

Калужский экономический вестник 2024

финансовый университет
105 лет в России



**КАЛУЖСКИЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
ВЕСТНИК**

ISSN 2499-989X

2024

№ 2

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
Моисеева И.Г., заместитель главного редактора, заместитель директора Калужского филиала Финуниверситета по научной работе, к.п.н.

Авдеева В.И., министр финансов Калужской области, профессор кафедры «Экономика, финансы и гуманитарные дисциплины» Калужского филиала Финуниверситета, к.э.н., доцент

Кокорев Н.А., декан экономического факультета Калужского филиала РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева, к.э.н., доцент

Турчаева И.Н., профессор кафедры информационных технологий Калужского филиала РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева, к.э.н., доцент

Дробышева И.В., заведующий кафедрой «Бизнес-информатика и высшая математика» Калужского филиала Финуниверситета, д.п.н., профессор

Орловцева О.М., заместитель директора по учебно-методической работе Калужского филиала Финуниверситета, к.э.н., доцент

Губернаторова Н.Н., доцент кафедры «Учет и менеджмент» Калужского филиала Финуниверситета, к.э.н., доцент

Акименко В.А., технический редактор, старший преподаватель кафедры «Учет и менеджмент» Калужского филиала Финуниверситета

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

E-mail: vestnik.kaluga@fa.ru

Учредитель:

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

© Калужский филиал Финуниверситета, 2024

КАЛУЖСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК

Научный журнал

№ 2 (2024)

Компьютерная верстка и подготовка оригинал-макета
Акименко В.А.

Дизайн обложки Гусев В.

Калужский филиал Финуниверситета г. Калуга, ул. Чижевского, 17

Тел.: (4842) 745443

E-mail: fa-kaluga@fa.ru

<http://www.fa.ru/fil/kaluga/about/Pages/default.aspx>

Формат 60×84/8. Бумага офсетная. Гарнитура Таймс.

Усл. печ. л. 3,25

Подписано в печать: 31.07.2024. Тираж 300. Заказ № 1791

Отпечатано в типографии: ИП Карпов А.Н.

Тел. (495) 585-08-95. Сайт: www.pravda-print.ru

127137, Москва, ул.Правды., д.24, стр.3

СОДЕРЖАНИЕ	
ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИИ	
<i>Куричева Марина Юрьевна</i> Управление финансовым состоянием организации в условиях санкций	4
<i>Фатеева Татьяна Николаевна, Симашева Ольга Алексеевна</i> Роль бизнес-анализа в комплексной оценке деятельности экономического субъекта	9
<i>Губернаторова Наталья Николаевна, Крашельникова Анастасия Андреевна</i> Налоговая нагрузка и налоговая устойчивость организации	14
<i>Давыдова Анастасия Михайловна</i> Значение финансового анализа в изучении деятельности организации	18
МАРКЕТИНГ	
<i>Денисова Елена Владимировна, Петрова Галина Владимировна</i> Осторожно, настало время чат-ботов!	23
<i>Денисова Елена Владимировна, Петрова Галина Владимировна</i> Автоматизация взаимодействия с клиентами посредством CRM-систем	26
МЕНЕДЖМЕНТ	
<i>Губанова Евгения Дмитриевна, Акименко Вера Анатольевна</i> Особенности развития франчайзинга в России в условиях санкций	32
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА	
<i>Витютина Татьяна Алексеевна, Тимофеев Роман Дмитриевич</i> Сравнительный анализ долговой устойчивости России и зарубежных стран	35
<i>Плахин Андрей Евгеньевич, Раджаб Мохамед</i> Повышение инновационной активности международного бизнеса	39
ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ	
<i>Акимова Ирина Владимировна, Рожнов Андрей Александрович, Рожнова Анастасия Андреевна</i> Физическая культура как средство духовно-нравственного воспитания в системе среднего профессионального образования	42
<i>Матчинов Виталий Анатольевич, Моисеева Ирина Геннадьевна</i> Портфолио обучающихся по программам среднего профессионального образования в финансово-экономическом вузе	45
<i>Шелегина Елена Васильевна, Рожнов Андрей Александрович, Рожнова Анастасия Андреевна</i> Патриотическое воспитание студентов в системе высшего образования Российской Федерации	50

ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИИ

УДК 338

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМ СОСТОЯНИЕМ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ

Куричева Марина Юрьевна
АО «Калугаприбор», rina.lazareva13@yandex.ru
(магистрант Калужского филиала Финуниверситета)

MANAGING THE FINANCIAL CONDITION OF AN ORGANIZATION UNDER SANCTIONS

Kuricheva Marina Yurievna
JSC Kalugapribor, rina.lazareva13@yandex.ru
(undergraduate student of the Kaluga branch of the University of Finance)

Аннотация: В статье проводится финансовый анализ состояния организации в условиях санкций. Вычисляются абсолютные и относительные показатели финансовой устойчивости и приведены меры для поддержания стабильного состояния организации.

Ключевые слова: финансовое состояние, финансовая устойчивость, анализ, управление.

Abstract: The article provides a financial analysis of the state of an organization under sanctions. Absolute and relative indicators of financial stability are calculated and measures are provided to maintain a stable state of the organization.

Keywords: financial condition, financial stability, analysis, management.

Финансовое состояние организации является одним из ключевых показателей её успешности и стабильности. В условиях современной экономики, когда предприятия сталкиваются с различными вызовами и рисками, управление финансовым состоянием становится особенно актуальным. Санкции, введённые против России, оказывают значительное влияние на финансовые потоки и деятельность организаций, поэтому важно рассмотреть особенности управления финансовым состоянием в таких условиях.

Цель данной статьи – изучить проблемы и перспективы управления финансовым состоянием организации в условиях санкций, проанализировать возможные стратегии и инструменты для поддержания стабильности и развития предприятия.

Финансовое состояние организации – это ключевой фактор, определяющий её успешность и стабильность. Оно отражает способность организации привлекать и эффективно использовать финансовые ресурсы, своевременно выполнять свои обязательства перед партнёрами и государством, а также обеспечивать непрерывное развитие и конкурентоспособность на рынке.

«Финансовое состояние организации характеризуется рядом показателей, таких как ликвидность, платёжеспособность, финансовая устойчивость и рентабельность. Эти показатели позволяют оценить степень зависимости организации от внешних источников финансирования, её способность погашать долги и обеспечивать стабильное функционирование в долгосрочной перспективе.

Анализ финансового состояния организации проводится на основе данных финансовой отчётности, включая бухгалтерский баланс, отчёт о прибылях и убытках, а также дополнительные отчёты и аналитические материалы. Такой анализ позволяет выявить сильные и слабые стороны организации, определить потенциальные риски и возможности для развития, а также разработать стратегии для улучшения финансового состояния и повышения конкурентоспособности.

Важным аспектом поддержания устойчивого финансового состояния организации является эффективное управление финансами, включая планирование и контроль доходов и расходов, оптимизацию структуры капитала и активов, а также своевременное принятие мер по предотвращению финансовых потерь и кризисных ситуаций.

В целом, поддержание стабильного финансового состояния организации является одной из ключевых задач менеджмента и требует постоянного внимания и усилий со стороны руководства и специалистов в области финансов. Только при условии эффективного управления финансами организа-

ция сможет успешно развиваться, адаптироваться к изменениям внешней среды и достигать своих стратегических целей.» [4]

Финансовая устойчивость организации выражается в ее способности обеспечить свои финансовые обязательства и сохранить стабильность даже в условиях переменной экономической среды. Она зависит от сочетания финансовой независимости - способности организации оперировать собственными средствами без привлечения заемных и платежеспособности - готовности и возможности компании без проблем и задержек исполнить финансовые обязательства перед поставщиками, партнерами и другими сторонами.

Анализ финансового состояния организации является важным инструментом не только для оценки текущего положения компании, но и для определения стратегии развития и улучшения ее финансовой устойчивости. Понимание причин возникновения проблем, выявление сильных и слабых сторон, а также выявление потенциала для роста позволяет организации принимать обоснованные решения, обеспечивая ее устойчивость и успешное развитие в долгосрочной перспективе.

Анализ структуры пассива баланса позволяет установить причины финансовой неустойчивости организации, приведшие к ее неплатежеспособности.

Для оценки финансовой устойчивости АО «КАЛУГА АСТРАЛ» были рассчитаны абсолютные показатели финансовой устойчивости, их значения отражены в таблице 1.

Таблица 1. Динамика абсолютных показателей финансовой устойчивости организации АО «КАЛУГА АСТРАЛ»

Показатель	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Отклонение, %
Собственные средства организации (СК), тыс. руб.	3 080 036,00	3 196 574,00	3 201 970,00	100,17
Внеоборотные активы (ВА), тыс. руб.	3 103 988,00	3 140 610,00	3 134 085,00	99,79
Собственные оборотные средства (СОС), тыс. руб.	-23 952,00	55 964,00	67 885,00	121,30
Долгосрочные кредиты и займы (ДО), тыс. руб.	47 607,00	27 000,00	37 000,00	137,04
Наличие собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников финансирования запасов и затрат (СДИ), тыс. руб.	23 655,00	6 969,00	75 122,00	1 077,95
Краткосрочные кредиты и займы, тыс. руб.	341 943,00	313 881,00	224 595,00	71,55
Общая величина основных источников формирования (ОИ), тыс. руб.	365 598,00	320 850,00	299 717,00	93,41
Запасы (З), тыс. руб.	46 760,00	75 995,00	29 763,00	39,16
Излишек (недостаток) собственных оборотных средств (ΔСОС), тыс. руб.	-70 712,00	-20 031,00	38 122,00	-190,32
Излишек (недостаток) собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников формирования запасов (ΔСДИ), тыс. руб.	-23 105,00	-69 026,00	45 359,00	-65,71
Излишек (недостаток) общей величины основных источников формирования запасов (ΔОИ), тыс. руб.	318 838,00	244 855,00	269 954,00	110,25
Трехмерный показатель финансовой устойчивости (S)	0 0 1	0 0 1	1 1 1	
Тип финансовой устойчивости	неустойчивое	неустойчивое	абсолютная	

За рассматриваемый период коэффициент $\Delta\text{СОС}$ (рассчитываемый как разница между собственными оборотными средствами и запасами) определяет недостаток собственных оборотных средств и в 2023 составил 38 122 тыс.руб, в сравнении с коэффициентом $\Delta\text{СОС}$ в 2021 (-70 712 тыс.руб.) и 2022 годах (-20 031) коэффициент вырос на 154% и 90% соответственно.

Коэффициент $\Delta\text{СДИ}$ имеет абсолютно такую же динамику ввиду равенства СОС и СДИ .

По коэффициенту $\Delta\text{ОИ}$ можно определить, что в 2023, когда $\Delta\text{ОИ}$ составил 269 954 тыс.руб.. В течении всего периода значение имело стабильные высокие показатели.

Исходя из результатов анализа абсолютных показателей финансовой устойчивости на предприятии в течении исследуемого периода в 2021 и 2022 году установлено неустойчивое финансовое состояние. Но в 2023 году все коэффициенты имеют высокие показатели, что устанавливает абсолютный тип финансовой устойчивости.

Для оценки финансовой устойчивости АО «КАЛУГА АСТРАЛ» также рассчитываются относительные показатели в таблице 2.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами имеет тенденцию к росту, т.к. в 2022 он составил 0,14 пункта, а в 2023 году уже 0,21 пункта, т.е. $K_{\text{СОС}}$ вырос на 0,07, что свидетельствует о том, что организация обеспечена собственными оборотными средствами, необходимыми для финансовой устойчивости.

Коэффициент маневренности вырос в 2022 году, а 2023 году остался неизменным 0,2, что показывает неэффективное использование собственных средств, так как норматив больше 0,5 пункта.

За рассматриваемый период коэффициент автономии имеет тенденцию к росту, в 2021 году – 0,89, в 2022 году – 0,90, а в 2023 году 0,92 что свидетельствует об уменьшении зависимости предприятия от заемных средств.

Таблица 2. Динамика относительных показателей финансовой устойчивости организации

Показатель	Нормативное значение	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Отклонение (+/-)
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами ($K_{\text{СОС}}$)	$K_{\text{СОС}} \geq 0,1$	-0,07	0,14	0,21	0,07
Коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными средствами ($K_{\text{ОМЗ}}$)	$K_{\text{ОМЗ}} = \{0,6; 0,8\}$	-0,51	0,74	2,28	1,54
Коэффициент маневренности ($K_{\text{М}}$)	$K_{\text{М}} \geq 0,5$	-0,01	0,02	0,02	0,00
Индекс постоянного актива ($K_{\text{ПА}}$)	$K_{\text{ПА}} = \{0,65; 0,7\}$	1,01	0,98	0,98	-0,00
Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств ($K_{\text{ДПЗС}}$)	-	0,02	0,01	0,01	0,00
Коэффициент реальной стоимости имущества ($K_{\text{РСИ}}$)	$K_{\text{РСИ}} \geq 0,5$	0,02	0,03	0,01	-0,01
Коэффициент автономии ($K_{\text{А}}$)	$K_{\text{А}} \geq 0,5$	0,89	0,90	0,92	0,02
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств ($K_{\text{ЗС}}$)	$K_{\text{ЗС}} < 1$	0,13	0,11	0,08	-0,02

В целом финансовое состояние организации значительно улучшилось в 2023 году, но учитывая, что предыдущие два года его состояние было нестабильным. Поэтому стоит укрепить финансовое состояние АО «КАЛУГА АСТРАЛ».

«Существует целый ряд методов для укрепления финансового состояния организации:

1. Определение допустимого уровня финансового риска, формирование оптимальной структуры заёмных средств и разработка дивидендной политики для улучшения механизма финансирования хозяйственной деятельности.

2. Оптимизация дебиторской задолженности, реализация неиспользуемых активов и использование лизинговых операций для повышения эффективности использования текущих активов.

3. Определение финансовых перспектив развития предприятия, оценка влияния маркетинговых решений на финансовые результаты, и внедрение комплексного подхода к управлению оборотными активами и краткосрочными обязательствами в рамках совершенствования финансовой стратегии и тактики.» [1]

«Управление оборотными активами, в том числе денежными средствами, играет важную роль. Применение прогнозных моделей, разработанных в теории управления запасами, позволяет оптими-

зировать размер денежных средств. Для этого необходимо учитывать общий объем денежных средств и их эквивалентов, разделение средств между расчетным счетом и быстрореализуемыми ценными бумагами, а также определение момента и объема взаимной трансформации денежных средств и активов.

Для АО «КАЛУГА АСТРАЛ» применим модель Баумоля, что обуславливается достаточной простотой математического аппарата и ориентированностью именно на конкретную организацию.

Для сложившегося производственно-коммерческого цикла можно рассчитать потребность в собственном оборотном капитале.» [6]

Тогда сумма пополнения (Q) вычисляется по формуле:

$r - 18$

C – расходы по конвертации – 91 000 тыс.руб.

$$Q = \sqrt{\frac{2 \cdot 91\,000 \cdot 305\,474,50}{18}} = 55\,575,95 \text{ тыс.руб.}$$

Таблица 3. Анализ потребности в собственном оборотном капитале АО «КАЛУГА АСТРАЛ»

Показатели	Сумма, тыс.руб.
Средняя величина авансов, выданных поставщикам	535 826,00
Средняя величина производственных запасов	52 879,00
Средняя величина дебиторской задолженности, исключая авансы выданные	99 500,00
Средняя величина дебиторской задолженности, за исключением содержащейся в ней доли, приходящейся на прибыль от реализации	- 120 416,00
Итого средняя величина вложенного в текущие активы капитала	468 289,00
Средние остатки кредиторской задолженности	162 814,50
Потребность в собственных оборотных средствах* (в оборотном капитале)	305 474,50

Сумма пополнения денежных средств для оптимального функционирования предприятия составляет 55 575,95 тыс. руб.

После пройденных этапов нужно выяснить как они повлияли на значения финансовой устойчивости и платежеспособности, повторно рассчитать коэффициенты и определить эффективность проведенных мероприятий.

Таблица 4. Динамика абсолютных показателей финансовой устойчивости организации АО «КАЛУГА АСТРАЛ» после мероприятий

Показатель	2023 (факт)	2024 (прогноз)
Излишек (недостаток) собственных оборотных средств (ΔСОС), тыс. руб.	38 122,00	93 697,00
Излишек (недостаток) собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников формирования запасов (ΔСДИ), тыс. руб.	45 359,00	100 934,00
Излишек (недостаток) общей величины основных источников формирования запасов (ΔОИ), тыс.	269 954,00	231 859,00
Трехмерный показатель финансовой устойчивости (S)	1 1 1	1 1 1
Тип финансовой устойчивости	абсолютная	абсолютная

Тип финансовой устойчивости не изменился, но показатели заметно улучшились, сохранение абсолютного типа финансовой устойчивости в течении двух лет подряд это важный фактор устойчивости на перспективу.

Это является знаком того, что компания успешно управляет своими финансами и способна эффективно планировать на будущее. Поддержание стабильности в финансовых показателях в течение нескольких лет подряд может быть признаком хорошего финансового управления, а также способности адаптироваться к изменяющимся условиям рынка.

Таблица 5. Динамика относительных показателей финансовой устойчивости организации АО «КАЛУГА АСТРАЛ» после мероприятий

Показатель	Нормативное значение	2023 г. (факт)	2024 г. (прогноз)
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами ($K_{\text{соc}}$)	$K_{\text{соc}} \geq 0,1$	0,21	0,42
Коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными средствами ($K_{\text{омз}}$)	$K_{\text{омз}} = \{0,6; 0,8\}$	2,28	4,15
Коэффициент маневренности ($K_{\text{м}}$)	$K_{\text{м}} \geq 0,5$	0,02	0,04
Индекс постоянного актива ($K_{\text{па}}$)	$K_{\text{па}} = \{0,65; 0,7\}$	0,98	0,96
Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств ($K_{\text{длзс}}$)	-	0,01	0,01
Коэффициент реальной стоимости имущества ($K_{\text{рси}}$)	$K_{\text{рси}} \geq 0,5$	0,01	0,01
Коэффициент автономии ($K_{\text{а}}$)	$K_{\text{а}} \geq 0,5$	0,92	0,95
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств ($K_{\text{зс}}$)	$K_{\text{зс}} < 1$	0,08	0,05

Многие показатели изменились в лучшую сторону, например, $K_{\text{соc}}$ стал выше, что означает увеличение оборотных средств необходимых для финансовой устойчивости. Коэффициент маневренности немного увеличился, что приближает его к нормативу.

Таким образом, анализ финансового состояния позволяет выявить слабые стороны и проблемы в управлении финансами, определить возможные риски и перспективы развития. Это помогает принимать обоснованные управленческие решения, оптимизировать использование ресурсов и повышать эффективность деятельности организации.

Для успешного управления финансовым состоянием необходимо проводить регулярный мониторинг и анализ финансовых показателей, разрабатывать и внедрять стратегии и мероприятия по улучшению финансового положения предприятия. Важно также учитывать внешние факторы и условия, которые могут оказывать влияние на финансовое состояние организации, например санкции.

Список литературы:

1. Аверина, О. И. Анализ и оценка финансовой устойчивости / О.И. Аверина. – М.: Научная библиотека, 2023. – 171 с.
2. Губанова Е.В., Самошенкова К.А. Резервы автоматизации цифровой трансформации бизнес-процессов организации в контексте бережливого производства // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2024. № 3-3. С. 367-373.
3. Губанова Е.В., Самошенкова К.А. Методы принятия финансовых решений. – М.: ООО "ТРИП", 2021. – 25 с.
4. Лукаш, Ю. А. Анализ финансовой устойчивости коммерческой организации и пути её повышения. Учебное пособие / Ю.А. Лукаш. – М.: Флинта, 2021. – 268 с.
5. Орловцева О.М., Губанова Е.В. Влияние продуктовых и процессных инноваций на финансовые результаты: эмпирическое исследование российских компаний // Стратегические решения и риск-менеджмент. 2023. Т. 14. № 3. С. 278-291.
6. Исаева Шамсият Магомедовна, Асхабова Мадина Алиевна, Муртазалиева Патимат Митхадовна Анализ финансовой устойчивости и пути ее улучшения в современной России // Индустриальная экономика. 2022. №3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-finansovoy-ustoychivosti-i-puti-ee-uluchsheniya-v-sovremennoy-rossii> (дата обращения: 10.05.2024).
7. Бухгалтерская отчетность АО «КАЛУГА АСТРАЛ», ИНН 4029017981 [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.list-org.com/company/59726> (дата обращения 05.05.2024 г.)

УДК 336

**РОЛЬ БИЗНЕС-АНАЛИЗА В КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА**Фатеева Татьяна Николаевна¹, Симашева Ольга Алексеевна²¹ Калужский филиал Финуниверситета, fatteewa@gmail.com² Калужский филиал Финуниверситета, olga.simasheva@bk.ru**THE ROLE OF BUSINESS ANALYSIS IN THE COMPREHENSIVE ASSESSMENT OF THE
ACTIVITY OF AN ECONOMIC ENTITY**Fateeva Tatyana Nikolaevna¹, Imasheva Olga Alekseevna²¹ Kaluga branch of the Financial University, fatteewa@gmail.com² Kaluga branch of the Financial University, olga.simasheva@bk.ru

Аннотация. В статье раскрывается концепция алгоритма комплексной оценки деятельности экономического субъекта, обосновывается роль бизнес-анализа в этой системе. В исследовании приводятся и обобщаются основные элементы оценки, даются их отличительные особенности и характеристики. Расширена и дополнена значимость полученной информации от проведения анализа в оценке устойчивости деятельности экономического субъекта в текущем периоде и дальнейшей перспективе.

Ключевые слова: бизнес-анализ, экономический субъект, интеграция, модель, стратегия развития, маркетинг, финансовый анализ, отчетность.

Annotation. The article reveals the concept of an algorithm for a comprehensive assessment of the activity of an economic entity, substantiates the role of business analysis in this system. The study presents and summarizes the main elements of the assessment, their distinctive features and characteristics. The importance of the information received from the analysis in assessing the sustainability of the economic entity's activities in the current period and in the future has been expanded and supplemented.

Keywords: business analysis, economic entity, integration, model, development strategy, marketing, financial analysis, reporting.

Бизнес-анализ как методология в последние десятилетия стал незаменимым инструментом для компаний, стремящихся улучшить свою операционную эффективность, адаптивность и конкурентоспособность. В условиях постоянных технологических изменений и возрастающей неопределённости рыночной среды, глубокое понимание внутренних и внешних процессов становится ключом к успешному стратегическому планированию и устойчивому развитию организаций.

Основная идея исследования во всестороннем изучении, как бизнес-анализ способствует комплексной оценке деятельности экономических субъектов. Это исследование предназначено выявить, как различные аналитические методы и инструменты могут быть применены для диагностики текущего состояния компании, анализа её потенциала и определения стратегических направлений развития.

Особое внимание уделено не только финансовому и экономическому анализу, но и изучению влияния маркетинговой деятельности, операционной эффективности, а также внешней среды, включая конкуренцию и регуляторные изменения. Анализируется, как комплексное использование данных подходов позволяет сформировать объективное представление о положении компании в отрасли и определить ключевые точки роста и возможные риски. Кроме того, рассматривается роль современных технологий и данных в бизнес-анализе. Важность информационных систем, Big Data, искусственного интеллекта в обработке больших объемов данных и принятии обоснованных управленческих решений подчеркивает эволюцию аналитических практик и их значимость для достижения стратегических целей организации.

Таким образом, успешная интеграция бизнес-анализа в повседневную практику управления предприятием не только повышает его эффективность, но и способствует более глубокому пониманию рыночных тенденций и поведения конкурентов, что в свою очередь приводит к улучшению стратегического позиционирования и укреплению рыночных позиций.

В рамках исследования бизнес-анализа в комплексной оценке деятельности экономического субъекта, важно обозначить ключевые понятия и определения, которые будут использоваться в дальнейшем анализе. Это поможет установить общий язык и понимание между автором и аудиторией, а также углубит специфику изучаемых процессов.

Экономический субъект – это любая организация или индивидуум, участвующий в экономической деятельности, направленной на производство, распределение или потребление товаров и услуг. В контексте данного исследования под экономическими субъектами понимаются предприятия различных форм собственности, размеров и сфер деятельности, которые активно функционируют на рынке и стремятся к максимизации своей прибыльности и устойчивому развитию.

Комплексная оценка деятельности – это процесс анализа различных аспектов работы организации, который включает в себя не только финансовые показатели, но и такие факторы, как эффективность операционной деятельности, уровень клиентского сервиса, инновационная активность, соблюдение нормативно-правовых требований и многое другое. Такая оценка требует применения многоаспектных подходов и аналитических инструментов для достижения наиболее полной и объективной картины состояния экономического субъекта.

Бизнес-анализ в данном контексте выступает как методологический инструмент, который позволяет систематически собирать, обрабатывать и интерпретировать данные о деятельности компании с целью поддержки принятия управленческих решений. Бизнес-анализ охватывает использование как качественных, так и количественных методов оценки, а также применение специализированных аналитических инструментов, направленных на выявление внутренних и внешних возможностей и угроз для компании.

Эти основные понятия и определения создают фундамент для дальнейшего анализа взаимосвязей и влияния бизнес-анализа на оценку и управление деятельностью экономических субъектов, что станет предметом более детального рассмотрения в последующих разделах данного исследования.

Третьим разделом является роль бизнес-анализа в стратегическом планировании. Этот аспект особенно важен, поскольку стратегическое планирование является ключевым элементом для долгосрочного успеха и устойчивости организации.

Бизнес-анализ предоставляет необходимые данные и инсайты, которые позволяют руководству компаний разрабатывать, оценивать и корректировать стратегические планы с учетом изменений внутренней и внешней среды. Основная задача бизнес-анализа в этом контексте – обеспечить точность и актуальность информации, необходимой для формулирования эффективных стратегических инициатив.

Процесс стратегического планирования начинается с определения миссии и стратегических целей организации. Бизнес-аналитики играют здесь ключевую роль, анализируя текущее положение компании на рынке, её сильные и слабые стороны, возможности для роста и потенциальные угрозы. Используя инструменты SWOT-анализа (анализ сильных и слабых сторон, возможностей и угроз) и PEST-анализа (анализ политических, экономических, социальных и технологических факторов), аналитики помогают выявить ключевые факторы, которые могут повлиять на достижение стратегических целей компании.

Далее, в рамках стратегического планирования бизнес-анализ используется для формирования стратегических альтернатив. Аналитики разрабатывают различные сценарии развития событий, оценивая их на основе количественных и качественных данных. Это включает в себя моделирование финансовых показателей, прогнозирование рыночных тенденций и анализ конкурентной среды. Такие модели помогают руководству компании принимать обоснованные решения, выбирая наиболее подходящие стратегии для инвестирования ресурсов.

Кроме того, в процессе реализации выбранных стратегий бизнес-анализ продолжает играть важную роль, предоставляя инструменты для мониторинга и контроля за исполнением стратегических задач. Регулярный анализ хода реализации планов и корректировка стратегий на основе текущих результатов и новой рыночной информации позволяет организации гибко реагировать на вызовы и изменения в бизнес-среде.

Таким образом, бизнес-анализ является фундаментальным инструментом в процессе стратегического планирования, способствующим укреплению позиций компании на рынке и достижению её долгосрочных целей.

Финансовый анализ является критически важным компонентом бизнес-анализа, который обеспечивает глубокое понимание финансового состояния и экономической устойчивости компании. Осно-

выявляясь на детальном изучении финансовой отчётности, этот анализ предоставляет ключевые данные для оценки текущей финансовой эффективности и прогнозирования будущих тенденций.

Анализ финансовой отчётности начинается с изучения трёх основных документов: отчёта о прибылях и убытках, баланса и отчёта о движении денежных средств. Отчёт о прибылях и убытках показывает доходы и расходы компании, что позволяет оценить её прибыльность за определённый период. Балансовый отчёт предоставляет снимок активов, обязательств и собственного капитала на конкретную дату, отражая структуру капитала и ликвидность. Отчёт о движении денежных средств раскрывает, как компания генерирует и использует денежные средства, что важно для понимания её операционной деятельности и инвестиционной привлекательности.

Коэффициентный анализ включает в себя расчёт различных финансовых коэффициентов, которые помогают оценить ликвидность, рентабельность и операционную эффективность компании. К примеру:

- коэффициент текущей ликвидности показывает способность компании покрывать краткосрочные обязательства с помощью краткосрочных активов;
- коэффициент оборачиваемости активов отражает, насколько эффективно компания использует свои активы для генерации дохода;
- коэффициент рентабельности продаж указывает на процент прибыли, который компания зарабатывает от своих продаж.

Динамический анализ позволяет оценить, как финансовые показатели изменялись со временем, выявляя тенденции и аномалии в финансовой деятельности. Этот анализ помогает не только в прогнозировании будущих финансовых результатов, но и в идентификации областей для улучшения управления и операционной деятельности.

Анализ инвестиционной привлекательности является еще одним важным аспектом финансового анализа. Он включает в себя оценку рисков и потенциального возврата инвестиций, что критически важно, как для текущих, так и для потенциальных инвесторов. Используя методы оценки стоимости компании, такие как дисконтированный анализ денежных потоков и методы мультипликаторов, аналитики могут определить реальную стоимость предприятия в текущих экономических условиях.

Эти аспекты финансового анализа обеспечивают комплексное понимание финансового здоровья организации и играют ключевую роль в принятии обоснованных управленческих решений, способствующих устойчивому развитию и росту компании.

Маркетинговый анализ играет важную роль в комплексной оценке деятельности экономического субъекта, предоставляя ценные данные для принятия стратегических решений в сфере продвижения продуктов и услуг. Этот вид анализа позволяет компаниям не только понять текущие рыночные тенденции и потребности потребителей, но и оценить эффективность своих маркетинговых стратегий, а также определить потенциальные возможности для роста и развития.

Одной из ключевых задач маркетингового анализа является исследование рынка. Это включает в себя сбор и анализ данных о размере рынка, доле рынка компании, её основных конкурентах, а также о текущих и потенциальных клиентах. Анализируя демографические, психографические и поведенческие характеристики потребителей, компании могут более точно настроить свои маркетинговые кампании и улучшить взаимодействие с целевой аудиторией.

Кроме того, маркетинговый анализ охватывает оценку конкурентной среды. Используя инструменты, такие как анализ пяти сил Портера, компании могут определить интенсивность конкуренции в отрасли, угрозу появления новых участников, угрозу замещающих продуктов, а также силу переговорных позиций поставщиков и потребителей. Эта информация жизненно важна для формирования стратегий, которые помогут компании укрепить свои рыночные позиции и избежать потенциальных угроз со стороны конкурентов.

Маркетинговый анализ также включает в себя изучение эффективности текущих маркетинговых стратегий компании. Анализируя результаты проведенных рекламных кампаний, маркетинговых акций и других мероприятий, компании могут оценить, насколько успешно они достигают своих маркетинговых целей, таких как увеличение узнаваемости бренда, привлечение новых клиентов и увеличение продаж. В зависимости от полученных результатов, компания может решить о модификации своих маркетинговых тактик или о разработке новых стратегий для улучшения взаимодействия с потребителями.

Наконец, маркетинговый анализ способствует определению новых возможностей для бизнеса. Он помогает выявлять новые тренды на рынке и изменения в потребительских предпочтениях, что может стать основой для разработки новых продуктов или услуг, адаптации существующих предло-

жений или расширения на новые рынки. Это ключевой аспект для поддержания конкурентоспособности и инновационного развития компании.

Таким образом, маркетинговый анализ предоставляет комплексное понимание рыночной динамики и эффективности маркетинговых усилий, что необходимо для обеспечения устойчивого роста и развития в современной конкурентной среде.

Анализ рисков и возможностей занимает центральное место в бизнес-анализе, поскольку позволяет организациям адекватно реагировать на внешние и внутренние угрозы, а также использовать возникающие возможности для укрепления своего положения на рынке. Эффективный анализ рисков и возможностей является ключевым для обеспечения долгосрочной устойчивости и успеха организации.

Идентификация рисков начинается с комплексного анализа всех аспектов деятельности компании. Это включает оценку операционных процессов, финансовой стабильности, правовых обязательств, а также внешних факторов, таких как экономические, политические и технологические изменения. Бизнес-аналитики используют различные методы, включая SWOT-анализ и PEST-анализ, чтобы систематически оценить потенциальные угрозы и определить области, где компания может быть уязвима.

После идентификации рисков следует их оценка, которая помогает определить вероятность возникновения риска и возможные последствия для бизнеса. Этот процесс включает квантификацию рисков, что позволяет компаниям приоритизировать их в зависимости от потенциального ущерба и вероятности возникновения. Такой подход позволяет рационально распределять ресурсы на минимизацию рисков.

Одновременно с анализом рисков важно выявлять и оценивать возможности, которые могут способствовать росту и развитию организации. Анализ возможностей включает изучение новых рынков, технологических инноваций, изменений в потребительских предпочтениях и регуляторных рамках. Эффективное использование данных возможностей может значительно усилить конкурентные преимущества компании и способствовать её стратегическому развитию.

Сценарное планирование играет важную роль в анализе рисков и возможностей. Этот метод включает разработку нескольких предполагаемых сценариев, которые описывают различные будущие условия и позволяют оценить, как решения компании могут повлиять на её деятельность в каждом из сценариев. Сценарное планирование помогает принимать обоснованные решения, учитывая возможные изменения внешней и внутренней среды, и обеспечивает гибкость в управлении, позволяя компании быстро адаптироваться к изменениям.

Таким образом, анализ рисков и возможностей представляет собой интегральную часть бизнес-анализа, направленную на обеспечение устойчивости и уверенности в будущем развитии. Путем систематической идентификации, оценки и управления рисками, а также активного поиска и использования возможностей, компании могут не только защитить себя от потенциальных угроз, но и успешно реализовать свой стратегический потенциал.

Современные подходы и инструменты бизнес-анализа вносят значительный вклад в улучшение качества принятия решений и повышение операционной эффективности организаций. Освоение и применение новейших технологий и методик в анализе бизнеса позволяют компаниям глубже понимать свою деятельность и эффективнее адаптироваться к постоянно меняющимся рыночным условиям.

Одним из ключевых направлений в современном бизнес-анализе является использование больших данных (Big Data). Большие данные предоставляют огромные возможности для анализа огромных объемов неструктурированной информации, что позволяет выявлять скрытые закономерности, тенденции и взаимосвязи. Применение инструментов для работы с большими данными, таких как Hadoop или Apache Spark, позволяет компаниям проводить глубокий анализ данных в реальном времени, что ускоряет принятие решений и улучшает их точность.

Искусственный интеллект (далее по тексту ИИ) и машинное обучение также занимают центральное место в арсенале современных бизнес-аналитиков. Эти технологии помогают автоматизировать аналитические процессы, улучшая точность прогнозных моделей и оптимизируя бизнес-процессы. ИИ может использоваться для персонализации предложений клиентам, управления рисками, оптимизации цепочек поставок и многого другого. С помощью машинного обучения компании могут адаптироваться к изменениям в потребительском поведении и быстрее реагировать на рыночные тренды.

Автоматизация процессов с помощью роботизированных систем (RPA) является еще одним современным инструментом, который трансформирует традиционные подходы к бизнес-анализу. RPA

позволяет автоматизировать рутинные и повторяющиеся задачи, освобождая время аналитиков для более сложных и стратегически важных задач. Это приводит к снижению затрат и увеличению продуктивности рабочих процессов.

Кроме того, важную роль в современном бизнес-анализе играет визуализация данных. Инструменты визуализации, такие как Tableau, Power BI и другие, позволяют представлять сложные аналитические данные в понятной и доступной форме. Это облегчает процесс интерпретации данных, делая информацию доступной для широкого круга заинтересованных лиц, включая менеджмент и неспециалистов.

Пример успешного применения современных технологий можно увидеть на примере компаний, которые интегрировали ИИ для персонализации предложений своим клиентам. Это не только увеличило уровень удовлетворенности клиентов, но и значительно повысило их лояльность и уровень повторных покупок.

Таким образом, современные подходы и инструменты бизнес-анализа предоставляют компаниям мощные инструменты для анализа, оптимизации и прогнозирования, что позволяет им не просто адаптироваться к изменениям, но и активно формировать будущее в своих отраслях.

Таким образом, применение бизнес-анализа способствует глубокому пониманию внутренних процессов компании и рыночной среды, что необходимо для адаптации стратегий в условиях быстро меняющихся экономических реалий. Инструменты, такие как финансовый анализ, маркетинговый анализ, анализ рисков и возможностей, а также применение современных технологий, включая большие данные и искусственный интеллект, обеспечивают комплексный подход к управлению и развитию бизнеса.

В перспективе бизнес-анализ будет продолжать играть ключевую роль в оптимизации бизнес-процессов и улучшении принятия решений. Ожидается, что с дальнейшим развитием технологий и углублением аналитических методик его роль только усилится, позволяя компаниям не только реагировать на изменения, но и предвосхищать их, активно участвуя в формировании трендов и стандартов отрасли. Бизнес-анализ является неотъемлемой частью стратегического управления любой современной организации, способствующей её устойчивому развитию и достижению конкурентных преимуществ. Важность этих процессов продемонстрирована на примерах конкретных инструментов и методов анализа, которые помогают компаниям эффективно адаптироваться и процветать в динамичной экономической среде.

Список литературы:

1. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. – М.: Проспект, 2019. – 560 с.
2. Лифиц И.М., Шарапов Д.В. Бизнес-анализ: учебник для вузов. – М.: Юрайт, 2020. – 318 с.
3. Петров А.А., Сидорова М.Ю. Современные инструменты бизнес-анализа. – М.: КноРус, 2021. – 192 с.
4. Гладких И.В. Большие данные и искусственный интеллект в бизнесе: практическое применение. – М.: Альпина Паблшер, 2019. – 264 с.
5. Черных К.Ю. Маркетинговый анализ: ключевые методы и стратегии. – СПб.: Питер, 2020. – 320 с.
6. Смирнов Е.Н., Тихомирова Н.В. Управление рисками: инструменты, модели и информационная поддержка. – М.: Финансы и статистика, 2021. – 256 с.
7. Процессы предприятия [Электронный ресурс] // Профиз. 2020. № 2. URL: https://www.profiz.ru/peo/2_2017/processy_predpriyatija/ (дата обращения: 24.04.2024).
8. Operations Management in Manufacturing // Exploring Business. URL: <https://open.lib.umn.edu/exploringbusiness/chapter/11-1-operations-management-in-manufacturing/> (дата обращения: 01.05.2024).
9. Chapter 10 Operations Management – Fundamentals of Business, 3rd edition // Pressbooks. URL: <https://pressbooks.lib.vt.edu/fundamentalsofbusiness/chapter/chapter-10-operations-management/> (дата обращения: 01.05.2024).
10. Operations Management Processes // Harvard Business Publishing Education. URL: <https://hbsp.harvard.edu/product/SMR724-PDF-ENG?itemFindingMethod=Other> (дата обращения: 01.05.2024).

УДК 336.2

НАЛОГОВАЯ НАГРУЗКА И НАЛОГОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ**Губернаторова Наталья Николаевна¹, Крашельникова Анастасия Андреевна²**¹ Калужский филиал Финуниверситета, drozdik2006@yandex.ru² Калужский филиал Финуниверситета, anastasiya.pochtar@mail.ru**TAX BURDEN AND TAX STABILITY OF THE ORGANIZATION****Gubernatorova Natalya Nikolaevna¹, Krashelnikova Anastasia Andreevna²**¹ Kaluga branch of the Financial University, drozdik2006@yandex.ru² Kaluga branch of the Financial University, anastasiya.pochtar@mail.ru

Аннотация: В статье приведен сравнительный анализ показателей налоговой нагрузки по отраслям экономической деятельности РФ за 2022-2023 гг. Проанализирована динамика развития налоговой нагрузки действующей организации по методике Министерства финансов РФ. Также автором статьи проведен расчет показателя налоговой устойчивости организации.

Ключевые слова: налоги, налоговая нагрузка, налоговая устойчивость, налогообложение, налоговая политика

Abstract: The article provides a comparative analysis of tax burden indicators by sectors of economic activity of the Russian Federation for 2022-2023. The dynamics of development of the tax burden of an operating organization is analyzed according to the methodology of the Ministry of Finance of the Russian Federation. The author of the article also calculated the indicator of the organization's tax stability.

Key words: taxes, tax burden, tax stability, taxation, tax policy

Налоговая нагрузка является одним из самых противоречивых экономических показателей который рассчитывается при проведении всестороннего исследования финансового состояния организации. Оценка совокупности налоговых платежей, перечисленных организацией в бюджет необходима для анализа финансового результата деятельности хозяйствующего субъекта, повышения финансовой безопасности, и достижения понимания работы внутренних механизмов организации как со стороны собственников, так и со стороны налоговых органов.¹

Коммерческие организации часто сталкиваются с проблемой контроля уровня налогового бремени. Для проведения оптимальной налоговой политики, а также для избегания возникновения повышенного интереса налоговых органов к деятельности рассматриваемого предприятия, сотрудникам организации нужно следить за тем чтобы фактический уровень налогового бремени соответствовал запланированному уровню, и одновременно с этим варьировал в пределах нормативных значений среднестатистической налоговой нагрузки по данной отрасли. Для этого необходимо:²

- рассчитывать плановые значения налоговых платежей на год;
- выявить методики с помощью которых будет достигаться плановый уровень показателя налоговой нагрузки, и закрепить их в налоговой политике;
- контролировать выполнение плана и использование методов;

Стоит сравнить уровень налоговой нагрузки организации со среднеотраслевыми значениями данного показателя (Таблица 1). В случае если налоговая нагрузка экономического субъекта выше среднестатистических значений, то необходимо будет изучить возможности проведения мероприятий по налоговому планированию для достижения более низких показателей. Если на предприятии показатель фискальной загруженности значительно ниже среднеотраслевых значений, то вероятность проведения выездных проверок автоматически растет, и таким образом увеличиваются налоговые риски.

1 Злобина Л.А., Стажкова М.М. Оптимизация налогообложения экономического субъекта // Налоги. – 2023. – №1. – С. 24-27.

2 Бородин, В. А. Налоговая нагрузка как составляющая финансовой устойчивости предприятия / В. А. Бородин, П. В. Малахов // Экономический анализ: теория и практика. – 2022. – № 32(161). – С. 10-16.

Таблица 1. Сравнительный анализ показателей налоговой нагрузки по отраслям экономической деятельности РФ за 2022-2023 гг.

Вид экономической деятельности	Налоговая нагрузка за 2022г., %	Налоговая нагрузка за 2023г., %	Отклонение 2023г. к 2022г. +/- %
ВСЕГО	10,7	12,0	1,3
Сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство, рыбоводство	4,1	4,6	0,5
Добыча полезных ископаемых	42,2	43,5	1,3
Производство пищевых продуктов, напитков, табачных изделий	15,5	18,6	3,1
Производство текстильных изделий, одежды	4,1	11,1	7,0
Производство химических веществ и химических продуктов	4,0	5,3	1,3
Производство лекарственных средств и материалов, применяемых в медицинских целях	6,1	5,9	-0,2
Производство металлургическое и производство готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования	3,7	7,0	3,3
Водоснабжение, водоотведение, организация сбора и утилизации отходов, деятельность и ликвидация загрязнений	9,6	9,4	-0,2
Строительство	11,1	13,0	1,9
Торговля оптовая и розничная; ремонт автотранспортных средств и мотоциклов	3,7	4,1	0,4
Деятельность гостиниц и предприятий общественного питания	9,6	9,2	-0,4
Транспортировка и хранение	5,3	7,0	1,7

*составлено автором по данным ФНС

Анализируя таблицу 1, мы обнаруживаем, что общая налоговая нагрузка организации по данным Налоговой службы России в 2023 году составила 12%, что на 1,3% выше уровня показателя 2022 года. Традиционно, наивысшее налоговое бремя у организации, занимающихся добычей полезных ископаемых, так в 2023 году его значение достигло отметки в 43,5%, что выше 2022 года на 1,3%. Значительное увеличение налоговой нагрузки в 2023 году по сравнению с 2022 годом произошло в секторе производства текстильных изделий и одежды, рост составил 7%. Сокращение налоговой нагрузки в 2023 году произошло у организации, занимающихся производством лекарственных средств, водоснабжением и у предприятий общественного питания на 0,2%, 0,2% и 0,4% соответственно.³ В целом налоговая нагрузка по отраслям в России сохраняет тенденцию на рост, но одновременно с этим следует учесть, что уровень налогового бремени соответствует рентабельности секторов.

Проведем расчет налоговой нагрузки на примере калужской коммерческой организации ООО «Полуфабрикат». Данная организация применяет упрощенную систему налогообложения «доходы минус расходы». Применяя УСН, субъекты налогообложения освобождаются от уплаты следующих налогов: налога на прибыль организации, налога на имущество организации и налога на добавленную стоимость, за исключением НДС, уплачиваемого при ввозе товаров на таможене. В общем виде, если объектом налогообложения являются «доходы минус расходы» ставка составляет 15%, и рассматриваемая нами организация применяет стандартную вышеуказанную ставку. ООО «Полуфабрикат» осуществляет деятельность по производству колбасных и мясных изделий, а также же по производству хлеба и мучных кондитерских изделий, тортов и пирожных, занимается торговлей пищевыми продуктами.

³ Официальный сайт ФНС РФ <https://www.nalog.gov.ru/rn77/>

По методике Министерства финансов РФ налоговая нагрузка рассчитывается как отношение суммы всех выплаченных налогов к выручке от реализации, включая выручку от прочей реализации.⁴ По вышеуказанной методике определяется налоговая нагрузка по различным видам экономической деятельности.



Рисунок 1. Налоговая нагрузка ООО «Полуфабрикат» по методике Министерства финансов РФ за 2019-2023 гг.

Анализируя рисунок 1, можно прийти к выводу, что тенденция развития налоговой нагрузки ООО «Полуфабрикат» за 2019–2023 гг. является волнообразной. Наивысшее значение налоговая нагрузка организации «Полуфабрикат» достигла в 2021 году, составив 1,34%, наименьшее значение в 2022 году, составив 0,98%. В 2023 году уровень налоговой нагрузки ООО «Полуфабрикат» принял значение в 1,15%, что выше уровня 2022 года на 0,17%, но ниже уровня 2021 года на 0,19%. Стоит отметить, что даже если развитие налоговой нагрузки ООО «Полуфабрикат» является скачкообразным, оно находится в пределах нормативных значений.

Для проведения всестороннего анализа налоговой политики недостаточно рассматривать исключительно показатель налоговой нагрузки, необходимо также провести расчет налоговой устойчивости.⁵ Налоговая устойчивость является важным финансовым показателем, характеризующий способность организации отвечать по своим налоговым обязательствам. С помощью налоговой устойчивости можно не только контролировать величину собственных оборотных средств, но и анализировать обязательные платежи в бюджет. Налоговая устойчивость определяется как отношение величины налоговых платежей к объему собственных оборотных средств. Проведем расчет налоговой устойчивости ООО «Полуфабрикат» (таблица 2).

Таблица 2. Расчет налоговой устойчивости ООО «Полуфабрикат» за 2019-2023 гг.

Показатели	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.
Собственные средства организации (СК), тыс. руб.	28 336	28 380	25 972	32 739	27 970
Внеоборотные активы (ВА), тыс. руб.	8 051	4 664	5 368	5 351	8 621
Собственные оборотные	20 285	23 716	20 604	27 388	19 349

4 Джаарбеков С. Налоговая нагрузка: считаем и анализируем [Электронный ресурс] / С. Джаарбеков // Официальный сайт Палаты налоговых консультантов. 01.11.2023. – Режим доступа: URL: <https://www.nalog-forum.ru/opinions/nalogovaya-nagruzka-schitaem-i-analiziruem/>.

5 Аристархова М.К., Зуева О.К., Модель налоговой устойчивости предприятия // Экономика региона. — 2022. — Т. 14, вып. 2. — С. 676-687

средства (СОС), тыс. руб.					
Налоги уплаченные по УСН, тыс.руб.	1 465	1 085	1 448,89	1 655,79	1 537,45
Налоговая устойчивость по методике Власова Ю.А., %	7,22	4,57	7,03	6,05	7,95

*составлено автором

В таблице 2 продемонстрирована рассчитанная по методике Власова Ю.А. налоговая устойчивость организации ООО «Полуфабрикат» за 2019-2023 гг. За рассмотренный нами период налоговая устойчивость вышеуказанной организации развивалась волнообразно, сохранив динамику на рост. Наивысшее значение налоговая устойчивость принимает в 2023 году, составив 7,95%, а наименьшее значение в 2020 года - 4,57%. Считается, что организация обладает способностью полностью отвечать по своим налоговым обязательствам если налоговая устойчивость находится в пределах 10-15%. Так, организация ООО «Полуфабрикат» обладает достаточной налоговой устойчивостью и способна выполнять свои налоговые обязательства, поддерживая при этом намеченную динамику развития финансово-хозяйственной деятельности.

Таким образом, мы можем сделать вывод, что нельзя с помощью показателя налоговой нагрузки оценить налоговую устойчивость организации, но стоит отметить, что в результате проведенных нами расчетов было выявлено, что налоговая нагрузка коррелирует с налоговой устойчивостью в обратной зависимости. Чем выше налоговая нагрузка организации, тем ниже налоговая устойчивость данного предприятия в связи с большим объемом налоговых обязательств, приходящихся на доходы, а в случае что налоговая нагрузка достигает оптимальных значений, то и налоговая устойчивость проявляется себя стабильно.

Список литературы:

1. Аристархова М.К., Зуева О.К., Модель налоговой устойчивости предприятия // Экономика региона. – 2022. – Т. 14, вып. 2. – С. 676-687
2. Бородин, В. А. Налоговая нагрузка как составляющая финансовой устойчивости предприятия / В. А. Бородин, П. В. Малахов // Экономический анализ: теория и практика. – 2022. – № 32(161). – С. 10-16.
3. Джаарбеков С. Налоговая нагрузка: считаем и анализируем [Электронный ресурс] / С. Джаарбеков // Официальный сайт Палаты налоговых консультантов. 01.11.2023. – Режим доступа: URL: <https://www.nalog-forum.ru/opinions/nalogovaya-nagruzka-schitaem-i-analiziruem/>.
4. Злобина Л.А., Стажкова М.М. Оптимизация налогообложения экономического субъекта // Налоги. – 2023. – №1. – С. 24-27.
5. Официальный сайт ФНС РФ <https://www.nalog.gov.ru/rn77/>

УДК 338.244.4

ЗНАЧЕНИЕ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА В ИЗУЧЕНИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Давыдова Анастасия Михайловна
ПАО «Аэрофлот», dav.stasya@gmail.com
(магистрант Калужского филиала Финуниверситета)

THE IMPORTANCE OF FINANCIAL ANALYSIS IN THE STUDY
OF THE ORGANIZATION'S ACTIVITIES

Davydova Anastasiia Mikhailovna
PJSC Aeroflot, dav.stasya@gmail.com
(undergraduate student of the Kaluga branch of the University of Finance)

Аннотация: данная работа рассматривает пример финансового анализа как инструмента для изучения деятельности организации, который помогает выявить сильные и слабые стороны организации. Так же, были представлены показатели, которые учувствуют в оценке финансового состояния компании, выводы на основе результатов анализа, и какие стратегические шаги можно предпринять на основе полученной информации.

Ключевые слова: финансовое состояние, ликвидность, финансовая устойчивость, бухгалтерская отчетность, деловая активность, платежеспособность, рентабельность, финансовый анализ.

Abstract: the article discusses financial analysis as a tool for studying the activities of an organization, which helps to identify the strengths and weaknesses of the organization. Also presented are the indicators that are involved in assessing the financial condition of the company, conclusions based on the results of the analysis, and what strategic steps can be taken based on the information received.

Keywords: financial condition, liquidity, financial stability, accounting statements, business activity, solvency, profitability, financial analysis.

Для любой организации оценка финансового состояния является важным процессом анализа деятельности. Финансовый анализ является неотъемлемой частью для оценки организации инвесторами и бизнес-аналитиками. Данный процесс позволяет выявить сильные и слабые стороны организации путем проведения расчетов таких показателей как: платежеспособность, ликвидность, деловая активность, рентабельность и финансовая устойчивость.

Именно эти показатели затрагивают многие важные элементы баланса, благодаря которым строится анализ, и помогают найти точки, на которые следует обратить внимание и сделать выводы с помощью их об организации.

Для примера оценки финансового состояния было выбрано ПАО «Аэрофлот» известное как лидер авиаперевозок на российском рынке.

Таким образом, финансовый анализ начинается с оценки платежеспособности и ликвидности организации. Платежеспособность организации зависит от уровня ликвидности, поэтому эти два понятия очень тесно связаны.

Сравнение показателей по степени ликвидности представлено в таблице 1, в которой: активы в балансе упорядочены от наиболее ликвидных к менее ликвидным, в то время как обязательства в пассиве распределены по возрастанию срока их погашения.

Где А1 – наиболее ликвидные; А2 – быстрореализуемые; А3 – медленно реализуемые, А4 – трудно реализуемые; П1 – наиболее срочные, П2 – среднесрочные, П3 – долгосрочные, П4 – собственный капитал.

Так же, по методике Г.В. Савицкой, расчет ликвидности проводится по методике, в которой, данные таблицы 1 сочетаются в неравенства ($A1 \geq P1$; $A2 \geq P2$; $A3 \geq P3$; $A4 \leq P4$), которые создают условия, которые показывают более наглядное положение организации для оценки ее ликвидности.

Таким образом, в отчетном 2023 году выполняется только неравенство $A2 \geq P2$, что свидетельствует о том, что выбранная организация обладает активами, которые можно быстро преобразовать в деньги и их стоимость превышает краткосрочные обязательства. Это означает, что организация имеет потенциал быть способной выполнять свои финансовые обязательства в ближайшем будущем, осо-

бенно если она будет своевременно расплачиваться с кредиторами и получать деньги от продажи товаров в кредит. [1] Тем не менее первые три неравенства были выполнены не полностью, что является отклонением для абсолютной ликвидности баланса, так: неравенство $A_1 \leq П_1$ показало, что организация имеет не в достаточном количестве средств для погашения более срочных обязательств; неравенство $A_3 \leq П_3$ демонстрирует нехватку медленно реализуемых активов на погашение долгосрочных кредитов. Таким образом, $A_4 \leq П_4$ тоже не выполняется, что подтверждает не полностью ликвидный баланс.

Таблица 1 – Анализ показателей ликвидности баланса ПАО «Аэрофлот»

Группировка активов, тыс.руб	Годы			
	2020	2021	2022	2023
A ₁	76 555 200	83 445 689	84 542 555	89 090 472
A ₂	81 570 945	80 989 631	94 338 803	119 809 373
A ₃	15 366 604	21 978 808	13 908 093	61 831 599
A ₄	786 542 378	791 730 063	605 817 288	708 133 771
Всего баланса	960 035 127	978 144 191	798 606 739	978 865 215
П ₁	107 355 565	114 943 942	114 350 057	136 321 375
П ₂	25 536 113	13 999 139	15 226 027	30 362 449
П ₃	773 866 959	776 938 301	605 972 810	714 882 851
П ₄	53 276 490	72 262 809	63 057 845	97 298 540
Всего баланса	960 035 127	978 144 191	798 606 739	978 865 215

Однако для более точного анализа ликвидности предприятия используют детальные финансовые коэффициенты, которые представлены на рисунке 1.

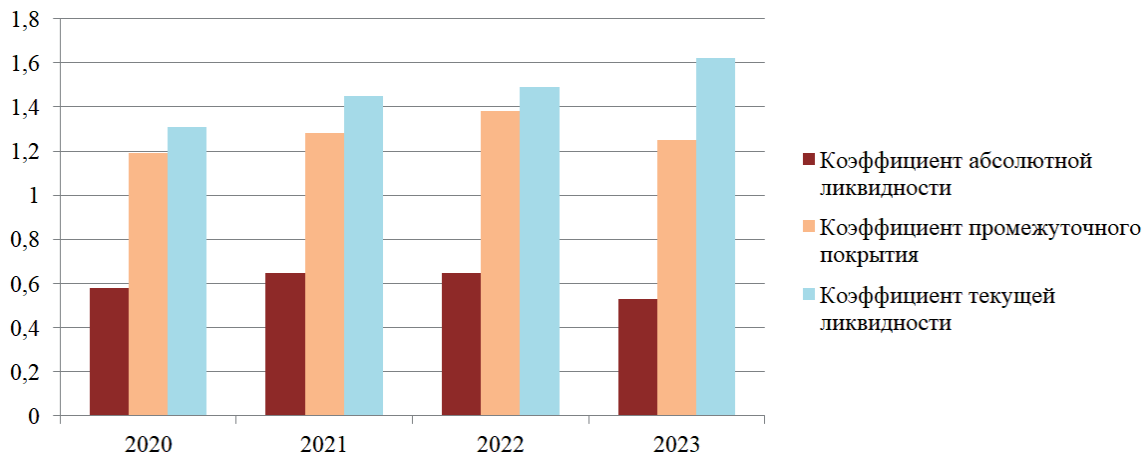


Рисунок 1. Динамика изменения относительных показателей ликвидности и платёжеспособности ПАО «Аэрофлот»

Таким образом, за весь отчетный период ПАО «Аэрофлот» был близок для нормативного значения коэффициента абсолютной ликвидности (0,2 – 0,5) и диапазона коэффициента промежуточного покрытия (0,7 – 1,0). Но на протяжении всего отчетного периода четко отслеживается, что организация имеет текущую ликвидность (1,0 – 2,0). [2].

Ликвидность компании на данный момент свидетельствует о наличии достаточного количества средств, доступных для расчетов по краткосрочным обязательствам, что описывает текущую ликвидность и платёжеспособность организации.

Проведем анализ деловой активности, который покажет эффективность деятельности компании.

Результаты анализа, проведенного на основе данных из таблицы 2, показывают, что ПАО «Аэрофлот» эффективно управляет своими активами. Весь отчетный период характеризовался тем, что коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности был ниже, чем у кредиторской задолженности. Это является положительным аспектом, поскольку задолженности компании погашаются за счет выполнения основной деятельности.

Так же, положительным фактором для финансового состояния компании является соблюдение условия $N_{дз} > N_{кз}$ [3].

Таблица 2 – Динамика изменения деловой активности ПАО «Аэрофлот»

Наименование показателей	Годы			
	2020	2021	2022	2023
Выручка, тыс. руб.	229 766 365	378 657 216	332 747 813	497 511 345
Средняя величина ДЗ, тыс.руб.	93 103 226	79 840 763	86 224 692	102 074 088
Ндз	2,47	4,74	3,86	4,87
Одз, дни	147,90	76,96	94,58	74,89
Средняя величина КЗ, тыс.руб.	101 570 539	135 949 744,5	164 446 990,5	195 335 716
Нкз	2,26	2,79	2,02	2,55
Окз, дни	161,35	131,05	180,39	143,31
Себестоимость продаж, тыс.руб.	331 733 965	414 313 277	382 691 198	490 237 089
Средняя величина запасов, тыс.руб.	11 715 262	13 588 582	11 906 120,5	29 682 209
Нз	28,32	30,49	32,14	16,52
Оз, дни	12,89	11,97	11,36	22,10
Средняя величина активов, тыс.руб.	234 983 433,5	604 411 841	861 247 647	859 487 437
На	0,98	0,63	0,39	0,58
Оа, дни	373,29	582,61	944,73	630,56

В остальном, показатели деловой активности так же показывают положительную динамику. Таким образом, при таких темпах роста и при их сохранении, предприятие имеет перспективу еще большего роста деловой активности.

Рентабельность является еще одним характеризующим фактором эффективности деятельности компании. Показатель демонстрирует не только окупаемость, но еще и выгоду организации.

Таблица 3 – Динамика изменения показателей рентабельности ПАО «Аэрофлот»

Наименование показателя	Годы			
	2020	2021	2022	2023
Актив, тыс. руб.	271 035 127	937 788 555	784 706 739	934 268 135
Собственный капитал, тыс. руб.	53 276 490	106 262 809	6 784 2335	97 298 540
Актив (среднее значение), тыс. руб.	234 983 434	604 411 841	861 247 647	859 487 437
Собственный капитал (среднее значение), тыс. руб.	61 501 361	79 769 650	87 052 572	82 570 438
Выручка, тыс. руб.	229 766 365	378 657 216	332 747 813	497 511 315
Себестоимость продаж, тыс. руб.	331 733 965	414 313 277	382 691 198	490 237 089
Коммерческие расходы, тыс. руб.	15 794 465	20 901 191	12 133 151	6 438 807
Управленческие расходы, тыс. руб.	12 839 436	12 921 502	10 669 976	10 592 527
Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	-130 601 501	-69 478 754	-72 746 512	-957 108
Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.	96 527 133	45 639 139	14 312 335	29 456 385
Рентабельность производства, %	37,12	13,61	3,81	6,28
Рентабельность продаж, %	42,01	12,06	4,30	5,92
Рентабельность собственного капитала, %	181,18	42,95	21,10	30,27
Рентабельность активов, %	-48,19	-11,50	-8,45	3,58
Рентабельность деятельности, %	42,01	12,05	4,30	5,92

Расчет рентабельности таблицы 3 выявил, что за отчетный период все анализируемые показатели организации улучшились, что свидетельствует об успешной деятельности компании.

По сравнению с предыдущим годом, рентабельность собственного капитала за отчетный год так же увеличилась, что подтверждает улучшение работы ПАО «Аэрофлот» и повышение качества использования ресурсов.

Такое улучшение свидетельствует о том, что компания рентабельна и набирает обороты.

Еще одним немаловажным показателем финансового состояния является финансовая устойчивость, коэффициенты которой отражаются в таблице 4.

Таблица 4 – Динамика изменения коэффициентов финансовой устойчивости ПАО «Аэрофлот»

Показатели	Нормативное значение	Годы			
		2020	2021	2022	2023
Коэффициент финансовой устойчивости	< 0,7	1,5	1,1	1,5	0,8
Коэффициент финансовой независимости (финансовой автономии)	> 0,5	0,2	0,1	0,1	0,1
Коэффициент финансовой напряженности	≤ 0,5	0,3	0,1	0,1	0,1
Коэффициент соотношения долгосрочной задолженности к собственному капиталу	< 1,0	2,88	11,70	13,47	10,27
Коэффициент соотношения краткосрочной задолженности к общей сумме задолженности	< 1,0	1,0	0,6	0,7	0,9
Коэффициент финансового Левериджа	> 1,0	3,8	7,6	9,9	10,4
Коэффициенты покрытия	> 1,0	31,7	7,8	0,4	0,7
Коэффициент покрытия долга	> 1,0	0,03	0,04	0,2	0,2

Коэффициент финансовой устойчивости в отчетном году подходит под описание, что ПАО «Аэрофлот» является финансово устойчивой организацией, так как в данном периоде компании удалось подойти близко к нормативному значению.

Однако, компания зависит от внешних источников, так как коэффициент финансовой автономии во время всего анализируемого период был ниже нормативного значения.

Финансовая напряженность была ниже 0,5, что для данного коэффициента является хорошим показателем финансовой стабильности и устойчивости.

Компания испытывает значительную необходимость в заемных ресурсах, что говорит коэффициент соотношения долгосрочной задолженности к собственному капиталу на протяжении всего периода он был выше 1,0.

По итогам расчета соотношения краткосрочной задолженности к общей сумме задолженности выяснилось, что результат ниже нормативного значения за крайний отчетный период, но близок к нему, так же, компания не зависит от краткосрочных займов и отдает предпочтение долгосрочным.

Коэффициент финансового Левериджа подтверждает, что ПАО «Аэрофлот» имеет достаточное количество заемных средств.

Коэффициенты покрытия в отчетном периоде вырос и почти достиг нормативного значения 0,1, компания еще не готова покрывать свои долговые обязательства, но уже близка к этому.

Коэффициент покрытия долга имеет всего 20% для оплаты своих финансовых обязательств, что говорит о надобности увеличения доходов.

Таким образом, большая часть параметров финансовой устойчивости ПАО «Аэрофлот» имеет позитивную тенденцию, что говорит о её нормальной финансовой устойчивости.

Тем не менее, анализ финансового состояния ПАО «Аэрофлот» показал, что компания платежеспособна, имеет эффективную производственную деятельность, которая позволяет назвать данную организацию ликвидной. Компания рентабельна, имеет положительную деловую активность и финансовую устойчивость.

В результате исследования, было выявлено, что организация имеет не абсолютную ликвидность, вот некоторые мероприятия, которые позволят ПАО «Аэрофлот» достигнуть заветную черту:

1. Определить и оценить активы компании, которые можно было бы исключить или перераспределить их для улучшения ликвидности;

2. Увеличение прибыли, что улучшит финансовое состояние и ликвидность компании в целом.

Так же, зависимость ПАО «Аэрофлот» от заемных средств так же является слабой стороной общества.

1. Минимизации этой нужды можно добиться путем эффективного управления денежными потоками. Разработка стратегии управления денежными средствами поможет оптимизировать поступления и расходы средств, что может уменьшить потребность в заемных средствах.

2. Разнообразие источников доходов может снизить риски и обеспечить стабильные поступления, что в свою очередь так же может уменьшить потребность в заемных средствах и обеспечить более устойчивое финансовое положение.

Таким образом, выполнение хотя бы одного из представленных мероприятий положительно повлияет на финансовое состояние организации, укрепит слабые и преумножит сильные стороны компании, что повлечет за собой положительную динамику для ее деятельности и развития.

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. Б\ 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., Орловцева О.М. Многокритериальная оценка эффективности деятельности организации по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности: монография. – Калуга: Манускрипт, 2016. – 80 с.

МАРКЕТИНГ

УДК 339.138

ОСТОРОЖНО, НАСТАЛО ВРЕМЯ ЧАТ-БОТОВ!

Денисова Елена Владимировна¹, Петрова Галина Владимировна²¹ Калужский филиал Финуниверситета, zubkovbuba2010@yandex.ru² Калужский филиал Финуниверситета, gali.petr0va@yandex.ru

BEWARE, IT'S TIME FOR CHAT BOTS!

Denisova Elena Vladimirovna¹, Petrova Galina Vladimirovna²¹ Kaluga branch of the Financial University, zubkovbuba2010@yandex.ru² Kaluga branch of the Financial University, gali.petr0va@yandex.ru

Аннотация: в статье приводится новый эффективный метод изучения и привлечения клиентов – ChatGPT. Рассматривается его понятие, сущность и возможности, приводится пример работы с чат-ботом ChatGPT в Telegram. Выделяются основные направления использования ChatGPT в маркетинге, а также указывается повышение актуальности использования нейросетей в маркетинговой деятельности в настоящее время.

Ключевые слова: нейросеть, искусственный интеллект, ChatGPT, маркетинг, бренд, реклама, целевая аудитория, генерация контента, персонализация.

Abstract: the article presents a new effective method of studying and attracting customers - ChatGPT. Its concept, essence and capabilities are considered, and an example of working with the ChatGPT chatbot in Telegram is given. The main directions for using ChatGPT in marketing are highlighted, and the increasing relevance of the use of neural networks in marketing activities at the present time is indicated.

Keywords: neural network, artificial intelligence, ChatGPT, marketing, brand, advertising, target audience, content generation, personalization.

По мере того, как мир все больше переходит в онлайн, компании ищут новые способы узнать, изучить своих клиентов и заинтересовать их. Одним из самых интересных и эффективных методов является ChatGPT. Когда в мир ворвался ChatGPT, это изменило представление организаций об искусственном интеллекте (ИИ). Он почти сразу показал себя, как доступный инструмент, выходящий за рамки голосовых помощников и анализа данных, который предоставляет безграничные возможности для маркетинга, оптимизации маркетинговых каналов и установления контакта с целевой аудиторией.

ChatGPT – это проект известной компании OpenAI, которая специализируется на разработке систем искусственного интеллекта, основанных на языковой модели и предназначенных для выполнения широкого спектра задач и функций. Однако проектом в первую очередь пользуются SEO-менеджеры, рекламодатели и пользователи других нейронных сетей. Проще говоря, это чат-бот со встроенным искусственным интеллектом, который понимает огромное разнообразие естественных языков (но лучше всего работает на английском) и работает в формате диалога [1].

Например, обратимся к чат-боту ChatGPT в Telegram. Он предлагает как платные, так и бесплатные услуги. Для решения несложных задач достаточно использовать бесплатную версию, для более продвинутых решений и сложных задач компании и отдельные лица могут воспользоваться уже платной версией. Предположим, нам необходимо написать пост в VK на тему «Использование нейронных сетей в маркетинге». Для этого боту отправляется запрос с необходимой информацией, запрос может быть отправлен в разной форме. Если бот не смог распознать запрос, он напишет об этом. На рисунке 1 представлен текст, который предлагает нейросеть.

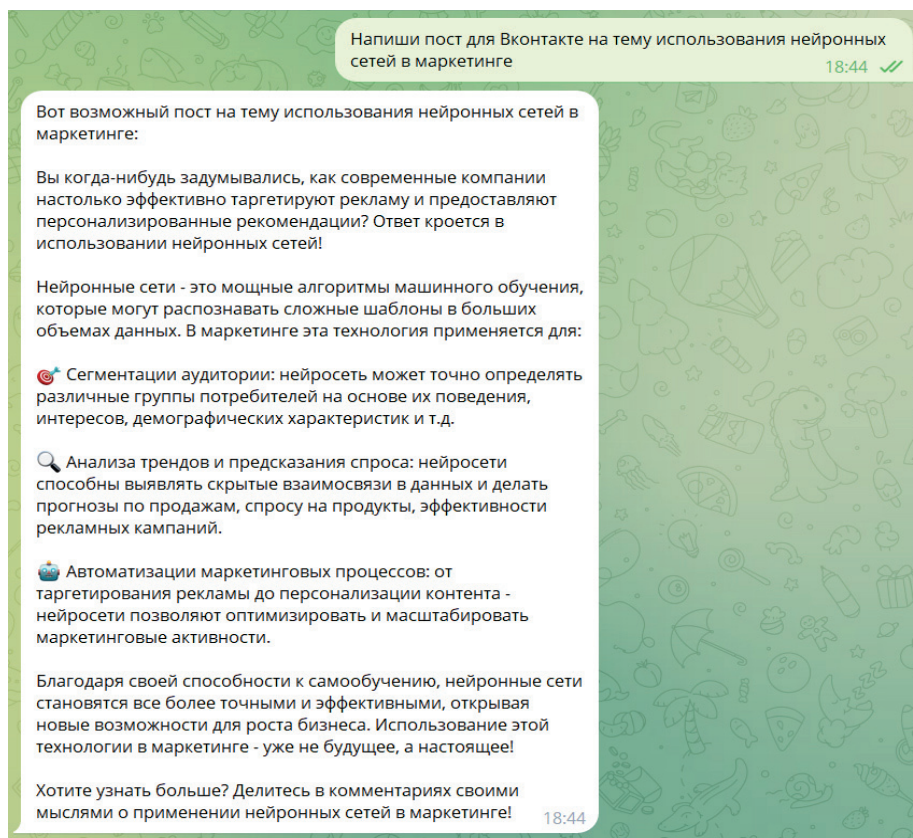


Рисунок 1 - Запрос в бот Telegram ChatGPT

В маркетинге ChatGPT может использоваться в следующих направлениях:

1. Создание контент-плана. Будь то для личного или корпоративного блога или социальных сетей, чат может генерировать идеи в зависимости от выбранной отрасли. Таким образом, компании и эксперты могут экономить время и ресурсы, создавая высококачественный контент, который находит отклик у их аудитории. Если у компании закончатся идеи, технология способна предложить наиболее востребованные темы для обсуждения.

2. Генерация контента. Помимо генерации идей и заголовков, чат также способен создавать весь контент по заданным темам. Это может быть небольшой пост в Instagram или давно прочитанная статья на корпоративном веб-сайте для привлечения трафика. Помимо создания с нуля, существует также возможность дополнять или расширять существующий контент, переводить его на другой язык, анализировать грамматику и генерировать изображения для публикации [3].

3. Поддержка клиентов и сервис. ChatGPT также можно использовать для обеспечения поддержки клиентов. Он может понимать запросы клиентов и предоставлять полезные ответы. Это может помочь компаниям обеспечить более эффективную поддержку клиентов и снизить нагрузку на персонал. Кроме того, здесь может быть применена функция генерации контента, поскольку в чате можно писать письма, отзывы, истории продуктов и все, что может заинтересовать потенциальных клиентов.

4. Обработка данных. Когда дело доходит до анализа массовых данных, ChatGPT – это решение. Компания может предоставить ChatGPT данные, относящиеся к поведению клиентов, продажам или эффективности кампании, и задать ему любые вопросы, которые у нее есть по поводу этих данных. Он может анализировать тексты, выявлять тенденции и создавать отчеты. Это может помочь сотрудникам быстро получать необходимую информацию и экономить время.

Компания даже может попросить его спрогнозировать будущее на основе исторических данных, разобраться в предпочтениях клиентов и узнать потенциальные возможности роста. Специалисты по маркетингу могут использовать эту информацию из ChatGPT и принимать эффективные решения о распределении ресурсов.

5. Реклама и SEO. Неочевидная, но полезная функция ChatGPT заключается в помощи в выборе ключевых слов для контекстной рекламы в поисковых системах. У Google Ads есть собственный инструмент для поиска ключевых слов, но искусственный интеллект может помочь расширить список

ключевых слов и предложить варианты, до которых сотрудник никогда бы не додумался самостоятельно.

Использование ChatGPT в маркетинге может помочь брендам быстро взаимодействовать с клиентами, оказывать поддержку, привлекать потенциальных клиентов и получать представление о своих кампаниях.

6. Персонализация. ChatGPT можно использовать для персонализации обслуживания клиентов. Анализируя данные и взаимодействие с клиентами, ChatGPT может предоставлять персонализированные рекомендации и контент, адаптированный к интересам и предпочтениям каждого клиента. Это может помочь компаниям повысить удовлетворенность и лояльность клиентов, как следствие, увеличить продажи и выручку.

7. При презентации внутренним командам или клиентам может быть полезно показать визуализацию предлагаемой стратегии, чтобы внести ясность и понимание. Диаграммы GPT может помочь создавать графики, ментальные карты, временные рамки и другие визуализации, которые можно настроить и загрузить для презентаций [4].

ChatGPT может обеспечить комплексный подход к маркетингу, чего не могут сделать другие методы. Благодаря широкому спектру каналов, инструментов и возможностей ChatGPT позволяет охватить большее количество потенциальных клиентов персонализированными сообщениями, адаптированными к их потребностям. Поскольку в эпоху цифровых технологий спрос на персонализированное обслуживание клиентов продолжает расти, компаниям необходимо находить новые способы адаптации своих стратегий, чтобы оставаться конкурентоспособными, и ChatGPT является идеальным решением для этой цели.

Список литературы:

1. Твердохлебова М. Д. Интернет-маркетинг и электронная коммерция: учебник. – М.: КноРус, 2024. – 239 с.
2. Экономика и менеджмент: новые идеи и решения: сборник статей [Электронный ресурс] URL: <https://book.ru/book/953683> (дата обращения: 06.05.2024).
3. Загулова Д. В. Цифровой маркетинг: – М.: КноРус, 2024. – 485 с.
4. Бак И. А. Перспективы применения нейронных сетей в международном бизнесе / И. А. Бак // Проблемы развития социально-экономических систем. 2023 – Том 2 – С. 194.

УДК 339.138

АВТОМАТИЗАЦИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С КЛИЕНТАМИ ПОСРЕДСТВОМ CRM-СИСТЕМ

Денисова Елена Владимировна ¹, Петрова Галина Владимировна ²
¹ Калужский филиал Финуниверситета, zubkovbuba2010@yandex.ru
² Калужский филиал Финуниверситета, gali.petr0va@yandex.ru

AUTOMATION OF INTERACTION WITH CLIENTS THROUGH CRM SYSTEMS

Denisova Elena Vladimirovna ¹, Petrova Galina Vladimirovna ²
¹ Kaluga branch of the Financial University, zubkovbuba2010@yandex.ru
² Kaluga branch of the Financial University, gali.petr0va@yandex.ru

Аннотация: в статье рассмотрены известные CRM-системы, которые в настоящее время используются многими организациями, описан их функционал, выделены достоинства и недостатки. Актуальность темы заключается в необходимости автоматизация процесса планирования продаж и управления данными по клиентам и поставщикам, а также для оптимизации управления процессами и улучшения и совершенствования результатов работы.

Ключевые слова: CRM-система, планирование продаж, взаимодействие с клиентами, автоматизация, интерфейс, управление данными.

Abstract: the article discusses well-known CRM systems that are currently used by many organizations, describes their functionality, and highlights advantages and disadvantages. The relevance of the topic lies in the need to automate the process of sales planning and data management for customers and suppliers, as well as to optimize process management and improve and improve work results

Keywords: CRM system, sales planning, customer interaction, automation, interface, data management.

Если обратиться к рейтингу CRM-систем в России, который создается коммуникационным сервисом ABLAB, то можно видеть следующую матрицу, созданную специалистами ABLAB (рисунок 1).

Лидерами рынка являются CRM-системы Битрикс24 и amoCRM, которые характеризуются гибкостью и высокой функциональностью, а также дружелюбным интерфейсом.

CRM-системы в сегменте претендентов концентрируются не только на CRM-системах, например, как компания 1С, что приводит к тому, что их функционал не такой богатый, как у лидеров, а главное, – не такой гибкий.

Нишевые игроки концентрируются только на определенной нише, стратеги же не активно внедряют инновации в CRM-системы, что приводит к отставанию от лидеров [2].

Рассмотрим подробнее возможности нескольких CRM-систем: Битрикс24, Мегаплан и AmoCRM.

Битрикс24 за годы существования приобрела значительный функционал, который давно преодолел функционал CRM-системы.

Во-первых, Битрикс24 предоставляет возможности электронного офиса, а именно, возможности коммуникации и управления проектами:

- группы для решения групповых задач (которые затем функционируют во внутреннем пространстве социальной сети Битрикс24);
- чат для общения рабочих групп;
- возможность работать с документами группам в режиме онлайн;
- видеозвонки и видеоконференции до 48 человек для решения рабочих вопросов;
- дисковое пространство для хранения офисных документов;
- календарь с возможностью планинга;
- корпоративную почту;
- RPA. RPA-система позволяет сократить затраты времени на рутинные процессы, например, автоматизировать прохождение договора по инстанциям внутри организации;
- для управления проектами используются диаграмма Ганта, элементы системы Канбан и пр.

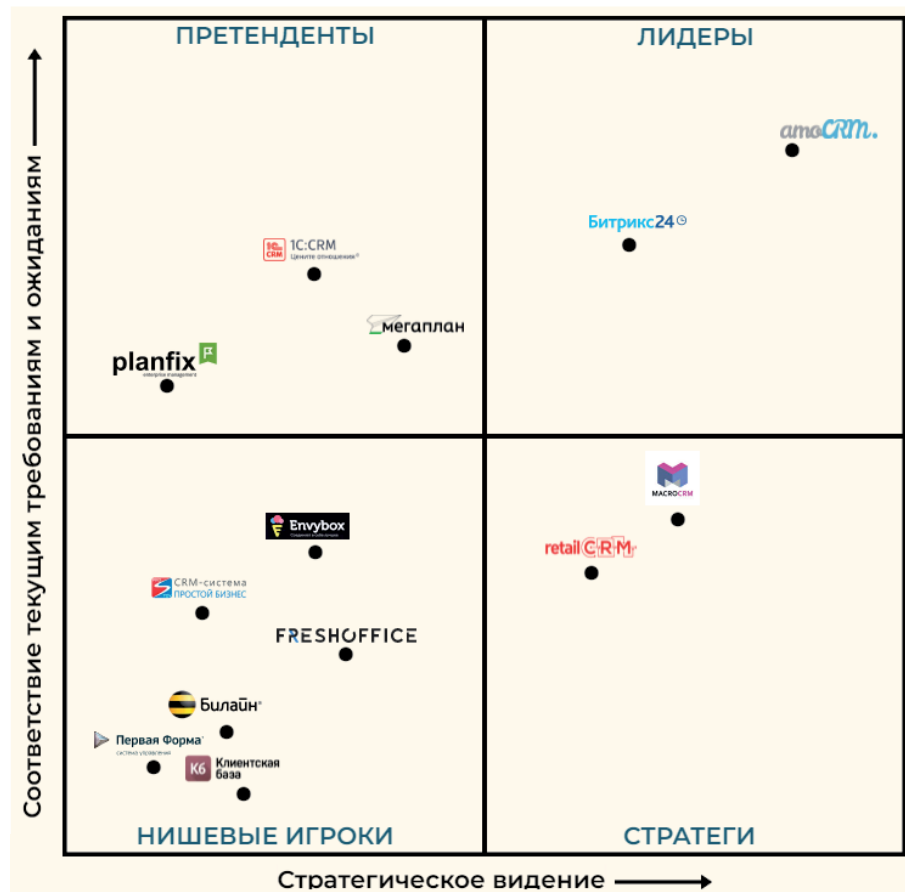


Рисунок 1 – Матрица оценки CRM-систем

Управление проектами начинается с создания задач, которые затем объединяются в проекты. Задачам устанавливаются сроки исполнения и исполнители. Есть возможность привязки продаж из CRM.

Во-вторых, возможности CRM, увязанные со складским учетом и интеграцией с 1С. Причем резервирование складских остатков происходит непосредственно из 1С.

Возможно создавать коммерческие предложения внутри CRM и отправлять их из системы.

Битрикс24 позволяет рейтинговать клиентов, что позволяет выявить постоянных покупателей и определить тех, кто приносит организации максимальный оборот.

Кроме того, Битрикс24 анализирует эффективность рекламных компаний, и отключать неэффективные из них.

Если Битрикс24 установлена в магазине с Face-tracker-камерами, то система будет формировать базу данных клиентов автоматически – фотографируя их и сопоставляя этим фотографиям фотографии из профилей социальной сети ВКонтакте. Таргетинг рекламы в профиль ВК настраивается автоматически.

Битрикс24 может быть установлена как на внутреннем сервере организации, так может использоваться в облачном исполнении.

Чтобы настроить план продаж в Битрикс24 выбирается опция «Старт» и опция настроить план, затем вводятся данные для каждого менеджера по продажам. В итоге во вкладке «План продаж» будет отражаться динамика исполнения плана в процентах (рисунок 2), причем внизу отражается выполнение плана в рублях и процентах по отделу продаж всего.

К недостаткам Битрикс24 относится перегруженность функциями и перегруженность визуальным контентом, что приводит к тому, что менеджеры не всегда успешно реагируют на возникновение новых задач.

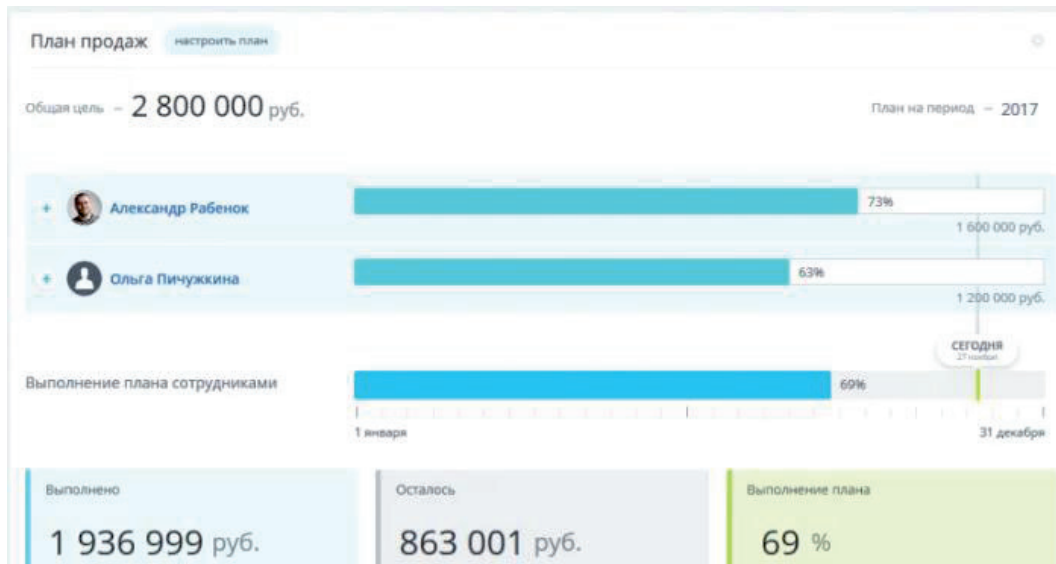


Рисунок 2 – План продаж в Битрикс 24

АмоCRM – система, которая проще Битрикс24 и сконцентрирована на функциях именно CRM [3].

Рабочий стол АмоCRM информативен, выдает статистику по сделкам и выдает не воронку продаж, а представляет информацию по сделкам линейно (рисунок 3).

На стол можно вывести различную статистику, в том числе, о постоянных клиентах. Статистика в АмоCRM информативна и графически представлена.



Рисунок 3 – Рабочий стол АмоCRM

На рисунке 4 представлена непосредственно сама CRM, позволяющая работать с многообразием воронок, например, холодных клиентов и повторных заказов и пр.



Рисунок 4 – Сделки в AmoCRM

Сначала система выводит общий график с количеством сделок, который при нажатии на определенные кнопки позволяет просмотреть конкретные сделки, осуществляемые конкретным менеджером.

Существует у AmoCRM функционал постановки задач в календаре. Работает также, как и любой календарь, позволяющий писать заметки с напоминанием.

Нужно отметить, что в AmoCRM можно установить цели по объему продаж как в целом по организации, так и для конкретного менеджера по продажам.

В AmoCRM существует внутренняя клиентская база данных, в которой хранятся все виды взаимодействий с клиентами: звонки, сообщения, электронные письма и пр.

Возможно, в AmoCRM интеграция с почтовыми серверами и сервисами IP.

AmoCRM предлагает богатые возможности по аналитике продаж:

- сводный отчет о продажах позволяет получить много информации о воронке продаж и менеджерам по продажам, выявляя нагрузку на них;
- отчет по продажам – показывает конверсию воронки;
- отчет по покупателям – позволяет выявить постоянных клиентов;
- список событий – фиксирует все изменения со сделками в AmoCRM;
- отчет по менеджерам по продажам.

Недостатком AmoCRM является слабая функциональность вне CRM, что требует подключения сторонних сервисов.

Еще одной CRM является «Мегаплан», который схож с функционалом с Битрикс24, но имеет несколько отличное представление данных. Так рабочий стол CRM «Мегаплан» информативен: он показывает сколько задач в работе, выполнение менеджерами по продажам их KPI, показывает список текущих дел и загруженность менеджеров (рисунок 5). Рабочий стол настраивается каждым менеджером под свои задачи, содержит также рабочий чат.

CRM «Мегаплан» позиционируется для организаций с крупными проектами и работающим в сегменте B2B.

В системе, так же, как и в других CRM имеется список заданий с указанием сроков исполнения, приоритетности, задания при этом можно повторять или даже делегировать.

Для коммуникации внутри организации используется Информер-панель, включающая такие возможности, как чат для работников, ленту новостей и панель уведомлений.

В системе есть облачное хранилище для хранения данных работниками организации.

В CRM «Мегаплан» можно организовать доступ различных отделов, то есть пользоваться ее возможностями могут не только менеджеры по продажам.

CRM «Мегаплан» интегрируется с сайтом или интернет-магазином, позволяет подключить IP-телефонию и почтовый сервер, мессенджеры и соцсети.

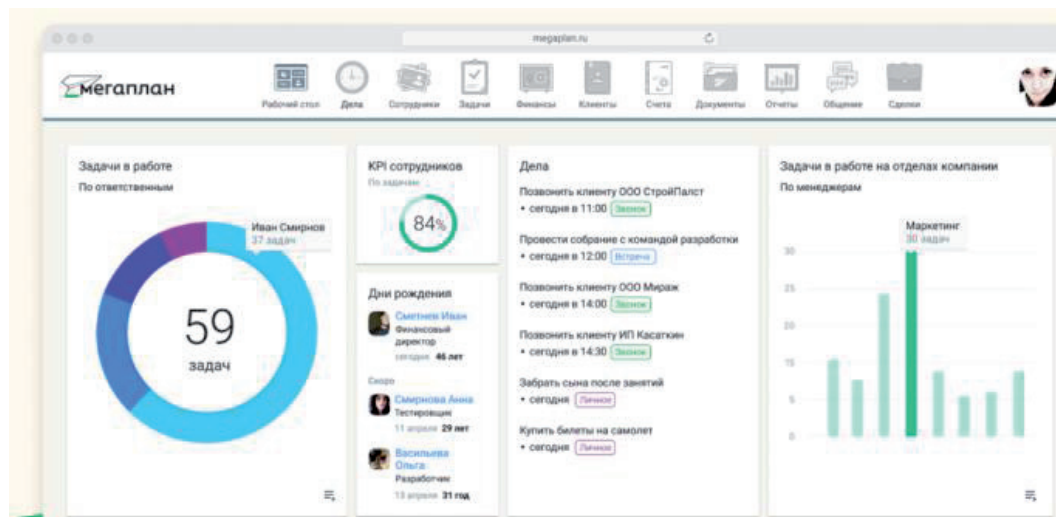


Рисунок 5 – Рабочий стол CRM «Мегаплан»

Как и у других CRM, CRM «Мегаплан» имеет:

- воронку продаж;
- базу покупателей и поставщиков;
- оформление счетов без перехода в 1С;
- базу сделок в виде линейного списка или доски-канбан. В любую сделку можно зайти и посмотреть ее содержание;
- учет финансов - модуль для учета доходов и расходов, позволяющий отслеживать поступление и отправку денег либо со стороны клиентов, либо поставщикам.

CRM «Мегаплан» позволяет создавать несколько воронок, осуществлять email-рассылки, синхронизацию с 1С.

Новые обращения направляются CRM наименее загруженному менеджеру.

Автоматизация в CRM «Мегаплан» возможна следующая:

- разнообразная отчетность, формируемая автоматически;
- выставляются автоматически счета;
- существуют автосценарии типовых процессов, например, отправки презентация и коммерческих предложений.

CRM «Мегаплан» поддерживает разделение базы данных на несколько серверов для ускорения работы, а также интеграцию со сторонними сервисами.

CRM «Мегаплан» обладает большой гибкостью посредством большого количества настроек.

Имеет встроенную базу знаний для ускоренной адаптации новых менеджеров по продажам.

К недостаткам CRM «Мегаплан» можно отнести значительную стоимость, ориентацию системы на крупные организации и слабую техподдержку.

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

- лидерами рынка CRM являются системы Битрикс24 и amoCRM, которые характеризуются гибкостью и высокой функциональностью, а также дружелюбным интерфейсом;
- Битрикс24 за годы существования приобрела значительный функционал, который давно преодолел функционал CRM-системы: кроме CRM, существует также функционал электронного офиса, а именно, возможности коммуникации и управления проектами;
- в Битрикс24 внедрена технология RPA-системы, которая позволяет сократить затраты времени на рутинные процессы, например, автоматизировать прохождение договора по инстанциям внутри организации;
- к недостаткам Битрикс24 относится перегруженность функциями и перегруженность визуальным контентом, что приводит к тому, что менеджеры не всегда успешно реагируют на возникновение новых задач;
- amoCRM – система, которая проще Битрикс24 и сконцентрирована на функциях именно CRM. Недостатком AmoCRM является слабая функциональность вне CRM, что требует подключения сторонних сервисов;
- CRM «Мегаплан» позиционируется для организаций с крупными проектами и работающим в сегменте B2B;

- к недостаткам CRM «Мегаплан» можно отнести значительную стоимость, ориентацию системы на крупные организации и слабую техподдержку.

Список литературы:

1. Грибанов, Ю. И. Цифровая трансформация бизнеса: учебное пособие / Ю. И. Грибанов, М. Н. Руденко. – 3-е изд. – М.: Дашков и К, 2023. – 213 с.
2. CRM-системы // КиберЛенинка: сайт. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/crm-sistemy> (дата обращения: 01.05.2024)
3. CRM-системы и их основные особенности // КиберЛенинка: сайт. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/crm-sistemy-i-ih-osnovnye-osobennosti> (дата обращения: 30.04.2024).

МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 334(075.8)

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ФРАНЧАЙЗИНГА В РОССИИ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ

Губанова Евгения Дмитриевна¹, Акименко Вера Анатольевна²¹Калужский филиал Финуниверситета Gubanova23111970@gmail.com²Калужский филиал Финуниверситета akimenko.vera.a@yandex.ru

FEATURES OF FRANCHISING DEVELOPMENT IN RUSSIA UNDER SANCTIONS

Gubanova Evgeniya Dmitrievna¹, Akimenko Vera Anatolyevna²¹Kaluga branch of the Financial University, Gubanova23111970@gmail.com²Kaluga branch of the Financial University, akimenko.vera.a@yandex.ru

Аннотация. В данной статье рассматривается история развития франшизы, особенности и перспективы ее развития в России как один из наиболее эффективных способов предпринимательской деятельности.

Ключевые слова: франчайзинг, франшиза, франчайзи, франчайзер, компания, развитие

Annotation. This article examines the history of franchise development, features and prospects of its development in Russia as one of the most effective ways of entrepreneurial activity.

Keywords: franchising, franchise, franchisee, franchisor, company, development

Франчайзинг стал широко распространенным методом организации бизнеса в России. Он дает франчайзи возможность быстро расширить свою сеть и увеличить выручку, а франчайзи могут начать бизнес при поддержке опытного франчайзера. Строгий контроль со стороны франчайзера, четко прописанные условия в договоре и регламентация деятельности способствуют повышению общей деловой культуры и обеспечивают правовую защиту. Кроме того, франчайзинг предоставляет возможность привлечь людей, которые хотели бы начать свое дело, но не готовы к самостоятельной деятельности без поддержки и обучения.

Цель данной статьи - рассмотреть франчайзинг как популярную форму бизнеса в контексте экономических, социальных и политических изменений в России, вызванных санкциями.

Франчайзинг в России стал популярным с 1990 года, когда страна перешла на рыночную экономику после распада Советского Союза. Появление международных франшиз на российском рынке стало стимулом для развития этого вида предпринимательства. Важным моментом также стала организация Российской ассоциации франчайзинга и внесение изменений в Гражданский кодекс Российской Федерации. В 2003 году была запущена франчайзинговая выставка "BUYBRANDEXPO", а в 2004 году в России появился журнал "Франчайзинг". Кризис 2008 года негативно сказался на рынке франчайзинга, но уже в 2011 году количество франчайзеров удвоилось по сравнению с докризисным уровнем.

Франчайзинг в России прошел путь от первых экспериментов в советское время до активного развития и популярности в современной экономике и продолжает активно развиваться. Однако, как и любая другая бизнес-модель, франчайзинг имеет как свои преимущества, так и недостатки.

Одним из главных преимуществ франчайзинга является быстрое расширение бизнеса. Такая форма позволяет предпринимателям быстро увеличить количество своих торговых точек в разных регионах страны. Это особенно важно для компаний, работающих на насыщенном рынке товаров и услуг, где конкуренция высока. Франчайзи, которые являются владельцами своих торговых точек, сами несут ответственность за свою деятельность, включая расходы на аренду помещений, оплату труда сотрудников и другие операционные расходы. Это позволяет франчайзеру сосредоточиться на развитии бренда и бизнес-стратегии, а также снизить нагрузку на свое финансовое положение.

К недостаткам франчайзинга можно отнести необходимость постоянного контроля и поддержки франчайзера, что требует дополнительных усилий и инвестиций со стороны франчайзера, а также возможность потери контроля над брендом из-за индивидуальных особенностей каждого франчайзи.

В целом количество зарегистрированных франшиз в 2017 году составило 1810, а уже к началу 2023 года в России стало 3249 франшиз, что на 5% больше, чем предыдущем году. Среди них как новые бренды, так и компании, которые пережили ребрендинг и продолжили сотрудничество с партнерами под новым товарным знаком.

Важно отметить, что 2022 год, несмотря на начало СВО на Украине и введение против России рекордного числа санкций, не показал существенного падения числа регистраций франчайзингового бизнеса – объем количества зарегистрированных договоров коммерческой концессии уменьшился лишь на 2% по сравнению с 2021 годом.

В дальнейшем, можно спрогнозировать, что в 2024-2025 гг. будет наблюдаться рост показателей франчайзингового бизнеса в России (см.рис.1).

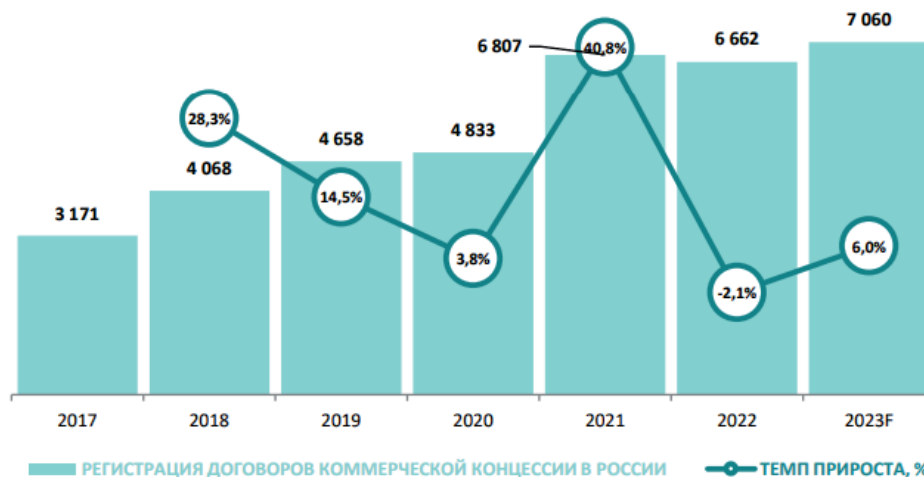


Рис. 1. Количество регистраций договоров коммерческой концессии в России в 2017 – 2023 гг., колич., %ⁱ

По оценкам аналитического агентства «РБК Исследования рынков» объем российского рынка франчайзинга в 2022 году составил Р2 397 млрд. Это на 22,3% выше показателя 2021 года.

Франчайзинговые предприятия обеспечивают работой более 1 млн россиян. Всего в России функционирует более 80 000 франчайзинговых точек: это магазины, рестораны, кафе, медицинские центры, а также места оказания бытовых услуг для населения.

Сведем ключевые показатели рынка франчайзинга в 2022 году в единую таблицу

Таблица. 1. Ключевые показатели рынка франчайзинга в 2022 году⁶

№	Наименование показателя	Значение показателя
1	Объем рынка франчайзинга, млрд Р	2 396,9
2	Количество франчайзинговых точек, шт	80 274
3	Занятость на рынке франчайзинга, тыс. Чел.	1 034,0
4	Количество новых франшиз на рынке, шт	400
5	Оценка количества заявок на открытие бизнеса по франшизе, шт.	19 900

По состоянию на 2022 год структура российской франшизы постепенно меняется, что характеризуется уменьшением доли франшиз в розничном сегменте. Однако в сфере общественного питания доля франшиз выросла с 24% до 26%, что сопровождается появлением новых инициатив. Фаст-фуд и розничные франшизы активно развиваются в России.

Фаст-фуд – самая распространенная категория в пищевой промышленности, на которую приходится около 19% всех франшиз в России. Доля франшиз в сфере услуг предприятий и частных лиц

⁶ Исследование российского рынка франчайзинга 2023 <https://marketing.rbc.ru/research/50200/>

выросла до половины всех франчайзинговых инициатив на российском рынке на 1%. Однако производственный сектор практически не представлен новыми франшизами, и их доля упала до 3%.

К основным трендам российского рынка франшиз можно отнести: повышение интереса к сфере интернет-торговли, завершение перехода рынка к российским франшизам, активный выход франшиз в СНГ и на Ближний Восток.

Анализ российского рынка франчайзинга выявляет ряд специфических особенностей, отличающих его от западных аналогов.

В связи с тем, что компании предпочитают не заключать стандартные договоры франчайзинга, а составлять индивидуальные соглашения с каждым франчайзи, количество франчайзинговых компаний в России оценивается по-разному – по данным Торгово-промышленной палаты, около тысячи, не более 500 или даже всего 150.

Многие российские франчайзеры отказываются от первоначального взноса (единовременной выплаты) и устанавливают фиксированный размер роялти, в отличие от распространенной на западе практики привязки роялти к прибыли франчайзи. Такая кампания связана с недобросовестным подходом к ведению бизнеса в России со стороны некоторых компаний, которые используют различные схемы, затрудняющие отслеживание реальных доходов франчайзи.

В отличие от европейской практики, где франчайзер не может диктовать цены своим партнерам, управляющие компании в России часто устанавливают ценовую политику для франчайзи.

Из-за нестабильной экономической ситуации договоры франчайзинга заключаются на более короткие сроки, чем на Западе, обычно не превышающие 5 лет. Франчайзи используют это для быстрого расширения своей сети, а франчайзеры используют это как трамплин для накопления опыта и капитала, прежде чем начать свой собственный бизнес.

Поскольку предприниматели в регионах зачастую не готовы отказаться от самостоятельности и придерживаться жестких требований франчайзера, большинство франчайзинговых компаний сосредоточено в Москве, Санкт-Петербурге и других крупных городах.

Таким образом, франшизы продолжают оставаться важным инструментом расширения бизнеса в России, привлекая как международные, так и отечественные бренды. Для начинающих предпринимателей франшиза представляет собой привлекательную возможность благодаря поддержке и гарантиям со стороны франчайзера.

Для дальнейшего развития франчайзинга в России важно использовать успешные зарубежные методы, такие как разработка инновационных продуктов, эффективное обучение и поддержка франчайзи, создание четких бизнес-процессов и создание надежных партнерских отношений. Эти шаги помогут привлечь предпринимателей, обеспечат конкурентоспособность сети, снизят риски и укрепят франчайзинг как успешную форму бизнеса в нашей стране.

Эти предложения способствуют развитию франчайзинга в России, делая его более доступным и привлекательным для предпринимателей в различных отраслях.

Список литературы:

1. Данилов И.К. Появление и развитие франчайзинга в Российской Федерации / И. К. Данилов. – Текст: непосредственный // Молодой ученый. – 2020. – № 42 (332). – С. 187-189. – URL: <https://moluch.ru/archive/332/74180/>
2. Малькова Ирина Владимировна «Франчайзинговая модель бизнеса: сущность, тенденции развития, проблемы и перспективы в российской экономике» // Вестник Московского университета. Серия 21. Управление (государство и общество). 2022. №3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/franchayzingovaya-model-biznesa-suschnost-tendentsii-razvitiya-problemy-i-perspektivy-v-rossiyskoj-ekonomike>
3. Макринова Е.И., Матузенко Е.В., Глазунова О.А. франчайзинг как технология организации коммерческой деятельности: тенденции и направления развития в России // Фундаментальные исследования. – 2020. – № 5. – С. 125-130; URL: <https://fundamental-research.ru/ru/article/view?id=42758>
4. Пособие для начинающих предпринимателей “Франчайзинг, как форма начала бизнеса”, 2019
5. Тамара Синельникова Развитие франчайзинга в России: особенности и перспективы // 13.12.2022; URL: <https://blog.quickresto.ru/razvitie-franchajzinga>

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 336.278

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ДОЛГОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ РОССИИ
И ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНВитютина Татьяна Алексеевна¹, Тимофеев Роман Дмитриевич²¹ Калужский филиал Финуниверситета, apkul9@yandex.ru² Калужский филиал Финуниверситета, timofeev.roma72@gmail.comCOMPARATIVE ANALYSIS OF THE DEBT SUSTAINABILITY OF RUSSIA
AND FOREIGN COUNTRIESVityutina Tatyana Alexeevna¹, Timofeev Roman Dmitrievich²¹ Kaluga Branch of the Financial University, apkul9@yandex.ru² Kaluga Branch of the Financial University, timofeev.roma72@gmail.com

Аннотация: В статье рассмотрен показатель долговой устойчивости Российской Федерации и других зарубежных государств. Приведено сравнение уровня долговой устойчивости по отношению к основным макроэкономическим показателям стран с различным уровнем экономического развития. Произведены визуализация и анализ полученных результатов.

Ключевые слова: долговая устойчивость, Российская Федерация, визуализация, анализ.

Abstract: The article examines the indicators of debt sustainability of the Russian Federation and other foreign countries. A comparison of debt sustainability levels with the main macroeconomic indicators of countries with different levels of economic development is provided. The results were visualized and analyzed.

Keywords: debt sustainability, Russian Federation, visualization, analysis.

Показатель государственного долга является достаточно противоречивым показателем. На первый взгляд, он относится к «негативным» макроэкономическим показателям, то есть к тем, негативный эффект от которых при увеличении значения будет усиливаться. Однако, как показывает практика, величина государственного долга сама по себе не может ничего сказать об экономическом положении в государстве. Для выполнения указанной цели используются дополнительные коэффициенты. Один из них – показатель долговой устойчивости, величина которого для Российской Федерации и ряда других стран будет рассмотрена далее.

Актуальность работы обусловлена тем фактом, что страны в наше время всё больше и больше сотрудничают друг с другом, и государственный долг – один из инструментов такой «взаимной зависимости» между государствами.

Как говорилось выше, наличие государственного долга ещё не обостряет социально-экономическое положение государства, как может показаться на первый взгляд. Экономистами в первую очередь рассматривается долговая устойчивость, которая подразумевает способность страны исполнять долговые обязательства, при этом оставляя прежними уровень жизни граждан, экономический рост, бюджетные расходы.

Показатель долговой устойчивости является «многогранным». Это значит, что он может быть вычислен по одной и той же формуле [3], однако с разными показателями, в зависимости от того, по отношению к чему мы хотим рассмотреть долговую устойчивость. В качестве распространённого примера можно привести формулу долговой устойчивости по отношению объёму ВВП:

$$ДУ_{\text{ВВП}} = \frac{ГД_{\text{сов}}}{\text{ВВП}}, \quad (1)$$

где $ДУ_{\text{ВВП}}$ – это долговая устойчивость по отношению к ВВП;

$ГД_{\text{сов}}$ – совокупный государственный долг;

ВВП – совокупный внутренний валовый продукт страны.

С математической точки зрения данная формула показывает, какую долю государственная задолженность составляет, в нашем случае, от ВВП.

В качестве второго, не менее важного примера, можно привести формулу расчёта долговой устойчивости как отношение совокупного государственного долга к экспорту товаров и услуг:

$$ДУ_{\text{э}} = \frac{\Gamma_{\text{Дсов}}}{\text{э}} \quad (2)$$

Здесь ситуация ничем не отличается. Отличие лишь в том, что в знаменателе формулы находится экспорт товаров и услуг страны. Как можно заметить, индекс у результативного показателя (долговой устойчивости) всецело зависит от того, что будет в знаменателе формулы. В экономическом смысле это можно интерпретировать следующим образом: доля государственного долга составляет x единиц от текущего факторного показателя, где x – показатель долговой устойчивости [4].

Рассмотрим долговую устойчивость по отношению к ВВП и экспорту товаров различных стран мира [5]. В качестве таковых возьмём Россию, Японию, США, Китай, Францию, Великобританию, Египет, Аргентину и Бразилию. Для начала рассмотрим долговую устойчивость по отношению к ВВП стран, которая рассчитывается по формуле 1. Начальные данные и результат представлены в таблице 1 [1]:

Таблица 1 – Расчёт долговой устойчивости стран за 2022 год

Страна	Объём ВВП (трлн. долл. США)	Совокупный государственный долг (трлн. долл. США)	Долговая устойчивость
1.Россия	2,24	0,76	0,34
2.Япония	4,23	8,6	2,03
3.США	25,44	34	1,34
4. Китай	17,96	2,38	0,13
5. Франция	2,78	3,23	1,16
6. Великобритания	3,09	3,16	1,02
7. Египет	0,47	0,17	0,36
8. Аргентина	0,63	0,003	0,005
9. Бразилия	1,92	1,54	0,8

Визуализируем полученный результат с помощью гистограммы с группировкой. По горизонтальной оси будет обозначен порядковый номер каждой страны, а по вертикальной – показатель долговой устойчивости (рис. 1):

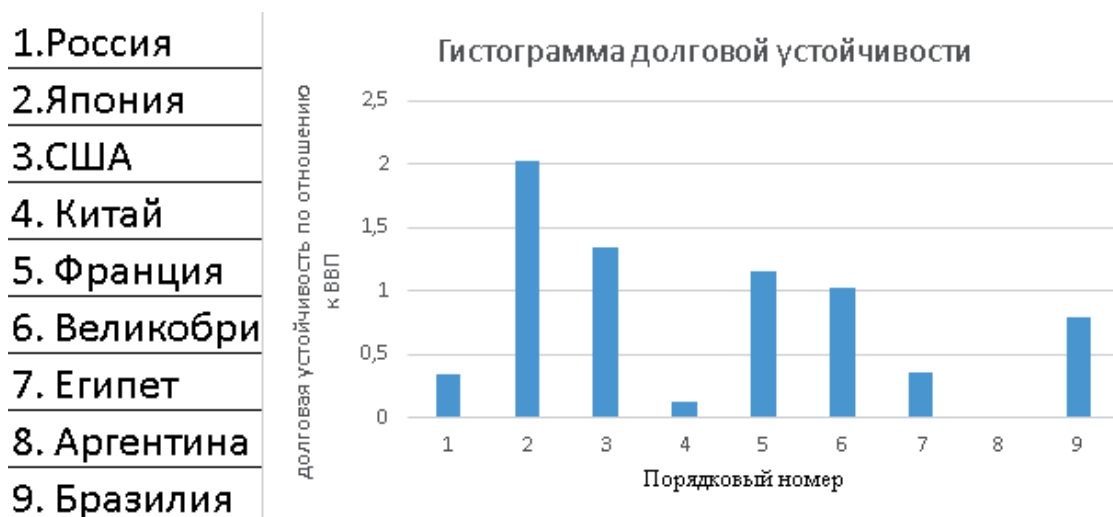


Рис. 1. Долговая устойчивость по отношению к ВВП различных стран

Как мы можем заметить, данные сильно разнятся. Исходя из данных таблицы можно сделать вывод, что дифференциация показателя происходит в большей мере за счёт величины государственного долга у страны, чем за счёт ВВП. Так, у Японии, которая является одной из ведущих экономик мира, величина государственного долга почти в два раза превышает объём внутреннего валового продукта, чего не скажешь, к примеру, о нашей стране или одной из стран Южной Америки [2].

Таким образом, исходя из небольшой выборки, можно сделать вывод, что отдельные страны, имеющие высокий размер ВВП, также имеют и большой совокупный государственный долг.

Теперь рассмотрим долговую устойчивость по отношению к экспорту товаров в стоимостном выражении [5]. Также составим таблицу с необходимыми показателями. Государства остаются прежними. Расчёт показателя долговой устойчивости по отношению к экспорту товаров в стоимостном выражении представлен в таблице 2:

Таблица 2 – Начальные данные по факторным показателям и результативному признаку за 2022 год

Страна	Экспорт товаров в стоимостном выражении (трлн долл.)	Совокупный государственный долг (трлн. долл. США)	Долговая устойчивость
1.Россия	0,59	0,76	1,29
2.Япония	0,75	8,6	11,47
3.США	2,06	34	16,5
4. Китай	3,59	2,38	0,66
5. Франция	0,62	3,23	5,21
6. Великобритания	0,53	3,16	5,96
7. Египет	0,05	0,17	3,4
8. Аргентина	0,09	0,003	0,03
9. Бразилия	0,33	1,54	4,67

Также, как и в предыдущем случае визуализируем данные с помощью гистограммы с группировкой (рис. 2):

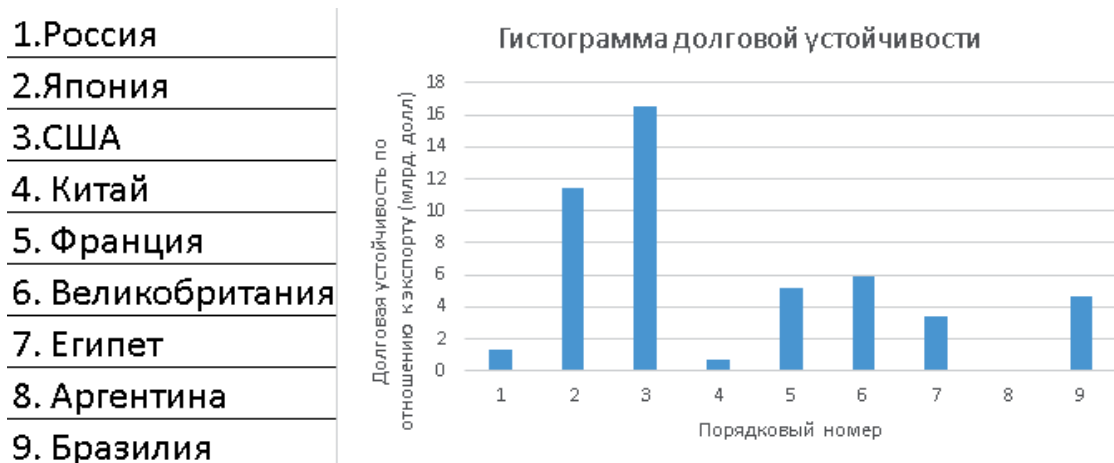


Рис. 2 Долговая устойчивость по отношению к экспорту различных стран на гистограмме

Как мы можем заметить, тенденция абсолютно такая же, как и у долговой устойчивости по отношению к ВВП. Крупнейшие экономики мира (США, Япония) по данному показателю опережают все остальные государства в несколько раз. Это говорит о долговой неустойчивости в целом.

Исходя из исследования можно сделать вывод, что долговая устойчивость объективно отражает положение экономик государств. Величина «позитивных» показателей, таких как экспорт и объём ВВП несомненно должна расти, однако, стоит учитывать и одновременный рост государственного долга. Если вышеприведённые процессы не будут контролироваться должным образом, то государство попадёт в долговую яму, выбраться из которой даже с учётом роста производимых товаров и услуг будет трудно.

Список литературы:

1. Лычагина, Е. В. Анализ состояния государственного долга в зарубежных странах и в Российской Федерации / Е. В. Лычагина, В. А. Волохина // Студент. Аспирант. Исследователь. – 2021. – № 6(24). – С. 32-42. – EDN YUIZYN.

2. Намитулина А.З., Бурякова А.О., Прокофьев М.Н., Сенчакова П.Д. Оценка долговой устойчивости России и зарубежных государств // Научный информационно-аналитический журнал Муниципальная академия. – 2021. – С. 51-56.
3. Сборник научных статей IX международной студенческой научно-практической конференции «Актуальные проблемы и перспективы развития экономики в современных условиях», февраль 2020. – Красноярск: РЭУ имени Г.В. Плеханова, 2020. – 456 С.
4. Сборник научных статей международной заочной научно-практической конференции «Современная финансово-кредитная система: проблемы и перспективы», 15 мая 2020 г. – Краснодар: КГУ, 2020. – 688 С.
5. Показатели мирового развития // Всемирный банк. URL: <https://clck.ru/3ASkRa> (дата обращения: 13.04.2024). – Текст: электронный.

УДК 338

ПОВЫШЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА

Плахин Андрей Евгеньевич¹, Раджаб Мохамед²¹Уральский государственный экономический университет, apla@usue.ru²ПАО СВЭЛ, m.radzhab@internet.ru

INCREASING THE INNOVATION ACTIVITY OF INTERNATIONAL BUSINESS

Andrey E. Plakhin¹, Radzhab Mokhamed²¹ Ural State University of Economics, apla@usue.ru² PJSC SVEL, m.radzhab@internet.ru

Аннотация: в статье представлены направления стимулирования инновационной активности международного бизнеса со стороны государственных институтов. В качестве основных направлений рекомендовано развитие механизмов государственно-частного партнерства в инновационных секторах, экспортно-ориентированной продукции, снижение транзакционных издержек при экспорте высокотехнологичной продукции.

Ключевые слова: инновации, международный бизнес, экспорт, транзакционные издержки.

Abstract: the article presents the directions of stimulating the innovative activity of international business by state institutions. The development of public-private partnership mechanisms in innovative sectors, export-oriented products, reduction of transaction costs in the export of high-tech products are recommended as the main directions.

Keywords: innovation, international business, export, transaction costs.

Для поддержания конкурентоспособности правительствам государств необходимо переориентировать свою политику на привлечение иностранных инвестиций и сфокусироваться на трансграничных слияниях и альянсах, достичь кооперации с зарубежными инновационными структурами. Стимулирование развития инновационной деятельности, а также экспорта инновационной продукции может осуществляться государством следующими способами:

- формирование благоприятного предпринимательского климата в стране и стимулирование инноваций в рамках национальной инновационной системы;
- развитие механизмов государственно-частного партнерства в наиболее перспективных областях инновационного развития, что должно способствовать развитию критических технологий, являющихся базовыми для нового витка технологического развития;
- сокращение транзакционных издержек ведения внешнеэкономической деятельности путем сокращения расходов предприятий в рамках таможенного и внешнеэкономического регулирования, формирования логистической инфраструктуры, развитие инструментов международной кооперации и интеграции;
- содействие международной торговли путем подписания соглашений между странами, организации за рубежом структур поддерживающих предпринимателей.

Помимо политики государства, как упоминалось ранее, выделяются две группы факторов, влияющих на эффективность внешнеэкономической деятельности предприятия. К факторам, которое предприятие не имеет возможности напрямую контролировать, относят такие как политика государства во внешней торговле, уровень экономического развития, конъюнктура внешних рынков, уровень конкуренции на внешних рынках, волатильность валютных курсов, тарифы на транспортировку продукции.

К факторам, зависящим от внутренней стратегии предприятия относятся: возможности выпуска продукции в соответствии с экспортным потенциалом, организация внешнеэкономической деятельности с определением перспективных рынков сбыта, нормативным сопровождением внешнеэкономической деятельности, обеспечение необходимых характеристик продукции, сертификация продукции, ценовая политика, формирование эффективной системы продаж в соответствии с особенностями внешних рынков.

Несмотря на универсальность предложенных выше мероприятий и их применимость для предприятий любого сектора экономики, необходимо выделить некоторые особенности, которые следует учитывать при разработке мероприятий по повышению эффективности для предприятий, осуществляющих реализацию инновационной продукции. Здесь необходимо сделать оговорку, что в контексте данной работы под инновацией понимается материализованный результат, обладающий экономической стоимостью, полученный в процессе внедрения результатов интеллектуальных исследований в деятельность хозяйствующих субъектов. Ввиду уникальности деятельности инновационных предприятий, уникальности производимой ими продукции, при разработке мероприятий совершенствования внешнеэкономической деятельности необходимо учитывать специфику их деятельности. Так, для инновационного предприятия дополнительно должны приниматься во внимание следующие аспекты:

- необходимость осуществления защиты уникальности инновационного продукта, ноу-хау компании;
- требуется более тщательный анализ прямых и косвенных аналогов инновационного продукта при его продвижении на зарубежные рынки;
- позиционирование инновационности продукции как конкурентного преимущества при продвижении на зарубежных рынках;
- возможность получить бонусы/льготы в рамках проведения государством активной политики поддержки экспорта высокотехнологичной продукции.

Так, с учетом специфики инновационных предприятий, в качестве мероприятий, направленных на повышение эффективности экспортной деятельности инновационного предприятия, можно предложить следующие:

- глубокий анализ рынков сбыта инновационной продукции, включая анализ конкурентов, возможности защиты интеллектуальной собственности;
- адаптация инновации под требования рынка;
- поиск государственных программ стимулирования высокотехнологичного экспорта.

Таким образом, для повышения эффективности осуществления деятельности инновационного предприятия на внешних рынках необходимо совершенствование внутренней структуры предприятия, проведение глубокого анализа условий потенциального рынка сбыта, адаптация инновационной продукции к требованиям рынка, новаторское превосходство производимой продукции (рисунок 1).

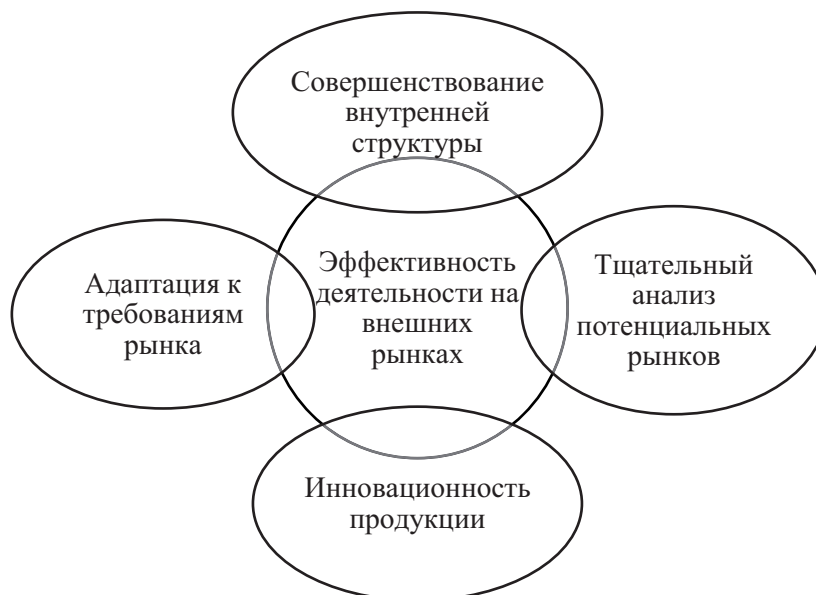


Рисунок 1 – Ключевые мероприятия повышения эффективности деятельности инновационного предприятия на внешних рынках

Предложенные мероприятия, направленные на повышение эффективности внешнеэкономической деятельности, должны согласовываться с общей стратегией развития предприятия и способствовать достижению намеченных стратегических целей. Оценивая современное международное положение России, необходимо принимать во внимание, что в тех или иных кризисных ситуациях в мировой политике при условии отсутствия у России надежных союзников и ограничения внешнеторговых инте-

ресов максимально возможная диверсификация национального экспорта и его стимулирование должны оставаться одним из главных приоритетов экономической политики.

Список литературы:

1. Попова Т. Е. Формирование модели инновационного развития бизнес-процессов на предприятиях отечественного автомобилестроения //Транспортное дело России. – 2012. – №. 6-1. – С. 36-38.
2. Глухов В. В. и др. Организация производства и маркетинг. Учебное пособие. СПб: Издательство Федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования "Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого", 2012.- 372 с.
3. Ткаченко И.Н. и др. Актуальные вопросы теории, методологии и практики современного предпринимательства. М: Первое экономическое издательство. 2021. 228с.
4. Porter M. E. et al. How information gives you competitive advantage. – 1985.
5. Плахин А.Е. и др. Российские и международные стандарты управления бизнесом. – Екатеринбург. Издательство УрГЭУ. 2021. – 121с.

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

УДК 796.01

ФИЗИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА КАК СРЕДСТВО ДУХОВНО-НРАВСТВЕННОГО ВОСПИТАНИЯ
В СИСТЕМЕ СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯАкимова Ирина Владимировна¹, Рожнов Андрей Александрович²,
Рожнова Анастасия Андреевна²¹Калужский филиал Финансового университета, ivakimova@fa.ru²Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского, roznov1976@yandex.ruPHYSICAL CULTURE AS A MEANS OF SPIRITUAL AND MORAL EDUCATION
IN THE SYSTEM OF SECONDARY VOCATIONAL EDUCATIONAkimova Irina Vladimirovna¹, Rozhnov Andrey Alexandrovich²,
Rozhnova Anastasia Andreevna²¹Kaluga branch of the Financial University, Ivanov.ivan@yandex.ru²Kaluga State University named after. K.E. Tsiolkovsky, roznov1976@yandex.ru

Аннотация: в представленной статье раскрываются основные аспекты духовно-нравственного воспитания подростков посредством физического воспитания в условиях среднего профессионального образования. Сделан акцент на обосновании и характеристике роли физической культуры в данном процессе. Проведен анализ наиболее острых проблем, присутствующих в этой сфере и даны рекомендации по их устранению.

Ключевые слова: среднее профессиональное образование, духовно-нравственное воспитание, развитие, средство, физическая культура.

Abstract: the article considers the essential aspects of the spiritual and moral education of adolescents through physical education in the conditions of secondary vocational education. The emphasis is placed on the justification and characterization of the role of physical culture in this process. The analysis of the most acute problems present in this area is carried out and recommendations for their elimination are given.

Key words: secondary vocational education, spiritual and moral education, development, means, physical culture.

Содержательная суть духовно-нравственного воспитания в системе среднего профессионального образования заключается в обеспечении их внутреннего роста, направлении к пониманию ценностей, сочувствию, состраданию, чувству принадлежности к более широкому сообществу. Как нам представляется, речь идет о содействии целостному развитию, которое выходит за границы учебных достижений и прививает качества, которые превращают людей в ответственных, чутких, морально честных членов социума.

В контексте воспитательной работы по духовно-нравственному направлению целесообразно обозначать ряд знаковых категорий:

- привитие ценностей;
- эмпатия и сострадание;
- поощрение критического мышления;
- содействие осознанности;
- развитие чувства цели и смысла;
- формирование характера;
- продвижение социальной ответственности;
- принятие разнообразия, инклюзивности [2, с. 34].

По существу, духовное и нравственное воспитание рассматриваемой возрастной группы ориентировано на разум и дух, наведение их на то, чтобы они стали сострадательными, этичными, социально ответственными людьми, которые вносят позитивный вклад в окружающий мир. Именно на данном этапе весьма значимо продуманно и корректно закладывать основу для личностного роста, отношений, глубокого чувства принадлежности.

Роль физической культуры в воспитательной работе имеет первостепенный характер, поскольку она служит базисом их целостного развития. Предусматриваются в данной связи вариабельные формы активности, спорта, упражнений, которые не только способствуют здоровью, но и прививают ценности, дисциплину, черты характера, столь необходимые для становления личности.

Важно особо подчеркнуть, что включение физкультуры в учебную программу предоставляет многочисленные возможности – с позиций обеспечения духовного и морального роста (наряду с физическим благополучием).

Одним из ключевых аспектов рассматриваемого направления служит воспитание таких добродетелей, как дисциплина, настойчивость, умение работать сообща [4, с. 82].

Занятия спортом и физическими упражнениями, создают условия для понимания и адекватного восприятия важности соблюдения правил, практики самоконтроля, совместной работы с другими – для того, чтобы успешно достигать общие цели. Этот опыт помогает им развить чувство ответственности, уважения к себе и окружающим, закладывая своего рода «фундамент» для морального самосовершенствования.

Помимо этого, посредством физкультуры предлагаются ценные возможности для формирования характера, нравственного становления. Зачастую при занятиях спортом подросток сталкивается с проблемами, неудачами, моментами триумфа, которые выступают в качестве полезного уроком устойчивости, мастерства, честности – всё это очень значимо на перспективу. Они учатся изящно преодолевать препятствия, смиренно принимать поражения, а также скромно праздновать победы. Соответствующий опыт содействует сочувствию, состраданию, уважению к сверстникам, развитию ощущения товарищества, взаимной поддержки [1, с. 12].

В дополнение к отмеченному, физическая активность обеспечивает возможность самовыражения, эмоциональной регуляции, позволяя подросткам направлять свою энергию в позитивное русло, эффективно справляться со стрессом. С учётом этого уместно подчеркнуть, что регулярные упражнения положительным образом сказываются на психическом благополучии, уменьшают беспокойство, депрессию, а также повышают общее настроение, самооценку. Укрепляя здоровье, физкультура (благодаря своему функционалу) способствует закреплению самосознания, уверенности, давая детям возможность успешно и с лёгкостью преодолевать испытания жизни (с устойчивостью и оптимизмом).

Важно отметить, что физическая культура играет ключевую роль в содействии духовному росту и связям. За счёт движений и нагрузок ребята глубже осознают свое тело, контакты с окружающим миром. Будь то танец, йога либо активный отдых на свежем воздухе – развивается ощущения осознанности, присутствия, что позволяет пережить моменты трансцендентности, удовлетворения. Вдобавок, занятия по анализируемому направлению (в естественных условиях) содействуют уважению к окружающему, а также отчётливому пониманию взаимосвязи всех живых существ, воспитывая чувство управления и ответственности перед планетой.

Вместе с тем, использование физической культуры в духовно-нравственном воспитании подростков сопряжено и с проблемами. Хотя активность необходима для целостного развития, интеграция её в воспитательный процесс требует тщательного рассмотрения – из-за нескольких потенциальных затруднений:

- чрезмерный акцент на соревновании;
- исключение и давление со стороны сверстников;
- роль тренеров, учителей;
- риск травм;
- неравенство, дискриминация;
- недостатки интеграции с учебной программой [3, с. 99].

Так, физическая активность часто представлена соревнованиями и сравнениями, что подчас приводит к негативным последствиям – низкая самооценке, агрессии и т. д. При отсутствии надлежащего руководства конкурентная среда способна подорвать ценности сотрудничества, сочувствия, справедливости.

Роль тренеров и учителей в физическом воспитании имеет определяющее значение. Они должны не только сосредоточиться на соответствующих основных навыках, но и интегрировать в свою деятельность моральные и духовные составляющие. Однако, если педагогам не хватает адекватной подготовки либо знаний об этическом развитии, они могут непреднамеренно усиливать негативное поведение или упускать из виду вспомогательные возможности для личностных ценностей подростков.

Занятия физкультурой, безусловно, сопряжены с риском получения травм, которые влекут за собой разного рода расстройство. В тех случаях, когда победа становится первостепенной задачей, дети

иногда выходят за пределы безопасных условий, ставя под угрозу своё благополучие. Помимо этого, наблюдение за травмами либо личное их переживание инициирует страх, беспокойство, потенциально воздействуя на участие ребёнка в той или иной активности.

Условия физического воспитания порой закрепляют социальное неравенство, имеют место дискриминационные проявления – на основе таких факторов, как пол, социально-экономический статус, имеющиеся способности. К примеру, если ресурсы распределены неравномерно или если конкретные группы сталкиваются с предвзятостью при выборе команд либо возможностях тренерской работы, это усиливает системную несправедливость, формирует серьёзные помехи на пути морального становления и развития.

Зачастую физкультура рассматривается изолированно от морального и духовного образования, что приводит к фрагментированному подходу к целостному воспитанию. Без целенаправленных усилий по интеграции таких ценностей, как уважение, честность, ответственность, в физическую активность дети не будут корректно и полноценно осознавать моральные аспекты своих действий – на поле, на корте и т. д.

Родители и опекуны также играют значительную роль в формировании отношения ребят к физкультуре. Вместе с тем, их устремление к спортивным успехам либо нацеленность на непреходящий успех нередко затмевают важность морального и духовного роста. Следовательно, дети начинают отдавать предпочтение победе над честной игрой или этическим поведением, подрывая намеченные образовательные целевые установки.

Как нам представляется, эффективное разрешение обозначенных выше проблем требует многофункционального подхода, в рамках которого подчёркивается внутренняя ценность физической активности и одновременно объединяются моральные и духовные принципы в образовательный процесс. Педагогам, работающим в системе среднего профессионального образования, рекомендуется формировать учебно-воспитательную среду, которая способствует инклюзивности, сотрудничеству, сочувствию; при этом целесообразно уделять особое внимание личностному росту, а не конкурентным результатам. Ставя приоритет целостному развитию, физическая культура может стать мощнейшим инструментом воспитания духовно-нравственных качеств личности.

Таким образом, резюмируя, необходимо отметить, что физкультура в системе среднего профессионального образования служит очень важным воспитательным средством для подростков, открывая возможности для целостного становления, роста. Интегрируя соответствующую активность, спорт, упражнения в образовательную программу, педагоги имеют полноценную возможность помочь развивать добродетели, способствовать закреплению характера, содействовать эмоциональному, духовному благополучию, закладывая базис для достойной жизни, устойчивости, что весьма значимо для будущих поколений.

Список литературы:

1. Васюкова О.Н. Физическая культура как средство духовно-нравственного воспитания детей младшего школьного возраста / О.Н. Васюкова, С.Б. Сабирова // Проблемы и перспективы развития образования. Материалы XII Международной научной конференции. – Краснодар: 2020. – С. 9-14.
2. Долгих Е.А. Духовно-нравственное воспитание младших школьников на уроках физической культуры / Е.А. Долгих // Вестник научных конференций. – 2021. – № 6-3 (70). – С. 34-35.
3. Ибрагимов И.Ф. Духовно-нравственное развитие и воспитание младших школьников на уроках физической культуры / И.Ф. Ибрагимов, К.С. Овчинников // Вопросы педагогики. – 2021. – № 12-2. – С. 97-100.
4. Огаркова А.О. Физическая культура как средство духовно-нравственного воспитания детей младшего школьного возраста / А.О. Огаркова, М.П. Лебедева // Инновационные формы и практический опыт физического воспитания детей и учащейся молодежи. Сборник научных статей X Международной научно-практической конференции. – Витебск: 2023. – С. 81-85.

УДК 316.4. + 336.113.22

**ПОРТФОЛИО ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ПРОГРАММАМ СРЕДНЕГО
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ ВУЗЕ****Матчинов Виталий Анатольевич¹, Моисеева Ирина Геннадьевна²**¹Калужский филиал Финуниверситета, vamatchinov@fa.ru²Калужский филиал Финуниверситета), igmoiseeva@fa.ru**PORTFOLIO OF STUDENTS ENROLLED IN SECONDARY VOCATIONAL EDUCATION
PROGRAMS AT A FINANCIAL AND ECONOMIC UNIVERSITY****Matchinov Vitaly Anatolyevich¹, Moiseeva Irina Gennad'evna²**¹Kaluga branch of the Financial University, vamatchinov@fa.ru²Kaluga branch of the Financial University, igmoiseeva@fa.ru

Аннотация: в статье представлены результаты анализа проблемы применения технологии портфолио для оценки общих компетенций будущих экономистов и бухгалтеров, осваивающих программы среднего профессионального образования на базе финансово-экономического вуза. Авторами приведены показатели, определяющие базовое наполнение портфолио обучающегося и позволяющие соотнести уровень сформированности общей компетенции с конкретными достижениями. В качестве пути решения проблемы представлена структура портфолио по основным направлениям учебной и внеучебной деятельности обучающихся.

Ключевые слова: среднее профессиональное образование, портфолио, общие компетенции, технология, оценка компетенций, квалификационный экзамен, экономические специальности.

Abstract: the article presents the results of an analysis of the problem of using portfolio technology to assess the general competencies of future economists and accountants studying secondary vocational education programs at a financial and economic university. The authors present indicators that determine the basic content of the student's portfolio and allow us to correlate the level of formation of general competence with specific achievements. The structure of the portfolio in the main areas of educational and extracurricular activities of students is presented as a way to solve the problem.

Keywords: secondary vocational education, portfolio, general competencies, technology, assessment of competencies, qualification exam, economic specialties.

Современные условия и темпы социально-экономического развития в нашей стране оказывают непосредственное влияние на формирование образовательной траектории будущих квалифицированных специалистов [1]. В Калужской области этот процесс напрямую связан с реализацией модели непрерывного образования – от среднего профессионального образования до высшего специализированного образования на базе одного вуза. В 2023-2024 учебном году Калужским филиалом Финуниверситета начала реализовываться образовательная программа среднего профессионального образования по специальности 38.02.01 «Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям).

Образовательная программа реализуется в соответствии с актуализированным Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования как на базе основного общего, так и среднего общего образования (на базе 9 и 11 классов). Структура учебного плана этой образовательной программы включает в себя учебные предметы и учебные дисциплины. Ряд учебных дисциплин в совокупности с различными видами практик образуют профессиональные модули, а их освоение позволяет обучающимся успешно сдавать предусмотренный в учебном плане квалификационный экзамен. В Финансовом университете при Правительстве Российской Федерации установлен ряд нормативно-правовых документов, регламентирующий применение технологии портфолио, в том числе для оценивания результатов квалификационного экзамена.

Технология портфолио предназначена для оценивания общих компетенций (ОК) обучающихся и динамики их личностных результатов (ЛР). Компетенции представлены в учебно-методической документации образовательной программы, разработанной в соответствии с требованиями ФГОС СПО [2]. Личностные результаты определены рабочей программой воспитания и соотнесены с дисциплинами учебного плана. Показатели достижений обучающихся в части оценивания общих компетенций

с помощью портфолио могут быть представлены основными направлениями деятельности: учебной, научной, общественной, культурно-творческой и спортивной деятельности. Рассмотрим соотношение общих компетенций с примерами достижений обучающегося в рамках каждого направления учебной или внеучебной деятельности.

Показатели достижений обучающихся в части оценивания общих компетенций в учебной деятельности представлены с помощью таблицы 1.

Таблица 1 – Показатели достижений обучающихся в части оценивания общих компетенций в учебной деятельности

№	Показатели портфолио	Код	Наименование компетенции	Подтверждающий документ
Раздел 1. Учебная деятельность				
1.	- Академическая успеваемость обучающегося («хорошо» и «отлично») - Отзывы на учебные работы (проекты, курсовые работы, отчеты по практике) - Активное участие в образовательных мероприятиях	ОК 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	- Скан зачетной книжки; - отзывы научного руководителя; - сертификаты с указанием набранных баллов
2.	Участие и призовые места в конкурсах профессионального мастерства; - Участие и призовые места в олимпиадах по учебным дисциплинам; - Участие и призовые места в командных интеллектуальных состязаниях	ОК 05	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста	- Сертификат участника; - Диплом, подтверждающий призовое место (1,2 или 3 место) - Диплом лауреата
3.	Участие в мероприятиях по финансовой грамотности, тематических неделях (финансовых, предпринимательских), бизнес-мероприятиях	ОК 11	Использовать знания по финансовой грамотности, планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере	- Сертификат участника; - Диплом (1,2 или 3 место) - Программа мероприятия

Как показано в таблице 1, к учебной деятельности отнесены три компетенции – ОК 01, ОК 05 и ОК 11 – определяющие уровень владения общими инструментами профессиональной деятельности. В качестве достижений здесь выступают сканы зачетной книжки, отзывов научных руководителей на учебные работы, сертификатов, подтверждающих прохождение различных образовательных диктантов, тестирований, кейс-чемпионатов, соотносящихся с дисциплинами учебного плана обучающихся. Здесь же могут быть представлены сканы сертификатов и дипломов, подтверждающих достижения по результатам участия в конкурсах профессионального мастерства, олимпиадах по учебным дисциплинам, интеллектуальных состязаниях, мероприятиях финансовой тематики.

Показатели достижений обучающихся в части оценивания общих компетенций в научной деятельности представлены с помощью таблицы 2.

Таблица 2 – Показатели достижений обучающихся в части оценивания общих компетенций в научной деятельности

№	Показатели портфолио	Код	Наименование компетенции	Подтверждающий документ
Раздел 2. Научная деятельность				
1.	- Участие научной работе в составе Научного студенческого общества; - Организация научных мероприятий различного уровня; - Участие в научных мероприятиях (в качестве слушателя)	ОК 02	Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности	- скан распоряжения о составе Научного студенческого общества; - Программы научных мероприятий с указанием роли организатора; - Сертификат участника
2.	- Участие в научных конферен-	ОК 09	Использовать информаци-	- Сертификат об участии;

	циях, семинарах, круглых столах с докладом, презентацией - Организация мероприятий по популяризации научной деятельности - разработка медиа-контента о научной работе		онные технологии в профессиональной деятельности	- Диплом за 1,2,3 место; - фотоотчеты о проведенных мероприятиях; - ссылка на сообщество в социальных сетях;
3.	- Участие в научно-исследовательских работах и проектах в составе временных творческих студенческих коллективов; - Наличие публикаций в сборниках конференций, индексированных изданиях - оформление тематических стендов	ОК 10	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках	- Скан приказа о составе ВТСК; - отчет о НИР, проектной работе; - подтверждение публикации (обложка издания, содержание, текст статьи) - фото оформленного стенда

Как показано в таблице 2, к научной деятельности также отнесены три компетенции, это – ОК 02, ОК 09, ОК 10 – определяющие уровень владения способами поиска и преобразования информации и ее источников для решения профессиональных задач. В качестве достаточно серьезных достижений здесь выступают сканы документов, подтверждающих участие в научных мероприятиях в качестве слушателя, участие в научных конференциях, семинарах, круглых столах в качестве докладчика, участие в научно-исследовательских работах и проектных работах. Важную роль играет участие обучающихся по программе среднего профессионального образования в Научном студенческом обществе, приобретение ими навыков организации научных мероприятий и публикационной деятельности [3].

Показатели достижений обучающихся в части оценивания общих компетенций в общественной деятельности представлены с помощью таблицы 3.

Таблица 3 – Показатели достижений обучающихся в части оценивания общих компетенций в общественной деятельности

№	Показатели портфолио	Код	Наименование компетенции	Подтверждающий документ
Раздел 3. Общественная деятельность				
1.	- Участие в воспитательной работе в составе Студенческого совета; - Организация внеаудиторных мероприятий воспитательного характера; - Организация и активное участие в делах учебной группы; - Разработка медиа-контента о воспитательной работе	ОК 04	Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами	-Скан распоряжения о составе Студенческого совета; -Скан отчета о проведении мероприятий воспитательного характера; - фотоотчеты о проведенных мероприятиях; - ссылка в социальных сетях;
2.	- Организация и участие в мероприятиях военно-патриотического характера; - Организация и участие в волонтерских мероприятиях; - Организация и участие в мероприятиях финансового и антикоррупционного просвещения	ОК 06	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, применять стандарты антикоррупционного поведения	-Скан отчета о проведении мероприятий воспитательного характера; - фотоотчеты о проведенных мероприятиях; - ссылка в социальных сетях;
3.	- Организация и участие в экологических мероприятиях; - Организация и участие во внутривузовских субботниках и проектах на городских территориях; - Участие в тренировках и учени-	ОК 07	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях	-Скан отчета о проведении мероприятий воспитательного характера; - фотоотчеты о проведенных мероприятиях; - ссылка в социальных сетях;

	ях по безопасности жизнедеятельности			
--	--------------------------------------	--	--	--

Как показано в таблице 3, к общественной деятельности отнесены еще 3 компетенции из перечня общих компетенций – это ОК 04, ОК 06, ОК 07. Эти компетенции позволяют будущему специалисту эффективно работать в коллективе и решать командные задачи, проявлять гражданскую позицию, основанную на патриотических чувствах и традиционных духовно-нравственных ценностях, а также осуществлять экологически грамотное поведение, в том числе в чрезвычайных ситуациях. В качестве достижений в эту категорию отнесены сканы документов, подтверждающих работу в составе Студенческого совета, участие в организации и проведении воспитательных, а также волонтерских мероприятий, учений по безопасности жизнедеятельности. Важной составляющей для волонтерской деятельности Калужского филиала Финуниверситета является подготовка волонтеров финансового просвещения и проведение мероприятий по повышению финансовой грамотности населения Калужской области [4].

Показатели достижений обучающихся в части оценивания общих компетенций в культурно-творческой деятельности представлены с помощью таблицы 4.

Таблица 4 – Показатели достижений обучающихся в части оценивания общих компетенций в культурно-творческой деятельности

№	Показатели портфолио	Код	Наименование компетенции	Подтверждающий документ
Раздел 4. Культурно-творческая деятельность				
1.	- Организация и участие в культурно-массовых и творческих мероприятиях в качестве ведущего, выступающего	ОК 03	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие	-Скан программы мероприятия с указанием роли организатора или участника; - фотоотчеты о проведенных мероприятиях; - ссылка в социальных сетях;

Как показано в таблице 4, к культурно-творческой деятельности отнесена одна компетенция – ОК 03, определяющая способность и умение планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие. Для подтверждения достижений в этой части портфолио обучающемуся необходимо представить скан программы культурно-массового или творческого мероприятия с указанием роли, а также фотоотчет о его проведении или ссылку на новостное сообщение в социальных сетях.

Показатели достижений обучающихся в части оценивания общих компетенций в спортивной деятельности представлены с помощью таблицы 5.

Таблица 5 – Показатели достижений обучающихся в части оценивания общих компетенций в спортивной деятельности

№	Показатели портфолио	Код	Наименование компетенции	Подтверждающий документ
Раздел 5. Спортивная деятельность				
1.	- Участие в спортивных мероприятиях филиала, направленных на организацию спортивного досуга обучающихся; - Участие или победа в спортивных соревнованиях регионального или всероссийского уровня; - Сдача нормативов ГТО.	ОК 08	Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности	- скан отзыва об участии в спортивном мероприятии; - Сертификат об участии/ диплом за 1,2,3 место по результатам спортивных соревнований; - Скан удостоверения о выдаче бронзового, серебряного или золотого значка ГТО.

Как показано в таблице 5, к спортивной деятельности также отнесена одна компетенция – ОК 08, определяющая способность и умения использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в контексте профессиональной деятельности. Для подтверждения достижений в

этой части портфолио обучающийся может представить сканы отзывов об участии в спортивных мероприятиях, сертификатов об участии или дипломов, подтверждающих получение призового места в спортивных соревнованиях, удостоверений о сдаче нормативов ГТО.

Таким образом, с помощью предлагаемой структуры портфолио, состоящей из показателей (индикаторов) и подтверждающих их достижений, представляется возможным осуществить оценку уровня сформированности общих компетенций у обучающихся по программе среднего профессионального образования в финансово-экономическом вузе.

Список литературы:

1. Матчинов В.А. Устойчивое развитие регионов в современных условиях модернизации финансово-экономического образования // Устойчивое развитие регионов в современных условиях модернизации финансово-экономического образования: Сборник статей по материалам Всероссийской научно-практической конференции, посвященной 105-летию Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, Калуга, 15 ноября 2023 года. – Калуга: ИП Карпов А.Н., 2023. – С. 255-257.
2. Моисеева И.Г. Понятие мониторинга в среднем профессиональном образовании по юридическим специальностям / И. Г. Моисеева // Научное отражение. 2020. № 1(19). С. 27-29.
3. Моисеева И.Г., Сергутина К.М. Научное студенческое общество Калужского филиала Финуниверситета: деятельность и перспективы развития // Калужский экономический вестник. 2023. № 4. С. 44-48.
4. Моисеева И.Г. Результаты и перспективы повышения финансовой грамотности населения до 2030 года // Устойчивое развитие регионов в современных условиях модернизации финансово-экономического образования: Сборник статей по материалам Всероссийской научно-практической конференции, посвященной 105-летию Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, Калуга, 15 ноября 2023 года. Калуга: ИП Карпов А.Н., 2023. С. 293-295.

УДК 796.325

**ПАТРИОТИЧЕСКОЕ ВОСПИТАНИЕ СТУДЕНТОВ В СИСТЕМЕ ВЫСШЕГО
ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ****Шелегина Елена Васильевна¹, Рожнов Андрей Александрович², Рожнова Анастасия Андреевна²**¹Калужский филиал Финансового университета, ivakimova@fa.ru²Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского, roznov1976@yandex.ru**PATRIOTIC EDUCATION OF STUDENTS IN THE HIGHER EDUCATION SYSTEM OF THE
RUSSIAN FEDERATION****Shelegina Elena Vasilievna¹, Rozhnov Andrey Alexandrovich², Rozhnova Anastasia Andreevna²**¹Kaluga branch of the Financial University, Ivanov.ivan@yandex.ru²Kaluga State University named after. K.E. Tsiolkovsky, roznov1976@yandex.ru

Аннотация: в данной статье изучена такая важная тема для нашей страны, как патриотическое воспитание. В процессе написания статьи было уделено внимание раскрытию особенностей патриотического воспитания в студенческой среде высших учебных заведений. Установлено, что патриотическое воспитание молодёжи выступает в качестве одного из средств социализации. В результате анализа современной научной литературы был сделан вывод, что в настоящее время данному вопросу уделяется пристальное внимание, причём, как в теоретическом, так и в практическом контексте.

Ключевые слова: студенты, патриотическое воспитание, ценности, методологические подходы, воспитательный процесс.

Abstract: This article examines such an important topic for our country as patriotic education. In the process of writing the article, attention was paid to the disclosure of the features of patriotic education in the student environment of higher educational institutions. It is established that patriotic education of youth acts as one of the means of socialization. As a result of the analysis of modern scientific literature, it was concluded that close attention is currently being paid to this issue, both in a theoretical and practical context.

Keywords: students, patriotic education, values, methodological approaches, educational process.

В настоящее время национальная безопасность страны, основой которой выступает уровень патриотизма населения выступает в качестве одного из важнейших аспектов, обеспечивающих необходимый уровень стабильности, при котором существует перспектива дальнейшего планомерного развития [2]. Данные тенденции отражены в различных нормативных актах и закреплены соответствующими документами, среди которых Стратегия развития воспитания в Российской Федерации до 2025 года, Федеральная целевая программа развития образования на период с 2016 по 2020 годы, а также Государственная программа «Патриотическое воспитание граждан России на 2016–2020 годы», что подтверждает правоту данного высказывания. Отмечается, что все перечисленные нормативные документы нацелены на устойчивое и эффективное общественное развитие посредством повышения эффективности системы патриотического воспитания.

Само по себе патриотическое воспитание является планомерной воспитательной деятельностью, которая в своей основе направлена на формирование у воспитанников патриотического настроения, выражающегося в должном отношении к Родине, её культурным ценностям и традициям, а также в готовности встать на её защиту [4].

В результате анализа современной научной литературы было установлено, что в системе отечественного высшего образования патриотическому воспитанию студентов уделяется особое внимание, причём как при помощи теоретических материалов, так и в процессе практической реализации. В процессе данных мероприятий у студентов формируется чувство причастности к сохранению культурных традиций, истории и национального единства. Руководство РФ активно ведёт работу по созданию и включению в образовательную систему различных методик и программ, созданных для расширения патриотических чувств среди молодых людей [5].

Основопологающие цели данных проектов включают необходимость консолидации современного общества, которая послужит увеличению ответственности граждан за судьбу нашего государства, объединению людского ресурса с целью разрешения вопросов национальной безопасности, стабиль-

ного процветания России посредством укрепления чувства причастности к истории и культуре страны, обеспечения передачи ценностей от поколения к поколению, воспитания гражданина, любящего страну, своих близких, активно участвующего в общественной жизни [3].

Основными постулатами данных проектов патриотического воспитания являются:

- духовность, в контексте формирования у студентов высоконравственных жизненных ориентаций;
- демократичность, заключающаяся в возможности обеспечения прав на образование всех субъектов системы высшего образования не ограничивая свободу выбора направления образования;
- способность к конкуренции, а именно формирование личности социально мобильного гражданина, способного адаптироваться к изменениям в общественной жизни;
- толерантность к разным позициям людей в обществе.
- гуманное отношение к воспитуемым;
- вариативность, заключающаяся в многообразии методик по реализации данной программы.

Важно отметить, что патриотическое воспитание является одним из важных компонентов в процессе подготовки молодых людей к самостоятельной жизни, даёт студентам вузов необходимые знания, формирует навыки и умения необходимые для осознанного выбора будущего нашей страны и создания достойного образа жизни. Патриотическое воспитание в системе высшего образования играет ключевую роль в развитии патриотизма и формировании гражданственности, что делает ее одним из приоритетных направлений в образовании [1].

В качестве одного из примеров эффективного подхода по формированию патриотического воспитания в студенческой, можно считать опыт Калужского государственного университета им. К.Э. Циолковского, на базе которого в 2022 году был открыт студенческий патриотический клуб «Я горжусь». Особенности организации работы данного клуба можно считать его функционирование, основанное на добровольных началах, а также следование принципам доступности, равноправия, активности и инициативности. Работа клуба осуществляется студентами, магистрантами и аспирантами всех форм обучения. Отмечается тесное взаимодействие клуба с различными организациями и объединениями, имеющими схожие цели и заинтересованных в совместной работе и сотрудничестве на регулярной основе. В его

Основопологающей целью клуба является патриотическое воспитание студентов Калужского государственного университета им. К. Э. Циолковского через формирование у них гражданственности, уважения к стране, к её прошлому и настоящему, а также к истории Калужского края и родного университета. Члены клуба «Я горжусь» участвуют в организации и проведении ряда федеральных мероприятий.

Так же одной из основных задач клуба является сохранение исторической памяти, духовно-нравственное и гражданско-патриотическое воспитание молодежи через творческую деятельность.

К основным целям клуба стоит отнести:

- формирование уважения к государственным символам, любви к традициям и истории;
- содействие вовлеченности в работу учебных заведений по увеличению социальной активности и воспитанию патриотически настроенного студенчества, обладающего позитивными качествами;
- воспитание правовой культуры у студентов, уважение законов и их знания;
- популяризация исторических знаний о родине, её культурных корнях, осознание уникальности и неповторимости вектора её развития, любовь к традициям и охрана наследия, бережное отношение к окружающему миру;
- героизация личностей, внесших неоспоримый вклад в развитие родины, почитание важных исторических событий;
- основание и поддержка проектов связанных с патриотическим воспитанием, вовлечение дополнительных ресурсов в эти процессы внутри университета;
- создание условий для повышения эффективности социального партнерства, углубление взаимодействия с органами власти и общественными объединениями в контексте патриотического воспитания студентов Университета.

Основная задача студенческого патриотического клуба «Я горжусь» КГУ им. К.Э. Циолковского заключается в создании сплоченного сообщества студентов, которое предоставит возможности для постоянного развития индивида и коллектива. Клуб стимулирует развитие многих качеств, присущих лидерам и способствует формированию гражданственности. Современное молодое поколение воспитывается университетами с использованием разных методик и инструментов по воспитанию патриотизма.

Учебные заведения оказывают значительное влияние на эмоциональный и ценностный уровни патриотического сознания молодежи, способствуя его активизации и обеспечивая теоретическую и практическую базу для осознанного служения Родине.

Патриотическая работа вуза включает в себя следующие направления:

- мероприятия физкультурно-оздоровительного и оборонно-спортивного характера, в том числе чемпионаты, соревнования, тренировки и мастер классы;
- тематические часы, посвященные знакомству с героической судьбой нашей родины и её богатым культурным наследием;
- создание и продвижение патриотических клубов;
- изучение возможности и последующее включение разделов патриотического направления в программы изучаемых дисциплин;
- проведение соответствующих конкурсов, форумов, конференций, круглых столов.

Проанализировав организацию и особенности выполняемой деятельности студенческого патриотического клуба «Я горжусь» можно сказать, что формирование патриотизма у студентов вузов представляет собой очень сложный процесс, который формируется под влиянием социальных запросов общества, в связи с чем необходимо вовлечения в данный процесс различных социальных институтов. В контексте решения данной проблемы руководящая роль непосредственно отводится системе высшего профессионального образования.

Отмечается, что, становясь частью определенных социальных групп, человек может развивать высокие моральные принципы и активно выражать свою гражданскую позицию. Важную роль в этом процессе играют группы, в которые он вовлечен, их историческое и патриотическое содержание помогает формировать его как индивида. Эта социальная вовлеченность способствует развитию его личности и активности в обществе.

Список литературы:

1. Гиндес, Е. Г., Наставничество в высшем образовании: концепция, модель и перспективы развития / Е. Г. Гиндес, Л. А. Кравченко // Высшее образование в России. – 2023. – Т. 32. – №. 8-9. – С. 110-129.
2. Клейменов, М. П., Свобода совести и национальная безопасность / М. П. Клейменов, Е. М. Сейбол // Всероссийский криминологический журнал. 2023. - №4. – С. 323-332.
3. Лубышева, Л. И., Развитие внеучебной физкультурно-спортивной деятельности в вузе с учетом современных вызовов / Л. И. Лубышева, Л. Г. Пашенко // Теория и практика физической культуры. – 2023. – №. 7. – С. 102-104.
4. Мамалова, Х. Э., Формирование патриотического воспитания студентов современного вуза / З. К. Багирова, Р. А. Кучмезов // Мир науки, культуры, образования. – 2023. – №. 6 (103). – С. 86-89.
5. Смирнов В. А. Молодёжная политика и воспитательная деятельность в российских университетах: этапы развития и ключевые противоречия // Высшее образование в России. – 2023. – Т. 32. – №. 5. – С. 9-20.