

УДК 336

СМИРНОВ И.А., студент гр. ЭБ-5Э201С (УУНиТ),  
РЕДНИКОВ Д.В., старший преподаватель ИИГУ ЭПОБ (УУНиТ)  
г. Уфа

## РОЛЬ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА В ОПТИМИЗАЦИИ ФИНАНСИРОВАНИЯ БИЗНЕСА

Современные технологии постоянно находятся в процессе улучшения, благодаря чему создаются новые способы решения различных задач. Искусственный интеллект тому подтверждение. Многие процессы переходят из категории ручного расчёта в категорию автоматизированных. Если раньше нужно было изучить определенную тему, узнать формулу для определённого расчёта, подробно вникнуть в неё, обдумать её, то сейчас будет вполне достаточно найти нужную информацию в интернете, вставить формулу и сохранить её в шаблоне — например, в том же Excel. В итоге мы получим готовый файл с автоматическими расчётами.



Рисунок 1. Совокупный размер международного рынка искусственного интеллекта в текущих условиях на период 2021-2030 гг. [3].

Согласно информационному источнику, в 2024 году стоимость всего рынка искусственного интеллекта достигла 298 млрд долларов. На 2025 год стоимость будет составлять 420 млрд долларов (см. рис. 1).

Из рисунка 1 можно сделать вывод, что к 2030 году размер международного рынка искусственного интеллекта, как ожидается, будет составлять около 1,84 млрд. долларов. Всё это говорит о том, что текущий рынок больше направлен на внедрение передовых технологий с возможностью конкурировать на рынке технологий.

Искусственный интеллект не обошёл стороной и сферу бизнеса. Перед открытием бизнеса составляется бизнес-план и просчитываются все возможные

риски. Бизнес-план представляет собой документ, в котором отображается регламентированный порядок и дальнейшее развитие бизнеса.

Источники финансирования являются основой для создания бизнеса. Так, например, М.А. Маджекова пишет о том, что одним из ключевых условий для достижения высокой эффективности работы предприятия является его текущее финансовое состояние [1]. Персонал, который отвечает за финансы, называют финансовыми менеджерами. Их основная задача заключается в том, чтобы соблюдать порядок в сфере финансов бизнеса.

Как пишет А.С. Забелина, основными источниками финансирования бизнеса являются функционирующие и ключевые каналы получения финансовых средств. Также она отмечает, что стратегия финансирования бизнеса заключается именно в разработке узкопрофильной схемы; при этом нужно учитывать индивидуальные особенности бизнеса, которые оказывают на него непосредственное влияние [2]. Кроме того, она подчеркивает, что существуют внутренние средства (собственные средства) и внешние средства (займные средства).

Теперь, переходя к практической значимости, необходимо будет составить бизнес-план, где главным источником финансирования выступят собственные средства. Идея бизнеса заключается в открытии бизнес-студии подкастов с наименьшими затратами. Для начала автор проанализирует актуальность бизнеса. Стоит ли вообще его запускать?

Согласно информационному источнику, за 2023 и 2024 годы число активных слушателей подкастов увеличилось и превысило отметку в 40 миллионов человек [4]. Можно сделать вывод, что бизнес подкастов актуален.

Таблица 1. Краткий инвестиционный план «Хорошо поговорили» до оптимизации финансирования [6]

Наименование показателя	Вложение, руб./лет
Сумма первоначальных инвестиций, руб.	206500
Ежемесячные затраты, руб.	144000
Ежемесячная прибыль, руб.	40000
Срок окупаемости, лет	8,8

Также были установлены наиболее прослушиваемые сегменты по статистике ещё одного информационного ресурса [5] за 2024 год. Примерно 41% слушателей всех подкастов предпочитают сегмент «Психология». Данная тематика занимает 3 место. 1 и 2 место слушатели отдают бизнесу и личным финансам.

Составим краткий инвестиционный план студии записи подкастов по текущим ценам на 2025 год (см. табл. 1).

Из таблицы 1 можно сделать вывод, что примерно через 9 лет бизнес полностью окупится и начнёт приносить прибыль. Ежемесячная прибыль от него будет составлять 40000 рублей. Это свидетельствует о том, что бизнес является сравнительно перспективным, так как он окупится в ближайшее пару лет. Тем не менее, успешность выбранного бизнеса варьируется в зависимости от

вероятности возникновения успешной рекламной интеграции. Например, если пригласить популярного гостя, благодаря чему выпуск станет самым прослушиваемым и привлечёт новых активных слушателей, то цена одного выпуска подкаста составит 1000 рублей, что позволит конкурировать с другими подкастами.

После составления бизнес-плана автор статьи оптимизирует затраты бизнес-плана. Например, один из способов уменьшения затрат заключается в том, чтобы вместо аренды помещения за 40000 рублей согласно бизнес-плану воспользоваться готовой студией по записи подкастов за 15000 рублей. Плюс данного способа в том, что свободные денежные средства можно направить на рекламную интеграцию, вложив в этот пункт 25000 рублей. Часть средств также можно заплатить гостю, приглашённому в качестве эксперта (10000 рублей). Это один из вариантов оптимизации денежных средств, который будет эффективнее для рекламной интеграции. Закупка оборудования не понадобится, так как в готовой студии будет необходимое оборудование.

Таблица 2. Краткий инвестиционный план «Хорошо поговорили» после оптимизации финансирования [6]

Наименование показателя	Вложение, руб./лет
Сумма первоначальных инвестиций, руб.	40000
Ежемесячные затраты, руб.	114000
Ежемесячная прибыль, руб.	40000
Срок окупаемости, лет	3,9

Из таблицы 2 видно, что срок окупаемости изменился. Его сокращение составило 5 лет, что является достаточно весомым аргументом в правильном выборе оптимизационной стратегии. Ежемесячные затраты составят 114000 рублей. Следовательно, после оптимизации денежных средств для данного бизнес-плана было установлено, что автор предложил достаточно эффективную стратегию.

Теперь данную задачу поручим искусственному интеллекту, чтобы он предложил выгодные способы/методы оптимизации источников финансирования бизнеса. В эксперименте будет использована последняя версия с целью достижения максимального результата. Прикрепим разработанный автором бизнес-план в нейросеть и попросим оптимизировать его для такого вида бизнеса. Воспользуемся известным китайским ИИ «DeepSeek» [7]. Для чистоты эксперимента будет использован режим инкогнито, который не сохраняет cookie-файлы (личная информация пользователя и персональную контекстную рекламу).

Привет! Рассчитай оптимальные сп

1. **Первоначальные инвестиции:**  
Общая сумма на старт проекта — =Итог!C28 (рассчитывается автоматически на основе данных из листов).

- Проверьте актуальность цен на оборудование, ремонт и рекламу. Например, можно сократить затраты на мебель (стулья, стол) или выбрать более бюджетные аналоги (например, шторы или лампы).
- Убедитесь, что формулы в листе «Итог» корректны (например, =E13 для оборудования).

2. **Ежемесячные расходы:**  
Сумма — =Итог!C34+С37 (аренда, ФОТ, бухгалтерия, реклама, коммуналка).

- Сократите рекламный бюджет на начальном этапе (например, вместо 3 месяцев Яндекс.Директ использовать 1 месяц).
- Пересмотрите арендную ставку или рассмотрите коворкинг для снижения затрат.

3. **Резервный фонд:**  
Убедитесь, что собственных средств хватит на покрытие расходов минимум на **6–12 месяцев** до выхода на окупаемость. На листе «План» выручка начинает поступать с мая 2025 года — учтите этот период.

4. **Оптимизация расходов:**

- Замените ноутбук и микрофон на более бюджетные модели.
- Откажитесь от необязательных позиций (искусственные цветы, неоновая вывеска).
- Используйте удаленную бухгалтерию с тарифом дешевле 15 000 руб./мес.

5. **Срок окупаемости:**  
Формула в «Итог!H44»: =(C42+C41)/C43.

- Ускорьте выход на прибыль за счет увеличения количества выпусков подкастов (см. лист «План»).
- Добавьте дополнительные источники дохода (спонсорские интеграции, платный контент).

**Итог:**  
Используйте собственные средства поэтапно:

- Покройте первоначальные инвестиции (оптимизировав затраты).
- Зарезервируйте сумму на 6–12 месяцев ежемесячных расходов.
- Начните монетизацию с первых месяцев (по плану — 5 выпусков в месяц).

Если собственных средств недостаточно, пересмотрите бизнес-модель (например, старт с минимальной студией и постепенное расширение).

Message DeepSeek

DeepThink (R1) Search

Рисунок 2. Способы оптимизации финансовых средств от ИИ «DeepSeek» [7]

Из рисунка 2 можно сделать вывод, что искусственный интеллект «DeepSeek» предложил больше рекомендаций, а не конкретных решений в рамках данного эксперимента.

Таким образом, можно сделать вывод, что эксперимент прошёл успешно. Однако нужно учитывать, что способы, предлагаемые ИИ, могут также привести к потенциальным убыткам. Самый лучший способ оптимизации источников финансирования — поиск собственных путей и расчётов.

### Список литературы:

- Маджекова, М.А Финансирование различных предприятий в бизнес-стартапах / А.М. Маджекова. - Текст: электронный. // Символ науки: международный научный журнал. - 2024. - № 1-1. - С. 77-78. - URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=59461770> (дата обращения: 26.02.2025).
- Забелина, А. С. Преимущества и особенности современных источников финансирования бизнеса / А. С. Забелина, С. А. Сироткин // Молодая наука -

2024: Сборник материалов XV Национальной научно-практической конференции с международным участием молодых ученых, аспирантов и студентов. В 4-х частях, Ярославль, 13–14 апреля 2024 года. - Ярославль: Международная академия бизнеса и новых технологий, 2024. - С. 112-114. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=75196570> (дата обращения: 26.02.2025).

3. ИКЛИЕНТ: [Сайт]. - 2025. - URL: <https://inclient.ru/ai-stats/> (дата обращения: 27.02.2025). - Текст: электронный.

4. ИКЛИЕНТ: [Сайт]. - 2025. - URL: <https://inclient.ru/podcast-stats/#lwptoc> (дата обращения: 28.02.2025). - Текст: электронный.

5. Яндекс Дзен: [Сайт]. - 2025. - URL: <https://dzen.ru/a/ZRqjbS1bqHbXfou5> (дата обращения: 03.03.2025).

6. Яндекс Диск: [Сайт]. - Полный бизнес план. - 2025. - URL: <https://disk.yandex.ru/i/i6TPrQOJo1WPHQ> (дата обращения: 05.03.2025).

7. Искусственный интеллект «DeepSeek»: [Сайт]. - Полный бизнес план. - 2025. - URL: <https://www.deepseek.com/> (дата обращения: 05.03.2025).