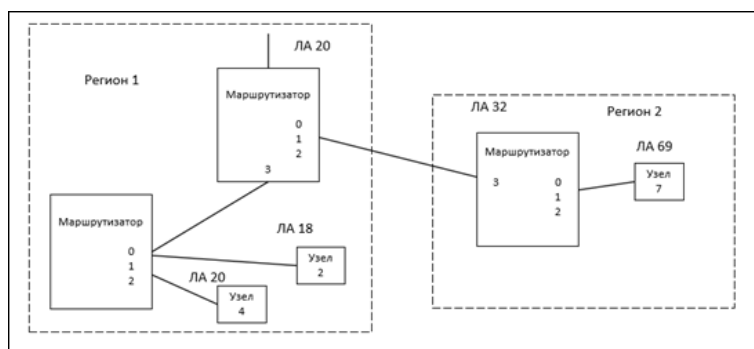


Рис. 5 – Маршрутизация при регионально-логической адресации

При маршрутизации в сети Ethernet используется MAC-адрес сетевого адаптера и IP-адрес узлов в сети. В стеке TCP/IP маршрутизаторы и конечные узлы принимают решения о том, кому передавать пакет для его успешной доставки узлу назначения, на основании так называемых таблиц маршрутизации. Когда узел хочет отправить пакет данных, он сначала определяет IP-адрес получателя. Для отправки пакета требуется знание его локального адреса, но в стеке TCP/IP в таблицах маршрутизации принято использование только IP-адресов для сохранения их универсального формата. Для нахождения локального адреса по известному IP-адресу необходимо воспользоваться протоколом ARP [6–8]. В ARP таблице может быть прописано соответствие аппаратного (MAC) и сетевого адреса. Если запись есть, то пакет посылается получателю, в противном случае ARP источника формирует запрос по широковещательному аппаратному адресу. Все узлы получают этот запрос и отправляют своему ARP. Как только ARP получателя «увидел», что ищут его, посылает ARP-ответ на аппаратный адрес отправителя. В таблицу источника добавляется новая запись, соответ-

ствующая MAC-адресу получателя и тем самым пакет, будет доставлен, верно. На рисунке 6 показан пример сети для демонстрации работы ARP-протокола. Таким образом, в этом случае таблицы адресов, в отличие от стандарта SpaceWire обновляются динамически по мере необходимости. Если в сети происходит изменение, то оно повлияет на содержимое таблиц только после того, как по сети начнут передаваться пользовательские пакеты, адресатов которых касается это изменение. Вследствие этого время передачи каждого первого после такого изменения пакета может оказаться существенно (в разы) больше, чем передача последующих пакетов. Отсутствие циклов при выборе пути при этом в общем случае не гарантируется. При использовании этого способа часть данных может быть потеряна. Соответственно, данный подход ориентирован, прежде всего, на сети без требования гарантированности данных, гарантированного времени доставки данных.

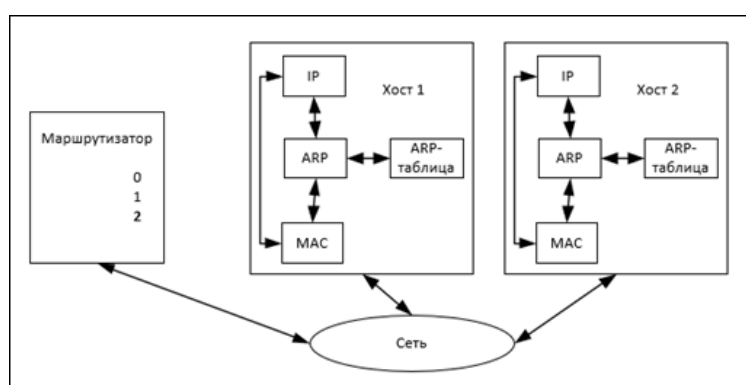


Рис. 6 – Пример сети для демонстрации работы ARP-протокола

Таким образом, в отличие от стандарта Ethernet, стандарт SpaceWire обеспечивает возможности динамической реконфигурации с сохранением гарантированности доставки данных и гарантированного времени доставки данных. Но для этого требуются дополнительные накладные расходы на передачу служебной информации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Мельцаева О.А., Таратынова Н.И. Защита операционных систем от возможных угроз // Современные тенденции развития науки и образования в эпоху цифровизации: материалы Междунар. науч.-практ. конференции. Редкол.: Р.Р. Хайров (отв. редактор) [и др.]. Саранск, 2022. С. 358-362.
2. Олифер В.Г., Олифер Н.А. Коммутируемые сети Ethernet // Компьютерные сети. Принципы, технологии, протоколы. 4-е изд. Санкт-Петербург : Питер, 2022. 432 с.

УДК 51-37

РЕАЛИЗАЦИЯ ПРИКЛАДНОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ В ОБУЧЕНИИ МАТЕМАТИКЕ СТУДЕНТОВ СПО

Тимошкина Алина Сергеевна, преподаватель

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: a.s.timoshkina@ruc.su

IMPLEMENTATION OF APPLIED FOCUS IN TEACHING MATHEMATICS TO STUDENTS OF SECONDARY EDUCATIONAL EDUCATION

Timoshkina Alina Sergeevna, teacher

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

В данной статье рассмотрены основные аспекты, направления и возможности реализации прикладной направленности в обучении математике студентов среднего профессионального образования; раскрыта сущность понятия «прикладная задача» и представлены примеры таких задач.

Ключевые слова: обучение математике, прикладная направленность, прикладная задача, производная функции.

This article examines the main aspects, directions and possibilities of implementing an applied focus in teaching mathematics to students of secondary vocational education; it reveals the essence of the concept of «applied problem» and presents examples of such problems.

Keywords: teaching mathematics, applied focus, applied problem, derivative of a function.

Среднее профессиональное образование имеет своей главной целью подготовку высококвалифицированных специалистов в различных сферах деятельности, ориентированных на профессиональный рост и профессиональную мобильность в условиях информатизации общества. Математика является фундаментальной дисциплиной, направленной на формирование профессиональных и личностных компетенций специалиста своей области, так как математические знания являются серьёзным средством для решения различных задач профессиональной деятельности.

Приоритетным направлением обучения математике как в школе, так и в колледжах является практическая (прикладная) ориентированность учебного процесса, которая способствует формированию у студентов определённых навыков, способствующих пониманию ими роли математики в описании различных объектов окружающего мира. Применение современного подхода к преподаванию математики включает интеграцию теоретических знаний с практическими задачами. Важно не только усвоение студентами математических теорий, но и умение применять их в реальных жизненных ситуациях и профессиональной деятельности. Нельзя переоценить роль математики в формировании аналитического мышления и практических навыков будущих профессионалов.

Повышение уровня математических знаний и применение этих знаний как в процессе обучения, так и повседневной жизни – это основная цель, которую решает прикладная направленность обучения математике у студентов среднего профессионального образования. Инновационные методы обучения и активная вовлечённость студентов в процесс формирования знаний делают обучение математике более эффективным и значимым.

Ключевым аспектом прикладной направленности обучения математике является:

– интеграция математики со смежными дисциплинами, в результате чего, у студентов формируются умения применять математические знания в различных областях;

- рассмотрение различных ситуаций (в профессиональной деятельности и быту), в которых показана роль математики, для решения повседневных задач;
- рациональное изучение теоретического материала, необходимого для решения практико-ориентированных задач.
- направление процесса обучения на формирование и развитие у студентов математического стиля мышления, способности к применению различных методов исследования;
- развитие способности студентов к их дальнейшему самообразованию

Организация прикладной направленности осуществляется с использованием на занятиях специальных прикладных задач, которые являются основным средством для достижения поставленной цели. Существует множество трактовок понятия «прикладная задача», в которых разные авторы выделяют свои существенные характеристики. За основу возьмём следующее определение: «Прикладная задача – это задача из окружающей действительности, которые тесно связаны с формированием практических навыков, необходимых в том или ином виде профессиональной деятельности» [1].

Прикладные задачи являются необходимым инструментом для формирования у учащихся практических навыков и повышения мотивации к изучению предмета.

Рассмотрим основные этапы решения прикладных задач (рис. 1).



Рисунок 1 – Этапы решения прикладных задач

Их применение целесообразно на разных этапах учебного занятия. Рассмотрим примеры прикладных задач в курсе геометрии.

Изучая тему «Объемы и площади поверхностей тел вращения» студентам можно предложить следующие задачи.

Задача 1. Определить, сколько необходимо приобрести материи шириной 0,8 м, для того, чтобы изготовить воздушный шар радиусом 3 м., если всего на расходные материалы тратится 15 % материи.

Задача 2. Для изготовления бака с крышкой, который имеет форму прямоугольно параллелепипеда, необходимо оцинкованное железо. Размеры бака $3 \times 1,2 \times 1,8$ м. Сколько потребуется оцинкованного железа для изготовления бака, если потери металла составляют 5 %.

Задача 3. В комнате стали делать ремонт. Сколько нужно купить обоев шириной 50 см и длиной 10 метров для оклейки комнаты, которая имеет форму прямоугольного параллелепипеда и имеет следующие размеры: пол – $3 \times 5 \text{ м}^2$, высота – 2 м? Площадь окон и дверей составляет 30 % всей плоскости стен.

Задача 4. Необходимо определить, какой объем имеет пирамида Хеопса, если известно, что в ее основании лежит квадрат со стороной 225 м, а высота пирамиды равна около 145,5 м.

Задача 5. Завод изготавливает консервные банки. Нужно определить, сколько квадратных метров жести израсходовано на изготовление 500 тыс. консервных банок диаметром 12 см и высотой 5 см (на швы и отходы добавить 15 % материала)?

Данные задачи обладают повышенной наглядностью и связью с повседневной жизнью, и в соответствии с этим способствуют повышению уровня мотивации учащихся к изучению математики, развивают практические навыки и логическое мышления, формируют навыки применения знаний в реальной жизни, и в целом, повышают интерес учащихся к предмету.

Можно сделать вывод, что реализация прикладной направленности в обучении математике студентов среднего профессионального образования являются неотъемлемой частью образовательного процесса. Это является необходимым инструментом для развития у студентов познавательной активности и формирования навыков применения математических знаний в профессиональной деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Капкаева, Л.С. Формирование приемов математического моделирования у студентов педагогического направления в процессе решения практико-ориентированных задач / Л.С. Капкаева // Современные наукоемкие технологии. 2022. № 12-2. С. 323-331.

2. Панферова, Н.В. О прикладной и практической направленности обучения математике / Н.В. Панферова // Актуальные проблемы социально-гуманитарных знаний : Сборник статей / ответственный редактор Г.В. Мысенко. Москва : Перо, 2015. С. 103-106.

УДК 004

ЧАТ-БОТЫ: АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ, КЛАССИФИКАЦИЯ И ОСНОВНЫЕ ФУНКЦИИ

Яшкина Ольга Александровна, преподаватель

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

Е-mail: o.a.yashkina@ruc.su

CHATBOTS: DEVELOPMENT ANALYSIS, CLASSIFICATION AND BASIC FUNCTIONS

Yashkina Olga Alexandrovna, Lecturer

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

В данной статье рассматриваются актуальные вопросы развития чат-ботов: предназначение, история развития, общая классификация и основные функции.

Ключевые слова: чат-бот, бот, виртуальный помощник, классификация чат-ботов, основные функции, искусственный интеллект, информационные технологии.

This article examines current issues in the development of chatbots: purpose, history of development, general classification and main functions.

Keywords: chatbot, bot, virtual assistant, chatbot classification, main functions, artificial intelligence, information technology.

В современном мире чат-боты стали одним из наиболее востребованных инструментов для построения системы коммуникации с многочисленными пользователями сервисов сети интернет. Боты невероятно популярны и многие люди активно их используют в своей повседневной жизни.

Чат-боты – это виртуальные помощники, которые способны имитировать человеческий разговор с пользователями по средствам текстовых или голосовых запросов, выполняя при этом требуемые о них действия.

Чат-боты широко применяются в различных сферах деятельности человека и не только. Также они выполняют огромный круг задач для пользователя. Кроме этого, боты помогают в наборе персонала в организации и улучшают процессы взаимодействия сотрудников. Они обеспечивают техническую поддержку в компаниях, а также помогают в изучении иностранных языков, выступая при этом в качестве надежных виртуальных помощников. И этот список можно продолжать, он далеко не полный.

В 1966 году был разработан первый чат-бот под названием Eliza ученым Джозефом Вейценбаумом. Алгоритм этого чат-бота имитировал работу психотерапевта. Eliza полагалась на обработку входных операторов в соответствии с определенным сценарием на основе ключевых слов. Бот общался с пользователем при помощи ответов, которые были заложены в ее базу [1]. Немного позже в 1972 году ученый Кеннет Колби разработал чат-бот Parry, которая имитировала человека, страдавшего шизофренией. В 1988 году разработчик Ролло Карпентер создал диалоговую систему Jabberwacky, которая пыталась имитировать естественный человеческой разговор. В настоящее время этот чат-бот используется для академических исследований. В 1995 году Ричард Уоллес разработал диалоговую систему Alice (Alicebot).

В 2001 году появился чат-бот Smarterchild, который появился в чатах MSN (Microsoft Network). Большинство разработчиков полагают, что Smarterchild является прародителем популярной диалоговой системы Apple Siri (виртуальный личный помощник), которая появилась в 2010 году. В 2012 году появилась диалоговая система Google Now* (По требованию Роскомнадзора информируем, что иностранное лицо, владеющее информационными ресурсами Google является нарушителем законодательства Российской Федерации – прим. ред.). В 2014 году были выпущены Microsoft Cortana и Amazon Alexa. Все это примеры чат-ботов, которые выступают в роли личных виртуальных помощников, которые реагируют на голосовые или текстовые команды и способны выполнять разные по сложности задачи [1].

В 2017 году появляется голосовой помощник Алиса, разработанный компанией Яндекс. Это диалоговая система способна решать разные задачи (расскажет о погоде, найдет необходимые вещи или продукты и т.д.). Алиса способна импровизировать в ходе разговора и в этом ей приходит на помощь нейронная сеть. В 2019 г. появился бот Маруся, разработанный компанией VK (Vkontakte). Маруся по своему функционалу схожа с чат-ботом Алисой. Она также может находить нужную информацию в интернете, делится информацией воспроизводит музыку, управляет технологией умный дом и выполняет другие важные задачи.

В 2022 году появился чат-бот с генеративным искусственным интеллектом, который назвали ChatGPT, разработанный компанией OpenAI. Данная диалоговая система поддерживает запросы пользователей на естественных языках. Чат-бот способен отвечать на вопросы, генерировать тексты на разных языках, по различным предметам и сферам деятельности. Отметим, что данная система способна по запросу пользователей генерировать код на разных языках программирования.

Классификация чат-ботов. В настоящее время сфера ботов стала довольно динамичной. Точная классификация чат-ботов сейчас зависит от сферы их использования, способов взаимодействия, области знаний, методов генерации ответов и других немаловажных критериев.

Далее мы рассмотрим диаграмму общей классификации чат-ботов, которая представлена на рисунке 1.

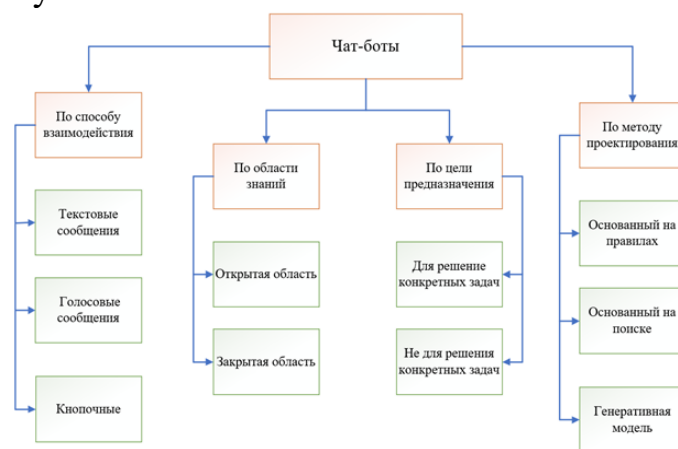


Рисунок 1 – Общая классификация чат-ботов

Рассмотрим каждый из представленных видов на диаграмме «общая классификации чат-ботов» более подробно.

Классификация по способу взаимодействия состоит из текстовых чат-ботов, которые выстраивают диалог с пользователем при помощи текстовых сообщений [3]. Текстовые чат-боты удобны тем, что они в быстром темпе понимают запросы пользователей, и, реагируя на них моментально быстро показывают результаты.

Кроме того, существуют чат-боты, которые используют как голосовые сообщения, так и кнопочные.

Отличие между ними заключается в том, что голосовые чат-боты изучают заранее записанные ответы и модернизируют данный текст в голос, решая различные задачи. Кнопочные чаты-боты являются более распространенными ботами. Когда они начинают вести диалог с пользователем, то предлагают ответы, используя кнопки.

Классификация по области знаний учитывает объем данных, доступ к которым может получить чат-бот. Боты с открытой областью могут взаимодействовать с пользователем на общие темы и выдавать ответы соответствующим образом. Чат-боты с закрытой областью направлены на конкретную сферу деятельности и поэтому не могут взаимодействовать с пользователем на вопросы из других сфер деятельности.

Классификация по цели назначения предполагает, что все разработанные чат-боты должны иметь конкретную цель, к которой они стремятся. Например, чат-боты, которые созданы для бронирования авиабилетов или заказа продуктов являются примерами чат-ботов, которые созданы для решения конкретных задач.

Классификация по методу проектирования основывается на методах обработки данных и воспроизведения ответов на вопросы пользователей. Так, например, чат-боты, созданные на основе правил – это наиболее распространенные и многочисленные чат-боты в настоящее время. При запросе от пользователя они выбирают системный ответ на основе фиксированного и определенного разработчиком алгоритма.

Основные функции чат-ботов. Современные чат-боты могут выполнять разнообразные функции, которые могут меняться в зависимости от сферы использования ботов. Далее мы рассмотрим диаграмму основные функции чат-ботов, которая представлена на рисунке 2.



Рисунок 2 – Основные функции чат-ботов

Рассмотрим указанные виды, указанные на диаграмме основные функции чат-ботов более подробно.

Функция информационной поддержки. Данная функция позволяет чат-ботам в качестве инструмента, который обладает функциями словаря, справочника, виртуального помощника и поисковика.

Улучшения качества обслуживания клиентов. Благодаря этой способности клиенты могут получить быструю информационную поддержку от чат-бота,

особенно в нерабочее время. Боты могут отвечать на актуальные вопросы клиентов, обрабатывать возвраты или отмены заказов. Также могут обрабатывать денежные транзакции, помогают клиентам оплачивать счета и многое другое.

Привлечение новых клиентов. Чат-боты могут выступать в качестве источника привлечения новых клиентов. Это стало возможно благодаря организации отправки рассылок потенциальным клиентам о проводимых акциях.

Функция обратной связи. Чат-боты могут автоматически собирать отзывы с клиентов компании. А также могут проводить опросы или взаимодействовать с клиентами для фиксации пожеланий или регистрации жалоб.

Лидогенерация. Чат-боты могут выполнять функцию сбора и формирования базы потенциальных клиентов и их контактов. Может предложить потенциальным клиентам записаться на демонстрацию продукта или услуги.

Продажи. Чат могут обрабатывать покупки, совершать мгновенные покупки для предприятий розничной торговли. Боты могут выполнять сверку запасов и отслеживать заказы. Если клиент заинтересован в конкретном товаре, то бот может проверить есть ли товар на складе и сколько времени потребуется на его доставку.

Управление персоналом. Чат-боты помогают сотрудникам быстро и своевременно находить нужную и актуальную информацию. Боты отправляют уведомления о различных задачах и выступают в качестве помощников по персоналу.

Ассистент. Чат-боты могут выполнять некоторые функции ассистентов, которые интегрируются с другими платформами и помогают пользователю решать сразу несколько задач.

Таким образом, в заключении можно сказать, что чат-боты впервые появились во второй половине XX века и сделали огромный скачок в своем развитии. Благодаря этому в ближайшей перспективе боты будут играть значительную роль в жизни и работе современного общества. Ведь чат-боты позволяют найти разумный компромисс в решении разноплановых задач.

Функции чат-ботов довольно разнообразные, но они могут меняться в зависимости от сферы применения ботов. Однако следует помнить, что чат-боты лучше всего функционируют в том случае, когда у них есть полноценный доступ ко множеству различных типов информации.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Акулич М.* Чат-боты и маркетинг / М. Акулич. Екатеринбург : ЛитРес, 2020. 154 с.
2. *Бушмелева К.Г.* Бот в помощь. Практикум по созданию чат-ботов и автоматизации бизнеса. Млсква : Издательские решения, 2023. 106 с.
3. *Джанарсанам С.* Разработка чат-ботов и разговорных интерфейсов / С. Джанарсанам. Москва : ДМК-Пресс, 2019. 340 с.

МЕЖКУЛЬТУРНАЯ КОММУНИКАЦИЯ И ЛИНГВИСТИЧЕСКАЯ КОНТАКТОЛОГИЯ В ПРОЦЕССЕ ИЗУЧЕНИЯ ГУМАНИТАРНЫХ ДИСЦИПЛИН

УДК 800

ЛИНГВИСТИЧЕСКИЕ МЕХАНИЗМЫ МАНИПУЛЯЦИИ В АНГЛОЯЗЫЧНОМ РЕКЛАМНОМ ДИСКУРСЕ

Беспалова Марина Игоревна, преподаватель

*Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт
(филиал)*

E-mail: m.i.bespalova@ruc.su

LINGUISTIC MECHANISMS OF MANIPULATION IN ENGLISH-LANGUAGE ADVERTISING DISCOURSE

Bespalova Marina Igorevna, Lecturer

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Статья посвящена исследованию языковых средств, используемых в рекламных текстах для воздействия на сознание потребителя. Анализируются основные типы рекламных текстов, их структура и функции в рамках рекламных компаний. Характеризуются когнитивно-семантические и прагматико-риторические стратегии, позволяющие создавать яркий и запоминающийся образ продукта.

Ключевые слова: рекламный дискурс, рекламный текст, англоязычные слоганы, механизмы манипуляция, лингвистика.

The article is devoted to the study of linguistic means used in advertising texts to influence the consumer's consciousness. The main types of advertising texts, their structure and functions within advertising companies are analyzed. Cognitive-semantic and pragmatic-rhetorical strategies are characterized, which make it possible to create a vivid and memorable image of the product.

Keywords: advertising discourse, advertising text, English slogans, manipulation mechanisms, linguistics.

Сегодня реклама прочно вошла в жизнь людей. Она окружает нас повсюду: на телевидении, в интернете, по радио, на улицах городов и т.д. Реклама призвана привлекать внимание и убеждать человека в необходимости приобретения товаров и услуг. По большей части результативность проведения рекламных компаний зависит от того, насколько грамотно и профессионально составлен рекламный текст.

Языковая специфика рекламного дискурса заключается в использовании особых лингвистических средств и приемов, направленных на создание привлекательного имиджа продукта, повышение узнаваемости бренда, выделение его на фоне конкурентов и, конечно, побуждение к совершению целевого действия (покупка, подписка и т.п.). Чаще всего, рекламный текст обладает простотой и запоминаемостью и, что самое важное, реализует воздействующую функцию. С учетом данных признаков удастся легко и быстро донести сообщение до аудитории и добиться положительного эффекта – увеличения спроса.

Следует отметить, что в лингвистике принято различать понятия «текст» и

«дискурс». Одни лингвисты называют текст единицей дискурса, вторые говорят, что одно понятие статическое, а другое динамическое, а третьи утверждают, что текст и дискурс – это письменная и устная формы речи, дискурс в таком случае представляется устной формой [4, с. 172–193].

В.И. Карасик определяет рекламный дискурс так: «Рекламный дискурс – это институциональная форма, для которой характерны особенные нормы, правила и рамки функционирования» [2]. Такому виду дискурса характерно отсутствие автора в высказываниях. На первом плане находятся рекламный объект, рекламодатель, а сам автор в нем не отражается по нескольким причинам: во-первых, автор может быть не один, над институциональной формой дискурса трудится команда авторов; во-вторых, автор не играет никакой роли для коммуникации.

По мысли исследователей Ю.А. Павловой и Е.С. Сотниковой, следует рассматривать сразу несколько целей рекламного дискурса:

- воздействие на поведение или систему ценностей личности;
- улучшение коммуникационных связей;
- массовое информирование о рекламируемых объектах и привлечение внимания общественности к ним;
- распространение и популяризация товаров [7, с. 222].

Ряд лингвистов указывает на тот факт, что рекламный дискурс должен содержать информацию только об отличительных особенностях товара от других, при этом не ссылаясь на его достоинства и обходить недостатки. Иными словами, рекламный дискурс нередко может вводить потребителя в заблуждение по поводу приобретаемой продукции [7, с. 222–223].

Итак, рекламный дискурс – это определенный текст, который принадлежит коммерческой цели и создается командой авторов. Что касается рекламного текста, это более узкое понятие. Он несет в себе основную информационную нагрузку. Рекламный текст является неотъемлемой частью любой рекламы, без него она невозможна.

На сегодняшний день известно немало классификаций рекламных текстов. Например, Г.И. Илина и А.И. Кухарук предлагают систематизировать рекламные тексты в зависимости от коммуникативной задачи и комплекса применяемых языковых средств [1, с. 23–25]:

1. Только название бренда. Такой тип рекламного текста могут позволить себе только наиболее известные производители, так как они уже обладают определенной репутацией на рынке. Данный тип всегда сопровождается красивыми фотографиями, на которых, как правило, будет указан год основания бренда. Ярким примером станет логотип популярной американской пищевой компании The Coca-Cola Company (рис. 1). Округлая и вытянутая форма текста, гладкий курсивный шрифт с засечками и двухцветная палитра выглядят броско и притягательно.



Рисунок 1 – Логотип компании The Coca-Cola Company

2. Утверждение о преимуществах и положительных свойствах товара. С этим типом потребители обычно сталкиваются в рекламе косметики и лекарств. В таком рекламном тексте обязательно есть запоминающаяся фраза, которая отражает все преимущества, которыми будет обладать покупатель после приобретения. Уместным кажется упоминание звучного слогана американского бренда по уходу за волосами Pantene – «Strong is beautiful» (рис. 2). Акцент делается на отличительных свойствах линейки продуктов, придающих волосам женщин и мужчин силу, здоровье.



Рисунок 2 – Рекламный слоган бренда Pantene

3. Признание полезных свойств товара. Этот тип содержит в себе не только сам рекламный текст, но и фотографию известного человека, либо фотографию, на которой находятся несколько обычных людей. Подразумевается, что этот прием поможет вызвать доверие у покупателя. Именно такой маркетинговой стратегии на протяжении многих лет придерживается французский косметический бренд L'Oréal со знаменитым слоганом «Because You're Worth It» (рис. 3):

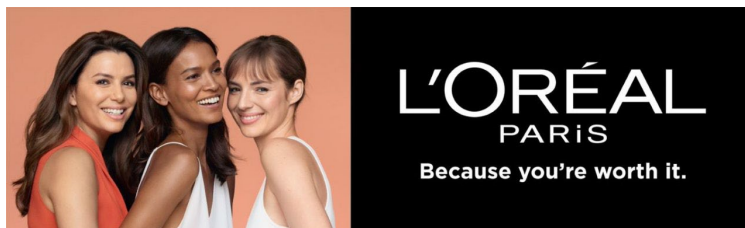


Рисунок 3– Рекламная компания бренда L'Oréal

4. Рекламный репортаж. Данный тип рекламы можно отнести, скорее, к рекламной статье, в которой будут в красках описаны все положительные качества рекламируемого объекта. Часто рекламный репортаж не воспринимается как реклама, поэтому его используют с целью представить новый товар на рынок. Таким образом, к примеру, продвигает свои косметические товары компания Avon Products (рис. 4). Обычно подробная характеристика конкретного

LEGENDARNY MAT

GDY CHCESZ PROFESJONALNE LOOKU

1+1
 2 sztuki po cenie 1 sztuki
 19,99 zł



WIZGIZ 4/5-2
 4,9/5
 19,99 zł



**3 SEKRETY PROFESJONALIŚTÓW
W KAŻDEJ SZKINCIE**

PRO FOGHENT
 80% wodorotlenku cynku
 5 gwiazdek

PRO PRECYZJA
 100% wodorotlenku cynku
 5 gwiazdek

PRO BAZA
 100% wodorotlenku cynku
 5 gwiazdek

INNOWACJA

LEGENDARNY EFEKT CRÈME

GDY CHCESZ KOMFORTU NA CO DZIEŃ

1+1
 2 sztuki po cenie 1 sztuki
 19,99 zł



WIZGIZ 4/5-1
 4,9/5
 19,99 zł

Matka Legendy
 to jest smaczne, ulubionej szminki.
 Ciężko było dla niej znaleźć idealny produkt.
 Ale jej kochani kosmetyczki i makeup
 artystki odkryły, że idealnym rozwiązaniem
 jest połączenie dwóch składników.
 Wodorki i wodorotlenku cynku.
 Wodorka jest idealna do makijażu.
 Wodorotlenek cynku jest idealny do pielęgnacji.
 Wodorka jest idealna do makijażu.
 Wodorotlenek cynku jest idealny do pielęgnacji.

5. Вопрос – ответ. Для такого типа рекламы характерен вопрос, с которым сталкивается адресат рекламы, и ответ, который предлагает рекламодатель. Американская сеть ресторанов быстрого питания Wendy's еще в 1984 году начала спрашивать: «Where's the beef?» Интересно, что прямого ответа на вопрос, точнее, в текстовом формате, пиар-компания не дает. Фокус делается на визуале. Изображение говорит само за себя (рис. 5):



Среди главных лингвистических особенностей рекламного текста отмечают, в первую очередь, лаконичность. В тексте рекламы важно кратко передать ее суть и показать достоинства. Как правило, с этим лингвистическим явлением мы сталкиваемся в слогане. Сжатость высказывания подразумевает под собой использование собирательных существительных, которые делают высказывание еще короче, и односоставных побудительных предложений:

- Другая черта, присущая рекламному тексту, – информативность. Первостепенной будет передача новых сведений о продукте, чтобы в краткий срок заинтересовать покупателей и сформировать спрос. Информативные рекламы тек-

сты должны содержать в себе данные о товаре, его цене, также важно наличие адреса обратной связи, это может быть или горячая линия компании, или электронная почта. Продающий рекламный текст не может существовать без конкретики, это означает наличие в нем фактов о производстве, сотрудниках, положительных эффектах, скидках и т.д. Кроме того, рекламный текст не должен содержать много эпитетов, метафор, профессиональной лексики и длинных предложений, наоборот, суть рекламного текста в его простоте и понятности [8].

Анализируя англоязычный рекламный дискурс, Е.Н. Малюга подчеркивает, что наиболее используемым видом предложений являются побудительные, хотя в употреблении находятся все виды, именно побудительные будут наиболее эффективно подталкивать к покупке [5].

В числе иных лингвистических средств воздействия на адресата Г.В. Клименко называет когнитивно-семантические стратегии, которые используют концепт «хорошо – плохо». В таком случае рекламный текст будет наполнен гиперболами и метафорами:

- Old Spice: «The Man Your Man Could Smell Like»;
- Gillette: «The Best A Man Can Get» и др.

Рекламодателю важно внушить, что без его товара плохо, а с ним хорошо. Существуют и прагматико-риторические стратегии воздействия, которые должны помочь рекламодателю создать положительный имидж продукта. Например, Maybelline: «Maybe she's born with it, maybe it's Maybelline». В данной стратегии используются риторические приемы, такие как восклицание, вопрос и повтор [3, с. 121–122].

Среди средств воздействия отдельное место занимают омофоны. Их использование позволяет усилить эффект и сделать рекламу более запоминающейся [6]. Так, шоколадные батончики KitKat долгое время сопровождалась фразой «Have a Break, Have a KitKat». Смысл слогана может быть истолкован двояко, так как глагол break означает и «перерыв» (ср. Сделай перерыв), и «ломать» (ср. Разломи [шоколадный батончик KitKat]).

Таким образом, существует несколько разновидностей рекламного текста, и в зависимости от исследователя будут меняться их названия, характеристика и собственно типология. Это объясняется тем, что рекламный дискурс – сфера, которая изменяется каждый день и никогда не стоит на месте. Однако общей чертой любого рекламного текста будет отвлечение внимания от недостатков товара и привлечение к его преимуществам и положительным качествам.

Лингвистические механизмы манипуляции в контексте рекламного дискурса весьма разнообразны. Но все они нацеливают на одно – найти «слабое место» в психике потребителя и побудить его к покупке.

ЛИТЕРАТУРА

1. Иси́на, Г.И. О функциональной значимости рекламного дискурса / Г.И. Иси́на, А.И. Кухарук. Текст : непосредственный // Научный Альманах ассоциации France-Kazakhstan. 2019. № 1. С. 21-26.
2. Кара́сик, В.И. Язык социального статуса / В.И. Карасик. Москва : Гнозис, 2002. 333 с. ISBN 5-94244-008-5. Текст : непосредственный.

3. Клименко, Г.В. Лингвистические и риторические особенности рекламных текстов в СМИ / Г.В. Клименко. Текст : непосредственный // Медиариторика и современная культура общения: наука-практика-обучение : сборник статей XXII Международной научной конференции, Москва, 30 января 2019 года / отв. ред. В.И. Аннушкин. Москва : Государственный институт русского языка им. А.С. Пушкина, 2019. С. 119-123.

4. Колышкина, Т.Б. Моделирование рекламного пространства: рекламный дискурс, рекламный текст / Т.Б. Колышкина. Текст : непосредственный // Актуальные процессы современной социальной и массовой коммуникации: сборник научных трудов. Ярославль : ЯГПУ, 2009. С. 172-193.

5. Малюга, Е.Н. Синтаксические характеристики рекламного дискурса / Е.Н. Малюга. Текст : непосредственный // Вестник Самарского университета. История, педагогика, филология. 2019. Т. 25. № 4. С. 100-105.

6. Осипян, Т.Г. Особенности использования лингвистических приемов в рекламных текстах / Т.Г. Осипян. Текст : непосредственный // Профессиональная коммуникация: актуальные вопросы лингвистики и методики. 2013. № 6. С. 58-66.

7. Павлова, Ю.А. Рекламный текст как элемент рекламного дискурса / Ю.А. Павлова, Е.С. Сотникова. Текст : непосредственный // Иностранные языки: лингвистические и методические аспекты. 2019. № 44. С. 221-225.

8. Филиппова, М.А. Языковая специфика рекламного дискурса / М.А. Филиппова. Текст : непосредственный // Молодой ученый. 2016. № 28 (132). С. 1033-1036.

УДК 373.24

ДУХОВНО-НРАВСТВЕННОЕ ВОСПИТАНИЕ ДОШКОЛЬНИКОВ В СОВРЕМЕННОМ РОССИЙСКОМ ОБЩЕСТВЕ

Бойко Наталья Дмитриевна, воспитатель

Муниципальное автономное дошкольное образовательное учреждение «Детский сад № 104 комбинированного вида», г. Саранск, Россия

E-mail: natali.zabarova.1999@mail.ru

SPIRITUAL AND MORAL EDUCATION OF PRESCHOOL CHILDREN IN MODERN RUSSIAN SOCIETY

Boyko Natalya Dmitrievna, teacher

Municipal Autonomous Preschool Educational Institution «Kindergarten No. 104 of Combined Type», Saransk, Russia

Ключевым аспектом формирования личности ребенка, который закладывает основы его мировоззрения, морали, а также этических ценностей выступает духовно-нравственного воспитания. Процесс духовно-нравственного воспитания не ограничивается только непосредственными занятиями в детском саду, оно охватывает все аспекты жизни ребенка, захватывает общение в семье, включает взаимодействие со сверстниками и затрагивает восприятие окружающего мира.

Ключевые слова: дошкольники, педагоги, семья, духовно-нравственное воспитание, процесс.

The key aspect of the formation of a child's personality, which lays the foundations of his worldview, morality, as well as ethical values, is spiritual and moral education. The process of spiritual and moral education is not limited only to direct classes in kindergarten, it covers all aspects of a child's life, captures communication in the family, includes interaction with peers and affects the perception of the world around them.

Keywords: preschoolers, teachers, family, spiritual and moral education, process.

Вопросы духовно-нравственного развития и воспитания личности становятся все более актуальными. Изменившиеся социально-экономические условия привели к изменениям парадигмы образования. Переосмысливаются цели и задачи образования, возникают новые образовательные области.

Духовно-нравственное воспитание – это «не отдельное направление воспитания, но его суть, это путь к воспитанию человеческого в человеке» [1]. Именно такое всеобщее понимание духовно-нравственного воспитания становится основой всякой образовательной практики, одушевляет процесс воспитания ребенка как гражданина своего Отечества.

Педагогам дошкольных учреждений необходимо создать систему духовно-нравственного воспитания в детском саду, построенную на ценностях традиционной духовной культуры, отвечающую потребностям развития духовно здорового человека.

В работе педагога большое внимание уделяется духовно-нравственному воспитанию и ставится цель – сопровождение детей многонациональной дошкольной группы на пути к становлению духовно-нравственных основ, гражданственности и патриотизма в условиях малой родины.

Важным моментом в работе с детьми по данной проблеме считают создание предметно-развивающей среды, которая должна быть насыщенной, яркой и мобильной. В ее подготовке принимают участие все желающие дети группы, родители всех национальностей. В ходе данной работы с детьми необходимо использовать художественное слово о родном крае, о России в целом. К средствам духовно-нравственного воспитания относят:

- собственная деятельность детей: игра, труд, художественная деятельность;
- художественные средства: художественная литература, изобразительное искусство, музыка, театр;
- природа;
- общение;
- атмосфера, в которой живет ребенок.

Основным видом деятельности детей в дошкольном возрасте является игра. Она выступает главным источником эмоций, радости, обладающим огромной силой воспитания [2]. Особенность народных игр заключается в том, что они, имея нравственную основу, учат детей обретать гармонию с окружающим их миром. У дошкольников создается положительная основа для развития чувств патриотизма, формируется уважительное и заинтересованное отношение к традициям и культуре родной страны. По содержанию народные игры выразительны и доступны детям с самого раннего возраста. Они вызывают активную мыслительную деятельность, расширяют кругозор.

Трудовая деятельность является неотъемлемой частью воспитания. Она направлена на создание общественно полезных продуктов – ценностей, удовлетворяющих материальные и духовные ценности человека, обучение детей уважению и осознанию цели труда.

Художественные средства важны при воспитании ребенка. Ребенок старается

подражать взрослому с самого раннего возраста. В связи с этим, задача родителей и педагогов – создавать благоприятные условия для дальнейшего становления, развития и творческого самовыражения ребёнка.

В этом и помогают различные прибаутки, потешки и русские народные сказки. Авторские произведения (сказки, стихотворения и т.д.) также способствуют духовно-нравственному воспитанию у детей любви к родному краю, близким людям, стране в целом. После прочтения произведений педагоги проводят индивидуальные или групповые беседы о прочитанном, выясняют отношение детей к сюжетам, вовлекают их в обсуждение.

Также дети дошкольного возраста для развития духовно-нравственных качеств должны взаимодействовать с прекрасным: слушать музыку, читать книги с родителями, смотреть живопись, посещать театры.

Природа – одно из средств формирования духовно-нравственных ценностей у детей. Она дает возможность формировать и вырабатывать гуманные чувства: стремиться помогать людям, быть милосердным, проявлять заботу, поддерживать дисциплину и установленный порядок, способствует формированию у ребенка уверенности в себе. С точки зрения педагогики, главным средством духовно-нравственного воспитания дошкольников является общение.

Особое место в духовно-нравственном воспитании уделяется патриотизму. В настоящее время данная проблема носит особенно актуальный характер. Для дошкольного возраста в условиях детского сада вопрос патриотизма начитается с раскрытия темы важности семьи, любви к родным и близким людям, к дому. Любовь к Родине начитается с интереса к родному краю, ее природе, ее истории.

Огромное значение в духовно-нравственном воспитании человека имеет культура межнациональных отношений. Они выступают как составные элементы его мировоззрения и отношения к родной стране, другим нациям и народам. Необходимо воспитать у ребенка чувство интернационализма, доброжелательности, уважения к культурам всех народов мира в многонациональной группе детского сада.

В современном российском обществе наблюдается тенденция к нарастанию единства граждан, актуализируется задача, связанная с формированием культурных компетенций, знаний о других народах и их традициях. Включение каждого человека как представителя народа в большую общность страны отвечает национальным интересам Российского государства.

Следующей формой работы по духовно-нравственному воспитанию являются совместные проекты. Проектная деятельность способствует сплочению родителей, детей и педагогов. Она очень информативна, расширяет кругозор, ненавязчиво обучает дошкольников, развивает познавательные и исследовательские навыки детей, творческое воображение, критическое мышление, учит самостоятельности и ориентировке в информационном пространстве при решении проблем. Ребенок должен узнавать герб, флаг, гимны России, Республики Мордовия. Для этого в детских садах оборудован патриотический уголок.

Таким образом, одной из ключевых задач в реализации поликультурного об-

разования является формирование у детей высокого уровня межкультурной компетенции, включающей в себя способность к диалогу с представителями иных культурных, расовых и конфессиональных сообществ.

При духовно-нравственном воспитании дошкольника, задачей педагога является включение детей в совместную деятельность друг с другом, и важно начинать это в дошкольном возрасте, так как самостоятельно им сложно согласовать свои желания друг с другом, договориться о том, как и чем они будут играть.

В процессе общения с родителями, главной задачей педагогических работников дошкольного учреждения является не разрушать семейные традиции, а обогащать их содержанием духовными потребностями.

Дети дошкольного возраста живут впечатлениями, и поэтому очень важно с раннего возраста создать условия внимания и заботы, приобщать к семейным ценностям и культуре своей малой родины.

Основой воспитания духовно-нравственной личности также является и культура общества, образовательного учреждения и семьи. Т.е. той атмосферы, в которой ребенок проживает, и в которой происходит его развитие и становление. Она может быть пропитана любовью, доброжелательностью, гуманностью или жестокостью, безнравственностью. Все вышеперечисленное позволяет получить детям духовно-нравственное воспитание.

ЛИТЕРАТУРА

1. Шкодина Л.И. Духовно-нравственное воспитание дошкольников через приобщение к культурным ценностям и традициям своего народа // В сборнике: Преподаватель года 2023. Сборник статей III Международного профессионально-методического конкурса. Петрозаводск, 2024. С. 163-169.

2. Ковалева Г.А. Воспитание маленького гражданина: Практическое пособие для работников дошкольных образовательных учреждений. 2-е изд., испр. и доп. Москва : АРКТИ, 2005.

УДК 796.011.1

ВЛИЯНИЕ ЗАНЯТИЙ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРОЙ НА СТРЕССОУСТОЙЧИВОСТЬ СТУДЕНТОВ ВУЗОВ

Извеков Владимир Васильевич, доктор педагогических наук, профессор

Извеков Кирилл Владимирович, кандидат философских наук, доцент

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: vizvekov@ruc.su; k.v.izvekov@ruc.su

THE IMPACT OF PHYSICAL EDUCATION ON THE STRESS TOLERANCE OF UNIVERSITY STUDENTS

Izvekov Vladimir Vasilievich, Doctor of Pedagogical Sciences,
Professor

Izvekov Kirill Vladimirovich, PhD (Philosophy), Associate Professor

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

В статье рассматривается влияние занятий физической культурой на стрессоустойчивость студентов вузов.

Ключевые слова: физическая культура, стрессоустойчивость, психоэмоциональное здоровье, здоровый образ жизни.

The article examines the impact of physical education on the stress resistance of university students.

Keywords: physical culture, stress resistance, psycho-emotional health, healthy lifestyle.

Студенческая жизнь в современное время наполнена многочисленными стрессовыми ситуациями, в основном это нагрузка, связанная с учебным планом, социальными установками, а также личными обязательствами. Особенно актуальным в данном контексте является поддержание психоэмоционального здоровья студентов вузов. Основным источником развития психосоматических заболеваний является – стресс. Многими учеными доказано, что стресс является причиной множественных заболеваний. Соответственно эффективным методом борьбы со стрессом считается регулярное занятие физической культурой.

Существует множество факторов вызывающие стресс у современного студента:

- нехватка сна;
- низкий уровень знаний по определенному учебному предмету;
- не своевременное предоставление выполненных работ в соответствии с учебным планом;
- загруженность домашним заданием;
- сложные отношения внутри группы и преподавателями;
- сдача экзаменов;
- личные обстоятельства, связанные с семейными отношениями, состоянием здоровья, финансовые трудности.

Стрессоустойчивость студентов понятие, связанное с психологической стабильностью в условиях стресс-ситуаций. Как правило, стрессоустойчивость не является врожденным свойством личности, а все же вырабатывается в процессе жизни. Специалистами разработано множество методов борьбы в стрессовых ситуациях, к примеру, можно взять практики по психологии, но как все же в процессе изучения возникновения стрессов, его подавляющей все же считается физическая активность, а вернее занятие спортом и ведение здорового образа жизни.

Согласно федеральному государственному образовательному стандарту высшего образования физическая культура является обязательным предметом в высших учебных заведениях.

Преподавание физической культуры формирует у студентов умение целенаправленно использовать средства физической культуры, спорта и туризма в целях поддержания и укрепления здоровья. Также способствует психофизической подготовке.

Важной стадией развития физической культуры в вузе является физическая рекреация. На данном этапе вовлекаются все студенты университета для занятия спортом. Особенность рекреации является занятие физическими нагрузками в атмосфере общения, доступность участия в различных конкурсах, спор-

тивных мероприятиях. Поэтому для развития корпоративной культуры вузам важно регулярно организовывать совместные спортивные, оздоровительные, рекреационные и туристические мероприятия для студентов. Такого рода события помогают студентам раскрыть новые стороны своей личности, укрепляют взаимопонимание и помогают бороться со стрессом.

Проведение регулярных занятий физической культурой повышают стрессоустойчивость студентов. Количество проводимых занятий зависит непосредственно от учебной программы вуза. Студент в целях снижения стресса может выбирать любой вид физической активности. Физические упражнения способствуют выработке гормонов улучшающие настроение и снижающие уровень стресса, а это именно гормоны – эндорфина и серотонина.

В момент физической активности студент абстрагирует мысли и полностью сосредотачивается на правильности выполнения упражнений. Тем самым нервная система приходит в состоянии покоя и позволяет снижать стресс в организме.

Занятие физической культурой вырабатывают в студентах уверенность в себе, развивают лидерские качества, вырабатывают дисциплину. В соответствии с этим данные качества становятся незаменимыми условиями в стрессовых ситуациях. Физические упражнения, как правило, отличаются по своему типу и длительности и оказывают на организм разное влияние, к примеру, уменьшение тревожности.

Мгновенный эффект который также может быть временным возникает после одного занятия физическими упражнениями, в данном случае психическое состояние студента можно определить после завершения физической нагрузки. По приведенным исследованиям выявилось, что чувство тревожности снижается на протяжении 2 часов после 20 минут ходьбы на беговой дорожке с интенсивностью, составляющей 70 % от максимальной частоты пульса. Также отмечалось снижение уровня депрессии у студентов проходивших 6-недельные программы тренировок, такие как плавание, бег, езда на велосипеде. В данном случае занятие физической культурой давали долговременное положительное воздействие.

Занятия спортом позволяют студентам приобретать различные ценные навыки. Помогает улучшить умение контролировать свои эмоции, развивать скорость, ориентироваться в возникших сложных ситуациях, принимать незамедлительно правильные решения. Занятия физической культурой способствуют преодолению страхов, расширяют пределы собственных возможностей.

Для того чтобы физическая культура приносила пользу необходимым является соблюдение определенных рекомендаций:

- 1) Физическая нагрузка должна подбираться индивидуально. Необходимо учитывать пол, возрастные рамки, а также состояние здоровья.

- 2) Занятия должны проводится на регулярной основе, в одно и тоже время. Эффективности можно достичь на 20 % как только тело привыкнет к новому режиму. Пропуск занятий может привести к снижению на прежний уровень подготовки, что может нарушить психическое равновесие, нарушить ритм повседневной жизни, снизить учебную деятельность.

Поэтому студентам в борьбе со стрессом и выработкой стрессоустойчивости необходимо включать в свою жизнь занятия физическими упражнениями.

Важную роль в процессе преподавания физической культуры в вузе и развития стрессоустойчивости студентов играет преподаватель.

Преподаватель выступает не только в роли тренера, но и как наставника, который помогает студентам осознать важность физической активности в их жизни. Учитывая индивидуальные особенности каждого студента преподаватель должен способствовать созданию атмосферы мотивирования. Обладая профессиональными навыками и знаниями преподаватель может распределять и предлагать физические нагрузки так, чтобы студенты не были перегружены. Обучение студентов управлять своим временем и ресурсами позволят предотвращать стресс в учебном процессе.

Также преподаватель может поддержать студентов в сложные моменты их жизни, вовлечь в занятия спортом, предложить участия в различных спортивных конкурсах, тем самым создавая доверительные отношения, что является не маловажной поддержкой.

Физическая культура положительно влияет на состояние здоровья студентов не только в физическом аспекте, но и в психологическом. Часто студенты относятся к занятиям физической культуры с пренебрежением и не придают этому значения. В соответствии с этим преподавателем физической культуры необходимо мотивировать студента для занятий спортом и активно вовлекать в различные секции, тем самым развивая стрессоустойчивость личности.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Васильева, Л.О.* Физические упражнения против стресса / Л.О. Васильева // Молодой ученый. 2021. № 20 (362). С. 432-434
2. *Герасимов, П.Е.* Влияние различных видов спорта на стрессоустойчивость студентов / П. Е. Герасимов, М.Ю. Фролов, В.В. Чучин // Известия Воронежского государственного педагогического института. 2023. №4 (285). С. 75-79.
3. *Ишмухаметова, Н.Ф.* Влияние спорта на психологическое состояние человека / Н.Ф. Ишмухаметова, С.Н. Ильин // Инновационные результаты исследований в сфере естественных, технических и гуманитарных наук. Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции. 2021. С. 124-127.

УДК 372.861.3.

ФОРМИРОВАНИЕ ЗДОРОВОГО ОБРАЗА ЖИЗНИ У СТУДЕНТОВ ВО ВНЕУРОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Муратова Ирина Викторовна, кандидат педагогических наук, доцент
Учеваткина Алина Сергеевна преподаватель

*Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт
(филиал)*

Е-mail: i.v.muratova@ruc.su; a.s.uchevatkina@ruc.su

FORMATION OF A HEALTHY LIFESTYLE AMONG STUDENTS IN EXTRACURRICULAR ACTIVITIES

Muratova Irina Viktorovna, PhD (Pedagogy), Associate Professor

Uchevatkina Alina Sergeevna, teacher.

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

В статье рассматривается проблема формирования здорового образа жизни у студентов во внеурочной деятельности.

Ключевые слова: здоровый образ жизни, студенты, внеурочная деятельность, физическая культура.

The article deals with the problem of forming a healthy lifestyle among students in extracurricular activities.

Keywords: healthy lifestyle, students, extracurricular activities, physical education.

Воспитание здорового человека является важнейшей социально-педагогической проблемой, стоящей перед современной системой образования. Здоровье подрастающего поколения и разработка эффективных мер, направленных на его укрепление, в настоящее время – важнейшая социальная задача. Студенческий возраст – это период интенсивного физического и психического развития, формирования личности, определения жизненных приоритетов. Именно в этот период закладываются основы здорового образа жизни (ЗОЖ), которые в дальнейшем определяют качество жизни человека. Однако современные реалии – насыщенная учебная программа, стрессы, недостаток времени – создают значительные препятствия для формирования у студентов навыков здорового образа жизни. Поэтому важно использовать все возможности внеурочной деятельности для продвижения здорового образа жизни среди студентов [1].

Современная жизнь предъявляет к молодежи, в особенности к студентам, новые требования, среди которых важнейшее место занимает формирование здорового образа жизни (ЗОЖ). Если раньше забота о здоровье часто воспринималась как личная ответственность каждого, то сейчас необходим целенаправленный и систематический подход к воспитанию культуры здоровья, особенно в студенческой среде, где интенсивные учебные нагрузки, стрессы и доступность вредных привычек создают дополнительные риски. Актуальность проблемы формирования ЗОЖ у студентов обусловлена не только сохранением физического и психического благополучия молодого поколения, но и обеспечением кадрового потенциала страны в будущем. Здоровый студент – это эффективный учащийся, способный к самореализации и достижению высоких результатов в профессиональной деятельности.

Формирование здорового образа жизни у студентов – это комплексная задача, требующая интеграции усилий образовательных учреждений, родителей, общественных организаций и самих студентов. Ключевую роль в этом процессе играет внеурочная деятельность. Именно в рамках внеурочного времени существует возможность заложить фундамент здорового образа жизни, формируя потребность в регулярных физических нагрузках, рациональном питании, достаточном отдыхе и отказе от вредных привычек.

Внеурочная деятельность предоставляет широкие возможности для формирования у студентов положительных навыков и установок в отношении здорового образа жизни. Это может быть организовано через различные формы работы: спортивные секции, фитнес-группы, туризм, проведение оздоровительных мероприятий, лекции и семинары по профилактике заболеваний, пропаганда здорового питания, проведение мастер-классов по здоровому образу жизни.

Спортивные секции и фитнес-группы: организация и поддержка работы спортивных секций и фитнес-групп позволит студентам заниматься физической культурой и спортом, укреплять свое здоровье, развивать физические качества, получать положительные эмоции. Важно предлагать разнообразные виды деятельности, чтобы каждый студент мог найти то, что ему интересно и подходит. Это может быть, как традиционные виды спорта (баскетбол, волейбол, футбол), так и более современные направления (йога, пилатес, зумба).

Туризм и активный отдых: организация походов, экскурсий, туристических слетов позволит студентам провести время на свежем воздухе, заняться активным отдыхом, улучшить физическое и психическое состояние. Это также способствует развитию коммуникативных навыков, командного духа и формированию дружеских отношений.

Проведение оздоровительных мероприятий: организация и проведение различных оздоровительных мероприятий, таких как дни здоровья, спортивные соревнования, конкурсы, посвященные профилактике заболеваний и пропаганде здорового образа жизни, позволит привлечь внимание студентов к важным вопросам здоровья и мотивировать их на изменение своего образа жизни.

Лекции и семинары по профилактике заболеваний: проведение лекций и семинаров по профилактике распространенных заболеваний (сердечно-сосудистые заболевания, сахарный диабет, онкологические заболевания) поможет студентам получить необходимые знания и навыки для поддержания своего здоровья. Важно использовать интересные и доступные методы изложения информации, вовлекать студентов в дискуссии и обсуждения.

Пропаганда здорового питания: проведение мастер-классов по приготовлению здоровой пищи, разработка рекомендаций по питанию для студентов, организация «здоровых буфетов» в столовых и кафетериях помогут студентам формировать правильные привычки в питании.

Информационно-просветительская работа: использование различных информационных ресурсов (сайты, социальные сети, буклеты, плакаты) для распространения информации о здоровом образе жизни позволит достичь широкой аудитории студентов.

Особое внимание следует уделить профилактике вредных привычек, таких как курение, употребление алкоголя и наркотиков. Необходимо не только рассказывать о вредном воздействии этих веществ на организм, но и предлагать альтернативные способы релаксации и снятия стресса. Это могут быть занятия йогой, медитацией, творческие мастер-классы, волонтерская деятельность и другие виды деятельности, способствующие гармоничному развитию личности [3].

Не менее важно формировать у студентов понимание значения режима дня, рационального питания и достаточного сна. Регулярные занятия спортом, прогулки на свежем воздухе, правильное распределение времени между учебой, отдыхом и личной жизнью – все это является неотъемлемой частью ЗОЖ. В рамках внеурочной деятельности можно проводить мастер-классы по приготовлению здоровой пищи, организовывать конкурсы на лучший режим дня, проводить беседы о значении достаточного сна для здоровья и успеваемости.

Эффективность формирования ЗОЖ у студентов во внеурочной деятельности зависит от многих факторов, включая качество организации мероприятий, мотивацию студентов, компетентность педагогов и поддержку администрации вуза. Важно создать атмосферу доверия и взаимопонимания, где студенты будут чувствовать себя комфортно и могут обратиться за помощью в случае необходимости [2].

В заключение, следует отметить, что формирование ЗОЖ у студентов – это долгосрочный процесс, требующий постоянных усилий и системного подхода. Внеурочная деятельность представляет собой эффективный инструмент для достижения этой цели, позволяя воспитать у молодого поколения потребность в здоровом образе жизни и способствовать их гармоничному развитию и самореализации. Только комплексный подход, объединяющий образовательные и воспитательные аспекты, позволит достичь значимых результатов в формировании ЗОЖ у студентов.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Абдуллин, А.Г.* Здоровье как ценность: формирование установки на здоровый образ жизни у студентов вузов педагогических специальностей : учебное пособие / А.Г. Абдуллин, Д.Г. Абдуллина. Магнитогорск : Просвещение, 2015. 148 с. ISBN 978-5-534-10215-4. Текст : непосредственный.
2. *Лукьяненко, В.П.* Формирование здорового образа жизни : учебное пособие / В.П. Лукьяненко. Москва : Владос, 2011. 132 с. ISBN 978-5-16-107789-4. Текст : непосредственный.
3. *Пискунов, В.А.* Здоровый образ жизни : учебное пособие / В.А. Пискунов. Москва : Капро, 2020. 189 с. ISBN 978-5-7042-2355-9. Текст : непосредственный.

УДК 372.8

РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ КАК ФОРМА СОЦИАЛИЗАЦИИ УЧАЩИХСЯ

Куркина Надира Рафиковна, доктор экономических наук, профессор

Мальтисова Татьяна Валерьевна, студент

Усова Кристина Владиславовна, магистрант

Мордовский государственный педагогический университет имени М.Е. Евсевьева

E-mail: shinhue@mail.ru; saraeva_mdm219@mail.ru; nadezhda.kurkina18@mail.ru

THE DEVELOPMENT OF FINANCIAL LITERACY AS A FORM OF SOCIALIZATION OF STUDENTS

Kurkina Nadira Rafikovna, Doctor of Economics, Professor

Maltisova Tatyana Valerievna, student

Usova Kristina Vladislavovna, Master's Degree student

Mordovian State Pedagogical University named after M.E. Evseviev

Актуальность исследования изучаемой темы связана с ролью финансового сектора в жизни человека и умением распоряжаться денежными средствами осознано и рационально. Значимость финансовой грамотности распространяется на все сферы жизнедеятельности человека, что делает ее важным элементом для функционирования в обществе. Для учащихся раннее изучение финансовой грамотности поможет более эффективно социализироваться и выйти во «взрослый мир» подготовленными, а также обеспечит благополучие не только личного и семейного бюджета, но и экономического сектора страны.

Ключевые слова: финансовая грамотность, финансовое образование, экономическая сфера, учащиеся, образовательная организация.

The relevance of the study of the topic under study is related to the role of the financial sector in a person's life and the ability to manage money consciously and rationally. The importance of financial literacy extends to all spheres of human life, which makes it an important element for functioning in society. For students, early study of financial literacy will help to more effectively socialize and enter the "adult world" prepared, and will also ensure the well-being of not only the personal and family budget, but also the country's economic sector.

Keywords: financial literacy, financial education, economic sphere, students, educational organization.

В современном мире возникает вопрос о пользовании финансами как ценным благом. Финансовая грамотность подразумевает наличие знаний, умений и навыков, которые необходимы для рационального потребления имеющихся финансов.

Финансово-образованный человек отличается наличием перечня знаний для эффективного функционирования в денежно-кредитной системе. Такой человек способен не только использовать свои финансы, но и делать их объем больше, приобретая ценные бумаги или вкладывая их в иную деятельность [1]. Функционируя в финансовой сфере, появляется понимание признаков мошенничества, которое в нынешних реалиях все более распространено, и обычный обыватель не всегда может распознать данные схемы и обезопасить свои финансы. Кроме того, финансовое образование населения полезно для государства, т.к. это способствует формированию финансовой ответственности в виде уплаты налогов. Налоги являются одним из источников формирования бюджета государства [2, с. 143]. Средства перенаправляются на благоустройство объектов внутри страны [3, с. 115]. Увеличивая свою финансовую грамотность, человек повышает как свой уровень благосостояния, так и страны.

Финансовая среда появляется в жизни человека не после формирования профессионального статуса, а вместе с деятельностью человека. Работа человека может никак не относиться к экономической отрасли, но он также является активным пользователем денежных средств, которые зарабатывает своим трудом.

Еще со школьной скамьи учащиеся активно участвуют в экономической жизни семьи. Это могут быть совместные походы в магазин, использование собственных карманных денег и пр. Если у ребенка сформируется понимание правильного использования денежных средств, то это поможет ему в будущем. Данный факт участия в финансовой деятельности говорит о том, что важно вводить финансовую грамотность в образовательные учреждения, чтобы на выходе учащиеся могли свободно функционировать в обществе.

Ученые по всему миру понимают важность финансовой грамотности, поэтому постоянно анализируют процентное соотношение и выводят статистику финансово-образованных стран. Так, в 2022 году исследования показали, что Россия немного отстает по уровню финансовой грамотности от других стран. Россия оказалась на 9 месте [4].

По данным НАФИ, россияне лучше справляются с более сложными вопросами. Однако, у них нет понимания о базовых финансовых вещах. Большая часть россиян не имеет сбережений и не может грамотно распоряжаться своими финансами [5].

Несмотря на наличие определенных знаний в области финансов, россияне отстают от других европейских стран с точки зрения навыков и установок. Мало знать теорию, ведь эффективность от знаний может быть достигнута только при умении применения их на практике [6].

Вышеперечисленное свидетельствует о необходимости введения основ финансовой грамотности в образовательные организации. Учащиеся смогут осознанно формировать понимание роли финансов и компетентно ими распоряжаться. Это позволит адаптироваться в социуме, научит финансовому менеджменту. Имея финансовую безопасность, учащиеся реализуют свои жизненные цели и планы.

Часто, после выпуска из школы, учащиеся не могут адаптироваться к «взрослому миру», т.к. сталкиваются с ним впервые. Данная направленность считается неверной. Учащиеся со школьного возраста должны изучать не теорию, а реальные жизненные ситуации. Это возможно с помощью использования междисциплинарного и надпредметного характера образования [7].

В школе должны изучать установку на рост, здоровье, социальное и эмоциональное обучение, а также финансовую грамотность.

Финансовая грамотность – это, в первую очередь, формируемый навык для пользования денежными средствами. Если человек финансово-грамотен, то его доход часто больше расходов. Такой человек планирует свой бюджет.

Финансово неграмотные люди не умеют распоряжаться своими средствами, поэтому часто находятся в долговой яме. Их задолженности постоянно растут. Так, человек не может накопить даже на самые мелкие цели. Без финансового образования человек не ощущает радости в полной мере, что может привести к депрессии.

Учащиеся должны понимать, что деньги зарабатываются трудом. Так, в Южной Корее еще с начальной школы заботятся о том, чтобы дети познакомились с бюджетом. Вместе с учителем класс идет открывать накопительный счет. Такая

практика позволяет сформировать понятие о финансах у учащихся и бережно относиться к деньгам.

Основная задача внедрения модуля по финансовой грамотности в образовательные организации состоит в грамотном отношении учащихся к финансам. Часто взрослая часть населения безграмотна. Это создает опасность при нестабильной ситуации или потере работы. Большинство семей не знают о том, что необходимо планировать семейный бюджет, что позволит им накопить на большие цели. Такие семьи отказываются от многих благ. Это сказывается на экономическом развитии в сфере потребления.

Школьный курс финансовой грамотности предполагает рассмотрение основных моментов, которые представлены на рисунке 1.

Список тем на рисунке 1 не является исчерпывающим, учащимся предстоит познакомиться со многими аспектами в экономической сфере, которые помогут в полной мере функционировать в обществе.

Учащимся важно внедрять больше практики, т.к. теория лучше познается именно в действии. Кроме того, использование игрового метода наиболее эффективно при изучении финансовой грамотности, т.к. такой метод является наиболее интересным для учащихся.

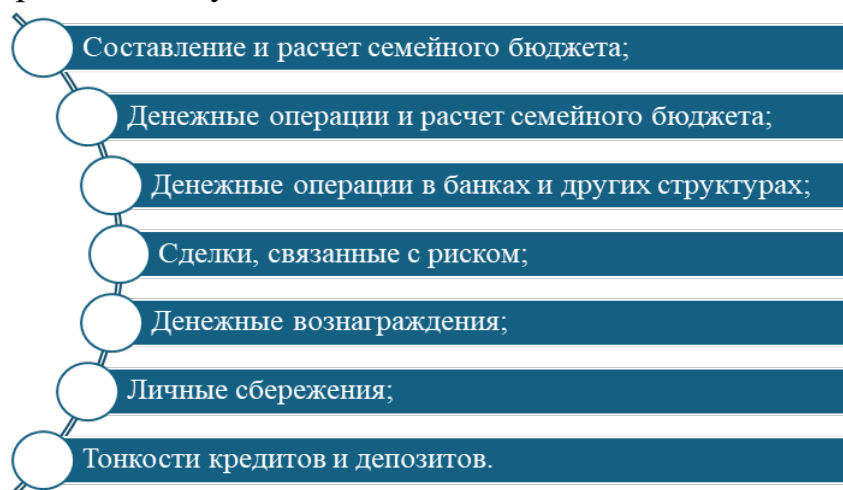


Рисунок 1 – Перечень тем по финансовой грамотности в школе [5]

Таким образом, учащиеся должны постигать азы финансовой грамотности со школьного периода. Это поможет выпустить сформированные личности в общество, которые смогут реализовывать свои цели, развивать сферу экономики. Кроме того, природа человека завязана на важности формирования семьи. Финансовая грамотность поможет обеспечить благополучие для семейного бюджета и комфортное проживание. Финансовая грамотность также является подушкой безопасности при экономической нестабильности или потере работы. Образовательные организации должны готовить учащихся к взрослому миру. Такое обучение должно опираться на возрастные особенности для наиболее эффективного восприятия материала.

ЛИТЕРАТУРА

1. Куркина, Н.Р. Развитие предпринимательских навыков как фактор экономического мышления у студентов педагогического вуза / Н.Р. Куркина, Т.В. Мальтисова, М.С. Яковлев // Современные вопросы развития общества в условиях цифровизации : материалы II Национальной научно-практической конференции. В 2-х частях, Саранск, 28–29 ноября 2023 года. Саранск, 2023. С. 243–248.
2. Имяреков, С.М. Стратегия Владимира Путина: модернизация Российского государства и экономики / С.М. Имяреков. Москва : Академический проект, 2017. 500 с.
3. Бурланков, С.П. Региональные особенности создания интегрированных формирований в АПК России и зарубежных стран / С.П. Бурланков, А.Н. Щукин, С.М. Имяреков // Регионология. 2008. №1 (62). С. 111–119.
4. ОЭСР: официальный сайт. URL: <https://www.oecd.org/>
5. НАФИ Аналитический центр: официальный сайт. URL: <https://nafi.ru/>
6. Основы финансовой грамотности. Финансовая культура (для 5–9 классов образовательных организаций) / Одобрена решением федерального учебно-методического объединения по общему образованию. Протокол №3/22 от 23.06.2022. Москва, 2022. 37 с. Текст: электронный. URL: <file://C:/Users/shinh/Downloads/2e42ed5119fce3c4d3606f864669c4c6.pdf>
7. Куркина, Н.Р. Педагогическое лидерство и менеджмент в системе российского и зарубежного образования как фактор резильентности образовательной организации / Н.Р. Куркина, Л.Н. Потапова, Т.В. Мальтисова // Современные проблемы науки и образования. 2023. № 3. С. 29.

УДК 173.1

ПОНЯТИЕ СЕМЬИ В РУССКОЙ ДОРЕВОЛЮЦИОННОЙ ФИЛОСОФИИ

Никишова Наталья Валерьевна, кандидат философских наук, доцент

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: nikishova.2011@mail.ru

THE CONCEPT OF FAMILY IN RUSSIAN PRE-REVOLUTIONARY PHILOSOPHY

Nikishova Natalia Valerievna, PhD (Philosophy), Associate Professor

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

В статье предпринимается попытка социально-философского анализа феномена семьи в русской философии. Определяется содержательное наполнение категории «семья» и ее место в процессе социализации человека сквозь призму представлений о семье в работах русских дореволюционных философов, таких как П.А. Флоренский, В.С. Соловьев, Н.А. Бердяев, Л.Н. Толстой, Ф.М. Достоевский, В.В. Розанов, И.А. Ильин. Автор делает вывод, что их основная идея заключается в необходимости интеграции людей посредством духовных начал, важнейшим носителем которых выступает семья, формирующая индивидуальное сознание на базе трансляции системы социальных ценностей.

Ключевые слова: общество, семья, ценности, брак, религия

The article attempts a socio-philosophical analysis of the phenomenon of the family in Russian philosophy. The content of the category "family" and its place in the process of human socialization through the prism of ideas about the family in the works of Russian pre-revolutionary philosophers such as P.A. Florensky, V.S. Solovyov, N.A. Berdyaev, L.N. Tolstoy, F.M. Dostoevsky,

V.V. Rozanov, I.A. Ilyin is determined. The author concludes that their main idea is the need to integrate people through spiritual principles, the most important carrier of which is the family, which forms an individual consciousness based on the translation of a system of social values.

Keywords: society, family, values, marriage, religion.

Историческое развитие общества привело к формированию у него сложной структуры, состоящей из множества компонентов-институтов, играющие важнейшее значение в становлении человека как личности. Институты реализуют свои функции на разных этапах социализации, при этом их роль может меняться под воздействием внешних факторов, что приводит к замене одного другим. Семья всегда имела особое значение, хотя по мере определения собственной системы взглядов на мир человек отдавал приоритет иным институтам.

Семья на протяжении длительного времени выступала в качестве социально-ценностной формы человеческого бытия, формируя и сохраняя общественный порядок, играя роль гаранта стабильности в изменяющемся мире. Тем не менее противоречивые социально-культурные трансформации XX века привели к изменению взглядов на нее и переоценке семейных ценностей. Как социальный институт она все больше теряет свою значимость для молодежи, что требует переосмыслении ее роли в обществе и поиске новых путей ее развития. Последнее требует актуализировать теоретические изыскания в сфере проблем современной семьи, с последующим принятием на их основе реально-практических мер.

Для проведения комплексного анализа необходимо прежде всего рассмотреть понятие «семья» и ее онтогенез в истории русской дореволюционной философии.

Семья является объектом исследования многих наук (философия, социология, политология, психология и т.д.), что обусловило формирование у данной категории междисциплинарного характера. В связи с этим её рассматривают в нескольких аспектах:

1. Как основа общества и культуры. Первый социальный опыт человек получает при взаимодействии с членами своей семьи, особенно с матерью и отцом. Семья является хранителем традиций, обычаев и социальных норм, что формирует общественное сознание и наше поведение в обществе с другими людьми. Зачастую именно семейные ценности и культурные традиции выступают одними из ключевых факторов при установлении как краткосрочных, так и долгосрочных целей развития личности;

2. Как социальный институт. Значение социального института всегда обусловлено теми функциями, которые он реализует в обществе и тем самым оказывая влияние на самого человека. Среди функций семьи важнейшими выступают – репродуктивная, воспитательная, аккумулятивная, защитная;

3. Как фактор влияния на политическую систему. Семья, как и любая социальная общность, взаимодействует с политической системой. Нагляднее всего проявляется влияние последней на семью, так как государство в рамках проведения внутренней политики может принимать законы, как поддерживающие традиционные семейные ценности, так и противоречащие им. Кроме того, большое значение имеет политический режим, установленный в стране (демократи-

ческий предоставляет свободу выбора, а авторитарный направлен на контроль семейной жизни и установления необходимых ценностей). Однако семья может выступить источником формирования социальных движений и протестов, что приведет к смене курса политики государства и принятию новых норм права.

В отечественной философской мысли проблеме семьи посвящены многие работы ученых конца XIX – начала XX столетия. Но и до этого периода отмечалось значение семьи в духовно-нравственном развитии индивида. Огромное влияние на сознание человека оказывала религия, которая хранила не только религиозные ценности и традиции, но и культурные, передаваемые из одного поколения в другое. Но модель воспитания человека зависела от семьи, как носителя основы жизнедеятельности в обществе. Семья/брак воспринимался как священный союз мужчины и женщины, направленный на приобретении единства (целостности) и реализации потребности в саморазвитии, при этом репродуктивная функция играет второстепенную роль.

Начиная с XVII века образ семьи трансформируется под воздействием европейской философской мысли, включенной после реформ Петра I в программы учебных заведений. При царе-реформаторе был узаконен развод и требовалось обязательное согласие будущих супругов на брак. Однако в общественном сознании были крепко укоренены традиционные семейные ценности, согласно которым прежде всего требовалось разрешение родителей на брак, а развод – серьезных причин. Религиозное понимание брачно-семейных отношений сохранялось в нашей стране вплоть до 1917 года.

Но на рубеже XIX – XX столетий стали наблюдаться изменения семейных ценностей в русском обществе, что сподвигло философов обратиться к исследованиям института семьи с позиции аксиологической концепции. К таким ученым мы можем отнести П.А. Флоренского, В.С. Соловьева, Н.А. Бердяева, Л.Н. Толстого, Ф.М. Достоевского, В.В. Розанова, И.А. Ильина и др.

Работы П.А. Флоренского раскрывают перед нами идею о тесном переплетении семьи с такими системами как род, нация, государство. Государство создает в обществе собственную идеологию, основывающуюся на распространенных среди граждан ценностей, необходимых для укрепления стабильности и правопорядка. У П.А. Флоренского мы наблюдаем определенную диалектическую цепочку – традиции-семья-идеология. Основой всего выступают традиции, хранящиеся в семье и одновременно определяющие тип семьи, последняя как социальный институт реализует функцию культурной трансляции, формирующей индивидуальное, а затем и общественное сознание.

Аксиологическая концепция В.С. Соловьева рассматривает семью как сферу нравственности, где ее члены находятся в согласии друг с другом, а основная цель – духовное совершенствование. Процесс совершенствования, по мнению философа, проходит три ступени (родовая, народно-политическая, духовновселенская), каждая из которых соответствует периоду жизни человека. Родовая ступень относится к молодости, где первостепенная задача – это почитание предков в лице родителей и накопление ценностного потенциала; народно-политическая – вступление в брак и создание собственной семьи; и третья, духов-

новселенская ступень – реализация нравственного смысла деторождения в виде воспитания детей на принципах добра и любви, что сделает их более совершенными и приблизит к Богу [1, с. 147].

Другим представителем русской философской мысли, посвятивший свои работы изучению семьи, был В.В. Розанов. Исследуя семейный вопрос, он одним из первых провел параллель между состоянием семьи в обществе и уровнем нравственности в нем, и заговорил о необходимости реализации государством мер, направленных на поддержании семьи как основы жизни индивида. Брак должен выступать как единение духовного (взаимная любовь и уважение) и физического (плотское влечение) начал, который приведет к созданию «дома Божия». Утрата такого единения, по мнению философа, служит достаточным основанием для его расторжения. В.В. Розанов активно выступал против ущемления прав детей, которые родились вне брака, и утверждал, что отсутствие церковного венчания не может привести к наложению клейма «внебрачности». Церковь искажила первоначальный, священный смысл понятия «семья», заложенный в Святом Писании, приравняв его лишь к средству по реализации деторождения и экономического устройства [2].

Вслед за В.В. Розановым подверг критике христианский взгляд на семью и философ Н.А. Бердяев. Его характеристика семейного бытия человека связана с существованием онтологического конфликта между личностью и состоянием бездуховности, или как он называл «миром объективации». Последнее стремится, с помощью социальных институтов, поработить индивидуальное сознание человека, сделав его лишь частью коллективного. В связи с этим семья у Н.А. Бердяева рассматривается, с одной стороны как единение двух начал на основе любви, а с другой – как инструмент, регламентирующий процесс продолжения человеческого рода, возникший «из необходимости, а не свободы». В своей работе «Смысл творчества» философ резко критикует институт семьи, отмечая, что «Семья по своей сущности всегда была, есть и будет позитивистическим мирским институтом благоустройства, биологическим и социологическим упорядочением жизни рода. Формы семьи, столь текучие на протяжении человеческой истории, всегда были формами социального приспособления к условиям существования, к условиям хозяйствования в мире. Нет феномена в жизни человечества, который бы так удачно объяснялся экономическим материализмом, как семья. В этой области социологический материализм одержал наибольшие победы» [3, с. 184].

Мнение выдающихся русских писателей – Л.Н. Толстого и Ф.М. Достоевского – на семью, строятся на устоявшемся в русском обществе традиционном укладе патриархальности в семейной жизни. Особую роль в семье Толстой отводил женщине, считая ее хранительницей духовности и носителем основных семейных ценностей. Женщина-мать выступает одновременно и надежным тылом для своего мужа, и истоком мудрости для детей. Именно семья закладывает социальный характер в процесс воспитания. Ф.М. Достоевский в своем романе

«Преступление и наказание» показывает необходимость роли отца в воспитании детей, так как безотцовщина чаще всего приводит к искажению восприятия ребенком статуса мужчины в семье и деформации норм нравственности.

Ярко выраженную аксиологическую направленность имеет концепция семьи И.А. Ильина. Основная цель брака и семьи заключается в создании необходимых условий для духовного воспитания детей, но последнее невозможно без существования между родителями взаимного духовного притяжения. Увеличение количества разводов или отдельного проживания супругов, по мнению ученого, обусловлено отсутствием духовной первоосновы и утраты традиционных культурных ценностей. Все это приводит не только к кризису семьи как социального института, но и общества в целом. С опасением Ильин отмечает, что нас ждут наступления времен, когда «духовное начало начинает колебаться в душах, слабеть и как бы исчезает; это эпохи распространяющегося и крепнущего безбожия и приверженности к материальному, эпохи бессовестности, бесчестия, карьеризма и цинизма. В такие эпохи священное естество семьи не находит себе больше признания и почета в человеческих сердцах; им не дорожат, его не берегут, его не строят. Тогда в отношениях между родителями и детьми возникает некая «пропасть», которая, по-видимому, увеличивается от поколения к поколению. Отец и мать перестают «понимать» своих детей, а дети начинают жаловаться на «абсолютную отчужденность», водворившуюся в семье; и не понимая, откуда это берется, и забывая свои собственные детские жалобы, выросшие дети завязывают новые семейные ячейки, в которых «непонимание» и «отчуждение» обнаруживаются с новой и большею силою» [4, с. 202].

Таким образом, мы можем с уверенностью утверждать, что русские философы в своих исследованиях показали значение семейных ценностей для формирования межличностного взаимодействия между членами общества. Основная их идея – интеграция людей посредством духовных начал, важнейшим носителем которых выступает семья, формирующая индивидуальное сознание на базе трансляции системы социальных ценностей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Никонова, М.А. Понятие семьи в историко-философском дискурсе // Философские, социологические и психолого-педагогические проблемы современного образования. 2022. № 4. С. 146-149. DOI 10.37386/2687-0576-2022-4-146-149.
2. Равочкин, Н.Н. Осмысление феномена семьи в истории социальной философии // Научно-методический электронный журнал «Концепт». 2018. № 1 (январь). 0,6 п. л. URL: <http://e-koncept.ru/2018/183004.htm>.
3. Бердяев, Н.А. Смысл творчества / Н.А. Бердяев. М.: Изд-во RUGRAM, 2018. 428 с.
4. Ильин, И.А. Путь к очевидности / И.А. Ильин. М.: Изд-во «Даръ», 2017. 352 с.

ВЛИЯНИЕ ИНОСТРАННОГО ЯЗЫКА НА КОГНИТИВНОЕ РАЗВИТИЕ ЛИЧНОСТИ

Пугачева Арина Руслановна, преподаватель

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: a.r.pugacheva@ruc.su

THE INFLUENCE OF A FOREIGN LANGUAGE ON THE COGNITIVE DEVELOPMENT OF A PERSON

Pugacheva Arina Ruslanovna, Senior lecturer

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Актуальностью исследования данной темы является проблема влияния углубленного изучения иностранного языка на трансформацию когнитивной сферы личности. Иностранный язык рассматривается как инструмент воздействия на человека, развивающий его мышление, формирующий представления об окружающем мире, а также ведет к интеграции общества.

Ключевые слова: когнитивное развитие, иноязычное пространство, познание, иностранный язык, познавательная деятельность.

The relevance of the research of this topic is the problem of the influence of in-depth study of a foreign language on the transformation of the cognitive sphere of personality. A foreign language is considered as an instrument of influence on a person, developing his thinking, forming ideas about the world around him, and also leads to the integration of society.

Keywords: cognitive development, foreign language space, cognition, foreign language, cognitive activity.

Изучение иностранного языка требует активной умственной работы и предполагает использование социальных свойств и индивидуально-психологических ресурсов личности. В процессе обучения человек знакомится с новыми понятиями, которые помогают ему лучше понимать окружающий мир. Как правило, это происходит в рамках управляемой культурной среды, где знания, умения и навыки приобретаются через тесное взаимодействие с носителями языка.

Изучение иностранного языка оказывает непосредственное влияние на развитие умственных способностей людей. Когда кто-то осваивает неродной язык, он не только запоминает слова и правила, но и учится мыслить не так, как раньше, погружаясь в образы, явления и идеи. Выражаясь иначе, он начинает по-другому смотреть на привычные вещи, открывает новые способы выражения и осмысления реальности.

Язык представляет собой не столько способ общения, сколько особый инструмент. Благодаря ему возможно познать действительность и сознательно сформировать собственное мировоззрение. Каждый объект, с которыми мы сталкиваемся, приобретает смысл через язык. Именно язык позволяет структурировать мысль и придавать ей ясность и форму, а также становится своеобразным мостом между поколениями, необходимым для передачи исторических и культурных ценностей [4].

Свободное владение иностранным языком не ограничивается лишь механическим запоминанием слов и грамматических правил. Оно также развивает когнитивную гибкость, способствующую адаптации к различным коммуникативным ситуациям. Чем разнообразнее умственная деятельность, которую обучающийся может осуществлять на иностранном языке, тем более естественным и адекватным окажется его общение. Когнитивный компонент языковой компетенции играет здесь центральную роль, обеспечивая глубокое понимание языка и культуры.

Совершенствование теоретического мышления напрямую связано с глубоким освоением языка. Причина заключается в том, что язык помогает нам анализировать причинно-следственные связи, интерпретировать законы, управляющие различными явлениями, и делать обоснованные выводы. Когда индивид обладает высоким уровнем языковой компетенции, он может не только точно свободно выражать в устной или письменной форме свои суждения, но и структурировать их, выстраивать информацию логично и последовательно. Подобное наиболее необходимо в обучении и научной деятельности [1].

Язык наличествует широкими возможностями, которые соответствуют разнообразным жизненным потребностям людей. Он реализует множество функций, при этом решающая роль отводится стимулированию личностного развития. Природа языка обнаруживается с помощью данных функций, которые помогают нам взаимодействовать с внешним миром [2].

Изучение нового языка не изменяет основные законы мышления человека, но может существенно подействовать на его сознание. Сюда относится усвоение новой информации, в том числе знаний о другом языке. Для понимания различных феноменов используются определенные механизмы, которые действуют одинаково, но каждый этап познания зависит от содержания сознания человека.

Изучение иностранного языка, независимо от подготовки или задействованного объема, оказывается достаточно сложной задачей. Такой процесс заметно воздействует на сознание обучающегося. Углубленное изучение языка влечет за собой те или иные изменения в сознании, их можно обозначить следующим образом – изменения на когнитивном, вербальном и психоэмоциональном уровнях. В итоге формируется специфическое иноязычное сознание [3].

В начале изучения иностранного языка учащиеся формируют базовый уровень интеллектуальной компетенции. В этот период у них активно развиваются когнитивные способности и расширяются горизонты знаний. Кроме того, происходит работа, направленная на повышение общего уровня образованности.

Развитие языковых навыков и умственных способностей зависит от интереса учащихся к культуре страны, язык которой они изучают. Положительная мотивация к обучению становится основополагающей в этой деятельности. Уважение к другой культуре также помогает наладить взаимопонимание и способствует более успешному усвоению языка.

Исследование, проведенное А. Мичелли в Лондонском университете, выявило интересную особенность мозга человека: изучение иностранных языков

приводит к увеличению объема серого вещества в угловой извилине левого полушария. Эта область мозга непосредственно связана с речевыми функциями. Полученные данные подтверждают гипотезу о том, что мозг обладает высокой пластичностью, особенно в детском возрасте. Именно поэтому детям легче осваивать новые языки: их мозг более гибкий и способен адаптироваться к новым языковым системам [5].

Дети, выросшие в многоязычной среде, демонстрируют более высокие когнитивные способности, чем их одноязычные сверстники. Исследования показывают, что раннее овладение несколькими языками гарантирует развитие памяти, внимания, гибкости мышления и способности к решению проблем. Обозначенные когнитивные преимущества связаны с тем, что мозг таких людей постоянно переключается между языковыми системами, что тренирует его нейронные сети, делая их более эффективными.

Когнитивный компонент отражает уровень образованности, компетентности и общей культуры человека. Согласно исследованиям, продолжительность и содержание программ изучения иностранного языка напрямую влияют на развитие мышления. Изучение языка помогает формировать и всесторонне развивать личность. Названный компонент обнаруживается в мировоззрении, эрудиции и осведомленности о болезненных процессах и окружающем мире. Сюда входят знания, полученные посредством традиций, обычаев и общения с другими людьми. Умение работать с системой знаков, понимать их семантику и применять полученные знания с точки зрения различных социальных ролей способствует развитию когнитивных способностей.

Итак, изучение языка – сложный познавательный процесс, посредством которого происходит развитие всесторонне образованной личности. Знание иностранного языка корректирует ментальные границы, позволяя человеку видеть мир с разных ракурсов. Значительную роль в этом диалоге играет культура.

На сегодняшний день важно уметь справляться с нестандартными ситуациями, требующими гибкой адаптации. Умение анализировать сложную информацию, формулировать гипотезы, использовать креативные идеи, понимать других и эффективно общаться – все это необходимые навыки для успешной профессиональной и личной жизни. Изучение иностранных языков развивает когнитивные способности, коммуникативные навыки и межкультурную компетентность, а также в целом помогает лучше понять, как работает человеческий мозг.

Исходя из всего вышесказанного, заключим: погружение в иноязычное пространство – это возможность раскрыть свой творческий потенциал. Изучение иностранного языка является творческим процессом, в ходе которого мы развиваем способность к нестандартному мышлению, сравнению, анализу и синтезу, делать выводы, которые способствуют развитию познавательной активности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Божович Л.И. Этапы формирования личности в онтогенезе // Проблемы формирования личности: Избранные психологические труды. Москва : Институт практической психологии, 1997. С. 193-212.

2. Панфилов В.З. Онтология языка как социального феномена. Москва : Наука, 1983. С 33-36.
3. Ремизова С.В. Психологические особенности изучения иностранного языка и формирования иноязычного сознания // Педагогика и образование. 2010. С. 165-174.
4. Филиппова М.М. Взаимосвязь языка, мышления и культуры и преподавание иностранного языка // Язык. Сознание. Коммуникация. 2008. №36. С. 107.
5. Mechelli, A. Structural plasticity in the bilingual brain / J.T. Crinion, U. Noppeney, J. O'Doherty, J. Ashburner, R.S. Frackowiak, C.J. Price // Nature. 2004. pp. 431-757.

УДК 004.8:378

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА В ОБРАЗОВАНИИ

Савушкина Людмила Вячеславовна, кандидат культурологии, доцент
*Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт
(филиал)*
E-mail: l.v.savushkina@ruc.su

THE USE OF ARTIFICIAL INTELLIGENCE IN EDUCATION

Savushkina Lyudmila Vyacheslavovna, PhD (Culturology), Associate Professor
Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Последние тенденции цифровизации образования все чаще поднимают вопрос использования искусственного интеллекта в системе образовательного процесса. В настоящей статье изучается роль и значение искусственного интеллекта в системе обучения, определяется возможность его применения в системах по индивидуальной подготовке студентов, автоматической оценки знаний, интервальном обучении, приемных компаниях ВУЗа и других сферах. Помимо указанных преимуществ также выделяются наиболее актуальные проблемы, связанные с внедрением цифровых технологий и соответственно искусственного интеллекта в систему образования Российской Федерации, делаются предложения по изменению финансирования ВУЗов и подготовки преподавательского состава.

Ключевые слова: образование, правосознание, цифровые технологии, искусственный интеллект, образовательный процесс, нейросети, дополненная реальность.

Recent trends in the digitalization of education increasingly raise the issue of the use of artificial intelligence in the educational process. This article examines the role and importance of artificial intelligence in the learning system, determines the possibility of its application in systems for individual student training, automatic knowledge assessment, interval training, university admissions companies and other areas. In addition to these advantages, the most pressing problems related to the introduction of digital technologies and, accordingly, artificial intelligence into the education system of the Russian Federation are also highlighted, proposals are made to change the financing of universities and the training of teaching staff.

Keywords: education, legal awareness, digital technologies, artificial intelligence, educational process, neural networks, augmented reality.

С каждым годом использование искусственного интеллекта в различных сферах жизни общества растет, в том числе указанные технологии активно применяются в образовании. Следует определить, что из себя представляет искусственный интеллект, на данный момент это целая совокупность программ

способных самостоятельно выполнять сложные технические, вычислительные и иные задачи, обладающие главным качеством в виде самостоятельного принятия решений.

Ежегодно роль искусственного интеллекта в системе образования растет поскольку технологии развиваются и элементы ИИ внедряются повсеместно и интегрируются в существующие электронные программы. Соответственно крайне актуальным остается вопрос внедрения указанных технологий в систему образования Российской Федерации [3].

Последние тенденции связанные с цифровизацией образования поставили перед преподавательским составом задачи по адаптации к динамично изменяющимся методикам преподавания, данный процесс обострился в период COVID-19 когда большая часть учебных заведений была переведена в дистанционную форму обучения. Цифровая среда российского образования начала активно развиваться именно в данное время, поскольку были усовершенствованы существующие электронные образовательные системы, а также разработаны новые формы преподавания учебных дисциплин.

Искусственный интеллект уже на тот момент активно развивался и применялся на практике, в частности, известная всем программа ZOOM использовала элементы ИИ для обработки как видеозвонков, так и для улучшения качества передаваемого звука. Указанная тенденция свидетельствует о том, что преподаватель в скором времени должен будет адаптироваться к тенденциям повсеместного внедрения ИИ в образовательном процессе, однако он будет иметь как ряд преимуществ, так и ряд недостатков.

Для начала возьмем ряд ключевых преимуществ искусственного интеллекта, которые могут использоваться в облегчении процесса преподавания:

1) Для начала стоит отметить, что искусственный интеллект позволит выработать уникальный подход по отношению к каждому студенту с учетом его когнитивных индивидуальных способностей, в том числе в условиях инклюзивного образования. Анализируя поступаемые работы, искусственный интеллект может выявить пробелы в конкретных тематиках дисциплины и разработать на основе существующих учебных материалов необходимую ему лекцию. По своей сути искусственный интеллект при грамотном применении и ограничении объема анализируемой информации (исключить сеть Интернет, а позволить использовать лишь качественные академические знания) заменит деятельность преподавателя по индивидуальной подготовке каждого студента [2].

2) Аналогичным образом искусственный интеллект может быть использован в системе автоматической оценки знаний. Если с автоматической оценкой тестов не возникает трудностей у любых современных программ (к примеру, система ЭОИС, разработанная в МГУ им. Н.П. Огарёва), то для оценки рефератов, практических заданий, курсовых работ и др., преподаватель тратит значительную часть своего рабочего времени.

Искусственный интеллект не может полностью заменить преподавателя в системе оценки, однако он может провести предварительную проверку поступае-

мых работ на соответствие требованиям законодательства, выложенного задания и выявить соответствующие недочеты. Аналогичным образом искусственный интеллект может быть применен в процедуре проверки работ студентов на плагиат в сравнении с работами других учеников.

В качестве успешного примера внедрения ИИ-технологий в образовательное пространство специалисты приводят разработку британской компании Century Tech, которая в 2019 г. подписала соответствующее соглашение с правительством Фландрии (провинция Бельгии). Система Century представляет собой компьютерную программу, содержащую тесты для оценки знаний и интересов обучающихся, результаты которых доступны преподавателям и позволяют существенно оптимизировать учебный процесс.

3) Активно система искусственного интеллекта может быть применена для организации интервального обучения. Довольно часто при смене работы обучаемый утрачивает часть профессиональных навыков, полученных в период обучения, но необходимых в новой специальности. Система искусственного интеллекта, интегрированная в программу повышения квалификации на базе университета, позволит выявить пробелы в указанных знаниях и одновременно разработает систему упражнений по их восстановлению. В то же время, при системе интервального обучения искусственный интеллект эффективно распределяет нагрузку между учебными днями делая процесс получения знаний наиболее продуктивным [1].

4) Также стоит отметить, что система искусственного интеллекта может активно применяться в процессе приема студентов в высшее учебное заведение. К примеру, в случае если абитуриент не знает на какую именно специальность ему следует поступать, то на основе его личных предпочтений и ожиданий от процесса обучения ИИ сможет сформировать перечень подходящих специальностей в том числе на основе анализа его личной карточки и результатов вступительных экзаменов. Соответственно и в процессе поступления искусственный интеллект может анализировать ответы студентов и выявлять объективный уровень знаний в соответствии с поставленной оценкой. На основе данного анализа можно выявить злоупотребления как со стороны преподавательского состава, так и ошибки при ответе абитуриента, в целях его последующей подготовки.

5) С другой стороны, искусственный интеллект может быть использован для организации обратной связи со студентами. Ярким примером могут быть чат-боты, имитирующие речь настоящего собеседника позволяющее ответить студенту на все интересующие его вопросы о процессе обучения, необходимых материалов для занятия, а также может раскрыть сложные для студента вопросы дисциплины. Главным преимуществом ИИ в таком случае будет резкое снижение нагрузки как на преподавательский состав, так и на администрацию учебного заведения, поскольку любые организационные вопросы возможно решить дистанционно и в любое время.

6) Предоставление студентам доступа к искусственному интеллекту с возможностью обработки материалов по всему учебному курсу позволит значи-

тельно снизить время на поиск информации, что в том числе увеличит качество подготовки обучаемого дисциплине. Также ИИ может выступить стимулом к дальнейшей научной деятельности студента поскольку самостоятельно обозначит проблемные вопросы, над которыми следует провести научные изыскания.

7) Особое значение в обучении начинают принимать технологии виртуальной (VR) и дополненной (AR) реальности, которые традиционно относят к системам ИИ. Это относительно новый шаг в развитии обучения. Используя шлемы VR и проекционные системы, за счет реалистичности объектов можно задействовать все органы чувств человека, что повышает интерес и мотивацию к обучению. Технологии дополненной реальности позволяют увидеть 3D-объект, рассмотреть его с разных сторон и ракурсов на экране мобильного устройства на фоне реальных объектов. Модели могут дополняться аудио и видео сопровождением. Разработка систем AR является достаточно трудозатратной и связана с программированием интерактивной графики.

Использование технологии дополнительной реальности позволяет совершенно на ином уровне организовать процесс обучения студентов технической специальности поскольку в большинстве случаев крайне важна визуализация процессов в виде 3D моделей. С одной стороны это упрощает процесс самого общения, а с другой стимулирует студентов к самостоятельной разработке научных проектов [4].

Для цифровизации образования и широкого внедрения искусственного интеллекта необходимо в каждой образовательной организации создавать условия для разностороннего применения современных образовательных технологий (интернет, компьютеры, оргтехника, удаленные сервисы и т.д.), где обучающиеся могут в индивидуальном темпе в соответствии с интересами и возможностями осваивать программы обучения. Однако реализовать на практике данную задачу непросто, поскольку для полноценной цифровизации требуется значительное количество материальных ресурсов зачастую которых нет в высших учебных заведениях. В этой связи возможно исключительно говорить лишь о создании дополнительной целевой государственной программы по финансированию учебных заведений в целях внедрения искусственного интеллекта.

Еще одной актуальной проблемой внедрения искусственного интеллекта является недостаточная информационная грамотность преподавательского состава и неготовность его к работе с современными электронными системами. В данном случае следует ввести специальные курсы по повышению квалификации сотрудников образовательных учреждений, где они смогут получить базовые знания о программном обеспечении.

В результате проведенного исследования может заключить что искусственный интеллект уже активно применяется в системе образования и на данный момент можно говорить о перспективах его внедрения в отдельные процессы обучения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дониная И.А. Искусственный интеллект в современном образовании: возможности и угрозы / И.А. Дониная, С.Н. Воднева, М.Н. Михайлова // Психолого-педагогический поиск. 2021. № 1(57). С. 17-29.
2. Самарина А.С. Искусственный интеллект в обучении / А.С. Самарина, Г.Б. Захарова // Весенние дни науки : Сборник докладов Международной конференции студентов и молодых ученых, Екатеринбург, 24–25 апреля 2020 года. Екатеринбург : Издательство УМЦ УПИ, 2020. С. 747-750.
3. Степанова Э.В. Искусственный интеллект в высшем образовании / Э.В. Степанова // Наука и образование: опыт, проблемы, перспективы развития : Материалы международной научно-практической конференции, Красноярск, 20–22 апреля 2021 года. Том Часть I. Красноярск: Красноярский государственный аграрный университет, 2021. С. 153-155.
4. Цыбань И.К. Искусственный интеллект в образовании – возможности и перспективы / И.К. Цыбань // Приоритетные направления развития науки и образования : сборник статей XX Международной научно-практической конференции, Пенза, 25 декабря 2021 года. Наука и Просвещение (ИП Гуляев Г.Ю.), 2021. С. 55-60.

УДК 373.24

ДУХОВНО-НРАВСТВЕННОЕ ВОСПИТАНИЕ ДОШКОЛЬНИКОВ В РАМКАХ ЕДИНОГО ВОСПИТАТЕЛЬНО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОСТРАНСТВА «ДЕТСКИЙ САД, СЕМЬЯ, СОЦИУМ»

Сальникова Алена Юрьевна, воспитатель

Муниципальное автономное дошкольное образовательное учреждение «Детский сад №104 комбинированного вида», г. Саранск, Россия

E-mail: alena.alena.salnikova@mail.ru

SPIRITUAL AND MORAL EDUCATION OF PRESCHOOLERS WITHIN THE FRAMEWORK OF A SINGLE EDUCATIONAL SPACE «KINDERGARTEN, FAMILY, SOCIETY»

Salnikova Alena Yuryevna, educator

Municipal Autonomous Preschool Educational Institution «Kindergarten No. 104 of Combined Type», Saransk, Russia

В современных условиях большая роль уделяется процессу воспитания дошкольников. Этот процесс можно оценить как трудоемкий и сложный процесс, который предполагает большое терпение со стороны педагогов и родителей, а также необходимо проявление мастерства в области воспитания детей. Важно духовно-нравственное воспитание дошкольников.

Ключевые слова: дошкольники, педагоги, семья, духовно-нравственное воспитание, процесс.

In modern conditions, a large role is given to the process of educating preschoolers. This process can be assessed as a time-consuming and complex process that requires a lot of patience on the part of teachers and parents, and it is also necessary to demonstrate mastery in the field of parenting. The spiritual and moral education of preschoolers is important.

Keywords: preschoolers, teachers, family, spiritual and moral education, process.

Ключевая роль в развитии ребенка отводится на дошкольный период, поскольку в это время происходит формирование у ребенка представлений о собственных способностях, а также о стремлении к самостоятельности, складываются основные представления о мире, происходит понимание добра и зла. В это время складываются представления о семье и окружающем мире. В дошкольном возрасте формируется познавательная активность [2].

В процессе духовно-нравственного воспитания дошкольники будут владеть следующими ценностями:

- семейные ценности;
- мировоззрение;
- гражданскую позицию;
- нравственные ориентиры.

Основными задачами духовно-нравственного воспитания являются:

- формирование у дошкольника начал патриотизма и гражданственности;
- формирование чувства собственного достоинства;
- уважение к людям разной национальности;
- формирование доброжелательных взаимоотношений в коллективе;
- формирование духовно-нравственного отношения к наследию своего народа, семьи.

В процессе «усвоения ребенком всечеловеческих ценностей прошлого, происходит духовное становление человека» [2].

Рассмотрим ценностные признаки духовности:

«формирование у дошкольника представлений о мире и семье, морали и нравственности, совести, стыде, сочувствии;

формирование представления у ребенка о личной ответственности за свою деятельность перед собственной совестью, семьей, Родиной, людьми» [2].

Одним из главных приоритетов в процессе получения современного образования можно выступает духовно-нравственное воспитание дошкольником. Здесь в «качестве цели становится воспитание сознательного гражданина, патриота, формирование потребности и умение жить в обществе с высоким уровнем духовности и физического совершенства, моральной, художественно-эстетической культуры» [2].

Человека выступает в качестве духовного существа, причем этот человек старается получить физическое развитие и духовное становление. Специалисты считают, что проблему духовно-нравственного воспитания необходимо решать еще на уровне дошкольного возраста ребенка. Это связано с тем, в качестве самого эмоционального и восприимчивого возраста можно назвать дошкольный возраст. В дошкольном возрасте происходит получение знаний человеком, а также происходит формирование эмоциональной сферы и моральных ценностей дошкольника. Подростковая и взрослая жизнь ребенка складывается под воздействием уже сложившегося в дошкольном возрасте нравственной направленности.

Классики также уделяли внимание духовно-нравственному воспитанию че-

ловека. В своих трудах Толстой Л.Н. рассматривал проблему нравственности, причем «он подчёркивал и указывал на то, что из всех наук, которые должен знать человек, главнейшая есть наука о том, как жить, делая как можно меньше зла и как можно больше добра» [2].

Только во взаимодействии с семьей происходит духовно-нравственное воспитание ребенка. Для родителей в детских садах проводятся мероприятия нравственно-патриотического содержания, например, консультации. В детском саду может быть использован воспитательный потенциал семьи для духовно-нравственного воспитания, привлекая родителей (законных представителей) к участию в образовательных мероприятиях. Дети и родители вместе занимаются традиционными развлечениями, вместе проводят досуг и праздники.

Нужно отметить, что воспитания нужно в любом обществе. Воспитание можно охарактеризовать как общую и вечную категорию, которая присуща всем общественно-экономическим формациям [2]. В народе существует мнение, что воспитывать ребенка нужно с детства. Нужно отметить, что с дошкольного возраста в процессе духовно-нравственного воспитания складывается уникальное и своеобразное развитие дошкольника. В дошкольном возрасте происходит формирование образного восприятия окружающей среды как мира, который наделен неожиданными событиями, впечатлениями, взрослого поколения человека.

Духовно-нравственная личность должна обладать следующими качествами (рис. 1).



Рисунок 1 – Качества духовно-нравственной личности

В современных условиях усилия в области духовно-нравственного воспитания показывают, что именно семья выступает уязвимым звеном в системе воспитания. Молодые родители не до конца понимают важность своего вклада в формирование моральных норм и образцов поведения у детей. Дети берут пример из окружающего мира, и родители должны подавать им положительный пример.

Большая роль отводится работе специалистам детского сада с родителями дошкольника. Специалисты активно вовлекают родителей в педагогический процесс. По мнению Н.В. Микляевой «сотрудничество дошкольной образовательной организации и семей дошкольников строится в единой воспитательной системе, которая представлена целым социальным организмом» [1].

Семья играет огромную роль в воспитании дошкольников. Воспитание детей в семье зависит во многом от уровня нравственности и культуры родителей, а также от жизненных планов родственников, их идеалов, поступков и традиций. Семья способствует процессу формирования всесторонне развитой личности, а также может тормозить его.

Педагоги группы в начале учебного года проводят анкетирование семей дошкольников по теме духовно-нравственного воспитания, проводят беседы о потребностях семей. Эти мероприятия направлены на то, чтобы информировать родителей о том, что детский сад ожидает от родителей, а также для разработки новых направлений работы детского сада с учетом потребностей старшего поколения семей воспитанников.

Повышение педагогической культуры родителей в рамках духовно-нравственного воспитания – важный аспект миссии образовательного учреждения. С этой целью детский сад проводит: практикумы, дискуссии, круглые столы, родительские конференции, родительские собрания, дни добрых дел, дни открытых дверей, а также организует семейные гостиные и родительские клубы.

Общую формулу успешного воспитания детей в семье дать нельзя. Опыт показывает, что дети, которые растут в семьях, где царит дружба и любовь, «хорошо развиваются и живут своей многогранной жизнью, мимолетными желаниями и мечтами, их разговоры искренние, а смех веселый и звонкий» [2]. Можно указать основные условия воспитания детей, которые могут быть использованы в каждой конкретной семье с учетом ее особенностей:

Одним из условий успешного семейного воспитания «является доверие к ребенку, его самостоятельности. Если малыш видит, что взрослые верят в его силы, честность, доброту, порядочность, верят в то, что он может перебороть трудности в обучении, исправить поведение, то это доверие окрыляет его, вселяет уверенность в своих силах, порождает желание стать лучше» [2].

Также детский сад использует наглядно-информационные инструменты: ведение веб-сайта и группы детского сада в социальных сетях, организация и проведение выставок работ дошкольников, проведение фотовыставок, использование записей видеосъемки реализации разных видов деятельности детей по формированию духовно-нравственных качеств ребенка, издание информационных проспектов и листовок, создание буклетов. Все эти мероприятия способствуют активному участию родителей в жизни детского сада.

Досуговые формы деятельности по духовно-нравственному воспитанию формируют эмоциональную близость и доверие между родителями, детьми и педагогами. Итак, взаимодействие между детским садом и семьей создает уникальную атмосферу, которая способствует духовно-нравственному воспитанию дошкольника.

Можно рассмотреть взаимодействие детского сада и социума, т.е. общественные организации, общеобразовательные учреждения, учреждения дополнительного образования, православные учреждения, центры досуга, музеи, библиотеки, кинотеатры. Указанные учреждения содействуют детскому саду в духовно-нрав-

ственном воспитании дошкольника и выступают площадкой при расширении их знаний и умений в духовно-нравственном становлении личности.

Таким образом, синергия воспитания в семье и детском саду, тесная связь с социумом выступает основой для полноценного формирования личности, где каждый участник вносит свой ценный вклад. Это сотрудничество становится залогом успешной социализации и воспитания ответственного гражданина, способного адаптироваться к быстро изменяющемуся миру.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ковалева Г.А. Воспитание маленького гражданина: Практическое пособие для работников дошкольных образовательных учреждений. 2-е изд., испр. и доп. Москва : АРКТИ, 2005.

2. Шкодина Л.И. Духовно-нравственное воспитание дошкольников через приобщение к культурным ценностям и традициям своего народа // В сборнике: Преподаватель года 2023. Сборник статей III Международного профессионально-методического конкурса. Петрозаводск, 2024. С. 163-169.

УДК 81(082)

МЕТОДЫ ОБУЧЕНИЯ ЛЕКСИКЕ НА ЗАНЯТИЯХ ПО ИНОСТРАННОМУ ЯЗЫКУ

Самосудова Лилия Вячеславовна, кандидат филологических наук, доцент
Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: l.v.samosudova@ruc.su

METHODS OF TEACHING VOCABULARY IN FOREIGN LANGUAGE CLASSES

Samosudova Liliya Vyacheslavovna, PhD (Philology), Associate Professor
Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

Работа посвящена вопросу использования разнообразных методов в процессе обучения студентов лексическому материалу на занятиях английского языка. Предлагается ряд упражнений для введения и закрепления активного вокабуляра, способствующих развитию у обучающихся навыков говорения, формированию устойчивой мотивации к изучению английского языка, а также снятию языкового и психологического барьеров, мешающих учащимся вступать в полноценную коммуникацию.

Ключевые слова: вокабуляр, лексическая единица, обучение, упражнение, английский язык.

The paper is devoted to the issue of using various methods in the process of teaching students lexical material in English classes. A number of exercises are proposed for introducing and consolidating active vocabulary, contributing to the development of students' speaking skills, the formation of sustainable motivation for learning English, as well as the removal of linguistic and psychological barriers that prevent students from engaging in full-fledged communication.

Keywords: vocabulary, lexical unit, training, exercise, English language.

На практических занятиях по иностранному языку важным моментом всегда является работа с лексическим материалом. Каким образом лучше построить свою работу и каким способом отрабатывать новые лексические единицы – с

такой проблемой часто сталкиваются преподаватели иностранного языка. Без знания слов невозможно участвовать в речевой деятельности, нельзя говорить, читать, слушать и писать. Это свидетельствует о том, что на каждом занятии следует обращать внимание на работу с активным вокабуляром, который представляет набор активных слов и выражений для заучивания.

Как правило, обучение новому словарю проходит поэтапно и включает в себя введение новых слов, закрепление и использование лексических единиц в речи.

Студентам, согласно разработанных рабочих программ по дисциплинам, в качестве приобретаемой компетенции нужно владеть лексическим минимумом для возможности коммуникации как в бытовой, так и профессиональной среде.

Способов для запоминания новых слов достаточно, начиная с демонстрации слова, его толкования, графического изображения, записи в словари и пр. Наряду с традиционными методиками используются инновационные и технические средства обучения, которые делают занятие более интересным.

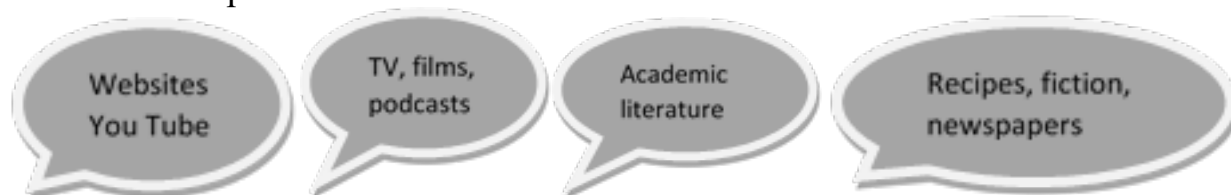
В своей практике авторы статьи применяют разнообразные методики и техники запоминания новых слов, а именно использование словаря, в том числе электронного. Студенты гораздо быстрее находят значения слов в электронном словаре, где, наряду со значениями, можно найти и синонимы, и грамматические формы.

Для приобретения навыков владения лексическим минимумом возможно использовать метод словесных игр, где создается возможность для неоднократного повторения речевой модели и создаются условия, похожие на общение вживую с элементами эмоциональности. Подобный метод полностью контрастирует с формальностью и чистотой учебного материала.

Еще одним, не менее важным и интересным методом обучения, который делает изучение языка более красочным, является метод использования сети Интернет. Использование ярких презентаций при введении новой лексической темы, интернет ресурсов позволяет студентам эффективнее запоминать новые слова.

В рамках данной публикации делается попытка дать несколько полезных советов для изучения новых лексических единиц. Студентам следует понимать, что из всех слов в любом, и в частности, английском языке люди используют в бытовой речи только незначительную часть всего лексического состава. И многие из этих слов, в принципе им знакомы. Эффективнее запоминать не просто отдельные слова, их значения, но словосочетания, грамматические и фонетические характеристики.

Существует несколько источников, где можно и нужно тренировать и обогащать свой словарный состав.



Для закрепления новых лексических единиц возможно выполнение различных упражнений по каждому виду речевой деятельности.

При изучении нового вокабуляра важно учитывать грамматический аспект, определяя к какой грамматической категории можно отнести это слово, напр.:

Name more two words related to the following:

1. A noun only used in the plural – trousers
2. An uncountable noun – money
3. An irregular verb – to overtake

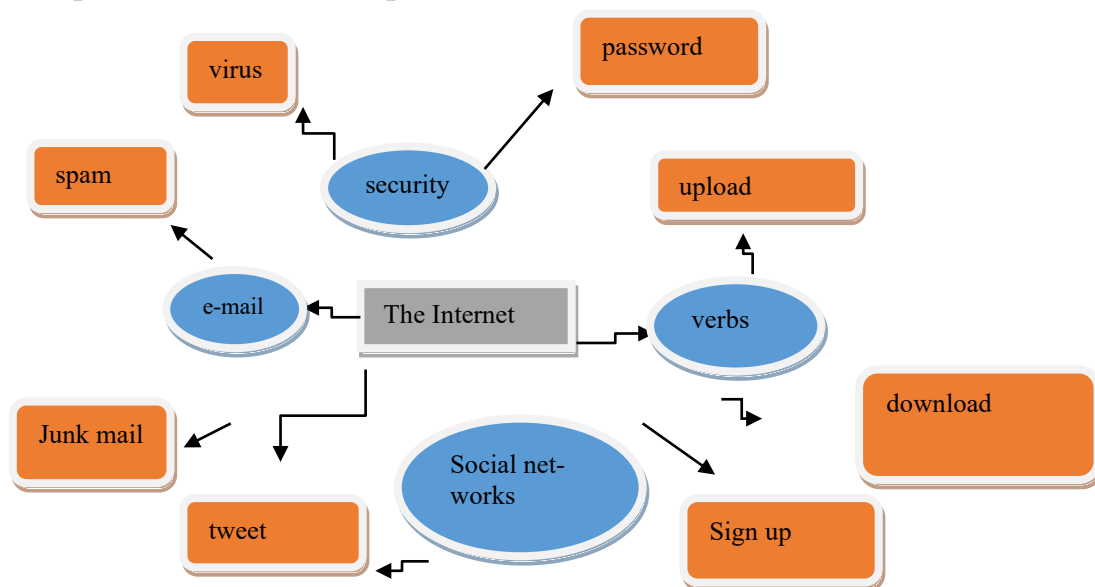
Предлагая новые лексические единицы, следует обращать внимание на фонетическую характеристику слова и закрепить в упражнении, типа:

What phonetic rule should be noticed in the following:

1. hour – the h is silent (not pronounced)
2. paragraph
3. chemist
4. debt
5. import/to import

На практических занятиях по закреплению новых слов студентам предлагается вести словарь для записи незнакомых слов. Подобную работу можно разнообразить, предложив обучающимся разделить словарь на тематические разделы, каждый из которых будет представлять слова определенной коннотации, напр., глаголы движения, чувственного восприятия, желаний и намерений или существительные локальности. Схемы, таблицы, диаграммы могут быть полезны при составлении таких разделов.

Составление смысловых цепочек является еще одним способом запоминания новых слов. Представленная ниже диаграмма наглядно показывает каким образом возможно тренировать использование новых слов, причем она может расширяться в любом направлении.



В процессе обучения новым лексическим единицам важно знать как слово

сочетается с другими словами (word collocations) и записывать не отдельные слова, а его сочетания, напр., set up (a company, business); to work (overtime, at home); acquire (experience, knowledge). Если сочетание является устойчивым или фразеологическим оборотом, его также нужно записывать и запоминать как словосочетание – call for, suffer heavily.

В качестве закрепляющего упражнения предлагается выполнить следующее:

From the list below divide the words into correct headings:

nouns	verbs	adjectives	collocations	Fixed phrases

Очень часто при работе с текстом встречаются слова с похожим или противоположным значением – синонимы или антонимы. Для более эффективной работы можно записать эти слова рядом, указав на их разряд, urban ≠ rural; stop = cease. Для отработки использования синонимов/антонимов возможно выполнить упражнение на перефразирование с заменой слов.

При ведении словаря следует всегда указывать к какой части речи принадлежит изучаемая единица, поскольку в английском языке имеются слова, одновременно относящиеся к разным частям речи. Перевод подобных слов зависит от контекста и места в предложении. При записывании таких слов в словарик можно указывать и их однокоренные слова, напр., produce (noun, verb) – product (noun) – productive (adjective). Для наглядности можно выделить ударный слог, особенно если ударение меняется в зависимости от части речи, напр., produce (verb) – produce (noun) – productive (adjective).

Очевидно, центральную и основную роль в любом языке играет лексический состав. Изучение и обучение владению лексикой, несомненно, является важным в процессе преподавания. Использование разнообразных методов и технологий приводит к успешному владению коммуникативными компетенциями и позволяет сделать образовательный процесс более увлекательным.

ЛИТЕРАТУРА

1. *M. McCarthy, F.O'Dell. English Vocabulary in Use. Upper-Intermediate. Cambridge University Press, 4th edition. 2017. 280 p.*
2. *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. РУК. Саранск : Ковылкинская типография, 2022. Ч. 1. С. 453-458*
3. *Самосудова Л.В. Современные методики преподавания иностранных языков // Современные вопросы развития общества в условиях цифровизации: Материалы Национальной научно-практической конференции (Саранск, 17–18 ноября 2022 г.) : РУК. Саранск. 2023. С. 589-595*

УДК81(082)

ВЛИЯНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ МЕДИА НА СОВРЕМЕННЫЙ АНГЛИЙСКИЙ ЯЗЫК

Самосудова Лилия Вячеславовна, кандидат филологических наук, доцент

Косолапова Александра Юрьевна, студентка

Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: l.v.samosudova@ruc.su; kosolapovaaleksandra@yandex.ru

THE IMPACT OF SOCIAL MEDIA ON MODERN ENGLISH

Samosudova Liliya Vyacheslavovna, PhD (Philology), Associate Professor

Kosolapova Alexandra Yurievna, student

Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

В данной статье рассматривается влияние социальных медиа на современный английский язык. Обсуждаются изменения в лексике, грамматике и стилях общения, обусловленные адаптацией к особенностям цифровой среды. Социальные медиа стали важным элементом коммуникации в современном обществе, оказывая значительное воздействие на языковую систему, в том числе на появление новых слов, упрощение грамматических конструкций и интеграцию визуальных элементов, таких как эмодзи. В статье также приводятся примеры исследований, которые демонстрируют, как эти изменения проявляются среди различных групп пользователей. Понимание влияния социальных медиа на язык важно для прогнозирования дальнейших тенденций в лингвистике и для адаптации к новым условиям глобальной цифровизации. В современном мире, где информация распространяется мгновенно, роль социальных медиа в формировании языка и культурных трендов сложно переоценить. Язык стал более гибким и динамичным, что требует от лингвистов новых подходов к его изучению и анализа.

Ключевые слова: социальные медиа, английский язык, лексика, грамматика, интернет-сленг, эмодзи, цифровая коммуникация.

This article examines the impact of social media on the development and transformation of the modern English language. The changes in vocabulary, grammar and communication styles caused by adaptation to the peculiarities of the digital environment are discussed. Social media has become an important element of communication in modern society, having a significant impact on the language system, including the emergence of new words, simplification of grammatical structures and integration of visual elements such as emojis. The article also provides examples of research demonstrating how these changes manifest themselves among different user groups. Understanding the impact of social media on language is important for predicting future trends in linguistics and for adapting to the new conditions of global digitalization. In today's world, where information is distributed instantly, the role of social media in shaping language and cultural trends is difficult to overestimate. The language has become more flexible and dynamic, which requires linguists to take new approaches to its study and analysis.

Keywords: social media, English, vocabulary, grammar, Internet slang, emoji, digital communication.

С развитием цифровых технологий и массовым распространением социальных медиа в английском языке произошли существенные изменения. Twitter*, Instagram*, TikTok, ВКонтакте, Telegram и многие другие платформы стало невозможно отделить от повседневной жизни миллионов людей, повлияв на лек-

сику и языковую практику(*– здесь и далее, так помечены организации принадлежащие Meta, признанной в РФ экстремистской организацией. Ее деятельность на территории страны запрещена). Современный английский язык в развивающемся мире не только адаптируется к цифровой среде общения, но и сам становится результатом адаптации к ней. Цель данной статьи заключается в анализе влияния социальных сетей на современный английский язык на базе изменений лексики, грамматики и стилистики. Лингвистическому изменению всегда предшествует культурное и технологическое актуальное воздействие. Социальные медиа являются катализатором этих процессов, поскольку создают новые стандарты общения и раскрывают границы языка.

Одним из наиболее значимых эффектов социальных медиа на современный английский язык является значительное обогащение лексики. Социальные медиа способствуют созданию новых слов и выражений, которые быстро распространяются и закрепляются в языке, иногда даже попадая в официальные словари. Примеры включают такие термины, как «selfie», «hashtag», «unfriend», которые стали частью повседневного лексикона.

«Selfie» – слово вошло в лексикон не так давно, но прочно в нём закрепилось. В 2013 году составители Оксфордского словаря даже выбрали его словом года.

«Hashtag» – ключевое слово, используемое для группировки твитов в социальной сети Twitter, распространилось на другие платформы социальных медиа и достигло повседневной речи.

«Unfriend» – глагол, означающий удалить кого-то из списка друзей на сайте социальной сети [1].

Эта быстрая интеграция новых слов существенно отличается от традиционного процесса их признания, который ранее занимал гораздо больше времени. Слова, созданные в цифровой среде, зачастую отражают новые явления и концепты, не существовавшие ранее, что делает язык более актуальным и гибким.

Исследования подтверждают, что слова, связанные с интернет-культурой, входят в язык с высокой скоростью. Около 40 % новых слов выражают явления и понятия, связанные с интернет-медиа. Это показывает влияние сетевой реальности на повседневную жизнь [2]. Лексические инновации не только дополняют существующий словарь, но и способствуют созданию новых семантических связей, обогащая язык новыми смыслами.

Помимо появления новых слов, социальные медиа также способствуют изменению значений уже существующих слов. Некоторые слова приобретают новые коннотации и значения в результате использования в социальных сетях. Например, слово «viral» (вирусный) раньше использовалось преимущественно в медицинском контексте, но теперь оно стало ассоциироваться с быстрым распространением контента в интернете. Этот процесс расширения значений слов свидетельствует о гибкости английского языка и его способности адаптироваться к изменениям в обществе.

Социальные медиа оказывают существенное влияние не только на лексику, но и на грамматические и синтаксические особенности английского языка.

Краткость сообщений, особенно в Twitter*, приводит к упрощению грамматических конструкций и частому использованию сокращений. Пользователи склонны опускать вспомогательные глаголы, артикли и другие элементы, что приводит к появлению новых синтаксических структур, нетипичных для формального английского языка. Этот процесс отражает стремление к экономии времени и усилий при написании сообщений, что является характерной чертой общения в цифровую эпоху.

Упрощение грамматики и широкое использование сленга стало нормой для коммуникации в интернете. Это особенно заметно среди молодёжи, которая адаптирует язык для максимально быстрой и сжатой передачи информации. Например, выражение «Gonna go now» иллюстрирует упрощение грамматической структуры за счёт пропуска вспомогательных слов, что делает фразу менее формальной, но более доступной и быстрой для восприятия. Более того, использование сокращений и упрощённых форм способствует созданию нового типа синтаксических конструкций, которые постепенно интегрируются в неформальную речь.

Ещё одной важной особенностью является использование эмфазы и акцентирования через повторение букв или символов. Например, повтор конечной гласной или согласной:

They are soooooooooo cute. They are soooooooooo good! At least I use to beeeeeee! We had sooooo much fun! Your cake looks scrumptious, Na-Na, mmmmm!

Этот подход отражает индивидуализацию языка в социальных медиа, где каждый пользователь стремится выразить свои эмоции и настроение наиболее ярко и выразительно [3].

Эмодзи давно имеют огромную популярность среди пользователей различного рода цифровых устройств. Это подтверждается исследованиями в различных областях. Так, согласно Оксфордскому словарю, каждый год слово «эмодзи» стабильно становится одним из самых часто употребляемых слов, а в 2015 году и вовсе возглавило рейтинг. Эмодзи стали важной составляющей современной цифровой коммуникации, оказывая влияние на структуру и стиль английского языка. Они позволяют передавать эмоциональный контекст и дополнительные смысловые оттенки, что особенно важно в условиях цифрового общения, где отсутствуют невербальные сигналы, такие как жесты и мимика. Более 80 % пользователей социальных сетей активно используют эмодзи для усиления эмоциональной окраски своих сообщений. Эмодзи, такие как сердечки или улыбающиеся лица, помогают сделать общение более выразительным и эмоционально насыщенным, что способствует лучшему пониманию между собеседниками [4].

Эмодзи также играют роль в создании новых языковых конструкций, которые включают комбинацию текста и визуальных элементов. Эти гибридные формы позволяют передавать более сложные сообщения, используя минимальное количество слов. Например, комбинация текста «I love it» и эмодзи сердца добавляет эмоциональный оттенок, который усиливает восприятие сообщения. Это способ-

ствует развитию нового типа письменной речи, в которой текст и изображения взаимодействуют для создания более полного и выразительного контекста.

А. Джайкис считает, что в настоящее время технология превратила слова, которые мы используем, в сокращения и аббревиатуры, такие как «LOL» (Laugh Out Loud), «BRB» (Be Right Back), «OMG» (Oh My God), стали настолько популярными, что используются не только в цифровой среде, но и в устной речи. Эти неологизмы являются ярким примером влияния цифровой культуры на живой язык, формируя новый пласт лексики, отражающий специфику интернет-общения. Такие термины позволяют пользователям экономить время и выражать свои мысли более эффективно, что особенно актуально в условиях быстрого обмена информацией. Лексический состав языка благодаря влиянию социальных медиа испытывает существенное развитие. Так, Оксфордский словарь английского языка ежегодно расширяется с целью включения в содержание новейших общеупотребительных в обществе слов [5].

По результатам исследований, проведённых в конце 2007 года, без малого две трети американских старшеклассников в возрасте от 12 до 17 лет подтвердили свою приверженность электронному стилю общения. Ещё около половины заявили, что часто опускают в школьных тетрадках знаки препинания и заглавные буквы, а четверть призналась, что регулярно использует в классных и домашних работах смайлики и «сетевые» сокращения [6]. Также, по данным на 2016–2017 годы, многие сленговые фразы, которые раньше использовались преимущественно при общении в интернете (чатах, блогах, социальных сетях), постепенно переходят из сообщества интернета в повседневную жизнь [7]. Например, термин «FOMO» (Fear Of Missing Out), описывающий страх упустить что-то важное, стал настолько распространённым, что теперь используется и в повседневной речи, подчеркивая влияние интернет-культуры на живой язык. Этот сленг также отражает социальные и психологические явления, связанные с цифровой средой, такие как тревога по поводу пропуска событий или желание всегда быть в курсе последних новостей. «GMT» (сокращение «Gets Me Tight») – на сленге жителей Нью-Йорка означает «angry» (раздражённый). Например: «It gets me tight when my boyfriend doesn't like my Instagram posts». «Бае» – можно расшифровать как «before anyone else», а также это может оказаться и сокращённой версией слова «babe». Как правило, так называли своего парня, девушку, супругу/супруга. В 2016 году уже считалось устаревшим. Пример: парень говорит девушке: «Бае, you're so beautiful», она в свою очередь может ответить: «Aww, thanks, baе».

Кроме того, интернет-сленг постоянно обновляется и изменяется, отражая текущие тренды и мемы. Это делает язык социальных медиа динамичным и способным быстро адаптироваться к новым реалиям. Появление новых сокращений и акронимов связано с необходимостью экономии времени и места при обмене сообщениями.

Цифровая среда способствует появлению новых слов, упрощению грамматических конструкций, а также интеграции визуальных элементов, таких как эмодзи, в коммуникацию. Социальные сети делают язык более гибким и адап-

тивным, отвечающим потребностям современного пользователя. Понимание этих изменений важно не только для изучения современной лингвистики, но и для прогнозирования дальнейших тенденций развития английского языка в условиях глобальной цифровизации. Исследование влияния социальных медиа на язык помогает не только понять текущие изменения, но и подготовиться к будущим вызовам, связанным с развитием глобальной коммуникации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Новые английские слова, которые породил интернет. URL: <https://engblog.ru/neologisms-that-the-internet-created>
2. Гайбель А.К. Интернет медиа как способ пополнения словарного состава современного английского языка // Международный институт рынка Самара, Россия
3. Особенности английского языка на примере социальной англоязычной сети Facebook*. URL: <https://infourok.ru/osobennosti-angliyskogo-yazika-na-primere-socialnoy-angloyazichnoy-seti-facebook-3526846.html>
4. Косолапова А.Ю., Еремкина Н.В. Эмодзи как часть современной коммуникации. Электронный журнал «Наука Плюс» № 23, 2024 г.
5. Jakic A. The Impact of Language Style Accommodation during Social Media Interactions on Brand Trust / A. Jakic, M. Wagner, A. Meyer // Journal of Service Management, 28(3). 2017. p. 418-441.
6. Американская школа перешла на интернет-сленг URL: <https://www.mk.ru/social/article/2008/04/29/42828-amerikanskaya-shkola-pereshla-na-internetsleng.html>
7. Мамичева С. Е. Американский молодежный сленг и его особенности // Вестник Московского информационно-технологического университета – Московского архитектурно-строительного института. 2018. №4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/amerikanskiy-molodezhnyy-sleng-i-ego-osobennosti>

УДК: 37:57(045)

ФОРМИРОВАНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ЗНАНИЙ СТУДЕНТОВ СПО ПРИ ИЗУЧЕНИИ КУРСА БИОЛОГИИ

Чегодаева Нина Дмитриевна, кандидат сельскохозяйственных наук, доцент
Российский университет кооперации Саранский кооперативный институт (филиал)

E-mail: chegodaevand@mail.ru

FORMATION OF ENVIRONMENTAL KNOWLEDGE OF STUDENTS OF THE BASIC SCHOOL DURING STUDY OF COURSE OF BIOLOGY

Chegodayeva Nina Dmitrievna, PhD (Agricultural), Associate Professor
Russian University of Cooperation Saransk Cooperative Institute (branch)

В статье рассматривается актуальность формирования экологических знаний студентов СПО, которые являются ключевыми основами для формирования экологического сознания и мышления. При изучении курса биологии у студентов СПО формируются знания о средах жизни ее экологических факторах, биоценологии, популяционно-экологические, социально-экологические. Гармоничные взаимоотношения человека с природой связаны напрямую с формированием экологических знаний.

Ключевые слова: экологические знания, экологические понятия, экологическое сознание, экологическое мышление.

The article considers the relevance of formation of environmental knowledge of students of FPC, which are key bases for formation of ecological consciousness and thinking. In the course of biology, students of SRO develop knowledge about life environments, its ecological factors, biochemistry, population-ecology, social-ecology. Harmonious human relationship with nature is directly related to the formation of ecological knowledge.

Keywords: ecological knowledge, environmental concepts, ecological consciousness, ecological thinking.

В современном мире потребительское отношение человека к окружающей среде привело к массе экологических проблем, разрешение которых требует коренного пересмотра не только своих взглядов на использование природных ресурсов, но и выведение на новый уровень взаимоотношений человека и природы, что поможет человечеству избежать экологические катастрофы, которые обостряют вопрос дальнейшего существования всей человеческой цивилизации.

В следствии этого возникает острая необходимость углубления экологического образования и повышения экологической грамотности обучающихся на всех уровнях образовательного процесса, в том числе и на уровне среднего специального образования, через формирование экологических знаний обучающихся.

В настоящее время формирование экологических знаний осуществляется при изучении разных курсов. Каждая предметная область формирует отдельные фрагментарные знания, где отсутствует последовательность, целостность и непрерывность получения этих знаний.

Системное экологическое образование может обеспечить последовательное усвоение глубоких знаний в данной предметной области и обеспечить формирование активной жизненной позиции, направленной на сохранение окружающей природной среды [1].

В «Основах государственной политики в области экологического развития РФ на период до 2030 года», утвержденной Президентом в 2012 году, формированию экологических знаний и воспитанию экологической культуры уделяется особое внимание, которые являются основой для достижения стратегической цели в области экологического развития общества [2]

Пополнение экологических знаний студентов средних специальных учебных учреждений невозможно без развития аналитического мышления и становления экологически ответственного мировоззрения. Эти качества обучающихся позволят им не только систематизировать свои знания в познании экологических закономерностей, но и становлению экологической культуры личности.

Активизация познавательной деятельности студентов, позволяет им более глубоко и разносторонне рассматривать закономерности взаимодействия общества и природы, осознать последствия вмешательства человека в окружающую природную среду. В следствии этого приобретается определённый опыт, удовлетворяются познавательные интересы обучающихся, а также углубляются и расширяются знания в области экологии [3].

Программа устойчивого развития уделяет особое внимание развитию экологического образования. Формирование глубоких экологических знаний необходима для специалистов различной профессиональной сферы. При осуществлении профессиональной деятельности возникает необходимость принятия правильных решений в повседневной практике, связанных с оказанием воздействия на окружающую природную среду. Это возможно только при условии, если специалист обладает определенным объемом экологических знаний [2].

Успешность современного экологического образования определяется, прежде всего тем, на сколько глубоко сформированы экологические знания студентов, которые являются ключевыми основами для формирования экологического сознания. Правильно сформированное экологическое сознание позволяет каждому члену общества осознать то, что он, как и все живые организмы, является всего лишь частью окружающего мира.

Студенты, имеющие должный уровень экологического сознания, могут реально оценить причины многих экологических проблем, рациональность использования природных ресурсов, раскрыть причины устойчивости природных экосистем. Кроме того, могут правильно оценить дальнейшие перспективы развития природоохранной деятельности общества, направленные не только на сохранение природы, но и в целом жизни на планете.

В экологическом образовании и воспитании большое внимание уделяется формированию экологического мышления. Лишь глубокое осмысление того, что любая деятельность человека, связанная с негативным влиянием на окружающую среду, бумерангом отражается на самом человеке и от данного влияния зависит дальнейшее существование всего человечества.

Сформированность экологических знаний, сознания и мышления влияют на уровень сформированности экологической культуры обучающихся. Именно экологическая культура определяет экологически ориентированное поведение каждого человека, которое выражается в ответственном отношении к природе в своей профессиональной деятельности, выполнении гражданской ответственности перед обществом, руководствуясь правовыми нормами и моральным долгом [3].

Экологическое образование должно быть направлено на развитие и становление экологически ориентированной личности, что невозможно без учета национальных, культурных, религиозных интересов обучающихся.

Формирование экологических знаний при изучении любой дисциплины, в том числе и биологии, невозможно без рассмотрения отличительных особенностей основных экологических терминов и понятий.

Введение экологических терминов и понятий должно быть поэтапным, что позволяет глубокому формированию экологических знаний. Различают несколько уровней формирования экологических знаний. Самый низкий – понимание, который развит только на уровне простого воспроизведения полученной информации. На уровне узнавания происходит некоторое осмысление полученной информации. Уровень воспроизведения позволяет обучающимся приме-

нять полученные знания только в повторяющихся типовых ситуациях. На уровне применения знаний обучающиеся могут использовать их как в стандартных, так и нетиповых ситуациях. Наивысший уровень – творческий, когда обучающиеся свободно могут манипулировать полученными экологическими знаниями в своей практической деятельности, принимать и предлагать альтернативные пути решения широко широкого круга вопросов и проблем [4].

При получении среднего профессионального образования студенты у студентов формируется широкий спектр экологических знаний.

Большое внимание уделяется формированию знаний о разных средах, окружающих человека. Рассмотрение компонентов непосредственной среды человека природного и антропогенного происхождения, также социальной среды ведут к пониманию того, что человек может решить проблему оптимизации своих отношений со средой своего обитания, решить проблемы охраны природной среды и совершенствования социальной среды. Раскрываются компоненты и факторы природного происхождения среды жизни человека, которые в той или иной степени воздействуют на человека. Формирование знаний о вмешательстве человека на окружающую среду, на её искусственное преобразование, указывает на нарушение равновесия в антропогенной среде и невозможность самоподдержания без участия человека.

Формирование популяционно-экологических знаний основано на рассмотрении материала о популяционной-видовой организации жизни. Пополнение знаний о биологических свойствах популяций и установлении причин их изменения, о разных типах структуры популяций и причин, вызывающих динамику популяций, об установлении закономерностей взаимодействия популяций с факторами окружающей среды, о факторах, регулирующих численность популяций, помогут обучающимся в дальнейшей профессиональной деятельности в выборе оптимальных способов сохранения биологического многообразия.

Формирование биогеоценотических знаний о пространственном размещении организмов и о функциональных группах (продуцентов, консументов и редуцентов) в природных сообществах, способствуют более глубокому освоению знаний об их структуре (видовой, морфологической, трофической, экологической) и устойчивом функционировании. Рассмотрение материала о потоке вещества и энергии по пищевым цепям, приводит обучающихся к осознанию планетарной роли живого вещества. Сравнение структуры и функционирования природных и антропогенных сообществ, способствует более глубокому освоению знаний об их устойчивости и закономерностях дальнейшего функционирования.

Особое место отводится формированию социально-экологических знаний, охватывающих широкий спектр вопросов по охране окружающей природной среды. Особо акцентируется внимание на разностороннее влияние человека не только на живые организмы, но и на все среды жизни, к каким последствиям приводит в текущее время и в ближайшей перспективе.

В настоящее время производственная деятельность человека сопряжена глубоким преобразованием природной среды, что влечет за собой все большее

расширение и углубление экологических проблем местного и планетарного масштаба. Только экологически грамотный специалист может осознать причины и последствия возникающих проблем. Параллельно формируются знания о влиянии различных источников загрязнений на здоровье человека, о мерах снижения уровня загрязнения окружающей среды и предупреждения причин, влияющих на ухудшение здоровья.

Рассматривая причины и последствия обеднения биологического разнообразия, обучающиеся параллельно пополняют знания о мерах охраны животных и растений, охраняемых природных территориях.

Формирование знаний об устойчивом развитии общества и природы позволяет студентам понять, что развитие общества должно идти в направлении обеспечения устойчивого развития биосферы, уровень воздействия на среду в результате хозяйственной деятельности человека не должен вызывать разрушение среды жизни человека, где приоритет отдается материалам, технологиям и оборудованию, соответствующим международным экологическим стандартам.

Переход к устойчивому развитию возможен только при условии формирования такого общественного сознания, которое соответствует гармоничным взаимоотношениям человека с природой, что связано напрямую с формированием экологических знаний, и как следствие, с формированием экологического сознания, мышления, которые в свою очередь определяют осознанные экологические действия человека.

Таким образом, формирование глубоких экологических знаний у обучающихся СПО обеспечивает возможность принятия правильных решений в дальнейшей профессиональной деятельности, связанных с оказанием влияния на окружающую среду.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Апокина Л.Ю.* Особенности формирования экологической культуры и экологической грамотности старших школьников // *Человек-природа-общество: теория и практика безопасности жизнедеятельности, экологии и валеологии.* 2017. № 3. С. 5-7.
2. *Васильев И.В.* Развитие экологических понятий в курсе биологии : учебное методические пособие. Москва : Просвещение, 2017. 37 с.
3. *Савватеева, О.А., Савватеева А.О., Спиридонова Б.А., Лебедева Г.Е.* Современное экологическое образование: российский и международный опыт // *Современные проблемы науки и образования.* 2019. № 5. С. 26-27.
4. *Флеенко А.В.* Экологическая грамотность: современное состояние и проблемы // *Фундаментальные исследования.* 2013. № 6-4. С. 930-934.

Научное электронное издание

**СОВРЕМЕННЫЕ ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА
В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ**

Материалы III Национальной
научно-практической конференции
(Саранск, 27–28 ноября 2024 г.)

Редактор и корректор *Е. Э. Тарасова*
Технический редактор *Е. А. Глистёнков*

Объем 7,1 Мб. Тираж 9 экз. Заказ № 159.

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