

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«УЛЬЯНОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Актуальные проблемы финансов глазами молодежи

**IX Всероссийская студенческая
научно-практическая конференция
(г. Ульяновск, 17–29 апреля 2023 года)**

Сборник научных трудов

Ульяновск
УлГТУ
2023

УДК 330 + 378
ББК 65 : 74.58
А 74

ОРГКОМИТЕТ КОНФЕРЕНЦИИ:

Председатель: Шитов В. Н., доцент кафедры «Финансы и кредит»
Ответственный секретарь: Васильева А. С., старший преподаватель кафедры «Финансы и кредит»
Члены комитета: Старостина Т. Г., заведующий кафедрой «Финансы и кредит»
Денисова Т. В., доцент кафедры «Финансы и кредит»
Нуретдинов И. Г., заведующий кафедрой «Экономика, управление и информатика» ИАГУ

Актуальные проблемы финансов глазами молодежи.

А 74 IX Всероссийская студенческая научно-практическая конференция (г. Ульяновск, 17–29 апреля 2023 года) : сборник научных трудов [Электронный ресурс]. – Электронные данные. Ульяновск : УлГТУ, 2023. – 110 с.

Включены статьи участников Всероссийской студенческой научно-практической конференции.

В работах представлены результаты научных исследований по проблемам финансовой, инвестиционной, инновационной, банковской и кредитной сфер экономики России.

Статьи представлены в авторской редакции.

**УДК 330 + 378
ББК 65 : 74.58**

© Коллектив авторов, 2023
© Оформление. УлГТУ, 2023

СОДЕРЖАНИЕ

Афанасьев Н.Д. Акции как инструмент формирования собственного капитала организации	5
Ахтямов А.Ф., Надарян Б.М. Управление рисками в коммерческом банке	8
Багаутдинова А.С. Сущность дебиторской задолженности	12
Башкова В.Е. Доходы и расходы организации и пути их оптимизации	16
Бондарева А.Д., Старостина Т.Г. Доходы и расходы организации и пути их оптимизации на примере предприятия СП ОАО «Брестгазоаппарат»	19
Борголов Д.А., Надарян Б.М. Ликвидность и платежеспособность организации	23
Вагапова А.А. Проблемы формирования, использования и контроля финансов организации в современных экономических условиях	27
Вагапова А.Ф. Проблемы и перспективы операций пластиковых карт в России	30
Головастикова С.С. Политика управления денежными средствами организации	34
Жирнова О.В. Финансовая устойчивость организации: оценка и направления укрепления	36
Заднепряный М.Е. Клиентоориентированность банка и особенности ее применения в условиях искусственного интеллекта и анализа больших данных	39
Зотов А.А. Экономическое содержание и основные показатели прибыли предприятия в современный период, особенности прибыли в деятельности аптечного предприятия	41
Константинова О.А. Туризм Ульяновска и Ульяновской области	45
Кулешова М.И. Антикризисное финансовое управление организации	47
Куценко А.В. Управление рисками в коммерческом банке	52
Лахмистрова Т.Д. Характеристика оценки кредитоспособности, применяемой в банке	56
Москва Е.М., Бенько Е.В. Изучение конкурентоспособности предприятия	59
Нугаева Л.Р. Формирование и использование прибыли в организации	62
Прохоров Д.В. Искусственный интеллект и анализ больших данных как инструмент снижения кредитного риска коммерческого банка	65
Савелова Д.С. Экономико-математическая модель оптимизации общего показателя платежеспособности	68
Саранцева А.С. Собственный капитал: оценка и эффективное использование	72
Сасько К.А., Бенько Е.В. Статистическое изучение диджитал-сферы	74
Снитко Е.А. Оценка эффективности процесса управления банковскими	

рисками	78
Тишина Н.Н., Бенько Е.В. Основы анализа деловой активности	81
Топалиди Г.А. Ликвидность и платежеспособность организации и пути их повышения	87
Тухватуллина А.И. Вексель как инструмент формирования оборотного капитала	89
Урахова В.И., Бенько Е.В. Особенности рынка услуг сотовой связи в России	92
Хусаинова Л.З. Маркетинг как элемент стратегического управления	95
Чугункина Е.В. Оборотный капитал в организации и направления его увеличения	99
Шевалдов С.С. Анализ банковской деятельности	103
Шкода А.С. Итоги деятельности страхового рынка РФ в 2022 году	106

АКЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТ ФОРМИРОВАНИЯ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Н. Д. Афанасьев

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

Собственный капитал организации – строка бухгалтерского баланса, которая показывает текущее состояние дел компании. Другими словами – сумма уставного, резервного, добавочного капитала и нераспределенной прибыли. Каждый из этих показателей формируется и становится источником собственного капитала. Рассмотрим каждый из них по отдельности.

Уставный капитал – это сумма денег или выраженная в стоимости имущества, вложенная в предприятие его учредителями или собственниками. Увеличение соответствующей составляющей собственного капитала, как правило, происходит за счет:

- перераспределение стоимости оборотных средств (например, перевод части резервного капитала в уставный капитал);
- дополнительные взносы собственника;
- вклады третьих лиц, например, в виде портфельных инвестиций.

Акционерные общества, помимо вышеперечисленных способов, могут пополнять собственный уставный капитал путем дополнительной эмиссии акций или увеличения стоимости находящихся в обращении акций.

Еще одним источником СК является добавочный капитал – ресурс, образующийся в результате действия факторов, не связанных непосредственно с хозяйственной деятельностью предприятия, но способный существенно повлиять на размер собственного капитала за счет факторов рынка. Это может быть связано с:

- рост стоимости основных средств на момент переоценки;
- эмиссионный доход для АО (полученный без увеличения стоимости акций или выпуска новых акций, т.е. после повышения стоимости акций по рыночным причинам);
- увеличение курса, по которому первоначально был назван уставный капитал.

Другой составляющей СК является резервный капитал, ресурс, формирующийся, как и уставный капитал, вне прямой зависимости от рыночных факторов. Его наличие обусловлено необходимостью усиления степени финансовой суверенности компании и оптимизации управления активами.

Резервный капитал состоит в основном из изъятий из нераспределенной прибыли или, как в случае с уставным капиталом, из взносов владельцев компании.

В этом смысле резервный капитал и нераспределенная прибыль в принципе могут рассматриваться в едином контексте – как общий источник собственного капитала. Теперь перейдем к более подробному понятию «акция» и как она влияет на собственный капитал.

Акция является эмиссионной ценной бумагой, поэтому в соответствии с Законом о рынке ценных бумаг акции должны быть размещены в выпусках, иметь одинаковый объем и условия осуществления прав по одному выпуску, независимо от времени их приобретения. Доля неделима, т.е. совместное владение долей не предполагает разделения прав между собственниками, все они выступают как одно лицо. Акции могут быть разделены и консолидированы. При дроблении одна доля превращается в несколько. Эмитент может использовать это свойство акций для увеличения предложения акций данного типа. При разделении величина уставного капитала не изменяется. Консолидация уменьшает количество акций, что может привести к увеличению их рыночной стоимости. Их номинальная стоимость увеличивается, а размер уставного капитала остается неизменным. Акционеры также получают новые сертификаты взамен отозванных сертификатов, в которых будет указано другое количество новых акций.

Публичная компания может выпускать несколько типов привилегированных акций. Устав корпорации должен определять сумму дивидендов и стоимость, выплачиваемую при роспуске корпорации, а также последовательность платежей за привилегированные акции любого вида. Размер дивиденда и ликвидационная стоимость определяются в фиксированной денежной сумме или в процентах от номинальной стоимости привилегированных акций. Размер дивиденда и ликвидационная стоимость привилегированных акций также считаются фиксированными, если уставом общества предусмотрен порядок их определения. Общество вправе размещать один или несколько типов привилегированных акций. Номинальная стоимость размещаемых привилегированных акций не должна превышать 25 процентов уставного капитала общества. Если уставом общества предусмотрены привилегированные акции двух и более типов, по каждой из которых определяется размер дивиденда, уставом общества должен быть также установлен порядок выплаты дивидендов по каждой из них.

Стоимость использования акций как инструмента привлечения капитала составляют издержки на первичное привлечение (эмиссию) и сумма средств, которую предприятие должно регулярно платить за пользование данным источником средств (выплата дивидендов).

Плата за постоянное пользование этим источником финансирования выражается в дивидендах. Дивиденд – это часть имущества компании, которую владелец может получить в соответствии со своей долей в компании. Источником выплаты дивидендов является прибыль общества после налогообложения (чистая прибыль общества). Чистая прибыль компании определяется по данным бухгалтерской отчетности компании. Дивиденды

по привилегированным акциям отдельных типов могут также выплачиваться из ранее созданных для этих целей специальных фондов общества. Только часть чистой прибыли, определяемая советом директоров, может быть направлена на выплату дивидендов. В Обществе создается резервный фонд в размере, предусмотренном уставом общества, но не менее 5 процентов его уставного капитала. Резервный фонд общества формируется путем обязательных ежегодных отчислений до достижения им размера, указанного в уставе общества. Размер ежегодных отчислений предусмотрен уставом общества, но не может быть менее 5 процентов от чистой прибыли до размера, указанного в уставе общества. Резервный фонд общества предназначен для покрытия его убытков, а также для погашения облигаций общества и выкупа акций общества в случае отсутствия иных средств. Дивиденды могут выплачиваться не только из чистой прибыли отчетного периода, но и из нераспределенной прибыли прошлых лет. Дивиденд не может быть больше рекомендованного советом директоров и меньше суммы выплаченных промежуточных дивидендов. Дивиденды выплачиваются деньгами или по усмотрению общества иным имуществом (как правило, акциями дочерних предприятий или собственными акциями).

Для поддержания репутации компании важна определенная предсказуемость и стабильность дивидендной политики. Динамика величины дивиденда важна для оценки возможных перспектив развития акционерного общества. Новости о внезапных изменениях в выплате дивидендов могут крайне негативно сказаться на цене акций компании.

Долевой вид финансирования требует больших затрат на его создание и реализацию, кроме того, подготовка и проведение эмиссии занимает много времени, поэтому к этому источнику прибегают в основном при необходимости мобилизации крупного капитала для реализации проектов, имеющих стратегическое значение для компании. При принятии решения о целесообразности привлечения средств через акции следует учитывать следующие факторы: зачем нужны средства, каков текущий уровень финансовой зависимости компании, каково текущее состояние экономики. Также следует отметить, что включение акций компании в биржевые котировки дает ей дополнительный доступ к другим источникам финансирования.

Собственный капитал компании является показателем качества ее бизнес-модели. Ведь инвесторы заинтересованы вкладывать средства в развивающуюся компанию, у которой с течением времени этот показатель каждый раз превышает показатель уставного капитала. То есть СК подскажет, окупает ли себя бизнес и каков приток новых активов, есть ли у организации долгосрочные перспективы. Для того чтобы представлять реальное положение дел, в каждом отчетном периоде следует анализировать значение СК, и его изменения.

Список литературы

1. Шитов, В. Н., Сергеева, Е. В. Капитал организации: оценка и эффективность использования на примере деятельности ООО «Эрудит Консалдинг» Проблемы и перспективы экономических отношений предприятий авиационного кластера. – Ульяновск: УлГТУ, 2020. – С. 76-82.

2. Шабалкина, Ю. В., Бенько, Е. В. Структура капитала предприятия. Актуальные проблемы финансов глазами молодежи. Материалы III Всероссийской студенческой научно-практической конференции – Ульяновск: УлГТУ, 2017. – С. 446-448.

3. Сиротеева, Ю. Д., Шитов, В. Н. Акции и облигации как основные финансовые инструменты в управлении собственным и заемным капиталом. Сборник научных статей «Актуальные проблемы развития социально-экономических систем: теория и практика». – Курск: ЮЗГУ, 2019. – С. 159-161.

4. Васильева, А. С. Оптимизация структуры капитала предприятия. Вузовская наука в современных условиях. Сборник материалов 53-й научно-технической конференции. – Ульяновск: УлГТУ, 2019. – С. 172-176.

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

А. Ф. Ахтямов

Б. М. Надарян

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

Управление рисками – это процесс принятия и реализации управленческих решений, минимизирующих неблагоприятное воздействие на организацию или убытки, вызванные случайными событиями. Управление рисками входит в финансовую политику банка, на основе которой строится управление финансовыми ресурсами коммерческих банков [3, с. 8].

В письме Банка России №70-Т «О типичных банковских рисках» от 23 июня 2004 года раскрыты виды банковских рисков: кредитный, страновой, рыночный, фондовый, валютный, процентный, риск ликвидности, операционный, правовой, репутационный и стратегический [2].

Внутреннее управление рисками начинается с определения стратегии, в которой основное внимание уделяется принципу безубыточности и цели достижения оптимального баланса между прибыльностью и уровнем риска. Стратегия включает в себя:

1) анализ рисков, который предполагает оценку показателей по каждому виду рисков (показатель оценки управления кредитным риском, рыночным риском в части фондового и процентного рисков, валютным риском, риском ликвидности и т.д.);

2) реализацию действий по минимизации рисков;

3) контроль [3, с. 39].

Внутренняя оценка рисков основана на двух методах анализа:

– качественный, представляющий собой выявление причин возникновения рисков и их идентификацию, определение степени ущерба и последствий от проявления риска, выработку мероприятий для ликвидации рисков;

– количественный, который выражается в определении показателей среднего ожидаемого значения, колеблемости возможного результата.

Колеблемость возможность результата включает в себя расчет коэффициентов дисперсии, среднего квадратического отклонения и вариации [3, с. 11].

Внутренняя оценка рисков также предполагает определение зоны риска в зависимости от величины потерь (рисунок 1).

В безрисковой зоны вероятность потерь приравнивается к нулю, поскольку потери не ожидаются.

В зоне допустимого риска деятельность коммерческого банка является эффективной и целесообразной, поскольку сумма получаемой прибыли больше величины вероятных потерь.

В зоне критического риска возможны потери, значительно превышающие ожидаемую величину прибыли и достигаемые уровня выручки банка.

В зоне катастрофического риска величина потерь достигает уровня всего имущества банка, т.е. его собственного капитала. Именно катастрофический риск является причиной банкротства кредитной организации [3, с. 12].

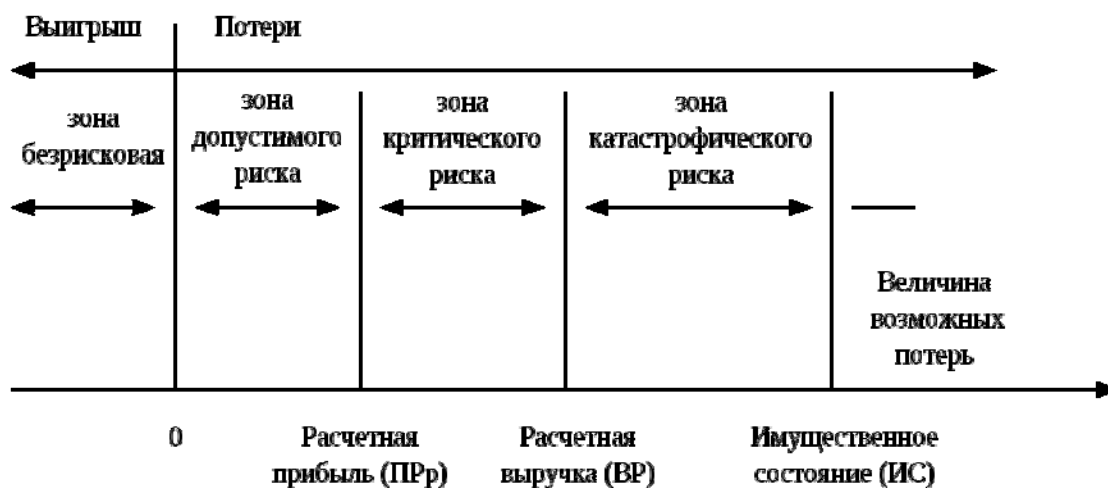


Рисунок 1 – Зоны риска в зависимости от величины потерь

Для внешнего управления рисками кредитных организаций Банк России, в инструкции ЦБ РФ №199-И «Об обязательных нормативах банков», формирует обязательные нормативы.

Одним из важнейших способов управления рисками коммерческого банка являются установление нормативов достаточности капитала Центрального банка РФ и требований их резервирования.

Таблица 1 – Нормативы достаточности капитала ЦБ РФ

Нормативы достаточности капитала, установленные Банком России
А) норматив достаточности базового капитала – не менее 4,5%.
Б) норматив достаточности основного капитала – не менее 6%.
В) норматив достаточности собственных средств – не менее 8%
Г) норматив финансового рычага – не менее 3%

Немаловажное место занимают нормативы ликвидности банка, показывающие способность своевременного выполнения обязательств перед вкладчиками [1]:

1) норматив мгновенной ликвидности банка (не менее 15%), регулирующий риск потери ликвидности в течение одного операционного дня и определяющий минимальное отношение суммы высоколиквидных активов банка к сумме его обязательств;

2) норматив текущей ликвидности банка (не менее 50%), который определяет риск потери ликвидности в течение 30 календарных дней и показывает минимальное отношение суммы ликвидных активов к сумме обязательств банка;

3) норматив долгосрочной ликвидности банка (не более 120%), характеризующий риск потери ликвидности долгосрочных активов и описывающий максимально допустимое отношение кредитных требований банка к его собственным средствам и обязательствам с оставшимся сроком до даты погашения более 1 года.

Основным риском в деятельности коммерческих банков является кредитный риск, включающий в себя риск непогашения кредита, просрочки платежей, кредитоспособности заемщика и т.д. Для нивелирования кредитного риска Банком России определяется норматив максимального размера риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков и максимального размера крупных кредитных рисков [1].

Норматив максимального размера риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков определяет максимальное отношение суммы кредитных требований к собственным средствам банка и устанавливает значение – не более 25%.

Норматив максимального размера крупных кредитных рисков определяет максимальное отношение совокупной величины крупных кредитных рисков банка к размеру его собственных средств и устанавливает значение – не более 800%.

Для минимизации рисков и поддержания ликвидности кредитной организации установлены нормы обязательного резервирования кредитными организациями в Банке России.

Порядок образования коммерческими банками резервов по ссудам, ссудной задолженности, к которым относятся денежные требования и требования, вытекающие из сделок с финансовыми инструментами, определяется Положением Банка России №590-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности».

В соответствии с вышеуказанным положением, определяется категория заемщика с учетом качества обслуживания ссуды и величина расчетного резерва.

Таблица 2 – Величина расчетного резерва по классифицированным ссудам

Категория качества	Описание	Наименование ссуд	Размер расчетного резерва от суммы основного долга по ссуде, в процентах, %
I категория качества	Отсутствие кредитного риска	Стандартные	0
II категория качества	Умеренный кредитный риск	Нестандартные	от 1 до 20
III категория качества	Значительный кредитный риск	Сомнительные	от 20 до 50
IV категория качества	Высокий кредитный риск	Проблемные	от 51 до 100
V категория качества	Отсутствие вероятности возврата ссуды в силу неспособности или отказа заемщика выполнять обязательства по ссуде	Безнадежные	100

Управление рисками в коммерческом банке основывается на мерах, которые приводят к снижению убытков и увеличению доходности банка. Правильная оценка рисков позволяет своевременно фиксировать риски, выбрать эффективную стратегию их ликвидации и определять размеры обязательного банковского резерва. Именно данные методы нивелирования рисков обеспечивают развитие кредитной организации и избежание ее краха.

Список литературы

1. Инструкция Банка России от 29.11.2019 №199-И (ред. от 24.12.2021) «Об обязательных нормативах и надбавках к нормативам дос-

таточности капитала банков с универсальной лицензией» (Зарегистрировано в Минюсте России 27.12.2019 №57008).

2. Письмо Банка России от 23.06.2004 №70-Т «О типичных банковских рисках».

3. Кузнецова, Т. Е. Управление банковскими рисками: учеб.-метод. пособие / Т. Е. Кузнецова, Л. А. Черных, Н. В. Некрылова. – Пенза: Изд-во ПГУ, 2015. – 148 с.

4. Шитов, В. Н., Куценко, А. В. Методы оценки рисков в банковской деятельности. В сборнике: Проблемы и перспективы экономических отношений предприятий авиационного кластера. – Ульяновск: УлГТУ, 2023. – С. 255-258.

5. Шитов, В. Н., Шевалдов, С. С. Сущность капитала банка и его структура. В сборнике: Проблемы и перспективы экономических отношений предприятий авиационного кластера. – Ульяновск: УлГТУ, 2023. – С. 104-108.

СУЩНОСТЬ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

А. С. Багаутдинова

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

Актуальность данной темы состоит в том, что на сегодняшний день большинство предприятий работают в условиях конкуренции, которые характерны для рыночной экономики. И вынуждены работать на условиях отсрочки платежа, то есть предоставлять своим клиентам «коммерческий кредит», в результате образуется дебиторская задолженность.

Сам процесс управления дебиторской задолженностью достаточно сложный так как содержит две разные задачи: увеличение объема продаж и снижение рисков неоплаты дебиторами своих финансовых обязательств.

Поэтому эффективное управление дебиторской задолженностью очень важный момент в работе организации, потому что оказывает большое влияние на ликвидность, оборачиваемость, продолжительность циклов, что влияет на финансовое положение предприятия.

Большинство пользователей данных бухгалтерского учета и финансовой отчетности используют для принятия решений различные методы финансового анализа [8, с. 86]. Проблема поиска оптимального метода для эффективного управления дебиторской задолженностью не имеет однозначного решения, так как зависит от специфики деятельности предприятия.

Рассмотрим с точки зрения законодательства трактовку понятия «дебиторская задолженность»:

1. Закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 г. №402-ФЗ задолженность других лиц (организаций, работников, физических лиц) перед

данной организацией, отражение которой в бухгалтерском учете выражено как имущество организации [3, с. 87].

2. ГК РФ ч. 1 п. 1 ст. 307 имуществом является право, то есть право на получение определенной суммы, товара и услуги с должника в силу возникновения соответствующих обязательств должника [1, с. 12].

Среди современных авторов-экономистов нет единого подхода к определению понятия дебиторской задолженности. Канке А. А. определяет дебиторскую задолженность как суммы причитающиеся организации от покупателей и заказчиков [2, с. 13]. Бердникова Л. Ф. рассматривает дебиторскую задолженность как сумму долга, причитающуюся организации от других юридических лиц или граждан в итоге хозяйственных взаимоотношений с ними, а также как средства, временно отвлеченные из оборота предприятия [3, с. 33].

В условиях финансового кризиса встает вопрос о том, что финансовое положение предприятия ухудшается.

Один из основных факторов который приводит к ухудшению финансового положения предприятия наличие просроченной, неустраиваемой дебиторской задолженности. Идет увеличение затрат на обслуживание заемного капитала, повышает издержки предприятия, что несет уменьшение фактической выручки, рентабельности, ликвидности, что сказывается на финансовой устойчивости, повышает риск финансовых потерь организации.

Предпосылками для возникновения просроченной и безнадежной дебиторской задолженности могут возникнуть на разных этапах – при проведении преддоговорной процедуры, при исполнении обязательств

Главная задача управления дебиторской задолженностью – установление с покупателями таких договорных отношений, которые обеспечивают полное и своевременное поступление средств для осуществления платежей кредиторам.

Эффективная система управления дебиторской задолженностью охватывает 3 крупных блока:

- формирование кредитной политики, в целях максимально эффективного использования дебиторской задолженности как инструмента увеличения продаж;
- разработка мер, направленных на снижение риска возникновения просроченной или безнадежной дебиторской задолженности и ее результативной инкассации в случае возникновения;
- создание комплекса мер по рефинансированию дебиторской задолженности [4, с. 77].

Для этого нужно принять следующие меры полный анализ дебиторской задолженности, который включает в себя классификацию задолженности, определение уровня, состава, оценка эффективности с помощью финансовых показателей таких как: коэффициент отвлечения оборотного

капитала в дебиторскую задолженность, коэффициент просроченной дебиторской задолженности, коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности.

Определить максимальную допустимую величину оборотного капитала, которое предприятие может инвестировать в дебиторскую задолженность по покупателям.

Разработать и утвердить условия кредитной политики предприятия для различных групп покупателей и видов продукции включающий установку лимита и условия предоставления коммерческого кредита покупателям.

В блок методов управления включены различные методы рефинансирования дебиторской задолженности. Целью всех методов рефинансирования задолженности является ускорение перевода дебиторской задолженности в наиболее ликвидные активы: денежные средства и высоколиквидные краткосрочные ценные бумаги.

Наиболее распространенными методами и инструментами рефинансирования дебиторской задолженности в настоящее время являются цессия, страхование от непоступления или несвоевременного поступления платежей, дисконтирование счетов, факторинг, форфейтинг, учет векселей, выданных покупателями продукции, секьюритизация.

Цессия – это уступка права требования дебиторской задолженности третьему лицу, по стоимости несколько ниже, чем ее величина. Уступка оформляется соглашением о замене первоначального кредитора, который выбывает из обязательства, на другой субъект, к которому переходят все права прежнего кредитора, в том числе переходит право требования неуплаченных должником пеней и штрафов за просрочку оплаты за товар или услуги [2, с. 24].

Существуют специальные организации, покупающие такие долги, например, коллекторские агентства. Факторингом, согласно ст. 824 ГК РФ, является договор финансирования под уступку денежного требования. Согласно договору факторинга, поставщик обязуется передать факторинговой компании денежные требования к покупателю и оплатить оказанные ему услуги. Факторинговая компания передает поставщику денежные средства в счет его денежных требований к покупателю, в результате чего покупатель становится обязанным факторинговой компании [4, с. 53].

Учет векселей в банке – финансовая операция по продаже поставщиком банку векселей, выданных покупателями, с целью получения по ним денежных средств до наступления срока оплаты за вычетом дисконта, который является платой за услуги банка и зависит от номинала векселя, срока, оставшегося до его погашения, и величины учетной ставки, применяемой банком: чем выше номинальная стоимость векселя, тем большая сумма будет удержана банком в виде дисконта, чем меньшее количество

дней осталось до срока платежа по векселю, тем меньший дисконт причитается банку [4, с. 68].

Форфейтинг соединяет в себе элементы факторинга и учета векселей и, как правило, используется при осуществлении долгосрочных экспортных поставок, позволяя экспортеру немедленно получать денежные средства путем учета векселей. Механизм форфейтинга состоит в приобретении финансовым агентом (форфейтором) коммерческого обязательства покупателя (импортера) перед поставщиком (экспортером) путем покупки у поставщика векселей, авалированных покупателем [3, с. 44]. Секьюритизация представляет собой создание предприятием-поставщиком новой компании специального назначения и передачи ей на баланс имеющуюся дебиторскую задолженность. В свою очередь, созданная компания, выпускает ценные бумаги, которые обеспечены переданной ей дебиторской задолженностью. Основная часть дохода от их эмиссии ценных бумаг направляется предприятию-поставщику. Таким образом, предприятие-поставщик получает возможность вернуть авансированные в дебиторскую задолженность денежные средства раньше сроков, предусмотренных договорными обязательствами с покупателями [3, с. 98].

Для сбалансированной кредитной политики в отношении своих покупателей на формирование которой влияют следующие факторы:

- платежеспособность дебиторов;
- покупательская способность потребителей продукции;
- стабильность финансового рынка;
- конкурентоспособность продукции предприятия;
- экономическая возможность предприятия инвестировать средства в текущую дебиторскую задолженность;
- способность предприятия наращивать объемы производства продукции при реализации в кредит.

Основными путями для снижения дебиторской задолженности считаются:

- эффективное ведение переговоров с должниками;
- рассылка письменного уведомления;
- прекращение обслуживания;
- обращение в суд [4, с. 90].

Так, эффективное управление дебиторской задолженностью подразумевает формирование и внедрение на предприятии комплекса мероприятий по ее оптимизации, регламентирование всего процесса управления.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 №14-ФЗ (ред. от 09.03.2021, с изм. от 09.03.2021) / [Электронный ресурс] URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_9027/ (дата обращения: 10.08.2021).

2. Агеева, О. А. Бухгалтерский учет и анализ в 2 ч. Часть 2. Экономический анализ : учебник для вузов. / О. А. Агеева, Л. С. Шахматова. – М.: Издательство Юрайт, 2021. – 240 с.

3. Бакаева, З. Р. Анализ дебиторской и кредиторской задолженности. / З. Р. Бакаева // Научные Известия. – 2020. – №20.

4. Башкатов, В. В. Дебиторская и кредиторская задолженность: понятие, нормативное регулирование и отражение в бухгалтерском балансе. / В. В. Башкатов // Деловой вестник предпринимателя. – 2021. – №2 (4).

5. Быханов, А. В., Романенко, Е. В. Цели, задачи и этапы анализа бухгалтерского баланса предприятия. – Ульяновск: УлГТУ, 2016. – С. 55-59.

6. Васильева, А. С., Евглевская, В. К. Управление финансовыми рисками предприятия. Экономика России в условиях ВТО: проблемы и перспективы. Сборник научных трудов. – Ульяновск: УлГТУ, 2014. – С. 74-77.

7. Насибуллин, Б. А., Шитов, В. Н. Оценка эффективности управления дебиторской задолженностью. В сборнике: Исследование инновационного потенциала общества и формирование направлений его стратегического развития – Курск: ЮЗГУ, 2019. – С. 276-279.

8. Шитов, В. Н., Вахитова, Д. И. Расчет показателей для анализа финансового состояния. В сборнике: Проблемы и перспективы экономических отношений предприятий авиационного кластера. – Ульяновск: УлГТУ, 2023. С. 85-91.

ДОХОДЫ И РАСХОДЫ ОРГАНИЗАЦИИ И ПУТИ ИХ ОПТИМИЗАЦИИ

В. Е. Башкова

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

Любое предприятие при создании имеет одну самую главную цель это получение прибыли. А основой прибыли является разница между доходами организации и ее расходами. Исходя из этого, организация должна сделать все возможное для того, чтобы получить наибольший доход при минимальных затратах.

Доходы организации формируются исходя из основной деятельности, от операционной деятельности, финансовых операций, обычной деятельности и чрезвычайных событий [1, с. 184]. Объем доходов, как и любой показатель зависит от факторов: внутренних и внешних. К внутренним факторам можно отнести:

- результативность производства и торговли;
- улучшение качественных характеристик товара;
- увеличение объема производства;
- уменьшение затрат на производство;

– рациональное применение производственных мощностей и др.

К внешним факторам относят:

– местоположение и природные особенности;

– экологическая ситуация в регионе;

– политическая ситуация в стране и мире;

– поддержка бизнеса государством;

– обеспечение транспортом и необходимыми ресурсами и др.

Расходы организации формируются исходя из материальных затрат, возвратных отходов производства, затрат на оплату труда, отчислений на социальные нужды, амортизации внеоборотных активов и прочих затрат.

Как ранее было указано – прибыль является разницей между доходами и расходами. Прибыль выполняет ряд своих функций.

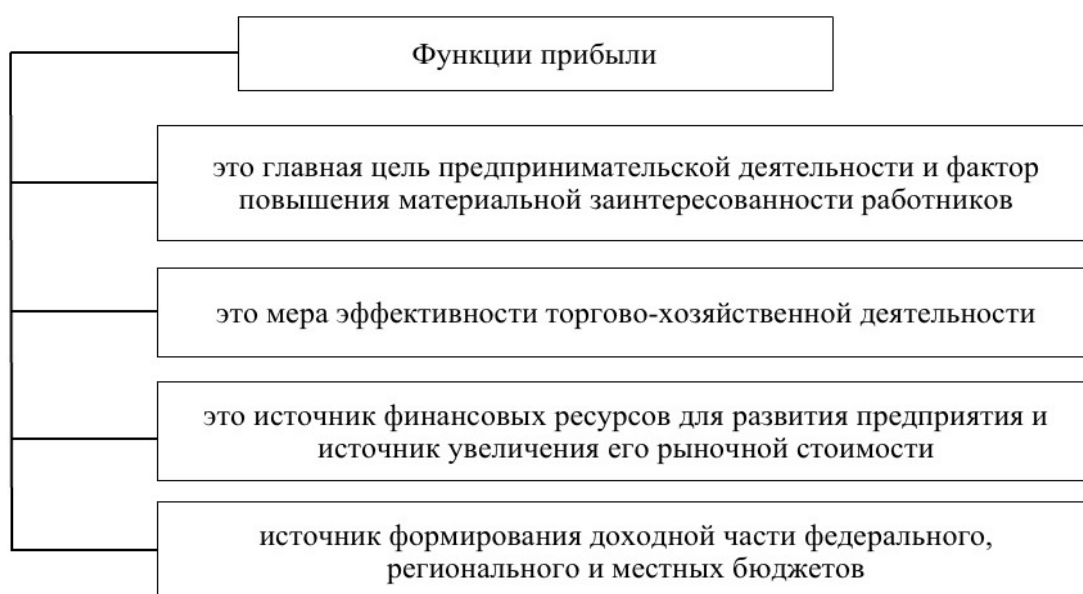


Рисунок 1 – Функции прибыли

Грамотное и продуманное распределение доходов и расходов сможет обеспечить стабильную и правильную работу предприятия.

Для того, чтобы понять, что необходимо оптимизировать доходы или расходы всегда проводят их анализ. Он проводится на основании данных, представленных в отчете о финансовых результатах. Есть три метода для проведения анализа:

1. Сравнительный анализ – его проводят путем сопоставления данных за аналогичный период времени, выявляя отклонения между ними, которое может быть в большую или меньшую сторону.

2. Структурный анализ – каждый показатель рассчитывается отдельно к общему весу всех данных и также отслеживают динамику.

3. Факторный анализ – данный метод дает возможность проанализировать влияние каждого из факторов на результат производственной деятельности и проследить какая есть взаимосвязь между ними [3, с. 84].

Для анализа доходов и расходов могут быть использованы методы, аналогичные методам анализа бухгалтерского баланса: вертикальный и горизонтальный анализ, коэффициентный и факторный методы. При горизонтальном анализе доходов и расходов изучаются абсолютные изменения объемов доходов и расходов, темпы роста показателей, анализируются причины изменений с помощью качественных методов экономического анализа.

В ходе данного анализа будут рассчитаны показатели, такие как абсолютное отклонение, темп роста, уровень каждого показателя относительно выручки от продажи (в %), изменение структуры.

Для того, чтобы повысить прибыль, а следовательно, оптимизировать доходы и расходы, нужно разработать стратегию развития организации. Грамотный сотрудник, обязательно будет рассматривать три самых основных способа, а также пытаться найти сбалансированное решение на их основании, а именно:

- снижение издержек;
- увеличение цены;
- увеличение объемов продаж.

Но самое важное внимание нужно уделять направлению использования прибыли, которое определяется предприятием самостоятельно [2, с. 106]. Ведь прибыль может быть направлена на образование фондов накопления и потребления, в резервный капитал, на расширение деятельности предприятия, отвлечение на благотворительные и иные цели.

Что касается снижения расходов, то следует рассмотреть следующие направления:

- сокращение фонда оплаты труда или сокращение штата сотрудников;
- снижение затрат на материалы и сырье;
- снижение по арендным платежам;
- снижение производственных затрат;
- уменьшение логистических расходов.

Самое главное при снижении расходов это не потерять качество продукции, чтобы можно было в дальнейшем увеличить объем продаж, а не получить отторжение на рынке. Важно правильно расставить приоритеты, чтобы после оптимизации расходов не получить снижение доходов, а что еще хуже предприятие, работающее в убыток.

Список литературы

1. Бердникова, Л. Ф. Финансовый анализ: понятие и основные методы / Л. Ф. Бердникова, С. П. Альдебенева. – М.: Юнити, 2017. – 384 с.

2. Винокуров, В. А. Организация стратегического управления на предприятии / В. А. Винокуров. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2016. – 160 с.

3. Гукова, А. В. Управление предприятием: финансовые и инвестиционные решения: учебное пособие / А. В. Гукова. – М.: Финансы и статистика, 2018. – 184 с.

4. Шитов, В. Н., Зверева, М. С. Управление доходами и расходами предприятия. В сборнике: Проблемы и перспективы экономических отношений предприятий авиационного кластера. VI Всероссийская научная конференции. – Ульяновск: УлГТУ, 2022. – С. 131–134.

5. Шитов, В. Н., Вахитова, Д. И. Расчет показателей для анализа финансового состояния. В сборнике: Проблемы и перспективы экономических отношений предприятий авиационного кластера. – Ульяновск: УлГТУ, 2023. С. 85–91.

6. Старостина, Т. Г. Сущность и классификация управленческих решений в организации. В сборнике: Вузовская наука в современных условиях. Сборник материалов 50-й научно-технической конференции. В 3-х частях. – Ульяновск; УлГТУ, 2016. – С. 244–248.

ДОХОДЫ И РАСХОДЫ ОРГАНИЗАЦИИ И ПУТИ ИХ ОПТИМИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЯ СП ОАО «БРЕСТГАЗОАППАРАТ»

А. Д. Бондарева, Т. Г. Старостина

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

В современных условиях, когда экономика испытывает кризис и организации вынуждены мобилизовать все имеющиеся внутренние ресурсы, большую роль в этом процессе играет анализ доходов и расходов деятельности организации. Большинство пользователей данных бухгалтерского учета и финансовой отчетности используют для принятия решений различные методы финансового анализа [6, с. 86].

Основной целью анализа доходов и расходов организации является получение ключевых параметров, дающих объективную и точную картину финансового состояния экономического субъекта, изменений в структуре доходов и расходов, его прибылей и убытков. При этом аналитика может интересоваться как текущее финансовое состояние организации, так и его проекция на ближайшую или более отдаленную перспективу.

В зависимости от характера, условий получения и направлений деятельности доходы организации могут подразделяться следующим образом:

- доходы от обычных видов деятельности;
- прочие доходы [2].

Расходы организации в зависимости от их характера, условий осуществления и направлений деятельности организации подразделяются следующим образом:

- расходы по обычным видам деятельности;
- прочие расходы [3].

Целью анализа доходов и расходов организации – выявление путей их оптимизации с целью получения максимально возможного количества прибыли и сокращения расходов. Также с помощью данного анализа можно предвидеть экономические риски предприятия (банкротство, неплатежеспособность предприятия).

Анализ структуры, динамики и выявление последующих путей оптимизации доходов и расходов на любом предприятии осуществляется с помощью сопоставления бухгалтерского баланса, а также отчета по результатам хозяйственной деятельности предприятия в процессе его операционной деятельности за отчетный период, такой отчет называется отчетом о прибылях и убытках. Взаимосвязь отчета о прибылях и убытках, а также бухгалтерского баланса служит фундаментальной основой для проведения анализа доходной и расходной частей предприятия [1, с. 122].

Методом и одновременно особенностью анализа доходной и расходной частей предприятия является то, что данный анализ представляет собой систему, состоящую из следующих составляющих из анализа состава, структуры и динамики доходов и расходов организации.

Можно выделить четыре основных вида структурной динамики доходов предприятия, определяемых сочетаниями изменений абсолютных величин доходов от обычных видов деятельности и их удельного веса в общей величине доходов.

Первому типу характерно следующее: происходит увеличение абсолютной величины доходов от обычных видов деятельности в отчетном периоде или не изменяется по сравнению с предыдущим периодом.

При втором типе, абсолютная величина доходов по обычным видам деятельности в отчетном периоде уменьшается по сравнению с предыдущим периодом, а их доля в общей стоимости доходов в текущем периоде увеличивается или не меняется.

Третьему типу, свойственна абсолютная величина доходов по обычным видам деятельности в отчетном периоде увеличивается или не изменяется по сравнению с предыдущим периодом, а доля доходов по обычным видам деятельности в общей стоимости уменьшается.

Четвертый тип рассматривается как критический, происходит уменьшение абсолютной величины доходов по обычным видам деятельности и уменьшение их доли [4, с. 145].

Анализ доходов и расходов выделяется как важнейший фактор, направляющий предприятие на эффективное развитие. Проведение анализа доходов и расходов позволяет выявить главные недочеты и проблемы ор-

ганизации на любых уровнях в процессе ее хозяйственной деятельности. Проведение анализа, а также выявление последующих путей оптимизации финансовых ресурсов позволит организации достаточно быстро перекрыть ошибочные каналы, которые финансируются из доходной части организации.

Также пути оптимизации будут способствовать увеличению доходной части и пропорциональное сокращение при этом расходной части финансовых ресурсов в деятельности организации.

В ходе анализа важно не только установить структуру доходов предприятия в отчетном периоде и ее изменение по сравнению с предыдущим периодом, но и определить тип структурной динамики доходов и причин, его обусловившие.

При анализе доходов и расходов предприятия исследуются:

- абсолютная величина доходов и расходов.
- динамика показателей доходов и расходов предприятия за текущий анализируемый период, их структура;
- влияние отдельных факторов на динамику прибыли.

Как экономическая категория разница между доходами и расходами характеризует результат предпринимательской деятельности предприятия. При сравнении доходов с расходами предприятия за тот же период определяется прибыль – показатель, наиболее полно отражающий эффективность производства, объем и качество произведенной продукции, состояние производительности труда, уровень себестоимости. Вместе с тем прибыль оказывает стимулирующее воздействие на укрепление коммерческого расчета, интенсификацию производства при любой форме собственности.

Анализ контролируемости доходов и расходов также можно выполнить по данным бухгалтерской отчетности, он заключается в расчете коэффициента рентабельности затрат.

$$\text{Ресурсоемкость} = \frac{\text{Расходы}}{\text{Выручка}}; \quad (1)$$

$$\text{Материалоемкость} = \frac{\text{Расходы}}{\text{Объем изготовленной продукции}}; \quad (2)$$

$$\text{Рентабельность затрат} = \frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{С/б} + \text{кр} + \text{ур}} \times 100\%; \quad (3)$$

где С/б – себестоимость;

Кр – коммерческие расходы;

Уп – управленческие расходы.

$$\text{Рентабельность продаж} = \frac{\text{Валовая прибыль}}{\text{Выручка}} \times 100\%. \quad (4)$$

Произведем расчет показателей на примере СП ОАО «Брестгазоаппарат», который представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Показатели эффективности деятельности СП ОАО «Брестгазоаппарат»

Показатели	Значение показателя			Изменение (+/-) 2021-2019 гг.
	2019 г.	2020 г.	2021 г.	
Ресурсоемкость	0,89	0,85	0,88	-0,01
Материалоемкость	0,78	0,75	0,78	0
Рентабельность затрат, %	12	17,5	13,8	1,8
Рентабельность продаж, %	22,3	25,5	22,3	0

Динамика показателей затрат представлена на рисунке 1.

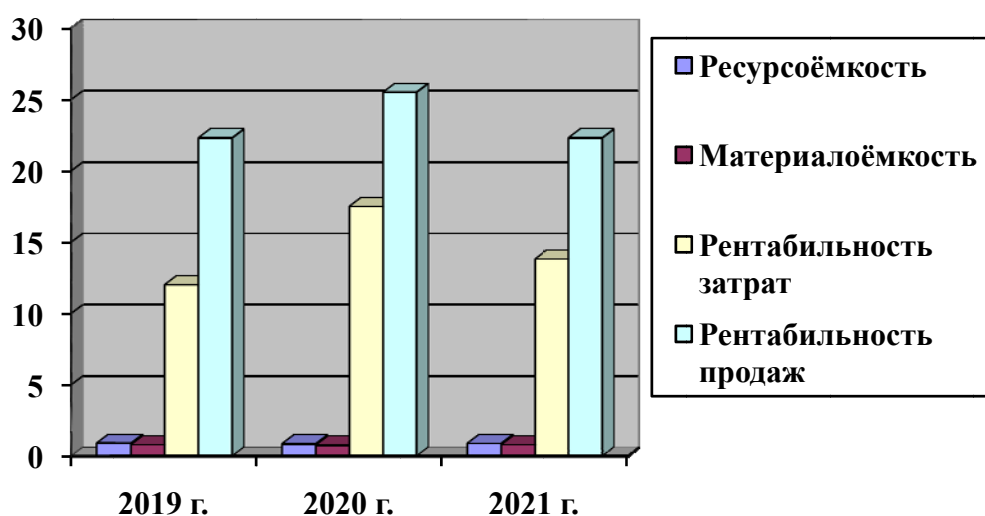


Рисунок 1 – Динамика показателей СП ОАО «Брестгазоаппарат»

Ресурсоемкость определяет отношение количества использованных ресурсов к количеству произведенной продукции, в целом имеет отрицательную динамику. Материалоемкость, приходящихся на 1 руб. произведенной продукции, в 2020 году составила 0,75 рублей, что на 0,03 руб. меньше, чем в 2019 году. Рентабельность затрат имеет положительную динамику и 13,8%. Рентабельность продаж показывает стабильное значение в анализируемых периодах на предприятии СП ОАО «Брестгазоаппарат».

Список литературы

1. Лытнева, Н. А. Экономический анализ / Н. А. Лытнева // Научные записки ОрелГИЭТ. – 2018. – С. 121-127.
2. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99 от 30.12.1999 №32н.
3. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99 от 30.12.1999 №33н.
4. Шеремет, А. Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности / А. Д. Шеремет – М.: Инфра-М, 2014. – 414 с.

5. Шитов, В. Н., Зверева, М. С. Управление доходами и расходами предприятия. В сборнике: Проблемы и перспективы экономических отношений предприятий авиационного кластера. VI Всероссийская научная конференции. – Ульяновск: УлГТУ, 2022. – С. 131-134.

6. Шитов, В. Н., Вахитова, Д. И. Расчет показателей для анализа финансового состояния. В сборнике: Проблемы и перспективы экономических отношений предприятий авиационного кластера. – Ульяновск: УлГТУ, 2023. С. 85-91.

ЛИКВИДНОСТЬ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ

Д. А. Борголов, Б. М. Надарян

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

Платежеспособность – это способность организации своевременно расплачиваться по обязательствам [1, с. 16]. Для этого компания должна владеть достаточным объемом денежных средств и оптимальной структурой оборотных активов для эффективного высвобождения денежных средств в необходимый момент времени.

Выделяют текущую и перспективную платежеспособность.

Текущая платежеспособность фиксируется на момент составления баланса. Предприятие считается ликвидным, когда оно способно выполнить свои срочные обязательства, реализуя текущие активы.

Перспективная платежеспособность – это платежеспособность, которая ожидается на краткосрочной, среднесрочной и долгосрочной перспективе. Она определяется на предстоящую дату и определяет возможность погашения задолженности в будущем.

Ликвидность – это возможность активов организации быстро продаваться по цене, максимальной приближенной к рыночной цене [3, с. 647].

Являясь экономическими категориями, ликвидность и платежеспособность как экономические категории не идентичны между собой, но в тесно связаны друг с другом.

Термин «платежеспособность» шире, чем понятие ликвидности, поскольку он включает в себя не только возможность реализовать активы, но и способность выполнять свои текущие обязательства [2, с. 55].

Для анализа ликвидности и платежеспособности используются разные методики расчета коэффициентов, основанных на данных бухгалтерского-финансового баланса.

Анализ ликвидности баланса по Савицкой Г. В. заключается в сравнении активов, сгруппированных по степени их ликвидности, с пассивами, сгруппированными по срокам их погашения [3, с. 651].

Таблица 1 – Группировка активов и пассивов для оценки ликвидности баланса

Активы		Пассивы		Нормативное значение
Показатели	Описание	Показатели	Описание	
Наиболее ликвидные активы (A_1)	Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения в ценные бумаги	Наиболее срочные обязательства (Π_1)	Краткосрочная задолженность, кредиты банка, сроки возврата которых не наступили	$A_1 \geq \Pi_1$
Быстрореализуемые активы (A_2)	Краткосрочная дебиторская задолженность, готовая продукция, товары отгруженные	Краткосрочные пассивы (Π_2)	Краткосрочные кредиты и займы	$A_2 \geq \Pi_2$
Медленно реализуемые активы (A_3)	Долгосрочная дебиторская задолженность, запасы, НДС по приобретенным ценностям, долгосрочные финансовые вложения	Долгосрочные пассивы (Π_3)	Долгосрочные кредиты и займы	$A_3 \geq \Pi_3$
Труднореализуемые активы (A_4)	Долгосрочные активы, долгосрочные финансовые вложения	Постоянные пассивы (Π_4)	Собственный капитал	$A_4 \leq \Pi_4$

Соответствие полученного значения неравенству $A_1 \geq \Pi_1$ говорит о наличии у компании возможности погасить наиболее срочные обязательства активами, являющимися наиболее ликвидными.

При выполнении условия $A_2 \geq \Pi_2$ организация считается платежеспособной на ближайшую перспективу.

Совпадение фактического соотношения медленно реализуемых активов и долгосрочных пассивов неравенству $A_3 \geq \Pi_3$ характеризует платежеспособность предприятия на период средней продолжительности одного оборота оборотных средств.

Условие $A_4 \leq \Pi_4$ выполняется вследствие соответствия полученных значений первым трем неравенствам и определяет финансовую устойчивость организации [3, с. 651].

На основе группировки активов и пассивов баланса осуществляется расчет коэффициентов ликвидности организации [2, с. 56]:

1) коэффициент общей ликвидности, определяющий возможность предприятия покрыть краткосрочные и долгосрочные обязательства перед кредиторами совокупными текущими активами;

2) коэффициент текущей ликвидности, который является важней-

ший показателем платежеспособности и показывает возможность предприятия погасить краткосрочные обязательства при помощи оборотных средств;

3) коэффициент абсолютной ликвидности, характеризующий способность организации немедленно покрыть краткосрочные заемные средства за счет наличных денежных средств;

4) коэффициент критической ликвидности, который демонстрирует насколько предприятие способно погасить текущие обязательства, находясь в критическом положении и учитывая отсутствие у запасов ликвидационной стоимости и полной реализации дебиторской задолженности;

5) коэффициент маневренности функционирующего капитала, фиксирующий часть капитала, которая обездвижена в производственных запасах и долгосрочной дебиторской задолженности.

Таблица 2 – Коэффициенты ликвидности организации

Показатели	Формула	Нормативное значение
Коэффициент общей ликвидности	$K_{ол} = \frac{A1 + 0,5 \times A2 + 0,3 \times A3}{П1 + 0,5 \times П2 + 0,3 \times П3}$	> 1
Коэффициент текущей ликвидности	$K_{тл} = \frac{A1 + A2 + A3}{П1 + П2}$	> 2
Коэффициент абсолютной ликвидности	$K_{ал} = \frac{A1}{П1 + П2}$	> 0,2
Коэффициент критической ликвидности	$K_{кл} = \frac{A1 + A2}{П1 + П2}$	> 0,7
Коэффициент маневренности функционирующего капитала	$K_{мфк} = \frac{A3}{(A1 + A2 + A3) - (П1 + П2)}$	0-1

Организация считается платежеспособной, если коэффициенты ликвидности входят диапазон норматива значений. Однако для более глубокой оценки платежеспособности выделяют ряд дополнительных показателей [1, с. 18]:

1) коэффициент общей платежеспособности, показывающий степень покрытия всех обязательств активами организации и позволяющий прогнозировать долгосрочную перспективу ее деятельности;

2) коэффициент восстановления платежеспособности, который характеризует способность компании вернуться к оптимальной текущей ликвидности в течение 6 месяцев;

3) коэффициент утраты платежеспособности, определяющий вероятность потери организацией платежеспособности в течение 3 месяцев;

4) коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, выражающий степень покрытия текущих обязательств собственными средствами. Чем дальше значение показателя от 0,1, тем благоприятнее финансовое состояние организации.

Таблица 3 – Коэффициенты платежеспособности организации

Показатели	Формула	Нормативное значение
Коэффициент общей платежеспособности	$K_{ОП} = \frac{\text{Активы}}{\text{КО} + \text{ДО}}$	≥ 2
Коэффициент восстановления платежеспособности	$K_{ВП} = \frac{K_{ТЛ} + \frac{6}{T} \times (K_{ТЛ}^1 - K_{ТЛ}^0)}{2}$	≥ 1
Коэффициент утраты платежеспособности	$K_{УП} = \frac{K_{ТЛ} + \frac{3}{T} \times (K_{ТЛ}^1 - K_{ТЛ}^0)}{2}$	≥ 1
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	$K_{ОбсОС} = \frac{\text{СК} - \text{ВНА}}{\text{ОбА}}$	$\geq 0,1$

Коэффициенты, описанные в таблицах 2 и 3, позволяют выявить риски неплатежеспособности, финансовой зависимости от кредиторов и устранить их, применяя различные управленческие и финансовые решения.

Большинство пользователей данных бухгалтерского учета и финансовой отчетности используют для принятия решений различные методы финансового анализа [4, с. 86]. Для повышения уровня своей ликвидности и платежеспособности организация должна сформировать оптимальную систему управления ресурсами для эффективного функционирования производства, рефинансировать совокупную дебиторскую задолженность, создать механизмы стабилизации финансового положения, путем реструктуризации баланса компании. Также руководство должно формировать условия увеличения интенсивности оборотных активов и сдерживания роста внеоборотных активов.

Список литературы

1. Донцова, Л. В. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности: практикум / Л. В. Донцова, Н. А. Никифорова. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело и сервис, 2018. – 160 с.
2. Ефимова, О. В. Анализ показателей ликвидности / О. В. Ефимова // Бухгалтерский учет. – 2014. – №6. – С. 54-58.
3. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие / Г. В. Савицкая. – 7-е изд., испр. – Мн.: Новое знание, 2002. – 704 с.
4. Шитов, В. Н., Вахитова, Д. И. Расчет показателей для анализа финансового состояния. В сборнике: Проблемы и перспективы экономических отношений предприятий авиационного кластера. – Ульяновск: УлГТУ, 2023. С. 85-91.
5. Шитов, В. Н., Головинова, С. С. Кредиторская задолженность: анализ и пути ее оптимизации. В сборнике: Проблемы и перспективы эко-

номических отношений предприятий авиационного кластера. – Ульяновск: УлГТУ, 2023. С. 94-98.

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ, ИСПОЛЬЗОВАНИЯ И КОНТРОЛЯ ФИНАНСОВ ОРГАНИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

А. А. Ваганова

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

Подобные вопросы как стратегическое развитие, инвестирование основного производства в какой-то степени отошли на второй план.

На данный момент перед большинством компаний стоит задача поддержки стабильного производства и помощи текущей денежной деятельности.

Финансово устойчивому предприятию, характерны следующие основные черты:

- высокий уровень платежеспособности;
- высокий уровень кредитоспособности;
- высокий уровень рентабельности (прибыльность, которая обеспечивает предприятию обычное и устойчивое развитие);
- высокая характеристика ликвидности баланса.

Внутренние средства предприятия, в первую очередь это амортизация, составляют основную часть производственных капиталовложений. По-прежнему вложения сбережений в основной и обособленный капитал остаются на низком уровне.

На сегодня в экономику не инвестируется весомая часть внутренних сбережений. Решение обозначенной проблемы является условием снижения ставки процента по ссудам компаниям реального сектора и притока денежных средств в массовое производство. Осмотренные трудности отличительны для большинства компаний. Это крепко связано с посткризисным периодом, который преодолевается государством замедленными темпами.

Для увеличения денежной устойчивости предприятия нужно внедрения неких мероприятий в хозяйственный процесс. Сначала это затрагивается баланса меж своими и займами.

Убавление текущей финансовой устойчивости предприятий связано с дефицитом денежных оборотных средств, которые нужны для воплощения текущей деятельности.

Для повышения финансовой устойчивости предприятия нужно внедрения некоторых мероприятий в хозяйственный процесс.

В первую очередь это касается баланса между собственными и заемными средствами. Для решения проблемы, связанной с балансом собст-

венных и заемных средств, следует рассчитывать условия финансового равновесия, по средствам которых создается нормативная база для финансовой устойчивости предприятия и его платежеспособности. Данные условия равновесия не позволят предприятию увеличивать заемные средства и нерационально применять ранее накопленные основные средства.

Кроме этого равновесие наложит некоторые ограничения на размер обязательств предприятия перед бюджетом, банками, инвесторами, кредиторами и работниками. Предприятию необходимо всегда следовать данному равновесию, если оно хочет достичь финансовой устойчивости.

Для решения проблемы обеспечения необходимого уровня финансовой устойчивости в настоящее время крайне важна активная поддержка со стороны государства. В большинстве своем за счет разработки и внедрения программ по льготному кредитованию. В первую очередь в подобной поддержке нуждаются предприятия малого бизнеса, которые страдают от недостатка собственных средств.

Контроль как функция разделяется на несколько уровней. Контроль всего уровня или всей организации называется внутренним контролем. Внутренний контроль включает в себя несколько направлений, в том числе одно из ключевых направлений – финансовый (денежный) контроль.

Управление финансами коммерческой организации – это процесс создания финансового механизма организации ее финансовых отношений с другими субъектами. Он включает следующие основные элементы:

- финансовое планирование;
- оперативное управление;
- финансовый контроль.

Финансовый контроль деятельности организации является достаточно важным аспектом системы управления бизнесом. Совершенствование финансового контроля возможно только тогда, когда бизнес стал достаточно большим.

Важно установить задачи, которые должен решать финансовый контроль. В первую очередь, должна решаться задача сохранности активов. Акционеры, инвесторы вкладывают собственный капитал в деятельность организации, которому контролеры должны обеспечить защиту, тем самым добившись надежности использования.

Функция контроля – это одна из самых сложных функций, требующая максимального уровня квалификации специальных сотрудников и руководителей в организации, здесь затрагивается проблема современного кадрового рынка. На сегодня профессионально подготовленных, с хорошим образованием и опытом контролеров существует очень мало и чаще всего в свободном доступе на рынке труда их нет.

Также благодаря финансовому (денежному) контролю можно поддерживать устойчивое финансовое состояние организации. Финансовое

состояние характеризуется: различием средств, структурой капитала, скоростью оборачиваемости, ликвидностью и платежеспособностью.

Предметом контроллинга является микроэкономические процессы, показатели в предприятии, которые характеризуются определенными индикаторами. Единственное, сюда также попадают макроэкономические процессы, которые происходят в стране, ведь они также оказывают свое действие на предприятие. Объектами контроллинга являются факторы производства, показатели эффективности их использования, потенциал предприятия, а также финансовые (денежные) показатели.

На крупных предприятиях с большими объемами производства и реализации продукции, как правило, возникает проблема трудности правильного документирования всех хозяйственных операций ввиду их немалого количества. Ошибки в первичных документах, попытки скрыть факты хищения, неисправленные суммы в проводках и аналогичные недостатки учета выводят финансовый (денежный) контроль внутри предприятия на важное место хозяйственной деятельности.

Финансовый контроль необходим для:

- сопоставление полученного результата функционирования денежных средств с плановыми установками;
- предупреждение внеплановых потоков денежных средств;
- выявление нарушений, незаконной смены собственника финансовых ресурсов.

Отсюда следует, что контроль представляет собой систему наблюдения и проверки процесса функционирования и фактического состояния управляемого объекта с целью оценки и обоснованности эффективности принятых управленческих решений и результатов их выполнения, выявления отклонений от требований этих решений, устранения неблагоприятных явлений и сигнализации о них при необходимости компетентным органам.

Таким образом, ролью финансового контроллера в организации является оценка финансовых результатов деятельности, выявление возможностей получения дополнительных денежных средств, а также предотвращение наступления кассовых разрывов или банкротства.

Необходимо отметить, что должность финансового контроллера существует только в крупных компаниях, в малом и среднем бизнесе его функции возложены на главного бухгалтера или исполнительного директора.

Список литературы

1. Ефимова, О. В. Эффективность использования имущества. – М: Экономика и жизнь, 2021. – 370 с.
2. Любушин, Н. П. и др. Анализ финансово-экономической деятельности: учебное пособие для вузов / Н. П. Любушин, В. Б. Лешева,

В. Г. Дьякова; под редакцией Н. П. Любушина. – М: ЮНИТИ-ДАНА, 2020. – 471 с.

3. Максимов, Ю. А., Максимова, Е. М., Семенов, А. В. Правовое регулирование финансовой деятельности предприятий и организаций. учебн. пособие / Ю. А. Максимов, Е. М. Максимова, А. В. Семенов – СПб.: СПб им.В.Б. Бобкова филиал РГА, 2021. – 144 с.

4. Сироткин, С. А., Кельчевская Н. Р. Финансовый менеджмент на предприятии / С. А. Сироткин, Н. Р. Кельчевская. – М.: «Юнити-Дана», 2020. – 364 с.

5. Шеремет, А. Д., Сайфулин Р. С. Финансы предприятий / А. Д. Шеремет., Р. С. Сайфулин. – М.: Инфра-М, 2021. – 517 с.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ОПЕРАЦИЙ ПЛАСТИКОВЫХ КАРТ В РОССИИ

А. Ф. Ваганова

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

Основной проблемой в развитии коммерческих банков в 2022 году стало введение экономических санкций зарубежных стран против банковского сектора. Иностранные активы российских банков в западных странах были заблокированы. Платежные карты «VISA» и «MasterCard» перестали работать за территорией РФ. Вместе с тем перестали работать бесконтактные платежи с использованием смартфонов, часов и других устройств, подключенных к Apple Pay, Samsung Pay или Android Pay.

Одной из существующих проблем препятствующей развитию рынка банковских карт является безопасность. В 2022 году объем мошеннических переводов без согласия клиентов увеличился на 4,29% с активным развитием новых дистанционных платежных сервисов и возрос объем денежных переводов (39%, до 1458,6 трлн руб.) с применением платежной карты и иных электронных средств платежа.

Основные способы мошенничества с пластиковыми банковскими картами выделяют: скриминг, фишинг, мошенничество связанное с системой банковского самообслуживания (заключается в хищении информации по счету клиента, с применением вирусной программы), разглашение информации о картах самими пользователями.

Скриминг – данный способ мошенничества заключается в том, что на банкомат, точнее на щель приема карты мошенники устанавливают считывающее устройство скриммер, при помощи которого делается дубликат карты.

Фишинг. При этом способе мошенники копируют официальный сайт кредитной организации. Клиенты, войдя на сайт оставляют свои персо-

нальные данные, при помощи которых мошенники получают доступ к их счетам.

Главным средством злоумышленников для кражи денежных средств является использование методов и приемов социальной инженерии. Человек под психологическим воздействием добровольно переводит деньги или раскрывает банковские сведения, которые позволяют мошенникам совершить хищение. Процент таких совершенных операций в 2022 году составил 50,4%, в 2021 году 49,4%.

Чтобы защитить свои денежные средства от злоумышленников, кредитные организации рекомендуют не разглашать третьим лицам персональные данные и информацию по банковской карте, включая СМС-коды, пароли от личного кабинета. Сотрудники банка не запрашивают такую информацию. Необходимо проводить оплату в интернете только на проверенных сайтах, а также перед переходом по ссылкам внимательно их проверять, и не переходить на незнакомые сайты. При подозрении на то, что данные карты стали доступны посторонним лицам, необходимо заблокировать и перевыпустить карту.

Стать жертвой от махинаций финансовых мошенников может любой человек, несмотря на его возраст и статус. Опрос Банка России позволил описать среднестатистический портрет клиента банка, наиболее подверженного для обмана:

- возраст от 25 до 44 лет;
- проживает в городе;
- работающий мужчина со средним уровнем дохода и средним образованием;
- активно пользуется банковскими онлайн-сервисами.

Основными каналами взаимодействия клиентов и мошенников являются: социальные сети, поиск в сети интернет, телефонные переговоры, объявления, переписка, e-mail и т.п.

Направления развития платежной инфраструктуры были обозначены в «Стратегии развития национальной платежной системы на 2021-2023 гг.» это доступность и эффективность платежных услуг, как для населения, так и для бизнеса.

Российская платежная инфраструктура в 2022 году показала свою устойчивость и востребованность на финансовом рынке. Работа карт внутри страны осуществляется благодаря Национальной системе платежных карт (НСПК). После приостановления своей работы платежных систем Visa и Mastercard, продолжают работать карты этих систем внутри России до истечения срока действия, многие банки продлили срок действия или сделали эти карты бессрочными.

При этом Банк России продолжал реализовывать долгосрочные проекты развития национальной платежной инфраструктуры для бесперебойной и надежной работы платежных сервисов.

В таблице 1 приведены данные Банка России, подтверждающие возрастание операций по картам за последние два года.

Таблица 1 – Операции, совершенные на территории России с использованием платежных карт, эмитированных российскими кредитными организациями

Наименование	2021 год	2022 год	Изменение, %
Всего, млрд руб.	134866,3	155295,6	15,15
Операции по снятию наличных денежных средств	29813,5	31496,2	5,64
Операции по оплате товаров и услуг	45077,1	50181,5	11,32
Прочие операции*	59975,7	73617,9	22,75

* Включаются операции, совершенные держателями расчетных и кредитных карт, эмитированных кредитными организациями и Банком России, не связанные с оплатой товаров, работ и услуг (например, переводы «с карты на карту», «с карты на банковский счет», в целях увеличения остатка электронных денежных средств, на благотворительные цели и т.п.).

Проследив динамику, видим, что объем безналичных операций физических и юридических лиц с использованием банковских карт имеет рост и увеличился на 15,15 процента по сравнению с 2021 годом, возрастает доля безналичной оплаты товаров и услуг и прочих операций на 11,32 и 22,75% соответственно. Это говорит о доступности платежных сервисов и доверии к ним потребителей.

Относительно новый сервис система быстрых платежей (СБП) активно развивается, предлагая современные технологические решения как для граждан, так и для бизнеса. Он позволяет переводить деньги со счета пластиковой карты в мобильном приложении Банка-эмитента по номеру телефона на счет в любой банк, подключенный к системе, а также платить за товары и услуги по QR-коду. Количество предприятий, подключивших к такой системе к 2023 году достигло 559 тысяч. Денежные средства поступают на счет мгновенно. Знать номер счета или карты и фамилию получателя платежа не нужно.

Преимущества СБП для бизнеса также очевидны:

- оплата поступает моментально;
- комиссия меньше, чем при использовании обычного эквайринга;
- для принятия платежа не нужен терминал;
- максимальная сумма одного перевода – 600 тыс. рублей.

Таким образом, безналичные платежи позволяют совершать операции в более быстром темпе. В дальнейшем такая система позволит осуществлять трансграничные операции в странах ЕАЭС.

Через СБП возможно будут реализованы и иные сервисы – например, выплата зарплаты.

Согласно стратегии НПС разрабатывается мобильное приложение СБПэй, которое будет использоваться как самостоятельный платежный

инструмент. Это позволит сделать платежи еще более простыми и удобными, а также увеличит долю безналичных платежей.

Для развития конкуренции между кредитными организациями Банком России планируется разработать механизм, при котором за клиентом сохранялся бы номер счета, в случае перехода на обслуживание им в другой банк. Это обеспечит зачисление средств при изменении банковских реквизитов.

Активно разрабатывается и выходит на тестирование цифровой рубль. Его запуск запланирован на конец 2023 года. Это одна из форм денег. Дополнение к существующим наличным и безналичным рублям. Гражданину будет предложено открытие цифрового кошелька, на который можно будет переводить средства со счетов открытых в банках. А далее осуществлять переводы друг другу, оплачивать услуги. Это совершенно новый инструмент для расчетов.

Учитывая уровень развития платежной инфраструктуры в России, внедрение цифровых технологий в безналичные расчеты, а также переход карточных продуктов в цифровой формат, пластиковый аналог карты останется лишь для каких-то специфических продуктов.

Список литературы

1. Как изменились схемы банковского мошенничества из-за санкций <https://www.rbc.ru/finances/08/04/2022/624ef6419a7947d1a656aefe>.

2. Белик, А. Цифровые карты: когда банки смогут отказаться от пластика? <https://www.banki.ru/news/research/?id=10954335>.

3. Будущее банковских карт: чем мы будем оплачивать в ближайшие 5 лет <https://www.banki.ru/news/daytheme/?id=10979654>.

4. Шитов, В. Н., Костяев, А. Е. Субсчета в системе единого (универсального) счета. В сборнике: Новое видение на решение задач в области финансового управления. 2013. – С. 86-88.

5. Стратегия развития национальной платежной системы на 2021-2023. – https://cbr.ru/Content/Document/File/120210/strategy_nps_2021-2023.pdf.

6. Количество платежных карт, эмитированных кредитными организациями, по типам карт. Статистика Центрального Банка. Официальный сайт. Режим доступа: <https://www.cbr.ru/statistics/>.

7. Банковское дело: учебное пособие / В. Н. Шитов. – Ульяновск: УлГТУ, 2022. – 126 с.

8. Шитов, В. Н., Вагапова, А. Ф. Платежные карты как современный финансовый инструмент. В сборнике: Проблемы и перспективы экономических отношений предприятий авиационного кластера. Сборник научных трудов VII Всероссийской научной конференции. – Ульяновск: УлГТУ, 2023. – С. 140-143.

ПОЛИТИКА УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ СРЕДСТВАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

С. С. Головастикова

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

Денежные средства являются наиболее ликвидной категорией оборотных средств, обеспечивающей наибольшую ликвидность предприятия, они являются началом и концом производственно-коммерческого цикла. С помощью этих активов организация оплачивает сырье, материалы, производит выплаты заработной платы сотрудникам, налогов и т.д.

И. А. Бланк формулировал, что наличный оборот способен быть представлен кассой организации, а безналичная форма – платежными поручениями, счетами в банках, аккредитивами и т.д. Следовательно, денежные средства представляют собой аккумулированные в денежной форме активы организации, находящиеся в ее кассе в виде наличных денег и денежных документов, на банковских расчетных, валютных и специальных счетах, в выставленных аккредитивах, чековых книжках, переводах в пути и пр. В широком смысле денежные активы также включают вложения в рыночные ценные бумаги и требования на получение денежных средств [3, с. 126].

В ходе осуществления многих видов финансовых операций создается определенный денежный поток в виде их поступления или расходования. Понятие «денежный поток» определяет собой непрерывный процесс движения денежных средств предприятия и представляет собой сбор распределенных по времени поступлений и выплат денежных средств, полученных в результате его экономической деятельности.

Движение денежных средств по предприятию отображается в одной из основных форм финансовой отчетности – отчете о движении денежных средств, в котором обобщаются сведения о зачислении и выбытии денежных средств предприятия [2, с. 28].

В ходе процесса управления денежными средствами важно достигать синхронности притоков и оттоков во времени их поступления и объемах, не допуская при этом дефицит или профицит денежных средств. Дефицит денежных средств способствует повышению финансовой зависимости и снижению возможности осуществления деятельности, а профицит денежных средств приводит к замораживанию части активов, которые можно направить на получение дополнительной прибыли [1, с. 25]. Компании, чья деятельность направлена на получение прибыли, должны вкладывать свои средства в соответствующие виды деятельности, таким образом, компания получает прибыль при продаже продукции.

Вид отрасли компании обычно определяет уровень денежного потока, который будет считаться достаточным. Даже компания, считающаяся

прибыльной по стандартам бухгалтерского учета, может потерпеть неудачу, если в кассе недостаточно денег для оплаты текущих обязательств [4, с. 7]. Сравнение суммы генерируемых денежных средств с непогашенной задолженностью, известной как коэффициент операционного денежного потока, показывает способность компании обслуживать свои кредиты и процентные выплаты. Если небольшое падение ежеквартального денежного потока компании поставит под угрозу выплаты по кредитам, компания несет больший риск, чем компания с более высоким уровнем денежных потоков [5, с. 195].

Основной целью управления денежными средствами является оптимизация количества денежных средств на расчетном счете, в кассе и получение максимального эффекта от их использования. Для того чтобы достичь максимального эффекта от использования денежных средств необходимо определить такой объем денежных средств, при котором предприятия будет способно оплачивать свои текущие обязательства и при этом получать дополнительный доход.

В зарубежной практике в крупных корпорациях при исчислении оптимальной суммы денежных средств используют сложные модели обоснования потребности денежных средств на счетах в банке. Например, использование модели Баумоля (формула 1), которая применяется в том случае, когда денежные расходы стабильны и прогнозируемы:

$$Q = \sqrt{\frac{2Vc}{r}} \quad (1)$$

где V – прогнозируемая потребность в денежных средствах в периоде;

c – единовременные расходы по конвертации денежных средств в ценные бумаги;

r – приемлемый и возможный для предприятия процентный доход по краткосрочным финансовым вложениям.

Существуют определенные этапы управления денежными средствами, учитывающих специфику предприятий:

- планирование денежных средств;
- маневрирование денежными потоками;
- осуществление текущего контроля за своевременным поступлением и рациональным использованием денежных средств.

Список литературы

1. Дербичева, А. А. Управление денежными потоками / А. А. Дербичева // Калужский экономический вестник. – 2020. – №3. – С. 24-27.
2. Евграфова, А. А. Отчет о движении денежных средств: косвенный метод / А. А. Евграфова // Наука через призму времени. – 2022. – №6. – С. 26-30.
3. Ковалев, В. В. Финансы: учебник / В. В. Ковалев. – М.: Проспект, 2021. – 636 с.

4. Неведрова, Р. В. Анализ влияния движения денежных средств на формирование прибыли предприятий / Р. В. Неведрова // Политика, экономика и инновации. – 2021. – №7. – С. 5-8.

5. Носова, Ю. А. Информационная значимость отчета о движении денежных средств в отечественной и зарубежной практике / Ю. А. Носова // Современные проблемы развития техники, экономики и общества материалы I Международной научно-практической заочной конференции. – 2020. – №34. – С. 194-196.

6. Шитов, В. Н., Вахитова, Д. И. Расчет показателей для анализа финансового состояния. В сборнике: Проблемы и перспективы экономических отношений предприятий авиационного кластера. – Ульяновск: УлГТУ, 2023. – С. 85-91.

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ: ОЦЕНКА И НАПРАВЛЕНИЯ УКРЕПЛЕНИЯ

О. В. Журнова

Одной из важнейших характеристик финансового состояния организации является финансовая устойчивость. Она характеризуется его финансовой независимостью от внешних источников, а также степенью обеспеченности собственным капиталом и долгосрочными и краткосрочными кредитами банка, его внеоборотных активов, производственных и торговых запасов и затрат, денежных средств и дебиторской задолженности. Большинство пользователей данных бухгалтерского учета и финансовой отчетности используют для принятия решений различные методы финансового анализа [6, с. 86].

Компания ООО «МПП» зарегистрирована 10 ноября 2014 года регистратором Межрайонная инспекция Федеральной налоговой службы №23 по Московской области. Основным видом деятельности является «Производство игр и игрушек», дополнительные виды деятельности: «Производство чая и кофе», «Производство электрических ламп и осветительного оборудования», «Производство прочих изделий, не включенных в другие группировки», «Торговля оптовая шоколадом и сахаристыми кондитерскими изделиями».

Начиная с 2004 года производство ООО «МПП» занимается пошивом мягких игрушек, одежды и аксессуаров для компании BUDI BASA.

Финансовое состояние предприятия и его устойчивость во многом зависят от оптимальности структуры источников капитала и от оптимальности структуры активов предприятия, в первую очередь – от соотношения основных и оборотных средств. Поэтому, анализ финансовой устойчивости предприятия начинается с изучения структуры источников капитала предприятия.

В таблице 1 представлены итоги расчета показателей финансовой устойчивости ООО «МПП».

Таблица 1 – Показатели финансовой устойчивости ООО «МПП»

Показатели	Норма	Уровень показателя			Изменение	
		2020 г.	2021 г.	2022 г.	2021 г.	2022 г.
Удельный вес СК в ВБ (коэффициент финансовой автономии)	0,5 и более	0,21	0,27	0,30	0,06	0,03
Удельный вес ЗК в ВБ (коэффициент финансовой зависимости)	Менее 0,5	0,78	0,72	0,69	-0,06	-0,03
Коэффициент текущей задолженности	0,1-0,2	0,78	0,72	0,69	-0,06	-0,03
Коэффициент финансовой устойчивости	0,8-0,9	0,21	0,27	0,30	0,06	0,03
Коэффициент платежеспособности	0,5-0,7	0,27	0,38	0,44	0,11	0,06
Коэффициент финансового левериджа	Менее 1	3,70	2,65	2,29	-1,05	-0,36

Расчет показателей, произведенный в таблице 1, показывает, что все их текущие значения ниже нормативных значений. Коэффициент финансовой независимости показывает, что только 30% активов организации покрываются за счет собственного капитала. Большую долю финансовой зависимости соответственно показывает следующий показатель – коэффициент финансовой зависимости, его значение более 50%.

В анализируемой организации показатель собственного капитала равен 1. Следовательно, внеоборотные активы 100% сформированы за счет собственного капитала.

По данным баланса видно, что в анализируемой организации сумма собственного капитала недостаточна и целиком идет на покрытие внеоборотных активов, следовательно, в организации собственный оборотный капитал отсутствует.

Резюмируя анализ и диагностику финансовой устойчивости организации ООО «МПП» в таблице 2 приведем общую характеристику равновесия между активами и пассивами баланса.

Анализ равновесия между активами и пассивами баланса организации показывает благоприятную картину – 94% СК организации используется в обороте – то есть организация активно маневрирует собственными средствами, направляя их в оборот.

Таким образом, можно увидеть, что платежеспособность и финансовая устойчивость являются одними из индикаторов финансового состояния, характеризующих оптимальность структуры его баланса.

На основе данных бухгалтерской отчетности в статье произведен анализ платежеспособности и финансовой устойчивости организации ООО «МПП» с рассмотрением некоторых показателей ее финансовой деятельности.

Таблица 2 – Анализ равновесия между активами и пассивами баланса ООО «МПП»

Показатели	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2021 г. к 2020 г.	2022 г. к 2021 г.
Сумма СК, тыс. руб.	13143	20592	26544	7449	5952
Сумма собственного основного капитала, тыс. руб.	803	1251	1535	448	284
Сумма СОК, тыс. руб.	12340	19341	25009	7001	5668
Коэффициент маневренности СК	0,94	0,94	0,94	0	0
Коэффициент постоянства СК	0,06	0,06	0,06	0	0
Запасы, тыс. руб.	38194	44532	51743	6338	7211
Краткосрочные кредиты, тыс. руб.	19140	15161	3357	-3979	-11804
Итого плановых источников, тыс. руб.	57334	59693	55100	2359	-4593

Тем не менее, в организации четко прослеживается тенденция улучшения по всем указанным показателям. К концу периода на предприятии появилась возможность вкладывать собственный капитал в оборотные активы в большей сумме. Также организация на конец периода смогла обеспечить рентабельность оборота в 22%.

В итоге можно сказать, что организация движется в положительном направлении, получает прибыль и способна двигаться вперед. Поэтому, главной целью для нее в настоящее время является сохранение положительной тенденции. Для этого необходимо разработать план улучшения финансового состояния предприятия.

Список литературы

1. Шитов, В. Н., Салимова, М. Р. Политика управления финансовой устойчивостью на предприятии. Проблемы и перспективы экономических отношений предприятий авиационного кластера – Ульяновск: УлГТУ, 2020. – С. 38-42.
2. Морозова, И. С., Романенко, Е. В. Механизм повышения финансовой устойчивости предприятий сферы услуг. В сборнике: Актуальные проблемы финансов глазами молодежи. – Ульяновск: УлГТУ, 2016. – С. 238-241.
3. Шитов, В. Н., Убоженко, А. Е. Анализ финансовой устойчивости предприятия. В сборнике: Проблемы и перспективы экономических отношений предприятий авиационного кластера. – Ульяновск: УлГТУ, 2023. – С. 119-122.
4. Шитов, В. Н., Вахитова, Д. И. Расчет показателей для анализа финансового состояния. В сборнике: Проблемы и перспективы экономических отношений предприятий авиационного кластера. – Ульяновск: УлГТУ, 2023. – С. 85-91.

КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОСТЬ БАНКА И ОСОБЕННОСТИ ЕЕ ПРИМЕНЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА И АНАЛИЗА БОЛЬШИХ ДАННЫХ

М. Е. Заднепрный

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

Проблематика работы обусловлена тем, что на текущем этапе развития банковской системы Российской Федерации характерным процессом выступает цифровая трансформация экономики. Данная тенденция побуждает коммерческие банки принимать решения по проведению мероприятий, направленных на цифровизацию банковской деятельности, операций и услуг, что способствует формированию банковской экосистемы.

Практическая значимость инновационных технологий в банковской деятельности обусловлена тем, что благодаря им совершенствуются банковские операции, продукты, услуги и процессы, которые позволяют увеличить клиентоориентированность банка. Под данным понятием подразумевается ориентированность коммерческой деятельности банковского учреждения, где все действия и продукты банка направлены на удовлетворение интересов и потребностей пользователей банковских услуг.

Чем выше клиентоориентированность банка – тем более лояльные потребители, что увеличивает объемы продаж банковских продуктов. В итоге, наблюдается укрепление финансово-экономического состояния банковского учреждения, обеспечения его конкурентоспособности и устойчивости в стратегическом развитии.

Необходимо выделить следующие направления влияния инновационных технологий на банковскую деятельность, которые имеют связь с формированием клиентоориентированности банков, как [2]:

- влияние инноваций на укрепление конкурентоспособности и рыночной позиции банка;
- влияние инноваций на совершенствование банковского сервиса и обслуживания клиентов;
- влияние инноваций на формирование банковских услуг и разработку банковских продуктов;
- влияние инноваций на диверсификацию бизнес-модели и продуктового портфеля банков;
- влияние инноваций на повышение финансовой результативности и экономической эффективности банковской деятельности.

Наиболее приоритетными технологиями при цифровизации банковской деятельности с целью повышения ее клиентоориентированности являются технологии искусственного интеллекта и анализ больших данных.

По мнению ряда авторов, внедрение технологии искусственного интеллекта – не просто инновационное решение, а верный подход к стимули-

рованию развития банковского бизнеса. Благодаря искусственному интеллекту происходит [3]:

- формирование условий для дальнейшей инновационной деятельности;
- сокращение необязательных издержек, что повышает рентабельность банковской деятельности;
- снижение правовых и регуляторных рисков из-за обеспечения контроля за правильностью отчетной документации при подаче в органы налогового регулирования;
- снижение угрозы финансовое неплатежеспособности при проверке добросовестности и надежности контрагентов и партнеров.

Анализ большого массива данных. Эти финансовые технологии способны обрабатываться огромные базы данных, при этом, имеющих разную закономерность. Целью обработки является анализ закономерностей, которые человек не способен заметить.

Данные финансовые технологии позволяют структурировать большой объем различной информации и финансовых данных, при этом, тех, которые между собою различаются по основной характеристике. Далее эти все данные и информация анализируется для определения конкретных тенденций и причинно-следственных связей. Результаты исследования позволяют получить ответы на многие вопросы, связанные с управлением финансами и финансовыми продуктами банка.

В виду положительного влияния данных технологий на клиентоориентированность банка, наиболее приоритетной стратегией развития банковской деятельности является цифровая трансформация, которая обеспечивает распространение банковских услуг, улучшает качество клиентского обслуживания, банковского сервиса и повышает конкурентоспособность банка на рынке. К тому же, влияние цифровой трансформации имеется не только на эффективность банковской деятельности, но и в целом на совершенствование каких-либо банковских операций.

Пример менеджмента крупнейшего банка России ПАО «Сбербанк», который занимает первые позиции в рейтинге наиболее клиентоориентированных банковских учреждений, демонстрирует важность улучшения условий ведения банковского бизнеса при помощи инновационных технологий. Они создают цифровую банковскую экосистему, которая имеет следующие положительные изменения, как [1]:

1. Распространение банковских продуктов между теми клиентами, которые ранее ими не пользовались.
2. Формируются новые банковские продукты, а само клиентское обслуживание становится доступнее.
3. Появляются дистанционные способы клиентского обслуживания, что оптимизирует расходы банка на расчетно-кассовые операции и другие банковские процессы.

4. Повышается информационная и финансовая безопасность банка и его клиентов.

Таким образом, практическое применение технологий искусственного интеллекта и анализа больших данных обеспечивает повышение эффективности банковской деятельности, стимулируя успешную цифровую трансформацию, создание новых банковских продуктов и услуг, которые увеличивают клиентоориентированность банка. Благодаря этому создаются условия, которые улучшают конкурентоспособность банковского учреждения и финансово-экономического состояния его бизнеса.

Список литературы

1. Миронова, Д. Д., Шершова, Е. В. Развитие современных банковских технологий в условиях цифровой трансформации экономики Российской Федерации // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2020. – №4-3. – С. 378-384.

2. Обухова, А. С., Казаренкова, Н. П. Банковские технологии в сфере платежных услуг коммерческого банка: основные направления развития // Вестник Северо-Кавказского федерального университета. – 2021. – №3 (84). – С. 111-119.

3. Рыжкова, Е. А., Рыжкова, Е. К. Искусственный интеллект как элемент цифрового отношения // Юридические исследования. – 2022. – №8. – С. 1-11.

4. Шитов, В. Н., Юртаева, А. И. Применение искусственного интеллекта в банковских технологиях. В сборнике: Проблемы и перспективы экономических отношений предприятий авиационного кластера. – Ульяновск: УлГТУ, 2023. – С. 63-66.

5. Шитов, В. Н., Яхиев, И. И. Операции коммерческих банков на рынке ценных бумаг. В сборнике: Проблемы и перспективы экономических отношений предприятий авиационного кластера. – Ульяновск: УлГТУ, 2022. – С. 165-170.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ И ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫЙ ПЕРИОД, ОСОБЕННОСТИ ПРИБЫЛИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АПТЕЧНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

А. А. Зотов

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

Современная экономика становится все более динамичной и разнообразной. Развитие технологий, появление новых рынков и усиление конкуренции заставляют предприятия сохранять высокую прибыльность для своего успешного функционирования. В данной статье мы рассмотрим

экономическое содержание и основные показатели прибыли предприятия в современный период.

Определение прибыли предприятия.

Прибыль предприятия – это разница между доходами и расходами за определенный период времени. Если доходы превышают расходы, то предприятие имеет положительную прибыль, в противном случае – отрицательную.

Доходы предприятия могут быть получены от продажи товаров и услуг, а также от инвестиций или складывания финансовых ресурсов. Расходы включают в себя затраты на производство, зарплаты сотрудникам, офисную аренду, налоги, амортизацию и другие расходы, связанные с деятельностью предприятия.

Основные показатели прибыли предприятия.

Рассмотрим основные показатели, используемые для оценки прибыльности предприятия.

1. Чистая прибыль. Данный показатель показывает, сколько денег остается у предприятия после вычета всех расходов. Чистая прибыль – это основной показатель прибыльности предприятия.

2. Рентабельность. Рентабельность – это показатель, отображающий отношение прибыли к выручке. Этот показатель используется для определения того, насколько успешно предприятие использует свои ресурсы для получения прибыли. Рентабельность может быть выражена как в процентах, так и в долях.

3. Доход на акцию. Доход на акцию – это показатель прибыльности, который используется для оценки эффективности инвестиций в акции компаний. Данный показатель рассчитывается путем деления чистой прибыли на число обыкновенных акций.

4. Коэффициент прибыли. Коэффициент прибыли определяет отношение между чистой прибылью и средним за период активами предприятия. Данный показатель используется для определения того, насколько эффективно предприятие использует свои активы для получения прибыли.

5. Показатели рентабельности продукции и услуг. Данный показатель позволяет оценить прибыль отдельных товаров или услуг, производимых предприятием. Различные товары и услуги могут иметь разную рентабельность, что важно учитывать при формировании ассортимента и ценовой политики.

Прибыль является одним из ключевых показателей успешности любого предприятия, в том числе и аптечного. Важность и значение прибыли в деятельности аптечного предприятия неоспоримы, поскольку от нее зависит его развитие и возможность обеспечить высокое качество услуг для клиентов.

Во-первых, прибыль является основным источником финансирования развития аптечного предприятия. Без прибыли невозможно инвестиро-

вать в новые технологии, оборудование, улучшение услуг и обучение персонала. Именно благодаря прибыли аптечные предприятия могут расширять свою сеть, открывать новые филиалы и улучшать качество предоставляемых услуг.

Во-вторых, прибыль является гарантией стабильности и надежности аптечного предприятия. Как правило, предприятия, которые получают высокую прибыль, имеют более широкие возможности для обеспечения качественных услуг и удовлетворения потребностей клиентов. Кроме того, высокая прибыль обеспечивает финансовую устойчивость предприятия и позволяет ему выдерживать экономические кризисы и неожиданные ситуации.

В-третьих, прибыль является стимулом для развития инноваций и повышения качества услуг. Благодаря прибыли аптечные предприятия могут внедрять новые технологии, разрабатывать новые лекарственные препараты и улучшать качество обслуживания клиентов. Это позволяет предприятию оставаться конкурентоспособным и успешным на рынке.

Прибыль аптечного предприятия – это разница между доходами и расходами, которую компания получает за определенный период времени. Она является одним из ключевых показателей успешности любого предприятия, в том числе и аптечного. В данной статье мы рассмотрим, из чего складывается прибыль аптечного предприятия и что на нее влияет.

Из чего складывается прибыль аптечного предприятия?

Прибыль аптечного предприятия складывается из следующих компонентов:

1. Выручка от продажи лекарственных препаратов и товаров медицинского назначения. Это основной источник доходов аптечного предприятия. Выручка зависит от объема продаж, цен на товары, ассортимента и конкурентной среды на рынке.

2. Себестоимость продаж. Это затраты, связанные с производством и продажей товаров. Себестоимость включает в себя затраты на закупку товаров, оплату труда персонала, аренду помещений и другие расходы.

3. Расходы на управление предприятием. Это затраты, связанные с управлением бизнесом. К ним относятся затраты на оплату труда руководителей и административного персонала, аренду офисных помещений, коммунальные услуги и другие расходы.

4. Налоги и другие обязательные платежи. Это затраты, связанные с оплатой налогов, сборов и других обязательных платежей.

Что влияет на прибыль аптечного предприятия?

На прибыль аптечного предприятия влияют следующие факторы:

1. Конкуренция на рынке. Конкуренция может снижать объем продаж и цены на товары, что отрицательно влияет на прибыль предприятия.

2. Экономическая ситуация в стране. Экономический кризис может снижать покупательную способность населения и уменьшать объем продаж.

3. Изменение законодательства. Изменение законодательства может повлиять на цены на товары и увеличить затраты на управление предприятием.

4. Качество обслуживания клиентов. Качество обслуживания клиентов может повысить лояльность клиентов и увеличить объем продаж.

5. Инновации и развитие. Внедрение новых технологий и развитие бизнеса может увеличить объем продаж и прибыль предприятия.

Прибыль аптечного предприятия является одним из ключевых показателей успешности бизнеса. Она складывается из выручки, себестоимости, расходов на управление и обязательных платежей. На прибыль влияют конкуренция на рынке, экономическая ситуация, изменение законодательства, качество обслуживания клиентов, инновации и развитие бизнеса. Для успешного развития аптечного предприятия необходимо стремиться к получению максимальной прибыли и постоянно работать над улучшением качества услуг для клиентов. В заключение, прибыль является необходимым условием для успешной деятельности аптечного предприятия. Она обеспечивает финансовую устойчивость, стабильность и возможность развития. Поэтому, для того чтобы аптечное предприятие могло успешно конкурировать на рынке и обеспечивать высокое качество услуг для клиентов, необходимо стремиться к получению максимальной прибыли. Вывод

Основные показатели прибыли предприятия позволяют контролировать и оценивать эффективность его деятельности в современный период. Рентабельность и чистая прибыль являются ключевыми показателями, которые используются для определения успешности предприятия. Коэффициент прибыли и доход на акцию – это дополнительные показатели, которые могут быть полезными при принятии решений о инвестировании. Важно не только контролировать прибыльность предприятия, но и стремиться к ее увеличению посредством оптимизации бизнес-процессов, расширения продаж и поиска новых рынков.

Список литературы

1. Пострелова, А. В., Бурганова, А. Р. Анализ прибыли как важнейший инструмент управления предприятием. В сборнике: Экономика России в условиях ВТО: проблемы и перспективы Всероссийская научно-практическая конференция. – Ульяновск: УлГТУ, 2014. – С. 130-135.

2. Шитов, В. Н., Вахитова, Д. И. Расчет показателей для анализа финансового состояния. В сборнике: Проблемы и перспективы экономических отношений предприятий авиационного кластера. – Ульяновск: УлГТУ, 2023. С. 85-91.

ТУРИЗМ УЛЬЯНОВСКА И УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ

О. А. Константинова

Ульяновский государственный технический университет, Ульяновск

В настоящее время туризм в Ульяновске и Ульяновской области рассматривается как социально-экономическое явление, оказывающее влияние на развитие всей связанной с ним инфраструктуры.

Основными факторами и условиями, оказывающими влияние на развитие индустрии туризма в Ульяновской области, являются природные, культурно-исторические, социально-экономические.

Оздоровительный туризм развивается благодаря наличию на территории области разнообразных природных ресурсов (климатических, бальнеологических, водных, лесных и др.), используемых в целях оздоровления и лечения. Это Ундоровская зона, район Белого озера (Николаевский район), места, прилегающие к селу Белый Яр, Старомайнский залив и другие. В настоящее время действуют 135 учреждений курортно-оздоровительного комплекса, в том числе санатории им. В. И. Ленина, «Дубки», «Прибрежный», «Белое озеро», «Белый Яр», обладающие богатым лечебно-оздоровительным потенциалом и дающие возможность отдыхающим получить практически все виды оздоровительных и лечебных услуг.

Для развития экологического, познавательного и спортивного туризма используются природный потенциал находящихся на территории Ульяновской области 134 особо охраняемых природных территорий (ООПТ), водных объектов (Куйбышевского водохранилища, рек, озер, прудов), лесных массивов. На территории спортивного регионального парка «Симбирский» находятся центр плавания, комплекс активных и экстремальных видов спорта «МаксиПарк», спортивный комплекс «Автодром» с трассами для картинга, шоссейно-кольцевых автомобильных и мотоциклетных гонок, дрег-рейсинга, кросса и других экстремальных видов спорта. Горнолыжные трассы открыты в комплексе «Ленинские горки».

Событийный туризм представлен ежегодно проводимыми фестивалями славянской культуры «Дикий пион» и «Обломовский», «Пушкинский праздник» в поселке Языково, «Аксаковский праздник» в родовом имении деда писателя С. Т. Аксакова, фестиваль кузнечного искусства «Поющий металл» и др.

Ульяновская область – край невиданных красот и достопримечательностей, белоснежных гор, цветущих лугов и сотен родников.

Однако, в Ульяновске и Ульяновской области немало мест для посещения. Несколько уголков в Ульяновской области заслуживают звание главных достопримечательностей региона: национальный парк «Сенгилевские горы», Никольская гора, уникальные источники села Ундоры, курорт у Белого озера и красочная Селищева балка.

О полезных свойствах ундоровских источников стало известно в конце XIX века благодаря трудам философа Александра Лабзина. В 1950-е годы родниками заинтересовались советские ученые. С 1987 года Ундоровские минеральные воды и рассолы используются в местном санатории для лечения многих заболеваний. Минеральная вода также продается в магазинах под этикеткой «Волжанка».

Раннее многие желающие отдыхали на Белом Озере, однако, живописное местечко очень популярно у туристов, еще в советское время возле озера был организован курорт, строились пионерские лагеря и базы отдыха. Оздоровительные лагеря для детей действуют по сей день. Местность прекрасно подходит для полезного досуга: воздух наполнен ароматом прибрежных сосен, в чистой воде плещутся окунь, щука, линь и лещ.

К сожалению, в последние годы водоем страдает от необдуманных поступков людей. В 2010 году, после сильного пожара, озеро сильно обмелело, вода стала более мутной, а берега в некоторых местах стали заболачиваться.

Статистика показывает, что по итогам 9 месяцев 2022 года туристический поток в Ульяновскую область составил около 460 тыс. человек, в том числе туристов и экскурсантов. Это на 9,5% больше по сравнению с прошлым годом.

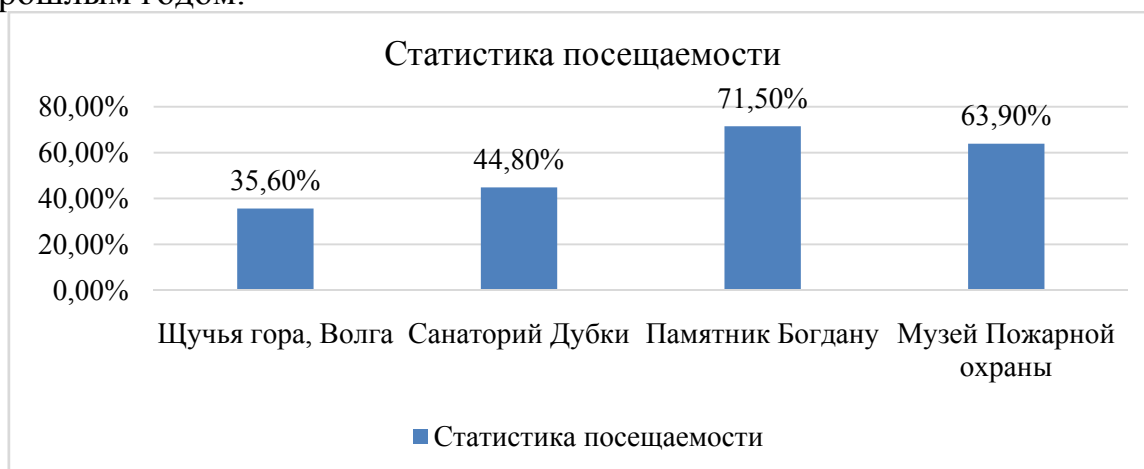


Рисунок 1 – Статистика посещения г. Ульяновск и Ульяновской области за 2022 г.

Таким образом, внутренний туризм занимает одну из ведущих позиций в программе развития страны в целом. В Ульяновской области упор сделали на 15 перспективных направлений – в их числе и деловой туризм, и событийный, и культурно-познавательный. Динамика положительная: прирост по платным услугам на 22% в 2021 г. превысил показатель 2020 года [2].

По итогам прошлого года более чем на 22% увеличился объем платных услуг населению, это один из главных показателей, он финансовый, по всем видам деятельности, связанный с туризмом.

Тем не менее, фактически было получено 2,7 миллиарда рублей – это средства, которые были потрачены внутри региона людьми, которые прибыли сюда с туристическими целями.

Список литературы

1. Администрация г. Ульяновска. Режим доступа: Туризм | Администрация города Ульяновска (ulmeria.ru).
2. Статистика туризма в Ульяновской области. Режим доступа: Отдыхай в Ульяновской области (visit-ulyanovsk.ru).
3. Бенько, Е. В. Сущность рынка туристических услуг / Е. В. Бенько // Бизнес в законе. – 2010. – №3. – С. 214-217.
4. Бенько, Е. В. Методические подходы к определению потенциала развития туристско-рекреационной сферы экономики Российской Федерации / Е. В. Бенько // Вопросы экономики и права. – 2011. – №31. – С. 311-316.
5. Бенько, Е. В. Направления и методы государственного регулирования туристско-рекреационной сферы в регионе / Е. В. Бенько // Экономические науки. – 2011. – №74. – С. 218-222.
6. Бенько, Е. В. Экономическая эффективность туризма / Е. В. Бенько // Современные подходы к решению финансово-экономических проблем. – Ульяновск : УлГТУ, 2012. – С. 14-18.
7. Бенько, Е. В. Вовлечение объектов природного наследия в сферу туризма / Е. В. Бенько // Власть, бизнес, бизнес-образование: интеграция на пути модернизации. – Ульяновск: УлГТУ, 2011. – С. 56-60.

АНТИКРИЗИСНОЕ ФИНАНСОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ

М. И. Кулешова

Ульяновский государственный технический университет, Ульяновск

Управление финансами организации – направление деятельности, связанное с необходимостью фундаментальной подготовки в области экономики организации, теории и практики управления финансами, бухгалтерского учета, права и налогообложения. Финансовое управление организации включает в себя обоснование и разработку методов управления финансовыми ресурсами организации и их источниками [1].

Параметры финансового кризиса в организации:

- источники (факторы) возникновения;
- виды кризиса;
- стадии развития.

Виды кризиса:

1. Кризис стратегии (нарушение производственного потенциала и отсутствие долгосрочных прогнозов успеха).

2. Кризис прибыльности (уменьшение собственного капитала в связи с текущими убытками приводит к неудовлетворительной структуре баланса).

3. Кризис ликвидности (неплатежеспособность предприятия или фактическая угроза утраты платежеспособности) [2].

Факторы возникновения кризисов:

- неудобный выбор расположения производственной площадки;
- несовершенное планирование и прогнозирование;
- неэффективная политика сбыта и ассортимента;
- неверная политика диверсификации;
- неэффективный аппарат управления, организационной структуры;
- нет производственной программы;
- излишние производственные мощности;
- недостаточность системы контроллинга;
- форс-мажорные обстоятельства.

Каждой стадии развития финансового кризиса в организации в зависимости от следствия принимается соответствующее решение (рис. 1).

Стадии развития финансового кризиса	Следствие	Решение
Снижение рентабельности	Нестабильное финансовое состояние, сокращение источников и резервов их развития	Изменение стратегии, реструктуризация организации
Убыточность производства	Снижение резервных фондов	Реструктуризация организации
Истощение резервных фондов	Сокращение воспроизводства. Реструктуризация неэффективна в связи с отсутствием средств на ее проведение	Принятие оперативных мер по стабилизации финансового состояния организации
Неплатежеспособность	Недостаточность средств на сокращение воспроизводства, угроза банкротства	Оперативные меры по восстановлению платежеспособности и производственного процесса

Рисунок 1 – Стадии развития финансового кризиса и пути решения [3]

Для решения кризисных ситуаций организация переходит в режим антикризисного управления.

Управление финансами организации включает в себя объект и субъект: управляемую и управляющую подсистемы (рис. 2).

Рассмотрим систему антикризисного финансового управления на примере ООО «ПРАЙМ». Относится к категории малого бизнеса. Основным видом деятельности является производство деревянной тары (ОКВЭД 16.24).



Рисунок 2 – Структура системы управления финансами организации [3]

Проведем анализ финансовой устойчивости и ликвидности ООО «ПРАЙМ» и данные отразим в таблице 1 [5].

Таблица 1 – Анализ финансовой устойчивости и ликвидности ООО «ПРАЙМ» по группам показателей

Наименование показателя	Значение показателя		
	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Показатели финансовой устойчивости			
Коэффициент автономии ($K_{авт}$) ($> 0,5$)	0,164	0,349	0,60
Коэффициент финансовой зависимости ($K_{фз}$)	0,836	0,651	0,400
Коэффициент финансовой независимости капитализированных ков ($K_{фнкн}$)	5,104	1,861	0,666
Коэффициент концентрации привлеченных средств ($K_{кпс}$)	0,131	0,324	0,591
Уровень финансового левериджа ($K_{фл}$)	5,424	1,475	0,962
Показатели ликвидности			
Коэффициент абсолютной ликвидности ($K_{ла}$) ($> 0,2$)	1,077	1,114	2,016
Коэффициент быстрой ликвидности ($K_{лб}$) ($> 0,7 < 1$)	1,123	1,157	2,396

Коэффициент текущей сти($K_{\text{дт}}$) ($> 1,0$)	1,151	1,494	2,536
Показатели деловой активности			
Коэффициент устойчивого экономического роста ($K_{\text{эр}}$)	1,68	2,56	4,11
Коэффициент фондоотдачи ($K_{\text{ф}}$)	44,05	86,38	188,46
Коэффициент оборачиваемости средств в расчетах ($K_{\text{оср}}$)	1,74	2,64	4,20
Коэффициент оборачиваемости собствен- ного капитала ($K_{\text{оск}}$)	6,93	5,38	6,84
Показатели рентабельности			
Рентабельность активов ($R_{\text{а}}$)	10,70	35,14	52,84
Рентабельность собственного капитала ($R_{\text{ск}}$)	54,46	73,28	88,01
Рентабельность продаж ($R_{\text{пр}}$)	9,76	14,63	16,32
Эффект финансового рычага			
Эффективная ставка налога на прибыль (Н)	0,20	0,20	0,20
Рентабельность активов ($R_{\text{а}}$)	1,70	35,14	52,84
Средняя расчетная ставка процента ($CPCП$)	9	9	9
Заемный капитал ($K_{\text{з}}$), тыс. руб	22300	22300	4000
Собственный капитал ($K_{\text{с}}$), тыс. руб.	68424	105310	183627
Эффект финансового рычага (ЭФР), %	0,116	0,18	0,203

Для прогнозирования вероятности банкротства ООО «ПРАЙМ» применим интегральную пятифакторную модель Альтмана:

$$Z = 0,717 X_1 + 0,847 X_2 + 3,107 X_3 + 0,42 X_4 + 0,998 X_5 \quad (1)$$

где: X_1 = Оборотный капитал : Активы = (стр. 1200 – стр. 1500) : стр. 1600;

X_2 = Нераспределенная прибыль (Чистая прибыль) : Активы = стр. 2400 : стр. 1600;

X_3 = Операционная прибыль (Прибыль до налогообложения) : Активы = стр. 2300 : стр. 1600;

X_4 = Собственный капитал : Обязательства = стр. 1300 : (стр. 1400 + стр. 1500);

X_5 = Выручка : Активы = стр. 2110 : стр. 1600.

Значения результатов: $Z > 2,9$ – зона финансовой устойчивости («зеленая» зона); $1,23 < Z < 2,9$ – зона неопределенности («серая» зона); $Z < 1,23$ – зона финансового риска («красная» зона). Вероятность прогноза этой модели на горизонте одного года – 95%, двух лет – 83% [4].

Рассчитаем риск банкротства ООО «ПРАЙМ» за 2019-2021 гг. и результаты отобразим в таблице 2 [6].

Таблица 2 – Расчет риска банкротства предприятия ООО «ПРАЙМ» (на основе пятифакторной модели Альтмана)

Наименование показателей	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Строки бухгалтерского баланса, в тыс. руб.			
1200	401 689	289 831	298 853
1300	68 424	105 310	183 627
1400	191	1 965	4 428
1500	349 069	194 047	117 866
1600	417 684	301 322	305 921
Строки отчета о финансовых результатах, в тыс. руб.			
2110	602 183	777 984	1 256 276
2300	56 021	132 747	206 139
2400	44 701	105 889	161 642
Коэффициенты для расчета			
X_1	0,12598	0,31788	0,59161
X_2	0,10702	0,35141	0,52838
X_3	0,13412	0,44055	0,67383
X_4	0,19591	0,53726	1,50152
X_5	1,44172	2,58190	4,10654
Оценка финансового состояния			
Z	2,12	4,70	7,69
Вероятность банкротства	Зона финансовой устойчивости ($Z > 1,23$)	Зона финансовой устойчивости ($Z > 1,23$)	Зона финансовой устойчивости ($Z > 1,23$)

Таким образом, дополнительные показатели, рассчитываемые для анализа финансового состояния ООО «ПРАЙМ» подтвердили, что финансовое положение организации является стабильным, вероятность банкротства очень мала. Но, при этом, в течение двух лет, с 2019 по 2020 год, организация не могла рассчитаться по краткосрочным обязательствам перед кредиторами быстрореализуемыми активами. В 2021 году данный показатель пришел в норму. Также, во время всего периода, 2019-2021 гг., в ООО «ПРАЙМ» прослеживается неоправданный росте дебиторской задолженности, что отрицательно характеризует деятельность организации.

Для усовершенствования управления финансовыми рисками в ООО «ПРАЙМ» были разработаны мероприятия, представленные на рис. 3.

План мероприятий по совершенствованию управления финансовыми рисками в ООО «ПРАЙМ», способствует более эффективному проведению финансовой стратегии предприятия и предупреждения финансовых рисков, правильно выбранная и четко сформулированная цель мероприятия,

Мероприятие	Описание деятельности
Снижение уровня запасов	- уменьшение запасов сырья и материалов; - сокращение затрат в незавершенном производстве; - снижение уровня запасов готовой продукции
Погашение дебиторской задолженности	Эффективная работа с дебиторами с применением штрафных санкций, арбитражного суда, применение факторинга
Погашение кредиторской задолженности	Утверждение графика по оплате кредиторской задолженности с подписанием дополнительных соглашений

Рисунок 3 – Мероприятия по совершенствованию управления финансовыми рисками в ООО «ПРАЙМ»

совершенствует финансовую деятельность, улучшает престиж организации, стабилизирует сбыт и, наконец, приносит дополнительную прибыль.

Список литературы

1. Мельник, М. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия / М. В. Мельник, Е. Б. Герасимова. – М.: Инфра-М, 2020. – 208 с.
2. Рыбкина, М. В. Антикризисное управление: учебное пособие / М. В. Рыбкина; Ульянов. гос. техн. ун-т. – Ульяновск: УлГТУ, 2020. – 182 с.
3. Савченко, Н. Л. Управление финансовыми ресурсами предприятия : учеб. пособие / Н. Л. Савченко ; М-во науки и высш. образования Рос. Федерации, Урал. федер. ун-т. – Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2021. – 164 с.
4. Финансы организаций: управление финансовыми рисками / под ред. И. П. Хомнич, И. В. Пещанской. – М.: Юрайт, 2020. – 346 с.
5. Шеремет, А. Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия / А. Д. Шеремет. – М.: Инфра-М, 2021. – 374 с.
6. Шитов, В. Н., Вахитова, Д. И. Расчет показателей для анализа финансового состояния. В сборнике: Проблемы и перспективы экономических отношений предприятий авиационного кластера. – Ульяновск: УлГТУ, 2023. С. 85-91.
7. Ресурс БФО. – <https://bo.nalog.ru>.

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

А. В. Куценко

Ульяновский государственный технический университет, Ульяновск

Важная роль в реализации безопасности кредитных организаций принадлежит формированию направлений противодействия рискам. Единого мнения по определению этапов противодействия рискам в банковской сфере не существует, так как каждый коммерческий банк имеет свою специфику и, соответственно, масштабность.

Ключевыми направлениями противодействия рискам в коммерческом банке являются:

- создание эффективной системы управления рисками в банке;
- внедрение системы внутреннего контроля банка;
- разработка внутренних правил и проведение мероприятий по снижению рисков, а также методов экономической защиты рисков.

Создание эффективной системы управления рисками в банке включает в себя разработку системы риск-менеджмента. Однако, чтобы успешно осуществлять риск-менеджмент управляющему аппарату нужно выполнять ряд функций. Традиционные управленческие функции: планирование, организация, контроль, мотивация и координация приобретают конкретное наполнение в свете управления рисками организации в условиях цифровой среды. Необходимо осуществлять и прогнозирование, которое представляет собой расчет изменений состояния объекта.

Кроме того, необходимо создание органов управления, построение структуры аппарата управления, а также разработка норм и методик, которые будут применять в процессе осуществления риск-менеджмента.

Эффективная система управления рисками коммерческого банка должна состоять из совокупности организационной структуры банка, полномочий и ответственности должностных лиц и наличия методики управления рисками, направленной на достижение финансовой устойчивости банка, которая представлена на рисунке 1.

Все вышеперечисленные функции представляют собой некие шаги, которые значительно помогают правильному управлению рисками. Но для успешного достижения цели, сокращению рисков не менее важно правильно выбрать метод.

Система управления рисками позволяет банку построить последовательный механизм противодействия рискам. Внедрение и функционирование системы управления рисками в коммерческом банке способствует формированию эффективной системы контроля над рисками, которая позволяет в значительной степени снизить возможность наступления рисков.

Одним из направлений управления рискам является разработка внутренних правил и проведение мероприятий по снижению рисков, к ним относятся [1, с. 416]:

1. Рациональное использование собственного капитала. Оно выражается в принятии решений относительно распределения активов кредитной организации, а именно, оборотных средств и краткосрочных долговых обязательств.

2. Устранение опасных факторов риска путем проведения различных качественных и количественных видов анализа.

К количественным методам анализа риска относят:

- статистический;
- математический;



Рисунок 1 – Система управления рисками коммерческого банка

- метод минимизации потерь;
- анализ финансовых показателей.

К качественным методам анализа риска относят:

- метод экспертных оценок;
- метод аналогов.

3. Использование плавающих процентных ставок. Плавающая ставка – это сильный инструмент, позволяющий снизить риски, принимаемые

агентами, а также получить доход выше рыночного в случае верного принятия решения и благоприятной конъюнктуры на рынке. Плавающие процентные ставки позволяют банкам и клиентам защититься от изменения стоимости денег во времени, от неблагоприятных явлений, связанных с изменением индексов.

4. Создание внутренней банковской документации (политики, регламенты, правила и т.д.), регламентирующей деятельность персонала и регулирующей трудовой процесс.

5. Повышение квалификации персонала, а также защита сотрудников от переманивания и вербовки конкурентами.

Кроме того, к направлениям противодействия рискам в коммерческих банках можно отнести методы экономической защиты рисков: [2]:

1) хеджирование – «система подписания экстренных договоров и сделок, которые учитывают возможность модификации обменных валютных курсов в дальнейшем и преследуют целью избежание отрицательных результатов этих изменений»;

2) лимитирование концентрации риска – утверждение в банке внутренних нормативов в процессе планирования финансовой политики, а также установление ограничений по сделкам, реализация которых с большой вероятностью повлечет наступление риска;

3) избежание риска – реализация действий, которые не подразумевают наличие риска;

4) диверсификация – процесс рассредоточения капитала между предметами инвестирования, прямо не скоординированными друг с другом, для препятствования их сосредоточения;

5) страхование рисков – обеспечение сохранности активов банка при наступлении риска посредством обращения в специализированную страховую компанию.

Таким образом, внедрение и использование направлений управления рисками является необходимым условием для обеспечения безопасности банка. Управление рискам должно осуществляться с помощью создания эффективной системы управления рисками, внедрения системы внутреннего контроля банка, разработки внутренних правил и проведение мероприятий по снижению рисков, а также методов экономической защиты рисков.

Список литературы

1. Способы управления рисками [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.pmtoday.ru/project-management/risks/means.html>.
2. Глухова, М. И. Управление рисками в инновационной деятельности / М. И. Глухова // Научные записки ОрелГИЭТ. – 2018. – №3 (27). – С. 68-70.

ХАРАКТЕРИСТИКА ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ, ПРИМЕНЯЕМОЙ В БАНКЕ

Т. Д. Лахмистрова

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

Стандарты обслуживания и работы с клиентами по всем операционным офисам являются едиными и унифицированными.

Работа по кредитованию заемщиков проводится в соответствии с разработанными нормативными документами ПАО «Сбербанк России».

Организационный аспект работы с заемщиком заключается в организации проведения его предварительной проверки. Именно объем и качество такой проверки в значительной степени гарантируют обоснованность выдачи кредита, а также обеспечивают минимизацию кредитных рисков.

Непосредственно с заемщиками в Сбербанке на этапе приема заявок на кредит работают менеджеры по продажам. Сотрудник принимает заявку и отправляет на рассмотрение в различные вышестоящие отделы, в том числе, в службу безопасности банка. Решение об одобрении или отказе в кредите, как правило, принимается достаточно быстро – от 24 часов до нескольких дней.

Для одобрения заявки потенциальный заемщик при самостоятельном обращении в офис банка должен быть официально трудоустроен, а также должен предоставить справку о доходах с места работы по форме 2-НДФЛ или по форме банка. Состав необходимых документов зависит от характера кредитной операции, и для разных клиентов он может быть разным.

До заключения кредитного договора банк тщательно анализирует кредитоспособность заемщика, определяет степень риска для банка и структуру будущего займа (сумма, срок, процентная ставка и т.д.).

Анализ кредитоспособности предусматривает осуществление качественной и количественной оценки заемщика с целью определения степени кредитного риска и коэффициента платежеспособности. Благодаря оценке кредитоспособности осуществляется отсев кредитов, которые не соответствуют условиям банка.

К качественным характеристикам заемщика в ПАО «Сбербанк» в частности относятся:

- общее материальное состояние клиента (наличие имущества и копий соответственно заверенных в установленном порядке документов на его право собственности);
- социальная стабильность клиента (наличие постоянной работы, деловая репутация, семейное положение и т.п.);
- возраст клиента на дату выдачи кредита и на дату погашения долга;
- кредитная история (интенсивность пользования банковскими кредитами в прошлом и своевременность их погашения) и др.

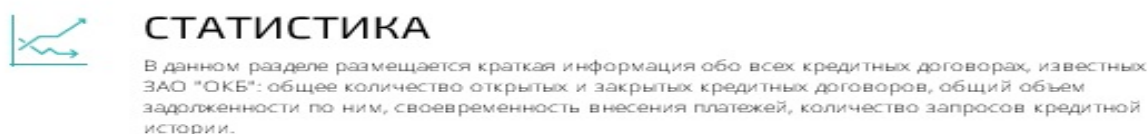
ПАО «Сбербанк» использует собственную оценку кредитоспособности клиентов путем расчета коэффициентов, в которой коэффициенты дополняются некоторыми коэффициентами самого банка в соответствии с кредитной политикой и представлений последнего о важности исследования различных аспектов деятельности заемщика.

В настоящее время в программе «Сбербанк Онлайн» предусмотрена возможность для каждого потенциального заемщика предварительная оценка кредитоспособности на основании расчета скорингового балла.

Скоринг представляет собой математическую или статистическую модель, с помощью которой на основе кредитной истории «прошлых» клиентов банк пытается определить, насколько велика вероятность, что конкретный потенциальный заемщик вернет кредит в срок.

На рисунке 1 представлен пример отрицательного кредитного скоринга.

На рисунке 1 видно, что у подающего заявку на кредитование физического лица запрос в Объединенное кредитное бюро выявил крайне низкий скоринговый балл, а именно минус 111. Также видно, что у потенциального заемщика имеется высокая долговая нагрузка в сумме около 200 тыс. руб. и просроченная задолженность по действующим кредитным договорам. Очевидно, что подобную заявку банк будет вынужден отклонить.



Информация о кредитных договорах

Общий объем задолженности	197 621
Общий объем просроченной задолженности	-
Общий кредитный лимит	197 621
Текущий наихудший платежный статус	151 - 180 дней просроченной задолженности (5 месяцев)
Исторический наихудший платежный статус	151 - 180 дней просроченной задолженности (5 месяцев)
Количество открытых договоров	-
Общее количество договоров в кредитной истории	8

Рисунок 1 – Пример отрицательного кредитного скоринга

Кредитный работник ПАО «Сбербанк России» определяет кредитоспособность и платежеспособность заемщика на основании документов, подтверждающих величину доходов и размер производимых удержаний, и представленного заявления-анкеты.

При расчете платежеспособности заемщика:

1. Определяется его среднемесячный доход за вычетом налога на доходы физических лиц.

2. Из полученного значения вычитаются:

– все обязательные платежи, за исключением налога на доходы физических лиц;

– обязательства по другим кредитам (кредитным заявкам на рассмотрении);

– обязательства по предоставленным поручительствам.

Рассмотрим в качестве примера клиента Петрову Антонину Ивановну. Определяются среднемесячные доходы заемщика с учетом его заработной платы, процентов по вкладам в банках, ценным бумагам и других доходов.

Среднемесячный доход Петровой А. И. составил:

$D_{\text{ср}} = 66357,47 / 12 = 5529,79$ рублей.

Среднемесячные расходы заемщика определяются с учетом размера уплачиваемых НДФЛ и других налогов, отчислений от зарплаты (алименты, погашение ранее выданных ссуд и т.д.), платежей за квартплату и коммунальные услуги и других расходов.

Налог на доходы физических лиц составляет 13% от заработной платы, т.е. $5529,79 \cdot 0,13 = 719$ руб.

Ранее выданные ссуды у клиента отсутствуют. Платежи за квартплату составляют 2000 руб.

Среднемесячный расход Петровой А. И. составил:

$R_{\text{ср}} = 719 + 2000 = 2719$ руб.

Максимально возможный размер кредита рассчитывается таким образом, чтобы ежемесячный платеж в сумме со всеми обязательными выплатами (в нашем примере это только квартплата) не превышали 50% от получаемого на руки дохода.

Петрова А. И. подала заявку на кредитование на сумму 60000 руб. сроком на 2 года. При ставке 28,9% ежемесячный аннуитетный платеж составит 3321 руб. Очевидно, что сумма ежемесячного платежа превышает 50% документально подтвержденного дохода заемщика и ПАО «Сбербанк России» не одобрит такую заявку.

Список литературы

1. Ковалева, Т. М. Финансы и кредит / Т. М. Ковалева. – М.: КноРус, 2020. – 360 с.

2. Кредитование и его участники / С. А. Ваксман, О. Е. Воробьева. –

Екатеринбург: 2019. – 119 с.

3. Лаврушин, О. И. Финансы и кредит / О. И. Лаврушин. – М.: КноРус, 2018. – 320 с.

4. Разумова, И. А. Кредитование: виды кредитов; рынок капитала; нормативно-правовое регулирование: учебное пособие для вузов / И. А. Разумова. – СПб.: Питер, 2019. – 194 с.

5. Шитов, В. Н., Куценко, А. В. Методы оценки рисков в банковской деятельности. В сборнике: Проблемы и перспективы экономических отношений предприятий авиационного кластера. – Ульяновск: УлГТУ, 2023. – С. 255-258.

ИЗУЧЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Е. М. Москва, Е. В. Бенько

Ульяновский государственный технический университет, Ульяновск

Конкуренция – соперничество хозяйствующих субъектов, при котором самостоятельными действиями каждого из них исключается или ограничивается возможность каждого из них в одностороннем порядке воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке. Конкуренция и конкурентная борьба являются главным содержанием функционирования экономической системы, которая базируется на рыночных механизмах.

Одни из средств конкуренции – это товары и услуги, с помощью которых соперничающие фирмы стремятся завоевать признание и заполучить потребителей. Мировой многолетний опыт показывает, что в состоянии рыночной экономики, немислимой без жесткой конкуренции, конкурентоспособность является неременным правилом выживания товаропроизводителей, основным измерителем производственной деятельности определенных предприятий и благополучия государства в целом.

Конкурентоспособность предприятия объективно является главной стратегической задачей любой фирмы. Не секрет, что уровень конкурентоспособности определяется большим количеством факторов. Соответственно, можно выделить не одно направление в решении этой задачи.

Экономический кризис осложнил выполнение производственных и экономических программ предприятий. Однако, обострив конкурентную борьбу, кризис показал исключительную роль активной рыночной политики предприятия при постоянно возрастающей эффективности его деятельности. Принципиальный подход к реализации этих требований и, соответственно, к обеспечению конкурентоспособности основан на разработке новых эффективных форм организации производственного процесса предприятия и методов управления производством.

В настоящее время, чтобы выжить в условиях конкуренции, предприятия и организации осваивают новые виды товаров и услуг, а также новые формы ведения бизнеса. Исследуется рынок, собирается и анализируется нужная информация, разрабатываются стратегии развития рынка.

Из вышенаписанного ясно, что существует необходимость быстрого и эффективного применения инструментов конкурентоспособности и управления ими на современном предприятии.

Конкурентоспособность любого товара может быть определена только путем сравнения его с другим товаром и, следовательно, является относительным показателем. Он отражает разницу между данным продуктом и продуктом конкурента с точки зрения степени удовлетворения конкретных потребностей потребителей. Однако, важно не только сравнить данный товар с другими с точки зрения степени, но и учесть затраты покупателей на его приобретение и последующее использование для удовлетворения своих потребностей.

Так как за товарами стоят производители, то можно вести речь о конкурентоспособности отдельных предприятий, а также стран, в которых они расположены, в данной статье речь идет о российских фирмах.

Превышение норм, стандартов и правил понижает конкурентоспособность товара, так как ведет к увеличению цены, не повышая потребительской ценности с точки зрения покупателя, и это делает продукт бесполезным.

Изучение конкурентоспособности товара осуществляется непрерывно и систематически, в тесной связи с фазами его жизненного цикла, с целью уловить во времени момент, когда показатель конкурентоспособности начинает снижаться, и принять соответствующие решения.

При этом предполагается, что запуск компанией нового продукта до того, как старый исчерпал возможности поддержания своей конкурентоспособности, как правило, экономически нецелесообразен.

Любой товар после выхода на рынок постепенно начинает расходовать свой потенциал на конкурентоспособность. Этот процесс можно замедлить и временно задержать. Полностью остановить его, к сожалению, невозможно. Поэтому новые продукты разрабатываются в соответствии с графиком предоставления доступа на рынок в момент существенной потери конкурентоспособности предыдущего товара. То есть конкурентоспособность новых продуктов должна быть продумана на опережение.

Центральное место, занимаемое конкурентоспособностью в товарной и в рыночной политике, определяет ее место в маркетинговой стратегии и практической маркетинговой деятельности. Маркетинг ставит в центр внимания именно потребителя.

Высокое качество и конкурентоспособность продукции обеспечивается всей системой маркетинга – от проектирования, опытного и серийного производства до реализации и обслуживания эксплуатируемой продукции,

включающей, в том числе, средства и методы управления и контроля качества, способы транспортировки и хранения, монтаж (сборка) и сервисное обслуживание.

Таким образом, для обеспечения конкурентоспособности используется все многообразие стратегических и тактических приемов службы маркетинга. Обеспечение конкурентоспособности – это, прежде всего философия работы в условиях рынка, ориентирующая на:

- а) понимание нужд потребителя и тенденций их развития;
- б) знание поведения и возможностей конкурентов;
- в) знание состояния и тенденций развития рынка в стране;
- г) знание окружающей среды и ее тенденций;
- д) умение создать товар и так довести его до потребителя таким образом, чтобы он предпочел его товару конкурента;
- е) умение осуществлять работу на долговременной, рассчитанной на перспективу основе.

Каждая компания в процессе своего развития сталкивается с определенными проблемами и задачами, которые необходимо преодолеть и решить. Одной из важнейших задач является определение и построение правильного плана развития конкурентоспособности предприятия. Они осуществляются за счет использования различных управленческих приемов и технологий.

Концепция конкурентоспособности должна строиться в балансе всех принципов социально-экономического развития региона. Хотя экономический аспект конкурентоспособности несомненно является ведущим и определяющим, при построении концепции необходимо учитывать и иные составляющие. В том числе географическая, экологическая, социальная и многие другие.

В заключение стоит подчеркнуть, что экономический, научно-технический и человеческий потенциал является основой, на которой формируется конкурентоспособность конкретного объекта. Под влиянием факторных условий эта база трансформируется в новую реальность, а именно в конкурентную позицию региона.

Список литературы

1. Федеральный закон от 26.07.2006 №135-ФЗ (ред. от 01.04.2022) «О защите конкуренции». [Электронный ресурс] URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_61763/baabe5b69a3c031bf b8d485891bf8077d6809a94/.
2. Стиглер, Дж. Совершенная конкуренция: исторический ракурс // Дж. Стиглер // Вехи экономической мысли: теория фирмы: В 3 т. // под ред. В. М. Гальперина. – СПб.: Экономическая школа, 2000. – 534 с.
3. Старостина, Т. Г. Оценка конкурентоспособности организации в условиях неопределенности. // Вестник Самарского государственного уни-

верситета. – 2006. – №10-1 (50). – С. 190-195.

4. Шитов, В. Н., Вахитова, Д. И. Расчет показателей для анализа финансового состояния. В сборнике: Проблемы и перспективы экономических отношений предприятий авиационного кластера. – Ульяновск: УлГТУ, 2023. С. 85-91.

ФОРМИРОВАНИЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРИБЫЛИ В ОРГАНИЗАЦИИ

Л. Р. Нугаева

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

Экономическая сущность прибыли – это одна из сложнейших и обсуждаемых вопросов в нынешней экономической теории. В мировой научной практике до сих пор имеются различные подходы к интерпретации ее происхождения и сущности.

Изучая различные интерпретации понятия «прибыль» разнообразных научных школ, можно сформулировать следующее ее определение. Прибыль – экономическая категория, которая отображает чистый доход компании, построенный в процессе предпринимательской деятельности, показывающийся как основной источник самостоятельного финансирования его дальнейшего формирования [1, с. 160].

Формирование прибыли организации заключается в признании доходов и расходов за определенный период времени, отнесении их к определенной группе и расчете показателя величины прибыли. Формирование прибыли осуществляется по каждому направлению деятельности организации – производство и реализация продукции по обычным видам деятельности, реализация имущества, осуществление прочих (внереализационных) операций.

Порядок формирования прибыли по направлениям деятельности представлен на рис. 1.

К показателям результативности деятельности организации также относятся:

- балансовая прибыль (убыток) организации, итоговый финансовый результат производственно-хозяйственной деятельности;
- финансовый результат (прибыль или убыток) от реализации;
- финансовый результат (прибыль или убыток) от внереализационных операций;
- валовая прибыль (убыток) организации;
- прибыль (убыток) от реализации имущества организации;
- чистая прибыль (убыток) организации [2, с. 176].

Для оценки эффективности использования средств существуют показатели рентабельности деятельности организации.



Рисунок 1– Порядок формирования прибыли организации

Рентабельность – показатель эффективности производственного процесса, рассчитанный путем сопоставления полученного результата (эффекта) деятельности и величины затрат, связанных с его осуществлением. Результатом (эффектом) деятельности является величина чистой (валовой, балансовой) прибыли организации. В качестве показателя затрат берется стоимость совокупных активов организации или стоимость отдельных его активов, эффективность использования которых подлежит исследованию. Показатели рентабельность чаще всего рассчитывают в процентах [4, с. 768].

В отличие от показателя прибыли, показатель рентабельности имеет следующие особенности:

- не зависит от изменения цен на факторы производства под влиянием инфляционных процессов;
- позволяет сравнить эффективность деятельности организации за разные промежутки времени;
- позволяет оценить эффективность использования отдельного актива или совокупности активов организации.

С целью оценки эффективности работы организации используется система показателей рентабельности (табл. 1) [3, с. 304].

В дополнение к общим показателям рентабельности могут быть рассчитаны показатели рентабельности, специфические для каждого вида деятельности, которые характеризуют эффективность использования активов организации. К таким показателям относятся рентабельность торговых предприятий, рентабельность площадей, рентабельность производства сельскохозяйственных продуктов, рентабельность инвестиций и прочее [5, с. 368].

Таблица 1 – Система показателей рентабельности организации

Показатели рентабельности	Порядок расчета показателя
Рентабельность активов $R(\text{акт})$	$R(\text{акт}) = \text{Прибыль} \times 100\% : \text{Актив}$, где Актив – стоимость совокупности активов организации по данным бухгалтерского баланса
Рентабельность производственных фондов $R(\text{п.ф.})$	$R(\text{п.ф.}) = \text{Прибыль} \times 100\% : [\text{ОПФ}(\text{сг}) + \text{ОбСр}(\text{сг})]$, где ОПФ(сг) – среднегодовая стоимость основных производственных фондов; ОбСр(сг) – среднегодовая стоимость оборотных фондов организации
Рентабельность реализованной продукции $R(\text{прод})$	$R(\text{прод}) = \text{Прибыль}(\text{вал}) \times 100\% : \text{С/с}(\text{р.п.})$, где Прибыль(вал) – валовая прибыль организации; С/с(р.п.) – себестоимость реализованной продукции
Рентабельность продаж $R(\text{продаж})$	$R(\text{продаж}) = \text{Прибыль}(\text{вал}) \times 100\% : \text{Выручка}$, где Прибыль(вал) – валовая прибыль организации; Выручка – валовый доход организации
Рентабельность персонала $R(\text{пер})$	$R(\text{пер}) = \text{Прибыль} : \text{Пер}(\text{с/с числ})$, где Пер(с/с числ) – среднесписочная численность персонала за определенный период времени
Рентабельность собственного капитала $R(\text{кап})$	$R(\text{кап}) = \text{Прибыль} \times 100\% : \text{Капитал}$, где Капитал – среднее значение величины собственного капитала организации за определенный период по данным бухгалтерского баланса (итог раздела III пассива баланса)

Список литературы

1. Герасимов, А. Финансовый ежедневник. Как привести деньги в порядок / А. Герасимов. – М.: Высшая школа, 2019. – 160 с.
2. Загородников, С. В. Финансовый менеджмент. Краткий курс / С. В. Загородников. – М.: Окей-книга, 2019. – 176 с.
3. Клишевич, Н. Б. Финансы организаций. Менеджмент и анализ / Н. Б. Клишевич. – М.: КноРус, 2020. – 304 с.
4. Ковалев, В. В. Введение в финансовый менеджмент / В. В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2019. – 768 с.
5. Пласкова, Н. С. Финансовый анализ деятельности организации : учебник / Н. С. Пласкова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2021. – 368 с.
6. Пострелова, А. В., Бурганова, А. Р. Анализ прибыли как важнейший инструмент управления предприятием. В сборнике: Экономика России в условиях ВТО: проблемы и перспективы Всероссийская научно-практическая конференция. – Ульяновск: УлГТУ, 2014. – С. 130-135.

7. Шитов, В. Н., Вахитова, Д. И. Расчет показателей для анализа финансового состояния. В сборнике: Проблемы и перспективы экономических отношений предприятий авиационного кластера. – Ульяновск: УлГТУ, 2023. С. 85-91.

ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ И АНАЛИЗ БОЛЬШИХ ДАННЫХ КАК ИНСТРУМЕНТ СНИЖЕНИЯ КРЕДИТНОГО РИСКА КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Д. В. Прохоров

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

Перед инвесторами и крупными финансовыми организациями встают задачи, решение которых не может быть получено путем применения известных зависимостей и законов. Одним из примеров таких задач является выявление надежных заемщиков, которые с высокой долей вероятности выполняют условия договора. Банк, имея модель, способную предсказать надежность сделки, может значительно повысить отдачу от своих вложений и минимизировать риск финансовых потерь. Инструментами, предназначенными для решения подобных задач, являются искусственные нейронные сети и технологии обработки больших данных.

К большим данным относят информационные ресурсы, удовлетворяющие критериям большого объема содержащейся информации, большой скорости ее обработки и большого разнообразия данных, который требует эффективных, экономичных и инновационных форм обработки информации и в результате позволяет улучшить анализ данных, принятие решений и автоматизацию процессов.

Большие данные и искусственный интеллект тесно взаимосвязаны. Большие данные дают источник информации для анализа с использованием искусственного интеллекта. Технологии машинного обучения, основанные на нейросетевых подходах, позволяют зачастую получить наиболее полный и быстрый результат обработки больших данных.

Финансовый сектор все чаще использует технологии больших данных и технологии искусственного интеллекта для их обработки. Кредитные организации разрабатывают собственные программные продукты, основанные на собственных методиках. На рынке появляются специализированные программные средства, использующие различные математические модели. Информация, необходимая для оценки кредитоспособности заемщика, берется не только из документов, предоставленных заемщиком, но также из баз данных кредитных организаций.

Разработка модели скоринга требует полной и достоверной информации о заемщиках кредитной организации. Объем данных может менять-

ся в зависимости от конкретной модели, но в любом случае должен удовлетворять условиям случайности и статистической значимости. Для построения модели могут использоваться как внутренняя информация банка, так и внешние данные, предоставляемые, например, Национальным бюро кредитных историй.

Помимо традиционных источников информации, финансовые институты используют альтернативные источники данных – от социальных сетей до данных спутников. Такой подход дает доступ к ранее не учитываемым данным, которые могут применяться для разных целей, в том числе и для проведения кредитного скоринга.

По результатам исследования Банка Англии и FCA, опрошенные финансовые компании используют внешние данные при применении технологий машинного обучения в 40% случаев, при этом применяются данные из различных источников, которые могут анализироваться в сочетании с собственными данными для улучшения качества прогнозов.

При построении нейросетевой модели кредитного скоринга для определения кредитного риска заемщика в качестве аргументов используют следующие входные данные:

- социально-экономические (пол, возраст, семейное положение, стаж работы общий и на последнем месте работы, состав семьи, доход личных и семьи в целом, наличие депозитов и их сумма);
- информация о кредите (сумма, назначение, обеспечение, срок погашения и т.д.);
- кредитная история (рейтинг, информация о взятых и погашенных кредитах, об имеющихся кредитах, в том числе просроченных, наличие других банковских продуктов).

Как видно из приведенного выше перечня аргументы могут быть как количественными (размер кредита, срок погашения и т.д.), так и качественными (пол, назначение кредита).

Для доступа к платежной информации могут использоваться прикладные программные интерфейсы (application programming interface, API), что позволяет предлагать новые услуги для клиентов, например мгновенное кредитование или выдачу заранее одобренных кредитов новым клиентам.

Исходя из проанализированных выше направлений использования больших данных, можно сделать вывод о том, что большие данные вкупе с технологиями их обработки создают ряд важных преимуществ для финансовых организаций.

К преимуществам использования больших данных в снижении кредитного риска можно отнести более качественную оценку рисков при выдаче кредита, которая заключается в возможности выявлять закономерности и взаимосвязи, которые не могут быть выявлены при использовании традиционных инструментов.

Однако использование больших данных может нести и риски. К таким рискам можно отнести плохое качество исходных данных.

Еще одной проблемой является модельный риск. Он заключается в использовании ошибочных методов и допущений при построении модели на основе больших данных. На уровне исполнителей для минимизации ошибок и максимального использования возможностей больших данных специалисты должны понимать влияние исходных параметров, используемых в моделях, их взаимосвязи, а также оценивать потенциальное влияние параметров, не включенных в модель. Неполное понимание функционирования различных форм аналитики больших данных и качества данных или моделей может привести к реализации модельного риска.

Реализация модельного риска может привести к таким неблагоприятным последствиям, как систематическая некорректная оценка риска при использовании больших данных в риск-менеджменте. Может быть неправильно оценена платежеспособность клиентов при проведении кредитного скоринга, и данные ошибки могут носить не единичный, а массовый характер, что приведет к накоплению кредитных рисков в банковском секторе

Тем не менее, в последнее время наблюдается рост использования больших данных в банковском секторе и интереса к ним в целом. Технологии искусственного интеллекта в совокупности с большими данными дают возможность выявлять сложные, нетривиальные связи между входными и выходными переменными, что позволяет существенно снизить кредитный риск, уменьшить влияние человеческого фактора. Автоматизация такой процедуры как скоринг значительно позволяет направить освободившиеся трудовые и финансовые ресурсы на решение иных задач.

Список источников

1. Богданов, А. Л. Применение нейронных сетей в решении задачи кредитного скоринга / А. Л. Богданов, И. С. Дуля // Вестник Томского государственного университета. Экономика. – 2018. – №44. – С. 173-183.

2. Гусарова, О. М. Нейронные сети в кредитном скоринге / О. М. Гусарова, П. И. Комаров, Д. Э. Денисов // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2018. – №5. – С. 107-113.

3. Использование больших данных в финансовом секторе и риски финансовой стабильности. – Текст : электронный // Банк России : [сайт]. – URL:https://cbr.ru/Content/Document/File/131359/Consultation_Paper_10122021.pdf (дата обращения: 03.05.2023).

4. Кредитный риск. – Текст : электронный // Банки.ру : [сайт]. – URL: https://www.banki.ru/wikibank/kreditnyiy_risk/ (дата обращения: 03.05.2023).

5. Чернышова, Е. Искусственный интеллект в финансах: как банки используют нейросети / Е. Чернышова // РБК. Тренды : [сайт]. – URL:

<https://trends.rbc.ru/trends/industry/61e924349a7947761b46f2d8> (дата обращения: 03.05.2023).

6. Шитов, В. Н., Юртаева, А. И. Применение искусственного интеллекта в банковских технологиях. В сборнике: Проблемы и перспективы экономических отношений предприятий авиационного кластера. – Ульяновск: УлГТУ, 2023. – С. 63-66.

7. Шитов, В. Н., Куценко, А. В. Методы оценки рисков в банковской деятельности. В сборнике: Проблемы и перспективы экономических отношений предприятий авиационного кластера. – Ульяновск: УлГТУ, 2023. – С. 255-258.

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ОПТИМИЗАЦИИ ОБЩЕГО ПОКАЗАТЕЛЯ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ

Д. С. Савелова

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

Грамотное управление платежеспособностью организации способствует оперативному решению задач ее развития в условиях конкуренции и способности своевременно и в необходимом объеме отвечать по своим обязательствам компании. За счет высокого значения показателя платежеспособности субъект хозяйствования имеет возможность максимизировать свой финансовый результат и рентабельность деятельности, в том числе за счет привлечения дополнительных источников финансирования. Все это повышает стоимость самой компании и обеспечивает ее инвестиционную привлекательность.

Оперативный анализ и прогнозирование платежеспособности организации позволяет своевременно определить вероятность ее возможного банкротства и обеспечить своевременную разработку и реализацию управленческих решений, влияющих на тактические и стратегические задачи функционирования компании.

В условиях несоответствия определенных анализируемых показателей платежеспособности их нормативным или рекомендуемым значениям возникает необходимость в моделировании. Главной задачей моделирования в этом случае является прогноз общей платежеспособности компании при заданных (целевых) значениях финансовых показателей.

В целях построения экономико-математической модели общего показателя платежеспособности организации необходимо задать ряд переменных целевой функции.

В качестве переменных в данном случае выступают следующие коэффициенты:

X_1 – коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами;

- X₂ – коэффициент финансовой устойчивости;
- X₃ – рентабельность продаж;
- X₄ – коэффициент текущей ликвидности;
- X₅ – коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности.

В программе Microsoft Excel производятся необходимые расчеты прогнозируемого значения общего показателя платежеспособности, в результате которых получаем прогнозные значения отдельных показателей. Далее производится анализ полученных результатов и выстраивается политика организации по их оптимизации. Проведем корреляционно-регрессионный анализ платежеспособности на примере АО «УКБП».

Таблица 1 – Исходные данные для построения регрессионной модели

Показатели	2020 г.	2021 г.	2022 г.
Общий показатель платежеспособности	1,06	1,01	0,83
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,40	0,41	0,33
Коэффициент финансовой устойчивости	0,67	0,65	0,52
Рентабельность продаж	14,66	11,91	8,48
Коэффициент текущей ликвидности	2,29	2,23	1,72
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	1,56	1,62	1,60

Корреляционно-регрессионная модель позволяет провести анализ платежеспособности организации для дальнейшей разработки и реализации рекомендаций по оптимизации анализируемого показателя. Регрессионный анализ позволяет выявить аналитическую связь изменений одного или нескольких факторных признаков и их влияние на результативный показатель [2, с. 28]. Результаты регрессионного анализа представлены на рисунке 1.

Регрессионная статистика								
Множественный R	0,994904308							
R-квадрат	0,989834582							
Нормированный R-кв	0,981363401							
Стандартная ошибка	0,012286434							
Наблюдения	12							
Дисперсионный анализ								
	df	SS	MS	F	Значимость F			
Регрессия	5	0,088194261	0,017638852	116,8472885	0,00000681491			
Остаток	6	0,000905739	0,000150956					
Итого	11	0,0891						
	Коэффициенты	Стандартная ошибка	t-статистика	P-Значение	Нижние 95%	Верхние 95%	Нижние 95,0%	Верхние 95,0%
Y-пересечение	1,259522331	0,422723183	2,979544018	0,024651169	0,225155965	2,293888698	0,225155965	2,293888698
Переменная X 1	0,237956043	0,627865472	0,378992082	0,717743097	-1,298375422	1,774287508	-1,298375422	1,774287508
Переменная X 2	-0,263134958	0,364246636	-0,722408751	0,497221833	-1,154414369	0,628144454	-1,154414369	0,628144454
Переменная X 3	-0,005210198	0,008209639	-0,634643978	0,549079576	-0,025298461	0,014878065	-0,025298461	0,014878065
Переменная X 4	0,463777554	0,11199578	4,141027057	0,006071645	0,189733753	0,737821354	0,189733753	0,737821354
Переменная X 5	-0,712824744	0,267037405	-2,669381636	0,037057133	-1,366241734	-0,059407754	-1,366241734	-0,059407754

Рисунок 1 – Регрессионный анализ

Согласно данным рисунка 1, по результатам расчетов R-квадрат равен 0,989, или 99%, следовательно, расчетные параметры модели на 99% объясняют зависимость между выбранными переменными.

Коэффициент 1,2595 показывает, каким будет Y, если все переменные в рассматриваемой модели будут равны 0. То есть на значение анализируемого параметра влияют и другие, не описанные в модели, факторы.

Коэффициент 0,237 показывает весомость переменной X на Y. То есть значение коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами в пределах данной модели влияет на значение общего показателя платежеспособности с весом 0,237. Положительное значение коэффициента означает, что чем больше значение коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами, тем больше рассматриваемый показатель.

Также на рисунке приведены значения p-уровней, на основании которых можно судить о значимости β коэффициентов, коэффициент признается значимым при $p > 0,05$. В данном случае значимыми можно признать три фактора: коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, коэффициент финансовой устойчивости, рентабельность продаж.

В целях проведения анализа изменения зависимой переменной под влиянием одного или нескольких факторов, выявления взаимосвязи результативного признака с отдельным фактором или со всем их комплексом, включенным в анализ, оценки общего объема вариации зависимой переменной и определения роли каждого фактора, а также статистической оценки выборочных показателей корреляционной связи применяются методы корреляции [3, с. 254]. Результаты корреляционного анализа представлены на рисунке 2.

	Столбец 1	Столбец 2	Столбец 3	Столбец 4	Столбец 5	Столбец 6
Столбец 1	1					
Столбец 2	0,94585239	1				
Столбец 3	0,96220167	0,9601757	1			
Столбец 4	0,9475619	0,8827327	0,9146258	1		
Столбец 5	0,98350243	0,9689609	0,9725604	0,9245256	1	
Столбец 6	-0,6165476	-0,437097	-0,5485969	-0,7194548	-0,4985752	1

Рисунок 2 – Результаты корреляционного анализа

На рисунке 2 приведены результаты построения линейной корреляционной модели, отражающей связь между величиной общего показателя платежеспособности (Y) и коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами (X_1), коэффициента финансовой устойчивости

(X_2), рентабельности продаж (X_3), коэффициента текущей ликвидности (X_4), коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (X_5).

Корреляционный анализ помогает установить, есть ли между показателями в одной или двух выборках связь.

Положительная корреляция свидетельствует о наличии связи показателей: увеличение одного влечет за собой увеличение другого, либо уменьшение при отрицательной корреляции. Корреляционный анализ позволяет сделать вывод, возможно ли по динамики одного критерия предсказать возможное изменение другого [1, с. 145].

Коэффициент корреляции обозначается буквой r и варьируется в пределах от +1 до -1. Классификация корреляционных связей в зависимости от сфер будет отличаться. При значении коэффициента 0 линейной зависимости между выборками не существует.

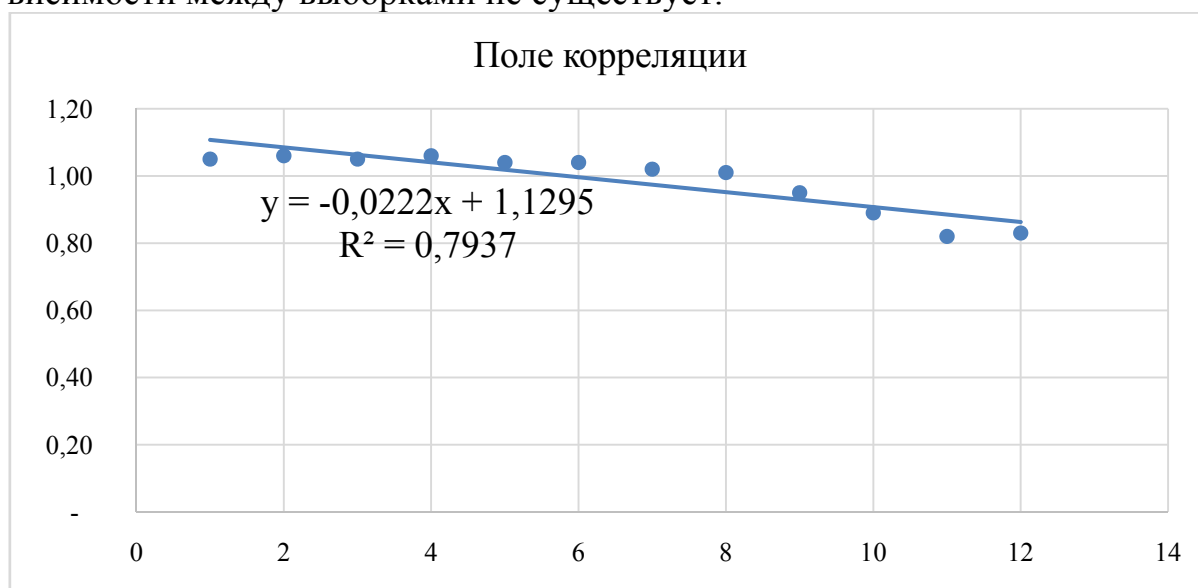


Рисунок 3 – Поле корреляции

Результаты нахождения поля корреляции, построения экономико-математической модели оптимизации общего показателя платежеспособности представлены на рисунке 3. Таким образом, уравнение корреляционно-регрессионной модели будет иметь вид: $y = -0,0222x + 1,1295$.

Список литературы

1. Алабаева, Н. С. Разработка модели анализа и прогнозирования платежеспособности предприятия // Форум молодых ученых. – 2019. – № 1-1 (29). – С. 143-153.

2. Сподарева, Е. Г. Применение корреляционно-регрессионного анализа для оценки финансовой устойчивости предприятия // Вестник Уральского института экономики, управления и права. – 2020. – №4 (53). – С. 27-34.

3. Стукова, Ю. Е. Применение метода корреляционного анализа в оценке ликвидности и платежеспособности организаций // ЕГИ. – 2021. – №4 (36). – С. 253-256.

СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ: ОЦЕНКА И ЭФФЕКТИВНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ

А. С. Саранцева

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

Для успешного функционирования и развития предприятия важно эффективно управлять его ресурсами. Функционирование предприятия любой организационно-правовой формы невозможно без финансовых ресурсов, которые состоят из собственного капитала и заемного капитала. Если заемный капитал может отсутствовать на предприятии, то собственный капитал является необходимым элементом, без которого предприятие не может начать осуществление своей деятельности. Также собственный капитал имеет большое значение при расширении деятельности. Именно поэтому важен своевременный анализ собственного капитала, разработка рекомендаций по повышению эффективности использования собственного капитала.

Прежде всего, необходимо определить сущность собственного капитала.

Собственный капитал – средства, вложенные собственниками предприятия в момент его создания и сформировавшиеся в процессе накопления доходов и результатов собственной деятельности.

Согласно Российским стандартам бухгалтерской отчетности к собственному капиталу относятся:

- уставный капитал;
- резервный капитал;
- добавочный капитал;
- нераспределенная прибыль;
- целевое финансирование.

Информация о собственном капитале обязательно отражается в финансовой отчетности предприятия.

Величина и изменение собственного капитала являются важной характеристикой финансового состояния предприятия. Для принятия обоснованных управленческих решений, касающихся формирования и размещения собственного капитала, необходимо своевременно проводить оценку эффективности его использования. Оптимально сформированная структура капитала предприятия повышает инвестиционную привлекательность, обеспечивает финансовую устойчивость, приводит к снижению финансовых рисков.

Главным показателем эффективности использования собственного капитала является рентабельность собственного капитала. Данный показатель характеризует доходность вложений собственников предприятия. Его анализ важен не только для собственников с точки зрения принятия решений о развитии предприятия, но и для инвесторов с целью оценки инвестиционной привлекательности предприятия.

Важно определять не только рентабельность собственного капитала, но и то, насколько независим собственный капитал предприятия от заемного, так как это влияет на финансовую устойчивость предприятия. Поэтому оценка собственного капитала производится также с использованием следующих коэффициентов, представленных в таблице 1.

Таблица 1 – Показатели использования собственного капитала

Показатели	Формула	Интерпретация
Рентабельность собственного капитала	$R_{СК} = ЧПР : СК$	Характеризует прибыльность собственного капитала предприятия
Коэффициент автономии	$K_{авт} = СК : АК$	Показывает степень зависимости предприятия от кредиторов
Коэффициент финансовой активности	$K_{фа} = ЗК : СК$	Показывает, в какой степени имущество предприятия сформировано за счет заемного капитала
Коэффициент финансирования	$K_{финан} = СК : ЗК$	Показывает, в какой степени имущество предприятия сформировано за счет собственного капитала
Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными источниками финансирования	$K_{обесп} = (СК - ВНАК) : ОБА$	Показывает, какая часть оборотных активов финансируется за счет собственного капитала
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	$K_{оборСК} = В : СК_{среднегод}$	С экономической точки зрения показывает активность денежных средств, которыми рискует вкладчик

где В – выручка;
 ЧПР – чистая прибыль;
 СК – собственный капитал;
 ЗК – заемный капитал;
 АК – активы;
 ВНАК – внеоборотные активы;
 ОБА – оборотные активы.

Своевременный анализ использования собственного капитала важен не только для внутренних пользователей предприятия, но и для инвесторов и кредиторов.

Список литературы

1. Абдукаримов, И. Т. Анализ состояния, размещения и эффективности использования собственных средств предприятия / И. Т. Абдукаримов, А. В. Абдукаримова // Социально-экономические явления и процессы. – 2019. – №11. – С. 18-32.

2. Герасименко, О. А. Проблема управления финансовым состоянием сельскохозяйственной организации в рамках повышения рентабельности собственного капитала / О. А. Герасименко, Д. В. Семенова // Инновационная наука. – 2018. – №4-2. – С. 48-51.

3. Климова, Н. В. Оценка влияния факторов на показатели рентабельности // Экономический анализ: теория и практика. – 2011. – №20.

4. Васильева, А. С. Оптимизация структуры капитала предприятия. Вузовская наука в современных условиях. Сборник материалов 53-й научно-технической конференции. – Ульяновск: УлГТУ, 2019. – С. 172-176.

5. Шитов, В. Н., Сергеева, Е. В. Капитал организации: оценка и эффективность использования на примере деятельности ООО «Эрудит Консалдинг» Проблемы и перспективы экономических отношений предприятий авиационного кластера. – Ульяновск: УлГТУ, 2020. – С. 76-82.

6. Шитов, В. Н., Вахитова, Д. И. Расчет показателей для анализа финансового состояния. В сборнике: Проблемы и перспективы экономических отношений предприятий авиационного кластера. – Ульяновск: УлГТУ, 2023. – С. 85-91.

СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИЗУЧЕНИЕ ДИДЖИТАЛ-СФЕРЫ

К. А. Сасько, Е. В. Бенько

Ульяновский государственный технический университет, Ульяновск

Диджитал (от англ. digital – цифровой) – это сфера, в которой для продвижения товаров и услуг компании используют интернет и цифровые устройства.

К 2022 общая численность населения России составила 145,9 миллиона человек, из которых 129,8 миллионов являются интернет-пользователями.

Таким образом, уровень проникновения интернета в России на начало 2022 года достиг 89,0% от общей численности, что на 4,7% выше прошлого года, численность мобильных устройств уменьшилось на 1,3% по

Таблица 1 – Численность населения в России и % людей, использующих мобильные устройства, интернет и социальные сети

Год	Численность населения РФ, млн чел	Численность интернет пользователей в РФ, млн чел	Численность мобильных устройств в РФ млн шт	Количество пользователей социальных сетей, млн чел.
2021	145,9	124	228,6	99
2022	145,9	129,8	227,3	106

сравнению с прошлым годом, количество пользователей социальных сетей увеличилось на 7,1%.

Статистика использования социальных сетей в России.

Процент пользователей в возрасте от 16 до 64 лет, использующие самые популярные социальные медиа до специальной операции.

Таблица 2 – Самые популярные социальные сети в России

Год	WhatsApp, % пользования	VK, % пользования	Instagram, % пользования	Telegram, % пользования	TikTok, % пользования	Odnoklassniki, % пользования	Viber, % пользования	Facebook, % пользования
2021	75,8	78	61,2	27,4	30,3	47,1	42,3	38,9
2022	80,9	76,4	63,7	50,8	46,6	45,1	40,7	30,3

Таким образом, в 2022 году до специальной военной операции самой популярной социальной сетью в России является WhatsApp, чей процент пользования составляет 80,9% от общего числа пользователей, в 2021 году же самой популярной сетью является VK.

При сравнении двух лет, популярность WhatsApp увеличилась на 5,1%, VK уменьшилась на 1,6%, Instagram увеличилась на 2,5%, Telegram увеличилась на 23,4%, TikTok увеличилась на 16,3%, Odnoklassniki уменьшилась на 2%, Viber уменьшилась на 1,6%, Facebook уменьшилась на 8,6%.

Статистика ежедневной траты времени среднестатистического пользователя в возрасте от 16 до 64 лет в интернете.

Таблица 3 – Время использования медиа

Год	Общее время в интернете часов	Время просмотра ТВ, часов	Время в социальных сетях, часов	Чтение прессы, часов	Прослушивание музыки, часов	Прослушивание радио, часов	Прослушивание подкастов, часов	Время в играх
2021	7,52	3,13	2,28	0,55	0,47	0,41	0,21	0,33
2022	7,5	2,59	2,27	0,51	0,52	0,44	0,23	0,3

Общее время ежедневного использования интернета в 2022 году 7,5 часа, что на 0,02 часа меньше чем в 2021 году.

Время просмотра ТВ уменьшилось на 0,14 часа (-7,3%), время в социальных сетях уменьшилось на 0,01 часа (-0,7%), чтение прессы умень-

шилось на 0,04 часа (-7,3%), прослушивание музыки увеличилось на 0,05 часа (10,6%), прослушивание радио увеличилось на 0,03 часа (7,3%), прослушивание подкастов увеличилось на 0,02 часа (9,5%), время в играх уменьшилось на 0,03 часа (-9,1%) [1, 2].

Статистика использования поисковых систем в России в 2022 году.

Использование сети интернет предполагает различные причины использования:

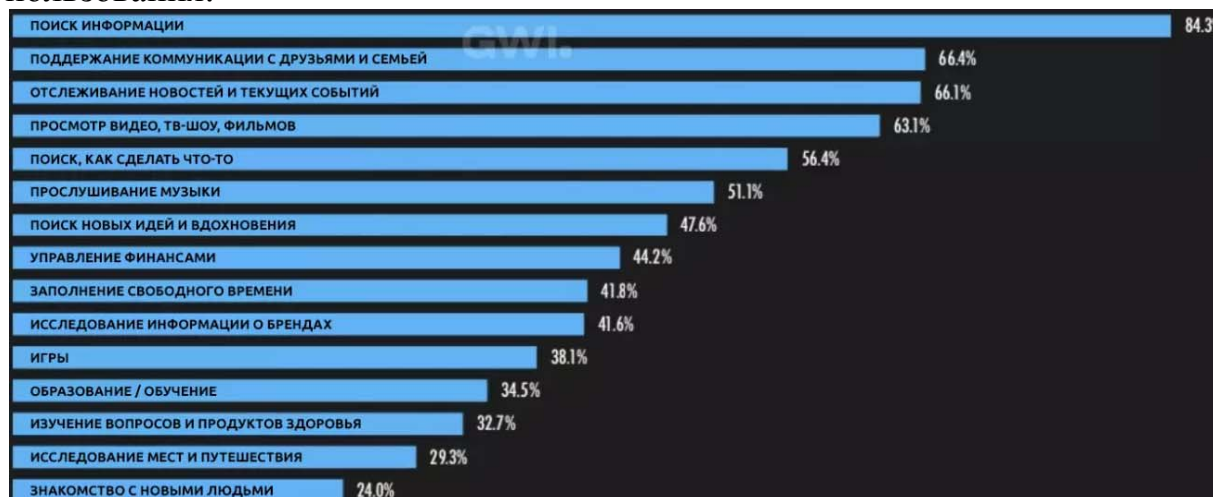


Рисунок 1 – Основные цели использования интернета пользователями от 16 до 64 лет

Самой популярной целью использования интернета является поиск информации и составляет 84,3% от общего количества, а самой нераспространенной целью является знакомство с новыми людьми 24%.

Рассмотрим доли рынка поисковых систем, которые используются для осуществления деятельности в интернете.

Таблица 4 – Доли рынка поисковых систем, %

Google	55,32
Yandex	42,09
Bing	0,56
Baidu	0,07
YANOO!	0,32
Duckduckgo	0,32
Ecosia	0,1
Другие	1,31

Можно сделать вывод, что основную долю рынка поисковых систем занимает Google и Yandex.

Поисковые системы в 2022 году являются вторым по популярности способом поиска/обнаружения новых брендов, продуктов и услуг после ТВ-рекламы.

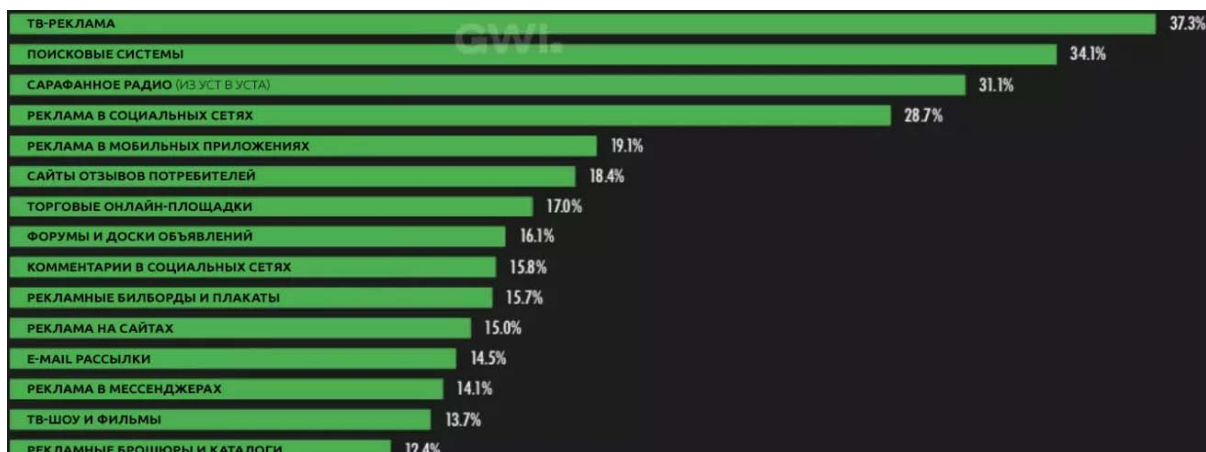


Рисунок 2 – Способы обнаружения брендов

Из данных можно сделать вывод, что развитие диджитал-сферы занимает лидирующую позицию в способах обнаружения брендов.

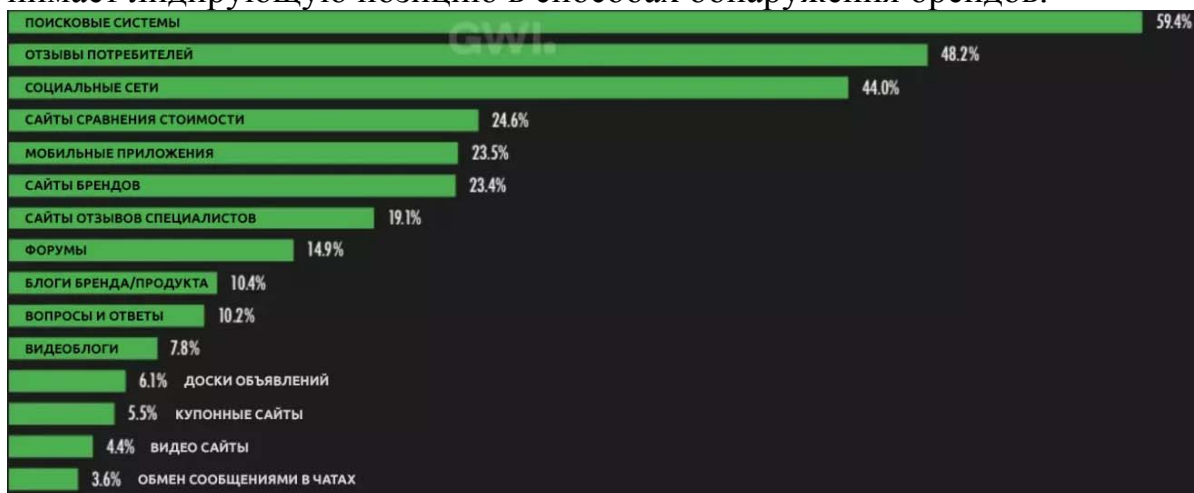


Рисунок 3 – Основные каналы исследования брендов

Основным каналом исследования брендов также являются поисковые системы.

E-commerce в России на начало 2022 года.

Сегодня россияне активнее используют интернет для покупок. Так товары и услуги ищут в интернете 79,6% пользователей из России (в возрасте от 16 до 64 лет), за последний месяц заходили в интернет-магазин 82,1%, а что-то купили онлайн – 60% опрошенных пользователей. При этом мобильным телефоном для покупки пользовались 32,5%.

По объему онлайн-трат самые популярные категории у россиян в 2022 году – электроника, мода и красота, мебель, игрушки и DIY-товары. Наблюдается резкое увеличение расходов на данные категории. Так расходы на электронику выросли на 18,3%, на моду увеличились на 14,9%, на мебель на 12,6%, в остальных категориях также наблюдается резкий рост [2].



Рисунок 4 – Онлайн-траты населения в России на начало 2022 года

Список литературы

1. Digital 2021: главная статистика по России и всему миру [Электронный ресурс]. URL: <https://exlibris.ru/news/digital-2021-glavnaya-statistika-po-rossii-i-vsemu-miru/>.
2. Global Digital 2022: главные цифры об интернете и диджитале в мире [Электронный ресурс]. URL: <https://traff.ink/articles/global-digital-2022-glavnye-czifry-ob-internete-i-didzhitale-v-mire/>.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ БАНКОВСКИМИ РИСКАМИ

Е. А. Снитко

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

Оценка эффективности процесса управления банковскими рисками является важной задачей для любого банка, который стремится минимизировать свои потери и обеспечить устойчивость в условиях изменяющейся экономической среды. В этой статье мы рассмотрим, какие методы можно использовать для оценки эффективности управления банковскими рисками.

Метод анализа капитала

Один из методов оценки эффективности управления банковскими рисками – это анализ соотношения между капиталом банка и рисками, которые он принимает. Этот метод позволяет определить, достаточно ли капитала для покрытия потенциальных убытков от рискованной деятельности банка.

Для этого необходимо проанализировать балансовые данные банка и определить его экономический капитал, т.е. тот объем капитала, который необходим для покрытия потенциальных убытков от рискованной дея-

тельности. Затем нужно сравнить экономический капитал банка с реальным капиталом и определить, достаточен ли он для покрытия рискованной деятельности.

Метод стресс-тестирования

Другой метод оценки эффективности управления банковскими рисками – это стресс-тестирование. Этот метод используется для оценки того, как банк сможет справиться с кризисными ситуациями и экономическими стрессами.

Для проведения стресс-тестирования необходимо разработать сценарии, которые могут привести к резкому снижению доходности банка или увеличению его рисков. Затем нужно проанализировать, как банк сможет справиться с этими сценариями и какие меры нужно предпринять для минимизации потенциальных убытков.

Метод сравнительного анализа

Третий метод оценки эффективности управления банковскими рисками – это сравнительный анализ. Этот метод позволяет сравнить показатели рисков банка с показателями других банков на рынке и определить, как банк выступает на фоне конкурентов.

Для проведения сравнительного анализа необходимо проанализировать финансовые данные других банков на рынке, а также определить показатели риска, которые наиболее значимы для данной отрасли. Затем нужно сравнить показатели рисков банка с показателями конкурентов и определить, насколько банк выступает на фоне других участников рынка.

Метод балансового подхода

Четвертый метод оценки эффективности управления банковскими рисками – это балансовый подход. Этот метод основан на анализе соотношения между активами и пассивами банка и на определении, насколько хорошо банк управляет своей балансовой структурой.

Для проведения анализа необходимо проанализировать балансовые данные банка и определить, какие активы и пассивы являются наиболее рискованными. Затем нужно определить, насколько эффективно банк управляет своей балансовой структурой и какие меры могут быть предприняты для минимизации рисков.

Метод вероятностного подхода

Пятый метод оценки эффективности управления банковскими рисками – это вероятностный подход. Этот метод основан на оценке вероятности возникновения риска и на определении потенциальных убытков от его реализации.

Для проведения анализа необходимо определить вероятность возникновения каждого из рисков, которые принимает банк, и оценить потенциальные убытки от их реализации. Затем нужно определить, какие меры могут быть предприняты для минимизации этих рисков и какие ресурсы нужно выделить для их реализации.

Оценка эффективности процесса управления банковскими рисками является важной задачей для любого банка, который стремится минимизировать свои потери и обеспечить устойчивость в условиях изменяющейся экономической среды. Для проведения анализа можно использовать различные методы, такие как анализ капитала, стресс-тестирование, сравнительный анализ, балансовый подход и вероятностный подход. Каждый из этих методов имеет свои преимущества и недостатки и может быть использован в зависимости от конкретных целей и особенностей банка. Но независимо от выбранного метода, для получения наиболее точной оценки эффективности управления банковскими рисками необходимо учитывать как качественные, так и количественные показатели.

Качественные показатели включают в себя такие факторы, как культура риска, уровень профессионализма управляющей команды, политика банка в области рисков и т.д. Количественные показатели включают в себя финансовые показатели, такие как уровень капитала, соотношение активов и пассивов, коэффициенты ликвидности, рентабельности и т.д.

Важно также учитывать, что процесс управления банковскими рисками является непрерывным и требует постоянного мониторинга и анализа. Поэтому проведение оценки эффективности управления банковскими рисками должно быть регулярным процессом и включать в себя как анализ текущей ситуации, так и разработку и внедрение мер по ее улучшению.

Итак, оценка эффективности процесса управления банковскими рисками является важной задачей для любого банка. Для проведения анализа можно использовать различные методы, каждый из которых имеет свои плюсы и минусы. Но независимо от выбранного метода, для получения наиболее точной оценки эффективности управления банковскими рисками необходимо учитывать и качественные, и количественные показатели, а также обеспечить постоянный мониторинг и анализ процесса управления рисками.

Список литературы

1. Юзвович, Л. И., Слепухина, Ю. Э., Долгих, Ю. А., Татьяников, В. А., Стрельников, Е. В., Луговцов, Р. Ю., Клименко, М. Н. Финансовые и банковские риски: учебник / Л. И. Юзвович, Ю. Э. Слепухина. – Екатеринбург: Издательство Уральского университета, 2020. – 336 с.

2. Шитов, В. Н., Куценко, А. В. Методы оценки рисков в банковской деятельности. В сборнике: Проблемы и перспективы экономических отношений предприятий авиационного кластера. – Ульяновск: УлГТУ, 2023. – С. 255-258.

3. Шитов, В. Н., Юртаева, А. И. Применение искусственного интеллекта в банковских технологиях. В сборнике: Проблемы и перспективы экономических отношений предприятий авиационного кластера. – Ульяновск: УлГТУ, 2023. – С. 63-66.

ОСНОВЫ АНАЛИЗА ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ

Н. Н. Тишина, Е. В. Бенько

Ульяновский государственный технический университет, Ульяновск

Значение анализа деловой активности заключается в формировании экономически обоснованной оценки эффективности и интенсивности использования ресурсов коммерческой организации и в выявлении резервов их повышения.

В ходе анализа решаются следующие задачи: изучение и оценка тенденции изменения показателей деловой активности; исследование влияния основных факторов, обусловивших изменение показателей деловой активности и расчет величины их конкретного влияния; обобщение результатов анализа, разработка конкретных мероприятий по вовлечению в оборот выявленных резервов.

Деловая активность проявляется в динамичности развития организации, в достижении ею поставленных целей, что отражают абсолютные стоимостные и относительные показатели.

Анализ деловой активности заключается в исследовании уровней и динамики разнообразных финансовых коэффициентов – показателей оборачиваемости, которые являются относительными показателями финансовых результатов деятельности организации и очень важны для организации. Во-первых, от скорости оборота средств зависит размер годового оборота. Во-вторых, с размерами оборота, а, следовательно, и с оборачиваемостью связана относительная величина условно-постоянных расходов: чем быстрее оборот, тем меньше на каждый оборот приходится этих расходов. В-третьих, ускорение оборота на той или иной стадии кругооборота средств влечет за собой ускорение оборота и на других стадиях. Финансовое положение организации, ее платежеспособность зависят от того, насколько быстро средства, вложенные в активы, превращаются в реальные деньги. На длительность нахождения средств в обороте оказывают влияние разные внешние и внутренние факторы.

К внешним факторам относятся: отраслевая принадлежность; сфера деятельности организации; масштаб деятельности организации; влияние инфляционных процессов; характер хозяйственных связей с партнерами. К внутренним факторам относятся: эффективность стратегии управления активами; ценовая политика организации; методика оценки товарно-материальных ценностей и запасов.

Среди абсолютных показателей деловой активности необходимо выделить объем продаж продукции, товаров, работ и услуг, прибыль и величину активов. Целесообразно учитывать сравнительную динамику этих показателей. В частности, приемлемо их следующее соотношение, выраженное в формуле:

$$100\% < T_a < T_g < T_{чп}, \quad (1)$$

где T_a – темп роста активов (капитала) организации;

T_g – темп роста выручки от продаж товаров, работ, услуг;

$T_{чп}$ – темп роста чистой прибыли организации.

Представленное соотношение называют «золотым правилом» экономики, которое означает:

– неравенство 1 ($100\% < T_a$) показывает, что экономический потенциал предприятия возрастает;

– неравенство 2 ($T_a < T_g$) свидетельствует о том, что ресурсы предприятия используются с большей отдачей;

– неравенство 3 ($T_g < T_{чп}$) показывает, что прибыль растет быстрее, чем объем продаж за счет относительного снижения уровня издержек.

Существуют отклонения от данного соотношения и зависимости, причем не всегда их следует рассматривать как негативные. В частности, весьма распространенными причинами являются, например: освоение новых перспективных направлений приложения капитала или реконструкция и модернизация действующих производств.

Коэффициенты деловой активности могут выражаться в днях, процентах, а также в количестве оборотов того, либо иного ресурса предприятия за анализируемый период.

Рассмотрим, для начала, наиболее часто используемые при анализе показатели оборачиваемости. Расчет данных показателей сводится к двум направлениям:

– расчет коэффициентов оборачиваемости, который определяется отношением выручки за период к среднегодовым остаткам средств, и характеризующим количество оборотов средств за период;

– расчет длительности оборота, определяющийся как частное от деления длительности отчетного периода на коэффициент оборачиваемости актива. Показатель характеризует длительность одного оборота в днях.

Коэффициент оборачиваемости активов (коэффициент трансформации) показывает, насколько результативно предприятие использует все имеющиеся у него ресурсы, автономно от источников их образования, то есть характеризует, сколько раз за анализируемый период был совершен полный цикл производства и обращения, его значение в оборотах можно найти по следующей формуле:

$$K_{об} = \frac{В}{\bar{N}}, \quad (2)$$

где $K_{об}$ – коэффициент оборачиваемости;

$В$ – выручка от реализации;

\bar{N} – среднее значение показателя.

Формула оборачиваемости активов предприятия в днях представлена ниже:

$$P_{Об} = \frac{365}{K_{Об}}, \quad (3)$$

где $P_{Об}$ – период оборачиваемости.

Рост данного показателя в течение нескольких периодов, может означать, что на данном предприятии осуществляется наиболее результативное управление активами.

Формула (3) при изменении знаменателя дроби, применима в расчетах оборачиваемости в днях: собственного капитала, оборотных активов, нематериальных активов, дебиторской задолженности, кредиторской задолженности, запасов.

Скорость оборота собственного капитала показывает эффективность использования его денежных средств. Слишком низкое значение данного показателя говорит о бездействии части собственных средств организации. Увеличение оборачиваемости свидетельствует о том, что собственные средства предприятия наиболее эффективно участвуют в обороте.

С финансовой точки зрения коэффициент оборачиваемости собственных средств определяет скорость оборота собственного капитала.

Слишком высокие значения данного показателя характеризует значительное превышение уровня продаж над вложенным капиталом, что, как правило, означает повышение кредитных ресурсов. При наличии такой ситуации, отношение обязательств и собственного капитала возрастает, что неблагоприятно влияет на финансовую устойчивость и финансовую независимость организации.

Коэффициент оборачиваемости текущих активов определяется отношением выручки от реализации к средней за период величине текущих активов.

Отрицательная динамика этого показателя свидетельствует об ухудшении финансового положения предприятия. В этом случае для поддержания нормальной производственной деятельности предприятие вынуждено привлекать дополнительные средства.

Текущие активы организации включают в себя производственные запасы и дебиторскую задолженность. Поэтому для выявления причин увеличения или уменьшения общей оборачиваемости текущих активов логично, сначала просчитать изменения в скорости и периоде оборота, как дебиторской задолженности, так и запасов.

Повышение оборачиваемости средств в расчетах у организации может расцениваться как положительная тенденция, когда снижение оборачиваемости может говорить либо об уменьшении объема продаж, либо о падении спроса на продукцию, либо же о возрастании дебиторской задолженности.

Оборачиваемость запасов, характеризует скорость потребления или реализации сырья или запасов.

На практике может сложиться ситуация, что менеджеры-провизоры,

боясь создать нехватку товара, создают избыточные запасы, для своей подстраховки, не продумав момент перерасхода средств и как итог потеря прибыли.

Каждый квалифицированный руководитель стремится избегать большого количества запасов с низкой оборачиваемостью, предпочитая высвобождать ресурсы путем ускорения оборачиваемости товара. Работа, не вынуждающая, организацию создавать запасы была бы идеальным вариантом. Впрочем, любая деятельность, имеющая широкий ассортимент и широкое количество, как потребителей, так и поставщиков, не возможна в таких условиях. Из этого следует, что контроль и анализ оборачиваемость запасов для предприятия всегда должен быть в приоритете.

Формула расчета оборачиваемости запасов является спорным вопросом, выделяют два варианта (в обоих случаях коэффициент рассчитан в оборотах за анализируемый период).

Если рассчитанный коэффициент, по сравнению с предыдущим периодом или средними данными слишком высокий, то это может указывать на недостаточность запасов. Если же коэффициент слишком низок - запасы велики или не пользуются спросом. Норма оборачиваемости запасов означает то количество дней или оборотов, за которое должен быть реализован конкретный запас товара с учетом стратегических целей организации.

Если существует тенденция к снижению оборачиваемости и росту среднего срока оборота денежных средств, то это может свидетельствовать о необоснованной организации работы компании, которая позволяет замедляться использованию высоколиквидных активов, основная задача которых – обслуживание производственно-хозяйственного оборота предприятия.

Значение показателя означает количество раз за период, которое денежные средства, находящиеся на счетах и в кассе организации совершили в оборотах.

Период оборота кредиторской задолженности отражает среднюю продолжительность отсрочки платежей, которую компании предоставили поставщики. Чем он больше, тем активнее предприятие финансирует текущую производственную деятельность за счет непосредственных участников производственного процесса (за счет использования отсрочки оплаты по счетам, нормативной отсрочки по уплате налогов).

Фондоотдача основных средств – характеризует степень эффективности использования основных производственных средств и в оборотах.

Рост данного показателя свидетельствует о повышении эффективности использования основных средств.

Мониторинг оборачиваемости предполагает своевременный контроль над остатками оборотных средств, слежку и предупреждение производственных сбоев, задержек платежей и других нежелательных событий.

При росте деловой активности капитал предприятия высвобождает-

ся, а при ее спаде возникает потребность финансового вливания на пополнение оборотных средств.

Улучшение использования оборотных активов организации имеет цель – ускорение оборачиваемости. Для этого предварительно стоит оптимизировать сроки поставок, выбирать максимально надежных поставщиков и применять более прогрессивные методы в организации производственных процессов для сокращения их длительности, и предупреждать затаривания.

Финансовый цикл начинается с момента оплаты поставщикам данных материалов (погашение кредиторской задолженности), заканчивается в момент получения денег от покупателей за отгруженную продукцию (погашение дебиторской задолженности).

Увеличение длительности финансового цикла означает, что период времени, который организация может функционировать за счет внешних источников, уменьшается.

Операционный цикл начинается с момента поступления материалов на склад предприятия и заканчивается в момент получения оплаты от покупателей за реализованную продукцию.

Исходя из того, что протяженность операционного цикла больше продолжительности финансового цикла на период оборота кредиторской задолженности, то уменьшение финансового цикла традиционно влечет сокращение операционного цикла, что можно оценить как положительную тенденцию.

Неизменно, предприятие с самого начала операционного цикла вкладывает в производство собственные оборотные средства: период оборота кредиторской задолженности по смыслу равен длительности обращения суммы средств, равной разности стоимости сырья и материалов, которые организация приобрела в кредит, и суммы выданных им авансов.

Уменьшение длительности операционного цикла можно интерпретировать отрицательно, так как именно длительность операционного цикла во многом может определять потребности организации в текущих активах.

К относительным показателям деловой активности помимо коэффициентов, характеризующих оборачиваемость, относят так же некоторые показатели рентабельности. Единица измерения каждого из них – проценты.

Рентабельность основной деятельности предприятия в целом можно рассчитать по формуле:

$$R_d = \frac{П_{пр}}{В} \times 100\% , \quad (4)$$

где $П_{пр}$ – прибыль от продаж.

Данный показатель характеризует доходность всей деятельности, показывая, количество рублей прибыли предприятия получаемое с каждых 100 рублей выручки от продажи.

Рентабельность имущества характеризует уровень прибыли, генерируемый всеми активами предприятия.

Рентабельность собственного капитала характеризует эффективность использования средств, принадлежащих собственникам организации, показывая, сколько рублей чистой прибыли организация получает с каждых 100 рублей собственных средств.

Рентабельность оборотных средств показывает возможности организации в обеспечении достаточного объема прибыли по отношению к используемым оборотным средствам компании. Чем больше значение коэффициента, тем результативнее эксплуатируются оборотные средства.

Для полного анализа деловой активности хозяйствующего субъекта необходимо учитывать исследования количественных и качественных показателей в совокупности.

Методики оценки деловой активности, рассмотренные в работах отечественных и зарубежных авторов по экономическому и финансовому анализу, предлагают большое количество различных показателей, по которым можно анализировать деловую активность предприятий.

В вопросе оценки деловой активности у авторов достаточно много разногласий, какие конкретно показатели наиболее полно отражают деловую активность организации, и в виду невозможности введения единого показателя, все вышеперечисленные показатели необходимо рассчитывать и анализировать в комплексе.

Список литературы

1. Волкова, Т. А. Задолженность организации: методы оптимизации / Т. А. Волкова, Е. В. Бенько // Актуальные проблемы финансов глазами молодежи : сборник научных трудов, Ульяновск, 18-29 апреля 2021 года. – Ульяновск: Ульяновский государственный технический университет, 2022. – С. 33-38.

2. Воронина, В. М. Использование «Золотого правила экономики» в управлении промышленными предприятиями / В. М. Воронина, О. В. Федорищева // Менеджмент в России и за рубежом. – 2014. – №1. – С. 75-82.

3. Голубятникова, Ю. Ю. Оценка оборачиваемости активов предприятия / Ю. Ю. Голубятникова, Ю. Н. Северина // Регион: системы, экономика, управление. – 2013. – №1(20). – С. 127-132.

4. Данилина, Е. В. Управление оборотными средствами предприятия / Е. В. Данилина, К. С. Скворцова, Е. В. Бенько // Актуальные проблемы финансов глазами молодежи : Материалы III Всероссийской студенческой научно-практической конференции, Ульяновск, 24 мая 2017 года. – Ульяновск: Ульяновский государственный технический университет, 2017. – С. 362-365.

5. Шитов, В. Н., Вахитова, Д. И. Расчет показателей для анализа финансового состояния. В сборнике: Проблемы и перспективы экономиче-

ских отношений предприятий авиационного кластера. – Ульяновск: УлГТУ, 2023. С. 85-91.

ЛИКВИДНОСТЬ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ И ПУТИ ИХ ПОВЫШЕНИЯ

Г. А. Топалиди

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

Эффективность управления организацией в основном определяется показателями ликвидности и платежеспособности, которые являются одними из важнейших характеристиками финансово-экономической деятельности компании. Данные понятия очень схожи, но понятие ликвидности более емко, так как ликвидность характеризует как текущее состояние организации, так и перспективное.

В экономической литературе разные авторы по-своему трактуют два этих понятия, но мы рассмотрим наиболее популярные и общепринятые.

Так Любушкин Н. П. дает определение ликвидности как способность организации быстро выполнять свои финансовые обязательства, а при необходимости и быстро реализовывать свои [3, с. 79].

Ковалева В. В. дает определение платежеспособности как способность организации возместить кредиторскую задолженность при наступлении сроков платежа текущими поступлениями денежных средств [2, с. 112].

Бердникова Т. Б. считает, что платежеспособность – это способность организации своевременно и в полном объеме производить расчеты по краткосрочным обязательствам перед контрагентами [1, с. 96].

На основе рассмотренных определений можно сделать вывод, что оба показателя значимы при оценке организации и от их значений зависит будущее организации.

Своевременная оценка и анализ ликвидности, и платежеспособности организации поможет опередить кризисные ситуации в организации, сохранить гибкость в принятии управленческих решений, а также уменьшить внутренние расходы организации. Также анализ и оценка ликвидности и платежеспособности организации производится для определения рациональности использования финансовых средств, помогает инвесторам определить финансовое состояние организации, степень зависимости от внешних источников финансирования.

В связи с этим все больше, в условиях рыночной экономики, обретают значимость способов анализа и оценки ликвидности организации и ее платежеспособности. Чтобы организация могла существовать и не допустить своего банкротства, для этого руководству и высшему менеджменту необходимо знать, как управлять финансами, какой должна быть структура

капитала по составу и источникам образования, какую долю должны занимать собственные средства, а какую заемные.

Оценка ликвидности и платежеспособности организации, как правило, производится по данным бухгалтерской и финансовой отчетности организации, и производится в динамике (подекадно, квартал, год).

Оценки платежеспособности и ликвидности производится по основным параметрам:

1. Анализ ликвидности баланса.
2. Расчет коэффициентов ликвидности.
3. Анализ движения денежных средств организации.

Далее проведем расчет абсолютных показателей платежеспособности и ликвидности ООО «Сеть автоматизированных пунктов выдачи» за 2020-2022 года, который отображен в таблице 1.

Таблица 1 – Абсолютные показатели платежеспособности ООО «Сеть автоматизированных пунктов выдачи»

Наименование показателя	Экономическое содержание	Формула расчета	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Изменение 2022 г. к 2020 г.
Коэффициент текущей ликвидности	Позволяет установить, каким образом текущие обязательства погашаются при мобилизации всех оборотных активов	Оборотные активы : Краткосрочные обязательства	0,87	0,90	0,72	-0,15
Коэффициент быстрой ликвидности	Характеризует часть текущих обязательств, которая может быть погашена за счет ликвидных активов	Дебиторская задолженность + Денежные средства и финансовые вложения) : Краткосрочные обязательства	0,74	0,81	0,47	-0,27
Коэффициент абсолютной ликвидности	Показывает, сможет ли предприятие расплатиться с кредиторами	Денежные средства и их эквиваленты : Краткосрочные обязательства	0,18	0,15	0,10	-0,08
Коэффициент промежуточной ликвидности	Учитывает требования по погашению кредиторской задолженности за счет дебиторской задолженности	Дебиторская задолженность : Кредиторская задолженность	0,84	0,67	0,39	-0,45
Коэффициент срочной ликвидности	Учитывает требования по погашению кредиторской задолженности за счет самых ликвидных активов	Денежные средства и их эквиваленты : Кредиторская задолженность	0,27	0,16	0,11	-0,16

На основе полученных данных можно сделать следующие выводы, что у организации низкая степень платежеспособности, т.е. оборотных активов не хватает на покрытие краткосрочных обязательств компании. Значение всех коэффициентов ликвидности ниже рекомендуемого, что может привести к банкротству организации.

Для улучшения состояния организации рекомендуется провести ряд мер по повышению эффективного использования денежными потоками, что позволит сократить расходы компании, а также увеличить прибыль. Организации необходимо разработать мероприятия по реструктуризации кредиторской задолженности, переоформить краткосрочные кредиты в долгосрочные, произвести взаимозачет с контрагентами. Одним из возможных вариантов повышения платежеспособности и ликвидности также является привлечение средств из внешних источников: инвесторы, кредиты, займы, лизинг.

Список литературы

1. Бердникова, Т. Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности организации. учеб. пособие / Т. Б. Бердникова. – М.: ИНФРА-М, 2015.
2. Ковалев, В. В. Финансовый менеджмент: теория и практика / В. В. Ковалев. – М.: ТК Велби; Проспект, 2015.
3. Любушкин, Н. П. Анализ методик по оценке финансового состояния организации / Н. П. Любушкин. – М.: 2016.
4. Шитов, В. Н., Салимова, М. Р. Политика управления финансовой устойчивостью на предприятии. Проблемы и перспективы экономических отношений предприятий авиационного кластера – Ульяновск: УлГТУ, 2020. – С. 38-42.
5. Шитов, В. Н., Вахитова, Д. И. Расчет показателей для анализа финансового состояния. В сборнике: Проблемы и перспективы экономических отношений предприятий авиационного кластера. – Ульяновск: УлГТУ, 2023. С. 85-91.

ВЕКСЕЛЬ КАК ИНСТРУМЕНТ ФОРМИРОВАНИЯ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА

А. И. Тухватуллина

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

Развитие экономики России за последние годы характеризуется высокими темпами экономического роста, увеличением реальных доходов населения, стабилизацией уровня инфляции и курса национальной валюты, положительным сальдо внешнеторгового баланса. Все это свидетельствует о привлекательности национальной экономики для инвестиций, как внут-

ренных, так и внешних, часть из которых распределяется посредством инструментов фондового рынка.

В России формируется цивилизованный рынок ценных бумаг. Некоторый оборот ценных бумаг имел место и в социалистической экономике, но в силу специфических черт, присущих государственной экономике, он был чрезвычайно обеднен.

Одной из разновидностей ценных бумаг, которые могут приносить дополнительный доход для компании, является вексель. Он отличается, например, от облигации, тем, что наделен не эмиссионным характером выпуска, а значит, не требуется много средств и времени на прохождение эмиссии. Так же векселя отличаются от облигации тем, что они могут оплачиваться не только в виде поступления денежных средств, но и в виде другого имущества. Это может быть отсрочка платежа за ранее поставленный товар. Обращаться вексель может только на внебиржевом рынке.

Вексель является, пожалуй, одним из самых старых финансовых инструментов не только в России, но и за рубежом. Поэтому сегодня при возрождении российского вексельного оборота приходится возвращаться не только к российскому наследию, но и к мировому опыту.

Российский вексельный рынок на сегодняшний день является крупнейшим сегментом рынка ценных бумаг. По самым скромным оценкам вексельный рынок остается и одним из наиболее ликвидных.

Многие предприниматели в настоящее время заинтересованы в использовании векселя в формировании оборотного капитала предприятий. Это обусловлено рядом преимуществ данной ценной бумаги:

- 1) простой и ускоренный доступ к рынку капитала. Этот путь осуществляется без прохождения операций эмиссии и листинга;
- 2) возможность существенного сокращения регулятивных издержек со стороны предприятия;
- 3) повышенная мобильность во времени и сроках привлечения заемных средств, потому что вексель можно выпускать по мере необходимости и в небольших размерах;
- 4) использование векселя в качестве расчетного средства;
- 5) появление дополнительных возможностей в управлении собственным долговым портфелем. Например, могут меняться сроки обращения за счет долгосрочного учета векселей;
- 6) возможность регулирования стоимости финансовых ресурсов для выпускающих вексель.

Выпуск векселей позволяет компаниям в первый раз сообщить о себе на долгом рынке и за минимальное время создать позитивную кредитную историю. Это поможет в создании твердого «фундамента» для дальнейшего размещения облигационных займов. В качестве преимущества векселей перед банковскими кредитами можно выделить осуществление займа без залога и возможность вторичного обращения, а также получение

не одного крупного кредитора, а несколько мелких.

Как и у всех ценных бумаг, вексель имеет несколько недостатков в формировании оборотного капитала. В отличие от облигаций, вексель имеет низкие суммы займа и скрытое ценообразование. Также вексель не наделен достаточной защитой ресурсов заемщиков, поскольку векселедатель не нуждается в процедуре листинга или какой-либо кредитной проверке. Хранение векселя в бумажной форме требует дополнительных затрат на его хранение, транспортировку и специальную экспертизу, так как есть риск в порче или подделки ценной бумаги.

Предприятие для расчетов с поставщиками может использовать финансовые (банковские) векселя.

Финансовые векселя – это векселя, приобретаемые предприятиями у банка для дальнейшего оформления финансовых операций. Их суть в том, что покупателю вместо денежных средств выдается вексель, эмитированный банком – кредитором. В дальнейшем данный вексель используется для всех видов расчетов или перепродажи для пополнения оборотных средств. Чаще всего цена на банковский вексель высокая, что является его существенным недостатком.

Вексельная форма расчетов имеет ряд преимуществ: во-первых, в связи с отсутствием свободных денежных средств, предприятие может рассчитаться за поставленные материальные запасы, во-вторых, сокращается отток денежных средств из оборота, в-третьих, у предприятия появляется возможность управления собственным долговым портфелем. Кроме того, предприятие оплачивает расходы по выпуску векселей в конце срока заимствования при их погашении в отличие от форм оплаты по банковским кредитам.

Использование векселей указывает на профессиональное мастерство работников финансово-экономических служб, на их умение применить вексель в качестве средства денежных расчетов, практически реализуя функцию денег. Это принципиально важно в случаях, когда организация работает в условиях финансовой нестабильности и постоянных неплатежей.

Вексель в процессе обращения может погасить большое количество различных обязательств за приобретаемые сырье и материалы, полуфабрикаты до наступления времени платежей по ним. При оформлении отсрочки платежа вексель выступает инструментом предоставления кредита, принося конкретный доход предприятию-поставщику. Кроме того, осуществление этой функции векселей на предприятии гарантирует непрерывность и ускорение темпов хозяйственного оборота.

Конечный результат от применения векселей выражается в результатах работы компаний – в увеличении объемов реализации продукции, увеличении полученного финансового результата, обеспечении платежеспособности и устойчивости финансового состояния.

Таким образом, эффективное управление запасами является одним из важнейших факторов успешного функционирования предприятия.

Список литературы

1. Концевич, Г. Е., Баутин, И. В. Роль и состав оборотных средств в деятельности предприятия / Г. Е. Концевич, И. В. Баутин // Новая наука: Теоретический и практический взгляд. 2019. №6-1 (87). С. 152-153.
2. Одинокоев, С. Н. Актуальные проблемы анализа и управления оборотным капиталом / С. Н. Одинокоев // Молодой ученый. – 2019. – №8. – С. 641-645.
3. Пергамент, М. Я. Катков, В. Д.. Общее учение о векселе / М. Я. Пергамент. – М.: Огни, 2019. – 580 с.
4. Шитов, В. Н., Балкунова, А. Г. Анализ оборотного капитала и оценка эффективности его использования. В сборнике: Проблемы и перспективы экономических отношений предприятий авиационного кластера. – Ульяновск: УлГТУ, 2023. – С. 81-85.
5. Шитов, В. Н., Вахитова, Д. И. Расчет показателей для анализа финансового состояния. В сборнике: Проблемы и перспективы экономических отношений предприятий авиационного кластера. – Ульяновск: УлГТУ, 2023. – С. 85-91.

ОСОБЕННОСТИ РЫНКА УСЛУГ СОТОВОЙ СВЯЗИ В РОССИИ

В. И. Урахова, Е. В. Бенько

Ульяновский государственный технический университет, Ульяновск

Услуги связи обеспечивают бесперебойное функционирование предприятий разного направления, они значимы как в коммерческом, так и в социальном секторе, потому регулярно развиваются и улучшаются.

К развитию всех сфер деятельности и упрощению коммуникации приводит то, что люди способны получать возможность передавать и обрабатывать информацию в режиме реального времени как на короткой дистанции, так и на достаточно больших расстояниях.

Российский рынок сотовой связи – один из активно развивающихся и рентабельных сегментов национальной экономики. Рынок мобильной связи считается одним из быстрорастущих на настоящий период времени, как в России, так и во всем мире. Это связано с развитием технологий, которые повышают качество связи и со снижением стоимости на нее.

Под рынком мобильной связи подразумевается комплекс предприятий, которые предоставляют услуги мобильной связи; операторов, создающих предложение этого рынка; потребителей, которые пользуются услугами сотовой связи, образующих спрос; а кроме того, их взаимоотноше-

ния, которые возникают между потребителями услуг операторами, которые предоставляют данные услуги в рамках Российской Федерации.

Современный рынок сотовой связи в России характеризуется тем, что на нем доминирует небольшое число операторов, из-за того, что присутствуют достаточно высокие барьеры входа, в виде получения лицензий на предоставление услуг связи. На всевозможные акции и предложения одного предприятия, другие компании предлагают похожие услуги; в качестве альтернативы существует незначительное число других предложений связи. Данная ситуация определяет олигополию на рынке услуг сотовой связи.

Современный рынок сотовой связи в России обладает чертами классической олигополии:

- 1) преобладающие позиции занимает небольшое количество продавцов;
- 2) очень тяжелые условия входа на этот рынок, необходимо получить лицензию;
- 3) на все акции и предложения одной компании другие компании делают аналогичного рода услуги;
- 4) в качестве альтернативы имеется небольшое количество иных услуг связи;
- 5) федеральная антимонопольная служба активно отслеживает стратегии компаний и пресекает попытки сговора.

К крупнейшим компаниям на рынке сотовой связи Российской Федерации относятся следующие операторы:

- ПАО «МТС»;
- ПАО «МегаФон»;
- ПАО «Вымпел-Коммуникации» (Билайн);
- ООО «Т2 Мобайл».

МТС благополучно использует за основу стратегию ценового лидерства; Мегафон опирается на стратегию минимальных цен на услуги; Билайн применяет стратегию ценообразования на базе индивидуальных издержек; Теле2 предлагает самую широкую линейку тарифных планов по невысоким ценам.

К концу 2021 года в России насчитывалось 5,3 тыс. операторов связи, что на 5% меньше, чем в 2020 году, когда число таких компаний насчитывало 5,6 тысяч.

Речь идет об операторах, которые отчисляют 1,2% выручки от услуг связи в специальный фонд универсального обслуживания. Средства из этого резерва идут на предоставление минимального пакета услуг связи, который должен быть доступен максимально возможному числу граждан РФ вне зависимости от их места проживания.

Операторы мобильной связи фокусируют свое внимание как на развитии мобильной связи, в сфере передачи данных, телекоммуникационных

услугах, повышении операционной эффективности, так и на поиске новых точек роста в цифровых сервисах для российских потребителей, создании цифровых экосистем, развитии финансовых услуг, использовании больших данных, системной интеграции, интернета вещей и электронной коммерции, ИКТ проектов, принимая участие в государственных программах цифровизации экономики и отраслей РФ.

Невзирая на интенсивное развитие инновационных сервисов, главным источником доходов для российских компаний телекоммуникации остаются традиционные мобильные, телекоммуникационные услуги.

По объему абонентской базы на российском рынке сотовой связи, первое место у оператора МТС (78,5 млн человек), второе – у «Мегафона» (70,4 млн человек), третье – у «Билайн» (49,9 млн человек), четвертое – у «Теле2» (46,6 млн человек) (Рисунок 1).

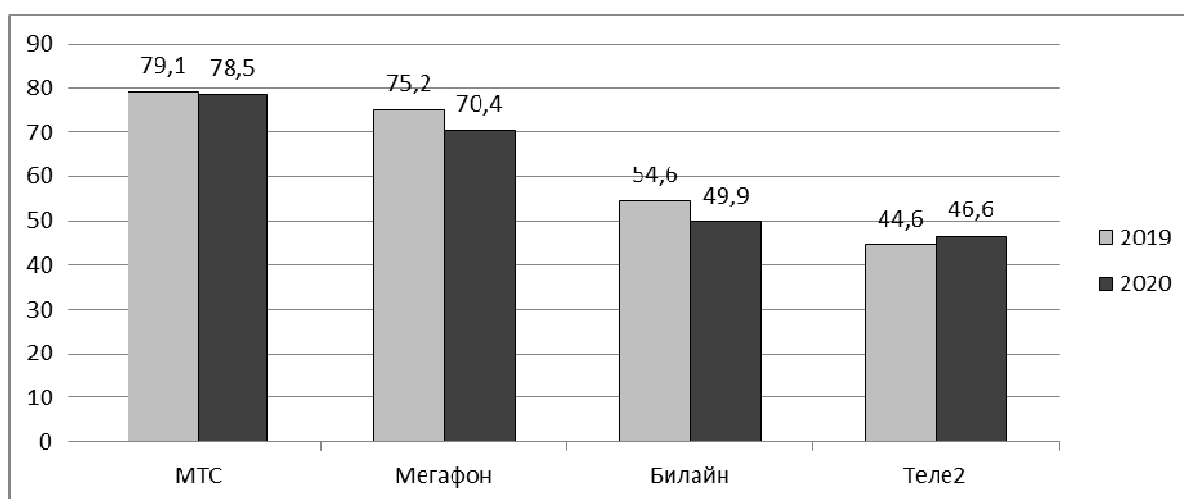


Рисунок 1 – Динамика абонентской базы мобильных операторов «большой четверки» в России за 2019-2020 гг., млн чел.

Таблица 1– Доли рынка операторов сотовой связи, %

Оператор	2019 г., %	2020 г., %	2021 г., %
МТС	31	32	31
Мегафон	30	29	30
Билайн	21	24	24
Теле2	18	15	15

Указанные в динамике данные – есть результат активной работы, целью которой является продажа SIM-карт, а так же контроль оттока абонентов. С целью сохранения и приумножение абонентской базы необходимо организовывать запуск сетей в новых регионах, ровно как это делает Теле2. Или же необходимо отдавать предпочтение собственной сети салонов, как это делает МТС. Так же можно привлекать новых потребителей наиболее необычными и интересными тарифными предложениями, в разнообра-

зии которых все операторы «большой тройки» все так же уступают предоставляемым услугам Теле2.

С целью обеспечения роста абонентской базы операторы разрабатывают новые сегменты. Усиливается конкуренция за каждого абонента, и на первый план выходят такие факторы, как повышение качества обслуживания, увеличение количества дополнительных услуг, лояльность к бренду.

Значительный будущий потенциал необходимо развивать и предлагать клиентам абсолютно новые, оригинальные и актуальные услуги. Это позволит привлечь потребителей на свою сторону и увеличить продажи и долю на самом рынке услуг.

Таким образом, ассортимент и качество дополнительных услуг являются существенным конкурентным преимуществом для компаний-операторов мобильной связи. В данное время вероятность приобрести большее количество услуг, нежели у другого оператора, нередко становится определяющей при принятии решения о выборе сотового оператора клиентом.

МАРКЕТИНГ КАК ЭЛЕМЕНТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ

Л. З. Хусаинова

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

В наше время высокая доходность и конкурентоспособность могут обеспечить устойчивый экономический рост организации.

Имея высокий доход и конкурентоспособность предприятия, могут дать отпор увеличению конкуренции, применять новую волну научно-технических новинок, а также эффективно реализовать рыночные возможности.

Показатели средней по отрасли доходности и конкурентоспособности первостепенно зависят от стратегического выбора и занятия стратегических позиций на рынке.

С целью решения стратегических задач предприятия формируют систему стратегического управления, трансформирующую управление организации в открытую систему.

В рамках открытой системы управления предприятие активно взаимодействует с окружающей средой, а при использовании различных стратегий выделяется синергизмом. Открытая система управления с целью корректировки стратегии на рынке применяет регуляторы из-за негативной обратной связи с внешней средой.

Результат синергизма нейтрализует опасности перемен внешней среды за счет быстрой скорости использования стратегических управленческих решений.

В рамках концепции стратегического управления исполняется более полная реализация конкурентных преимуществ в применении рыночных возможностей, а также предупреждению угроз внешней среды.

В экономической литературе предполагается обширное количество систем стратегического управления, этапов и алгоритмов формирования стратегии. Но остаются сомнительными, а также требуют последующего исследования проблемы соотношения и взаимодействия в системе стратегического планирования и стратегического маркетинга в условиях конкуренции.

Новшество проблем стратегического управления как источника труднокопируемых конкурентных преимуществ создает необходимость его последующего изучения.

Является необходимым определить некую взаимосвязь среди стратегическим позиционированием, стратегическим планированием и стратегическим маркетингом в рамках системы следующим образом (см. рис. 1).



Рисунок 1 – Подсистемы стратегического управления

Стратегическое управление, является совокупностью сложных подсистем: стратегического позиционирования, целеполагания, стратегического маркетинга и стратегического планирования. С помощью этих подсистем появляется возможность занять выгодные позиции на рынке, а также формулируются миссия и цели, определяется концепция и стратегический план дальнейшего развития предприятия, и обуславливается комплекс стратегий.

Система стратегического управления (рис. 2) характеризуется следующими моментами:

- субъект управления – руководство предприятия, формирование стратегических управленческих решений, которые относятся к слабоструктурированным задачам управления;
- объект управления – уникальные ресурсы и выдающиеся способности персонала;
- целью системы стратегического управления является результативное стратегическое позиционирование, образование и осуществление труднокопируемых конкурентных положительных качества фирмы с целью ее устойчивого и сбалансированного развития;
- вход системы – уникальные ресурсы и исключительные компетенции;
- выход системы – управленческое решение слабоструктурированных задач управления.

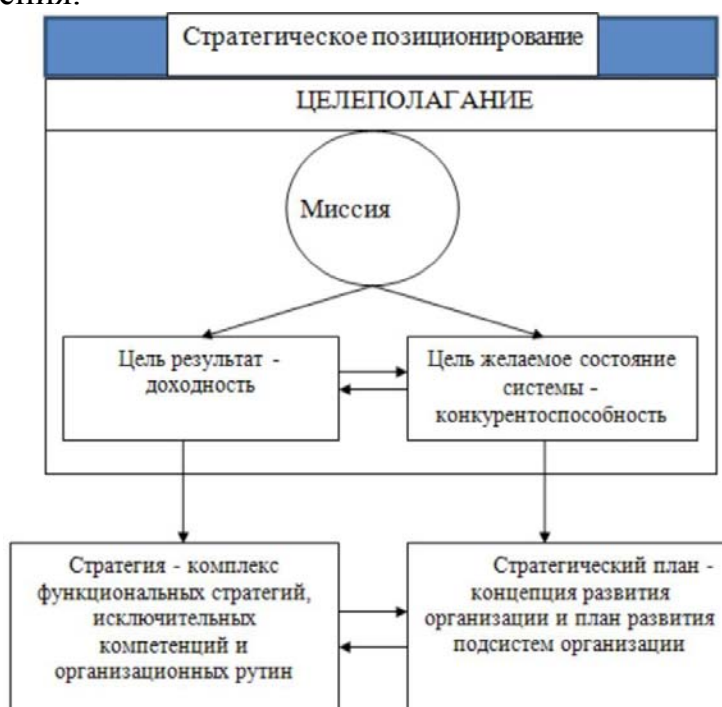


Рисунок 2 – Схема системы стратегического управления

К подобным задачам управления можно отнести создание миссии, целей, стратегии и стратегического плана.

Результативность воздействия системы стратегического управления зависит от быстроты преобразования предприятия в открытую систему управления.

Для этого необходимо достичь баланса между итоговыми результатами, динамическим равновесием и образованием труднокопируемых конкурентных положительных качеств.

Баланс итоговых результатов достигается с помощью применения всевозможных стратегий и методов стратегического управления.

Динамическое равновесие добывается на основе использования элементов внутренней и внешней среды, конкретно, на базе применения ис-

ключительных ресурсов предприятия, уникальных компетенций персонала и осуществлении рыночных возможностей.

При образовании системы стратегического управления возникает вопрос о месте стратегического маркетинга, направленного на снижение энтропии обмена, дает возможность стремительно воздействовать на рынок, товары, потребителей и конкурентов.

Маркетинговые исследования, а также анализ образует обратные связи с внешней средой, на базе которых аппарат управления приобретает информацию о колебаниях спроса и предложения на рынке, изменений ценнообразования. Маркетинг дает возможность сегментировать покупателей, находить целевой рынок и позиционировать товар.

Стратегический маркетинг также занимается практикой образования продуктовой, ассортиментной, рекламной и ценовой стратегии. По этой причине образование стратегии на базе комплексного подхода, основывается на стратегическом маркетинге.

Из этого следует, что преобладающей подсистемой стратегического управления является стратегический маркетинг, выполняющий задачи реализации конкурентных положительных качеств и в итоге приводит к увеличению доходности предприятия.

Стратегическое планирование в рыночной экономике необходимо для поддержания устойчивости и конкурентоспособности предприятия, так как стратегическое планирование исполняет задачи адаптации организации по отношению к переменам внешней среды.

Для динамического равновесия среди подсистем стратегического управления в качестве ограничителя используется миссия предприятия в соответствие, с которой приводятся цели стратегии и стратегического плана.

Это дает стойкое равновесие стратегии и стратегического плана, и в общем всей системы стратегического управления.

Новейшими тенденциями изучения стратегического управления считается возникновение ресурсной концепции; концепции динамических способностей и концепции организационного обучения и обучающихся организационных систем.

В соответствии ресурсной концепции предприятия предполагают различные системы поскольку они обладают исключительными ресурсами и возможностями, которые являются основными источниками доходности и конкурентоспособности.

Особенность использования ресурсов и способностей обуславливает различную эффективность предприятия.

Ресурсная концепция основывается на постулате особенности каждого предприятия, так как в ее рамках образуются уникальные организационные рутины и выдающиеся компетенции персонала.

В данном случае стратегия, применяя данные уникальные ресурсы и организационные рутины фирмы, образует новую потребительную цену.

Образование труднокопируемых конкурентных положительных качества за счет уникальных компетенций является первостепенной целью системы стратегического управления при выборе стратегии.

Список литературы

1. Бугаенко, С. А. Маркетинговые особенности классификации ресторанных товаров и услуг предприятий пищевой промышленности // Карельский научный журнал. – 2014. – №1 (6). – С. 78-80.

2. Ворожбит, О. Ю., Шашло, Н. В. Синергетический подход в управлении маркетинговой деятельностью предприятий // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2016. – Т. 5. – №2 (15). – С. 49-52.

ОБОРОТНЫЙ КАПИТАЛ В ОРГАНИЗАЦИИ И НАПРАВЛЕНИЯ ЕГО УВЕЛИЧЕНИЯ

Е. В. Чугункина

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

Термин капитал имеет неоднозначную трактовку, как в зарубежной, так и в отечественной литературе. В одних источниках под капиталом могут пониматься только источники средств, размещенных в активы предприятия.

Говоря о капитале в его имущественной форме, его можно подразделить на основной и оборотный, что невозможно сделать с позиции капитала как источника средств. В свою очередь, рассматривая капитал как совокупность всех источников, вложенных в активы предприятия, в нем можно выделить собственный и заемный капитал, а последний разделить на долгосрочный и краткосрочный. Именно такой подход позволяет выявить все нюансы в управлении капиталом и поэтому представляется наиболее обоснованным.

Основными задачами финансового менеджмента являются поиск финансовых ресурсов и формирование структуры капитала, а также размещение ресурсов в активы предприятия.

Большинство пользователей данных бухгалтерского учета и финансовой отчетности используют для принятия решений различные методы финансового анализа [10, с. 86]. Решение этих задач осуществляется посредством управления активами и капиталом. Под активами фирмы (предприятия) следует понимать все имущество, которым она располагает для осуществления своей производственно-хозяйственной деятельности. В зависимости от характера использования активов и особенностей их кругооборота они подразделяются на внеоборотные и оборотные.

Оборотные активы – это активы, потребляемые в одном производственном цикле, при этом совершается полный кругооборот их стоимости. В отечественной экономической литературе оборотные активы также называют оборотными средствами, оборотным капиталом.

В зависимости от источников финансирования оборотных активов различают валовые, чистые и собственные оборотные активы.

Валовые – общая сумма оборотных активов, сформированных как за счет собственного капитала, так и за счет заемного. На российских предприятиях их величина отражена в итоге второго раздела бухгалтерского баланса.

Чистые – оборотные активы, сформированные за счет собственных средств и долгосрочных заемных средств. Они могут быть определены как разница между общей суммой оборотных активов и суммой краткосрочных обязательств (за исключением некоторых их видов), отражаемых в пятом разделе бухгалтерского баланса.

Собственные – оборотные активы, сформированные за счет собственного капитала. Они могут быть определены как разница между суммой собственного капитала, отражаемой в третьем разделе бухгалтерского баланса и суммой внеоборотных активов, отраженной в первом разделе баланса. Основными элементами оборотных активов являются:

- материальные запасы: сырье и материалы, незавершенное производство, готовая продукция и прочие запасы;
- дебиторская задолженность.

Кроме размера оборотного капитала и его непосредственных составляющих – объема краткосрочных обязательств и размера оборотных активов, для лучшего понимания краткосрочной финансовой устойчивости полезно знать более детальный состав и структуру этих активов и обязательств. Такая детализация даст возможность точнее понять эффективность деятельности компании.

Значительный размер капитала – это запас прочности и финансовой устойчивости. Большой оборотный капитал – это запас прочности для кратковременных или сезонных скачков. Однако значительный размер оборотного капитал может указывать на то, что у компании чрезмерные запасы, что повышает надежность, или что она не инвестирует в развитие излишки денежных средств. Важно выделить такие группы оборотных активов:

- запасы;
- дебиторская задолженность;
- деньги и краткосрочные финансовые вложения;
- прочие оборотные активы.

Из краткосрочных обязательств важно выделить:

- кредиторскую задолженность;
- финансовый долг;

– другие краткосрочные обязательства.

Идеальная модель описывается следующим балансовым уравнением:

$$\text{ДП} = \text{ВА}. \quad (1)$$

В данном случае термин идеальная модель не означает наилучший тип управления оборотными активами. Термин идеальная используется в том смысле, что данная модель наиболее точно отражает соотношение между активами и пассивами.

Агрессивная модель предполагает, что долгосрочные пассивы должны покрывать внеоборотные активы и системную часть оборотных активов, а краткосрочные пассивы покрывают варьирующую часть оборотных активов. В данной модели чистый оборотный капитал равен системной части оборотных активов. Ей соответствует следующее балансовое уравнение:

$$\text{ДП} = \text{ВА} + \text{СЧ}. \quad (2)$$

Риск потери ликвидности здесь также достаточно велик. Консервативная модель предполагает полное отсутствие краткосрочных пассивов, сводя на нет риск утраты ликвидности. Балансовое уравнение, соответствующее этой модели, выглядит следующим образом:

$$\text{ДП} = \text{ВА} + \text{СЧ} + \text{ВЧ}. \quad (3)$$

Капитал предприятия – это средства из всех источников финансирования, вложенные в активы предприятия. Все возможные источники финансирования можно подразделить на внутренние и внешние по месту возникновения финансовых ресурсов.

Внутренним источником финансирования для простого воспроизводства служат амортизационные накопления и прибыль. Внешними источниками служат ресурсы, привлекаемые с финансовых рынков путем эмиссии долговых и долевых ценных бумаг, в форме банковских кредитов и др.

Способы финансирования можно подразделить на два типа бездолговое финансирование и долговое финансирование, они различаются на основе признака возникновения обязательств по отношению к источнику ресурсов. Использование внутренних источников финансирования и эмиссия акций относятся к бездолговому способу финансирования.

Привлечение заемных средств в форме банковского кредита, путем выпуска долговых ценных бумаг, а также посредством лизинга – относится к долговому финансированию. Каждый из возможных способов финансирования имеет свои достоинства и недостатки, которые должны учитываться при выборе источников финансирования.

Оборотный капитал – важный показатель, но он дает лишь общую картину текущего финансового положения компании. Более того, работая только с показателем оборотного капитала, можно не заметить важных процессов, происходящих в компании.



Рисунок 1 – Циклы оборота по элементам оборотных средств

Допустим, оборотные активы компании почти полностью состояли из денег на счетах – и через год размер краткосрочных обязательств и оборотных активов остался прежним, но вместо денег на счетах теперь у компании просроченная дебиторская задолженность. Размер оборотного капитала остался тем же, но способность компании отвечать по обязательствам коренным образом изменилась.

Поэтому для более детального и глубокого изучения финансового состояния компании финансовые аналитики используют разные показатели, построенные с участием компонентов оборотного капитала.

Эффективность управления оборотным капиталом можно рассчитать с помощью коэффициентов оборачиваемости.

Нормативов у коэффициентов нет: их надо анализировать в динамике, сравнивать с расчетами прошлых периодов и со среднеотраслевыми показателями. Финансовые эксперты рекомендуют делать это не реже одного раза в квартал.

Сравнить значение коэффициентов со значениями других компаний одной отрасли можно по данным их бухгалтерской отчетности. Ее можно посмотреть в государственном информационном ресурсе бухгалтерской отчетности.

Список литературы

1. Быкадоров, В. Л. Финансовый анализ. – М.: Экономика, 2019. – 501 с.
2. Волков, И. М. Финансовый анализ. – М.: Проспект, 2019. – 574 с.
3. Герасимова, Л. И., Ильичева, У. С., Атажанова, Д. А. Факторинг как один из видов управления дебиторской задолженностью // Символ науки. – 2020. – №3. – С. 89-91.
4. Иванов, И. Н. Экономический анализ деятельности предприятия: Учебник. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2021. – 348 с.

5. Китаев, М. О. Оптимизация состава и структуры оборотных средств, методы повышения эффективности их использования // Молодой ученый. – 2021. – №9. – С. 584-588.
6. Любушин, Н. П. Экономический анализ: Учебник для студентов вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2020. – 575 с.
7. Муллинова, С. А. Экономическая оценка эффективности использования оборотных активов // Концепт. – 2020. – №6. – С. 1-6.
8. Шитов, В. Н., Балкунова, А. Г. Анализ оборотного капитала и оценка эффективности его использования. В сборнике: Проблемы и перспективы экономических отношений предприятий авиационного кластера. – Ульяновск: УлГТУ, 2023. С. 81-85.
9. Шитов, В. Н., Бектеев, А. Н. Проблемы организации оборотных средств сельскохозяйственных предприятий Ульяновской области В сборнике: Актуальные вопросы финансовых отношений в сельском хозяйстве. – Ульяновск УГСХА, 2001. С. 24-28.
10. Шитов, В. Н., Вахитова, Д. И. Расчет показателей для анализа финансового состояния. В сборнике: Проблемы и перспективы экономических отношений предприятий авиационного кластера. – Ульяновск: УлГТУ, 2023. С. 85-91.

АНАЛИЗ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

С. С. Шевалдов

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

Одним из вариантов оценки деятельности банка является изучение его финансовой отчетности. Если она составлена в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО), то в ней будет содержаться обширная информация о функционировании банка за определенный период. При тщательной оценке данных отчета можно получить полное представление об общих направлениях работы, финансовом положении, структуре активов и перспективах развития банка.

Выбирая метод организации аналитической работы в банковской сфере, нужно учитывать не только специфику этой деятельности, но и такие факторы, как размер активов и собственного капитала банка, продолжительность его функционирования, ассортимент предоставляемых услуг, внутренняя структура и наличие удаленных филиалов.

Коммерческие банки могут организовывать аналитическую работу по-разному. Некоторые создают различные аналитические службы в подразделениях банка, таких как кредитное, фондовое, валютное и другие. Такие аналитики узко специализированы на своей области и имеют хорошее понимание технологии, которую предоставляет банк, а также потребностей клиентов. Однако подобный подход может приводить к необъективности

информации, которую предоставляют эти подразделения, так как они часто заинтересованы в том, чтобы их результаты выглядели лучше. Еще один недостаток этого метода состоит в том, что методика расчета показателей может отличаться в различных подразделениях, что делает их несопоставимыми.

В банке создают специальный отдел экономического анализа и отчетности, который занимается сводкой отчетности и планов. Он также выполняет методическую работу, чтобы информация от разных служб была сопоставимой. Основная задача отдела – исследовать результаты функционирования банка, проверить, какие услуги и подразделения работают наиболее эффективно.

Основная цель проведения анализа состоит в том, чтобы банк мог оперативно выявлять возможные проблемы, возникающие на ранних этапах его деятельности. Такой подход позволяет более эффективно управлять рисками и предотвращать потенциальные финансовые сложности.

Полученные результаты анализа могут быть использованы для принятия решения о переходе банка в режим надзора, что включает в себя проведение инспекционных проверок и определение их направления. При этом следует учитывать такие факторы, как характер рисков, возникающих в работе банка, а также надлежащую оценку его финансового состояния.

Для эффективной оценки финансового состояния банка необходимо соблюдать несколько ключевых условий. Важно, чтобы информация, используемая при исследованиях, была точной и достоверной. Также необходимо обеспечить своевременность и завершенность анализа. Неверная информация может привести к недооценке проблем банка, что может стать опасным для развития ситуации. Проверка достоверности отчетов, а также адекватной оценки рисков, принимаемых банками, должна проводиться как в процессе документарного надзора, так и в ходе инспекционных проверок. Результаты проверок могут стать важным источником информации для проведения анализа.

Анализ проводится с использованием программного комплекса «Анализ финансового состояния банка» и основан на:

- использовании системы показателей, характеризующих активность банка и виды принимаемых рисков с выявлением взаимосвязи между показателями;
- изучении факторов изменения этих показателей и величин принимаемых рисков;
- сравнении полученных показателей со средними показателями по группе однородных банков.

Система показателей, используемых в рамках данной методики, сгруппирована в аналитические пакеты по следующим направлениям исследований:

1. Структурный анализ балансового отчета.

2. Структурный анализ отчета о прибылях и убытках. Коммерческая эффективность (рентабельность) банка и его отдельных операций.

3. Анализ достаточности капитала.

4. Анализ кредитного риска.

5. Анализ рыночного риска.

6. Анализ риска ликвидности.

Анализ банка предполагает также определение соответствия работы конкретного банка установленным нормам, а также тенденциям однородной группы банков (особенно при оценке рентабельности работы, структуры балансового отчета и достаточности капитала).

Исследование базируется на данных следующих форм отчетности:

– оборотная ведомость по счетам бухгалтерского учета кредитной организации (ф.101);

– отчет о прибылях и убытках кредитной организации (ф.102);

– расшифровки отдельных показателей деятельности кредитной организации (ф.110);

– информация о качестве активов кредитной организации (ф.115);

– сведения о ценных бумагах, приобретенных кредитной организацией (ф.116);

– данные о крупных ссудах (ф.117);

– данные о концентрации кредитного риска (ф.118);

– сведения об активах и пассивах по срокам востребования и погашения (ф.125);

– расчет собственных средств (капитала) (ф.134);

– информация об обязательных нормативах (ф.135);

– сводный отчет о величине рыночного риска (ф.153);

– сведения о размещенных и привлеченных средствах (ф.302);

– сведения о межбанковских кредитах и депозитах (ф.501);

– сведения об открытых корреспондентских счетах и остатках средств на них (ф.603);

– отчет об открытых валютных позициях (ф.634);

– а также данных инспекционных и аудиторских проверок банков.

Результаты анализа информации каждой из перечисленных таблиц следует рассматривать в совокупности с выводами по другим корреспондирующим таблицам.

При подготовке заключения о финансовом состоянии банка, необходимо рассмотреть все показатели и принять во внимание макроэкономическую информацию, состояние ключевых секторов и финансовых рынков. При необходимости, следует уточнить данные о показателях инфляции.

Список литературы

1. Анализ финансового состояния коммерческих банков // Корпоративный менеджмент URL: https://www.cfin.ru/finanalysis/banks/financial_condition.shtml (дата обращения: 26.04.2023).
2. О методике анализа финансового состояния банка // Банк России URL: <https://cbr.ru/Content/Document/Page/105779> (дата обращения: 26.04.2023).
3. В помощь инвестору: как анализировать отчетность банков // БКС ЭКСПРЕСС URL: <https://bcs-express.ru/novosti-i-analitika/v-pomoshch-investoru-kak-analizirovat-otchetnost-bankov> (дата обращения: 26.04.2023).
4. Введение в анализ банковской деятельности // Студопедия URL: https://studopedia.ru/3_86481_vvedenie-v-analiz-bankovskoy-deyatelnosti.html: 26.04.2023).
5. Банковское дело: учебное пособие / В. Н. Шитов. – Ульяновск: УлГТУ, 2022. – 126 с.

ИТОГИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАХОВОГО РЫНКА РФ В 2022 ГОДУ

А. С. Шкода

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск

В современном мире финансовых отношений все большее значение приобретает механизм страхования. За последние 10 лет удельный вес роли риска в совокупности финансовых и общеэкономических отношений сильно возрос. В основном это связано с двумя параллельными тенденциями: нарастание геополитической неопределенности и нестабильности, а также появление прорывных технологий в области исследования риска. Благодаря новым технологиям и объемам вычислительных мощностей риск становится более осязаемым и контролируемым, что объясняется возможностью моделирования огромного количества параллельных процессов [4, с. 225].

Объем российского страхового рынка по итогам 2022 года почти не изменился. Однако, квартальная динамика была разнонаправленной и отражала изменения экономической активности. Виды страхования, связанные с кредитованием и индивидуальным страхованием жизни, сократились по премиям. Одновременно автострахование и негосударственное страхование жизни оказали поддержку рынку. Объем премий, переданных в перестрахование, уменьшился в 2022 году в связи с санкциями и ограничением возможности размещения рисков за рубежом в прежнем объеме. Тем не менее, в марте 2022 года Банк России гарантировал увеличение капитала перестраховочной компании, что способствовало росту емкости российского рынка и поддержало уровень перестраховочной защиты [2].

В 2022 году объем страхового рынка оставался примерно на том же уровне, но квартальная динамика менялась в зависимости от экономической активности. Премии в сферах страхования, связанных с кредитованием и ИСЖ, сократились, что привело к уменьшению продаж страховых продуктов через банки и снижению доли комиссий кредитных организаций. В результате коэффициент расходов на ведение дела российских страховщиков уменьшился. Прибыль страховщиков также снизилась в 2022 году из-за уменьшения доходов от инвестиционной деятельности, включая потери от операций с финансовыми инструментами и отрицательную переоценку валютных активов. Однако рентабельность российского страхового рынка осталась на достаточно высоком уровне. В 2022 году Банк России ввел регуляторные и надзорные послабления, которыми воспользовалось около половины участников рынка, что также оказало поддержку страховщикам. Кроме того, в марте 2022 года Банк России гарантировал увеличение объявленного капитала дочерней перестраховочной компании, что способствовало росту емкости российского рынка и поддержало уровень перестраховочной защиты.

Страховой рынок России в 2022 году вырос номинально на 0,5% год к году и составил 1,8 трлн рублей, но снизился относительно ВВП с 1,3% в 2021 году до 1,2%. Динамика объема собранных премий была разнонаправленной и отражала изменения в экономической активности: объем собранных премий резко упал во втором квартале, но начал восстанавливаться и в четвертом квартале превысил уровень 2021 года на 8,1% [1]. Активные продажи страховых компаний в сегменте накопительного страхования жизни (НСЖ) компенсировали снижение премий в сегменте инвестиционного страхования жизни (ИСЖ). Рост автострахования также повлиял на динамику взносов, за счет повышения спроса на страхование автокаско и увеличения стоимости обязательного страхования автогражданской ответственности (ОСАГО) на фоне резкого подорожания автомобилей и запчастей. Однако сокращение объемов выдачи розничных кредитов привело к снижению сборов по кредитному страхованию жизни и здоровья. Рост стоимости медицинских услуг также способствовал увеличению сборов в сегменте добровольного медицинского страхования (ДМС). Рынок страхования жизни в прошлом году вырос на 1,7%, достигнув уровня в 1,3 трлн рублей.

Основными факторами, влияющими на динамику страхового рынка в 2022 году, стали экономическая нестабильность, широкие санкционные ограничения и колебания на фондовом и валютном рынках. В этих условиях страховые компании столкнулись с повышенными рисками и вызовами, которые потребовали от них более гибких и адаптивных подходов в работе.

Стоит отметить, что, несмотря на сложную экономическую ситуацию, российский страховой рынок продолжил развиваться и удерживать

свои позиции. Общий прирост премий, хоть и незначительный, позволяет рассчитывать на дальнейшее развитие отрасли в будущем.

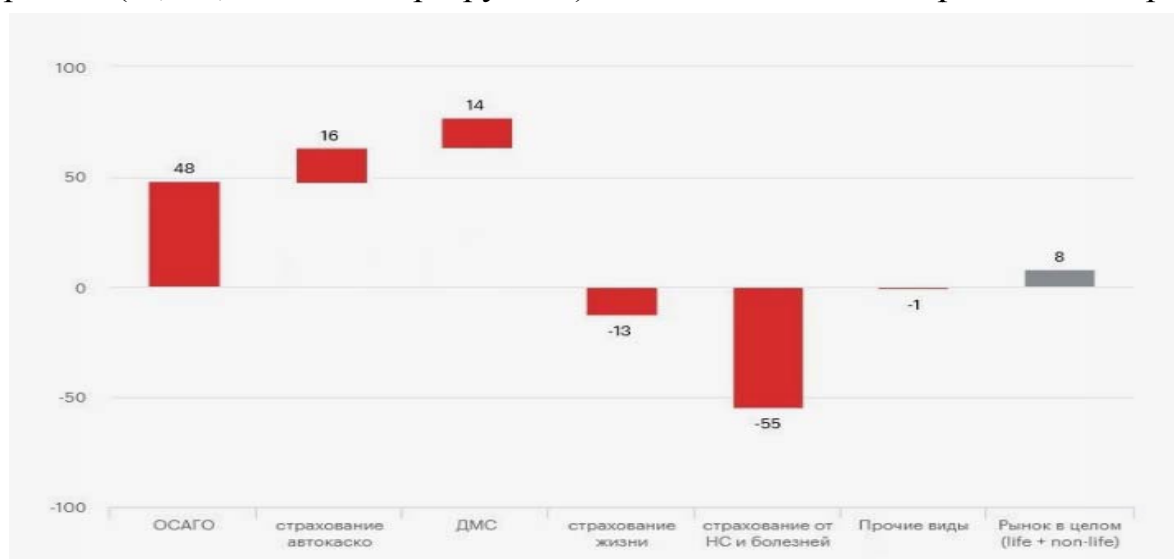
Динамика российского страхового рынка в 2022 году характеризовалась неравномерностью. В первом полугодии преобладали негативные тенденции, и премии по большинству видов страхования сокращались. Однако, во втором полугодии сегменты начали постепенно восстанавливаться. Это было связано с адаптацией страховых компаний к новым экономическим условиям и возвращением ключевой ставки к приемлемым уровням. Несмотря на начальные трудности, некоторые сегменты страхового рынка продемонстрировали положительные тенденции. Например, отдельные виды страхования, такие как автострахование и медицинское страхование, продолжали расти. В то же время, другие виды страхования, например, страхование имущества и страхование ответственности, испытали затруднения в связи с сокращением объемов деятельности и повышением рисков.

Таким образом, динамика страхового рынка в 2022 году была неравномерной, но в целом можно отметить положительные тенденции, связанные с восстановлением сегментов на фоне адаптации к новым условиям.

В 2022 году российский страховой рынок сумел удержаться на уровне 1,8 трлн рублей страховых премий, несмотря на волатильную экономическую ситуацию. Наибольшую поддержку рынок получил от ОСАГО, которое зафиксировало прирост в 21%, являясь одним из драйверов роста страхового рынка в 2023 году. Сегмент страхования от НС и болезней, наоборот, стал лидером падения среди крупнейших сегментов, сократившись на 21%. Однако сегмент страхования жизни сократился всего на 2,5%, благодаря оперативному переключению компаний с продаж полисов ИСЖ на НСЖ. В целом, страхование жизни, ОСАГО и страхование от НС и болезней будут драйверами роста страхового рынка в 2023 году. По прогнозу агентства «Эксперт РА», российский страховой рынок достигнет объема порядка 1,96 трлн рублей, с темпами прироста премий составляющими 7-9%.

В 2022 году российский страховой рынок продемонстрировал разнонаправленную динамику премий в различных сегментах. Одним из самых успешных стал сегмент ОСАГО, который показал рекордный прирост премий за последние шесть лет – 21,1%. Это означает, что сегмент прибавил 48 млрд рублей страховых премий. Такой прирост был в значительной степени обусловлен расширением тарифного коридора в сентябре 2022 г. Однако, с другой стороны, сегмент страхования от несчастных случаев и болезней стал лидером по падению среди крупнейших сегментов, сократившись на 21%. При этом сегмент страхования жизни сумел удержаться от сильного падения благодаря оперативному переключению компаний с продаж полисов ИСЖ на НСЖ.

В 2022 году страховой рынок России продолжил свой рост, благодаря увеличению премий в сегментах страхования автокаско 7,6%, или 16 млрд рублей и ДМС 6,9%, или 14 млрд рублей. Рост стоимости страхования, вызванный высокой инфляцией, а также повышение цен на ремонт и запасные части, в том числе в связи с дефицитом комплектующих, стали основными факторами этого роста. Однако страхование от НС и болезней испытало негативное влияние турбулентного года. В результате снижения объемов кредитования этот сегмент потерял 55 млрд рублей страховой премии относительно прошлого года, что привело к сокращению на более чем 20%. Страхование жизни также показало отрицательную динамику премий (-2,5%, или -13 млрд рублей) в связи с падением кредитного стра-



хования жизни и ИСЖ. Однако этот сегмент компенсировал снижение премий путем целенаправленной переориентации компаний на продажу продуктов НСЖ.

Рисунок 1 – Прирост взносов в абсолютном выражении по некоторым отдельным категориям страхования за 2022 год

По результатам 2022 года, половина всех страховых премий пришла на топ-5 страховых компаний, чьи позиции в рейтинге не изменились, за исключением СПАО «Ингосстрах», которое поднялось на третью строчку, обойдя АО «АльфаСтрахование», сдвинувшееся на четвертое место. ООО СК «Ренессанс Жизнь» выбыло из топ-10, уступив место ПАО «Группа Ренессанс Страхование». ООО СК «Альянс Жизнь» покинуло топ-20, снизившись на 23-е место, в то время как ООО «РСХБ-Страхование жизни» поднялось на 20-е место. Количество страховщиков жизни в топ-5 (один страховщик) и в топ-20 (семь страховщиков) осталось неизменным по сравнению с прошлым годом, а в топ-10 снизилось на одну компанию, до трех. Лидерами по премиям по страхованию, кроме страхования жизни, стали АО «СОГАЗ», СПАО «Ингосстрах» и АО «АльфаСт-

рахование». В топ-3 по премиям по страхованию жизни вошли ООО СК «Сбербанк страхование жизни», ООО «АльфаСтрахование – Жизнь» и ООО «СК СОГАЗ-ЖИЗНЬ». Таким образом, в целом, страховой рынок России в 2022 г. столкнулся с рядом сложностей и вызовов, связанных с изменением геополитических и макроэкономических условий, а также санкционным воздействием на отдельные виды страхования. В связи с этим, многие игроки рынка адаптировали свои продукты и инвестиционные стратегии, перешли на российскую перестраховочную емкость и столкнулись с рядом трудностей в расчетах и работе с иностранными страховыми брокерами [3].

Список литературы

1. Любарская, О., Янин, А. Итоги 2022 года на страховом рынке и прогноз на 2023-й: возвращение к росту. https://raexpert.ru/researches/insurance/ins_2022/ (дата обращения: 07.05.2023).
2. Обзор ключевых показателей деятельности страховщиков №4, 2022 г. <https://docs.yandex.ru/> (дата доступа: 07.05.2023).
3. Страховой рынок России в 2022 году. <https://www.national.ru/analitika/strahovoj-rynok-rossii-v-2022-godu/> (дата обращения: 07.05.2023).
4. Шитов, В. Н., Попов, Ю. Д. Оценка текущего состояния страхового рынка России и перспективы его развития. В сборнике: Вузовская наука в современных условиях. – Ульяновск УлГТУ, 2020. – С. 225-228.

Научное электронное издание

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВ ГЛАЗАМИ МОЛОДЕЖИ

IX Всероссийская студенческая
научно-практическая конференция
(г. Ульяновск, 17–29 апреля 2023 года)

Сборник научных трудов

Ответственный за выпуск В. Н. Шитов

Дата подписания к использованию 08.06.2023.
ЭИ № 1805. Объем данных 3,4 Мб. Заказ № 253.

Ульяновский государственный технический университет
432027, Ульяновская область, Ульяновск, Сев. Венец, 32.
ИПК «Венец» УлГТУ, 432027, Ульяновская область, Ульяновск, Сев. Венец, 32.

Тел.: (8422) 778-513
E-mail: venec@ulstu.ru
venec.ulstu.ru