

КАЛУЖСКИЙ ФИЛИАЛ  
ФИНАНСОВОГО  
УНИВЕРСИТЕТА

ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

# Калужский ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК



2023 №3

Научный журнал

Основан в ноябре 2015 г.

Калужский филиал Финансового  
университета при Правительстве РФ

г. Калуга

Журнал включен в систему Российского индекса научного цитирования (<http://elibrary.ru/>)

**Научные статьи публикуются по следующим направлениям:**

- «финансы, денежное обращение и кредит»;
- «учет, анализ и аудит»;
- «экономика труда и социально-трудовые отношения»;
- «региональная и отраслевая экономика»;
- «экономика организации»;
- «маркетинг»;
- «менеджмент»;
- «математические методы в экономике»;
- «мировая экономика»;
- «экономическая теория»;
- «образовательные технологии».

***Редакционная коллегия***

**Матчинов В.А.**, главный редактор, директор Калужского филиала Финуниверситета, к.э.н., доцент  
**Авдеева В.И.**, министр финансов Калужской области, профессор кафедры «Экономика, финансы и гуманитарные дисциплины» Калужского филиала Финуниверситета, к.э.н., доцент  
**Дробышева И.В.**, зав. кафедрой «Бизнес-информатика и высшая математика» Калужского филиала Финуниверситета, д.п.н., профессор  
**Кокорев Н.А.**, зав. кафедрой «Бухгалтерский учет» Калужского филиала РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева, к.э.н., доцент  
**Моисеева И.Г.**, заместитель директора Калужского филиала Финуниверситета по научной работе, к.п.с.н.  
**Орловцева О.М.**, заместитель директора по учебно-методической работе Калужского филиала Финуниверситета, к.э.н., доцент  
**Губанова Е.В.**, доцент кафедры «Учет и менеджмент», к.э.н., доцент  
**Суслякова О.Н.**, доцент кафедры «Экономика, финансы и гуманитарные дисциплины», к.э.н., доцент  
**Сергиенко Н.С.**, доцент кафедры «Государственное и муниципальное управление» Финуниверситета при Правительстве РФ, к.э.н., доцент  
**Турчаева И.Н.**, доцент кафедры «Бухгалтерский учет» Калужского филиала РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева, к.э.н., доцент

**Адрес редакции:** 248016, г. Калуга, ул. Чижевского, д. 17, комн. 214.

**E-mail:** [vestnik.kaluga@fa.ru](mailto:vestnik.kaluga@fa.ru)

*Учредитель:*

**Калужский филиал ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»**

<b>СОДЕРЖАНИЕ</b>	
<b>ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ</b>	
<i>Кошелева Мария Юрьевна, Губернаторова Наталья Николаевна</i> Актуальность налогового планирования в современных организациях	4
<b>РЕГИОНАЛЬНАЯ И ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА</b>	
<i>Губанова Елена Витальевна</i> Сохранение финансовой устойчивости организаций АПК, занимающихся производством молока в условиях внешних финансовых вызовов	7
<i>Мирабян Давид Гайкович</i> Оценка влияния санкций на развитие Калужской области и пути преодоления этого влияния	11
<b>УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ</b>	
<i>Губернаторова Наталья Николаевна, Платонова Наталья Сергеевна, Курбакова Анастасия Александровна</i> Учетно-аналитическое обеспечение движения производственных запасов хозяйствующих субъектов	15
<i>Давыдова Анастасия Михайловна</i> Анализ финансового состояния организации как один из важнейших этапов оценки результатов, достигнутых компанией	20
<i>Филиппович Руслан Михайлович</i> Комплексный подход к прогнозированию банкротства организаций	24
<i>Чайкин Антон Николаевич</i> Технология управления стратегическими рисками на предприятиях малого и среднего бизнеса	28
<b>МЕНЕДЖМЕНТ И МАРКЕТИНГ</b>	
<i>Абрамов Максим Эдуардович</i> Цифровизация – как основа стратегии развития современной компании	32
<i>Баринов Даниил Петрович</i> Современные технологии в логистическом менеджменте	37
<i>Смык Александра Павловна</i> Стратегический анализ деятельности организации как фактор повышения её конкурентоспособности	41
<i>Сулейман Назар Ахмед</i> Диагностика банкротства коммерческой организации	46
<i>Ткаченко Алексей Леонидович</i> Особенности применения системы «Меркурий» для электронной сертификации продукции	51
<b>ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИИ</b>	
<i>Витютина Татьяна Алексеевна, Волкова Алина Александровна</i> Повышение эффективности деятельности машиностроительного предприятия	56
<i>Куричева Марина Юрьевна</i> Направления улучшения платежеспособности организации	61
<b>ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ</b>	
<i>Матчинов Виталий Анатольевич, Моисеева Ирина Геннадьевна, Орловцева Оксана Михайловна</i> Экономическая социология как профиль образовательной программы финансового вуза в Калужском регионе	67
<i>Моисеева Ирина Геннадьевна, Столь Софья Андреевна</i> Индикаторы финансовой грамотности населения и новые перспективы их применения в Калужской области	72

## ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

УДК 338

## АКТУАЛЬНОСТЬ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Кошелева Мария Юрьевна<sup>1</sup>, Губернаторова Наталья Николаевна<sup>2</sup><sup>1</sup>Калужский филиал Финуниверситета, mashulya.kosheleva2001@yandex.ru<sup>2</sup>Калужский филиал Финуниверситета, drozdik2006@yandex.ru

## THE RELEVANCE OF TAX PLANNING IN MODERN ORGANIZATIONS

Kosheleva Maria Yurievna<sup>1</sup>, Gubernatorova Natalia Nikolaevna<sup>2</sup><sup>1</sup>Kaluga branch of the Financial University, mashulya.kosheleva2001@yandex.ru<sup>2</sup>Kaluga branch of the Financial University, drozdik2006@yandex.ru

**Аннотация:** в статье рассматривается теоретический аспект налогового планирования, выявляется взаимосвязь пунктов реализации налогового планирования с основными целями организации. Рассматриваются виды налогового планирования и их влияние на эффективность деятельности организации, сформулированы выводы об актуальности налогового планирования и их результативности относительно развития организации.

**Ключевые слова:** налоговое планирование, организация, налоговые обязательства, развитие, организационные цели.

**Abstract:** the article examines the theoretical aspect of tax planning, reveals the relationship of the points of implementation of tax planning with the main goals of the organization. The types of tax planning and their impact on the efficiency of the organization are considered, conclusions about the relevance of tax planning and their effectiveness in relation to the development of the organization are formulated.

**Keywords:** tax planning, organization, tax obligations, development, organizational goals.

В современных условиях национального рынка, в рамках которого функционируют российские организации, руководство каждой из них стремится, во-первых, к максимизации своей прибыли, как генеральной цели любой компании, а во-вторых, к удержанию рыночных позиций и сохранению соответствующего уровня конкурентоспособности. Достижение таких масштабных задач в совокупности с более мелкими организационными подцелями и направлениями работы достигается путем грамотного управления организацией и ее внутренними бизнес-процессами с помощью использования разнообразного инструментария, в том числе налогового планирования. Актуальность налогового планирования как одного из основных инструментов финансового управления организацией и формирования финансовых оптимизационных мероприятий обуславливается, в большей степени, двумя факторами: непосильной, во многих случаях, налоговой нагрузкой на организации, а также сложностью и постоянной изменчивостью современной базы налогового законодательства.

Для более детального понимания сущности и, как следствие, необходимости налогового планирования, обратимся к теоретической составляющей налогового планирования. В наиболее общем понимании, налоговое планирование – это совокупность законных действий хозяйствующего лица (налогоплательщика), направленных на разработку стратегических планов, применения методов и инструментов для снижения уровня налоговых обязательств организации. В ходе реализации налогового планирования в современных организациях преследуются две основные цели: оптимизация выплат по налоговым платежам и сокращение статей расходов по конкретному виду налога (группе налогов). Так, сопоставляя цели налогового планирования и генеральные цели той или иной организации, заложенные в основу ее функционирования, можно сказать, что реализация налогового планирования является той подцелью, достижение которой позволит повысить степень достигаемости обозначенной вышестоящей цели.

Стоит отметить, что в российской практике налоговое планирование реализовывается в двух направлениях:

1. Текущее налоговое планирование (процесс разработки и применения налоговых стратегий, тактик и инструментария для снижения налоговых обязательств организации в текущем налоговом периоде, основной фокус направлен на анализ и оптимизацию текущей налоговой нагрузки и оперативных обязательств компании. В рамках данного вида налогового планирования можно

реализовывать такие мероприятия, как составление плана прогнозных налоговых платежей по планируемой в ближайшее время сделке, периодический мониторинг изменений в законодательной налоговой базе, отслеживание динамики соответствия исполнения налоговых обязательств и изменения структуры финансов организации др.).

2. Стратегическое налоговое планирование (долгосрочный процесс разработки и реализации налоговых стратегий, набора инструментария и тактик, направленных на минимизацию налоговых обязательств организации и, соответственно, максимизацию налоговых преимуществ в долгосрочной перспективе, т.е. на протяжении нескольких лет или периодов. Реализация стратегического налогового планирования может осуществляться такими мероприятиями, как составление долгосрочных прогнозов по налоговым обязательствам организации, оценка эффективности используемых методов минимизации налоговой нагрузки и необходимая корректировка под актуальное финансовое положение компании, обзор и составление прогноза по деловому обороту и, при наличии, по судебным практикам и др.) [1, с. 87-94].

Можно сказать, что текущее налоговое планирование позволяет компании осуществлять оперативную оптимизацию налоговых стратегий и принципы управления налоговыми затратами на основе актуальных данных и релевантных требованиях для конкретной организации, а, в свою очередь, стратегическое налоговое планирование обеспечивает организации возможность адаптироваться к долгосрочным изменениям и разрабатывать «долгоиграющие» стратегические планы, позволяющие не только адаптироваться под конкретные условия, но и быть актуальными для будущего временного периода с учетом составленных прогнозных ситуаций во внутренней и внешней среде организации. Возвращаясь к взаимосвязи генеральных целей организации и налогового планирования, можно сказать, что оба рассмотренных выше вида планирования включают в себя те направления работы, из которых формируются факторы, влияющие на степень устойчивого финансового развития организации, поддержания уровня конкурентоспособности и т.д. Например, составление прогнозных налоговых платежей выполняется на основе бухгалтерской информации и в процессе выполнения необходимого анализа вся бухгалтерская информация дополнительно изучается и, при наличии ошибочных данных, есть возможность их своевременно обнаружить и устранить, что, в дальнейшем, повлияет на корректность отчетностей. Подобные взаимосвязи, в большинстве, и прослеживаются в корреляции организационных целей и задач налогового планирования.

Рассматривая необходимость налогового планирования в современных организациях, можно также отметить, низкий уровень просвещенности и, как следствие, некомпетентности, в области выполнения налоговых обязательств. Ввиду наличия обозначенной проблемы многие организации, в частности малый бизнес и микропредприятия, не знают о существовании множества налоговых послаблений для российского бизнеса. В совокупности с постоянными изменениями законодательной базы в области налогообложения, можно сказать, что, несмотря на наличие налоговых льгот, уровень их использования является невысоким относительно количества действующих субъектов малого, среднего и крупного бизнеса. Рассмотрим динамику налоговых поступлений от организаций в бюджетную систему Российской Федерации (рис. 1) [2].



Рисунок 1 - Динамика налоговых поступлений от российских организаций за период 2015-2023 гг. (в трлн. руб.)

Согласно представленным на рисунке выше статистическим данным Федеральной налоговой службы, можно сделать вывод, что динамика налоговых поступлений имеет очевидную

положительную тенденцию. Так, за 2015 г. поступления составляли 11,8 трлн руб., за 2019г. – 20,1 трлн руб., в начале 2023г., т.е. за 2022г., количественное составляющее налоговых поступлений составило 31,1 трлн руб. Подобная динамика зависит не только от повышения налоговых ставок и ужесточения условий налоговых обязательств для организаций. Как было сказано выше, многие организации не располагают информацией о существовании многих налоговых льгот, например, возможность выбора одной из пяти систем налогообложения, получение освобождения от уплаты налогов и налоговые вычеты и др. Так, реализация налогового планирования в организациях сможет обеспечить не только оптимизацию налоговой нагрузки путем обозначенных мероприятий, но и своевременное информирование об актуальных возможностях снижения налоговой нагрузки и, в дальнейшем, их оперативное внедрение и использование.

Рассматривая налоговое планирование в контексте повышения эффективности работы организации в целом, можно выделить следующие преимущества его использования:

1. Снижение количества ошибочных данных и решений и дальнейшего влияния соответствующих последствий в области реализации долгосрочных стратегических целей и задач.

2. Своевременное информирование об актуальных изменениях и корректировках в налоговом законодательстве РФ и, как следствие, избежание случаев несоблюдения установленных нормативно-правовых правил.

3. Формирование базы возможностей по минимизации налоговой нагрузки наиболее актуальным и персонализированным способом для конкретной организации.

4. Обеспечение системности развития организации в целом, и в ее отдельных направлениях.

5. Повышение культуры налоговой грамотности в организациях.

6. Повышение финансовой устойчивости организации и оптимальное перераспределение финансов организации, исходя из разработанных решений по минимизации налоговой нагрузки.

7. Своевременное выявление налоговых рисков ситуаций и их оперативное нивелирование, минимизация риска появления непредвиденных налоговых обязательств и др.

Все описанные выше мероприятия тесно коррелируют с общим развитием организации ввиду их очевидной направленности на повышение эффективности использования финансовых активов и получение дополнительных финансовых преимуществ в краткосрочной, среднесрочной и долгосрочной перспективах.

Сопоставляя эффект от реализации налогового планирования в организациях и общую тенденцию максимизации получаемой прибыли, можно сказать, что налоговое планирование является одним из факторов, косвенно влияющих на финансовую стабильность организаций, которая, в свою очередь, является уже одним из основных показателей, оказывающих влияние на получение итогового результата функционирования. Так, можно сказать, что налоговое планирование, хоть и не в значительной степени, но позволяет провести определенные оптимизационные работы, которые в совокупности с иными мероприятиями, реализуемыми в организации, позволяют обеспечить полноценное и стабильное организационное развитие, к которому сейчас стремится подавляющее большинство современных организаций.

#### **Список литературы:**

1. Орешкина Н.А. Осуществление налогового учета и налогового планирования: учебно-практическое пособие / Н.А. Орешкина. – Москва: КноРус, 2022. – 373 с.
2. ФНС России [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://analytic.nalog.gov.ru/> (Дата обращения: 12.11.2023)



**СОХРАНЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ АПК,  
ЗАНИМАЮЩИХСЯ ПРОИЗВОДСТВОМ МОЛОКА В УСЛОВИЯХ ВНЕШНИХ  
ФИНАНСОВЫХ ВЫЗОВОВ**

**Губанова Елена Витальевна**  
Калужский филиал Финуниверситета, el-gubaova@yandex.ru

**MAINTAINING THE FINANCIAL STABILITY OF AGRICULTURAL ORGANIZATIONS  
ENGAGED IN MILK PRODUCTION IN THE FACE OF EXTERNAL FINANCIAL CHALLENGES**

**Gubanova Elena Vitalievna**  
Kaluga branch of the Financial University, el-gubaova@yandex.ru

**Аннотация:** в статье проанализировано состояние молочного скотоводства Калужской области, влияние действующего комплекса мер государственного регулирования на ресурсный потенциал данной отрасли животноводства и наметившиеся тенденции последнего периода.

**Ключевые слова:** агропромышленный комплекс, сельское хозяйство, молочное животноводство, финансовая устойчивость, инвестиции, государственная поддержка.

**Annotation:** the article analyzes the state of dairy cattle breeding in the Kaluga region, the impact of the current set of state regulation measures on the resource potential of this branch of animal husbandry and the emerging trends of the last period.

**Key words:** agro-industrial complex, agriculture, dairy farming, financial stability, investments, state support.

Молочное животноводство - ключевая отрасль аграрной сферы экономики Калужской области, для которой полностью благоприятных периодов в течение новейшей истории не было. Тут можно выделить такие неблагоприятные факторы, как непродуманную политику перестроечного периода, диспаритет цен и т.д.

Обеспечение приемлемых показателей эффективности и конкурентоспособности сельского хозяйства возможно только на условиях использования самых современных технологий [5]. Соответственно, техническое и технологическое перевооружение молочной отрасли требует масштабных инвестиций. С учетом такой постановки задач была выстроена работа органов государственной власти Калужской области в сфере регулирования АПК региона.

Основные меры государственной поддержки проектов в сфере сельскохозяйственного производства в Калужской области осуществляются в соответствии с Государственной программой развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2030 годы [1], государственной программой Калужской области «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Калужской области» на 2019-2025 годы; ведомственной целевой программой «Создание 100 роботизированных ферм в Калужской области».

Сегодня большинство сельскохозяйственных организаций региона работает с участием инвесторов. В области создана устойчивая система взаимодействия с желающими вложить деньги в сельскохозяйственный бизнес. Этим вопросом профессионально занимается специально созданное Государственное автономное учреждение Калужской области «Агентство развития бизнеса». Агентство является государственным оператором по сопровождению проектов в агропромышленном комплексе Калужской области [2].

Также Правительством Калужской области в 1993 году создан Государственный фонд поддержки предпринимательства Калужской области, который предоставляет, в том числе и сельскохозяйственным товаропроизводителям области микрозаймы на развитие бизнеса по льготным процентным ставкам и гарантии по кредитным договорам.

В целях повышения эффективности использования инвестиций и средств государственной поддержки инвестиционной деятельности в агропромышленном комплексе области в 2004 году при Министерстве сельского хозяйства области образован инвестиционный совет.

Данная работа принесла существенные плоды. На сегодняшний момент, суммарный объем

инвестиций, привлеченных в развитие сельскохозяйственных организаций региона, составляет 129,7 млрд. рублей (рисунок 1).

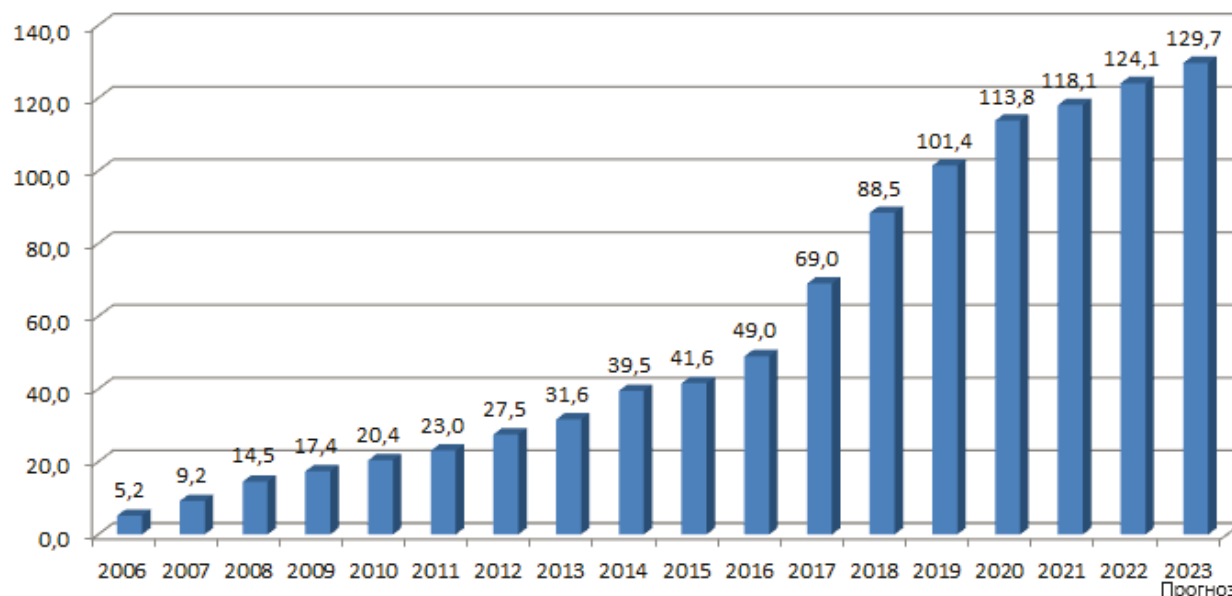


Рисунок 1 - Инвестиции в развитие сельскохозяйственного производства Калужской области нарастающим итогом, млрд. руб.

Из них около 69,4 млрд. рублей – частные средства инвесторов и 60,3 млрд. рублей – инвестиционные банковские кредиты, полученные в рамках национального проекта «Развитие АПК» и соответствующих государственных программ. При этом необходимо с благодарностью отметить, что основными партнерами в инвестиционном кредитовании в АПК Калужской области были и остаются ПАО «Сбербанк» и АО «Россельхозбанк», совокупная доля которых в портфеле инвестиционных кредитов составляет более 95 %.

За счет данных инвестиций удалось обеспечить технологическую модернизацию отрасли региона [3]. На сегодняшний день, в регионе устойчиво работают более 65 современных животноводческих комплексов по производству молока. Более 85 % животных содержатся по технологии беспривязного содержания, доение коров осуществляется в доильных залах, всего в области работает более 50 доильных залов. Смонтировано и введено в эксплуатацию более 130 роботизированных установок различных модификаций, в области функционируют 37 роботизированных молочных ферм.

Племенная база молочного скотоводства Калужской области, на сегодняшний день, представлена 14 племенными репродукторами по разведению крупного рогатого скота молочного направления продуктивности, в которых имеется 66,3 тыс. голов, что составляет 57,2 % от общей численности крупного рогатого скота молочного направления продуктивности региона, в том числе 29,8 тыс. голов маточного поголовья, что составляет 56,7 % от общего поголовья молочных коров, а также племенным репродуктором по разведению молочных коз, поголовье животных в котором составило 1,4 тыс. голов, в том числе маточное поголовье – 0,9 тыс. голов.

Как результат, по сравнению с периодом до реализации национального проекта «Развитие АПК», объем производимого в области молока возрос с 280 до 500 тыс. тонн (+86%), а средняя продуктивность коров с 2900 поднялась до 9 200 кг в год (рисунок 2).

В текущем году перед сельским хозяйством возникли новые вызовы: снижение закупочных цен на молоко при одновременном росте цен на производственные ресурсы (ГСМ и прочее).

Благодаря произошедшему перевооружению сельхозтоваропроизводители области даже в этих условиях не снижают темпов развития. Ожидаем, что по итогам года прирост производство молока составит 30,5 тыс. тонн, и мы перешагнем рубеж в полмиллиона тонн и произведем 520 тыс. тонн молока.

Благодаря программе роботизации молочных ферм созданы условия для конкурентоспособного участия малого бизнеса в молочном производстве. Сейчас работает более 35 роботизированных ферм, на которых установлено порядка 130 роботизированных установок. Большинство из них являются представителями малого бизнеса. Валовое производство молока за первое полугодие 2023 года на роботизированных фермах составляет 19,7 тыс. тонн молока, что на 1,9 тыс. тонн больше соответствующего периода прошлого года. Доля молока от роботизированных ферм в общем объеме



производства молока сельхозпредприятиями и К(Ф)Х составляет 8%. [2]

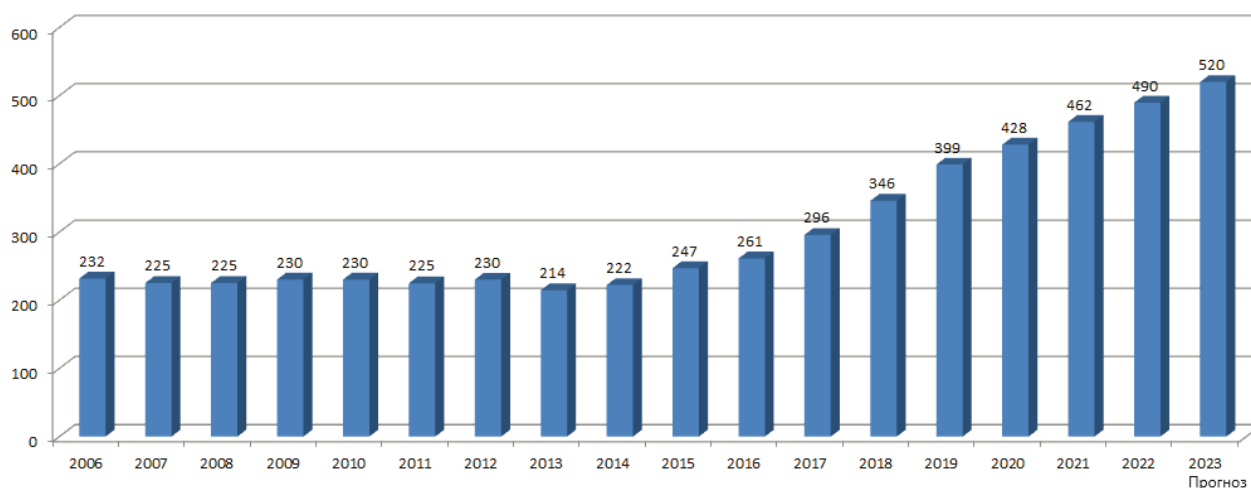


Рисунок 2 - Объем производства молока в Калужской области, тыс. тонн

Опыт хозяйств, прошедших модернизацию, является наилучшим примером и стимулом для новых инвесторов в аграрной отрасли Калужской области. Поэтому в текущий момент в нашем регионе в активной фазе находится целый ряд проектов:

- животноводческая ферма на 1400 фуражных коров с годовым объемом производства молока 11 тыс. тонн ООО «Ульяновская Нива» в Ульяновском районе;
- второй этап молочно-товарной фермы ООО «Русский сыр» с увеличением мощности с 2050 до 3100 голов КРС вблизи д. Верхняя Песочня Кировского района;
- молочно-товарная ферма на 1800 голов КРС вблизи д. Лопатино Тарусского района ООО «Лактарус» (ООО «Антей Агро»);
- животноводческий комплекс на 3550 коров и 4630 молодняка ООО «АПК Троицкий» в Хвастовичском районе;
- молочно-товарная ферма на 1077 голов КРС вблизи д. Тиняково Малоярославецкого района АО «Племзавод им. В.Н. Цветкова»;
- вторая очередь животноводческого комплекса ООО «Ти Эйч Рус Калужский» с доведением проектной мощности до 6000 голов коров.

Отлично зарекомендовавшая себя компания «Русский сыр» намерена построить на калужской земле еще два животноводческих комплекса.

В заключение хотелось бы отметить, что эффективность бизнеса справедливо оценивается по его способности оперативно реагировать на изменения среды и адаптироваться к ним. Сельскохозяйственные товаропроизводители наглядно продемонстрировали свои способности к развитию и решению поставленной перед ними задачи по обеспечению параметров продовольственной безопасности страны. Однако 2023 год ознаменовался новыми и довольно существенными проблемами для молочного скотоводства – на фоне продолжающегося удорожания производственных ресурсов произошел резкий спад закупочных цен на молоко-сырье.

В сложившейся ситуации ясно, что ни аграрным предприятиям, ни отдельно взятым регионам страны решение проблем формирования благоприятных условий сбыта сельскохозяйственной продукции не под силу. И чтобы не допустить спад производства молока, видится целесообразным обсуждение вопроса по созданию федеральной структуры, основными функциями которой будут являться централизованные закупки сельскохозяйственной продукции и обеспечение ее экспорта.

#### Список литературы:

1. Постановление Правительства Калужской области от 31.01.2019 № 48 «Об утверждении государственной программы Калужской области «Развитие сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Калужской области»
2. Губанова Е.В. Информационно-консультационный центр АПК Калужской области: состояние, перспективы развития / Е.В. Губанова // Развитие институтов инновационной экономики в условиях интеграции России в мировое экономическое пространство: сб. тр. по материалам Междунар. науч.-практ. конф. – Ярославль, 2016. – С. 102-106.
3. Губанова Е.В. Промежуточные итоги развития агропромышленного комплекса Калужской области в 2023 году. - 2023. - № 2. - С. 23-27.

4. Шамин А.Е., Шуварин М.В., Шамина О.В., Сулов С.А. Повышение экономической эффективности производства молока и оценка технологических характеристик пород скота. – Княгинино: НГИЭИ, 2012. – 132 с.
5. Государственная поддержка как фактор устойчивого финансового состояния сельскохозяйственных предприятий / Н.В. Жахов, М.В. Шатохин, В.С. Кривошлыков, А.В. Малахов // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. – 2015. – № 7. – С. 21-23.
6. Жахов Н.В. Основные направления оптимизации областной программы развития сельскохозяйственного производства на среднесрочную перспективу / Н. В. Жахов // Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 2-1(67). – С. 491-494.
7. Bulatova E.I. Financial Impact of Digital Technologies as a Promising Element of Import Substitution / E.I. Bulatova, Э.Ф. Амирова // International Journal of Financial Research. – 2020. – Vol. 11, No. 5. – P. 392-398.

## ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ САНКЦИЙ НА РАЗВИТИЕ КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ И ПУТИ ПРЕОДОЛЕНИЯ ЭТОГО ВЛИЯНИЯ

Мирабян Давид Гайкович

Калужский филиал Финуниверситета, davidmirabyan@gmail.com

## ASSESSMENT OF THE IMPACT OF SANCTIONS ON THE DEVELOPMENT OF THE KALUGA REGION AND WAYS TO OVERCOME THIS INFLUENCE

Mirabyan David Gaikovich

Kaluga branch of the Financial University, davidmirabyan@gmail.com

**Аннотация:** вопросы устойчивого развития регионов приобретают особую актуальность в контексте динамизма и неопределенности внешней среды и трендов общественного прогресса. В работе отражено влияние введенных санкций на показатели социально-экономического развития Калужской области. Для смягчения выявленных негативных последствий предложено рассмотреть создание таких стратегий как импортозамещение, переориентация торговых потоков на развивающиеся рынки Азии и Африки, а также активное государственное финансирование инфраструктурных проектов.

**Ключевые слова:** санкционная политика, регион, инвестиции, внешнеторговый оборот, устойчивость экономики, импортозамещение.

**Abstract:** the issues of sustainable development of regions are of particular relevance in the context of the dynamism and uncertainty of the external environment and trends of social progress. The paper reflects the impact of the imposed sanctions on the indicators of socio-economic development of the Kaluga region. To mitigate the identified negative consequences, it is proposed to consider the creation of such strategies as import substitution, reorientation of trade flows to emerging markets in Asia and Africa, as well as active state financing of infrastructure projects.

**Keywords:** sanctions policy, region, investments, foreign trade turnover, economic stability, import substitution

Калужская область находится в состоянии повышенной экономической и социальной уязвимости из-за противодействия стран Западного мира России, в том числе, и помощью санкционных инструментов. В таких условиях повышается актуальность идентификации влияния санкций на развитие Калужской области, что, в свою очередь, позволит обосновать пути преодоления возникающих негативных эффектов.

Ученые обращают внимание на санкционную политику в течение длительного периода времени. Они приходят к выводу, что если санкции являются успешными, то они в среднем воздействуют на страну в течение 53 месяцев. Если же – неуспешными, то средний период действия таких санкций равен 100 месяцев [3, с.47]. Это означает, что в любом случае Правительству Калужской области и экономическим агентам региона следует предпринять меры для адаптации к деструктивному воздействию санкций.

Направления воздействия санкций включают в себя такие участки, отрасли, субъектов как: военный сектор, финансирование инфраструктурных и других проектов, транспортный сектор, в том числе «Северный поток-2», банковский сектор, ИТ-сектор, общественные организации, медиа сфера, научная сфера, энергетический сектор, политики, бизнес-элиты, представители государственного аппарата, дипломатическая сфера, золотовалютные резервы и операции ЦБ РФ [6, с.55].

К сожалению, значимая часть ключевых данных о развитии региона скрыта из публичного доступа, что уже само по себе указывает на крайне значимое воздействие санкций на развитие Калужской области. Так показатель ВРП доступен только для 2021 года [9], хотя это один из ключевых индикаторов хозяйственного развития региона.

Наблюдаются значительные колебания чистого финансового результата предприятий в период с 2018 по 2022 год с заметным спадом в 2020 году, который можно объяснить не санкциями, а пандемией коронавируса. Однако резкое снижение в 2022 году с 81,8 млрд руб. в 2021 году до 41,3 млрд руб. свидетельствует об отрицательном абсолютном приросте на 11,8 млрд руб. и относительном приросте на -22,22% по сравнению с 2018 годом. Такое сокращение является

наглядным свидетельством пагубного влияния санкций на финансовое состояние предприятий региона (табл. 1) [5].

Таблица 1 - Динамика основных показателей развития Калужской области, на которые влияют санкции

Показатель	2018	2019	2020	2021	2022	Абсолютный прирост, +, -	Относительный прирост, %
Сальдированный финансовый результат предприятий (без МП), млрд. руб.	53,1	71,7	27,2	81,8	41,3	-11,80	-22,22
Количество предприятий и организаций, ед.	25558	24032	23046	22082	21340	-4218,00	-16,50
Финансовые вложения, млрд. руб.	343,0	135,6	147,0	135,4	720,0	376,94	109,89
Инвестиции в основной капитал на душу населения, руб.	90167	109503	111965	131682	126684	36516,60	40,50
Внешнеторговый оборот, млрд. долларов США	7,5	7,8	7,0	9,0	6	-1,48	-19,74

Кроме того, данные свидетельствуют о последовательном сокращении числа предприятий и организаций на протяжении ряда лет: в период с 2018 по 2022 год их общее количество сократилось на 4218 единиц, или на 16,5%. Такая тенденция свидетельствует о том, что условия ведения бизнеса в Калужской области стали менее благоприятными для поддержания и создания предприятий. Санкции сделали некоторые бизнес-модели нежизнеспособными, что привело к банкротству и закрытию компаний.

Обращает на себя внимание существенный рост финансовых инвестиций, которые увеличились с 135,4 млрд. руб. в 2021 году до 720,0 млрд. руб. в 2022 году. Этот рост можно трактовать как последствия санкций, которые ограничили возможности состоятельных граждан региона инвестировать в западные активы и фондовые рынки, перенаправив тем самым поток капитала в пределы региона. Это явление свидетельствует о перераспределении финансовых ресурсов, потенциально способствующем формированию локализованной финансовой экосистемы, хотя и в условиях ограниченного экономического роста.

Напротив, траектория инвестиций в основной капитал на душу населения демонстрирует менее благоприятную динамику. Происходит заметное сокращение показателя с 131682 руб. в 2021 году до 126684 руб. в 2022 году. Предприятия будут терять свой производственный потенциал при условии сохранении значения такого тренда.

Кроме того, в 2022 году наблюдается значительное снижение внешнеторгового оборота Калужской области, расположенной в непосредственной близости от Европейского союза, с 9,0 млрд. долл. в 2021 году до 6,0 млрд. долл. в 2022 году. Урезание объема внешнеторгового оборота свидетельствует о пагубных последствиях санкций для торговых связей региона, особенно с европейскими рынками. Действия стран Запада препятствуют свободному движению товаров и услуг, тем самым сокращая экспортный и импортный потенциал региона, что, в свою очередь, может негативно отразиться на перспективах экономического роста и прочности региональной экономики.

Таким образом, в результате санкций в Калужской области сложилась сложная экономическая ситуация, характеризующаяся заметной переориентацией финансовых инвестиций на местные нужды, а также сокращением инвестиций в основной капитал на душу населения и значительным снижением внешнеторгового оборота. Такая динамика в совокупности отражает сложное взаимодействие локального инвестиционного поведения и внешнеэкономических связей в условиях геополитического давления.

Определенное влияние наблюдается и в контексте ежедневной жизни граждан. Данные о динамике показателей инфляции в Калужской области в период с 2018 по 2022 год свидетельствуют о выраженной эскалации темпов показателя, особенно в 2022 году. Общий уровень инфляции вырос с 8,86% в 2021 году до 15,62% в 2022 году. Одновременно с этим базовая инфляция, исключая волатильные статьи, продемонстрировала более резкий рост с 9,76% в 2021 году до 19,10% в 2022 году (табл. 2).

Такая траектория обусловлена тем, что введенные ограничения нарушили режим импорта в регион. Калужская область, зависящая от импорта различных товаров и услуг, в результате санкций столкнулась с меньшим поступлением товаров по традиционным каналам, а, следовательно, и с

ростом цен. Санкции вызвали шок со стороны предложения, ограничив доступность импортных продуктов и услуг и тем самым вызвав рост цен.

Таблица 2 - Динамика индикаторов инфляции в Калужской области в 2018-2022 гг., %

Показатель	2018	2019	2020	2021	2022	Абсолютный прирост, +, -	Относительный прирост, %
Инфляция	4,62	2,66	5,72	8,86	15,62	11,00	238,10
Базовая инфляция	3,83	3,19	4,84	9,76	19,10	15,27	398,69

Источник: составлено автором по материалам [4]

Это имеет серьезные последствия для социально-экономической структуры Калужской области. Рост цен, вызванный санкционными ограничениями, оказывает повышательное давление на стоимость жизни и тем самым сокращает реальные доходы и покупательную способность населения [9]. Особенно пагубно инфляционное давление сказывается на экономически уязвимых слоях населения.

Также целесообразно обратить внимание и на рынок труда. Приведенные данные в таблице 3 свидетельствуют о заметных демографических сдвигах в Калужской области в период с начала 2022 по 2023 год, особенно среди населения трудоспособного возраста. Характерной особенностью этой демографической траектории является выраженный отток населения в возрастных группах 25-29 и 30-34 лет, которые считаются высокомобильными и экономически активными слоями населения. Эта демографическая убыль более выражена в городской среде по сравнению с сельской.

Таблица 3 - Абсолютный прирост (уменьшение) количества жителей трудоспособного возраста в Калужской области на начало 2023 г. по сравнению с началом 2022 г., чел.

Группа	Городское и сельское население			Городское население			Сельское население		
	Оба пола	Мужчины	Женщины	Оба пола	Мужчины	Женщины	Оба пола	Мужчины	Женщины
20 – 24	750	-50	800	164	-425	589	586	375	211
25 – 29	-2391	-1144	-1247	-2217	-1025	-1192	-174	-119	-55
30 – 34	-7765	-3907	-3858	-6271	-3267	-3004	-1494	-640	-854
35 – 39	2149	787	1362	1460	438	1022	689	349	340
40 – 44	1317	606	711	994	493	501	323	113	210
45 – 49	240	138	102	54	12	42	186	126	60
50 – 54	1232	588	644	1048	494	554	184	94	90
55 – 59	-3554	-1334	-2220	-2852	-1137	-1715	-702	-197	-505
60 – 64	-1184	-678	-506	-860	-393	-467	-324	-285	-39
Всего	-9206	-4994	-4212	-8480	-4810	-3670	-726	-184	-542

Санкции, усиленные в 2022 году, спровоцировали ухудшение экономической ситуации в Калужской области, что, в свою очередь, привело к возникновению атмосферы экономической неудовлетворенности и неопределенности. Это в значительной степени определяет миграционные решения представителей указанных возрастных групп, которые могут искать более благоприятные экономические и трудовые возможности в других регионах, в том числе за рубежом.

Долгосрочные последствия такой демографической убыли, если она сохранится в течение ближайших пяти лет, могут быть крайне пагубными. Во-первых, отток молодых экономически активных людей может привести к возникновению демографического вакуума и тем самым затормозить траекторию экономического роста региона. Исчезновение человеческого капитала, особенно в возрастных группах, благоприятствующих инновациям и предпринимательству, может ослабить диверсификацию и модернизацию экономики региона. Во-вторых, демографический сдвиг может привести к увеличению коэффициента возрастной зависимости, что создаст дополнительную нагрузку на бюджетную систему и социальную сферу региона. В-третьих, демографическая убыль населения может привести к «утечке мозгов», когда регион будет терять квалифицированное и образованное население, уезжающее в более экономически активные регионы или страны.



В свете санкций и последующих экономических последствий, с которыми столкнулся Калужский регион, можно предложить многогранную стратегию, направленную на смягчение негативных последствий и повышение устойчивости экономики. Одним из важнейших аспектов этой стратегии может стать содействие импортозамещению. Стимулируя развитие местных производств, способных производить товары и услуги, которые ранее импортировались, регион может снизить зависимость от внешних рынков и тем самым в определенной степени изолировать свою экономику от внешних шоков.

Одновременно переориентация торговых потоков на развивающиеся рынки Азии и Африки может стать еще одной действенной стратегией выхода из кризиса. Диверсифицируя своих торговых партнеров и осваивая растущие рынки в этих регионах, Калужская область может компенсировать потери в торговле с традиционными партнерами. Этой переориентации может способствовать заключение двусторонних торговых соглашений, инвестиции в логистическую инфраструктуру для облегчения торговых потоков, а также продвижение региональной продукции на новые рынки с помощью ярмарок и выставок.

Кроме того, решающую роль в оживлении региональной экономики может сыграть активное финансирование инфраструктурных проектов со стороны государства. Они способны оказать мультипликативный эффект на экономику [8], создавая рабочие места, стимулируя спрос в смежных отраслях и повышая общую конкурентоспособность региона.

Одновременно с этими мерами необходимо создать надежную систему мониторинга и оценки, позволяющую определять эффективность этих стратегий и при необходимости вносить в них коррективы, основанные на данных. Благодаря последовательной и скоординированной реализации этих стратегий можно смягчить негативные последствия санкций для Калужской области и вывести регион на траекторию устойчивого экономического роста и развития.

Подводя итог, отметим, что введенные санкции оказали существенное влияние на Калужскую область, о чем свидетельствует значительный рост инфляции до 15,62% и базовой инфляции до 19,10% в 2022 г., а также демографическая убыль населения, особенно в возрастных группах 25-29 и 30-34 лет, составившая 2391 и 7765 человек соответственно. Для смягчения этих негативных последствий ключевое значение имеют такие стратегии, как импортозамещение, переориентация торговых потоков на развивающиеся рынки Азии и Африки, а также активное государственное финансирование инфраструктурных проектов.

#### Список литературы:

1. В Калужской области санкции снизили внешнеторговый оборот на 33,6% [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://iarex.ru/news/90591.html> (дата просмотра: 27.09.2023).
2. ВВП с 1998 года [Электронный ресурс] – Режим доступа: [https://40.rosstat.gov.ru/storage/mediabank/VRP\\_s\\_1998\(1\).xlsx](https://40.rosstat.gov.ru/storage/mediabank/VRP_s_1998(1).xlsx) (дата просмотра: 27.09.2023).
3. Гулиев И.А., Антикризисные меры государства и бизнеса в условиях санкций / И. А. Гулиев // Государственное управление в XXI веке. – 2016. – С. 44-48.
4. Информационно-аналитический комментарий об инфляции в Калужской области в декабре 2022 года [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/press/reginfl/?id=27046> (дата просмотра: 27.09.2023).
5. Калужская область в цифрах (2015-2021гг.) [Электронный ресурс] – Режим доступа: [https://40.rosstat.gov.ru/storage/mediabank/%D0%9A%D0%9E\\_21\(1\).rar](https://40.rosstat.gov.ru/storage/mediabank/%D0%9A%D0%9E_21(1).rar) (дата просмотра: 27.09.2023).
6. Политика санкций: цели, стратегии, инструменты : хрестоматия / [сост. И. Н. Тимофеев, Т. А. Махмутов] ; Российский совет по международным делам (РСМД). — М. : НП РСМД, 2018. — 280 с.
7. Распределение населения Калужской области по полу и возрасту на 1 января 2023 года [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://40.rosstat.gov.ru/storage/mediabank/Распределение населения Калужской области по полу и возрасту на 1 января 2023 года.docx> (дата просмотра: 27.09.2023).
8. Епремян Э.А., Губанова Е.В. Экономическая безопасность РФ в условиях пандемии. В сборнике: Актуальные вопросы экономики и управления, 2021. - С. 105-107.
9. Губанова Е.В., Алексеев Д.В. Возможности и перспективы укрепления стабильности финансовой системы России // Калужский экономический вестник. - 2021. - № 4. - С. 4-11.

## УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

УДК 657

## УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДВИЖЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

Губернаторова Наталья Николаевна<sup>1</sup>, Курбакова Анастасия Александровна<sup>2</sup>, Платонова Наталья Сергеевна<sup>3</sup><sup>1</sup>Калужский филиал Финуниверситета, drozdik2006@yandex.ru<sup>2</sup>Калужский филиал Финуниверситета, nastyakurbakova0907@mail.ru<sup>3</sup>Калужский филиал Финуниверситета, taliaweller13@yandex.ru

## ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT OF PRODUCTION STOCKS OF ECONOMIC ENTITIES

Gubernatorova Natalia Nikolaevna<sup>1</sup>, Kurbakova Anastasia Alexandrovna<sup>2</sup>, Platonova Natalia Sergeevna<sup>3</sup><sup>1</sup>Kaluga branch of the Financial University, drozdik2006@yandex.ru<sup>2</sup>Kaluga branch of the Financial University, nastyakurbakova0907@mail.ru<sup>3</sup>Kaluga branch of the Financial University, taliaweller13@yandex.ru

**Аннотация:** в статье рассмотрены вопросы учетно-аналитического обеспечения движения производственных запасов хозяйствующих субъектов, отражены теоретические подходы к бухгалтерскому учету материалов и производственных запасов в целом, раскрыты требования основных нормативно-правовых актов в области бухгалтерского учета материалов производственных запасов в целом, разработаны и предложены варианты подходов к организации учета производственных запасов.

**Ключевые слова:** производственные запасы, материалы, стандарты учета производственных запасов, счета бухгалтерского учета материально-производственных запасов, оценка материалов, порядок списания и отпуска производственных запасов в производство, порядок документального оформления операций по движению производственных запасов.

**Abstract:** the article considers the issues of accounting and analytical support for the movement of production stocks of economic entities, reflects theoretical approaches to accounting of production stocks, discloses the requirements of regulatory acts for accounting of production stocks, suggests approaches to the organization of accounting of production stocks.

**Keywords:** the article considers the issues of accounting and analytical support for the movement of production stocks of economic entities, reflects theoretical approaches to accounting of materials and production stocks in general, discloses the requirements of the main regulatory legal acts in the field of accounting of materials of production stocks in general, developed and proposed options for approaches to the organization of accounting of production stocks.

Эффективность производственной деятельности организации в достаточно большой степени зависит от грамотно выстроенной политики в области снабжения материальными ресурсами, правильной и рациональной организации закупок и контроля на всех стадиях снабженческо-заготовительной деятельности. Своевременная обеспеченность материалами и ПКИ способствует минимизации операционных затрат по хранению, складированию и доставки до производства материальных ресурсов, что сказывается на затратах организации и ее финансовых результатах. От этого зависит и размер получаемой прибыли, а также прибыли, остающейся в распоряжении организации. Поэтому вопросы учетно-аналитического обеспечения движения производственных запасов являются всегда актуальными и имеют высокую практическую значимость.

Производственные запасы являются важной частью оборотных средств хозяйствующего субъекта, необходимой для осуществления бесперебойной и ритмичной производственной деятельности. Если организация приобретает производственных запасов больше, чем требует производственная ситуация, то это приводит к выводу денежных средств из оборота и дорого обходится предприятию, так как возникают дополнительные операционные издержки по хранению и складированию. Снижение же норм заготовления и приобретения производственных запасов может привести к

нарушению ритмичности производства и способствовать сокращению объемов производства и продаж готовой продукции. Оба случая являются неблагоприятными и требуют от организации проведения оперативных мер по управлению материальными ресурсами (материалами, сырьем, ПКИ др.) и организации системы учета, позволяющей эффективно функционировать организации [4].

Ведущим нормативно-правовым документом по учету объектов производственных запасов является ФСБУ 5/19 «Запасы», согласно которому в бухгалтерском учете в качестве материально-производственные запасы могут учитываться активы:

- «используемые при изготовлении продукции (оказании услуг, выполнении работ);
- предназначенные для перепродажи;
- используемые для управленческих нужд» [2].

Отсюда вытекает, к производственным запасам относятся различные виды ПКИ, материалы, сырье, готовая продукция, незавершенное производство, товары и прочее. Материально-производственные запасы не являются, к сожалению, самыми ликвидными активами организации [5].

На сегодня ни одна организация не способна осуществлять свою деятельность без использования производственных запасов, как в производственных целях, так и для целей управления.

Материально-производственные запасы являются очень важной составляющей производственной себестоимости продукции, поэтому они оказывают важное влияние на формирование себестоимости и финансового результата и определяют размер прибыли организации. Данная задача и объясняет комплексность подхода при управлении информационно-аналитическим обеспечением движения производственных запасов [3].

В управлении информационно-аналитическим обеспечением важная роль отводится классификациям материально-производственных запасов. Классификаций в настоящее время применяется большое количество. И виды материально-производственных запасов определяются в зависимости от того, какое их назначение в производственном процессе.

В соответствии с функциональным назначением можно выделить запасы, комплектующие, сырье, инструменты и прочее.

По характеру владения можно выделить производственные запасы, принадлежащие на праве собственности и материальные ресурсы, не принадлежащие организации.

По характеру применения можно выделить производственные запасы, которые используются в производственном процессе и которые применяются при сбыте продукции.

В ООО «Сфера» для бухгалтерского учета материально-производственных запасов используются следующие счета: 10, 15, 16, 41, 43, 40.

Организация бухгалтерского учета производственных запасов рассмотрена на примере хозяйствующего субъекта - ООО «Сфера». Синтетический учет материалов в ООО «Сфера» ведут на счете 10 «Материалы».

К счету 10 «Материалы» в ООО «Сфера» открыта стандартная номенклатура субсчетов.

В процессе организации учета все материальные запасы имеют свой уникальный номенклатурный номер – код, что позволяет правильно идентифицировать материал на складе и в бухгалтерии, а также в отделах закупок и продаж.

В ООО «Сфера» налажен учет материалов по местам хранения, так как у организации один и тот же материал хранится на разных складах. За сохранность материалов на складе отвечает кладовщик, с которым в обязательном порядке заключается договор о материальной ответственности.

Материально-производственные запасы в ООО «Сфера» принимаются к бухгалтерскому учету по фактической себестоимости (п. 5 ФСБУ 5/2019) [2].

В таблице 1 представлены корреспонденции счетов по учету приобретения производственных запасов у поставщика.

В каждой организации аналитический учет МПЗ организуется, исходя из потребностей повседневного текущего оперативного учета, состояния применяемых технологий по управлению производственными запасами и правил организации документооборота. Организация документооборота будет играть ведущую роль в организации аналитического учета на складах, в местах хранения и оперативного учета производственных запасов. Применение электронного документооборота позволяет хозяйствующим субъектам оперативно принимать поступающие производственные запасы от контрагентов, своевременно их отражать в бухгалтерских и других программах, проводить их движение и ускорить все процессы прохождения МПЗ в системе бухгалтерского учета.

Таблица 1 - Корреспонденции счетов по учету поступления и движения материалов в ООО «Сфера»

Счет Дт	Счет Кт	Корреспонденции счетов	Сумма, тыс. руб.	Документ-основание
60.01	51	Оплачены приобретенные производственные запасы	678032	Выписка банка
10.01	60.01	Поступление приобретенных производственных запасов на склад	586 686	Требование-накладная
19.03	60.01	Учтен НДС по приобретенным производственным запасам	78 904	Товарная накладная
68.02	19.03	НДС принят к вычету по приобретенным производственным запасам	78 904	Счет-фактура
20.01	10.01	Приобретенные производственные запасы отпущены со склада в производство	489 690	Требование-накладная
94	10.01	Списание стоимости испорченных приобретенных производственных запасов	5 689	Акт списания
20.01	94	Стоимость испорченных производственных запасов списана на расходы производства	5 689	Бухгалтерская справка

Таким образом, аналитический учет материалов ведется в разрезе номенклатуры в натуральном и денежном выражении. При этом возникает большое количество сложностей по оптимизации затрат труда на выполнение операций, а также встает задача по контролю за правильность оформления всех взаимосвязанных операций и определению ответственных на всех этапах, начиная от заключения договора поставки и заканчивая оформлением ТМЦ в местах хранения.

В целях построения рациональной и эффективной системы бухгалтерского учета производственных запасов и материалов, в частности, предлагаем методику учета выполнения договоров с поставщиками, которая, на наш взгляд, позволит упростить работу сотрудников бухгалтерии по обработке учетной информации, связанной с многочисленными операциями по учету материальных ценностей.

Алгоритм основных действий с указанием заполняемых первичных документов приведем в таблице 2.

Таблица 2 - Предлагаемая методика учета выполнения договоров с поставщиками в ООО «Сфера»

Перечень и характеристика основных процедур	Наименование документа
1. Главный бухгалтер/экономист готовит проекты договоров/соглашений, ответственный за подписание договоров организуют работу по заключению договора, их исполнению и хранению	Договоры, проекты соглашений
2. Директор организует работу по хранению ТМЦ	Должностные инструкции
3. Директор/главный бухгалтер/экономист назначают ответственного за хранение ТМЦ.	Должностные инструкции
4. Кладовщик отвечает за надлежащее хранение ТМЦ на складе согласно требованиям и правилам хранения ТМЦ	Должностные инструкции
3. Главный бухгалтер/экономист координирует работу со счетами на оплату ТМЦ. Оплата товара может производиться платежными поручениями, чеками, электронно	Договора, счета на оплату за поставленные материальные ценности, услуги и работы
4. Сопроводительные документы передаются на склад к кладовщику для проверки правильности объемов и качества поступивших ТМЦ	Накладные по поступившим ТМЦ и счета-фактуры
5. Кладовщик и ответственные за снабжение отвечают за организацию работы с поставщиками и выполнение им договоров с поставщиками.	Акты сверки расчетов по договорам, карточки аналитического учета по расчетам с поставщиками и подрядчиками
6. Передача документов в бухгалтерию, сверка расчетов по договорам, проверка первичных документов	Акты сверки расчетов по договорам, карточки аналитического учета по расчетам с поставщиками и подрядчиками



Внедрение данных рекомендаций по оформлению договоров и контролю расчетов с поставщиками и подрядчиками поможет ООО «Сфера» улучшить существующую организацию внутреннего контроля, как в целом, так и по участку учета производственных запасов, а также предотвратить появление ошибок в самом начале – на этапе оформления договора. Данная методика определяет ответственных на каждом этапе приобретения ТМЦ, разъясняет алгоритм поведения ответственных исполнителей и конкретизирует виды документов, которыми оформляется та или иная операция на всех этапах закупок. Это позволит избежать крупных ошибок и просчетов, что благоприятно скажется на финансовых результатах организации и повысит качество учетно-аналитического процесса.

Эффективная система внутривозвратного контроля за движением материалов в организации имеет большое значение, особо в тех организациях, где сосредоточены большие потоки материальных ценностей, таковой и является ООО «Сфера».

Для обеспечения должной системы внутреннего контроля в организации необходимо организовать необходимый контроль, как на складах, так и при перемещении. Для этого в «Сфера» издан Приказ «О введении Положения о внутреннем контроле над хозяйственной деятельностью предприятия» в целях соблюдения порядка осуществления хозяйственной деятельности. Для контроля за сохранностью материалов и всего имущества в «Сфера» проводят инвентаризацию, которая осуществляется в соответствии с Приказом Минфина РФ № 49 «Об утверждении Методических указаний по инвентаризации имущества и финансовых обязательств».

В соответствии с данным нормативно-правовым актом инвентаризация проводится в обязательном порядке при следующих условиях: при передаче имущества организации в аренду, выкупе, продаже; перед составлением годовой бухгалтерской отчетности, кроме имущества, инвентаризация которого проводилась не ранее 1 октября отчетного года; при смене материально ответственных лиц; при установлении фактов хищений или злоупотреблений, а также порчи ценностей; в случае стихийных бедствий, пожара, аварий или других чрезвычайных ситуаций, вызванных экстремальными условиями; при ликвидации (реорганизации) организации перед составлением ликвидационного (разделительного) баланса и в других случаях.

Таким образом, для ООО «Сфера» рекомендуется также систематизировать контрольные мероприятия по проверке производственных запасов. Речь идет об инвентаризации. Проводить сверку фактического наличия материалов на складах с суммами на счетах учета материалов необходимо хотя бы один раз в месяц. Так как большую часть материалов по количеству и цене составляют объекты материальных ценностей, находящихся на складах организации, а не в других структурных подразделениях, то рекомендуется совершенствовать внутренний контроль именно по данным участкам бухгалтерского учета.

Проблемы системы контроля за движением материалов обусловлены тем фактором, что в ООО «Сфера» существует большое разнообразие материальных ценностей и объектов учета, что сказывается на объемах проверяемой информации и объемах проверяемых объектов, и это делает процесс инвентаризации не простым. Тем более что в «Сфера» инвентаризация проводится без автоматизации и современных программных продуктов. Из компьютерной программы распечатываются только данные об остатках объектов в местах их хранения, поэтому в ходе проверки члены комиссии сверяют фактическое наличие объектов на участках проводимой проверки с данными остатков на счетах учета. Процесс получается трудоемким и растянутым во времени, и так как присутствует ручная система проверки и подсчета итогов, то не исключены ошибки.

Для совершенствования проведения инвентаризации и контроля за движением материалов рекомендуется использовать автоматизированные приборы: терминал сбора данных или сканеры для считывания штрих кодов. Данные приборы, несмотря на схожесть внешними признаками, имеют различную внутреннюю характеристику. Сканер для считывания штрих кодов - это устройство, непосредственно считывающее штрих код, преобразующее оптическую информацию в цифровую. Его задача - считать штрих код и отдать этот код в программное обеспечение, которое обрабатывает штрих код, то есть компьютерную программу. Терминал сбора данных - это устройство, в котором соединены мобильный компьютер и сканер штрих кодов, то есть ему не требуется программное обеспечение в ходе осуществления проверки, поскольку на экране прибора будут сразу отражены остатки объектов на складе организации.

Таким образом, если внедрить автоматизированные приборы для проведения инвентаризации, это позволит чаще проводить проверку фактического наличия материалов с суммами на счетах бухгалтерского учета, поэтому есть возможность свести к минимуму недостачи и прочие расходы.



**Список литературы:**

1. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 05.12.2022) «О бухгалтерском учете»
2. Приказ Минфина России от 15.11.2019 № 180н «Об утверждении Федерального стандарта бухгалтерского учета ФСБУ 5/2019 «Запасы»
3. Воронина Л.И. Основы бухгалтерского учета: учебник / Л.И. Воронина. – М.: ИНФРА-М, 2019. – 346 с.
4. Кулякина Е.Л., Москалюк Д.С., Власов С.В. Теоретические аспекты учета материально-производственных запасов в организациях РФ // Молодой ученый. – 2022. – №1. – С. 359-362
5. Погорелова М.Я. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: Теория и практика составления: Учебное пособие / М.Я. Погорелова. – М.: Риор, 2021. – 242 с.

**АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ КАК ОДИН ИЗ ВАЖНЕЙШИХ ЭТАПОВ ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТОВ, ДОСТИГНУТЫХ КОМПАНИЕЙ**

Давыдова Анастасия Михайловна  
Калужский филиал Финуниверситета, dav.stasya@gmail.com

**ANALYSIS OF THE FINANCIAL CONDITION OF AN ORGANIZATION AS ONE OF THE MOST IMPORTANT STAGES IN ASSESSING THE RESULTS ACHIEVED BY THE COMPANY**

Davydova Anastasiia Mikhailovna  
Kaluga branch of the Financial University, dav.stasya@gmail.com

**Аннотация:** в статье обсуждаются основные аспекты анализа финансового положения предприятия, представлены формулы для расчета ликвидности, платежеспособности, рентабельности и финансовой устойчивости компании, а также рассмотрены способы их улучшения.

**Ключевые слова:** анализ, ликвидность, рентабельность, финансовая устойчивость, платежеспособность, деловая активность, стратегия.

**Abstract:** the article discusses the main aspects of analyzing the financial performance of an enterprise, provides formulas for calculating liquidity, solvency, profitability and financial stability of the company, and also discusses ways to improve them.

**Keywords:** analysis, liquidity, profitability, financial stability, solvency, business activity strategy.

Сегодняшние экономические условия требуют от организации проведения финансового анализа как важного инструмента для обеспечения стабильного и успешного функционирования на рынке. Финансовый анализ означает оценку и прогнозирование финансового положения организации на основе ее финансовой отчетности.

Этот анализ может быть проведен как внутри компании менеджерами, так и внешними аналитиками, используя общедоступную информацию.

Ключевыми аспектами анализа финансового состояния компании являются ликвидность, платежеспособность, деловая активность и финансовая устойчивость [3].

Проведем наглядный пример анализа на ПАО «Аэрофлот».

ПАО «Аэрофлот» является ведущим перевозчиком в гражданской авиации России и национальным авиаперевозчиком. В настоящее время группа «Аэрофлот» является одним из крупнейших авиационных холдингов в мире. Компания имеет стратегию развития до 2028 года, которая включает в себя оптимизацию структуры авиапарка для увеличения эффективности и увеличение объема перевозок до 130 миллионов пассажиров в год.

При проведении оценки финансовой ликвидности и платежеспособности компании происходит анализ баланса, в рамках которого осуществляется оценка специальных относительных показателей.

Основной целью этой оценки является определение того, насколько активы компании способны покрыть ее текущие обязательства и в какой срок они могут быть преобразованы в денежные средства для погашения долговых обязательств.

При анализе балансовой ликвидности происходит сравнение между группой активов и пассивов [4]. Существует несколько видов балансовой ликвидности: абсолютная, текущая и перспективная. Абсолютная ликвидность баланса обеспечивается выполнением серии неравенств, и их нарушение указывает на недостаток абсолютной ликвидности [6].

Условие текущей ликвидности, связано с обеспечением платежеспособности в ближайшей перспективе, а уровень перспективной ликвидности позволяет прогнозировать долгосрочную платежеспособность.

Условие текущей ликвидности связано с обеспечением платежеспособности в ближайшей перспективе, а показатель перспективной ликвидности используется для прогнозирования долгосрочной платежеспособности. Таблица 1 содержит оценку балансовой ликвидности ПАО «Аэрофлот», где определены различные категории активов (А1-А4) и пассивов (П1-П4) различной степени ликвидности.

Таблица 1 – Оценка ликвидности баланса ПАО «Аэрофлот»

Группировка активов, тыс.руб	Годы			
	2019	2020	2021	2022
A <sub>1</sub>	7 481 583	76 555 200	73 224 113	74 542 555
A <sub>2</sub>	104 635 508	81 570 945	83 489 186	80 303 478
A <sub>3</sub>	12 507 261	15 366 604	15 588 808	15 107 100
A <sub>4</sub>	74 307 388	97 542 378	90 616 496	83 059 551
Всего баланса	198 931 740	271 035 127	262 918 603	253 012 684
П <sub>1</sub>	95 785 513	107 355 565	100 062 394	100 005 324
П <sub>2</sub>	12 524 022	25 536 113	16 999 139	22 226 027
П <sub>3</sub>	20 895 973	84 866 959	138 187 676	62 939 178
П <sub>4</sub>	69 726 232	53 276 490	7 669 394	67 842 155
Всего баланса	198 931 740	271 035 127	262 918 603	253 012 684

Таким образом, баланс ПАО «Аэрофлот» за период с 2019 г. по 2022 г. сохраняет текущую ликвидность, этому свидетельствует соблюдение условий данного типа ликвидности, которое представлено представляет собой уравнение в котором сумма первых двух групп активов (A1 + A2) превышает или является равной сумме двух первых показателей пассивов (П1 + П2).

Платежеспособность так же является важнейшим критерием оценки финансового состояния предприятия [5].

В период с 2019г. по 2022г. ПАО «Аэрофлот» обладает абсолютной платежеспособностью, а также соблюдается условие текущей ликвидности.

Кроме оценки балансовой ликвидности, для надлежащего анализа платежеспособности и ликвидности организации необходимо также рассчитать относительные показатели ликвидности. В их состав входят такие показатели как: коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент покрытия (или коэффициент текущей ликвидности), коэффициент срочной (критической) ликвидности [2].

Все расчетные значения относительных показателей ликвидности представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Динамика изменения относительных показателей ликвидности и платёжеспособности ПАО «Аэрофлот»

Показатели	Годы				Нормальное значение
	2019	2020	2021	2022	
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,07	0,58	0,63	0,61	0,2 - 0,5
Коэффициент промежуточного покрытия	1,04	1,19	1,34	1,27	0,7 - 1,0
Коэффициент текущей ликвидности	1,15	1,31	1,47	1,39	1,0 - 2,0

За отчетный период показатели ликвидности и платёжеспособности ПАО «Аэрофлот» были в пределах и незначительно выше нормы. Тем не менее, коэффициент покрытия был в пределах нормы в течение всего отчетного периода, что подтверждает результат оценки ликвидности баланса в таблице 1 о том, что компания имеет текущую ликвидность.

Таким образом, из таблицы 2 следует, что ПАО «Аэрофлот» является платежеспособной организацией, так как показатели приближены и находятся в диапазоне нормальных значений.

Оборачиваемость (деловая активность) в финансовой деятельности определяется как комплекс действий, направленных на развитие предприятия в различных областях, таких как рынок труда, финансовая деятельность, рынок сбыта продукции и т.д. Для оценки уровня оборачиваемости активов предприятия необходимо провести всесторонний исчерпывающий анализ [4].

Рассматриваются уровни и динамика определенных финансовых показателей, которые отражают итоги деятельности организации за определенный период. Этим показателям часто приписывают название коэффициентов текущей деятельности организации, так как они помогают измерить эффективность реализацию активов хозяйственного субъекта.

Оборачиваемость активов ПАО «Аэрофлот» представлена в таблице 3.

Данные таблицы 3 показали, что ПАО «Аэрофлот» не эффективно управляет своими активами, так как за период с 2019 г. по 2022г. коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности был ниже коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности. В 2022 году данное условие  $N_{дз} > N_{кз}$  так же выполняется, что является положительным фактором для финансового состояния компании.

Таблица 3 – Динамика изменения деловой активности ПАО «Аэрофлот»

Наименование показателей	Годы			
	2019	2020	2021	2022
Выручка, тыс. руб.	551 767 420	229 766 365	378 657 216	368 961 124
Средняя величина дебиторской задолженности (дз), тыс.руб.	93 103 227	82 530 066	88 913995	117 496 071
Ндз	5,93	2,78	4,26	3,14
Одз, дни	61,59	131,10	85,71	116,23
Средняя величина кредиторской задолженности (кз), тыс.руб.	101 570 539	103 708 980	164 446 990	201 743 532
Нкз	5,43	2,22	2,30	1,83
Окз., дни	67,19	164,75	158,52	199,58
Себестоимость продаж, тыс.руб.	542 976 369	331 733 965	414 313 277	398 357 894
Средняя величина запасов, тыс.руб.	11 715 262	13 593 582	13 911 121	20 726 205
Нз	46,35	24,40	29,78	19,22
Оз, дни	7,88	14,96	12,26	18,99
Средняя величина активов, тыс.руб.	234 983 434	233 976 865	246 070 756	241 272 639
На	2,35	0,98	1,54	1,53
Оа, дни	155,44	371,69	237,20	238,68

Показатели рентабельности ПАО «Аэрофлот» таблицы 4 показали неоднозначные результаты. За отчетный период наблюдались положительные и отрицательные показатели, что может говорить о дисбалансе финансового состояния организации.

За отчетный 2022 год рентабельность собственного капитала, рентабельность деятельности и рентабельность продаж показали положительный результат в размере, последняя составила 21,3%. Это говорит, что компания имеет высокий уровень рентабельности.

Однако выявленная отрицательная рентабельность активов и рентабельность продаж может говорить о неэффективной работе компании. Такая ситуация в финансовом состоянии организации может в будущем неблагоприятно влиять на получение прибыли от деятельности.

Таблица 4 – Динамика изменения показателей рентабельности ПАО «Аэрофлот»

Наименование показателя	Годы			
	2019	2020	2021	2022
Актив, тыс. руб.	19 8931 740	271 035 127	262 918 603	25 8343 353
Собственный капитал, тыс. руб.	69 726 232	53 276 490	7 669 394	67 842 155
Актив (среднее значение), тыс. руб.	185 291 820	234 983 434	266 976 865	260 630 978
Собственный капитал (среднее значение), тыс. руб.	69 607 557	61 501 361	30 472 942	37 755 775
Выручка, тыс. руб.	551 767 420	229 766 365	378 657 216	250 305 120
Себестоимость продаж, тыс. руб.	-542 976 369	-331 733 965	-414313277	-298 656 446
Коммерческие расходы, тыс. руб.	-32 512 519	-15 794 465	-20 901191	-10 416 098
Управленческие расходы, тыс. руб.	-13 074 276	-12 839 436	-12 921502	-7 885 827
Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	-36 795 771	-130 601 501	-69 478 754	-66 653 251
Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.	5 286 800	-96 527 133	-45 639 139	58 380 247
Рентабельность производства, %	6,25	36,24	15,50	21,03
Рентабельность продаж, %	- 6,67	- 56,84	- 18,35	- 26,63
Рентабельность собственного капитала, %	7,58	-181,18	-48,95	86,05
Рентабельность активов, %	-19,86	-55,58	-26,02	-25,57
Рентабельность деятельности, %	0,96	-42,01	-12,05	23,32

Одним из показателей устойчивого финансового положения хозяйствующего субъекта является его финансовая устойчивость.

Эффективное формирование, распределение и использование финансовых ресурсов является сутью финансовой устойчивости организации.

Коэффициенты финансовой устойчивости ПАО «Аэрофлот» были рассчитаны и представлены в таблице 5.

Таблица 5 – Динамика коэффициентов финансовой устойчивости ПАО «Аэрофлот»

Показатели	Годы				Нормативное значение
	2019	2020	2021	2022	
Коэффициент финансовой устойчивости	0,2	1,5	1,2	1,6	< 0,7
Коэффициент финансовой независимости (финансовой автономии)	0,4	0,2	0,4	0,3	> 0,5
Коэффициент финансовой напряженности	0,1	0,3	0,5	0,4	≤ 0,5
Коэффициент соотношения долгосрочной задолженности к собственному капиталу	0,16	2,46	2,23	2,15	< 1,0
Коэффициент соотношения краткосрочной задолженности к общей сумме задолженности	1,0	0,7	0,5	0,6	< 1,0
Коэффициент финансового левериджа	2,7	3,8	8,8	6,9	> 1,0
Коэффициенты покрытия	12,4	31,7	7,8	2,4	> 1,0
Коэффициент покрытия долга	1,2	1,3	1,5	1,5	> 1,0

На основе таблицы 5 можно сказать, что Финансовая устойчивость ПАО «Аэрофлот» не является стабильной, так как некоторые коэффициенты либо превышают установленные нормативы, либо оказываются выше их. Но совпадающих с нормативным значением показателей больше, что говорит о высоких шансах выровнять финансовое состояние организации в будущем.

Для оптимизации финансового состояния ПАО «Аэрофлот», компания может воспользоваться следующими стратегиями улучшения:

1. Стратегия оптимизации структуры источников финансирования. Данная стратегия работает за счет прироста собственного капитала и сокращение оттока собственного капитала.

2. Для ликвидации проблем с рентабельностью подойдет стратегия концентрации финансовых ресурсов. Требуется отслеживать эффективность распределения расходов, проработать стратегию ценообразования, эффективно избрать методику управления и оперативно принять меры по оптимизации бизнес-процессов.

Таким образом, финансовый анализ организации – это важнейший этап оценки результатов, достигнутых компанией, а практическое применение представленных инструментов оптимизации финансов даст обеспечить эффективное функционирование компании, что в конечном итоге приведет к устранению кризисных ситуаций и обеспечит финансовую устойчивость организации на долгий период.

#### Список литературы:

1. Абдукаримов И.Т. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур: учебное пособие / И.Т. Абдукаримов, М.В. Беспалов. – М.: ИНФРА-М, 2023. – 214 с.
2. Бережная Е.В. Диагностика финансово-экономического состояния организации: учебное пособие / Е.В. Бережная О.В. Бережная, О.И. Космина. – М.: ИНФРА-М, 2022. – 304 с.
3. Закирова О.В. Оценка финансового состояния организации: учебно-методическое пособие к выполнению курсовой работы / О.В. Закирова, Е.Е. Гамова. – Йошкар-Ола: Поволжский государственный технологический университет, 2022. – 64 с.
4. Губанова Е.В. Оценка уровня финансовой устойчивости организации на основе ресурсной и ресурсно-управленческой методики. В сборнике: Экономика региона: новые вызовы сборник научных статей по материалам международной научно-практической конференции, 2016. – С. 160-164.
5. Губанова Е.В. Пути оптимизации кредиторской задолженности коммерческой организации / Е.В. Губанова, Д.И. Селиверстова // Аудит и финансовый анализ. – 2018. – № 1. – С. 176-179.
6. Губанова Е.В., Орловцева О.М. Многокритериальная оценка эффективности деятельности организации по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности: монография. – Калуга: Манускрипт, 2016. – 80 с.



## КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД К ПРОГНОЗИРОВАНИЮ БАНКРОТСТВА ОРГАНИЗАЦИЙ

Филиппович Руслан Михайлович  
Калужский филиал Финуниверситета, rus.filippovich.01@mail.ru

## AN INTEGRATED APPROACH TO PREDICTING THE BANKRUPTCY OF AN ORGANIZATION

Filippovich Ruslan Mikhailovich  
Kaluga branch of the Financial University, rus.filippovich.01@mail.ru

**Аннотация:** в работе рассматриваются разные виды анализов, благодаря которым можно выявить банкротство компании до его наступления, а на примере АО «Лужский мясокомбинат» рассматривается их механика и применение.

**Ключевые слова:** прогнозирование банкротства, комплексный подход, несостоятельность организации, финансовая устойчивость, финансовые данные.

**Abstract:** the paper considers different types of analyses, thanks to which it is possible to identify the bankruptcy of a company before it occurs, and their mechanics and application are considered on the example of JSC «Luga Meat Processing Plant».

**Keywords:** bankruptcy forecasting, integrated approach, insolvency of the organization, financial stability, financial data.

Банкротство организации – это процесс, в результате которого компания признается неспособной выполнять свои финансовые обязательства перед кредиторами и другими заинтересованными сторонами [1]. Причины банкротства могут быть различными, включая экономические кризисы, конкуренцию, неэффективное управление и технологические изменения [2]. Банкротство крупных компаний является актуальной темой для обсуждения в современном деловом мире.

Прогнозирование банкротства компании является очень важным аспектом в жизни организации. Считается, что с помощью методов прогнозирования банкротства можно определить финансовое состояние организации и опровергнуть это мнение очень сложно, так как процесс прогнозирования очень скрупулёзный и тщательный. Он включает в себя несколько этапов. В первую очередь, производится сбор и анализ финансовой отчетности организации за последние несколько лет. Это необходимо для последующих этапов прогнозирования и является основой для его проведения. Для анализа отчетности используются разные методы: анализ финансовых коэффициентов, дискриминантный анализ, логистическая регрессия и другие. По результатам анализа отчетности выводится вероятность банкротства компании в будущем. Также в приоритете внешние факторы, которые могут тем или иным образом повлиять на организацию и привести ее к упадку и несостоятельности. Среди них – экономическая ситуация в стране, уровень инфляции, динамика валютного курса и другие макроэкономические показатели. Благодаря собраным сведениям и качественной работе аналитиков можно получить точную оценку вероятности банкротства организации [4].

Чтобы углубиться в изучение комплексного подхода мы на примере АО «Лужский мясокомбинат» посмотрим, как именно проводится анализ. Также предлагаю подробно изучить, какие внешние факторы и как будут влиять на состоятельность компании в России, учитывая сложившуюся ситуацию в стране.

АО «Лужский мясокомбинат» занимается выпуском продуктов мясного производства и мясных субпродуктов. Еще в 2014 году организация прекратила свою деятельность по производству мяса, и её доход основывался на сдаче в аренду площадей. Процесс банкротства начался в 2022 году, а в 2023 году он был признан арбитражным судом Петербурга несостоятельным. Сейчас мясокомбинат проходит процесс ликвидации [3].

Для полного анализа необходимо будет использовать несколько моделей и далее сравнить их точность и эффективность. В нашем случае будут использоваться одни из самых известных и действенных моделей. В первую очередь, это модель Альтмана. Это пятифакторная модель, которая с помощью коэффициентов, рассчитанных на основе финансовых данных, показывает вероятность

банкротства от очень высокой до очень низкой. Модель Альтмана дает оценку банкротства организации. Шкала представлена в таблице 1.

Таблица 1 - Уровень угрозы несостоятельности в модели Альтмана

Значение интегрального показателя Z	Вероятность банкротства
Менее 1,18	Очень высокая
От 1,18 до 2,7	Высокая
От 2,7 до 2,99	Вероятность невелика
Более 2,99	Очень низкая

Как уже говорилось выше, в модели Альтмана рассчитываются пять коэффициентов, но итоговый результат – это показатель Z. Он определяется через формулу:

$$Z = 1,2 * K_1 + 1,4 * K_2 + 3,3 * K_3 + 0,6 * K_4 + 1,0 * K_5$$

В таблице 2 приведен расчет показателей, необходимых для анализа и результат.

Таблица 2 - Расчет вероятности несостоятельности организации по методу Альтмана

Показатели	Формула расчета	На 2020 год	На 2021 год	На 2022 год
K1	Оборотные активы/Актив баланса	0,03	0,01	1,00
K2	Нераспределенная прибыль/Актив баланса	-3,85	-3,97	-10,45
K3	Прибыль до налогообложения/Актив баланса	-0,08	-0,05	-1,31
K4	Рыночная стоимость акционерного капитала/Краткосрочные обязательства	-0,92	-0,93	-1,10
K5	Выручка/Актив баланса	0,03	0,02	0,02
Z	$1,2 * K_1 + 1,4 * K_2 + 3,3 * K_3 + 0,6 * K_4 + 1,0 * K_5$	-6,13	-6,25	-18,39
Вероятность банкротства		Очень высокая	Очень высокая	Очень высокая

На основе финансовых данных АО «Лужский мясокомбинат» мы определили вероятность наступления банкротства организации. По данным результатам можно точно сказать, что компания уже давно планировала банкротство, ведь многие ее показатели имеют отрицательный результат.

Предлагаю рассмотреть еще один вариант анализа. Модель Лиса считается предпочтительной для английских компаний, и обычно применяется к ним. Так же как и в модели Альтмана, здесь работает коэффициент L.

$$L = 0,063 * K_1 + 0,092 * K_2 + 0,057 * K_3 + 0,0014 * K_4$$

Проверим её действенность на нашей компании. Расчеты представлены в таблице 3.

Таблица 3 - Расчет вероятности несостоятельности организации по методу Лиса

Показатели	Формула расчета	На 2020 год	На 2021 год	На 2022 год
K1	Оборотные активы/Совокупные активы	0,03	0,01	1,00
K2	Прибыль от продаж/Совокупные активы	0,001	-0,002	-0,02
K3	Нераспределенная прибыль/Совокупные активы	-3,85	-3,97	-10,45
K4	Собственный капитал/Заемный капитал	-0,77	-0,78	-0,91
L	$0,063 * K_1 + 0,092 * K_2 + 0,057 * K_3 + 0,0014 * K_4$	-0,22	-0,23	-0,54
Вероятность банкротства		Очень высокая	Очень высокая	Очень высокая

Модель Лиса сработала корректно, показывая высокую вероятность банкротства, что является верным в случае с АО «Лужский мясокомбинат».

Достаточно молодой методикой оценки вероятности банкротства считается российская модель ученых ИГЭА (Иркутской государственной экономической академии). Модель является четырехфакторной и по своей механике похожа на модель Альтмана. Для неё рассчитывается показатель  $R = 0,38 * X_1 + X_2 + 0,054 * X_3 + 0,64 * X_4$ . Шкала этой модели представлена в таблице 4.

Таблица 4 - Вероятность банкротства организации в соответствии со значением R в модели ученых ИГЭА

Значение показателя R	Вероятность банкротства
Менее 0	Максимальная до 100%
0-0,18	Высокая до 80%
0,1 – 0,32	Средняя до 50%
0,32 – 0,42	Низкая до 20%
Более 0,42	Минимальная до 10%

Исходя из данных анализа по методу ученых ИГЭА, можно сделать выводы о минимальной вероятности банкротства организации. Они представлены в таблице 4. Вероятно, эта модель не совсем подходит для компании, которая уже на грани банкротства. Так как модель ИГЭА считается количественной, а не качественной, в модели плохо отражается факт отрицательных показателей АО «Лужский мясокомбинат».

Таблица 5 - Расчет вероятности несостоятельности организации по методу ученых ИГЭА

Показатели	Формула расчета	На 2020 год	На 2021 год	На 2022 год
X1	Оборотные активы/Активы	0,03	0,01	1,00
X2	Чистая прибыль /Собственный капитал	0,02	0,02	0,16
X3	Выручка/ Активы	0,03	0,02	0,02
X4	Чистая прибыль/Затраты	2,83	2,18	38,79
R	$0,38*X_1 + X_2 + 0,054*X_3 + 0,64*X_4$	1,84	1,42	25,36
Вероятность банкротства		Минимальная	Минимальная	Минимальная

Проведя анализ, основанный на двух методах, сложно казать окончательный результат, поэтому предлагаю более узко рассмотреть финансовые проблемы в организации. Для этого применим еще одну модель. Её предоставляет Сбербанк для определения результата вопроса кредитования заемщика. Система основана на пяти коэффициентах, которые рассчитываются соответственно формулам и сравниваются с нормативными значениями. Система определения категорий представлена в таблице 6.

Таблица 6 - Показатели для расчета модели по алгоритму Сбербанка

Показатели	Формула расчета	Норматив	1 категория	2 категория	3 категория
К1-коэффициент абсолютной ликвидности	(Денежные средства + Краткосрочные финансовые вложения) / Краткосрочные обязательства	0,2	0,2 и выше	0,15-0,2	менее 0,5
К2- промежуточный коэффициент покрытия	(Краткосрочная дебиторская задолженность + Краткосрочные финансовые вложения + Денежные средства) / Текущие обязательства	0,8	0,8 и выше	0,5-0,8	менее 0,5
К3- коэффициент текущей ликвидности	Краткосрочные активы / Краткосрочные обязательства	2,0	2,0 и выше	1,0-2,0	Менее 1,0
К4-коэффициент соотношения собственных и заемных средств	Собственные средства/Заемные средства	1,0	1,0 и выше	0,7-1,0	Менее 0,7
К5 - рентабельность продаж	Чистая прибыль/Выручка	0,15	0,15 и выше	менее 0,15	нерентабельно

В таблице 7 представлены результаты расчетов коэффициентов, которые необходимы для анализа через алгоритм Сбербанка. Можно сразу обратить внимание на низкие показатели ликвидности и рентабельности организации.

Таблица 7 - Расчет показателей для анализа АО «Лужский мясокомбинат» по алгоритму Сбербанка

Показатели	На 2020 год	На 2021 год	На 2022 год
К1-коэффициент абсолютной ликвидности	0,00003	-	-
К2- промежуточный коэффициент покрытия	0,01	0,003	0,11
К3- коэффициент текущей ликвидности	0,01	0,004	0,11
К4-коэффициент соотношения собственных и заемных средств	-0,9	-0,93	-1,10
К5 - рентабельность продаж	-2,70	-2,34	-73,63

$$S = 0,11 * \text{Категория К1} + 0,05 * \text{Категория К2} + 0,42 * \text{Категория К3} + 0,21 * \text{Категория К4} + 0,21 * \text{Категория К5}$$

S = 13,86- данный результат показывает рискованность повышенного риска кредитования, что дает повод понять, что даже если организация захочет «вылезти» из нерентабельного состояния, то ей просто не дадут кредиты, так как это очень большой риск для банковской организации.

Эти исследования показывают нам как через финансовое состояние организации определить вероятность банкротства. В таблице 8 показаны все результаты исследований, по которым можно понять, что большинство моделей подходят для определения вероятности банкротства, но не стоит доверять одной. По данным интернет источников общая сумма долга АО «Лужский мясокомбинат» составил 1,9 миллиарда рублей. В 2024 году по решению суда будет запущено конкурсное производство. Насколько нам известно, компания перестала заниматься производством мяса с 2014 года. В это время произошел валютный кризис и резкое ослабление рубля по отношению к остальным странам мира. Возможно, накаляющаяся атмосфера с этим событием повлияла на работу завода. Также тот факт, что АО «Лужский мясокомбинат» существовал с 1996 года, является достойным фактом к существованию, но система обработки мяса и его продажа очень изменились за последние десятилетия, в связи с этим спрос на мясо этого комбината сократился, что повлекло за собой сокращение выручки.

Таблица 8 - Результаты определения вероятности банкротства АО «Лужский мясокомбинат»

Модель	Альтмана	Лиса	«ИГЭА»	Сбербанк
Результат	Очень высокая	Очень высокая	Минимальная	Очень высокая

Данные исследования позволяют нам сделать несколько выводов относительно банкротства организаций и методов исчисления вероятности их несостоятельности. Во-первых, определить вероятность банкротства необходимо заранее, чтобы принять меры по улучшения финансового состояния организации и предотвратить банкротство. Для этого необходимо проводить ежегодно комплексный анализ (а может и чаще), чтобы предостеречь себя от ликвидации. Во-вторых, недостаточно провести анализ с помощью только одного метода. Необходимо подойти к проблеме с разных сторон и использовать разные методы анализа – например, количественный и качественный, иностранный и российский. Также важно смотреть на показатели отдельно друг от друга и во взаимодействии.

### Список литературы

1. Гзогян С.А., Губанова Е.В. Оценка вероятности банкротства организации и возможные пути ее оздоровления // В сборнике: Актуальные вопросы экономики и управления. – 2021. – С. 60-63.
2. Губанова Е.В., Полищук А.П. Оценка процесса принятия управленческих решений в деятельности коммерческой организации / Е.В. Губанова, А.П. Полищук // Глобальные и региональные вызовы современной экономики, Пенза, 2020. – С. 203-212.
3. АО «Лужский мясокомбинат» - Гендиректор Романов Алексей Леонидович - ИНН 4710003606.[Электронный ресурс]. - <https://checko.ru/company/luzhsky-myasokombinat-1024701557715>
4. Единый федеральный реестр сведений о банкротстве.[Электронный ресурс]. – <https://bankrot.fedresurs.ru/?ID=124> (дата обращения: 15.09.2023).
5. Петербургский суд признал банкротом Лужский мясокомбинат - Ведомости. Санкт-Петербург.[Электронный ресурс]. - <https://spb.vedomosti.ru/business/news/2023/09/14/995242-peterburgskii-sud-priznal-bankrotom-luzhskii-myasokombinat> (дата обращения: 15.09.2023).
6. Правовые основы несостоятельности (банкротства): учебное пособие для вузов / В.В. Кулаков [и др.]; под общей редакцией В. В. Кулакова. – М.: Издательство Юрайт, 2023. – 308 с.

**ТЕХНОЛОГИЯ УПРАВЛЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИМИ РИСКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ  
МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА****Чайкин Антон Николаевич****Калужский филиал Финансового университета, a.n.chaikin.2001@gmail.com****TECHNOLOGY OF STRATEGIC RISK MANAGEMENT IN SMALL AND MEDIUM-SIZED  
BUSINESSES****Chaikin Anton Nikolaevich****Kaluga branch of the Financial University, a.n.chaikin.2001@gmail.com**

**Аннотация:** в статье рассматривается теоретическая составляющая технологии управления стратегическими рисками в малом и среднем бизнесе, а также исследуется ее практическая применимость на примере действующих компаний малого и среднего предпринимательства.

**Ключевые слова:** малый и средний бизнес, риск, риск-менеджмент, рискованная ситуация, система управления рисками, субъекты МСП.

**Abstract:** the article examines the theoretical component of strategic risk management technology in small and medium-sized businesses, and also examines its practical applicability on the example of operating small and medium-sized businesses.

**Keywords:** small and medium-sized businesses, risk, risk management, risk situation, risk management system, SME entities.

В современных условиях динамичной экономической системы, когда условия для работы малого и среднего бизнеса определяются высокой степенью неопределённости и постоянными видоизменениями, возрастает необходимость разработки и внедрения системы управления стратегическими рисками для оперативного реагирования на трансформацию внешней среды организаций. На данный момент, управление рисками малого и среднего бизнеса является одним из приоритетных векторов развития менеджмента организаций [6], т.к. национальная и мировая экономические арены претерпевают серьёзную дестабилизацию и, как следствие, требуют адаптации бизнеса под формирующееся положение с целью дальнейшего прибыльного функционирования и поддержания стабильной работы рыночной системы в рамках экономики.

В России малый и средний бизнес позиционируется как активно развивающиеся экономические единицы, которые не только формируют экономический потенциал государства, но также играют большую роль в социально-экономической области, предоставляя вакантные рабочие места для граждан, тем самым повышая уровень занятости и благосостояния населения. Согласно данным из единого реестра субъектов малого и среднего предпринимательства Федеральной налоговой службы, на начало 2023 г. в Российской Федерации насчитывается порядка 6 миллионов рассматриваемых субъектов. Более подробное процентное соотношение по регионам представлено на рисунке 1.

Обращаясь к данным того же реестра за последние 3 года, т.е. за период 2021-2023 гг., можно отметить положительную динамику в количественной составляющей малого и среднего предпринимательства в РФ. Так, на 10.01.2021 г. количество субъектов составляло 5 684 561, на 10.01.2022 г. – 5 866 703, на 10.01.2023 г. точное количество зарегистрированных субъектов составляет 5 991 349 [3].

Опираясь на представленную выше статистику, можно сказать, что, несмотря на уже достаточно продолжительную нестабильность экономической ситуации в России, количество субъектов МСП продолжает активно увеличиваться. В связи с этим, очевидна важность грамотного управления стратегическими рисками в деятельности малого и среднего бизнеса, т.к. помимо многочисленных рисков внутренней среды, которые, в большинстве случаев, могут быть нивелированы на ранних этапах или предусмотрены в заранее разработанном плане стратегического развития, возрастает и число рисков со стороны внешней среды организации, которые чаще возникают неожиданно, без конкретных предпосылок, что затрудняет процесс работы с ними и их дальнейшей минимизации.

Система управления рисками или риск-менеджмент подразумевает под собой отдельный элемент менеджмента организаций, ориентированный на управление рисковыми ситуациями и включающий в себя идентификацию, анализ, оценку обработку и мониторинг рисков.



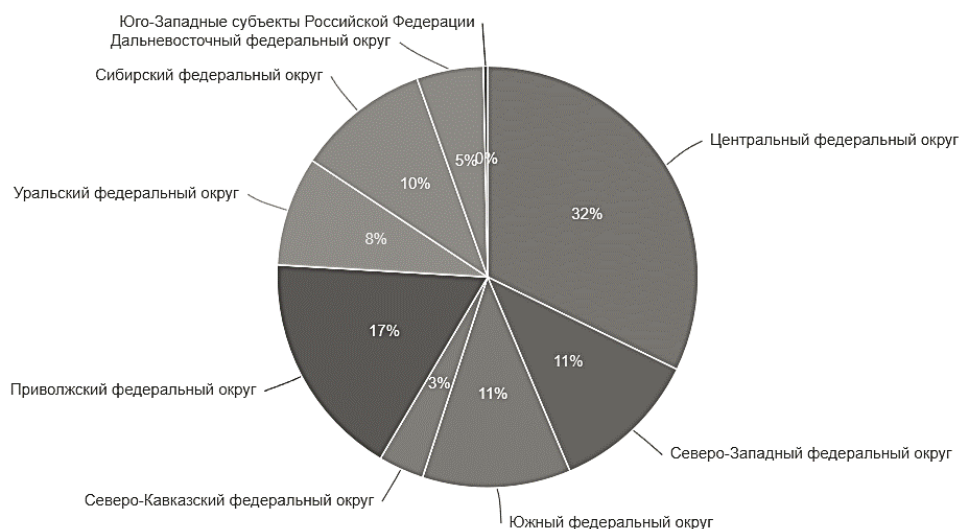


Рисунок 1 - Количество субъектов малого и среднего предпринимательства по регионам РФ на 10.01.2023 г.

Основными задачами, которые фигурируют в процессе реализации системы управления рисками и определяют набор необходимых процессов и инструментария, являются:

1. Обеспечение максимальной степени сохранности собственных средств малого и среднего бизнеса, в том числе оптимизация затрат на реализацию мероприятий риск-менеджмента.

2. Минимизация степени отрицательного воздействия факторов внутренней и внешней среды на эффективность деятельности субъектов малого и среднего бизнеса.

3. Повышение финансовой устойчивости малого и среднего бизнеса с помощью внедряемых нововведений риск-менеджмента, а также формируемой системы управления и мониторинга рисков.

В рамках наиболее распространенной технологии системы управления рисками малого и среднего бизнеса выделяются обобщенные этапы, которые универсальны для всех субъектов МСП и корректируются либо непосредственно под запросы конкретного бизнеса, либо исходя из анализа актуальной ситуации на данный момент:

#### 1. Анализ риска.

Данный этап включает в себя выявление существующих и потенциально возможных рисков, оценку степени их воздействия на эффективность деятельности, финансовые активы малого и среднего бизнеса, уровень репутации на рынке и т.д., а также определение и оценку факторов, увеличивающих или уменьшающих конкретные виды риска для определения их приоритетности и составления соответствующих стратегий реагирования [2, с.68].

В рамках оценки риска применяются два метода анализа: качественный (словесное описание содержания риска, а также оценка риск-менеджеров степени опасности риска для конкретного бизнеса в конкретной ситуации) и количественный (определение количественных потерь от риска в относительных или абсолютных показателях).

По итогу этапа формируется «величина бизнес-риска», т.е. стоимостная оценка максимально возможного ущерба ввиду влияния каждой обозначенной при анализе рисков ситуации.

#### 2. Контроль риска (мониторинг риска).

Этап контроля риска включает в себя более глубокое исследование сформированной на этапе анализа величины риска с целью снижения последствий его влияния и дальнейшего исключения с помощью одного из следующих способов:

- 2.1. Внутренний аудит – осуществляется отдельным структурным подразделением, ответственным, за независимую и систематическую проверку бизнес-процессов в целом и отдельных областей работы, например, финансовые транзакции, соблюдение нормативно-правовой базы, информационные потоки, внутренняя бизнес-документация и др.

Основной целью внутреннего аудита является корректная и своевременная идентификация рисков, их оценка и разработка стратегии их минимизации [1, с.44].

- 2.2. Внутренний контроль – реализуется либо собственниками организации, либо советом директоров посредством разработки и внедрения собственной системы управления рисками. Такой способ позволяет обеспечить мониторинг рисков, прежде всего, на операционном уровне, что

минимизирует появление рисков ситуаций на дальнейших этапах формирования бизнес-стратегии развития [1, с.46].

2.3. Внешний аудит – в данном случае привлекается либо сторонняя аудиторская организация, либо частный аудитор со стороны. Основной целью внешнего аудиторства является получение объективной оценки деятельности бизнеса с помощью исследований и оценки всех реализуемых бизнес-процессов и, соответственно, выявления разноплановых рисков и разработки стратегии их минимизации [1, с.48].

3. Устранение (минимизация) рисков.

Среди наиболее распространенных способов устранения рисков выделяют следующие:

3.1. Отказ от риска (отказ от реализации мероприятий с повышенной степенью риска, от рискованных финансовых вложений т.д.).

3.2. Резервирование рисков (компенсация ущерба от риска путем предварительной резервации финансовых средств).

3.3. Страхование рисков (передача рисков третьему лицу, страховщику или гаранту).

3.4. Хеджирование рисков (передача рисков третьему лицу в виде сделки финансового инструментария: фьючерсов, форвардов и др.);

3.5 Диверсификация рисков (минимизация влияния риска за счет его распределения по различным невязанным областям, отраслям, срокам и т.д.) [2, с.80-81].

Данные способы позволяют нивелировать или максимально снизить степень конкретного риска на деятельность малого и среднего бизнеса, т.е. ведется работа над определенной рисковой ситуацией. На базе вышеописанных этапов, т.е. на основании результатов анализа и оценки рисков, их мониторинга и контроля формируется стратегия для предотвращения возникновения альтернативных ситуаций в будущем, что и является конечным результатом в рамках системы управления рисками за отдельно взятый временной промежуток.

Как упоминалось ранее, рассмотренная выше технология управления стратегическими рисками является универсальной и корректируется под каждую отдельную организацию. В связи с этим, рассмотрим конкретные примеры управления рисками в малом и среднем российском бизнесе.

В качестве примера малого бизнеса обратимся к ООО «УМСКУЛ» – онлайн-школе по подготовке школьников к ОГЭ (общий государственный экзамен в конце 9 класса) и ЕГЭ (единый государственный экзамен по 2 обязательным и трём по выбору предметам в конце 11 класса, от результатов которого зависит поступление в высшие учебные заведения), которая является одним из лидеров на рынке образовательных онлайн-услуг. На 01.01.2023 общее количество сотрудников составляет 52 человека, выручка – 775 млн. руб. [4].

Основное руководство организацией осуществляется генеральным директором, а также собранием учредителей в составе 2 физических лиц и представителя от одного юридического лица. В составе менеджмента организации не выделяется риск-менеджмент как отдельное направление работы, поэтому система управления рисками разрабатывается и реализуется генеральным директором, после чего согласовывается с иными учредителями. Ежегодно привлекается сторонняя аудиторская организация, отчеты которой позволяют выстраивать направление работы в области стратегических рисков. Так, можно сказать, что работа с рисковыми ситуациями проходит постфактум, т.е. только по факту выявления наличия рисков и их существенного влияния на деятельность бизнеса.

Обратимся к АО «Авиа Менеджмент групп», как, к примеру, среднего бизнеса. На 01.01.2023 среднесписочное количество работников составляет 76 чел., выручка – 933 млн. руб. В руководящем составе компании состоят: генеральный директор, исполнительный директор, коммерческий директор, главный бухгалтер, руководитель инженерно-авиационной службы, PR-директор [5].

Исполнительный директор является ответственным за стратегическое развитие организации и, соответственно, имеет ряд подчиненных ему системных отделов и их линейных руководителей, в состав которых входит менеджер по управлению рисками.

Таким образом, в штате компании есть риск-менеджер, в рабочий функционал которого входит внутренний аудит рисков и разработка стратегических планов по минимизации рисков с учетом дальнейшего использования. Политика системы управления рисками компании основывается на закреплении опыта, т.е. каждая новая стратегия разрабатывается с учетом результата предыдущей, а также с учетом тех рисков, которые возникали за прошедший период. Также, компания ежегодно прибегает к использованию внешнего аудита, результаты которого сопоставляются с отчетами риск-менеджера.

Таким образом, в АО «Авиа Менеджмент групп» формируется двухступенчатая технология управления рисками, позволяющая формировать наиболее корректную и рациональную работу в области управления рисками.

Сопоставляя приведенные выше примеры по управлению рисками в малом и среднем бизнесе, можно сделать вывод, что общая теоретическая технология управления рисками в той или иной степени прослеживается в обоих случаях, однако, с учетом масштаба компаний и располагаемых финансовых ресурсов, имеет характерные особенности. Так, в малом бизнесе, система управления рисками основывается, в большинстве, на внешнем аудите, а также единоличной политикой управления со стороны высшего руководства, в то время как средний бизнес, ввиду большего масштаба деятельности, располагает узкоспециализированными специалистами и отделами, что в совокупности с внешним аудитом позволяет более эффективно реализовывать систему управления стратегическими рисками.

Таким образом, можно сделать вывод, что риск-менеджмент присутствует как в малом, так и в среднем бизнесе с разницей в масштабе реализации и принципе работы с рисками. Управление рисками позволяет субъектам малого и среднего предпринимательства не только контролировать внутренние и внешние факторы, которые могут служить предпосылками для появления рискованных ситуаций, но также и формулировать стратегии для их минимизации в настоящем и избежание повторного появления в будущем.

#### Список литературы:

1. Буянский С.Г., Корпоративное управление, комплаенс и риск-менеджмент: учебное пособие / С.Г. Буянский, Ю.В. Трунцевский. – М.: Русайнс, 2023. – 342 с.
2. Малкова Т.Б. Управление рисками: теория и практика: учебное пособие / Т.Б. Малкова, М.А. Чаруйская, С.В. Пополитова. – М.: КноРус, 2022. – 253 с.
3. Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://ofd.nalog.ru/> (Дата обращения: 08.10.2023)
4. Контрагент ООО «УМСКУЛ» [Электронный ресурс] // Режим доступа: [https://www.audit-it.ru/contragent/1181690104188\\_ooo-umskul](https://www.audit-it.ru/contragent/1181690104188_ooo-umskul) (Дата обращения: 08.10.2023)
5. Контрагент АО «АВИА МЕНЕДЖМЕНТ ГРУП» [Электронный ресурс] // Режим доступа: [https://www.audit-it.ru/contragent/1047797045108\\_ao-avia-menedzhment-grup](https://www.audit-it.ru/contragent/1047797045108_ao-avia-menedzhment-grup) (Дата обращения: 08.10.2023)
6. Губанова Е.В. Оценка финансовых рисков в деятельности организации // Калужский экономический вестник. – 2023. – № 1. – С. 20-25.

## ЦИФРОВИЗАЦИЯ КАК ОСНОВА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ КОМПАНИИ

Абрамов Максим Эдуардович

Калужский филиал Финуниверситета, maksim.zaws@mail.ru

## DIGITALIZATION AS THE BASIS FOR THE DEVELOPMENT STRATEGY OF A MODERN COMPANY

Abramov Maxim Eduardovich

Kaluga branch of the Financial University, maksim.zaws@mail.ru

**Аннотация:** в работе рассматриваются вопросы роли и тенденций цифровизации в современном бизнесе, возможности цифровизации компаний из различных отраслей экономики, влияния цифровизации на деятельность современных компаний в целом, а также по итогам анализа были сделаны выводы и даны рекомендации по общим вопросам цифровизации в стратегии развития компании.

**Ключевые слова:** цифровизация, цифровая трансформация, цифровая экономика, информационные технологии, менеджмент, стратегия развития, бизнес-стратегия компании.

**Abstract:** The article discusses the role and trends of digitalization in modern business, the opportunities for digitalization of companies from different industries, the impact of digitalization on the activities of modern companies in general, and the analysis resulted in conclusions and recommendations on general issues of digitalization in the company's development strategy.

**Keywords:** digitalization, digital transformation, digital economy, information technology, management, development strategy, company business strategy

В современном мире, любая компания понимает, что без внедрения современных цифровых решений невозможно быть конкурентоспособной и эффективной на рынке [12]. В настоящее время цифровая трансформация предприятий и организаций осуществляется путем создания и внедрения новых технологий, таких как искусственный интеллект, блокчейн, виртуальная и дополненная реальность и т.д., в привычные бизнес-процессы. Развивая цифровые технологии, любая современная компания независимо от сектора экономики расширяет свои возможности, у компании появляются возможности освоить новые рынки сбыта, применить передовые методы управления, анализа и принятия решений, а также улучшить или полностью изменить свои технологии производства.

Если спросить у множества руководителей о том, что означает термин «цифровизация», вероятно, получится множество разных ответов. Для некоторых это просто улучшение работы их IT-отдела. Другие начнут вспоминать об онлайн-маркетинге, ежегодном обновлении своего сайта и логотипа с новым дизайном. Некоторые свяжут это с оптимизацией процессов на производстве, улучшением и упрощением процессов коммуникации, как вертикальной, так и горизонтальной. Для третьих цифровизация представляется чем-то монументальным, тем, что полностью меняет способы работы в компании и тем, что при неправильном использовании может погубить бизнес. Перечислять так можно долго, но объективно представить процесс цифровизации в паре предложений – это трудная задача или же вообще невыполнимая, учитывая особенности работы разных сфер бизнеса.

Так можно сказать, что актуальность данной работы состоит в том, что на данный момент процессы цифровизации могут казаться руководителям понятными и само собой разумеющимся или же, наоборот, чем-то сложным и не особо нужным в рамках деятельности их компании. При этом руководителю для их грамотной интеграции в бизнес-процесс или бизнес-план необходимо понимать, для каких целей будет использовано то или иное цифровое решение, продукт и т.д.

Итак, что же такое цифровизация? Цифровизация – это интеграция цифровых технологий во все сферы бизнеса, коренным образом меняющая методы его работы и повышающая ценность бизнеса для клиентов. Это также культурное изменение, которое требует от организаций постоянного развития и обновления всех процессов, экспериментов и понимания возможности неудач [10].

Стоит также отметить понятие цифровой экономики и ее отличительные черты – это система, из которой, собственно, и происходит понятие цифровизации. Цифровая экономика – это хозяйственная



деятельность, в которой ключевым фактором производства являются данные в цифровом формате, обработка больших объемов и использование результатов анализа которых по сравнению с традиционными формами хозяйствования позволяют существенно повысить эффективность различных видов производства, технологий, оборудования, хранения, продажи, доставки товаров и услуг [3, с. 17].

Таким образом, можно сказать, что перед цифровой экономикой стоят следующие задачи:

1) обеспечение и поддержание свободного товарооборота, предоставления услуг и капитала, а также предоставление возможностей по обеспечению деятельности между хозяйствующими субъектами в цифровом пространстве;

2) создание новых высокотехнологичных рынков и бизнес-моделей, способных генерировать соответствующий доход компании [4, с. 9].

Цифровизация должна начинаться с постановки проблемы, четкой возможности или желаемой цели, недавно объяснил Джей Ферро, директор по информационным технологиям Clario: «например, почему цифровая трансформация вашей организации может быть связана с улучшением качества обслуживания клиентов, снижением конфликтов и недопониманий, повышением производительности или прибыльности», – отмечает Ферро – «если же это амбициозное заявление о покорении новой вершины в отрасли, то оно должно вращаться вокруг того, чтобы стать абсолютно лучшим для ведения бизнеса, используя передовые цифровые технологии, которые были недоступны много лет назад [9].

Хотя такой подход звучит просто, чтобы сделать его правильным, требуется вдумчивый стратегический анализ. Что из вышеперечисленного будет более ценным для организации: инвестиции в новый веб-сайт для интернет-продаж или инвестиции в программное обеспечение для автоматизации, которое может улучшить процессы закупок в компании? Руководители компаний часто утверждают, что подобные решения об инвестициях в цифровые технологии бывает трудно принять по целому ряду причин, в том числе, и по следующим:

- получение выгод от цифровых решений не всегда очевидно и уж точно проявляется не сразу;
- предлагаемые цифровые инициативы не могут быть полностью сопоставлены с «традиционными», т.е. могут нарушить принятые в компании процессы и вызвать конфликты;
- ценность конкретной функции (например, беспроцентного кредита) бывает трудно отделить от ее контекста;
- обратная связь с основным бизнес-решением, лежащим в основе цифровой стратегии или инициативы, не всегда может быть явной;
- законодательная база не успевает за развитием и интеграцией технологий в бизнес-процессы, на этом основании могут возникнуть конфликты как между бизнесом и государством, так и между сотрудниками компании;
- несовершенство технологий (в ближайшем будущем традиционные методы хранения и управления транзакциями данных на предприятиях столкнутся с технологиями блокчейн, которые будут использоваться для достижения инновационных целей).
- низкий уровень цифровой грамотности населения, большой разрыв между поколениями в использовании и принятии новых технологий (так, например, в РФ государство начало бороться с данной проблемой с 2018 года, а пандемия послужила еще большим толчком к развитию компетенций у людей с различным уровнем цифровой грамотности) [1].

При идеальных условиях все решения по стратегическому развитию должны анализироваться с учетом альтернативного варианта действий. Но вот, например, в сфере цифровых проектов альтернативой создания нового продукта или запуска проекта бывает по большей части бездействие. Так, особенно в случае цифровых проектов (продукта), отсутствие действий или не своевременное их начало может означать не просто отсутствие изменений и, как следствие отсутствия дополнительной прибыли. На самом деле оно может означать устойчивое (или ускоряющееся) снижение прибыли и денежных потоков.

Например, рассмотрим решение, с которым многие банки сталкиваются на протяжении многих лет – стоит ли инвестировать в мобильные банковские приложения? Если все конкуренты банка имеют мобильные приложения, а банк не инвестирует ни в одно из них, то его доля на рынке со временем, скорее всего, будет падать, поскольку он будет терять клиентов или не сможет привлечь новых. Таким образом, основной сценарий – это не просто упущенные возможности дополнительной прибыли, а ее снижение и возможное начало кризисного периода для компании, который придет в дальнейшем вместе с репутацией устаревшего бренда [8].



Если исходить из представленной информации, можно сказать, что основной причиной цифровизации для бизнеса на данный момент уже является вопрос выживания. Так, после пандемии COVID-19 способность организации быстро адаптироваться к нарушениям в цепочке поставок, своевременно реагировать на давление рынка и быстро меняющиеся ожидания клиентов приобрела решающее значение.

Но при этом стоит отметить, что цифровизация только в последние годы (даже не смотря на внешние факторы) стала настолько важным процессом. На данный момент сложно представить хоть сколько-то серьёзный бизнес без, например, веб-страницы, но все же, стоит рассмотреть цифровизацию в контексте общего развития бизнес-процессов, от ежедневной работы до стратегического планирования.

Так, цифровизация за последние 20 лет привнесла в нашу жизнь совершенно новые виды бизнеса, которые построены исключительно на цифровых технологиях. Можно взглянуть, как Интернет изменил способы поиска и покупки потребителями авиабилетов и гостиничных номеров, избавив от вмешательства многих традиционных туристических агентств – один из оригинальных примеров переосмысления отрасли. Внедрение сервисов потоковой передачи видео – «стриминговых сервисов» подорвало экономику традиционных вещательных и кабельных телеканалов и подтолкнуло их к переосмыслению своей сетки вещания и создания собственных сервисов, чтобы создать конкуренцию. А развитие облачных технологий не только изменило то, как многие компании функционируют (больше должностей можно перевести на «удаленку»), но и практически полностью перестроило производителей серверных компьютеров. Ожидается, что объем рынка облачных вычислений вырастет с 0,58 трлн долларов США в 2023 году до 1,24 трлн долларов США к 2028 году, в среднем на 16,40% в течение прогнозируемого периода (2023-2028 годы). Глобальный спрос на облачные вычисления растет из-за появления таких технологий, как большие данные, искусственный интеллект и машинное обучение. [6] В настоящее время невозможно представить себе мировой бизнес-ландшафт без использования облачных сервисов. Они позволяют клиентам гибко управлять инфраструктурой, экономить на оборудовании, резервном копировании и технической поддержке, а также получать доступ к широкому спектру услуг, приложений и данных из любой точки планеты.

Стоит также обратить внимание на такую сторону цифровизации как снижение операционных затрат. Как следует из отчета McKinsey & Company по цифровизации энергетических компаний в США за 2019 год, некоторые компании сэкономили более 360 млн. долл. в год за счет использования нового программного обеспечения для автоматизации технологических процессов, которое позволило менеджерам лучше понимать, что именно происходит на производстве, и вносить коррективы в процессе добычи. Кроме того, из данного отчета следует, что компании, осуществившие цифровизацию в этом секторе промышленности, выяснили, что могут увеличить тепловую мощность своих установок (т.е. топливную эффективность) на 3% за счет использования датчиков и исполнительных механизмов для удаленного мониторинга и автоматизации работы, а также за счет применения интеллектуальных клапанов, самостоятельно сообщающих о протечках и устраняющих их [7].

Понять экономическую эффективность сокращения затрат не так просто, как может показаться. У руководителей компаний может возникнуть соблазн оценить текущую стоимость путем простого дисконтирования ожидаемой экономии и вычитания необходимых инвестиций. Однако руководители компаний должны учитывать общие тенденции развития своей отрасли, состояние ее цифровизации и быть осведомленными обо всех изменениях и действиях конкурентов, ведь необдуманное внедрение цифровых инициатив может привести к серьезным затратам без дополнительной прибыли.

Еще одна важная сторона цифровизации, которая в годы начала повсеместного использования Интернета, том числе, в виде инструмента коммерции и маркетинга выделялась менеджерами как основа к проведению цифровизации бизнеса – улучшение клиентского опыта. Потребители получили огромную выгоду от цифровых инноваций компаний, особенно в том, что касается опыта покупок. В наше время покупатель уже привык к обширному ассортименту товаров интернет-магазинов с доставкой на дом или через пункты выдачи, с отслеживанием хода доставки и поддержкой 24/7 через электронную почту, мессенджеры или уходящие в прошлое колл-центры. При этом, например, в России лидеры рынка маркетплейса постоянно борются за потребителя, предоставляя больше выгодных предложений, удобные в использовании приложения и открывая все больше и больше точек доставки.

Использование цифровых технологий для улучшения качества обслуживания клиентов может повысить ценность бизнеса в различных аспектах. В некоторых случаях это может привести к снижению затрат. Так, к примеру, ИКЕА в некоторых странах Европы в конце 2020 года расширила

свои клиентские интерфейсы по принципу «digital first» – используя новые «облака» и CRM (система управления взаимоотношениями с клиентами) от Google, дав возможность работать клиентской поддержке из дома, настроив своего чат-бота в приложении и на сайте, сделал приоритетным, быстрым и круглосуточным взаимодействие с клиентами в режиме онлайн. В настоящее время, ИКЕА работает над дальнейшим повышением качества обслуживания покупателей, используя рекомендации с помощью искусственного интеллекта (ИИ), чат-боты для обслуживания клиентов и инструменты 3D-визуализации, позволяющие представить мебель в фотореалистичных помещениях [5].

Нельзя не упомянуть еще одну важную сторону цифровизации – это улучшение процесса принятия различных решений, в частности управленческих. Управленческое решение – это информационный вариант будущего, желаемого для лица (субъекта управления), его принимающего, состояния и (или) поведения управляемой системы и ее внешней среды, а также анализа информации о ее функционировании, который еще необходимо реализовать на практике, материализовать [2, с. 12]. Некоторые руководители используют передовую аналитику для принятия более эффективных решений по широкому спектру направлений деятельности. Цифровизация позволяет ускорить процесс принятия решений, взаимодействовать дистанционно без обязательной привязки к месту, а также использовать дополнительные средства анализа и разработки решений, например, доступ к искусственному интеллекту (чат-ботам) позволяет получать детализированную или краткую справку по интересующим вопросам, а современные графические редакторы позволяют максимально подробно отражать информацию и мысли, которые хочет донести руководитель. Это позволяет получать дополнительные доходы, снижать затраты или делать и то, и другое.

Таким образом, можно сказать, что на сегодняшний день, процесс цифровизации для существующей или только планируемой к открытию компании – это не прихоть маркетологов или руководства, а банальная необходимость, которая сопряжена с выживанием компании, буквально в любом секторе современной экономики. Понятно, что вопросы цифровизации надо рассматривать на каждом отдельном примере. Данная статья представлена как обзор, некий взгляд со стороны, и при этом, смотря на опыт множества фирм, можно уверенно сказать, что руководители компаний или вообще не задумываются об инновационном, цифровом развитии своего бизнеса или же легко увлекаются обсуждением принципов работы технологий, а затем пытаются свободно в них разобраться – хотя для этого есть множество специалистов на рынке труда, в том числе и в РФ. Однако руководителю гораздо важнее сосредоточиться на определении того, какие решения создают (или даже, наоборот, разрушают) наибольшую ценность для организации, а затем рассмотреть возможность применения передовой аналитики в этих обсуждениях. Конечная цель – получить более глубокое понимание или даже максимально точные ответы на вопросы о том, как действовать в будущем и куда развивать компанию.

#### Список литературы:

1. Указ Президента РФ от 7 мая 2018 г. № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» (с изменениями и дополнениями)
2. Бусов В.И. Управленческие решения: учебник для вузов / В.И. Бусов. – М.: Издательство Юрайт, 2023. – 254 с.
3. Круглов Д.В. Цифровизация управления персоналом: учебное пособие для вузов / Д. В. Круглов, О.С. Резникова, И.В. Цыганкова. – М.: Издательство Юрайт, 2023. – 102 с.
4. Сергеев Л.И. Цифровая экономика: учебник для вузов / Л.И. Сергеев, Д.Л. Сергеев, А.Л. Юданова; под редакцией Л.И. Сергеева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2023. – 437 с.
5. Chain Store Age the Business of Retail – Ikea builds digital commerce capability with Google Cloud [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://chainstoreage.com/ikea-builds-digital-commerce-capability-google-cloud> (дата обращения 09.10.2023)
6. GlobeNewswire – Cloud Computing Market Size & Share Analysis - Growth Trends & Forecasts (2023 - 2028) [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.globenewswire.com/news-release/2023/08/09/2721899/0/en/Cloud-Computing-Market-Size-Share-Analysis-Growth-Trends-Forecasts-2023-2028.html> (дата обращения 09.10.2023)
7. McKinsey & Company – Unlocking the value of digital operations in electric-power generation [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.mckinsey.com/industries/electric-power-and-natural-gas/our-insights/unlocking-the-value-of-digital-operations-in-electric-power-generation> (дата обращения 08.10.2023)

8. McKinsey & Company – Why «digital» is no different when it comes to valuation – официальный сайт [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.mckinsey.com/capabilities/strategy-and-corporate-finance/our-insights/why-digital-is-no-different-when-it-comes-to-valuation> (дата обращения 08.10.2023)
9. The Enterprises project – Interview transcript: Jay Ferro —IT leadership: Mission-driven IT and finding your «why» официальный сайт [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://enterpriseproject.com/article/2023/4/jay-ferro-it-leadership-video> (дата обращения 09.10.2023)
10. The Enterprises project – What is digital transformation? – официальный сайт [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://enterpriseproject.com/what-is-digital-transformation> (дата обращения 8.10.2023)
11. Губанова Е.В. Цифровая экономика в агропромышленном комплексе. В сборнике: Актуальные аспекты политической конфликтологии: цифровизация, виртуализация. Сборник научных статей по материалам Международной научно-практической конференции преподавателей, аспирантов, студентов и практиков. Под редакцией М.А. Таниной, В.А. Юдиной, О.А. Зябликовой, И.А. Юрасова, 2021. – С. 125-128.
12. Губанова Е.В. Особенности развития российского бизнеса в условиях цифровой экономики / Е.В. Губанова, М.А. Демичева//Калужский экономический вестник. – 2018. – №2. – С. 17-23.

## СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЛОГИСТИЧЕСКОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

Баринов Даниил Петрович

Калужский филиал Финансового университета, barinov55500@yandex.ru

## MODERN TECHNOLOGIES IN LOGISTICS MANAGEMENT

Barinov Daniil Petrovich

Kaluga branch of the Financial University, barinov55500@yandex.ru

**Аннотация:** в работе изучаются основные понятия логистического менеджмента, а также основные технологии и практики, применяемые в нем.

**Ключевые слова:** логистический менеджмент, логистика, задачи, поставки грузов, управление.

**Abstract:** this work studies the basic concepts of logistics management, as well as the basic technologies and practices used in it.

**Keywords:** logistics management, logistics, tasks, cargo delivery, management.

В условиях цифровизации и постоянной оптимизации менеджмента с помощью IT-технологий и программного обеспечения у любой организации возникает необходимость подстраиваться под постоянно меняющиеся условия. Возникновение цифрового производства и Интернет-торговли заставляет их изменить взгляды на управление логистикой и цепями поставок. Теперь их стоит рассматривать как важные инструменты управления цепями создания ценности и детерминировать направление корректировок, которые должны произойти в них под влиянием прогресса.

Основным источником долгосрочного экономического развития становятся инновационные технологии, которые позволяют повысить эффективность управленческих решений, сберечь ресурсы, повысить эффективность работы предприятия. Если говорить о уже произошедших переменах, причиной которых стало развитие IT-технологий, то можно привести в пример изменения в структурах компаний, их границ, реинжиниринг бизнеса и бизнес-процессов, а также изменения их ключевых компетенций. В контексте данных изменений электронное управление цепями поставок имеет стратегическое значение для объединения бизнес-процессов в единую инфраструктуру цифровой экономики нашей страны.

Немаловажным на данный момент является развитие таких инновационных технологий, как RFID, Big Data, облачных сервисов, блокчейн-технологий, трехмерной печати и других.

Говоря о статистике технологического развития Российской Федерации, стоит отметить некоторое отставание России от зарубежных стран. В исследованиях, проведенных НИУ ВШЭ, Россия имеет отставание в использовании вышеуказанных технологий. Однако государство с использованием таких инструментов, как нормативно-правовое регулирование, поддержка посредством грантов и разработка национальных программ и проектов планирует к 2030 году осуществить широкую цифровизацию всех областей экономики.

Стоит уделить особое внимание проекту «Цифровая экономика», в состав которого входит ряд федеральных проектов по внедрению искусственного интеллекта, развитию кадров для цифровой экономики и IT-отрасли. В рамках данного проекта, согласно статистическим исследованиям НИУ ВШЭ совместно с Минцифры России и Росстатом, в последние годы около 15% всех выпускников получили дипломы о высшем образовании в отраслях, связанных с интенсивным использованием ИКТ, около 40% из которых – по направлению «Экономика и управление» [5].

Под логистическим менеджментом стоит понимать управление системой логистики, включающей в себя документооборот, товародвижение, затраты, персонал. Эффективность такого управления зависит от того, насколько эффективно хранится и обрабатывается информация. К сожалению, в настоящий момент около 60% всех транспортных компаний страны не подходят к этому вопросу серьезно – они ведут учет в MS Excel или других схожих программах, где, несмотря на простоту и удобство интерфейса, можно легко потерять или удалить данные сторонним лицам. В таких условиях нельзя говорить об эффективном логистическом менеджменте.

Главной целью логистического менеджмента является адаптация предприятия к запросам потребителей, что позволяет быстро выполнять заказы и соблюдать сроки поставок. Эту цель можно конкретизировать:

- уверенность в том, что перемещение товаров и материалов будет как можно более эффективным и по удовлетворительной цене, а все имеющиеся ресурсы будут использованы рационально, чтобы гарантировать надежность поставок;

- создание такой системы контроля, которая позволит своевременно выявить и откорректировать ошибки и недочеты и детерминировать новые цели на основе анализа результатов работы и затрат;
- выработка непротиворечивой организационной структуры предприятия.

Вопросы изменения и развития рыночной инфраструктуры являются сложными и противоречивыми. Говоря об особенностях логистического менеджмента в России, стоит отметить, что есть ряд определенных трудностей, которые значительно затрудняют развитие логистического менеджмента Российской Федерации. К ним можно отнести наличие сложной общеэкономической ситуации и социальной напряженности, длительное отставание области развития обращений от сферы производства, что привело к низкому продвижению товаров и повышенному уровню неудовлетворительности спроса и медленному развитию экономической инфраструктуры [4]. Каждый из вышеуказанных факторов существенным образом препятствует внедрению логистических концепций в экономику Российской Федерации, а преодоление этого за короткие промежутки времени является большой проблемой.

Важно сказать о том, что для благоприятного развития логистического менеджмента в России крайне важным является развитие рыночной экономики, особую значимость в которой представляют горизонтальные связи и услуги общего пользования.

Создать универсальный план усовершенствования логистического менеджмента для всех предприятий страны не представляется возможным в связи с различиями в управлении логистикой компаний и их собственными проблемами. Однако можно представить обобщенный план улучшений, опираясь на который, есть возможность разработать индивидуальные мероприятия по повышению эффективности движения товаропотока на предприятии.

Таблица 1 – Методы оптимизации логистики

Метод оптимизации	Суть метода
Планирование продаж и операций	Оптимизация закупок и уровня запасов путем анализа продукции с использованием методов ABC и XYZ-анализа
Выбор поставщиков	Оценка и ранжирование поставщиков на основе таких критериев как надежность, цена, возможность внеплановых поставок
Оптимизация складской и транспортной логистики	Выбор наилучшей модели в зависимости от финансовых возможностей и товарооборота
Введение мониторинга пробега и расхода по ГСМ	Учет километража, количества израсходованного топлива, использование современных систем контроля расхода топлива

Все эти методы позволяют применить внедрение перечисленных ранее технологий, способных обеспечить автоматизированный и четкий контроль за всеми операциями.

В связи с этим важно сказать главной целью цифрового логистического менеджмента является достижение высокого уровня эффективности и конкурентоспособности системы логистики с помощью аспектов экологии, экономики и социологии с применением новых технологий, которые позволяют гибко и адаптивно подстраиваться под рынок [3].

Управление экологическим аспектом означает минимизацию потребления энергии и ресурсов, снижение выбросов в атмосферу и поощряет применение безвредных возобновляемых источников энергии взамен традиционных. Для этого внедряются логистические технологии, которые снижают длительность пути транспортных средств, снижают расход топлива и выбросов углекислого газа в атмосферу. Кроме того, есть альтернатива использовать экологически безвредные транспортные средства. Для предприятия, желающего оптимизировать логистический менеджмент и использовать в своей работе цифровые технологии, важно выбирать и заключать контракты с теми контрагентами, которые готовы соответствовать экологическим нормам и имеют сертификацию ISO14000.

Управление ресурсоемкостью означает эффективное использование всех видов ресурсов, которые требуются для реализации функций логистики и логистического менеджмента. Использование технологий ресурсосбережения позволяет снизить затраты на топливо, облегчить коммуникации с потребителем, сократить расходы на транспорт, что дает возможность рационально использовать ресурсы в цепях поставок.



Логистическая безопасность достигается недопущением ущерба производству или сырью в процессе логистики посредством управленческих решений. Она связана с грамотным выбором поставщиков и различного рода посредников. Требования к поставщикам можно подразделить на два уровня: комплаенс-уровня, то есть обязательные к исполнению, и ожидаемые, означающие требования, к которым должны быть приближены поставщики. Для осуществления аудита деятельности поставщиков можно воспользоваться технологией ICS, которая позволяет осуществлять рейтинговую оценку работы поставщика и совершить оценку его надежности в области обеспечения безопасности и устойчивости цепи поставок.

Немаловажным является соблюдение социальной ответственности управленческих решений в цепях поставок. Это означает выстраивание честной и открытой коммуникации со всеми участниками поставок, основанной на принятых в бизнес-среде этических нормах. Решения социального аспекта регламентируются сразу двумя документами – это SA 8000 (Social Accountability 8000), который устанавливает критерии социальной ответственности компании, и стандарт ISO 26000, который представляет собой руководство по социальной ответственности в бизнес-среде. Этот вопрос имеет крайнюю важность, так как зачастую компании, преследуя прибыль, могут пренебрегать правами человека, трудовыми стандартами и этическими нормами. В связи с этим многие продвинутые компании учитывают права человека и ценят здоровые трудовые отношения, рассматривая их через призму целей своего устойчивого развития [1].

Существует ряд перспективных современных технологий, которые могут поспособствовать развитию цифрового логистического менеджмента. Вот некоторые из них:

- роботизированные склады, представляющие собой систему осуществления ключевых операций, которые частично или полностью возлагаются на автономных роботов и устройства, минимизируя вмешательство человека;
- очки виртуальной реальности – на данный момент зарубежные логистические компании активно тестируют применение очков виртуальной реальности (этот процесс включает предоставление устройств сотрудникам склада, которые взаимодействуют с системой управления складскими ресурсами через них и позволяет дистанционно назначать задания, планировать маршруты и осуществлять другие логистические операции);
- блокчейн-технологии (сейчас они не ограничиваются только лишь криптовалютой и NFT-проектами, эта технология обладает большим потенциалом в сфере складской логистики, способствуя повышению эффективности и прозрачности операций, предотвращает расхождения в документации и ускоряет логистические операции).

В заключение хотелось бы отметить, что цифровая экономика вносит свои коррективы в правила ведения бизнеса. Для каждой предпринимательской структуры крайне важно пересматривать свою систему управления, чтобы удержать рыночную позицию и развивать свою нишу. Внедрение в экономику инновационных технологий, а также изменения в ее системе, изменения потребительских требований и переход к сетевой системе организации бизнес-процессов и плоским структурам управления привели к существенному изменению классического логистического менеджмента. В условиях постоянной модернизации и цифровизации менеджменту нужно быть реактивным, чтобы адаптировать предприятия к нестабильным условиям рынка. Сейчас становится крайне важным учитывать последствия любого управленческого решения, в логистическом менеджменте должен постоянно происходить учет экологических последствий деятельности предприятия.

В связи с этим любое управленческое решение в логистике должно обеспечивать:

- 1) с точки зрения экологии: сокращение выбросов опасных веществ и уменьшение объемов твердых отходов, минимизацию использования токсичных и экологически вредных материалов, снижение чрезмерного числа техногенных и экологических катастроф, внедрение экологически чистых технологий в цепочках поставок, а также повышение показателей финансовой устойчивости и доходности активов, акций и улучшение репутации предприятия в глазах инвесторов;
- 2) с экономической точки зрения: экономические выгоды включают в себя снижение расходов на материальные и финансовые ресурсы, уменьшение штрафов за экологические правонарушения, повышение эффективности использования производственных и логистических ресурсов, сокращение производственного брака, увеличение эффективности и ресурсоемкости логистических операций, а также укрепление инновационного лидерства;
- 3) организационные изменения, включающие в себя установление согласованности действий всех участников логистической цепи в реализации экологических инициатив, обеспечение прозрачности и безопасности бизнес-операций, а также увеличение уровня интеграции в отношениях с рыночными партнерами, снижение коррупционных практик в функционировании логистической системы,

усиление включенности предприятия в общество и улучшение социальной ответственности перед работниками и партнерами, а также перед обществом в целом путем снижения социальных конфликтов и активного участия в социальных программах развития определенных регионов.

#### Список литературы:

1. Башмаков И.А. Менеджмент взаимоотношений на основе логистики в цепях товародвижения: монография / И.А. Башмаков, Л.Б. Миротин, А.К. Покровский. – Москва: Русайнс, 2020. – 131 с.
2. Лазарев В.А. Международная логистика: учебное пособие / В.А. Лазарев, В.И. Воронов. – Москва: КноРус, 2024. – 234 с.
3. Логистика в цифровой экономике: тенденции и векторы развития: монография / И.А. Меркулина, Ф. Д. Венде, Д.В. Швандар [и др.]; под ред. И. А. Меркулиной, Ф. Д. Венде. – Москва: КноРус, 2023. – 210 с.
4. Развитие экономических систем в цифровой экономике: маркетинг, сфера услуг, логистика: монография / И.Б. Стукалова, Р.Р. Сидорчук, О.В. Сагинова [и др.]; под ред. И.Б. Стукаловой, Р.Р. Сидорчука, О.В. Сагиновой, М.Э. Сейфуллаевой, Н.А. Зайцевой. – Москва: Русайнс, 2020. – 261 с.
5. Цифровая экономика: 2022: краткий статистический сборник / Г.И. Абдрахманова, С.А. Васильковский, К.О. Вишневецкий и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШЭ, 2022. – 124 с.

## СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЕЁ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Смык Александра Павловна  
Калужский филиал Финуниверситета, st.18115@gmail.com

## STRATEGIC ANALYSIS OF THE ORGANIZATION'S ACTIVITIES AS A FACTOR OF INCREASING ITS COMPETITIVENESS

Smyk Alexandra Pavlovna  
Kaluga branch of the Financial University, st.18115@gmail.com

**Аннотация.** В статье проведён стратегический анализ ООО «Форбо Калуга», применение методов стратегического анализа, способствующих повышению конкурентоспособности организации.

**Ключевые слова:** стратегический анализ, методики стратегического анализа, SWOT-анализ, SNW-анализ, PEST – анализ, модель 5 сил Портера, многоугольник конкурентоспособности, конкурентоспособность организации.

**Annotation.** The article presents a strategic analysis of Forbo Kaluga LLC, the use of strategic analysis methods that contribute to improving the competitiveness of the organization.

**Keywords:** strategic analysis, methods of strategic analysis, SWOT analysis, SNW analysis, REST analysis, Porter's 5 forces model, competitiveness polygon, competitiveness of the organization.

Актуальность темы обусловлена необходимостью совершенствования аппарата стратегического анализа деятельности организации с целью ее развития и повышения эффективности. Качественный анализ влияет на конкурентное преимущество и конкурентоспособность организации. [1]

Стратегический анализ - это процесс исследования и оценки внешней и внутренней среды организации с целью определения ее текущего положения и разработки долгосрочных стратегических решений [2].

Современные методы стратегического анализа, которые могут помочь определить конкурентные преимущества и недостатки организации, её позиционирования на рынке: SWOT-анализ; SNW-анализ; PEST – анализ; модель 5 сил Портера; многоугольник конкурентоспособности основных производителей на рынке [3, 5].

В качестве объекта исследования в работе рассмотрим ООО «Форбо Калуга» - специализируется на производстве напольных материалов, которые отвечают Российским и Европейским нормам качества и является одним из ведущих предприятий на российском рынке.

Проведём SWOT-анализ ООО «Форбо Калуга», который представлен в таблице 1.

Таблица 1- Матрица SWOT-анализ и ООО «Форбо Калуга»

Сильные стороны	Слабые стороны
1.Изготовление продукции высочайшего качества и широкий сортимент 2. Географическая близость к покупателям 3. Низкая текучесть кадров 4.Высокая степень соблюдения договорных обязательств, как в отношении заказчиков, так и в отношении поставщиков фирмы 5.Существенная минимизация выбросов загрязняющих отходов в атмосферу, то есть решение экологической проблемы страны. 6.Наличие собственного складского помещения 7. Высокий имидж организации	1. Уязвимость организации перед потенциальными санкциями в США и странах Евросоюза. 2. Высокие цены на продукцию 3. Высокая зависимость от курса Евро. Цены на продукцию представлены в евро 4. Нет финансирования в НИОКР организации 5. Строгая ценовая политика в отношении с клиентами, нет скидок и бонусов при единовременной крупной розничной покупке. Скидки предоставляются только крупным предприятиям и оптовым клиентам 6. Иностранное учредители. Нет возможности получения льгот, субсидий, финансовой поддержки от государства 7. Низкие маркетинговые способности
Возможности	Угрозы
1.Выход на новые рынки. Разработка новой продукции 2. Есть потенциал увеличения мощностей	1. Увеличение себестоимости продукции из-за роста цен на сырьё и материалы 2. Изменение налоговых тарифов в отношении

3. Поиск новых покупателей	импортных поставок
4. Привлечение новых поставщиков	3.Снижение покупательской способности основного покупателя
5.Совершенствование технологий сбыта и продвижения продукции	4. Снижение финансовой устойчивости
6. Оптимизация затрат	5.Внедрение конкурентами в своё производство современных технологий с целью более быстрого и качественного изготовления продукции
7.Индивидуальные предложения услуг конкретным покупателям	6. Угроза новых конкурентов.
	7. Низкая узнаваемость бренда

На основе полученных данных составим матрицу решений SWOT-анализа со стратегиями, которые помогут наиболее эффективно реализовать возможности и предотвратить возникшие угрозы. Матрица решений представлена в таблице 2.

Таблица 2 -Матрица решений ООО «Форбо Калуга»

	О	Т
S	Стратегия роста	Стратегия инновационного программирования НИОКР
W	Стратегия, направленная на расширение доли рынка сбыта	Стратегия минимизации издержек производства

Стратегия роста позволит ООО «Форбо Калуга» увеличить объёмы производства, расширить рынок сбыта и внедрить новые технологии. Это положительно скажется на финансовой устойчивости и прибыльности организации. Стратегия, направленная на расширение доли рынка сбыта позволит организации выйти на новые рынки сбыта, что положительно повлияет на финансовую устойчивость и увеличит прибыль и мощности ООО «Форбо Калуга». Стратегия инновационного программирования НИОКР поможет минимизировать угрозы и повысить конкурентоспособность через исследования и разработки. Стратегия минимизации издержек позволит снизить затраты на производство и конкурировать по цене с другими компаниями.

Проведём SNW-анализ ООО «Форбо Калуга», результаты которого представим в таблице 3.

Таблица 3 - SNW-анализ ООО «Форбо Калуга»

№	Фактор	Оценка		
		Сильная (S)	Нейтральная (N)	Слабая (W)
1.	Система планирования	+		
2.	Организационная структура и культура	+		
3.	Производственный процесс, в т.ч.:			
3.1.	технологическое оснащение	+		
3.2.	НИОКР			+
4.	Финансовая устойчивость организации			+
5.	Заработанная плата	+		
6.	Маркетинг и сбыт, в т.ч.:			
6.1.	конкурентоспособность продукта		+	
6.3.	обслуживание клиентов	+		
6.4.	реклама и продвижение продукта			+
6.5.	система реализации продукции	+		
7.	Материально-техническое снабжение, в т.ч.:			
7.1.	снабженческо-заготовительный процесс	+		
7.2.	логистические системы		+	
8.	Кадры:			
8.1.	уровень менеджмента	+		
8.2.	уровень ключевых производственных специалистов	+		
8.3.	уровень работников, осуществляющих производственный процесс	+		

ООО «Форбо Калуга» обладает рядом сильных сторон, включая наличие системы планирования, модернизацию оборудования, высокий уровень заработной платы, качественное обслуживание клиентов и налаженную систему реализации. Организация также имеет необходимые ресурсы, образование и опыт для своей деятельности. Однако среди слабых сторон можно выделить отсутствие инвестиций в НИОКР, снижение финансовой устойчивости и низкую узнаваемость продукции из-за ограниченного продвижения.

Проведём PEST – анализ ООО «Форбо Калуга» и интерпретируем данные в сводную таблицу 4.

Таблица 4 - Сводная матрица PEST-анализа ООО «Форбо Калуга»

Политические		Экономические	
Фактор	Вес	Фактор	Вес
Нестабильные отношения РФ с другими государствами, что будет способствовать сокращению поставок продукции за рубеж	0,26	Повышение курса основных валют	0,26
Введение дополнительных санкций по отношению к России	0,20	Повышение уровня инфляции и процентных ставок	0,16
Государственная политика в области импортозамещения и поддержки отечественного производителя	0,09	Финансовая устойчивость и покупательная способность основных покупателей	0,15
Вероятность возникновения нестабильной военной обстановки	0,08	Рост уровня конкуренции на международном и отечественном рынках	0,15
Ужесточение налоговой политики РФ	0,06	Уровень развития конкурентов, сложность или легкость их входа на рынки предприятий отрасли	0,12
Введение дополнительных законов об окружающей среде	0,04	Степень глобализации и открытости экономики	0,10
Нововведения в антимонопольном и трудовом законодательстве	0,02	Уровень зависимости отрасли от иностранных поставщиков	0,09
Социально-культурные		Технологические факторы	
Фактор	Вес	Фактор	Вес
Уровень здравоохранения и образования в Калужской области	0,19	Наличие стандартов качества и требований к выпускаемой продукции	0,21
Введение локдауна из-за распространения Covid-19	0,17	Развитие конкурентных технологий	0,14
Снижение уровня жизни населения России	0,12	Уровень инноваций и технологического развития отрасли напольных покрытий	0,09
Потребительские предпочтения	0,10	Качество инноваций, уровень технологий и оборудования, применяемый в отрасли	0,09
Повышение значимости экологически чистых производств	0,09	Технологическая скорость реагирования отрасли напольных покрытий	0,08
Отношение к работе, карьере, досугу и выходу на пенсию	0,08	Доступ к новейшим технологиям	0,08
Темпы роста населения в Калужской области	0,04	Расходы на исследования и разработки в области производства напольных покрытий	0,04

Исследование показало, что основным политическим фактором, влияющим на деятельность ООО «Форбо Калуга», являются нестабильные отношения России с другими странами. Это может привести к закрытию организации, так как она закупает сырье за рубежом и может столкнуться с санкциями. Экономический фактор - повышение иностранной валюты, так как все операции организации производятся в евро, что может привести к большим курсовым разницам. Из социально-культурных факторов наибольшее влияние оказывает уровень здравоохранения и образования в Калужской области. Высококвалифицированный персонал ООО «Форбо Калуга» обеспечивает грамотную и бесперебойную работу организации. Технологические факторы – организация имеет сертификаты качества, которым следует.

Проведем анализ конкурентных сил, действующих в организации согласно модели 5 сил конкуренции (на основе разработок М. Портера). Общая таблица результатов анализа по модели 5 сил Портера с описанием всех параметров и направлениями работ представлена в таблице 5.

Таким образом, ООО «Форбо Калуга» сталкивается с высоким влиянием угрозы товарозаменителей и внутреотраслевой конкуренции. Для снижения данных рисков организации необходимо постоянно осуществлять мониторинг конкурентов и товары, модернизировать старую



продукцию и разрабатывать новые товары. Кроме того, компания высоко зависит от изменений внешнеполитических и внешнеэкономических факторов, которые могут негативно сказаться на ее деятельности. Однако у ООО «Форбо Калуга» есть потенциал для развития и расширения производства.

Таблица 5 - Результаты анализа по модели 5 сил Портера

Параметр	Значение	Описание	Направление работ
Угрозы товаров-заменителей	Высокое	ООО «Форбо Калуга» не обладает спектром уникальных товаров на рынке, делая больший упор на качество продукции, а не на уникальность	Следует постоянно улучшать и совершенствовать товары напольные покрытия, мармолиум, проводить мониторинг рынка товаров напольных покрытий
Угроза внутреотраслевой конкуренции	Высокое	Внутри отрасли наблюдается высокий уровень конкуренции, так как существует большое количество заводов, осуществляемых аналогичную продукцию	Нужно постоянно отслеживать динамику на рынке, изучать предлагаемые услуги конкурентов, а также не только расширять спектр услуг, но и развивать их уникальность
Угроза нестабильности и поставщиков	Средний	ООО «Форбо Калуга» обладает большим количеством иностранных поставщиков. Может возникнуть проблема их поиска.	Необходимо провести анализ поставщиков, начать работу с ними, постепенно вытесняя иностранных поставщиков
Угроза потери текущих клиентов	Средний	Нет вероятности в потери текущих клиентов, так как ООО «Форбо Калуга» производит высококачественную продукцию, основной покупатель является ООО «Форбо Флоринг», однако существует вероятность, снижение покупательской способности ООО «Форбо Флоринг».	Необходимо разрабатывать специальные условия для основного клиента. Придерживаться политики качества товаров, которую на данный момент реализует ООО «Форбо Калуга»
Угроза со стороны новых конкурентов	Низкий	Уровень вход на рынок напольных покрытий достаточно высок. Существуют организации с большой занимаемой долей рынка	Стоит проводить мониторинг по ситуации на рынке и следить за появлением новых организаций

На сегодняшний день на рынке напольных покрытий существует меньше 20 игроков. Вход в отрасль требует больших инвестиций и сложного производства. Конкуренция между существующими компаниями яркая, а также имеется высокая зависимость от импорта сырья и нестабильный валютный курс.

В качестве сравнительного анализа конкурентоспособности основных игроков рынка напольных покрытий построим многоугольник конкурентоспособности.

На первом этапе проведём балльную оценку исследуемых параметров среди основных производителей напольных покрытий и сведём среднюю оценку баллов в общей таблице 6.

Таблица 6- Обобщённая информация сравниваемых параметров конкурентоспособности производителей напольных покрытий

Параметр	ООО «Форбо Калуга»	АО «Таркетт»	ООО «Ютекс Ру»	ООО «Щекинский линолеум»
Продукт	8,0	8,2	7,6	5,8
Цена	6,33	8,0	7,67	8,0
Каналы сбыта	7,38	8,88	8,38	6,63
Продвижение продукта	7,0	9,4	8,6	5,8
Персонал	9,5	9,5	8,5	6,0

На втором этапе построим многоугольник конкурентоспособности, который приведён на рисунке 1.

Из рисунка видно, что продукция ООО «Форбо Калуга» высококонкурентная на рынке. Так же организация имеет менее высокую позицию в плане цены, так как выпускаемый линолеум имеет высокую стоимость. По сравнению с конкурентами ООО «Форбо Калуга» имеет налаженные каналы сбыта и высокий уровень персонала.



Рисунок 1 - Многоугольник конкурентоспособности основных производителей напольных покрытий

Таким образом, можно сделать вывод, что ООО «Форбо Калуга» проигрывает своим основными конкурентами, которые имеют большую долю рынка и темпы роста продаж. При этом продукция ООО «Форбо Калуга» может конкурировать, так как является самой качественной на рынке напольных покрытий и самой дорогостоящей.

В целом стратегический анализ деятельности организации является необходимым инструментом для определения текущих проблем и возможностей, а также для разработки долгосрочных стратегий повышения конкурентоспособности. Он позволяет организации быть готовой к изменениям в окружающей среде и эффективно использовать свои ресурсы и способности. Такой анализ должен проводиться регулярно и быть интегрирован в стратегическое планирование организации, чтобы обеспечить ее успешное развитие и конкурентоспособность.

#### Список литературы:

1. Комплексный стратегический анализ устойчивого развития экономических субъектов: учебник / Е.В. Никифорова, О.В. Ефимова, М.М. Басова [и др.]; под ред. Е.В. Никифоровой. – Москва: КноРус, 2023. – 160 с.
2. Стратегический анализ деятельности организации: учебное пособие / В.И. Сурат, М.С. Санталова, И.В. Соклакова [и др.]; под науч. ред. М.С. Санталовой. – 3-е изд. – М.: Дашков и К, 2022. – 242 с.
3. Титов С.А., Современный стратегический анализ: учебное пособие / С.А. Титов, С.А. Шубин. – Москва: КноРус, 2024. – 284 с.
4. Пименова О.А. Исследование конкурентных преимуществ промышленной компании средствами стратегического анализа: опыт проведения SWOT- анализа Казанского вертолетного завода / О.А. Пименова, О. Н. Коршунова // Здоровье – основа человеческого потенциала: проблемы и пути их решения. – 2022. – Т. 17, № 4. – С. 1845-1851.
5. Юртаева В.Г. SWOT-анализ как один из инструментов стратегического анализа / В.Г. Юртаева, А. И. Горлова // Парадигма. – 2022. – № 1. – С. 97-100.

## ДИАГНОСТИКИ БАНКРОТСТВА КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Сулейман Назар Ахмед,  
Калужский филиал Финуниверситета, nazar.el@inbox.ru

## DIAGNOSTICS OF BANKRUPTCY OF A COMMERCIAL ORGANIZATION

Suleiman Nazar Ahmed,  
Kaluga branch of the Financial University, nazar.el@inbox.ru

**Аннотация:** целью исследования является сравнение результатов отечественных и зарубежных моделей диагностики банкротства на примере авиакомпания «Победа» с использованием финансовой отчетности за 2020-2022 г. с помощью экономического анализа. Полученные результаты отражают разницу в подходах рассмотренных моделей к глубине финансовых проблем компании, а также позволяют сделать обоснованный вывод о риске банкротства объекта исследования.

**Ключевые слова:** банкротство, диагностика банкротства, финансовая несостоятельность компаний, неплатёжеспособность, потеря ликвидности, финансовый анализ, финансовое оздоровление, долговая нагрузка.

**Abstract:** the purpose of the study is to compare the results of domestic and foreign models of bankruptcy diagnostics on the example of Pobeda Airlines using financial statements for 2020-2022 using economic analysis. The results obtained reflect the difference in the approaches of the considered models to the depth of the company's financial problems, and also us to draw a reasonable conclusion about the risk of bankruptcy of the object of study.

**Keywords:** bankruptcy, bankruptcy diagnostics, financial insolvency of companies, insolvency, loss of liquidity, financial analysis, financial recovery, debt burden.

В сложных экономических условиях эффективное функционирование хозяйствующих субъектов осложнено непредсказуемостью рынка. Падение спроса на продукцию, увеличение закупочных цен на сырье и материалы, и другие отрицательные факторы, приводят к тому, что хозяйствующие субъекты получают меньше доходов, чем планировали.

Падение эффективности деятельности предприятий при этом обусловлено, в том числе и макроэкономическими факторами, такими как инфляция, снижение покупательского спроса, высокая зависимость от контрагентов – поставщиков оборудования, сырья и материалов, в том числе зарубежных.

Если при этом компания имеет высокую зависимость от внешних источников финансирования, то у нее присутствуют высокие риски падения платежеспособности, то есть наступления такого момента, когда она не имеет возможности рассчитаться с кредиторами по обязательствам [5, с. 152].

Актуальность темы исследования заключается в ухудшении экономических условий для предпринимательской деятельности в связи с инфляцией, изменением логистических цепочек, ростом банковского процента и нестабильной политической обстановкой. В таких условиях хозяйствующим субъектам становится сложнее предсказать будущий объем продаж и доходов, а, следовательно, резко возрастает риск неплатежеспособности. Необходимость на основании финансовой деятельности предприятий предсказать будущее ухудшение их финансового состояния предопределило появление исследований на тему простых и понятных способов для диагностики банкротства.

Несостоятельность (банкротство) (далее также - банкротство), признанная арбитражным судом или наступившая в результате завершения процедуры внесудебного банкротства гражданина неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам о выплате выходных пособий и (или) об оплате труда лиц, работающих или работавших по трудовому договору, и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей [1].

Юридическое лицо считается неспособным удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам о выплате выходных пособий и (или) об оплате труда лиц, работающих или работавших по трудовому договору, и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей, если соответствующие обязательства и (или) обязанность не исполнены им в течение трех месяцев с даты, когда они должны были быть исполнены [1].

Диагностика финансового состояния компаний в российской практике проводится на основании Правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа (утв. постановлением Правительства РФ от 25 июня 2003 г. № 367) и включает в себя оценку и интерпретацию таких показателей как ликвидность, платежеспособность, показатели финансовой устойчивости, а также финансовых результатов и деловой активности. Показатели сравниваются со средними по отрасли или нормативными, и на основании выявленных недостатков в финансово-хозяйственной деятельности приводятся соответствующие рекомендации.

При этом диагностика банкротства по различным моделям, наиболее известны из которых модели Э. Альтмана, У. Бивера, О.П. Зайцевой, Р. Таффлера, Р. Сайфуллина-Г. Кадыкова и другие, проводится на основании выявленных статистическими и математическими методами нормативных коэффициентов, рассчитанных на основании финансовой отчетности. Авторы указанных выше моделей провели исследования для целого ряда финансово устойчивых и неустойчивых компаний расчеты, по которым были статистически обоснованы предельные соотношения различных статей финансовой отчетности.

Ключевым моментом использования моделей для диагностики риска банкротства российских предприятий является возможность их применения в российской экономике, у которой стандартно более высокие процентные ставки, более низкая средняя рентабельность деятельности по отраслям [3]. Тем не менее, например, Э. Альтманом была разработана отдельная модель для развивающихся рынков. А с учетом особенностей отечественной экономики можно предположить, что зарубежные модели диагностики банкротства будут показывать более низкие результаты для российских компаний (более высокий риск угрозы банкротства) по сравнению с отечественными моделями.

Характеристика моделей для оценки вероятности банкротства компании приведена в табл. 1.

Таблица 1 - Сравнительная характеристика моделей для оценки вероятности банкротства

Наименование модели	Формула расчета	Оценка результатов
Э. Альтмана для развивающихся рынков	$Z=3,25+6,56x_1+3,26x_2+6,72x_3+1,05x_4$ $x_1$ — оборотный капитал/активы; $x_2$ — нераспределенная прибыль/активы; $x_3$ — операционная прибыль/активы; $x_4$ — рыночная стоимость акций/обязательства.	$Z > 2,6$ — «безопасная» зона; $1,1 < Z < 2,6$ — «серая» зона или зона неопределенности; $Z < 1,1$ — высокая вероятность банкротства.
У. Бивера	коэффициент Бивера (К) = чистая прибыль/амортизацию; рентабельность активов (Ра) = чистая прибыль/активы; кредитное плечо (Кп) = обязательства/активы; рабочий капитал (Рк) = (собственный капитал – внеоборотные активы)/активы; коэффициент текущей ликвидности (Кл) = оборотные активы/краткосрочные обязательства	Низкая вероятность банкротства: $K > 0,4$ ; $0,6 < Pa < 0,8$ ; $Kп < 0,37$ ; $Рк > 0,4$ ; $2 < Кл < 3,2$ Неопределенное положение: $0,3 < Рк < 0,4$ Банкротство в течение 5 лет: $0,16 < K < 0,4$ ; $0,22 < Pa < 0,4$ ; $0,37 < Kп < 0,5$ ; $0,06 < Рк < 0,3$ ; $1 < Кл < 2$ Банкротство в течение 1 года: $K < 0,4$ ; $Pa < 0,22$ ; $Kп > 0,8$ ; $Рк < 0,06$ ; $Кл < 1$ ;
О. П. Зайцевой	$Z_{факт} = 0,25x_1 + 0,1x_2 + 0,2x_3 + 0,25x_4 + 0,1x_5 + 0,1x_6$ , где $x_1$ – прибыль (убыток) до налогообложения / собственный капитал; $x_2$ – кредиторская задолженность / дебиторская задолженность; $x_3$ – краткосрочные обязательства / наиболее ликвидные активы; $x_4$ – прибыль до налогообложения / выручка; $x_5$ – заемный капитал / собственный капитал; $x_6$ – активы / выручка.	$Z_{норм}$ рассчитывается по следующей формуле: $0,25 \cdot 0 + 0,1 \cdot 1 + 0,2 \cdot 7 + 0,25 \cdot 0 + 0,1 \cdot 0,7 + 0,1 \cdot X_6$ прошлого года или $Z_{норм} = 1,57 + 0,1 \cdot X_6$ прошлого года. $Z_{факт} > Z_{норм}$ – высокая вероятность банкротства; $Z_{факт} < Z_{норм}$ – низкая вероятность банкротства;
Р. Таффлера	$Z = 0,53x_1 + 0,13x_2 + 0,18x_3 + 0,16x_4$ , где $x_1$ – прибыль от продаж / краткосрочные обязательства; $x_2$ – оборотные активы / (краткосрочные обязательства + долгосрочные обязательства); $x_3$ – краткосрочные обязательства / активы;	$Z > 0,3$ – приемлемое финансовое состояние; $0,2 < Z < 0,3$ – неопределенное положение; $Z < 0,2$ – высокая вероятность банкротства.

Наименование модели	Формула расчета	Оценка результатов
	$x_4$ - выручка / активы.	
Р. Сайфуллина-Г. Кадькова	$Z_{\text{факт}} = 2x_1 + 0,1x_2 + 0,08x_3 + 0,45x_4 + x_5$ , где $x_1$ – (собственный капитал – внеоборотные активы)/оборотные активы; $x_2$ – оборотные активы / краткосрочные обязательства; $x_3$ – выручка / среднегодовые активы; $x_4$ – чистая прибыль / выручка; $x_5$ – чистая прибыль / собственный капитал;	$Z > 1$ – приемлемое финансовое состояние; $Z = 1$ – неопределенное положение; $Z < 1$ – высокая вероятность банкротства.

Анализ моделей для оценки вероятности банкротства приведем на основании финансовой отчетности общества с ограниченной ответственностью «Авиакомпания «Победа», которая является дочерним предприятием группы «Аэрофлот» и занимается бюджетными перевозками пассажиров с численностью персонала по состоянию на 2023 г. в 718 чел. Победа – крупнейший лоукостер в сфере пассажирских авиаперевозок [7].

Результаты расчетов по модели Э. Альтмана приведены в таблице 2.

Таблица 2 - Прогнозирование вероятности банкротства по модели Э. Альтмана

Показатель	Значение		
	2020	2021	2022
$X_1$	0,0824	0,2091	0,1240
$X_2$	1,6519	2,2063	0,3616
$X_3$	0,6329	0,7979	0,1023
$X_4$	0,3340	0,4046	0,0854
$X_5$	0,1027	0,1899	-0,6679
Уравнение: $Z =$	$Z = 3,3X_1 + 1,1X_2 + 0,6X_3 + 1,4X_4 + 1,2X_5$		
	3,060	4,390	0,186

Диагностика ООО «Авиакомпания «Победа» по модели Э. Альтмана для развивающихся рынков за период 2020-2022 гг. показала, что в 2020 и 2021 г. компания находилась в безопасной зоне относительно риска вероятного банкротства ( $Z > 2,6$ ), а в 2022 г. имела высокую вероятность банкротства ( $Z < 1,1$ ).

Результаты расчетов по модели У. Бивера приведены в таблице 3.

Таблица 3 - Прогнозирование вероятности банкротства по системе У. Бивера

Показатель	Значение			Норма
	2020	2021	2022	
Коэффициент Бивера	0,0927	0,2697	0,0142	$>0,16-0,4$
Рентабельность активов, %	6,25	16,12	9,25	$>0,6-0,8$
Финансовый леверидж	0,6124	0,5562	0,9072	$<0,37-0,5$
Коэффициент покрытия активов	0,1437	0,2545	-2,7905	$>0,4$
Коэффициент текущей ликвидности	1,4684	2,5548	2,5710	$>2$

Диагностика ООО «Авиакомпания «Победа» по модели У. Бивера за период 2020-2022 гг. показала, что по коэффициенту Бивера компания все три года находится в зоне повышенного риска банкротства, как и по рентабельности активов и коэффициенту покрытия активов. При этом уровень финансового левериджа находится в диапазоне нормального значения. Тогда как коэффициент текущей ликвидности ниже нормы лишь в 2020 г., а в 2021-2022 гг. имеет значение выше нормативного. Модель У. Бивера на примере российской компании показывает таким образом, что модели, отработанные на зарубежных компаниях, не могут точно диагностировать финансовое состояние российских компаний, которые в свою очередь имеют множество инструментов для поддержания платежеспособности на минимально приемлемом для кредиторов уровне.

Результаты расчетов по модели О. П. Зайцевой приведены в таблице 4.



Диагностика ООО «Авиакомпания «Победа» по модели О. П. Зайцевой за период 2020-2022 гг. показала, что в 2021 г.:  $Z_{норм} = 1,57 + 0,1 * 0,6 = 1,63 > 0,579$ ; то есть вероятность банкротства низкая, а в 2022 г.:  $Z_{норм} = 1,57 + 0,1 * 0,45 = 1,615 > 1,948$ , то есть вероятность банкротства высокая.

Таблица 4 - Прогнозирование вероятности банкротства по модели О. П. Зайцевой

Показатель	Значение			Нормативное значение
	2020	2021	2022	
X <sub>1</sub>	0,21263	0,47109	1,33608	0
X <sub>2</sub>	2,75618	1,59063	1,68871	1
X <sub>3</sub>	0,93725	0,53692	0,52410	7
X <sub>4</sub>	0,04989	0,09476	0,34292	0
X <sub>5</sub>	1,58004	1,25331	9,77522	0,7
X <sub>6</sub>	0,60536	0,45324	2,76557	↓
Уравнение: Z =	$Z = 0,25X_1 + 0,1X_2 + 0,2X_3 + 0,25X_4 + 0,1X_5 + 0,1X_6$			
	0,747	0,579	1,948	

Результаты расчетов по модели Р. Таффлера приведены в таблице 5.

Таблица 5 - Прогнозирование вероятности банкротства по модели Р. Таффлера

Показатель	Значение		
	2020	2021	2022
X1	-0,27754	0,11561	-0,65210
X2	1,16776	1,34136	0,26382
X3	0,48702	0,29203	0,09309
X4	1,65190	2,20632	0,36159
Уравнение: Z =	$Z = 0,53X_1 + 0,13X_2 + 0,18X_3 + 0,16X_4$		
	0,3567	0,6412	-0,2367

Диагностика ООО «Авиакомпания «Победа» по модели Р. Таффлера за период 2020-2022 гг. показала, что в 2020 компания находилась в неопределенной зоне, в 2021 г. – в безопасной зоне относительно риска вероятного банкротства, а в 2022 г. имеет высокую вероятность банкротства.

Результаты расчетов по модели Р. Сайфуллина-Г. Кадыкова приведены в таблице 6.

Таблица 6 - Прогнозирование вероятности банкротства по модели Р. Сайфуллина-Г. Кадыкова

Показатель	Значение		
	2020	2021	2022
X <sub>1</sub>	0,14366	0,25449	-2,79052
X <sub>2</sub>	1,46840	2,55479	2,57100
X <sub>3</sub>	1,65190	2,20632	0,36159
X <sub>4</sub>	0,03786	0,07308	0,25594
X <sub>5</sub>	0,16135	0,36330	0,99721
Уравнение: Z =	$Z = 2x_1 + 0,1x_2 + 0,08x_3 + 0,45x_4 + x_5$		
	0,745	1,337	-4,183

Диагностика ООО «Авиакомпания «Победа» по модели Р. Сайфуллина-Г. Кадыкова за период 2020-2022 гг. показала, что в 2020 и 2022 гг. компания находилась в зоне высокого риска банкротства, в 2021 г. – в зоне низкого риска.

На основании проведенных расчетов можно сделать вывод, что по моделям Э. Альтмана, О. Зайцевой, Р. Таффлера и Р. Сайфуллина-Г. Кадыкова ООО «Авиакомпания «Победа» имеет реальную угрозу банкротства в ближайшем времени и находится в неудовлетворительном финансовом состоянии. При этом система коэффициентов У. Бивера показывает неоднозначные результаты, большинство из которых указывают на большую угрозу риска банкротства в 2020 г., чем в 2022 г.

Таким образом, для ООО «Авиакомпания «Победа» наиболее устойчивым с точки зрения отсутствия риска банкротства является 2021 г., на который указывают все рассмотренные модели диагностики за исключением системы У. Бивера. При этом 2020 г. является самым неоднозначным, так как модель Э. Альмана показывает отсутствие вероятности банкротства, как и модель О.П. Зайцевой, при этом модель Р. Таффлера указывает на зону неопределенности, а модель Р. Сайфуллина-Г. Кадыкова – на высокий риск банкротства, система У. Бивера рассматривает 2020 г. как наихудший с точки зрения вероятности банкротства.

Действительно, учитывая ставки по долгосрочным заемным средствам для коммерческих компаний уровень рентабельности заемных средств, вложенных в стоимость имущества компании, в размере 9,3% может быть недостаточным. При этом стоит отметить, что наличие мало ликвидных активов и низкий удельный вес собственного капитала не позволяет компании использовать большее количество заемных средств для наращивания объемов чистой прибыли.

Таким образом, на основании проведенного исследования, можно сделать вывод, что рассмотренные модели оценки вероятности банкротства компании показывают сопоставимые результаты за исключением системы У. Бивера, который не ввел интегральный показатель для оценки, а оценивает ключевые показатели финансовой отчетности по отдельности. Скорее всего, в условиях сложной экономической ситуации и попытках компании улучшить свое финансовое положение, показатели системы У. Бивера могут иметь противоречивые значения из-за необходимости одномоментного решения кризисных ситуаций, возникающих в хозяйствующем субъекте.

В целом, применение рассмотренных моделей с целью прогнозирования вероятности банкротства оправдано, так как данные интегральной оценки сопоставимы и отражают реальной финансовое состояние хозяйствующего субъекта.

#### Список литературы:

1. Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 № 127-ФЗ (ред. 04.08.2023 г.) [Электронный ресурс] – URL: <https://www.consultant.ru/> (Дата обращения: 10.10.2023)
2. Постановление Правительства РФ от 25 июня 2003 г. N 367 "Об утверждении Правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа" [Электронный ресурс] – URL: <https://base.garant.ru/> (дата обращения: 10.10.2023)
3. Львова О.А. Оценка состояния бизнеса в рамках антикризисного управления: подходы для собственника, кредитора, арбитражного управляющего и инвестора // Вестник Института экономики Российской академии наук. – 2023. – №4. – [Электронный ресурс] – URL: <https://cyberleninka.ru/> (дата обращения: 10.10.2023).
4. Мазур В.Н. Проблема диагностики банкротства при антикризисном управлении предприятием // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2023. – №4-2 (98). [Электронный ресурс] – URL: <https://cyberleninka.ru/> (дата обращения: 10.10.2023).
5. Савицкая Г.В. Экономический анализ: учебник / Г.В. Савицкая. – 15-е изд., испр. и доп. – Москва: ИНФРА-М, 2023. – 587 с.
6. Хоружий Л. И. Учет, отчетность и диагностика банкротства организаций: учебное пособие для вузов / Л.И. Хоружий, И.Н. Турчаева, Н.А. Кокорев. – М.: Издательство Юрайт, 2023. – 189 с.
7. Официальный сайт авиакомпании «Победа» [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://pobeda.aero/information/news> (дата обращения: 10.10.2023)

## ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ СИСТЕМЫ «МЕРКУРИЙ» ДЛЯ ЭЛЕКТРОННОЙ СЕРТИФИКАЦИИ ПРОДУКЦИИ

Ткаченко Алексей Леонидович

Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского, TkachenkoAL@tksu.ru

## FEATURES OF APPLICATION OF THE MERCURY SYSTEM FOR ELECTRONIC CERTIFICATION OF PRODUCTS

Tkachenko Alexey Leonidovich

Kaluga State University named after K.E. Tsiolkovsky, TkachenkoAL@tksu.ru

**Аннотация:** в работе рассматриваются вопросы применения и функционирования автоматизированной информационной системы для электронной сертификации продукции, контролируемой Россельхознадзором, а также для трекинга их транспортировки в пределах Российской Федерации. Приведены достоинства и недостатки данной системы, предложен макет сети для более эффективной эксплуатации системы.

**Ключевые слова:** трекинг, транспортировка, электронная сертификация, меркурий.

**Abstract:** the paper discusses the application and functioning of an automated information system for electronic certification of products controlled by the Rosselkhoznadzor, as well as for tracking their transportation within the Russian Federation. The advantages and disadvantages of this system are given, a network layout is proposed for more efficient operation of the system.

**Keywords:** tracking, transportation, electronic certification, mercury.

Разработка и создание автоматизированной информационной системы «Меркурий» осуществлялись ФГБУ «ВНИИЗЖ» для электронной сертификации продукции, контролируемой Россельхознадзором, а также для трекинга их транспортировки в пределах Российской Федерации. Система формируется в обобщенную среду данных, позволяющую повысить уровень биологической и пищевой безопасности. Кроме этого, она адаптирована под электронную сертификацию грузов, за которые отвечает Россельхознадзор. К преимуществам относится и то, что период получения ветеринарной сопроводительной документации (далее по тексту ВСД) значительно сокращается, а также возможно отследить, куда именно направили продукцию. АИС «Меркурий» крайне многофункционален, он автоматически учитывает продукцию, поступающую и убывающую, своевременно внося пометки в систему. В информационной среде хранятся сведения о том, как пробы товаров были взяты для лабораторного изучения. Функционирование системы снижает расходы на получение ВСД, так как теперь вместо защищенных бумажных бланков используются электронные. Стало значительно меньше ошибок, если сравнивать с оформлением аналогичной документации человеком. Для проверки сведений требуется куда меньше времени, а сформированная единая база предоставляет возможность быстро запросить информацию. Логистическая схема работы представлена на рисунке 1.

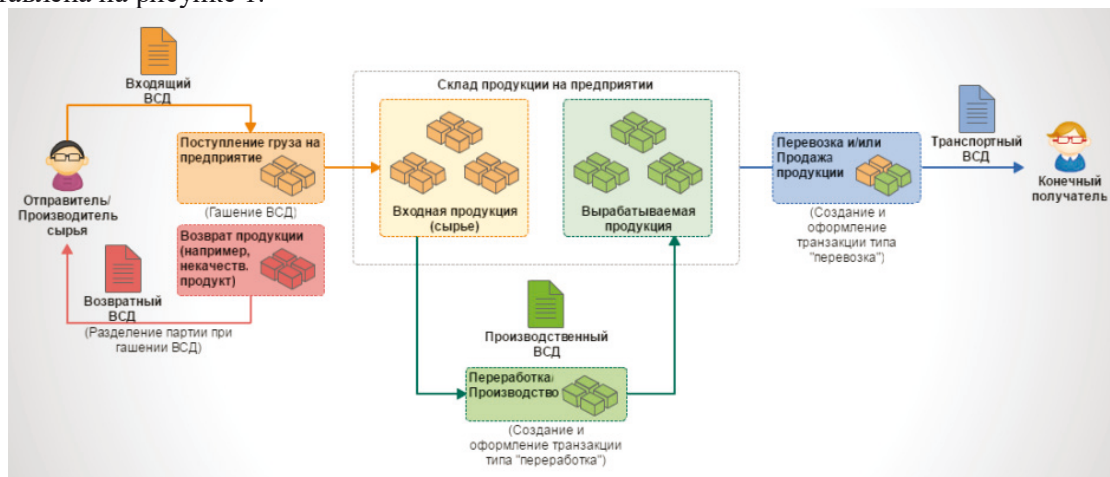


Рисунок 1 – Логистическая схема работы АИС «Меркурий»

Уже с 01 июля 2018 года все продовольственные магазины обязаны использовать АИС «Меркурий», чтобы оформлять в электронном формате ветеринарные сопроводительные документы. Мера требуется для того, чтобы контролировать качество поступающей продукции [2, 3]. Интерфейс системы представлена на рисунке 2.

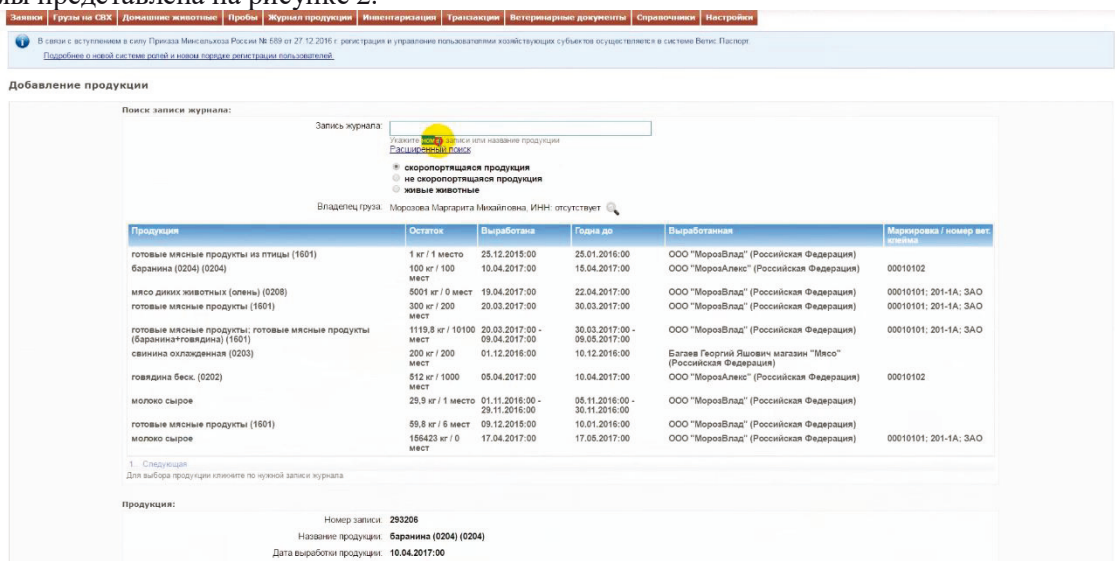


Рисунок 2 – Интерфейс АИС «Меркурий»

Для разработки системы использовали язык программирования Java 8 (Oracle) на программной платформе Java Platform Enterprise Edition (Oracle). Схема функционирования сетевой составляющей АИС представлена на рисунке 3.

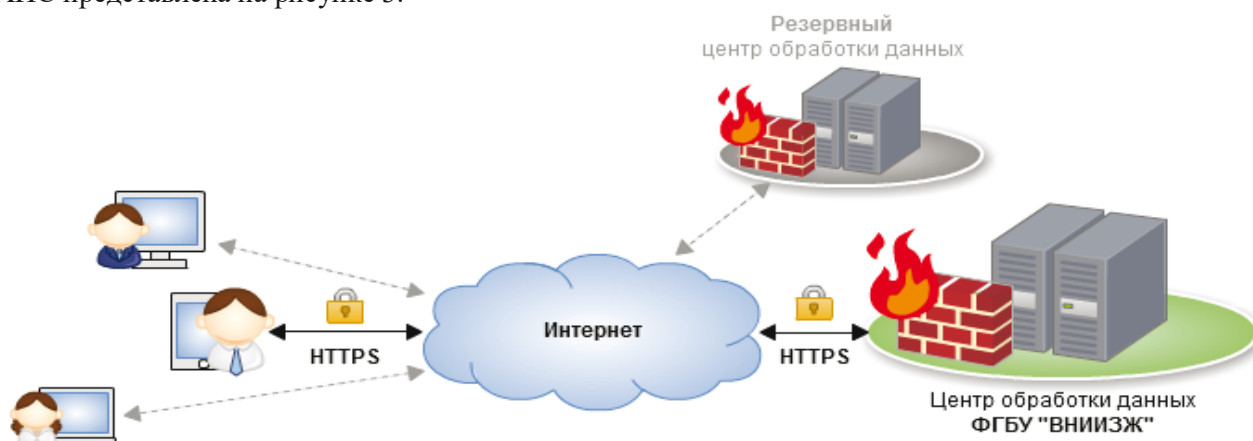


Рисунок 3 – Схема функционирования сетевой составляющей АИС

Реализация была найдена в качестве веб-приложения, используемого при помощи любых ныне существующих браузеров, без ограничений. Доступно пользование сервисом даже на устаревших версиях браузеров.

Компонент «Меркурий» размещен на главном сервере. Он также подключается к «всемирной паутине». Его задача в том, чтобы принимать пользовательские запросы, обрабатывать их, а после выдавать соответствующие и корректные ответы.

Предлагается работать в следующей модели сети. Основное её назначение – уменьшение вероятности получения персональных данных граждан РФ третьими лицами, а также упрощенный доступ к ним государственным службам. Подобная по принципу работы система уже доказала свою эффективность, поскольку по такому же принципу устроены и внутренние сети, к примеру телевизионные сети, функционирующие по правилам современных сетей и находящиеся непосредственно в них, но в то же время ограничившие к себе доступ от посторонних глаз. Данный же вариант более «гражданско-направленного» характера, и будет наравне с телевизионными или радиочастотами служить на благо рядовых граждан. Для более наглядной демонстрации работы Сети была использована программа Cisco Packet Tracer в силу максимальной наглядности и демонстративности. Защита локальной вычислительной сети компании начинается с обнаружения уязвимых мест и угроз, которые имеются в системе [1]. Следующий шаг - нужно определиться с

выбором программно-аппаратных средств защиты, в соответствии с политикой информационной безопасности предприятия, которая определена в нормативной базе системы информационной безопасности предприятия. Рассмотрим модель локальной вычислительной сети, представленной на рисунке 4.

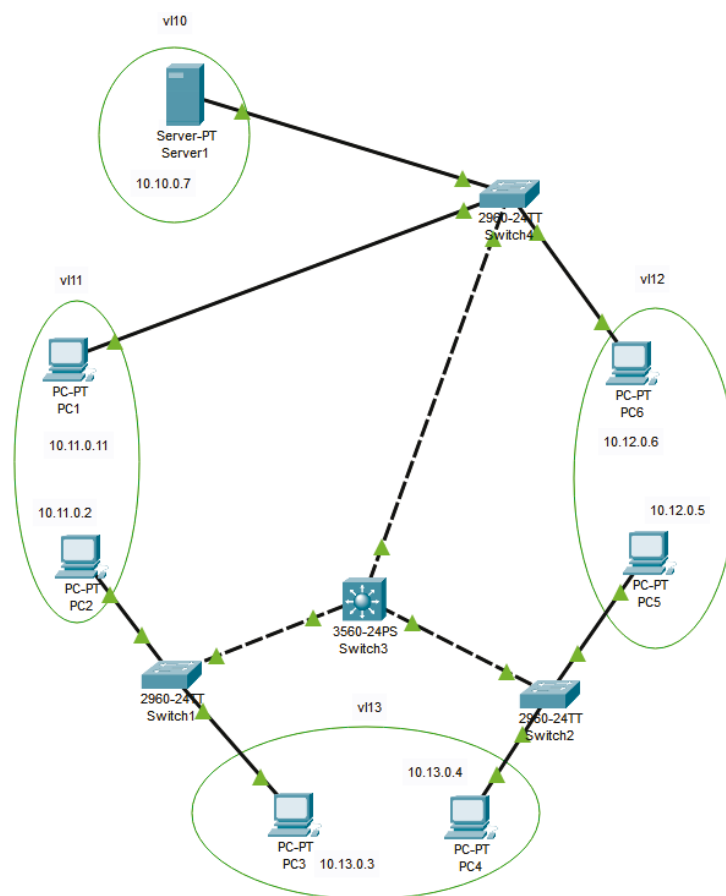


Рисунок 4 – Модель локальной вычислительной сети

Данная модель спроектирована в среде эмуляции Cisco Packet Tracer – это утилита, позволяет создать модель и имитировать работу сетевых устройств, и их взаимодействие. Cisco Packet Tracer позволяет обнаружить уязвимые места локальной вычислительной сети в области информационной безопасности и устранить ошибки посредством имитирования сети.

В примере использована технология Virtual Local Area Network (VLAN). Взаимодействие узлов настроено таким образом, что оно не зависит от их физического места нахождения. К данной сети были применены меры защиты информации как передаваемых, так и получаемых пакетов данных (рисунок 5). Выполнив команду «show vlan br» видим результат конфигурирования (рисунок 6).

```
Switch(config)#vlan0010
Switch(config)#interface fastEthernet 0/1
Switch(config-if)#switchport mode access
Switch(config-if)#switchport access vlan0010
Switch(config-if)#exit
Switch(config)#vlan0011
Switch(config)#interface fastEthernet 0/4
Switch(config-if)#switchport mode access
Switch(config-if)#switchport access vlan0011
```

Рисунок 5 – настройка VLAN на Switch 4

Преимущества технологии Virtual Local Area Network:

1. Увеличивается степень административного контроля вследствие наличия устройства, осуществляющего между сетями VLAN маршрутизацию на 3-м уровне.
2. Облегчается перемещение, добавление устройств и изменение их соединений друг с другом.
3. Предотвращается появление широкоэвещательных штормов и петель.



VLAN Name	Status	Ports
1 default	active	Fa0/3, Fa0/5, Fa0/6, Fa0/7 Fa0/8, Fa0/9, Fa0/10, Fa0/11 Fa0/12, Fa0/13, Fa0/14, Fa0/15 Fa0/16, Fa0/17, Fa0/18, Fa0/19 Fa0/20, Fa0/21, Fa0/22, Fa0/23 Gig0/1, Gig0/2
10 VLAN0010	active	Fa0/1
11 VLAN0011	active	Fa0/4
12 VLAN0012	active	Fa0/2
13 VLAN0013	active	
1002 fddi-default	active	
1003 token-ring-default	active	
1004 fddinet-default	active	
1005 trnet-default	active	

Рисунок 6 - Результат конфигурирования

Защиту локально вычислительной сети организации от атаки из внешней сети Интернет можно осуществить с помощью настройки списков контроля доступа Access Control List, которые являются одним из наиболее важных инструментальных средств в программном обеспечении Cisco IOS, использующихся в осуществлении эффективной стратегии информационной безопасности.

Рассмотрим модель локальной вычислительной сети, в качестве примера настройки Access Control List, представлены на рисунке 7.

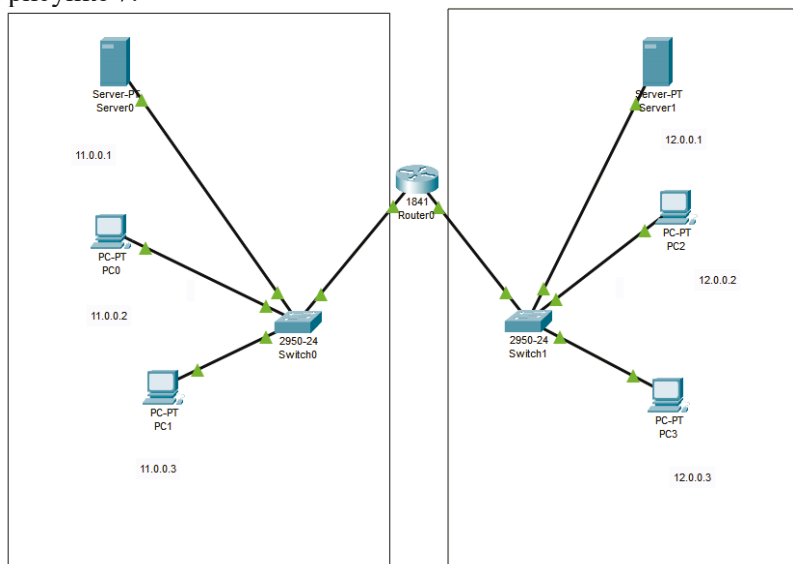


Рисунок 7 - Модель локальной вычислительной сети

На рисунке 8 приведен пример настройки Access Control List на Router 0 - где разрешён весь трафик, за исключением двух адресов: 12.0.0.2 и 12.0.0.3. Просмотрим созданный Access Control List в настройках роутера (рисунок 9).

```
Router(config)#ip access-list standard 10
Router(config-std-nacl)#deny host 12.0.0.2
Router(config-std-nacl)#deny host 12.0.0.3
Router(config-std-nacl)#permit any
```

Рисунок 8 – Настройка Access Control List

```
Router#sh access-lists
Standard IP access list 10
 10 deny host 12.0.0.2
 20 deny host 12.0.0.3
 30 permit any
```

Рисунок 9 - Просмотр Access Control List на маршрутизаторе

Для регистрации в системе требуется получить разрешение от Россельхознадзора. Желаящие обязаны подать заявку. Юридическим лицам доступно два вида её оформления: в бумажном формате или прислав электронный документ, заверенный ЭЦП [1]. Аналогичные условия действуют и для ИП.

При работе с АИС «Меркурий» была задействована такая нормативно-правовая база - статья 10.8 КоАП РФ «Нарушение ветеринарно-санитарных правил перевозки, перегона или убоя животных либо правил заготовки, переработки, хранения или реализации продуктов животноводства» строго регламентирует то, за какие типы правонарушений будет предусмотрено наказание. Необходимо точно следовать требованиям оборота, а также иметь соответствующий документ – ВСД. Товары, на которых отсутствует разрешение и задокументированное подтверждение качества, подлежат конфискации, и не допускаются к реализации [4, 5].

Пользователи системы отметили ряд недоработок в системе:

- система крайне дорога в плане обслуживания, а её создание является тяжелым, длительным и затратным процессом. Повышенные расходы должны быть компенсированы тем, что компаниям больше не придется закупать бумагу в больших количествах, а также производить контроль. Все будет реализовываться в автоматическом режиме;

- пользователям программ нужно проходить специальные курсы, получая инструкции по использованию сервиса. Нередко доступ к системе имеет лишь ограниченный круг людей, включая непосредственных участников торговых операций. Иногда он предоставляется ИП, у которых отсутствует соответствующее образование и квалификация. Всех перечисленных лиц требуется научить пользоваться платформой;

- многократное возрастание отчетности. Предприятия, имеющие интегрированную систему «1С», оснащенную шлюзом, не почувствуют дискомфорта, но для компаний, не имеющей таковой, будет проблематично полноценно осуществлять документооборот;

- если скорость интернета недостаточно быстрая, заявки будут неверным образом обрабатываться системой.

Так как у программы есть определенные функциональные особенности, то их наличие без должного учета может привести к появлению ошибок со стороны пользователей. К примеру, будут не вовремя гаситься ВСД, либо данное действие будет совершаться ошибочно, а также оформится возврат на продукцию, принятую ранее. Все перечисленные проблемы касаются исключительно пользовательских ошибок, в функциональности системы сбоев нет.

Лицам, работающим с системой, потребуется внимательно следить за вводом информации. Также следует быть осторожным с гашением документов, знакомиться и перечитывать их перед совершением данного действия. Если появятся разногласия, получателю следует выйти на контакт с поставщиком, дабы урегулировать спорные моменты. Так будут предотвращены блокировки, а работа с системой станет значительно проще.

#### Список литературы:

1. Ибрагимова З.М. Информационная безопасность как элемент экономической безопасности / З. М. Ибрагимова, З. Б. Батчаева, А.Л. Ткаченко // Инженерный вестник Дона. – 2022. – № 11(95). – С. 26-33.
2. Лисина Е.А. Управление эффективностью бизнеса с помощью аналитических систем / Е.А. Лисина, А.Л. Ткаченко // Калужский экономический вестник. – 2022. – № 3. – С. 44-46.
3. Ларина Т.С. Повышение качества предоставления государственных и муниципальных услуг населению с помощью ГИС ЖКХ / Т.С. Ларина, А.Л. Ткаченко, Е.В. Широкова // Дневник науки. – 2022. – № 1(61).
4. Малюкова Д.С. Информационные технологии в биомедицине и генетике / Д. С. Малюкова, А. Л. Ткаченко, А.В. Мазин // Modern Economy Success. – 2022. – № 1. – С. 53-57.
5. Ткаченко А.Л. Реинжиниринг бизнес-процессов туристической компании / А.Л. Ткаченко, А.А. Щеглова // Вестник Калужского университета. – 2021. – № 1(50). – С. 77-80.

## ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИИ

УДК 338.45

## ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Витюткина Татьяна Алексеевна<sup>1</sup>, Волкова Алина Александровна<sup>2</sup><sup>1</sup>Калужский филиал Финуниверситета, apkul9@yandex.ru<sup>2</sup>ООО «Мосяньтай», lina.alinavolkova@yandex.ru

## IMPROVING THE EFFICIENCY OF THE MACHINE-BUILDING ENTERPRISE

Vityutina Tatiana Alekseevna<sup>1</sup>, Volkova Alina Alexandrovna<sup>2</sup><sup>1</sup>Kaluga branch of the Financial University, apkul9@yandex.ru<sup>2</sup>Mosyantai LLC, lina.alinavolkova@yandex.ru

**Аннотация:** В статье рассмотрены мероприятия по повышению эффективности деятельности машиностроительного предприятия. Приведены расчеты точки безубыточности продажи железнодорожной техники за рубеж, использования фиксинга, эффективности внедрения MRP системы на предприятии.

**Ключевые слова:** транспортное машиностроение, фиксинг, безубыточность, инвестиции, эффективность

**Abstract:** The article considers measures to improve the efficiency of the machine-building enterprise. Calculations of the break-even point for the sale of railway equipment abroad, the use of fixing, the effectiveness of the implementation of the MRP system at the enterprise are given.

**Keywords:** transport engineering, fixing, break-even, investment, efficiency

Калужский завод путевых машин и гидроприводов АО «Калугапутьмаш» является одним из ключевых участников Стратегии развития транспортного машиностроения Российской Федерации. С 2014 года предприятие входит в структуру холдинга Синара Транспортные Машины.

Основными видами деятельности АО «Калугапутьмаш» являются:

- изготовление путевых машин, предназначенных для строительства, ремонта и текущего содержания пути;
- изготовление гидроприводов от гидравлических муфт приводов технологического оборудования и турботрансформаторов для буровых установок до гидропередач к промышленным и маневренным тепловозам и путевым машинам;
- производство запасных частей для путевой техники;
- осуществление капитального ремонта, модернизации и сервисного обслуживания путевой техники [3].

В результате анализа деятельности АО «Калугапутьмаш» было установлено, что у организации низкая платежеспособность, и её состояние характеризуется как недостаточно устойчивое.

В ходе анализа финансовых результатов деятельности АО «Калугапутьмаш» были выявлены следующие недостатки:

- значительное снижение выручки, и как следствие прибыли, в виду отсутствия импортных комплектующих в связи с геополитической ситуацией;
- значительное снижение ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости;
- высокое количество материально-производственных запасов;
- недостаток собственных денежных средств для покрытия своих обязательств.

Экономическая эффективность в наиболее общем виде представляет собой количественное соотношение двух величин – результатов хозяйственной деятельности и производственных затрат. Повышение эффективности производства может достигаться: 1) за счет экономии текущих затрат; 2) за счет лучшего использования капитала и инвестиций в производство [1].

Мероприятиями по повышению эффективности АО «Калугапутьмаш» могут служить: увеличение прибыли путем поиска новых рынков сбыта, использование фиксинга, автоматизация планирования материально-производственных запасов [2].

Для того, чтобы увеличить выручку от реализации продукции, АО «Калугапутьмаш» необходимо выйти на новые рынки сбыта. АО «Калугапутьмаш» может осуществить работу по организации совместного производства машин на территории Индии. Так, в 2023 г. пройдет тендер с Индийской железной дорогой на поставку 88 машинокомплектов ВПР-02М и 41 машинокомплекта РПБ-01 с оказанием услуг по их последующему сервисному обслуживанию и ремонту. Машины предназначены для формирования щебёночного балласта при строительстве, ремонте и содержании железнодорожного полотна. Техника будет выпускаться при участии индийского технологического партнёра. Глубина локализации составит не менее 50%.

Стоимость машин в тендере составляет 1000000 долл. или 80040000 руб. (курс доллара 80,04 руб.)

АО «Калугапутьмаш» прогнозирует продать машинокомплекты за установленную цену, но в зависимости от других участников может сократить цену до 650000 долл. или 52026000 руб. (курс доллара 80,04 руб.)

Рассчитаем точку безубыточности для обоих машинокомплектов. Расчетные данные представим в таблице 1.

Таблица 1 - Исходные данные для расчета точки безубыточности

Показатель	ВПР-02М	РПБ-01
Постоянные затраты, тыс.руб.	1 011 663	1 011 663
Переменные за ед., тыс. руб.	35 198	12 833
Цена за ед., тыс.руб.	101 454	52 000

На рисунках 1 и 2 представим графики точки безубыточности машинокомплектов РПБ и ВПР.

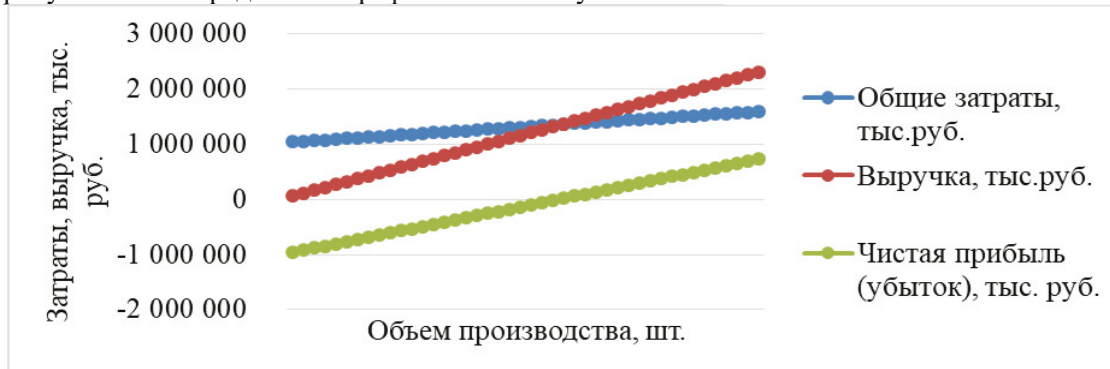


Рисунок 1 - Точка безубыточности РПБ для Индии, тыс. руб.

Таким образом, при продаже Индии машинокомплектов важно определиться с безубыточным объемом продаж. Для РПБ в денежном выражении он составит:  $1011663 / (52000 - 12883) = 26$  штук. Потребность Индии в РПБ составляет 44 штуки, выручка при продаже составит 2288000 тыс. руб., а чистая прибыль 711646 тыс. руб.

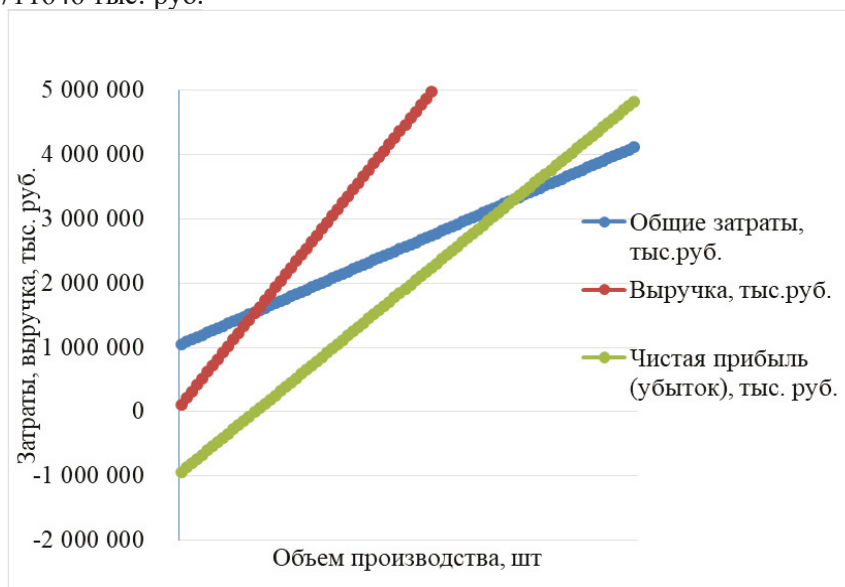


Рисунок 2 - Точка безубыточности ВПР для Индии

Для ВПР в денежном выражении он составит:  $1011663 / (101454-35198) = 15$  штук. Потребность Индии в ВПР составляет 88 штук, выручка при продаже составит 8927952 тыс. руб., а чистая прибыль 4818782 тыс. руб.

Таким образом, данное мероприятие положительно скажется на финансовом состоянии АО «Калугапутьмаш», значительно увеличив ее выручку, а также чистую прибыль.

Следующим мероприятием по увеличению прибыли является фиксинг от ВТБ-24. Фиксинг – это финансовый индикатор (бенчмарк, эталон), устанавливающий общепризнанную единую цену финансового актива (валюты, драгметалла или др.).

У ОАО «РЖД» возникла потребность в скоростных платформах. Скоростная фитинговая платформа для перевозки контейнеров 13-6704 (СППК) производства «Синара – Транспортные Машины» (СТМ), успешно прошла испытания на скорости 154 км/ч – такой показатель впервые достигнут в России для данного типа платформ (заявленная скорость СППК – 140 км/ч).

Для обеспечения и изготовления данной продукции ОАО «РЖД» профинансировало АО «Калугапутьмаш». Предприятием был получен грант на подготовку производства и изготовления 43 единиц скоростных платформ. В связи с тем, что производство скоростных платформ вовлекает денежные средства Гранта не сразу, а постепенно, то у предприятия есть возможность денежные средства на расчетном счете размещать под процентный доход. Грант составил 149 950 000 руб. Часть денежных средств ушла на подготовку производства, на программное обеспечение, на разработку конструкторской документации, которую разрабатывали во ВНИКТИ.

Из полученных средств на расчетном счете АО «Калугапутьмаш» имеется 82 519 960,27 руб., которое предприятие может использовать для получения дополнительного дохода. Данные денежные средства предприятие не планирует расходовать в течении года. Произведем расчёт дополнительного дохода с использованием фиксинга в ПАО «ВТБ-24».

Банк ВТБ предлагает начисление и выплату процентов на среднесесячные и неснижаемые остатки денежных средств на банковском счете. Начисление процентов на среднесесячный остаток денежных средств в рублях производится исходя из суммы среднесесячного остатка и суммы ежедневного остатка на счете на начало дня в течение календарного месяца.

Начисление и выплата процентов на неснижаемый остаток денежных средств производится только при условии его поддержания на банковском счете в течение всего срока размещения (таблица 2).

Таблица 2 - Использование фиксинга в АО «Калугапутьмаш»

Дата	Банк	Вид размещения	Сумма, руб.	Срок, дней	Процентная ставка, %	Доход, руб.
30.06.2023	ВТБ	фиксинг	82 519 960,27	30	6,7	454 424,99
31.07.2023	ВТБ	фиксинг	82 519 960,27	31	6,7	469 572,49
31.08.2023	ВТБ	фиксинг	82 519 960,27	31	6,7	469 572,49
30.09.2023	ВТБ	фиксинг	82 519 960,27	30	6,7	454 424,99
31.10.2023	ВТБ	фиксинг	82 519 960,27	31	6,7	469 572,49
30.11.2023	ВТБ	фиксинг	82 519 960,27	30	6,7	454 424,99
31.12.2023	ВТБ	фиксинг	82 519 960,27	31	6,7	469 572,49
31.01.2024	ВТБ	фиксинг	82 519 960,27	31	6,7	469 572,49
29.02.2024	ВТБ	фиксинг	82 519 960,27	29	6,7	439 277,49
31.03.2024	ВТБ	фиксинг	82 519 960,27	31	6,7	469 572,49
30.04.2024	ВТБ	фиксинг	82 519 960,27	30	6,7	454 424,99
31.05.2024	ВТБ	фиксинг	82 519 960,27	31	6,7	469 572,49
Итого	-	-	-	-	-	5 543 984,84

Таким образом, в результате реализации данного мероприятия сумма дополнительного дохода составит 5543984,84 руб.

В АО «Калугапутьмаш» процесс планирования недостаточно эффективен. Нами предлагается к внедрению автоматизированная система планирования производственных ресурсов MRP (Manufacturing Resource Planning – «Планирование производственных ресурсов»).



В настоящее время планирование производственных ресурсов в АО «Калугапутьмаш» происходит в три этапа исходя из производственного цикла изготовления путевой машины, который составляет 90 дней. Закупка материалов осуществляется также в три этапа, что приводит к пролеживанию материалов, отвлечению денежных средств.

При закупке материалов и комплектующих используются кредитные ресурсы по ставке банка 14% годовых. В 2022 году затраты по этой статье в среднем составили 52000 тыс. руб. в месяц с учетом НДС. При существующей системе закупок материальных ресурсов проценты за кредит начислялись в размере 607 тыс. руб. в месяц. При внедрении системы MRP закупка будет осуществляться еженедельно, поэтому проценты за кредит сократятся до 152 тыс. руб. в месяц.

Необходимые инвестиционные затраты по проекту отражены в таблице 3.

Таблица 3 - Необходимые инвестиционные затраты АО «Калугапутьмаш»

№	Наименование	Кол-во	Цена, руб.	Сумма, руб.
1	Серверное ПО (MS Windows Server Standard 2017R2 SNGL OLP NL -1 шт MS SQL Svr Std 2017 SNGL OLP NL 1Proc – 1шт)	1	245 294	245 294
2	Оборудование для дополнительных сегментов оптоволоконной сети	1	570 374	570 374
	Для производственно-распределительное бюро			
3	Компьютер	21	20 839	437 619
4	Принтер А4	23	6 913	158 999
5	Принтер штрихкодов	18	38 833	698 994
6	Сканер штрихкодов	47	5 597	263 059
7	ПО для рабочих мест	21	8 416	176 736
8	Расходные материалы	1	212 948	212 948
	Для бюро технического контроля			
9	Компьютер	12	20 839	250 068
10	Принтер А4	11	6 913	76 043
11	Сканер штрихкодов	13	5 597	72 761
12	ПО для рабочих мест	12	8 416	100 992
13	Расходные материалы	1	31 856	31 856
	Для начальников цехов			
14	Компьютер	18	20 839	375 102
15	Принтер А4	18	6 913	124 434
16	ПО для рабочих мест	18	8 416	151 488
Итого:				4 001 000

Экономия от внедрения данной системы в год с учетом налога на прибыль:

$$\text{Э} = (607-152) * 12 - 1092 = 4368 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, реализация данного мероприятия улучшит планирование производственных ресурсов, а также позволит уменьшить затраты предприятия.

Рассчитаем эффективность внедрения MRP системы в таблице 4. Норма амортизации данной системы в АО «Калугапутьмаш» составляет 20% в год при периоде эффективного использования - 5 лет, поэтому шаг расчета принимается равным 1 году.

Для расчета эффективности проекта используется динамический метод (таблица 4), основанный на определении чистого денежного потока по годам реализации проекта, т.е. на определении дисконтированных денежных притоков и оттоков и обосновании ставки дисконтирования, используемой для расчета.

Для денежного потока для собственного капитала применяется ставка дисконта, равная требуемой собственником ставке отдачи на вложенный капитал.

Ставка дисконтирования включает безрисковую норму доходности, соответствующей доходности безрисковых инвестиций (в расчетах принята ставка в 6% - депозитная ставка наиболее надежных банков) и норму доходности, покрывающую несистематические риски, характерные для оцениваемой компании.

Преинвестиционный этап длится 1 год, в него входит принятие решение об инвестициях, заключение договора на поставку оборудования, разработка программного обеспечения, установка компьютерной техники, объединение компьютеров в одну сеть, обучение персонала.

Таблица 4 - Расчет эффективности внедрения MRP системы, тыс.руб.

Наименование показателя	0-й год	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год
1. Стоимость инвестиций (ТIC)	4001					
2. Экономия от внедрения MRP системы		4368	4805	5285	5814	6396
3. Денежный поток от инвестиций	-4001					
4. Денежный поток от операций		4368	4805	5285	5814	6396
5. Чистый денежный поток ЧП	4001	4368	4805	5285	5814	6396
6.Срок окупаемости проекта РР (год)		0,9				
7.Коэффициент дисконтирования r = 14%		0,88	0,77	0,67	0,59	0,52
8.Чистый дисконтированный поток	-4001	3832	3697	3567	3442	3322
9. Дисконтированный поток нарастающим итогом	-4001	-169	3528	7095	10537	13859
NPV						13859
Индекс доходности PI (1+NPV/TIC)						4,5
Дисконтированный период окупаемости (год)						1,1

Экономия от уменьшения процентов за кредит увеличивается каждый год на сумму инфляции (10%).

На основании данных расчетов можно сказать, что с точки зрения возврата инвестиций проект является привлекательным, так как проект окупиться в течение второго года. Дисконтированный чистый приведенный доход за весь период реализации проекта составляет 13859 тыс. руб., что показывает превышение суммарных денежных поступлений над суммарными затратами для данного проекта.

В таблице 5 представим прогноз основных экономических показателей АО «Калугапутьмаш».

Таблица 5 – Прогноз основных экономических показателей АО «Калугапутьмаш» на 2023 год

Показатель	2022 г. (факт)	2023 г. (план)	Изменение (+/-)
Выручка от реализации, тыс. руб.	3444634	20204570,8	16759936,8
Себестоимость реализованной продукции, тыс. руб.	2549156	8234680	5685524
Валовая прибыль, тыс. руб.	895478	11969890	11074412
Чистая прибыль, тыс. руб.	-189711	5340717	5530428
Рентабельность продаж, %	-5,51	26,43	31,94

На основании данных таблицы 5 можно сделать вывод, что после проведения вышеуказанных мероприятий в АО «Калугапутьмаш» увеличение выручки от реализации можно ожидать в размере 16759936,8 тыс. руб. Себестоимость реализованной продукции увеличится с 2549156 до 8234680 тыс. руб. Показатель чистой прибыли возрастет на 5530428 тыс. руб. и составит 5340717 тыс. руб. В свою очередь рентабельность продаж увеличится на 31,94 п.п. и составит 26,43%.

#### Список литературы:

1. Витютина Т.А. Экономика организации: учебное пособие / Т.А. Витютина, Т.Э. Пирогова – Калуга: Манускрипт, 2018. – 124с.
2. Толпегина О.А., Толпегина Н.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. – М.: Юрайт, 2019. – 672 с.
3. Официальный сайт АО «Калугапутьмаш» [Электронный ресурс] – URL: <https://sinaratm.ru/about/production/kaluga-plant-of-track-machines-and-hydraulic-drives/> (дата обращения 20.09.2023)

**НАПРАВЛЕНИЯ УЛУЧШЕНИЯ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ****Куричева Марина Юрьевна****Калужский филиал Финансового университета, rina.lazareva13@yandex.ru****DIRECTIONS FOR IMPROVING THE SOLVENCY OF THE ORGANIZATION****Kuricheva Marina Yurievna****Kaluga Branch of the Financial University, rina.lazareva13@yandex.ru**

**Аннотация:** В данной статье рассмотрены актуальные направления улучшения платежеспособности предприятий и организаций с целью повышения их финансовой устойчивости и конкурентоспособности на рынке. Автор проводит оценку и прогнозирование платежеспособности конкретной организации, а также предлагает стратегию по увеличению выручки в организации.

**Ключевые слова:** платежеспособность, ликвидность, финансовое состояние, показатели платежеспособности и ликвидности, обязательства.

**Abstract:** This article discusses the current directions of improving the solvency of enterprises and organizations in order to increase their financial stability and competitiveness in the market. The author evaluates and predicts the solvency of a particular organization, and also suggests a strategy to increase revenue in the organization.

**Keywords:** solvency, liquidity, financial condition, indicators of solvency and liquidity, liabilities.

В современном мире бизнеса и экономики, где конкуренция и нестабильность являются постоянными факторами, платежеспособность организации становится ключевым аспектом для ее успешного функционирования и развития. Платежеспособность отражает способность организации своевременно и в полном объеме выполнять свои обязательства перед кредиторами, сотрудниками, государством и другими контрагентами. Она является важным показателем финансовой стабильности и устойчивости организации, а также ее надежности как партнера для инвесторов и поставщиков. В данной статье мы рассмотрим основные аспекты платежеспособности организации, факторы, влияющие на ее уровень, и методы ее оценки и анализа.

Платежеспособность в общественном сознании складывается за счет восприятия самых разнообразных аспектов его деятельности: от его финансового состояния до применяемых им технических средств, технологий, проводимой социальной политики, имиджа и корпоративной культуры [6]. Однако наиболее существенным из всех компонентов принято считать финансовое положение. Финансовая устойчивость предприятия служит характеристикой, свидетельствующей о стабильном превышении доходов над расходами, свободном маневрировании денежными средствами и эффективном их использовании в бесперебойном процессе производства и реализации продукции. Она формируется в процессе всей производственно-хозяйственной деятельности и является главным компонентом общей устойчивости предприятия.

Платежеспособность является важным фактором для организаций, так как она показывает их способность оплачивать свои обязательства в срок и в полном объеме. Это может включать в себя выплату заработной платы сотрудникам, уплату налогов, погашение кредитов и другие финансовые обязательства.

Для организаций с высоким уровнем платежеспособности доступны более выгодные условия кредитования, они могут привлекать больше инвестиций и расширять свой бизнес. С другой стороны, организации с низкой платежеспособностью могут столкнуться с проблемами в получении кредитов, увеличении объемов производства и даже банкротстве.

Повышение платежеспособности может быть важным шагом для организаций [5], которые хотят улучшить свою финансовую стабильность и снизить риски возникновения проблем с кредиторами и инвесторами. Это может быть достигнуто путем оптимизации расходов, увеличения доходов, сокращения долгов и улучшения управления финансами. В целом, повышение платежеспособности может помочь организациям улучшить свою репутацию, привлечь больше инвестиций и укрепить свою позицию на рынке [1].

Более подробно рассмотреть вопрос платежеспособности можно на примере конкретной организации. Компания «Фуяо Стекло Рус» занимается производством и продажей стекла и

стеклоизделий. Они имеют завод в Калуге и представляют продукцию на российском рынке. Компания также участвует в некоторых проектах по производству стекла в России [4].

Информационной основой для проведения анализа платежеспособности выступает финансовая отчетность компании [3].

Для определения состояния организации используют систему показателей платежеспособности (и ликвидности). В таблице 1 сгруппированы статьи активов и пассивов бухгалтерского баланса, то есть, представлен анализ платежеспособности и ликвидности, а также исследовано выполнение необходимых условий для этих коэффициентов.

Таблица 1 - Группировка статей активов и пассивов бухгалтерского баланса  
ООО «Фуяо Стекло Рус»

Название группы	Характеристика	Состав группы, тыс. руб.		
		2020г.	2021г.	2022г.
Группировка активов баланса				
Наиболее ликвидные активы А1	$A1=c.1250+c.1240$	290 534	184 006	558 637
Быстрореализуемые активы А2	$A2=c.1230+c.1260$	762 896	583 010	305 930
Медленно реализуемые активы А3	$A3=c.1210+c.1220+c.1170$	1 094 480	1 574 740	1 142 643
Труднореализуемые активы А4	$A4=c.1100- c.1170$	3 519 670	3 108 289	2 789 845
Итого		5 667 580	5 450 045	4 797 055
Группировка пассивов баланса				
Наиболее срочные обязательства П1	$P1=c.1520$	440 700	434 908	369 057
Краткосрочные обязательства П2	$P2=c.1510+c.1550$	1 492 289	-	-
Долгосрочные обязательства П3	$P3=c.1400$	3 355 249	4 023 625	3 080 042
Постоянные пассивы П4	$P4=c.1300+c.1530+c.1540$	379 342	991 512	3 172 358
Итого		5 667 580	5 450 045	6 621 457

В таблице 2 представлены условия абсолютной ликвидности баланса. Условием абсолютной ликвидности баланса служит то, что, если выполняются три первых неравенства, то обязательно выполняется последнее неравенство. Невыполнение какого-либо из первых трех неравенств свидетельствует о том, что ликвидность баланса в большей или меньшей степени отличается от абсолютной.

Таблица 2 - Условия абсолютной ликвидности баланса ООО «Фуяо Стекло Рус»

Неравенство	2020 г.	2021 г.	2022 г.
$A1 \geq P1$	$A1 < P1$	$A1 < P1$	$A1 > P1$
$A2 \geq P2$	$A2 > P2$	$A2 > P2$	$A2 > P2$
$A3 \geq P3$	$A3 < P3$	$A3 > P3$	$A3 < P3$
$A4 \leq P4$	$A4 > P4$	$A4 > P4$	$A4 < P4$

В случае ООО «Фуяо Стекло Рус» на 2022 год условие абсолютной ликвидности не соблюдается.

1. Так как  $A1 > P1$ , то это свидетельствует о платежеспособности организации. У организации достаточно средств для покрытия наиболее срочных обязательств и наиболее ликвидных активов.

2. Так как  $A2 > P2$ , то второе условие соблюдено, быстро реализуемые активы превышают краткосрочные пассивы и организация с большой вероятностью способна быть платежеспособной в недалеком будущем.

3.  $A3 > P3$ , но данное неравенство выполняется только в 2021 году. Возможно, в будущем при своевременном поступлении денежных средств от продаж и платежей организация может быть платежеспособной на период, равный средней продолжительности одного оборота оборотных средств после даты составления баланса.

4. Последнее неравенство служит своеобразным итогом платежеспособности организации. И, так как выполнение условия  $A4 < P4$  свидетельствует о соблюдении минимального условия финансовой устойчивости организации, то можем сделать вывод о наличии у ООО «Фуяо Стекло Рус» определенной финансовой устойчивости и платежеспособности.

Связь между ликвидностью и платежеспособностью заключается в том, что ликвидность является одним из факторов, определяющих платежеспособность. Иными словами, ликвидность – это способность активов быстро конвертироваться в денежные средства, а платежеспособность – это способность предприятия своевременно и в полной мере выполнять свои обязательства.

Если у предприятия высокий уровень ликвидности, это означает, что оно может быстро и без существенных потерь преобразовать свои активы в деньги для оплаты своих обязательств. Таким образом, высокая ликвидность способствует повышению платежеспособности предприятия.

В разрезе трех коэффициентов: абсолютной ликвидности, быстрой ликвидности и текущей ликвидности рассмотрим ликвидность предприятия. Вычисляются коэффициенты по следующим формулам:

$$K_{ал} = \frac{\text{Краткосрочные финансовые вложения} + \text{денежные средства}}{\text{Текущие пассивы}}$$

$$K_{бл} = \frac{\text{Деб. задолженность} + \text{краткосрочные финансовые вложения} + \text{денежные средства}}{\text{Текущие пассивы}}$$

$$K_{тл} = \frac{\text{Текущие активы}}{\text{Текущие пассивы}}$$

Расчеты этих коэффициентов представлены в таблице 3. В указанный временной промежуток коэффициент абсолютной ликвидности так и не достиг нормативного значения. Состояние данного коэффициента говорит о том, что у организации в 2022 году в сравнении с предыдущими периодами у организации увеличились объемы свободных денежных средств, которые можно было бы использовать для развития бизнеса.

Коэффициент быстрой ликвидности в 2020 году не достиг минимальной границы. Можно заметить, что в разрезе рассматриваемых периодов все больше затрат организация капитализируется в оборотных активах вместо того, чтобы приносить прибыль.

И последний – коэффициент текущей ликвидности – в сравнении нормативных значений с фактическими можно сделать вывод, что у организации достаточно средств, которые могут быть использованы ей для погашения своих краткосрочных обязательств в течение года.

Таблица 3 - Динамика показателей платежеспособности ООО «Фуяо Стекло Рус»

Показатели	Нормативное значение	2020г.	2021г.	2022г.	Изменение 2022, %, к:	
					2020	2021
Коэффициент абсолютной ликвидности ( $K_{ал}$ )	0,2-0,25	0,15	0,42	1,51	+1,36	+1,09
Коэффициент быстрой ликвидности ( $K_{бл}$ )	0,6-0,8	0,54	1,76	2,34	+1,8	+0,58
Коэффициент текущей ликвидности ( $K_{тл}$ )	$\geq 2$	1,11	5,38	5,44	+4,33	+0,06

Делая вывод по приведенному выше анализу, можно отметить, что многие показатели показывают очевидный рост в указанный временной период, при этом некоторые из них не удовлетворяют нормативному значению. Важно отметить, что рост показателей в отчетном году является хоть и немного удивительной, но приятной деталью, при этом падение показателей достаточно очевидно, в связи с текущей обстановкой в экономике Российской Федерации и на рынке автомобильного стекла в том числе. В 2022 году ООО «Фуяо Стекло Рус» имеет нормальное финансовое положение, хотя многие показатели имеют тенденцию к снижению. Поэтому организации необходимо улучшить свои показатели.

Для повышения платежеспособности организации существуют следующие направления: рекомендации для улучшения платежеспособности организации:

1. Оптимизация затрат: Необходимо провести анализ текущих затрат и выявить те, которые можно сократить или оптимизировать. Это может включать сокращение персонала, снижение расходов на аренду, коммунальные услуги и т.д.

2. Улучшение управления финансами: Организация должна иметь четкую финансовую стратегию и план, который будет определять ее деятельность на долгосрочный период.

3. Увеличение доходов: Необходимо искать новые источники дохода, такие как продажа дополнительных товаров или услуг, расширение рынка сбыта и т.д.

4. Привлечение инвестиций: Организация может привлечь внешние инвестиции для расширения своей деятельности или улучшения материально-технической базы.

5. Реструктуризация долгов: Если организация имеет большие долги, она может рассмотреть возможность реструктуризации своих долгов, например, путем изменения условий погашения или продления сроков выплат.



6. Повышение эффективности производства: Организация должна стремиться к повышению эффективности использования ресурсов, таких как материалы, оборудование и труд.

7. Обучение и развитие персонала: Организация должна инвестировать в обучение и развитие своих сотрудников, чтобы повысить их профессиональные навыки и мотивацию.

8. Улучшение качества продукции или услуг: Организация должна постоянно работать над улучшением качества своей продукции или услуг, чтобы привлечь новых клиентов и удержать существующих.

9. Расширение рынка сбыта: Организация должна искать новые рынки сбыта для своей продукции или услуг и активно продвигать их на этих рынках.

10. Использование современных технологий: Организация должна использовать современные технологии и инструменты для оптимизации своих бизнес-процессов и повышения эффективности работы [2].

Для примера предлагаю использовать увеличение объема продаж, так как основным источником резервов увеличения выручки ООО «Фуяо Стекло Рус» является увеличение объема продаж и предоставление скидок для оптовых покупателей. Повышение цен на продукцию в данных условиях невозможно, так как клиенты не будут готовы платить за повышение в цене товара, которое не зависело от инфляции. Отследить процесс формирования выручки от продажи стекло-продукции можно отследить в таблице 4.

Таблица 4 - Формирования выручки от продажи стекло-продукции ООО «Фуяо Стекло Рус»

Показатель	2021 г.	2022 г.	Изменения (±) 2022 к 2021 гг.
Объем продажи (V <sub>ПП</sub> ), тыс. шт.	89 434,29	52 638	- 36 796
Средняя цена реализации (Ц), руб.	6 754	7 851	1 097
Сумма выручки от продажи (В), тыс.руб.	6 040 392	4 132 633	- 1 907 759

$$P \uparrow V_{\text{вpp}} = P \uparrow VPP_i + V_{i\phi}^{\text{ед}} \#$$

В качестве управленческого решения можно предложить менеджерам ООО «Фуяо Стекло Рус» в 2023 году в целях повышения платежеспособности организации увеличить объем продаж стекол для легковых автомобилей на 41,14% (52 638/89 434,29 × 100% - 100% = 41,14% - увеличение объема продаж товара в 2023г.). Тогда резерв увеличения объема продаж товара составит:

$$P \uparrow VPP = 52\ 638 \cdot 41,14\% = 21\ 655,27 \text{ тыс. шт.}$$

Фактическая сумма выручки от продаж на единицу товара составит:

$$V_{i\phi}^{\text{ед}} = 4\ 132\ 633 : 52\ 638 = 7,851 \text{ руб./шт.}$$

Резерв увеличения выручки за счет увеличения объема продаж составит:

$$P \uparrow V_{\text{вpp}} = 21\ 655,27 \cdot 7,851 = 170\ 015,53 \text{ тыс.руб.}$$

Выручка от продажи продукции (В) зависит также и от структуры проданного товара (УД<sub>і</sub>).

Существенным резервом роста выручки от продаж является повышение уровня качества продаваемого стекла для легковых автомобилей, который может достигаться за счет более аккуратного распоряжения имеющейся техникой, а также повышенный контроль качества в организации. Он подсчитывается следующим образом: планируемое изменение удельного веса автомобильных стекол умножается на отпускную цену данного типа, результаты суммируются, и полученное изменение средней цены умножается на планируемый объем продаж. Данные вычисления отражены в таблице 5.

$$P \uparrow B = \sum (\Delta U_{D_i} \cdot C_{i1}) \cdot (VPP_{i1} + P \uparrow VPP_i)$$

Таблица 5 - Резервы роста выручки от продаж за счет улучшения характеристик стекол для легковых автомобилей ООО «Фуяо Стекло Рус»

Улучшения	Цена реализации за ед., руб.	Удельный вес, %			Изменение средней цены реализации, руб.
		2022(ф акт)	2023 ё(план)	+/-	
Лобовые стекла	7150	50	55	+5	+357,5
Боковые стекла	6800	35	40	+5	+340
Люки	6453	15	5	-10	-645,3
Итого			100		+52,2

В связи с увеличением удельного веса лобовых стекол и боковых стекол и сокращением удельного веса люков цена реализации стекол для легковых автомобилей возрастет на 52,2 руб.

Возможный объем продажи составит:

$$VPI = 52,2 + 21\,655,27 = 21\,707,47 \text{ тыс. шт.}$$

$$P \uparrow B = 52,2 \times 21\,707,47 = 1\,133\,129,93 \text{ тыс. руб.}$$

Сумма выручки за плановый объем продаж увеличится на 963 114,4 тыс. руб. Таким образом, резерв увеличения суммы выручки от продажи усовершенствованных стекол для легковых автомобилей составит за счет двух факторов – объема продажи товара и качества:

$$170\,015,53 + 1\,133\,129,93 = 1\,303\,145,46 \text{ тыс. руб.}$$

Обобщим выявленные резервы роста выручки от продаж в таблице 6.

Таблица 6 - Резервы увеличения суммы выручки от продаж ООО «Фуяо Стекло Рус»

Источник резервов	Увеличение суммы выручки от продаж, тыс. руб.
Увеличение объема продаж продукции	170 015,53
Повышение качества продукции	1 133 129,93
Итого сумма резерва	1 303 145,46

Сопоставим полученные данные на планируемый 2023 год с данными текущего 2022 года в таблице 7.

Таблица 7 - Резервы роста выручки от продаж ООО «Фуяо Стекло Рус» с учетом проведенных мероприятий

Показатель	2022 г. (факт)	2023 г. (прогноз)	2023 г. (±) к 2022 г.
Объем продажи продукции (VPI), тыс. шт.	52 638	74 293,27	+ 21 655,27
Средняя цена реализации (Ц), руб.	7 851	7 903,2	+ 52,20
Сумма выручки от продажи продукции (B), тыс. руб.	4 132 633	5 435 778,46	+ 1 303 145,46

Из таблицы 7 видно, что показатели прогнозного периода выше показателей отчетного периода, что свидетельствует об улучшении ситуации с выручкой в 2023 году в ООО «Фуяо Стекло Рус».

Проведем сравнение показателей платежеспособности ООО «Фуяо Стекло Рус» в 2022 году и планируемом 2023. Сравнительная характеристика приведена в таблице 8.

Таблица 8 - Сравнительная характеристика показателей платежеспособности организации

Показатели	Нормативное значение	2022г. (факт)	2023г. (план)	2023 г. (±) к 2022 г.
Коэффициент абсолютной ликвидности (Кал)	0,2-0,25	0,24	3,39	+ 3,15
Коэффициент быстрой ликвидности (Кбл)	0,6-0,8	1,78	5,25	+ 3,47
Коэффициент текущей ликвидности (Ктл)	≥ 2	3,82	10,95	+ 0,2132

По итогам сравнительной характеристики можно сделать вывод, что все три коэффициента увеличились, но при этом отделились от нормативных значений. Повышение коэффициента текущей ликвидности в значительных масштабах говорит о том, что благодаря проведенным мероприятиям у организации стало больше возможности погашать свои краткосрочные обязательства. В сочетании с сильным отклонением двух других коэффициентов платежеспособности, можно отметить частичную полезность проведенных мероприятий, т.к. в настоящей экономической нестабильности трудно предсказать насколько изменится ситуация, и если краткосрочную задолженность организация погасит с легкостью, то в критической ситуации могут возникнуть проблемы.

Подводя итоги, платежеспособность в большей степени укрепилась. Необходимо отметить, что в значительной степени увеличился также важный показатель для организации, как выручка. В результате проведенных мероприятий были сделаны выводы: обязательным и необходимым

действием для дальнейшего здорового функционирования ООО «Фуяо Стекло Рус» является решение проблемы с выручкой.

Повышение платежеспособности позволяет организации укрепить свою финансовую устойчивость, улучшить свои кредитные рейтинги и привлечь дополнительные инвестиции. Это, в свою очередь, способствует расширению производства, улучшению качества продукции и услуг, а также снижению издержек. В целом, грамотное управление платежеспособностью организации способствует ее стабильному развитию и повышению конкурентоспособности на рынке. Это, безусловно, является важным аспектом успешной деятельности любого предприятия и требует постоянного внимания и контроля со стороны его руководства.

#### Список литературы:

1. Аверина О.И. Анализ и оценка финансовой устойчивости / О.И. Аверина. – М.: Научная библиотека, 2023. – 171 с.
2. Лукаш Ю.А. Анализ финансовой устойчивости коммерческой организации и пути её повышения. Учебное пособие / Ю.А. Лукаш. – М.: Флинта, 2017. – 268 с.
3. Бухгалтерская отчетность и фин. анализ Фуяо Стекло Рус за 2011-2022 гг. (ИНН 4028047687) - [Электронный ресурс]. – [https://www.audit-it.ru/buh\\_otchet/4028047687\\_ooo-fuyao-steklo-rus](https://www.audit-it.ru/buh_otchet/4028047687_ooo-fuyao-steklo-rus) (дата обращения:22.11.2023)
- 4.Официальный сайт «ООО «Фуяо Стекло Рус» - [Электронный ресурс]. - <https://fuyaokaluga.ru/> (дата обращения:22.11.2023)
5. Никитина Е.В., Губанова Е.В. Методика анализа ликвидности коммерческой организации на основе денежных потоков. В сборнике: Направления социально-экономического развития региональной экономики материалы международного научно-практического «круглого стола». – 2016. – С. 177-180.
6. Фатеева Т.Н. Взаимосвязь анализа денежных потоков и платежеспособности организации//Пути социально-экономического развития региона: финансовое обеспечение, перспективы и направления оптимизации Материалы международной научно-практической конференции. Под редакцией Пироговой Т.Э., Никифорова Д.К. – Калуга: ИД «Эйдос», 2015. – С. 206-210.

## ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

УДК 316 + 378

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИОЛОГИЯ КАК ПРОФИЛЬ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ  
ФИНАНСОВОГО ВУЗА В КАЛУЖСКОМ РЕГИОНЕМатчинов Виталий Анатольевич<sup>1</sup>, Моисеева Ирина Геннадьевна<sup>2</sup>,  
Орловцева Оксана Михайловна<sup>3</sup><sup>1</sup>Калужский филиал Финуниверситета, vamatchinov@fa.ru<sup>2</sup>Калужский филиал Финуниверситета, igmoiseeva@fa.ru<sup>3</sup>Калужский филиал Финуниверситета, omorlovtseva@fa.ruECONOMIC SOCIOLOGY AS A PROFILE OF THE EDUCATIONAL PROGRAM OF A  
FINANCIAL UNIVERSITY IN THE KALUGA REGIONMatchinov Vitaly Anatol'evich<sup>1</sup>, Moiseeva Irina Gennadevna<sup>2</sup>,  
Orlovtseva Oksana Mikhailovna<sup>3</sup><sup>1</sup>Kaluga branch of the Financial University, vamatchinov@fa.ru<sup>2</sup>Kaluga branch of the Financial University, igmoiseeva@fa.ru<sup>3</sup>Kaluga branch of the Financial University, omorlovtseva@fa.ru

**Аннотация:** в статье рассматриваются перспективы развития высшего образования в Калужской области на примере экономической социологии как профиля образовательной программы финансового вуза. Авторами представлен анализ нормативно-правовых и методических документов, связанных с реализацией такой образовательной программы. Рассматривается содержание образовательной программы, учебного плана и образовательных результатов.

**Ключевые слова:** социология, экономическая социология, образовательная программа, профессиональный стандарт, профессиональные компетенции, социологическое исследование, социологические данные.

**Abstract:** the article discusses the prospects for the development of higher education in the Kaluga region on the example of economic sociology as a profile of the educational program of a financial university. The authors present an analysis of regulatory and methodological documents related to the implementation of such an educational program. The content of the educational program, curriculum and educational results is considered.

**Keywords:** sociology, economic sociology, educational program, professional standard, professional competencies, sociological research, sociological data.

Экономическая социология начала активно развиваться в начале XXI века за рубежом и пришла в Россию в конце 1990-х – начале 2000-х гг. как в виде области научного знания, так и в виде учебной дисциплины для высшего образования. Она получила очень широкое распространение и стала востребованной в экономическом и гуманитарном образовании благодаря своему интегративному характеру. Однако, несмотря на множество проведенных фундаментальных и прикладных исследований по экономической социологии, так и остается нераскрытым вопрос о специфическом содержании и отличиях этого нового направления от других социологических отраслей и, самое главное, какими профессиональными компетенциями она наделяет выпускников финансовых вузов и почему они так востребованы и актуальны на современном рынке труда?

Исторически экономическая социология образуется на стыке параллельного развития экономической теории и социологии, в которых с разных сторон изучалось хозяйственное поведение человека. Это положение, безусловно, позволяет нам сделать очень простой, но вместе с тем, и объективно верный вывод о том, что экономическая социология – это интегративная дисциплина, которая использует социологические методы и подходы для изучения экономического поведения человека. В подтверждение этим размышлениям, следует отметить, что в 1999 году эти отправные положения были защищены в диссертации на соискание доктора социологических наук Л.Д. Чернышовой [5]. С другой стороны, справедливо сказать, что и в сегодняшнем времени по прошествии более 20 лет, ученые продолжают создавать методологическую базу экономической социологии. В Институте социологии РАН – это социально-экономические законы разделения и перемены труда, законы конкуренции [4], а Российско-Китайский Центр сравнительных социальных, экономических и политических исследований факультета социологии СПбГУ считает, что это –

трансформация культуры труда, исследования социальной ответственности бизнеса и гражданского общества [2].

Наша же задача состоит в том, чтобы на основе существующих различий и специфических форм развития экономической социологии определить ее содержание в контексте формирования необходимых профессиональных компетенций выпускников Калужского филиала Финуниверситета и векторов востребованности таких навыков на рынке труда в Калужской области. Согласимся с определением В.В. Радаева, что предмет экономической социологии – это хозяйственные действия человека, определяющие наилучшие способы использования ограниченных ресурсов, а содержание основных ее разделов касается проблем предпринимательства и теории организации, трудовых отношений и проблем занятости, трудовой мотивации и ценностей, социологии потребления, денег и финансового поведения, прикладных маркетинговых исследований и, наконец, социальной политики [3].

С целью закрепить эти положения обратимся к анализу нормативно-правовых актов. В 2018 году Министерством образования и науки утвержден Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования по направлению подготовки 39.03.01 «Социология», в котором образовательная организация наделена правом при разработке программы установить ее профиль – в случае Финансового университета при Правительстве Российской Федерации и филиала как его структурного подразделения – Экономическая социология. Значимость такой образовательной программы подкрепляется дифференциацией образовательных результатов на универсальные (УК1 - 10) и общепрофессиональные (ОПК1-4) компетенции. При этом, общепрофессиональные компетенции глубоко затрагивают сферу научно-исследовательской деятельности – решение профессиональных задач, социологический анализ социальных явлений, проведение социологического исследования, выявление и нахождение путей решения социально значимых проблем. Профессиональные компетенции (ПКП1-5) разрабатываются образовательной организацией самостоятельно и связаны с проведением научного социологического исследования и способностью применять полученные результаты в экономической сфере.

Кроме этого, на процесс и конечный результат формирования профессиональных компетенций оказывают существенное влияние требования профессионального стандарта. Профессиональный стандарт был утвержден Министерством труда и социальной защиты в 2021 году под наименованием «Социолог: специалист по фундаментальным и прикладным социологическим исследованиям». Представим необходимые профессиональные компетенции, определяемые этим профессиональным стандартом в виде характеристик обобщенных трудовых функций специалистов с высшим образованием (бакалавриат):

Таблица 1 – Характеристика обобщенных трудовых функций

Трудовая функция	Необходимые знания	Необходимые умения
<b>Планирование и проектирование фундаментальных и прикладных социологических исследований (специалист по организации социологических и маркетинговых исследований)</b>		
1. Подготовка и планирование проектного предложения по реализации фундаментального и прикладного социологического исследования	Социологических теорий и методов, методологии социального познания, требований к качеству социологических исследований	Формулировать цели, ставить задачи социологического исследования, использовать программное обеспечение для анализа социологических данных
2. Разработка программных и методических документов фундаментального и прикладного социологического исследования	Основ социологической теории, методов социологических исследований, нормативных требований к работе с персональными данными	Разрабатывать техническое задание социологического исследования, планировать работу по реализации исследования
3. Согласование документации, регламентирующей взаимодействие заказчика и исполнителя фундаментального и прикладного социологического исследования	Основ финансовой и бюджетной деятельности, основ управления проектами, менеджмента и управления проектами, принципов и этики делового общения	Работать с финансовой, правовой документацией, координировать проектную деятельность, взаимодействовать с партнерами по проекту
<b>Разработка дизайна и методической стратегии прикладного социологического исследования с учетом специфики исследования рынков (аналитик)</b>		
3. Проведение анализа рыночной ситуации в рамках прикладного	Особенностей методов прикладного (маркетингового)	Анализировать рыночную ситуацию в контексте задач



<b>Трудовая функция</b>	<b>Необходимые знания</b>	<b>Необходимые умения</b>
социологического исследования	исследования, общей теории статистики, нормативных требований к работе с персональными данными	исследования, применять методы выборки, проводить переговоры с заказчиком
4. Методическое обоснование и разработка процедур исследования рынка и алгоритмов анализа информации в рамках прикладного социологического исследования	Основ экономической теории, методов проведения исследования рынков, программного обеспечения для анализа социологических данных, принципов и этики делового общения	Работать со специализированными программами и базами данных, анализировать информацию о рынке в контексте задач исследования
<b>Организация работы по сбору данных фундаментальных и прикладных социологических исследований (специалист полевого отдела)</b>		
5. Подготовка сбора социологических данных	Основных методов социологических исследований, методов количественных и качественных стратегий сбора информации, методов отбора респондентов, основ управления персоналом	Применять социологические методы к конкретному проекту исследования, формировать задания по реализации проекта выборки, формировать и оценивать социальные компетенции персонала
6. Сбор данных из первичных и вторичных источников	Методологических основ проведения опроса, анализа документов, наблюдения, принципов работы с массивами данных, методов реализации выборки, принципов и этики делового общения	Проводить инструктаж сотрудников, предупреждать конфликтные ситуации и разрешать конфликты, работать с техническими устройствами для сбора информации
7. Контроль собранных данных для последующей первичной обработки	Процедур контроля качества для разных методов сбора данных, правил построения основных типов выборки, проведения контент-анализа вторичных источников	Контролировать полноту и достоверность собранных данных, применять методы сбора данных, контролировать аудио- и видеозаписи, фиксирующие сбор данных
<b>Анализ, интерпретация данных фундаментальных и прикладных социологических исследований (аналитик-социолог, руководитель проекта)</b>		
8. Описание, объяснение, прогнозирование социальных явлений и процессов на основе результатов фундаментальных и прикладных социологических исследований	Теоретических основ социологической науки, методологии социологического познания, социологической теории и методов социологических исследований, основ анализа количественных и текстовых данных	Анализировать информационные источники, научные тексты, результаты других исследований, интерпретировать результаты, использовать их для решения управленческих задач
9. Составление и оформление итоговых документов по результатам фундаментального или прикладного социологического исследования	Особенностей методов социологического исследования	Составлять, аналитические отчеты, презентации, аналитические записки
10. Представление результатов фундаментального или прикладного исследования различным аудиториям	Правил оформления научных публикаций, приемов публичных выступлений, приемов представления и визуализации результатов	Применять приемы представления и визуализации результатов с учетом особенностей аудитории

Представленные в таблице 1 характеристики обобщенных трудовых функций позволяют сделать вывод о необходимости планирования не только базовых (обязательных) учебных дисциплин, но и учебных дисциплин, обеспечивающих все необходимые знания и умения в контексте требований профессиональных стандартов. Базовые учебные дисциплины должны позволять формировать необходимые знания и умения, а также профессиональные компетенции выпускника, а «смежные»

учебные дисциплины должны обеспечивать формирование универсальных компетенций и поддерживать метапредметную составляющую профессиональных компетенций.

Например, базовая дисциплина Б1.1.3.4 «Методология и методика социологического исследования» формирует профессиональную компетенцию ПКН-5 – способен научно обосновывать и разрабатывать программу прикладного и фундаментального социологического исследования. Тогда как смежная учебная дисциплина Б 1.1.3.11 «Теория и методы социальной психологии» обеспечит формирование универсальной компетенции УК-9 – способность к индивидуальной и командной работе, социальному взаимодействию, соблюдению этических норм в межличностном профессиональном общении.

Таким образом, базовые и смежные учебные дисциплины в контексте формирования необходимых знаний, умений и профессиональных компетенций могут быть представлены в следующей совокупности и объеме зачетных единиц:



Рисунок 1 – «Базовые» учебные дисциплины в объеме зачетных единиц

Как показано на рисунке 1, наибольший объем в зачетных единицах составляют учебные дисциплины «Современные социологические теории», «Экономическая социология» и «Общая социология», позволяющие формировать умения планирования и проектирования фундаментальных социологических исследований. Несколько меньший объем в зачетных единицах имеют учебные дисциплины «Социологические практики исследования рынков», «Социология управления», «Анализ и обработка социологических данных», но вместе с тем их совокупность направлена на формирование умений планирования и проектирования прикладных социологических исследований.



Рисунок 2 – «Смежные» учебные дисциплины в объеме зачетных единиц

Как показано на рисунке 2, существенное значение для проведения социологических исследований имеет учебная дисциплина «Анализ данных», поскольку позволяет сформировать умения анализировать данные с помощью математических и статистических данных. Учебные дисциплины «Экономическая теория», «Демография», «Основы управления персоналом», «Теория и методы социальной психологии» важны для представления результатов исследования – умения найти решение проблемы в сфере экономики или управления. При этом у выпускника должны быть также сформированы навыки деловой коммуникации, в том числе предназначенные как для осуществления очного доклада, так и для публикации результатов социологического исследования в российских и зарубежных научных журналах, ведения переговоров с заказчиком.

Учебный план образовательной программы включает в себя также дисциплины, формируемые участниками образовательных отношений и ориентированные по своему содержанию и качеству на требования работодателей в Калужском регионе. В целом этот блок учебных дисциплин представляет собой отрасли социологии в сфере экономики и финансов, что соотносится с данными Росстата за 2023 год [1], по которым профессиональные компетенции специалистов в этих отраслях являются крайне востребованными для органов государственной власти Калужской области. Соотношение востребованности направлений аналитической деятельности в органах государственной власти Калужской области и отраслей социологии в сфере экономики и финансов определяется следующим образом:

Таблица 2 – Соотношение востребованности направлений аналитической деятельности в органах государственной власти Калужской области и отраслей социологии в сфере экономики и финансов

Направление аналитической деятельности	Учебная дисциплина
Демографические процессы Калужской области: численность населения, возрастно-половой состав населения, естественное движение населения, итоги миграции, производственный травматизм, заболеваемость и	Гендерная социология, социология семьи, этносоциология, девиантная социология, социология здоровья
Рынок труда и занятость населения в Калужской области: экономическая активность населения, занятость, безработица, показатели рынка труда, уровень оплаты труда, покупательная способность	Социология труда и профессиональной мобильности, социология финансового поведения, социология потребления
Наука и образование в Калужской области: инновационная деятельность организаций, использование информационных и коммуникационных технологий, наука	Социология образования, социология религии, социология права, политическая социология, социология массовых коммуникаций
Макроэкономические показатели, производство, финансы и цены	Социология рисков, социология рекламы, фискальная социология

Таким образом, результаты проведенного анализа нормативно-правовых актов в сфере высшего образования, методической документации, статистических данных и качественных показателей нашего региона свидетельствуют о востребованности и необходимости реализации экономической социологии как профиля образовательной программы финансового вуза в Калужской области.

#### Список литературы:

1. Каталог статистических изданий // Калугастат, 2023. – URL: <http://kalugastat.gks.ru> (дата обращения: 11.11.2023)
2. Петров А.В. О некоторых перспективных направлениях современной экономической социологии // Общество. Среда. Развитие. – 2016. – № 3. – С. 63–66.
3. Радаев В.В. Экономическая социология. – М.: Изд. Дом ГУ ВШЭ, 2008. – 602 с.
4. Соколова Г.Н. Экономическая социология: истоки, методология, созидательный потенциал // Социология: научно-теоретический журнал. – 2015. – № 2. – С. 86-96.
5. Чернышова Л.Д. Экономическая социология: опыт теоретико-методологического анализа: автореферат дис. д. социол. наук: 22.00.01. – Москва, 1999. – 43 с.

**ИНДИКАТОРЫ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ  
И НОВЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ ИХ ПРИМЕНЕНИЯ В КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ****Моисеева Ирина Геннадьевна<sup>1</sup>, Столь Софья Андреевна<sup>2</sup>**<sup>1</sup>Калужский филиал Финуниверситета, [igmoiseeva@fa.ru](mailto:igmoiseeva@fa.ru)<sup>2</sup>Калужский филиал Финуниверситета (студент), [stolsonia@gmail.com](mailto:stolsonia@gmail.com)**INDICATORS OF FINANCIAL LITERACY OF THE POPULATION  
AND NEW PROSPECTS FOR THEIR APPLICATION IN THE KALUGA REGION****Moiseeva Irina Gennad'evna<sup>1</sup>, Stol' Sofya Andreevna<sup>2</sup>**<sup>1</sup>Kaluga branch of the Financial University, [igmoiseeva@fa.ru](mailto:igmoiseeva@fa.ru)<sup>2</sup>Kaluga branch of the Financial University (student), [stolsonia@gmail.com](mailto:stolsonia@gmail.com)

**Аннотация:** в статье представлены результаты исследования индикаторов повышения финансовой грамотности населения Калужской области. Авторами приведены результаты оценки индикаторов финансовой грамотности населения в регионе в контексте реализации региональной программы повышения финансовой грамотности с 2019 по 2023 год. В статье представлены расчетные результаты общего и частных индексов финансовой грамотности населения Калужского региона. В качестве пути разрешения проблемы представлены результаты оценки эффективности тематики мероприятий по повышению финансовой грамотности, реализуемых в отчетный для данной программы период, и сформулированные на основе этих результатов тенденции повышения финансовой грамотности до 2030 года.

**Ключевые слова:** финансовая грамотность, финансовая культура, индикаторы и показатели, тематические разделы, индексная оценка.

**Abstract:** the article presents the results of indicators and indicators of improving financial literacy of the population of the Kaluga region. The authors present the results of the assessment of indicators of financial literacy of the population in the region in the context of the implementation of the regional program for improving financial literacy from 2019 to 2023. The article presents the calculated results of the general and private financial literacy indices of the population of the Kaluga region. As a way to solve the problem, the results of evaluating the effectiveness of the topics of measures to improve financial literacy implemented during the reporting period for this program, and the trends of improving financial literacy until 2030 formulated on the basis of these results are presented.

**Keywords:** financial literacy, financial culture, indicators and indicators, thematic sections, index assessment.

В последние годы экономического развития Калужской области серьезное значение приобрела широко распространенная в нашей стране практика повышения финансовой грамотности населения [2]. В Калужской области эта деятельность реализуется на основе региональной программы «Повышение уровня финансовой грамотности населения Калужской области на 2019-2023 годы». Программа предусматривает проведение мероприятий. Также в Калужской области реализует свою деятельность Калужский филиал Финуниверситета как региональный оператор в сфере формирования и развития компетенций финансовой грамотности у взрослого населения. Уровень финансовой просвещенности населения Калужской области определялся по результатам исследования НАФИ на основе индекса финансовой грамотности региона [1].

Целью нашего исследования является оценка индикаторов финансовой грамотности населения и выявления новых перспектив их применения в Калужской области. Для этого рассмотрим имеющиеся индикаторы, применяемые в рамках стратегии повышения финансовой грамотности населения с 2017 по 2023 гг. Ход исследования определен расчетом показателей и индексов финансовой грамотности, а также определением более эффективных форм и более актуальной тематики мероприятий по повышению финансовой грамотности населения до 2030 года.

Финансовые знания индивида основываются на их владении базовыми финансовыми понятиями, а также уровне финансовой арифметики. Показатель рассчитывается на основе оценки группы ответов на специально разработанные вопросы. Показатель финансовых знаний рассчитывается по следующей формуле:

$$I_{\text{фин.знаний}} = \frac{\text{верные ответы}}{5} \times 100$$

Финансовое поведение человека рассматривается в категории использования счетов, осуществления контроля над финансами, принципов выбора банковских продуктов и финансового планирования. Показатель рассчитывается на основе оценки группы ответов на специально разработанные вопросы по следующей формуле:

$$I_{\text{фин.поведения}} = \frac{\text{верные ответы}}{9} \times 100$$

Третья составляющая – это финансовые установки, связанные с использованием финансовых инструментов, а также построением долгосрочных финансовых целей. Показатель рассчитывается на основе оценки группы ответов на специально разработанные вопросы по следующей формуле:

$$I_{\text{фин.установок}} = \frac{\text{верные ответы}}{3} \times 100$$

Основываясь на данных, предоставленных отделением Банка России по Калужской области и Министерством финансов в период с 2020 по 2022 годы, и результатах подсчета по вышеприведенным формулам, нами получены следующие частные индексы:

Таблица 1 – Частные индексы финансовой грамотности Калужского региона

Индексы	2020	2021	2022
I финансовых знаний	4,42	3,54	3,50
I финансового поведения	4,87	6,37	6,30
I финансовых установок	2,84	2,12	2,10

Как показано в таблице 1, индексы финансовых знаний и финансовых установок показывают снижение показателя в каждом замере с 2020 по 2022 год. Индекс финансового поведения существенно повышается при замере в 2021 году, но при этом замер 2022 года показал его снижение. При этом, следует отметить, что минимальным среди всех является индекс финансовых установок.

Повышение индекса финансового поведения указывает на наличие признаков грамотного распоряжения имеющимися денежными средствами при сниженном уровне финансовых знаний и установок. Такое распределение значений может означать, что формирование финансовой грамотности населения Калужской области осуществляется стихийным образом и его повышение связано с финансовой социализацией и практическим жизненным опытом.

Сумма частных индексов представляет собой индекс финансовой грамотности региона. Нами осуществлен расчет индекса финансовой грамотности региона по следующей формуле:

$$I_{\text{фин.грамотности региона}} = \sum \text{частных индексов}$$

Учитывая выявленный стихийный характер формирования финансовой грамотности населения Калужской области, нами рассчитаны показатели результативности выполнения мероприятий по повышению финансовой грамотности населения в регионе. Такой расчет осуществлен по следующей формуле:

$$R = \frac{I}{N} \times 100$$

где I – количество проведенных мероприятий,

N – общее количество запланированных региональной программой мероприятий.

По результатам осуществленных расчетов нами были получены и сравнены показатели общего индекса финансовой грамотности населения и показатели результативности выполнения мероприятий по повышению финансовой грамотности в Калужской области:

Таблица 2 – Показатели общего индекса финансовой грамотности и результативности выполнения мероприятий

Показатели	2020	2021	2022
Общий индекс финансовой грамотности	12,13	12,03	11,9
Результативность выполнения мероприятий	171,36	101,27	136,06

Как показано в таблице 2, максимального значения за весь анализируемый период рассчитываемые показатели достигли в 2020 году: общий индекс финансовой грамотности составляет 12,13, что указывает на средний уровень финансовой грамотности населения Калужской области.



Результативность выполнения мероприятий продемонстрировала темп прироста на 71,36%. Далее динамика изменения показателей приобрела отрицательную тенденцию, и в 2022 году индекс финансовой грамотности составил 11,9, что можно интерпретировать как низкий уровень финансовой грамотности. Однако в силу увеличения количества проведенных мероприятий результативность их выполнения увеличилась на 36,06%. В целом наименьший отрыв фактически проведенных мероприятий от запланированных был отмечен в 2021 году, так как темп роста результативности выполнения мероприятий составил лишь 101,27. В другие года по показателю результативности выполнения мероприятий можно заметить существенную динамику, которая носит положительный характер. Однако на протяжении всего анализируемого периода значение показателя превышает 90%, соответственно, результативность выполнения мероприятий можно оценить как высокую.

Измерить, насколько эффективно были проведены мероприятия, позволят следующие индикаторы: понимание респондентами соотношения «риск – доходность» при выборе финансовых продуктов, понимание важности наличия подушки безопасности, понимание необходимости сравнения альтернативных предложений при выборе кредитных продуктов, знание действий при финансовом мошенничестве. К примеру, в исследованиях Калужского филиала Финуниверситета 2021-2022 гг. выявлено, что количество взысканий с физических лиц в пользу агентов кредитных организаций лишь росло. Это подтверждает низкий уровень финансовой грамотности населения и высокую квалификацию коллекторских агентств. Такие же тенденции выявлены и в ситуации в регионе с финансовым мошенничеством, которое развивается с высокой динамикой и активно развивается в условиях цифровизации экономики и образования [3]; [4].

Соотношение значений вышеуказанных индикаторов представлено на рисунке 1:



Рисунок 1 - Индикаторы оценки эффективности мероприятий по повышению финансовой грамотности

Рассмотрим представленные на рисунке 1 результаты оценки эффективности мероприятий по повышению финансовой грамотности в их процентном (долевом) соотношении. За последние 3 года наблюдается значимый рост показателей индикатора «знание действий при финансовом мошенничестве» с 60 % до 73 %. Данная тенденция вызвана тем, что Центральный Банк довольно гибко реагирует на деятельность финансовых мошенников и старается обезопасить потенциально подверженное влиянию недоброжелателей население от действий недобросовестных лиц. На представленном графике наблюдается рост показателей индикатора «понимание необходимости сравнения кредитных продуктов» с 32 % до 36 %. Это свидетельствует о понимании населением необходимости сравнения предлагаемых кредитных продуктов. Однако следует отметить, что грамотно подходит к этому вопросу лишь треть всех опрошенных. Показатели индикатора «поднятие важности подушки безопасности» также имеют положительную тенденцию и рост с 40% до 47 %. А вот показатели индикатора «понимание соотношения риск-доходность» снизились в период с 2020 по 2021 г. с 89% до 57%, и приобрели положительную тенденцию в 2022 г., увеличившись до 79%. В данном случае можно говорить о прямой зависимости между рассчитанной ранее результативностью проведения мероприятий и данным индикатором.

Таким образом, индекс финансовой грамотности региона включает в себя 3 главные составляющие по следующим направлениям: финансовые знания, финансовое поведение и финансовые установки. Индекс финансовой грамотности тесно связан с результативностью проводимых мероприятий, которая рассчитывается как отношение фактически проведенных мероприятий к запланированным. Эффективность проведенных мероприятий можно оценить согласно следующим индикаторам: понимание соотношения «риск-доходность» при выборе финансовых продуктов, важность наличия «подушки безопасности», сравнение альтернативных предложений при выборе кредита, знание действий при финансовом мошенничестве. Указанные индикаторы демонстрируют качество и тематику проводимых мероприятий по повышению финансовой грамотности.

При этом следует отметить, что в период до 2030 года эти индикаторы будут подвергаться серьезным изменениям. В существенной степени будут появляться индикаторы, связанные с пониманием взаимодействия в цифровой среде и пониманием требований к финансовой безопасности в цифровой среде. Важной составляющей этого индикатора уже сейчас является умение взаимодействовать с органами государственной власти в цифровой среде. Можно предположить, что на первый план выйдут индикаторы, связанные с пониманием важности повышения финансовой грамотности самим населением, поскольку это является основополагающим процессом повышения качества жизни населения и роста экономики Калужской области. Например, в качестве частных индикаторов могут выступить такие как владение инструментами инициативного бюджетирования, понимание процессов пенсионного обеспечения и оценки своей предпринимательской деятельности. Возможным направлением работы станет определение взаимосвязи между повышением финансовой грамотности и достижением целей устойчивого экономического развития. В Калужской области это имеет приоритетное значение, поскольку повышение финансовой грамотности может повлиять на качество жизни населения в регионе.

В период до 2030 года необходимо повысить количество мероприятий, связанных с тематикой финансовой безопасности, в том числе в цифровой среде, а также количество мероприятий, связанных с построением финансово грамотной модели поведения в кредитно-заемных отношениях. Классическая тематика образовательных программ повышения финансовой грамотности в части финансового мошенничества, кредитования и защиты прав потребителей приобретет специфику цифровой среды и будет требовать формирования компетенций в сфере цифровой финансовой грамотности. Для повышения финансовой грамотности молодежи необходимо работать с обучающимися образовательных учреждений, начиная с 14-летнего возраста, чтобы к моменту их вхождения в экономически самостоятельную жизнь на территории Калужской области, они могли уже приобрести все необходимые навыки. Здесь следует обеспечить широкий охват обучающихся образовательными программами повышения финансовой грамотности и формирования финансовой культуры. При этом необходимо понимать, что такие образовательные программы должны в себе содержать тематические разделы и методы обучения, позволяющие формировать поведенческую и личностную составляющую компетенций финансовой грамотности. Также мероприятия и образовательные программы по повышению финансовой грамотности и формированию финансовой культуры до 2030 года необходимо разрабатывать с учетом специфики текущего экономического развития Калужской области и его прогнозных значений.

Результаты и перспективы научных исследований в сфере оценки уровня финансовой грамотности населения должны лечь в основу разработки эффективных мероприятий по повышению финансовой грамотности и формированию финансовой культуры населения Калужской области.

#### Список литературы:

1. Аналитический центр НАФИ [Электронный ресурс]. – URL: <https://nafi.ru/projects/finansy/> (дата обращения: 07.10.2023).
2. Левшина Е.В. Финансовая грамотность населения России: проблемы и перспективы // Вестник экономической теории. – 2019. – № 11. – С. 57-65.
3. Моисеева И.Г. Способы преодоления последствий рискованного финансового поведения в кредитно-заемных отношениях // Калужский экономический вестник. – 2021. – № 4. – С. 69-72.
4. Моисеева И.Г. Психологические аспекты противодействия телефонному мошенничеству // Калужский экономический вестник. – 2022. – №1. – С. 70-74.

**КАЛУЖСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК**  
Научный журнал

**№ 3 (2023)**

Компьютерная верстка и подготовка оригинал-макета  
Губанова Е.В.

Дизайн обложки Николаева Я.Д.

Калужский филиал Финуниверситета г. Калуга,  
ул. Чижевского, 17  
Тел.: (4842) 745443  
E-mail: [fa-kaluga@fa.ru](mailto:fa-kaluga@fa.ru)  
<http://www.fa.ru/fil/kaluga/about/Pages/default.aspx>

Формат 60<sup>х</sup> 84/8. Бумага офсетная. Гарнитура Таймс.  
Усл. печ. л. 6,08

Подписано в печать: 15.09.2023. Тираж 300. Заказ № 3531  
Отпечатано в типографии: ИП Карпов А.Н.  
Тел. (499) 638-27-50. Сайт: [www.pravda-print.ru](http://www.pravda-print.ru)  
127137, Москва, ул. Правды., д.24, стр.3

