

УДК 336.64

О. Г. Конюкова

Омский филиал ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ»,
Омск, e-mail: OGKonyukova@fa.ru

МОДЕЛИРОВАНИЕ ИНДИКАТИВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ ТОРГОВЛИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Ключевые слова: сфера торговли, кредитоспособность, экономический потенциал, индикативный показатель, инновационная деятельность, цифровая экономика.

Сектор розничной и оптовой торговли является одним из распространенных сегментов экономики России, поскольку имеет важное значение для общего развития предпринимательства в стране и является популярным в сфере торговли. Для начинающих предпринимателей данный вид деятельности является приемлемым и не требует значительных капиталовложений. Рассматривая структуру валового внутреннего продукта России, наблюдается наибольший удельный вес, принадлежащий торговле розничной и оптовой после добычи полезных ископаемых и обрабатывающих производств. Торговля имеет не только важную экономическую, но и социальную роль для развития регионов и страны в целом. Для экономической деятельности регионов бесперебойное функционирование и рост объемов реализации товаров и услуг данных предприятий крайне важны. Для достижения поставленной цели необходимо проводить оценку экономического потенциала предприятий сферы торговли на постоянной основе, но проблемы противоречивости нормативно-правовых актов и официальных методик, плохой проработанности в вопросах регулирования торговой деятельности на территории страны, отсутствие разделения полномочий между субъектами приобрели особое значение и требуют систематизации в части ориентиров на рекомендуемые значения индикативных показателей для предприятий сферы торговли.

O. G. Konyukova

Omsk branch of the Financial University under the Government of the Russian Federation,
Omsk, e-mail: OGKonyukova@fa.ru

MODELING INDICATORY INDICATORS OF ECONOMIC POTENTIAL FOR TRADE ENTERPRISES IN MODERN CONDITIONS

Keywords: trade sector, creditworthiness, economic potential, indicative indicator, innovation activity, digital economy.

The retail and wholesale trade sector are one of the most common segments of the Russian economy, as it is important for the overall development of entrepreneurship in the country and is popular in the field of trade. For beginning entrepreneurs, this type of activity is acceptable and does not require significant investment. Considering the structure of Russia's gross domestic product, the largest share is observed in retail and wholesale trade after mining and manufacturing. Trade has not only an important economic but also a social role for the development of regions and the country as a whole. For the economic activity of the regions, the uninterrupted functioning and growth in sales volumes of goods and services of these enterprises is extremely important. To achieve this goal, it is necessary to assess the economic potential of trade enterprises on an ongoing basis, but the problems of inconsistency of regulations and official methods, poor elaboration in matters of regulation of trade activities in the country, the lack of division of powers between entities have acquired particular importance and require systematization in parts of guidelines for recommended values of indicative indicators for trade enterprises.

Введение

Актуальность темы совершенствования механизма оценки эффективности использования экономического потенциала в методиках оценки текущего состояния предприятий сферы торговли приобретает особую важность в регламентируемом анализе. Объектом исследования выступили предприятия розничной и оптовой

торговли, предметом исследования: компонентный состав и рекомендуемые значения индикативных показателей, характеризующих возможность своевременного погашения долгов и поддержания устойчивости предприятий. Доказана целесообразность установления рекомендуемых значений индикативных показателей для предприятий, занимающихся торговлей оптовой и роз-

ничной на территории Российской Федерации. В постпандемный период и период введенных санкций значительное число предприятий розничной и оптовой торговли испытывают финансовые трудности ввиду ужесточения нормативно-правового регулирования в торговой деятельности поэтому собственникам необходимо уметь эффективно распоряжаться имеющимися финансовыми ресурсами. Важным моментом является поддержание устойчивости предприятий торговли в условиях: создания нового формата деятельности и возрастающей конкуренции.

Моделирование индикативных показателей экономического потенциала в научной статье будет рассмотрено с точки зрения эффективного использования финансовых ресурсов предприятий, занимающихся торговлей оптовой и розничной на территории Российской Федерации. Для оценки текущего состояния таких предприятий можно использовать различные методики, которые представлены в регламентированном анализе, авторские и методики, отраженные в современных автоматизированных программах. Их практическое применение позволяет определить, на сколько эффективно предприятие сферы торговли осуществляет деятельность. Но при выборе методики из множества представленных обнаружили, что состав и рекомендуемое значение индикативных показателей различны в зависимости от целей применяемых расчетов.

Как правило применяют основные группы нормируемых индикативных показателей: ликвидности и платежеспособности, экономической устойчивости. При построении модели оценки эффективности использования экономического потенциала предприятий розничной и оптовой торговли необходимо принимать во внимание: кредитоспособность, возможность использования мер государственной поддержки, инвестиции на расширение деятельности, ремонт и модернизацию, внутренние траты на развитие цифровой экономики. Последние два индикативных показателя для рассматриваемой сферы деятельности необходимо рассматривать как дополнительные показатели инвестиционной привлекательности, поскольку за последние годы именно предприятия розничной и оптовой торговли имели возможность осуществлять деятельность в обновленном формате, проводить

ребрендинг и увеличивать объемы реализации товаров через современные технологии цифровизации. Прием моделирования индикативных показателей, рассмотренный в научной статье представлен отбором необходимых показателей и нахождением их рекомендуемых значений, к которым необходимо стремиться предприятиям сферы торговли для поддержания устойчивости, определения кредитной нагрузки и достаточности финансовых ресурсов.

Цель исследования – нахождение и моделирование рекомендуемых значений индикативных показателей экономического потенциала для предприятий сферы торговли с целью их использования внутренними и внешними стейкхолдерами для принятия разного рода решений.

Материалы и методы исследования

В качестве материалов исследования были использованы нормативно-правовые документы, научные публикации российских и зарубежных авторов, данные бухгалтерской (финансовой) отчетности, статистической отчетности. В научной статье применялись основные методы исследования: монографический, сравнительного анализа, классификации и обобщения.

Результаты исследования и их обсуждение

Большинство научных исследований в области оценки экономического потенциала утверждают об отсутствии важного значения бухгалтерской (финансовой) отчетности в первые годы жизни предприятий сферы торговли. Под эффективностью использования экономического потенциала авторами понимается: снижение риска непогашения своих долговых обязательств [3,5], оценка общих параметров эффективности работы, выявление и локализация предпринимательских рисков [7], комплекс индикативных показателей, который прямо или косвенно характеризует способность к расчету по обязательствам [10], оперативный контроль за поступлением и расходованием финансовых ресурсов [9], комплексное и системное изучение текущего состояния предприятия сферы торговли и факторов, влияющих на него для целей прогнозирования уровня доходности капитала и выявления возможностей повышения результативности его функционирования. Следуя данным аргументам вправе

принять роль оценки экономического потенциала по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности как центрального элемента легитимности на уровне осуществления текущей деятельности предприятий сферы торговли. При определении финансовых конструкций, которые способны указывать на эффективность использования экономического потенциала и уровень кредитоспособности важно проводить расчеты индикативных показателей ликвидности и платежеспособности, а также экономической устойчивости. Построение основных моделей оценки эффективности использования экономического потенциала основываются на данных бухгалтерской (финансовой) отчетности за исследуемый период с использованием основных индикативных показателей, характеризующих фундаментальные основы управления финансовыми ресурсами предприятий сферы торговли.

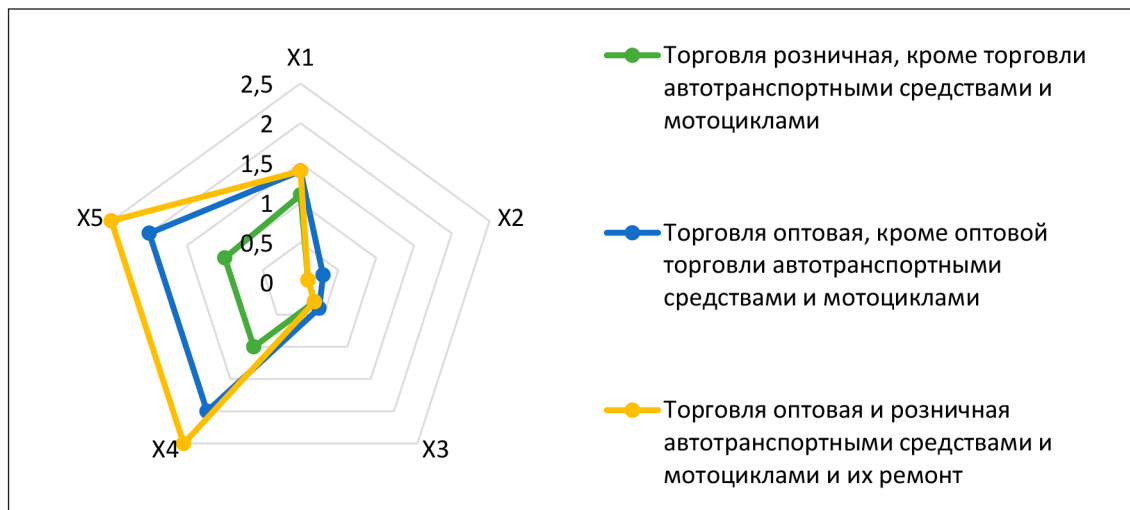
Компонентный состав экономического потенциала предприятий сферы торговли включает: финансовые, управленческие и инновационные возможности. Существует множество методов оценки эффективности использования экономического потенциала: подмена потенциала существующими экономическими показателями и их расчет [1], методы экспертных оценок [2], экономико-математические методы [6], статистические методы [8] и пр. В научной статье использован метод графического представления полученных числовых значений и результаты моделирования представлены в виде лепестковых диаграмм, на основании которых оценена зависимость заявленных параметров. Расчет индикативных показателей и сравнение полученных значений с рекомендуемыми значениями является инструментом, который часто используют менеджеры для обоснования решений по обеспечению стабильности и возможностей долгосрочного роста [13], для выявления слабых сторон и конкретных недостатков предприятия сферы торговли [14], для определения наличия финансовых ресурсов, необходимых для нормального функционирования предприятия, целесообразность их размещения и эффективность использования [12], для снижения риска банкротства [15], для принятия надлежащих кредитных решений в целях уменьшения экономических потерь, вызванных банкротством [11] и пр.

Воспользовавшись данными из статистических сборников «Финансы России» за последние года и изучив представленные числовые значения по интересующим нас индикативным показателям ликвидности и платежеспособности, экономической устойчивости по предприятиям, занимающихся торговлей оптовой и розничной выделили три показателя: текущей ликвидности, обеспеченности собственными оборотными средствами, автономии. Так нами была осуществлена выборка статистических числовых значений по предприятиям, занимающихся торговлей оптовой и розничной на территории Российской Федерации по индикативным показателям ликвидности и платежеспособности, экономической устойчивости: текущей ликвидности (X1), обеспеченности собственными оборотными средствами (X2), автономии (X3) с помощью применения программы Microsoft Excel. Дополнительные индикативные показатели, характеризующие инновационную деятельность решили рассмотреть в виде показателя, отражающего размер инвестиций на расширение деятельности, ремонт и модернизацию (X4) и показателя, отражающего внутренние затраты на развитие цифровой экономики (X5). Роль данных индикативных показателей возрастает с каждым годом, так индикативный показатель, отражающий размер инвестиций на расширение деятельности, ремонт и модернизацию в современных условиях позволит реализовать цели для обеспечения стратегической устойчивости предприятий торговли и будет способствовать обретению нового качества развития, повышению эффективности и конкурентоспособности. Показатель, отражающий внутренние затраты на развитие цифровой экономики, будет способствовать созданию на предприятиях розничной и оптовой торговли облачных технологий и цифровых платформ, использованию нейросети, внедрению искусственного интеллекта, применению самоуправляемых машин. Последствия коронавирусной инфекции внесли коррективы в работу большинства субъектов предпринимательства. Произошло переосмысление данной сферы и изменение рабочих процессов по отношению предоставления услуг, продажи товаров, к клиентскому сервису, маркетингу и финансовому планированию.

Динамика индикативных показателей экономического потенциала для предприятий сферы торговли, осуществляющих деятельность на территории Российской Федерации, %

Годы	X1			X2			X3		
	торговля розничная, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами	торговля оптовая, кроме оптовой торговли автотранспортными средствами и мотоциклами	торговля оптовая и розничная автотранспортными средствами и мотоциклами и их ремонт	торговля розничная, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами	торговля оптовая, кроме оптовой торговли автотранспортными средствами и мотоциклами	торговля оптовая и розничная автотранспортными средствами и мотоциклами и их ремонт	торговля розничная, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами	торговля оптовая, кроме оптовой торговли автотранспортными средствами и мотоциклами	торговля оптовая и розничная автотранспортными средствами и мотоциклами и их ремонт
2017	111,7	130,5	128,1	-25,6	-16,8	-3,1	28,2	45,1	20,6
2018	104,7	135,7	135,8	-31,3	-19,4	6,3	25,7	43,3	25,3
2019	106,4	133,2	144,9	-20,5	-15,9	11,4	28,2	44,3	28,8
2020	111,8	135,2	156,3	-15,0	-7,2	19,3	29,7	42,2	34,5
2021	111,4	143,2	161,7	-14,8	0,3	24,7	27,9	44,0	37,4
Рекомендуемое значение	106,4	135,5	144,9	0,1	0,3	11,4	27,9	43,3	28,8

Источник: оставлено автором на основании. URL: <https://rosstat.gov.ru/>.



Определение границ индикативных показателей экономического потенциала для предприятий, занимающихся торговлей оптовой и розничной на территории Российской Федерации, %

Цифровая трансформация требует от собственников бизнеса умение создавать новые инструменты в первую очередь для моментального анализа клиентских предпочтений, для индивидуализации предлагаемых товаров и услуг, для сбора и хранения больших массивов числовых данных

с возможностью проводить экспресс-оценку по результатам текущей деятельности и выстраивать ориентиры дальнейшей эффективной работы.

Рекомендуемые значения индикативных показателей могут разрабатываться на уровне страны, региона, предприятия. На основе

предложенного подхода основным инструментом исследования будет служить лепестковая диаграмма, позволяющая обосновать действенность данной модели. Рекомендуемые значения для указанных индикативных показателей рассчитывались по следующему алгоритму: убирались из расчета минимальное и максимальное значение, из оставшихся выбиралось лучшее значение для каждого конкретного индикативного показателя, предложенного Росстатом. Важно в данном подходе выявить тренд и проанализировать полученные числовые значения за несколько временных периодов и сравнить полученные рекомендуемые значения по отрасли с значением рассчитанных аналогичных индикативных показателей конкретного предприятия. Так были получены данные для построения лепестковой диаграммы, в которой отображены рекомендуемые значения по индикативным показателям экономического потенциала для предприятий, занимающихся торговлей оптовой и розничной на территории Российской Федерации (таблица).

Для дополнения конструкции модели оценки экономического потенциала для предприятий, занимающихся розничной и оптовой торговлей, нами были включены дополнительные индикативные показатели инновационного развития: инвестиции на расширение деятельности, ремонт и модернизацию, и внутренние затраты на развитие цифровой экономики (рисунок).

Представленная модель подтвердила ранее выдвинутую гипотезу о необходимости разрабатывать рекомендуемые значения индикативных показателей для предприятий каждого вида экономической деятельности. Полученные рекомендуемые значения служат ориентиром для принятия эффективных управленческих решений. Возможно использование данных расчетов для каждого конкретного региона России, где будут иметь влияние на размер рекомендуемого значения индикативных показателей ликвидности и платежеспособности, экономической устойчивости другие факторы: размер предприятий, жизненный цикл и др.

Выводы

Результаты проведенного научного исследования показали, что помимо изучения общепризнанных индикативных показателей с целью оценки эффективности использования экономического потенциала предприятий розничной и оптовой торговли, возможно использование в рамках моделирования дополнительных показателей из раздела инновационного развития таких, как: размера инвестиций на расширение деятельности, ремонт и модернизацию и размера инвестиций, отражающего внутренние затраты на развитие цифровой экономики, способных увеличивать инвестиционную привлекательность субъектов предпринимательства.

Библиографический список

1. Алетдинова А.А. Потенциал организации: виды, проблема взаимосвязи, методы исследования // Вестник Академии. 2011. № 3. С. 55-57.
2. Барикаев Е.Н., Черняк В.З. Методы экспертных оценок // Вестник Московского университета МВД России. 2013. № 12. С.184-189.
3. Белик В.Д. Методический подход к организации мониторинга риска снижения кредитоспособности организаций // Апробация. 2016. № 7 (46). С. 74-79.
4. Борисовская А.А. Анализ финансовой устойчивости и кредитоспособности организации на примере ООО «Эйви Нутрсмарт» // Инновации. Наука. Образование. 2021. № 35. С. 1287-1295.
5. Заболотских Д.М., Тимин А.Н. Сущность и значение оценки кредитоспособности в деятельности организации // Вектор экономики. 2021. № 6 (60). URL: http://www.vectoreconomy.ru/images/publications/2021/6/financeandcredit/Zabolotskikh_Timin.pdf (дата обращения: 15.05.2024).
6. Кок-кыс А.О., Очур А.А. Экономико-математические методы анализа // Теория и практика современной науки. 2017. № 3(21) С. 460-462.
7. Маханько Л., Пономарева М. Непараметрические методы анализа в оценке кредитоспособности организаций (на примере организаций торговли) // Банковский вестник. 2020. № 5 (682). С. 30-37.
8. Попова В.Б. Статистический анализ экономических данных // Вестник Университета Российской академии образования. 2016. № 4. С. 13-19.

9. Сулейманова Д.А. Оценка и анализ кредитоспособности коммерческой организации на основе отечественных и зарубежных методик (на примере РД)// Финансово-экономический журнал. 2020. № 2. С. 18-25.
10. Черненко А.Ф. Методические основы расчета оборачиваемости имущества при оценке кредитоспособности организации // Финансы и кредит. 2006. № 6 (210). С. 42-45.
11. Deron L., Chia-Chi L., Chih-Fong T., Guan-An S. Financial ratios and corporate governance indicators in bankruptcy prediction: A comprehensive study // European Journal of Operational Research. Vol. 252, Is. 2. P. 561-572.
12. Gabdullina G., Gilmanov M., Akhmetgareeva A., Frolova I., Yunusova R., Garaeva R. Development of normative values of indicators for assessing the financial condition of enterprises in various industries // Transportation Research Procedia. 2022. № 63. P. 1139–1146.
13. Ovidiu-Iulian B., Razvan-Andrei C., Ruxandra-Irina P. Influence of some financial indicators on return on equity ratio in the Romanian energy sector – A competitive approach using a DuPont-based analysis // Energy. 2019. Vol. 189. № 116251. DOI: 10.1016/j.energy.2019.116251.
14. Vimrová H. Financial Analysis Tools, from Traditional Indicators through Contemporary Instruments to Complex Performance Measurement and Management Systems in the Czech Business Practice // Procedia Economics and Finance. 2015. Vol. 25. P. 166-175.
15. Wiklund J., Baker T., Shepherd D. The age-effect of financial indicators as buffers against the liability of newness // Journal of Business Venturing. 2010. Vol. 25, Is. 4. P. 423-437.