

ПРИДНЕСТРОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
им. Т.Г. ШЕВЧЕНКО
Экономический факультет

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

Материалы научно-практической конференции
профессорско-преподавательского состава
экономического факультета
по итогам научно-исследовательской работы
в 2018 году

Выпуск 1

Тирасполь
*Издательство
Приднестровского
Университета*
2019

УДК [378:06.053:33](082)
ББК Ч448.042(4Мол5)я431 + У(4Мол5)я431
А43

Ответственный редактор
Л.В. Дорофеева, канд. экон. наук.

А43 **Актуальные** вопросы экономической науки: Выпуск 1. – Тирасполь: Изд-во Приднестр. ун-та, 2019. – 120 с.
ISBN 978-9975-150-08-8
ISBN 978-9975-150-09-5 (Вып. 1)

В настоящем издании помещены материалы научно-практической конференции профессорско-преподавательского состава экономического факультета Приднестровского государственного университета имени Т.Г. Шевченко по итогам научно-исследовательской работы в 2018 году.

УДК [378:06.053:33](082)
ББК Ч448.042(4Мол5)я431 + У(4Мол5)я431

Ответственность за содержание публикаций несут авторы.

Рекомендовано Научно-координационным советом ПГУ им. Т.Г. Шевченко

ISBN 978-9975-150-08-8
ISBN 978-9975-150-09-5 (Вып. 1)

© Коллектив авторов, 2019
© ПГУ им. Т.Г. Шевченко, 2019

ПРЕДИСЛОВИЕ

Одним из необходимых условий развития современного высшего образования является участие профессорско-преподавательского состава высшей школы в научно-исследовательскую деятельность. Экономический факультет Приднестровского государственного университета имени Т.Г. Шевченко не является исключением в этом направлении.

Сотрудники факультета ежегодно участвуют в проведении различных научных и научно-практических форумов, работают над диссертационными исследованиями, принимают участие в работе различных правительственных комиссиях и рабочих группах, осуществляют научное руководство магистерскими диссертациями и т. д., а на научной конференции профессорско-преподавательского состава Приднестровского государственного университета имени Т.Г. Шевченко подводятся итоги данной деятельности.

Десять лет назад на экономическом факультете Приднестровского государственного университета имени Т.Г. Шевченко была открыта издательская серия, в рамках которой ежегодно публиковались материалы этих конференций, то есть материалы, отражающие итоги научно-исследовательской деятельности ученых – экономистов за календарный год. За это время вышли в свет уже девять подобных изданий, начиная с 2009 года.

Настоящее, десятое, юбилейное издание продолжает эту серию и содержит исследовательские материалы, представленные на научной конференции профессорско-преподавательского состава экономического факультета Приднестровского государственного университета имени Т.Г. Шевченко по итогам работы в 2018 году.

Надеемся, что данное издание будет полезно для ученых-экономистов, магистрантов, студентов, а также всех лиц, интересующихся вопросами развития современной экономики в целом и национальной экономики Приднестровской Молдавской Республики, в частности.

*С искренним уважением,
и.о. декана экономического факультета, доцент
И.Н. Узун*

БИЗНЕС-ИНФОРМАТИКА И ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»

УДК 621.391

Е.В. САЛОМАТИНА,

и. о. зав. каф. бизнес-информатики и информационных технологий

ИНТЕРНЕТ ВЕЩЕЙ (IOT) КАК НОВАЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ ПАРАДИГМА

Внедрение технологии Интернета вещей быстро набирает обороты, поскольку технологическое, социальное и конкурентное давление подталкивают фирмы к инновациям и трансформации. Интернет вещей считается третьей в мире волной информационной индустрии после изобретений компьютеров и Интернета. Системы IoT беспрепятственно связывают физический мир с цифровым миром, и этим обеспечивают мониторинг в реальном времени, взаимодействие с физическими объектами, а также позволяют получать информацию и знания из огромных массивов данных датчиков с помощью множества технологий.

Вплоть до середины первого десятилетия двадцать первого века основными устройствами для доступа к Интернет были персональные компьютеры и ноутбуки, которые использовались и контролировались людьми. Но в последующие годы такое положение быстро изменилось. Сначала появились смартфоны, которые изменили способ, которым люди пользовались онлайн-услугами и даже взаимодействовали с миром.

Потом и другие устройства стали следовать тенденции подключения к Интернету, например, бытовая электроника, и также различные устройств в таких областях, как производство, транспорт и сельское хозяйство. Но на тот момент количество устройств линейно масштабировалось в зависимости от количества пользователей, и рост в основном был обусловлен проникновением на рынок и выходом на новые географические рынки. Легко было сказать, какое устройство подключено к Интернету, а какое нет.

После этого периода рост подключений к Интернету вышел за пределы линейного зависимости: вещи стали общаться друг с другом в дополнение к общению с людьми, изменилось число устройств, приходящихся на одного человека. Согласно Cisco Internet Business

Solutions Group (IBSG) в 2003 году у каждого человека было менее 0,08 устройств. В 2010 году это число увеличилось до 1,84. К 2020 году прогнозируется 6,58 устройств на человека [1]. К 2017 году 30 миллиардов устройств уже были подключены к Интернету [2]. По прогнозам Cisco IBSG, к 2020 году к Интернету будет подключено 50 миллиардов интеллектуальных устройств. Некоторые другие прогнозы показывают, что к концу 2020 года к Интернету будет подключено до 100 миллиардов интеллектуальных устройств или объектов. Все эти явления связаны с появлением Интернета вещей (IoT). Интернет вещей считается третьей в мире волной информационной индустрии после изобретений компьютеров и Интернета [3]. Специалисты считают, что Интернет вещей – это следующая эволюция Интернет, которая должна положительно влиять на человеческую жизнь.

IoT – это термин, который широко обсуждается в литературе. Определение IoT зависит от целевой аудитории и описывает различные варианты его использования. В литературе выделяют четыре основные категории определений:

1. Интеллектуальные объекты – взаимосвязь сенсорных и исполнительных устройств, предоставляющая возможность обмениваться информацией между платформами через унифицированную структуру, создавая общую картину работы [4].

2. Расширение интернет – расширение сетевых подключений и вычислительных возможностей для объектов, устройств, датчиков и предметов, которые обычно не считаются компьютерами [5].

3. Глобальная сетевая инфраструктура – которая связывает физические и виртуальные объекты путем использования возможностей сбора данных и средств связи [6].

4. Информационное взаимодействие – методы или среды, которые прикрепляют датчики к объектам и обмениваются необходимой информацией в режиме реального времени.

Интернет вещей – это больше, чем набор технологий. В [6] IoT определяется как глобальная экосистема, основанная на инфраструктуре, связывающей физические и виртуальные объекты с помощью технологий сбора и обмена данными и которую можно описать, как с помощью технологий, так и с помощью бизнес-концепций.

Системы IoT беспрепятственно связывают физический мир с цифровым миром, и этим обеспечивают мониторинг в реальном времени, взаимодействие с физическими объектами, а также позволяют получать информацию и знания из огромных массивов данных датчиков с помощью множества технологий. Комплексное IoT – решение состоит из следующих ключевых компонентов: аппаратное обеспечение, встроенное программное обеспечение, средства коммуникаций и связи, облачная платформа.

Существует широкий спектр устройств IoT, от крошечных имплантируемых устройств до разнообразных носимых устройств и гаджетов,

интеллектуальных счетчиков, роботов, транспортных средств и даже летательных аппаратов. Их часто называют «вещами», встроенными в аппаратное и программное обеспечение. Базовое аппаратное обеспечение IoT-устройства состоит из датчиков/исполнительных механизмов, контроллера, трансивера и источника питания. Существует множество коммерческих готовых встроенных систем, которые открыты для разработчиков новых IoT-приложений, например, Arduino Yun, Raspberry Pi, CloudBit, Samsung Artik.

Датчики непрерывно или периодически измеряют различные параметры (физические, химические, оптические, биометрические, электроэнергию) в реальном времени. Исполнительные механизмы преобразовывают потребляемую электроэнергию в физические действия для взаимодействия с физическим миром. Интерфейс связи (проводной или беспроводной) соединяет IoT-устройства с сетевой инфраструктурой IoT. В соответствии с потребностями IoT-приложений можно выбрать подходящую технологию связи с учетом дальности передачи, скорости передачи данных, энергопотребления, надежности, мобильности и др. Одной из основных критических проблем остается емкость аккумуляторов для поддержки долгосрочной и автономной работы. Для беспроводных сенсорных сетей и IoT было разработано большое количество энергоэффективных протоколов связи и вычислительных алгоритмов, а также маломощных радиопередатчиков. Кроме того, срок службы батареи может быть продлен с помощью технологии получения энергии из различных источников (солнечных, тепловых, вибрационных) в окружающей среде.

Программное обеспечение, без которого IoT-устройства не могут работать, включает в себя встроенные операционные системы, встроенные программные приложения и протоколы связи.

IoT-подключение – это фундаментальная технология, которая позволяет географически распределенным и разнородным IoT-устройствам передавать полученные данные датчиков для дальнейшей аналитики данных, визуализации, извлечения знаний и создания ценности. Базовая парадигма межмашинной связи (M2M) для IoT имеет широкий диапазон с точки зрения диапазона передачи, скорости передачи данных, энергопотребления, надежности, поддержки мобильности, стоимости развертывания и многих других областей. Каждый вариант подключения представляет собой компромисс между энергопотреблением, диапазоном и пропускной способностью. Технологии подключения IoT (RFID, NFC, Bluetooth, WiFi, Ethernet, LPWAN, сотовая и спутниковая связь) не только конкурируют друг с другом, но и дополняют друг друга, поскольку отдельные коммуникационные технологии имеют как сильные, так и слабые стороны.

Для создания ценности в мире IoT, необходимо иметь интеллектуальный объект для упрощения и управления ключевыми взаимодействиями между различными компонентами технологий IoT, а также

с другими системами и службами информационных технологий, используемыми в бизнесе. Основная цель IoT-платформ – облегчить разработчикам, поставщикам услуг, менеджерам и пользователям работу с IoT-решениями. Независимо от того, работает ли приложение с интеллектуальным счетчиком, умным сельским хозяйством или логистическим отслеживанием, независимо от того, ставится ли цель профилактического обслуживания или оптимизации бизнес-процессов, необходимы общие функции, такие как оповещение, загрузка и обновление встроенного ПО, удаленная диагностика и реконфигурация и многое другое. Платформы IoT позволяют разработчикам IoT повторно использовать общие функции, предоставляя набор программных инструментов. Платформы IoT могут значительно снизить входные барьеры для компаний при внедрении и развертывании приложений IoT с точки зрения инвестиций, опыта и общих рисков.

До сих пор отсутствует конвергентная платформа IoT, которая бы содержала все предполагаемые возможности и могла бы соответствовать всем приложениям. На практике полная функциональность платформы часто реализуется путем объединения различных ключевых компонентов от нескольких партнеров в экосистемах. Например, платформа IoT Service X-Change Platform [7].

Существующие IoT-приложения можно классифицировать с точки зрения масштаба (т. е. количество IoT-устройств) и использования сетевого эффекта (т. е. роста потребительской ценности сети по мере роста числа узлов этой сети). Интеллектуальные объекты, предлагают ценность благодаря своей базовой функциональности, часто как отдельные устройства с ограниченным масштабом и ограниченным сетевым эффектом. Очевидно, если добавить много интеллектуальных объектов в систему, которая собирает данные с каждого из устройств, приложение сможет вырабатывать новые знания на основе огромных объемов данных датчиков и принимать решения для оптимизации в будущем. Как только эти устройства начинают совместную работу, обмениваются информацией и принимают автономные решения, сетевой эффект усиливается и появляется дополнительная ценность.

Industry 4.0: Predictive Maintenance – типичное облачное приложение, собирающее огромные объемы данных от различных датчиков в течение длительного периода времени, использует алгоритмы машинного обучения, позволяет значительно улучшить физическое состояние оборудования, такого как грузовики, производственное оборудование.

Smart Logistics: Supply Chain Optimization – система датчиков, которая отслеживает товары, когда они отправляются с места производства к месту нахождения клиента. Система отслеживает различные параметры датчика (местоположение и состояние), приложение представляет эти данные различным заинтересованным сторонам, предлагая различные логики обслуживания, например, заказывать запасные

товары в случае повреждения при транспортировке, или учитывать непредвиденные задержки из-за условий движения. Как правило, это обеспечивает лучшие отношения с клиентом и позволяет оптимизировать цепочку поставок и логистику.

Smart City: Citizen Services – позволяет собирать огромное количество данных IoT в сложных сетях. Целью в большинстве отраслей является создание вертикальных решений для специализированных приложений, тогда как в умных городах видение заключается в создании единой горизонтальной платформы, которая интегрирует все устройства IoT и предлагает множество приложений и услуг. Это позволяет более эффективно использовать ресурсы, а также дает возможность использовать данные из разных систем в новых приложениях и сервисах.

Smart Energy: Grid [8] – избыточное производство электроэнергии в периоды низкого энергопотребления может привести к нестабильности в сети. Поэтому для поддержания баланса энергетических потребностей требуются интеллектуальные счетчики энергии, интеллектуальные системы хранения энергии, умные здания, точный прогноз погоды и распределения нагрузки по различным часовым поясам по всему земному шару.

Внедрение технологии Интернета вещей быстро набирает обороты, поскольку технологическое, социальное и конкурентное давление подталкивают фирмы к инновациям и трансформации. Ожидается, что к 2025 году ежегодные экономические выгоды, связанные с IoT, могут достичь 3,9–11,1 триллионов долларов. Важным аспектом технологии является сотрудничество с бизнес-задачами, чтобы стимулировать совместимые, безопасные и эффективные решения одновременно, а также предлагать надлежащий уровень механизмов конфиденциальности для использования Интернета вещей.

IoT сталкивается с большой неопределенностью, связанной с изменениями в области регулирования, потребительским спросом и технологическими достижениями. Имея ограниченные данные о влиянии на конечную прибыль, руководители проявляют осторожность в отношении увеличения своих инвестиций в IoT, и лишь немногие из них приступили к крупномасштабным инициативам, направленным на преобразование бизнес-операций или создание новых продуктов и услуг.

Сегодня даже самые эффективные компании могут еще больше повысить свою производительность. Эта технологически обусловленная возможность исходит из огромных объемов данных о процессах, генерируемых новыми поколениями устройств Интернета вещей (IoT). Чтобы воспользоваться этой возможностью, компании должны пересмотреть многие процессы и принципы, которые были для них столь успешными в прошлом. Важно не только понимать, чего компания хочет достичь, но и определять методы, ресурсы и возможности, которые ей понадобятся.

Список использованных источников

1. How the Next Evolution of the Internet Is Changing Everything. Cisco Internet Business Solutions Group (IBSG) https://www.cisco.com/c/dam/en_us/about/ac79/docs/innov/IoT_IBSG_0411FINAL.pdf.
2. Presser, M., Zhang, Q., Bechmann, A., & Beliatis, M. J. (2018). The Internet of Things as Driver for Digital Business Model Innovation. *Digital Business Models*, 27–55. doi:10.1007/978-3-319-96902-2_2.
3. Yuan Y, Ma L, Zhang J (2014) Patented network analysis on cloud computing technology in internet of things. In Identification, information and knowledge in the internet of things, 2014 International Conference, Beijing, IEEE, pp 248–251.
4. Gubbi, Jayavardhana, Rajkumar Buyya, Slaven Marusic, and Marimuthu Palaniswami. 2013. Internet of Things (IoT): A Vision, Architectural Elements, and Future Directions. *Future Generation Computer Systems* 29 (7): 1645–1660.
5. Rose, Karen, Scott Eldridge, and Lyman Chapin. 2015. The Internet of Things: An Overview. *The Internet Society (ISOC)*: 1–50.
6. Casagras, R.F.I.D. 2011. The Inclusive Model for the Internet of Things Report. EU Project 216803: 16–23.
7. IoT Service X-Change Platform <https://prodea.com/iot-services-platform/>.
8. IOT Smart Energy Grid <https://nevonprojects.com/iot-smart-energy-grid/>.

УДК 004.031

А.В. ДОРОШЕНКО,

ст. преп. каф. бизнес-информатики и информационных технологий

ПРИМЕНЕНИЕ СИСТЕМ «HELPDESK» И «SERVICE DESK» В БИЗНЕСЕ

Одной из самых популярных методик работы в сфере ИТ является методология ITIL (Information Technology Infrastructure Library) – библиотека, описывающая способы организации работы подразделений или компаний, предоставляющих услуги в области информационных технологий. В этой библиотеке описан весь набор процессов, необходимых для того, чтобы обеспечить постоянное высокое качество ИТ-сервисов и повысить степень удовлетворенности пользователей.

Библиотеки ITIL рассматривают ИТ подразделение как поставщика определенного списка услуг, которые направлены на поддержание бизнес-процессов. Уровень качества обслуживания закрепляется между производителем услуг служб Service Desk и их потребителем через документы SLA (Service Level Agreement – соглашение об уровне

оказания услуг). Например, они определяют допустимый максимальный период бездействия во время аварий.

Одним из процессов, описываемых в библиотеке ITIL является Incident management – максимально быстрая ликвидация проблем в ИТ инфраструктуре – аварий, проблем с оборудованием и т. д. Для реализации данного процесса в организации создается специальный отдел, который согласовывает ликвидацию проблем с ИТ подразделением. Этот отдел может называться Центр обслуживания пользователей (Service Desk) или Центр поддержки пользователей (Help Desk).

HelpDesk – информационная система, помогающая обрабатывать запросы, исходящие от клиентов, партнеров и в ИТ-отделе. В основном значении HelpDesk используют для описания сервисов по обработке клиентских заявок (инструменты, которые собирают все отклики от покупателей в одну базу данных).

Задачей Service Desk является регистрация заявок пользователей, предоставление им требуемой помощи и привлечение сотрудников ИТ подразделения для скорейшего устранения проблем. Дополнительно эта служба анализирует статистику инцидентов и время их устранения. Это необходимо для оценки и повышения качества предоставления ИТ услуг.

Понятие ServiceDesk стало результатом развития Helpdesk и появилось из библиотеки ITIL (ее раздела ITSM), которая описывает концепцию управления ИТ как услугой.

ITIL определяет понятие ServiceDesk следующим образом – это единая точка взаимодействия между поставщиком услуг и пользователем, основной целью является управление инцидентами и запросами на обслуживание, а также предоставление обратной связи пользователям.

Рассмотрим, в чем состоят отличия Helpdesk и ServiceDesk систем.

1) Helpdesk появилась как ИТ-ориентированная служба для решения внутренних проблем, а ServiceDesk – сервисориентированная служба, которая развивает концепцию предоставления ИТ услуг бизнесу. Причем ServiceDesk может выполнять функцию общего центра обслуживания для приема и обработки запросов в хозяйственную, финансовую или юридическую службу организации.

2) Helpdesk оказывает помощь пользователям, а ServiceDesk предоставляет им услуги, то есть ее цель значительно шире и тесно связана с функцией обслуживания клиентов.

3) Helpdesk сфокусирован на решении инцидентов, в то время как ServiceDesk, помимо решения инцидентов, также управляет запросами на обслуживание и запросами о предоставлении информации.

4) Служба Helpdesk имеет больше технический характер, нацелена на решение одной конкретной задачи, а ServiceDesk является частью стратегической концепции принципа работы по методологии ITIL.

5) Служба ServiceDesk является эволюцией Helpdesk, она взяла от нее основные принципы оказания технической поддержки, но упорядочила их: позволила навести порядок в регистрации запросов, распределении их по категориям и приоритетам, назначении исполнителя и отслеживании на всех этапах выполнения.

В настоящее время наиболее популярными Helpdesk и ServiceDesk системами являются следующие: Happydesk, HelpDeskEddy, vsDesk, Okdesk, ITSM 365, bpm'online service, 1С:ITIL.

В качестве примера рассмотрим Helpdesk систему Okdesk.

Данная система ориентирована на постпродажную поддержку в b2b, и поэтому решает проблемы именно партнерских взаимодействий. Инструменты Okdesk также помогают сервисным компаниям в решении конкретных задач вроде расчета рентабельности по контракту обслуживания, учета поддерживаемого клиентского оборудования и ПО, автоматизации выполнения разовых работ и других отраслевых вопросов.

Среди функций Okdesk можно выделить следующие:

- мультиканальная регистрация, обработка, хранение и анализ входящих заявок от контрагентов, партнеров и производителей;
- учет объектов обслуживания или локаций (вся карта как на ладони);
- учет клиентского оборудования и ПО в привязке к локациям (чтобы быть в курсе по каждой точке);
- учет разовых работ (для удобного аутсорсинга);
- договоры и SLA, в том числе на абонентские и периодические услуги;
- мобильное приложение, которое работает также и offline.

Главное отличие Okdesk от других систем состоит в ориентации на целевых клиентов. Это узкоспециализированное решение для среднего и малого сервисного бизнеса – компаний, которым нужен единый инструмент для решения всех задач постпродажного обслуживания.

HelpDesk как система учета заявок, связанных с организацией работы пользователей и отслеживания их исполнения, уже давно заняла одно из ключевых мест в списке инструментов управления повседневной деятельностью компаний. Такие тенденции, как централизация и стандартизация бизнес-процессов, необходимость быстрого развертывания новых бизнес-направлений, выхода в новые регионы, развития бизнес-партнерств повлияли и на процесс поддержки пользователей. Современному бизнесу становится мало простого учета заявок, их быстрой маршрутизации и оперативного контроля исполнения, – функция HelpDesk и ServiceDesk трансформируется в геораспределенные ситуационные центры, чьи функции гораздо шире, чем техподдержка.

Внедрение Service Desk и Help Desk выгодно для собственников бизнеса, менеджеров компании, ИТ подразделений, конечных пользо-

вателей. Данные сервисы устраняют проблемы, связанные с медленной реакцией ИТ служб на запросы. Также повышается качество услуг организаций, которые имеют офисы и подразделения в разных регионах.

Для пользователей внедрение Service Desk и Help Desk характеризуется повышением уровня предоставляемого сервиса и уменьшением периодов остановок из-за проблем в ИТ инфраструктуре.

Использование Service Desk позволяет понять, сколько обращений поступает в службу поддержки, как часто ломается техника, насколько качественно предоставляются услуги. На основании этой информации можно делать выводы о слабых местах компании, планировать развитие ИТ инфраструктуры и обучение специалистов. Соответственно, внедрение Help Desk и Service Desk систем помогает заявкам пользователей быстро поступать в обработку, а руководству контролировать работу менеджеров компании, качество их обслуживания, а также эффективность работы ИТ отдела.

Список использованных источников

1. HelpDesk и ServiceDesk. Зачем эти службы нужны вашей компании и как организовать их работу [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.it-world.ru/cionews/management/140766.html>.

2. Helpdeski [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.helpdeski.ru/tags/helpdesk/>.

3. 6 различий между Helpdesk и Servicedesk [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.computerra.ru/229653/6-razlichij-mezhdu-helpdesk-i-servicedesk>.

4. ITSM online независимый ITSM-портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.itsonline.ru/helpdesk/>.

УДК: 004

С.А. КОВАЛЕНКО, М.В. МАЛАХОВА,

ст. преп. каф. бизнес-информатики и информационных технологий

ПОДХОДЫ К СОЗДАНИЮ СОБСТВЕННОГО БЛОКЧЕЙНА

Основная концепция блокчейна довольно проста: распределенная база данных, которая поддерживает постоянно растущий список упорядоченных записей.

Что такое Блокчейн?

Блокчейн это распределенное хранилище данных. Блокчейн можно – это непрерывная последовательность зависящих друг от друга блоков, содержащих полезную информацию и дополнительные служебные данные, которые в свою очередь гарантируют достоверность хранимой информации.

Основные особенности технологии:

– децентрализация – не существует единого центрального хранилища данных, каждый пользователь хранит у себя полную копию всей информации;

– криптозащищенность – использование специализированных алгоритмов хеширования данных, которые гарантируют неизменность и целостность. Это важно, потому что не существует эталона данных, каждый экземпляр является полноценным и равным другому.

Как работает Блокчейн?

Сама по себе цепочка блоков очень похожа по структуре на односвязный список.

Блок содержит следующие важные поля:

- Data – поле, в котором содержится полезная информация. Это могут быть данные разного типа.

- CreatedOn – дата и время создания блока данных. Время должно быть универсальным, чтобы не было проблем с часовыми поясами.

- Hash – результат выполнения хеш-функции, аргументом которой являются данные блока.

- PreviousHash – ссылка на предыдущий хеш-блок. Надо это для связи блоков между собой.

- Обычно используются и дополнительные данные, например:

- User – информация о пользователе, создавшем блок

- Algorithm – применяемый алгоритм хеширования

- Version – версия блока

При создании блока данных выполняется хеширование введенных данных. Затем выполняется хеширование всех хранимых данных блока, после чего этот результат записывается в поле Hash. Данный подход позволяет гарантировать сохранность данных, потому что при изменении любого из полей блока хотя бы на один символ хеш-функция вернет совершенно другой результат, и система легко сможет это определить, выполнив повторное хеширование блока и сравнив с хранимым хешем. При этом каждый блок зависит от хеша предыдущего блока, в результате чего при изменении любого блока в цепочке, вся цепочка становится некорректной.

Что такое хеширование?

Хеширование – это использование хеш-функции. Алгоритм по которому работает хеш-функция может быть разным, но по сути все сводится к тому что аргумент функции может быть любое значение, как по длине так и составу, а вот на выходе всегда строка определенной длины. Любое, даже самое незначительное изменение аргумента хеш-функции приводит к лавинообразному изменению результата. Также, у хеш-функции не обратима, т. е. зная хеш (результат функции), нельзя получить аргумент. У любой хеш-функции может быть коллизия – при разных входных данных функция выдаст один и тот же результат. Правда, вероятность этого мала, но все же – это тоже нужно иметь в виду.

Простой пример хеш-функции, это суммирование всех цифр числа. Например, если на вход мы получим число 52, то хешем данного числа будет $5 + 2 = 7$. Это, только пример, простой для понимания. Но даже здесь, обратное преобразование однозначно выполнить невозможно, потому что существуют множество чисел, дающих такой же результат: 61, 34, 151, 1114 и так далее.

Настоящие хеш функции намного сложнее, но принцип работы у них всех один.

Создание блокчейн на C

Для реализации блокчейн будем использовать с #, так как студенты, изучают данный язык на программирования по учебной программе.

Создадим класс **Block** который описывает сущность блока, его поля и методы. Метод Main упрощен.

```
class Block
{
    public int Index { get; set; }
    public string PreviousHash { get; set; } // хеш предыдущего блока
    public string Timestamp { get; set; } // временная метка
    public string Data { get; set; } // произвольные данные
    public string Hash { get; set; } // хеш текущего блока

    public string User { get; set; } // имя пользователя
    public string Algorithm { get; set; } // алгоритм
    public string Version { get; set; } // версия блок чейн

    int _salt;

    // конструктор блока
    public Block(int index, string timestamp, string data,
        string previousHash = "")
    {
        this.Index = index;
        this.PreviousHash = previousHash;
        this.Timestamp = timestamp;
        this.Data = data;
        this.Hash = this.CalculateHash();

        this.User = "John";
        this.Algorithm = "SHA256";
        this.Version = "1";
        // алгоритм, имя, и версию сделаем пока не изменным в на-
        шем демонстрационном примере
        this._salt = 0;
    }
}
```

```

    // метод расчета хеша
    public string CalculateHash()
    {
        var hash = SHA256_hash(this.Index + this.PreviousHash + this.Timestamp
+ this.Data + this._salt+ this.User + this.Algorithm + this.Version);

        return hash;
    }
    // метод добычи блока с параметром сложности
    public void Mine(int difficulty)
    {
        while (this.Hash.Substring(0, difficulty) != new String('0', difficulty))
        {
            this._salt++;
            this.Hash = this.CalculateHash();
            Console.WriteLine("Добываем:» + this.Hash);
        }

        Console.WriteLine("Новый блок добыт: « + this.Hash);
    }

    // наша хеш функция
    static string SHA256_hash(string value)
    {
        var sb = new StringBuilder();

        using (SHA256 hash = SHA256Managed.Create())
        {
            var enc = Encoding.UTF8;
            var result = hash.ComputeHash(enc.GetBytes(value));

            foreach (var b in result)
                sb.Append(b.ToString("x2"));
        }

        return sb.ToString();
    }
}

```

Класс Blockchain, в свою очередь состоит из объектов класса Block. Собственно он и является цепочкой блоков. У нас он реализуется с помощью объекта List

```

class Blockchain
{
    List<Block> _chain;
    public int Difficulty { get; set; }
}

```

```

// инициализация блокчейна
public Blockchain()
{
    this._chain = new List<Block>();
    this._chain.Add(CreateGenesisBlock());
    this.Difficulty = 2;// сложность
}
//генерация первого блока, т. к. называемый генезис блок
Block CreateGenesisBlock()
{
    return new Block(0, "01/12/2018", "Genesis block", "");
    // первый блок, без указателя на предыдущий
}
public Block GetLatestBlock()
{
    return this._chain.Last();
}
public void AddBlock(Block newBlock)
{
    newBlock.PreviousHash = this.GetLatestBlock().Hash;
    newBlock.Mine(this.Difficulty);

    this._chain.Add(newBlock);
}
    // проверка блока на корректность
public void ValidateChain()
{
    for (var i = 1; i < this._chain.Count; i++)
    {
        var currentBlock = this._chain[i];
        var previousBlock = this._chain[i - 1];

        if (currentBlock.Hash != currentBlock.CalculateHash())
        {
            throw new Exception(«Цепочка не верна. Текущий хеш ошибочен!»);
        }

        if (currentBlock.PreviousHash != previousBlock.Hash)
        {
            throw new Exception(«Цепочка не верна! Поле PreviousHash теку-
шего блока не указывает на хеш предыдущего блока!»);
        }
    }
}
}

```

Код основной программы может выглядеть так.

```
static void Main(string[] args)
{
    var mCoinBlockchain = new Blockchain();
    mCoinBlockchain.Difficulty = 4;

    Console.WriteLine(«Добываем следующий блок...»);
    mCoinBlockchain.AddBlock(new Block(1, «03/12/2018», «300»));

    mCoinBlockchain.ValidateChain();

    Console.WriteLine(«Все ок»);
    Console.ReadKey();
}
```

Данный простой пример можно использовать в лабораторных работах или для иллюстрации упрощенной работы технологии блокчейн.

Список использованных источников

1. <https://github.com/codemeit/CSharpToyBitcoinBlockchain>
2. <http://www.industryconnect.org/c-sharp-blockchain-example-explains-blockchain-works/>

УДК 004.9

М.В. МАЛАХОВА, С.А. КОВАЛЕНКО,

ст. преп. каф. бизнес-информатики и информационных технологий

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОБЛАЧНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ ПРОЦЕССЕ

Перспективным направлением развития современных информационных технологий являются облачные технологии.

Облачные технологии – это новые методы обработки и систематизации данных, которые повышают эффективность учебного процесса и снижают затраты на него.

Развитие системы образования в высших учебных учреждениях невообразимо без совершенствования информационных технологий.

Современные облачные технологии – это метод хранения и предоставления данных, конечному пользователю [4]. Облачные технологии представляют собой не сам Интернет, а набор аппаратного и программного обеспечения, обеспечивающий обработку и исполнение клиентских заявок.

Образовательные учреждения все чаще пользуются услугами облачных технологий, поскольку приобретение и обслуживание различ-

ного компьютерного оборудования и программного обеспечения постоянно требует значительных финансовых вложений и привлечения квалифицированных специалистов.

Основными преимуществами применения облачных технологий в образовании являются: повышение доступности и качества образования, организация взаимодействия всех заинтересованных участников образовательного процесса.

Большинство высших учебных заведений готовят специалистов в области информационных технологий. Бурное развитие компьютерной индустрии и глобальная информатизация общества привели к востребованности такого рода специалистов на рынке труда. Руководство образовательных организаций должно сосредоточиться на обеспечении преподавателей и студентов университета передовыми знаниями и оснащение учебного процесса новыми средствами программного обеспечения, поскольку качество образования и актуальность полученных знаний напрямую зависит от технологии обучения.

Облачные технологии являются одними из самых перспективных форм приобретения знаний. Конечно, сегодня многие университетов и институтов освоили внедрение «облачных» технологий для ведения образовательного процесса. Но, не все образовательные учреждения в полной мере используют все возможности облачных технологий и реализуют на практике применение такой инновационной формы представления, хранения и обработки информационных данных.

Актуальность применения облачных технологий обусловлена следующими факторами:

- необходимость в развитии образования до уровня мировых стандартов;
- обеспечение открытости и прозрачности деятельности образовательной учреждения;
- в связи с переходом на новые стандарты возникает необходимость использования инновационных технологий;
- потребность в реализации дистанционного обучения для участников образовательного процесса.
- Заметим, что облачные технологии расширяют потенциал преподавателя:
 - открытость образовательной среды, как для преподавателей, так и для студентов;
 - вместе с коллегами работать над учебными планами или коллективными проектами;
 - использовать для формирования электронных библиотек;
 - позволяют активно вовлекать родителей в учебно-воспитательный процесс;
 - работать в любой точке, где есть выход в интернет, а не только в аудитории [4].

Облачные технологии предлагают альтернативу традиционным формам организации учебного процесса, создавая возможности для индивидуально и дистанционного обучения. Внедрение облачных технологий (облачных вычислений) высшими учебными заведениями, позволит повысить качество и эффективность учебного процесса.

Список использованных источников

1. Брыксина О.Ф. Создание открытого образовательного пространства на основе облачных технологий // Поволжский педагогический вестник. 2014. № 2 (3). С. 19-22.
2. Ваганова О.И., Гладкова М.Н., Гладков А.В., Сундеева М.О., Татаренко М.А. Вебинар как средство организации самостоятельной работы студентов в условиях дистанционного обучения // Азимут научных исследований: педагогика и психология. 2016. Т. 5. № 2 (15). С. 31-34.
3. Варковецкая Г.Н., Кривоногова А.С., Цыплакова С.А. Инновационные технологии в подготовке бакалавров профессионального обучения// Вестник Мининского университета. 2015. № 4 (12). С. 12.
4. Митин А.Н. Облачные технологии в образовании // Вестник НГИЭИ. 2016. № 8 (63). С. 41-47.
5. Юшкова С.С. Применение «облачных» технологий в образовательной системе высших учебных заведений // Материалы VII Международной студенческой научной конференции «Студенческий научный форум»

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ

УДК 338.46

Т.П. СТАСЮК,

канд. экон. наук, доц., зав. каф. бухгалтерского учета и аудита

РАЗРАБОТКА КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ ФИРМЫ В РАМКАХ СОПУТСТВУЮЩИХ АУДИТОРСКИХ УСЛУГ И УСЛУГ ФИНАНСОВОГО КОНСАЛТИНГА

Сегодня многие предприятия республики работают в условиях неопределенности и риска. Сложившиеся условия хозяйствования зачастую диктуют необходимость рисковать, но допустимый уровень риска не должен в конечном итоге привести к банкротству экономического субъекта. В связи с этим ключевое значение в любой компании должно уделяться разработке грамотной политики управления во всех ключевых аспектах финансово-хозяйственной деятельности, в том числе политике работы с клиентами.

Как показывает практика, далеко не каждый хозяйствующий субъект располагает квалифицированными сотрудниками для разработки политики в узких областях, в частности – кредитной политики. Предприниматели сегодня вынуждены отвлекаться на решение задач, имеющих второстепенное значение по отношению к основной цели его деятельности – извлечению прибыли, в связи с чем сегодня получает активное развитие финансовое консультирование, осуществляемое силами отдельно работающих финансовых консультантов, либо фирм, оказывающих предпринимателям помощь в решении этих вспомогательных задач, позволяя, тем самым, сконцентрироваться на основной цели их деятельности.

Финансовый консалтинг представляет собой комплексные консалтинговые услуги, направленные на построение эффективной и надежной системы финансового управления, включающие разработку мероприятий, направленных на улучшение финансового положения фирмы-заказчика, оптимизацию её бухгалтерского учёта, разработку и изменение маркетинговой, инвестиционной, инновационной политики и других процессов, связанных с управлением финансовым состоянием компании, в том числе оборотом денежных средств.

Профессиональные финансовые консультанты, как опытные врачи – умеют выявлять и диагностировать проблемы заказчика и назначать грамотное и эффективное лечение. Иными словами финансовые консультанты оказывают профессиональную квалифицированную помощь руководству экономических субъектов в повышении финансовой эффективности деятельности предприятия.

Потребность в услугах внешних финансовых консультантов может быть обусловлена различными причинами, в том числе отсутствием внутренних ресурсов в организации, дефицитом времени, экономической нецелесообразностью (затраты на привлечение внешнего консультанта дешевле содержания специалиста или целой службы), некоторыми вопросами конфиденциальности.

Не все предприятия среднего и даже крупного бизнеса могут позволить себе содержать специальные отделы по финансовому управлению. На Западе финансовый консалтинг – распространённая практика, к которой прибегают даже самые известные и вполне успешные фирмы.

Нет сомнения, что возникшие в последнее время финансовые проблемы на большинстве предприятий нашей республики связаны, прежде всего, с наращиванием долгов по причине замедления инкассации дебиторской задолженности, а также использования неэффективной кредитной политики в части расчетов с покупателями и заказчиками. В результате имеющиеся просроченные обязательства покупателей влекут за собой недостаточность свободных денежных средств у экономического субъекта и увеличение долгов предприятия перед кредиторами.

Все вышесказанное обуславливает все более широкую практику финансового консультирования бизнеса, в том числе в области разработки эффективной кредитной политики с учетом специфики деятельности каждой конкретной компании в рамках сопутствующих аудиторских услуг и услуг финансового консалтинга.

Кредитная политика фирмы представляет собой часть общей политики управления оборотными активами и маркетинговой политики организации, направленной на расширение объема реализации продукции и заключающейся в оптимизации общего размера задолженности покупателей и заказчиков и обеспечении своевременной ее инкассации [1].

Сущность ее заключается в разработке правил, регламентирующих предоставление коммерческого кредита и порядок взыскания дебиторской задолженности. Иными словами разрабатывается некий регламент работы с покупателями и заказчиками, в котором прописывается методика расчета лимитов коммерческого кредитования для различных категорий покупателей и заказчиков и общей суммы средств, которая может быть отвлечена в дебиторскую задолженность которая допустима для каждого конкретного экономического субъекта.

В кредитной политике прописываются следующие аспекты:

- критерии оценки надежности контрагентов,
- экономически эффективная система скидок за предоплату,
- порядок работы по претензиям, в том числе формирование системы штрафных санкций за просрочку исполнения обязательств контрагентами [3].

Важно отметить, тот факт, что первичной целью эффективной кредитной политики является недопущение возникновения просроченной дебиторской задолженности, а уже вторичной – ее возврат.

В рамках оказания услуги по разработке эффективной кредитной политики для фирмы-заказчика в рамках сопутствующих аудиторских услуг и услуг финансового консалтинга целесообразно предусмотреть следующие этапы (виды работ):

1. Выяснить причины возникновения просроченной дебиторской задолженности: несовершенство системы управленческого учета в части информации о сроках наступления платежа в разрезе каждого контрагента, о финансовых потерях фирмы из-за отвлечения денежных средств в дебиторскую задолженность, отсутствие четко разработанной кредитной политики, включающей разработанный механизм взимания долгов.

2. Описать текущую ситуацию на предприятии в части долгов дебиторов. В частности необходимо:

– *определить объем просроченной задолженности и распределение задолженности клиентов по временным периодам* (например, 1-10, 11-30, 31-45, 45-60, более 60 дней).

Для получения информации о распределении задолженности клиентов фирмы-заказчика по временным периодам рекомендуется разработать специальную таблицу. Экономическому субъекту будет рекомендовано контролировать ситуацию в зависимости от специфики системы расчетов – не реже чем раз в неделю или раз в месяц и стараться вовсе избегать возникновения просроченной задолженности;

– *классифицировать клиентов по категориям риска и присвоить каждому клиенту кредитный рейтинг.*

Финансовый консультант должен собрать вполне определенную, детализированную информацию. Основными источниками которой, могут служить: внутренняя информация, имеющаяся на предприятии, относительно поведения покупателя в прошлом; информация, сообщенная банками и аудиторскими компаниями; отзывы других организаций, информация, предоставленная специализированными агентствами и т.п.

Далее необходимо проверить кредитоспособность контрагента на основе кредитной истории взаимоотношений клиента и хозяйствующего субъекта, с помощью формальных и неформальных критериев.

К формальным критериям, характеризующим платежеспособность контрагента, следует отнести показатели финансового состоя-

ния; готовность клиента произвести оплату в указанный срок или предоплату; наличие у клиента собственного офиса и штата сотрудников; репутация клиента на рынке; наличие у клиента ликвидного имущества, за счет которого можно будет погасить возникшую задолженность; поручители.

Неформальные критерии – сведения об отсутствии у контрагента конфликтов с налоговыми органами, а также о наличии в настоящее время и в прошлом судебных процессов; бизнес-история и кредитная история контрагента;

Степень выполнения договорных обязательств отдельными покупателями по расчетам за продукцию (работы, услуги) рекомендуется на основе данных статистического учета. Покупателей возможно ранжировать по ряду признаков, таких как: место расположения, размеры, отраслевая принадлежность и др.

Для наглядного отражения присвоенного клиентам кредитного рейтинга в зависимости от объема продаж и степени финансовой дисциплины также целесообразно разработать таблицу;

– *распределить дебиторскую задолженность по категориям клиентов;*

Процедура ранжирования контрагентов по категориям определяется финансовым консультантом в зависимости от особенностей ведения бизнеса предприятия-заказчика. Однако можно предложить схему, по которой отнесение к той или иной группе по объему продаж определяется согласно классическому ABC-анализу, а кредитный рейтинг – по среднему количеству дней просрочки оплаты [4].

Далее необходимо определить долю просроченной задолженности, приходящейся на каждую категорию клиентов – собрать информацию о должниках.

На данном этапе рекомендуется составить карточки на каждого должника, которая должна включать:

1) имя и контактные данные сотрудника, ответственного за оплату счета;

2) имя и контактные данные бухгалтера (гл. бухгалтера), финансового отдела;

3) банковский день предприятия – должника и т. д. [4].

3. Проектирование кредитной политики фирмы-заказчика.

На данном этапе прописываются правила ранжирования клиентов и формирование кредитных условий. Сегментирование клиентов, проведенное на этапе сбора информации, используется при разработке правил работы с каждой категорией клиентов.

Все покупатели будут дифференцированы по категориям риска. Незначительных покупателей, по предложенной классификации, условно можно разбить, например на пять категорий. В зависимости от уровня риска, которому подвергается предприятие в результате полной или частичной неоплаты дебиторской задолженности (табл.1)

Классификация покупателей по уровню риска

Категория риска	Уровень возможных убытков по сделке, %
1	0
2	5–10 %
3	10–20 %
4	20–50 %
5	Более 50 %

Контрагенты, получившие высокие баллы в кредитном рейтинге, могут рассчитывать на предоставление отсрочки платежа, а с клиентами, получившими низкие баллы, заключаются договоры на более жестких условиях, предусматривающих строгие условия обеспечения.

Такая сегментация клиентов позволит принимать оперативные управленческие решения в части работы с клиентами и определить оптимальные условия сотрудничества с ними.

В нашем примере, по первой категории коммерческий кредит, то есть отсрочку платежа можно предоставлять автоматически. По второй – коммерческий кредит может быть разрешен до определенного объема, который определяется финансовым консультантом, а в будущем предприятием самостоятельно. По третьей – лимит по коммерческому кредиту должен быть более строгим. По четвертой коммерческий кредит предоставляется в исключительных случаях. По пятой категории коммерческий кредит не предоставляется вообще. Используя предлагаемую методику, предприятие сможет исключать из числа партнеров дебиторов с высоким уровнем риска.

Также рекомендуется периодически пересматривать предельную сумму коммерческого кредита.

Также этот этап предполагает *расчет возможной суммы оборотного капитала, направленного в дебиторскую задолженность*.

Кроме того, финансовому консультанту необходимо *организовать систему контроля циклов получения доходов и осуществления расходов*. Необходимо ввести процедуру подтверждения дебиторской и кредиторской задолженности по состоянию на отчетную дату, проводить ежегодную сверку расчетов с контрагентами. Необходимо ежегодно делать запрос для подтверждения конечного сальдо на счетах с клиентами предприятия и поставщиками товаров, а также проверять правильность отнесения начисленных доходов к тому или иному периоду.

4. Разработка регламента управления дебиторской задолженностью. В данном документе прописываются:

1. Условия и размеры коммерческого кредита, который может быть предоставлен каждому контрагенту (дебитору) в соответствии с ранее определенной категорией риска его заказа; за счет чего обеспечивает-

ся лимитирование суммы дебиторской задолженности и предельный срок коммерческого кредитования;

2. Меры по обеспечению своевременного возврата дебиторской задолженности покупателей и заказчиков (штрафные санкции за невыполнение условий договоров, маркетинговые мероприятия, предоставление скидок от цены прайса наиболее крупным и платежеспособным клиентам, увеличения отсрочки платежа, предоставление дополнительных скидок за ранние платежи и т.п.);

3. Формы рефинансирования дебиторской задолженности – факторинг, форфейтинг, заключение договора переуступки права требования, которые могут быть применены на практике фирмой-заказчиком в зависимости от конкретно сложившейся ситуации [5].

Можно сделать вывод о том, что экономический субъект, применив на практике разработанную финансовым консультантом, либо аудитором по описанному алгоритму кредитную политику сможет обеспечить эффективную работу по истребованию долгов и недопущению просроченной дебиторской задолженности, применяя при этом продажи в кредит, но в предельно допустимых для предприятия размерах.

Список использованных источников

1. Валиев Ш.Н. Управление дебиторской задолженностью промышленного предприятия. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Уфимский государственный авиационно-технический университет. Уфа, 2009.

2. Веретенников В.И., Храпкина В.В. Дебиторская задолженность: сущность, классификация, механизм управления // Экономика строительства и городского хозяйства. – 2008. – № 4. – 19–28 с.

3. Коба Е.Е. Формирование политики по управлению дебиторской задолженностью // Сервис в России и за рубежом. – 2009. – № 1. – 91–96 с.

4. Лисовский П., к.э.н., начальник департамента маркетинга Галено Фарм. Формирование кредитной политики: Стратегия возврата дебиторской задолженности. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/formirovanie-kreditnoy-politiki-strategiya-vozvrata-debitorskoj-zadolzhennosti.pdf>.

5. Сутягин В.Ю., Шепелев О.М. Формирование механизма управления дебиторской задолженностью на предприятии // Социально-экономические явления и процессы. – 2011. – № 7. – 171–176 с.

ОЦЕНКА РОЛИ СОПУТСТВУЮЩИХ УСЛУГ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА НА МСАД

Постоянно развивающиеся рыночные отношения в российской экономике, нестабильность и неопределенность вектора ее развития, кризисные явления, характеризующие ее современное состояние, а также переход России на Международные стандарты аудита (далее – МСА), вызывают необходимость переориентации контролирующих органов и самих хозяйствующих субъектов от классического «аудита на соответствие» к «аудиту бизнеса». Прерогатива последнего является комплексное исследование состояния и перспектив развития бизнеса, анализ и оценка всевозможных предпринимательских и других рисков и разработка, на этой основе стратегии и тактики осуществления эффективной, стабильной и безопасной финансово-хозяйственной деятельности, способной выдержать давление внешней, постоянно меняющейся конкурентной среды. Это обусловлено также и тем, что «риски создают угрозы безопасности экономических субъектов, в виде возможных потерь, для которых характерны неопределенность периода наступления и последствия проявления»¹. Такая ситуация требует от руководителей, специалистов и партнеров хозяйствующих субъектов максимального и всеобъемлющего внимания ко всем направлениям их деятельности: организационно-правовым, технологическим и финансовым. Этим подтверждается актуальность исследования проблем, рассматриваемых в настоящей статье, а также значимость представленной в ней результатов.

Комплексный подход к проведению аудита предполагает необходимость и возможность осуществления, наряду с традиционными аудиторскими процедурами, направленными, в основном, на установление соответствия систем учета, отчетности и внутреннего контроля хозяйствующих субъектов, целого ряда сопутствующих аудиторских услуг.

¹ Воронченко Т.В. Повышение роли внутреннего контроля в обеспечении экономической безопасности предпринимательских структур // Материалы IV международной научно-практической конференции «Тенденции экономического развития в современных условиях». Тирасполь: Изд-во «Ликрис», 2015 г. – 305 с., с. 61–66; Трошин Д.В. Методический подход к оцениванию безопасности хозяйствующего субъекта // Международный бухгалтерский учет. 2016. № 11. с. 32–50.

Последствием введения, начиная с 2017 г. на территории России МСА, явились публикации, посвященные отдельным правовым, методическим и информационным инструментам комплаенс-аудита, представляющего собой, в определенной степени, прообраз «аудита соответствия». Однако, в большинстве из них, недостаточно проработан комплексный подход к изучению данного явления, способный учитывать взаимосвязи отдельных этапов и стадий аудита и предусмотреть детальную оценку рисков и возможных к реализации, действий аудитора в ответ на них.

В этой связи, нами разработана модель организации аудита, основанная на оценке рисков и принятия мер аудитора в ответ на них (рис. 1)².

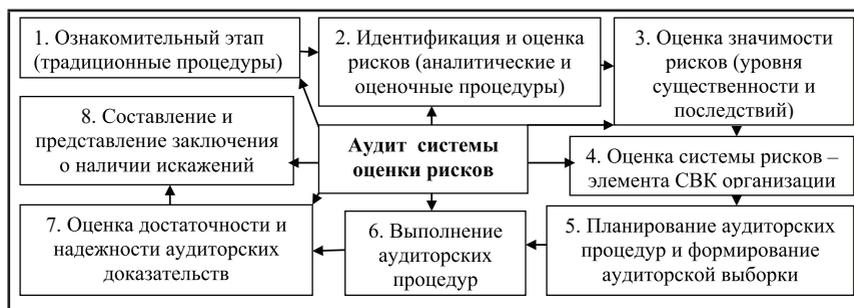


Рис. 1. Модель организации аудита в условиях оценки комплаенс-рисков и принятия аудитором мер в ответ на них

Данная модель может быть реализована как при выполнении задания по аудиту финансовой отчетности, так и при оказании сопутствующих услуг.

Составными элементами представленной модели выступают традиционные аудиторские процедуры, аналитические и оценочные процедуры, процедуры по оценке системы рисков, их значимости и последствий, а также составление заключения о наличии искажений, нарушений и других проблем, содержащего обязательные рекомендации по их решению и, что является более важным и существенным, по их предупреждению и предотвращению. Отсутствие какого-либо элемента в предлагаемой модели, а также в общей системе аудита хозяйствующих субъектов,

² Воронченко Т.В. Повышение роли аудита для оценки рисков предпринимательских структур и обеспечения их экономической безопасности// Материалы научно-практической конференции профессорско-преподавательского состава экономического факультета Приднестровского государственного университета им. Т.Г. Шевченко по итогам научно-исследовательской работы в 2017 году. – Тирасполь: Изд-во Приднестровского ун-та, 2018 – 200 с. – с. 27-32.

означает, что она не может обладать целостностью, что, в свою очередь, окажет отрицательное влияние на полноту и объективность информации, характеризующей состояние и перспективы его развития. Все элементы модели взаимосвязаны, а аудиторское заключение базируется на результаты всестороннего анализа и оценки каждой составной части, в отдельности и синтезирующего показателя, полученного при комплексной оценке системы безопасности хозяйствующих субъектов.

Очевидно, что обеспечение экономической безопасности требуют специальных подходов к формированию информации, необходимой для принятия управленческих решений, выбору инструментов, позволяющих оценить наличие угроз и их последствий для хозяйствующих субъектов. В данном контексте, некоторые авторы связывают аудит экономической безопасности с оценкой бизнеса в целом и способности менеджмента обеспечить управление в долгосрочной перспективе и относят его к «внутренним инструментариям управления».³

На наш взгляд, такой подход нуждается в уточнении, с учетом действующей правовой базы аудита. Считаем, что его нужно рассматривать как сопутствующую аудиту услугу, целью которой является оценка соответствия системы управления экономической безопасностью хозяйствующего субъекта определенным критериям, а также их уместности.

Перечень сопутствующих услуг, соответствующий международным стандартам аудита (далее – МСА), введенным в действие приказом Минфина России от 09.01.2019 № 2н., определен ранее приказом Минфина России от 9 марта 2017г. № 33н. Он включает услуги, отличные от аудита заданий, обеспечивающих разумную или ограниченную уверенность, а также заданий, не предусматривающих обеспечение уверенности в отношении информации, подход к определению которого, предусмотрен Международной концепцией заданий, обеспечивающих уверенность.⁴

В связи с переходом на МСА, на наш взгляд, возникают противоречия в определении аудита и аудиторской деятельности, включающей сопутствующие услуги. В таком случае, согласно рекомендациям Минфина России, логичнее руководствоваться международными стандартами аудиторской деятельности (далее – МСАД), которые включают также Международную концепцию заданий, обеспечивающих уверенность, Сборник стандартов, выпущенных Советом по МСА и заданий, обеспечивающих уверенность и другие документы, рекомендованные для применения на территории России Советом по аудиторской деятельности⁵.

³ Ярочкин В.И., Бузанова Я.В. Аудит безопасности фирмы: теория и практика. М.: Академический Проект; Королев: Парадигма, 2005. 352 с.

⁴ URL: <http://www.minfin.ru> [Электронный ресурс] (дата обращения: 11.02.2019)

⁵ Рекомендации аудиторским организациям, индивидуальным аудиторам, аудиторам по проведению аудита годовой бухгалтерской отчетности организаций за 2017 год (приложение к письму Минфина России от 19.01.2018 № 07-04-09/2694) // СПС КонсультантПлюс.

Отличия есть и в том, что, в российской практике, к сопутствующим относят все услуги, кроме аудита, а международная классификация разделяет аудиторские услуги с позиций обеспечения ими уверенности:

- услуги, обеспечивающие уверенность (аудит, обзорная проверка, прочие задания, обеспечивающие уверенность);
- услуги, не обеспечивающие уверенность (сопутствующие услуги, компиляция финансовой информации, согласованные процедуры).

Так как общепризнанные критерии отсутствуют, аудитору необходимо руководствоваться разумными оценками, а при формировании выводов – исходить из принципа существенности и соответствия, профессионального суждения и качественной оценки доказательств.

Таким образом, несмотря на то, что российские стандарты были основаны на МСА, до официального перехода на них, значительная часть услуг, включая задания, обеспечивающие уверенность, отличных от аудита и обзорные проверки финансовой информации прошедших периодов, по сути являющихся аудиторскими, формально не входила в сферу регулирования аудиторской деятельности. В результате официального внедрения МСА, возникло много вопросов, требующих уточнения, поэтому определение аудита экономической безопасности как сопутствующей услуги, может стать предметом дальнейших обсуждений, а вопросы аудита экономической безопасности – самостоятельным направлением научных исследований.

Список использованных источников

1. Международные стандарты контроля качества 1 «Контроль качества в аудиторских организациях, проводящих аудит и обзорные проверки финансовой отчетности, а также выполняющих прочие задания, обеспечивающие уверенность, и задания по оказанию сопутствующих услуг» (введен в действие на территории РФ Приказом Минфина России от 09.01.2019 № 2н) // СПС Консультант Плюс.

2. Международный стандарт аудита 330 «Аудиторские процедуры в ответ на оцененные риски» (введен в действие на территории РФ Приказом Минфина России от 09.01.2019 № 2н) // СПС Консультант Плюс.

3. Приказ Минфина России от 09.03.2017 № 33н «Об определении видов аудиторских услуг, в том числе, перечня сопутствующих аудиту услуг» // СПС Консультант Плюс.

4. Рекомендации аудиторским организациям, индивидуальным аудиторам, аудиторам по проведению аудита годовой бухгалтерской отчетности организаций за 2017 год (приложение к письму Минфина России от 19.01.2018 № 07-04-09/2694) // СПС Консультант Плюс.

5. Воронченко Т.В. Повышение роли внутреннего контроля в обеспечении экономической безопасности предпринимательских структур // Материалы IV международной научно-практической конференции «Тенденции экономического развития в современных условиях». Тирасполь: Издательство «Ликрис», 2015 г. – 305 с., с. 61–66.

6. Воронченко Т.В. Повышение роли аудита для оценки рисков предпринимательских структур и обеспечения их экономической безопасности// Материалы научно-практической конференции профессорско-преподавательского состава экономического факультета Приднестровского государственного университета им. Т.Г. Шевченко по итогам научно-исследовательской работы в 2017 году. – Тирасполь: Изд-во Приднестровского ун-та, 2018 – 200 с.- с. 27-32.

7. Ярочкин В.И., Бузанова Я.В. Аудит безопасности фирмы: теория и практика. М.: Академический Проект; Королев: Парадигма, 2005. 352 с.

8. URL: <http://www.minfin.ru> [Электронный ресурс] (дата обращения: 11.02.2019).

УДК 659.2:338.467

Н.Н. ДМИТРИЕВА,

ст. преп. каф. бухгалтерского учета и аудита

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ И РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА, ПРОВОДИМОГО В РАМКАХ УСЛУГ ФИНАНСОВОГО КОНСАЛТИНГА

Рыночная экономика характеризуется высоким уровнем конкуренции и неопределенностью конъюнктуры. Перед предприятиями, соответственно, стоят сложные задачи, направленные на достижение устойчивого положения и эффективного функционирования. Важнейшая задача состоит в выявлении возможностей эффективного использования своего имеющегося экономического потенциала предприятия.

Реализация экономического потенциала предприятия в полном масштабе не возможна без комплекса мер, направленных на предупреждение различных угроз и опасностей, а также на поиск адекватных решений имеющихся проблем. Данный комплекс мер реализует также система обеспечения экономической безопасности предприятия. Одним из ключевых инструментов, предназначенных для оценки состояния и эффективности использования экономического потенциала предприятия, а также принятия управленческих решений в отношении оптимизации его деятельности выступает финансовый анализ.

Специалисты предприятия не всегда могут определить и выявить сущность проблемы, а если ее и диагностируют, разработать правильные управленческие решения. Здесь может помочь обращение к услугам финансового консалтинга.

Исходя из выстроеной логической цепи рассуждений важно, чтобы финансовый анализ, проводимый в рамках услуг финансового консалтинга, был эффективным и результативным.

Услуги по финансовому анализу, оказываемые консалтинговыми организациями, включают в себя следующие основные аналитические процедуры:

- структурный анализ (анализ структуры баланса;
- анализ структуры активов;
- анализ структуры источников финансирования, анализ структуры доходов и расходов);
- детерминированный анализ (факторный анализ, анализ в разрезе сегментов деятельности, анализ финансовой, инвестиционной и операционной деятельности);
- нормативный анализ (анализ соответствия рекомендуемым нормативам показателей, анализ соответствия бюджетированию);
- коэффициентный анализ (анализ ликвидности, анализ финансовой устойчивости, анализ рентабельности, анализ деловой активности, анализ платежеспособности).

Следует отметить, что включение аналитических процедур, предложение по которым ограничено, является конкурентным преимуществом для организации, работающей на рынке финансового консалтинга. Сегодня наибольшую актуальность приобретает финансовый анализ, который включает в себя не только описание текущего финансового состояния компания, но и инструменты, позволяющие выявить глубокие причинно-следственные связи и спрогнозировать тренды развития предприятия посредством использования эконометрических методов.

Таким образом, консалтинговая фирма продает решение обозначенной проблемы, путь достижения целей клиента и ожидаемый результат от оказанной услуги.

Консалтинговой деятельности свойственна специфичность, практическая невозможность выделения долевых вкладов консультанта и клиента в решение проблемы, наличие временного разрыва между проведением консультирования и получением результата. Поэтому под результативностью надо понимать не только количественную, но и качественную сторону консалтинговой деятельности.

Соответственно в первую очередь важно понимание между консультантом и клиентом. Правда, это не всегда простой процесс. Иногда достаточно расписать, какие результаты, на каких этапах проекта будут созданы и что для этого надо, а иногда приходится работать с клиентом длительное время, чтобы создать точку зрения, с которой можно двигаться дальше. Непонимание даже может возникнуть, на таком вроде бы уровне как получение всей необходимой документации. Можно услышать от клиента, что это коммерческая тайна.

Результаты сотрудничества по консультационному проекту для клиента можно условно разделить на две группы: прямые и косвенные. В свою очередь, они делятся на количественные и качественные результаты.

К прямым количественным результатам можно отнести снижение издержек, увеличение рентабельности, освоение новых видов продукции и т. д.; оптимизация налогообложения; остановка и закрытие убыточных производств, ликвидация излишнего оборудования и т. д.;

К прямым качественным результатам можно отнести изменение стиля и методов работы: создание, совершенствование, изменение структуры производства и управления; наличие разработанной стратегии развития, бизнес-планов и т. д.

К косвенным количественным результатам – привлечение внешнего капитала, приобретение новых партнеров по бизнесу или акционеров, рост курса акций и т. д.

К косвенным качественным результатам можно отнести, например, установление контактов с местными органами власти, деловыми кругами внутри страны и за рубежом, обучение клиента.

К основным критериям результативности для консалтинговой организации можно отнести:

- объем услуг, и соответственно доля рынка, которую занимает консалтинговая организация, зависят от цены на оказываемые услуги, рентабельности услуг по консультированию, удельных затрат на маркетинг, структуры затрат на маркетинг, состава персонала;

- система экономических показателей, таких как прибыль, структура издержек, затраты на 1 рубль услуг, выработка на одного консультанта, удельный вес зарплаты в стоимости услуги;

- качество предлагаемых решений, характеризуется наличием исков по услугам, наличием положительных отзывов, наличием рекомендаций клиентов, удовлетворенностью работой клиента;

- наличие перспектив дальнейшего сотрудничества характеризуется повторным обращением клиента;

- при работе со «специфическим» клиентом происходит рост профессионализма: консультанты получают опыт решения проблем ранее не встреченных, знание специфических особенностей клиентских организаций определенного типа, совершенствуют методический инструментарий;

- социально-экономический эффект, полученный от оказанной услуги, должен превышать затраты на консультирование.

Результативность в достижении определенных договором консультационных целей отражает эффективность финансового консультирования. Для заказчиков эффективность консалтинговой услуги – это достижение поставленных ими целей и задач. При этом результат должен соответствовать ожиданиям заказчика.

Только финансовые показатели не могут являться критериями оценки эффективности финансовой услуги (например, рост прибыли, ускорение оборачиваемости), так как эффективность консалтинга не всегда имеет денежное выражение. Так, клиент получает квалифицированную

поддержку действий руководства или удержание его от ошибок. Соответственно, в данном случае, характеристикой эффективности консультаций, может стать ответ на вопрос: «Лучше ли стало работать предприятие после того, как пригласило консультанта?».

Наиболее эффективной признана модель сотрудничества клиента и консультанта на всех этапах консалтингового процесса. Такой подход позволяет развить у клиента навыки диагностики и решения проблем, проведения необходимых изменений. Эффект от работы повышается, если консультанты осуществляют проектное сопровождение: помогают клиенту внедрять разработанные ими рекомендации, и в режиме «online» обсуждают возникающие проблемы.

Основной составляющей эффективности является качество предоставляемых услуг. Европейская федерация ассоциаций консультантов по экономике и управлению выделяет три уровня управления качеством консалтинговых услуг: уровень А (базовый) сосредоточен на разработке политики качества консультационных услуг; уровень Б (соблюдение параметров) сконцентрирован на контроле всех этапов процесса консультирования; уровень В (общее управление качеством работы) сосредоточен на обеспечении и развитии квалификации консультантов, уровня их образования и опыта [2].

Также эффект от финансового консалтинга можно рассматривать в краткосрочной и долгосрочной перспективе. Эффект, в краткосрочной перспективе это полученный результат в рамках текущего проекта или сразу же после него (оказания услуги). В долгосрочной перспективе эффект представлен тем, на сколько клиент усвоил и сможет в будущем использовать, те знания и рекомендации, которые он получил.

Клиент получает следующие результаты от основных услуг финансового консалтинга:

- 1) при проведении анализа финансового состояния клиент получает комплексную оценку финансовой деятельности;
- 2) при разработке и сопровождении инвестиционных проектов клиент получает успешный проект, который принесет заложенный эффект;
- 3) при рационализации схем финансовых потоков, денежные потоки предприятия-клиента оптимизируются и сбалансированы;
- 4) при разработке новой финансовой стратегии клиент получит знание, как распоряжаться финансовыми ресурсами эффективно;
- 5) при контроле проектов клиент получает практическую поддержку на стадии реализации новой стратегии

Таким образом, выявлено, что на эффективность и результативность финансового анализа, проводимого консалтинговой организацией, влияет следующее:

- система аналитических процедур, включаемых в состав консалтинговых работ;

- взаимодействие консультанта и клиента;
- качество, оказываемых услуг.

Список использованных источников

1. Агиенко Д. М. Консалтинг: Учебное пособие. – Омск: СибАДИ, 2010. – 120 с.
2. Минякова Т. Е. Управленческое консультирование: Учебное пособие. – Ульяновск: УлГТУ, 2007. – с.112.
3. Грабоздин Ю. П. Развитие консалтинга в малом и среднем бизнесе. Монография. – М.: Мир науки, 2016. – 95 с.

УДК 657. 6: 338.2

Е.Л. ЖИГАРЕВА,

ст. преп. каф. бухгалтерского учета и аудита

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРОЦЕДУРЫ ДЬЮ-ДИЛИДЖЕНС КАК СОВРЕМЕННОЙ АУДИТОРСКО-КОНСАЛТИНГОВОЙ УСЛУГИ В СИСТЕМЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА

В современных постоянно меняющихся условиях хозяйствования большое значение для пользователей финансовой отчетности имеет возможность не только проведения на основе учетно-аналитической информации диагностики текущего финансового состояния экономического субъекта, но и прогнозирования его будущего развития. Достоверная оценка финансового состояния экономического субъекта в краткосрочной, среднесрочной и долгосрочной перспективе является одной из главных задач современных специалистов в области бухгалтерского учета, аудиторской деятельности, налогообложения и важным вопросом для потенциальных инвесторов.

В настоящее время проверить достоверность финансовой отчетности отдельно взятого экономического субъекта позволяют процедуры аудита. При этом аудиторское заключение, составленное по результатам аудиторской проверки, дает возможность потенциальному инвестору получить лишь разумную уверенность в том, что финансовая отчетность экономического субъекта достоверно представляет его финансовое положение. В то же время для принятия решения об инвестировании средств информации будет явно недостаточно. Очевидно, что потенциальные инвесторы нуждаются в услугах, результаты которых давали бы определенную уверенность в безопасности вложений капитала в предполагаемый объект инвестирования.

Поставщиками таких услуг, которые позволяют оценивать текущее состояние экономических субъектов и давать прогнозы для инвестиционных проектов, в настоящее время являются аудиторско-консалтинговые компании, которые постоянно совершенствуются в своей практической деятельности, становясь на путь инновационного развития, направленного на расширение спектра оказываемых услуг, повышение их качества, поиск и использование новых методов и способов реализации этих услуг.

Так, оказать помощь потенциальному инвестору в комплексной и независимой оценке предполагаемого объекта инвестирования и выявить существующие и возможные риски, связанные с инвестиционным проектом, возможно с помощью, набирающей в современной практике все большую популярность аудиторско-консалтинговой услуги дью-дилидженс (англ. due diligence – должная добросовестность).

В ходе проведения процедуры дью-дилидженс происходит выявление и оценка рисков инвестиционных проектов и разработка комплекса мер по эффективному управлению ими. Также данная процедура способна определить пути улучшения правового и финансового положения экономического субъекта, значительно повысить уровень его экономической безопасности, который характеризуется состоянием защищенности жизненно важных интересов экономического субъекта от внутренних и внешних угроз.

Глубокое изучение сущности, цели, задач основных правил и способов проведения процедуры дью-дилидженс в современной практике, а также сравнение процедуры дью-дилидженс с аудитом позволило сделать следующие выводы:

1. В системе аудиторской деятельности процедуру дью-дилидженс следует классифицировать как сопутствующую аудиту услугу, выполняемую по согласованию с потенциальным инвестором в форме комплексной проверки всех сторон предполагаемой сделки в рамках процесса принятия управленческого решения о менее рискованном способе инвестирования капитала с целью его сохранения и наращивания в будущем.

2. Основные различия процедуры дью-дилидженс и аудита состоят в сущности и целях их проведения, характере полученных результатов, точности и открытости этих результатов, круге пользователей полученной информации, временной ориентации сделанных выводов и ответственности за них.

3. На сегодняшний день аудиторско-консалтинговые компании осуществляют процедуру дью-дилидженс по-разному, отсутствует общепринятая рабочая методика, не разработан конкретный алгоритм выполнения, нет специального стандарта или методических рекомендаций, регламентирующих организацию и проведение данной процедуры.

Отсюда возникает большое количество различных вопросов, ответы на которые далеко неоднозначны: какие именно специалисты должны оказывать подобные аудиторско-консалтинговые услуги, какие аналитические процедуры наиболее целесообразно осуществлять в при оказании данных услуг, как распознавать риски потери инвестированного капитала, каким образом проводить анализ и оценку выявленных рисков, как систематизировать полученные в ходе инвестиционного исследования результаты и в каком виде представить данные результаты потенциальному инвестору?

Таким образом, среди вопросов, требующих дальнейшего изучения, видятся выявление эффективных аналитических процедур, способных распознавать инвестиционные риски, а также определение надежных способов оценки инвестиционных рисков и действенных методов и инструментов управления ими. Актуальной является проблема разработки специальной формы отчета по результатам проведения процедуры дью-дилидженс. До сих пор неразработанным остается вопрос о степени детализации информации об инвестиционных рисках, подлежащей включению в итоговый отчет, ведь инвестор как главный пользователь данного отчета должен получить исчерпывающую информацию для принятия на её основе самостоятельного и правильного решения по менее рискованному способу вложения капитала.

Сформулированные в данной статье выводы должны содействовать дальнейшему инновационному развитию теоретико-методологических основ аудиторской деятельности, созданию условий для совершенствования профессиональной практики по оказанию сопутствующих и прочих аудиторских услуг, способствующих повышению качества оказываемых аудиторско-консалтинговых услуг наравне с аудитом в целях соответствия современным информационным потребностям владельцев капитала, принимающих решения по его вложению в постоянно изменяющихся и подверженных рискам условиях экономического пространства.

Список использованных источников

1. Антонова Н. А. Дью-дилидженс и аудит: сходства и различия [Текст] // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы IV Междунар. науч. конф. (г. Москва, июнь 2016 г.). – М.: Буки-Веди, 2016. – С. 89–93.
2. Гузов Ю.Н., Савенкова Н.Д. Дью-дилидженс: вопросы теории и практики // Аудиторские ведомости. 2015. № 7. С. 56–69.
3. Гузов Ю.Н., Савенкова Н.Д. Дью дилидженс: выявление и оценка рисков, связанных с приобретением объекта инвестирования // Аудит и финансовый анализ. 2013. № 2. С. 201–206.

АУТОРСИНГ И ФИНАНСОВЫЙ КОНСАЛТИНГ ЭФФЕКТИВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ И КАЧЕСТВА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В Приднестровской Молдавской Республике доля малого бизнеса в формировании республиканского бюджета составляет около 10 % и ежегодно увеличивается. По статистическим данным на начало 2018 г, в отраслях экономики Приднестровья официально осуществляют различные виды деятельности 4334 малых предприятия [1, с. 95]. Малым предприятиям регулярно приходится решать проблемы, направленные на обеспечение финансирования текущей деятельности. Недостаток оборотных средств для расширения производственной деятельности является существенным препятствием развития, как конкретного малого предприятия, так и этой сферы экономики в целом [2, с. 1]. Большинство таких предприятий не располагает финансовыми ресурсами для расширения производства. Изучение проблем финансового обеспечения этой сферы бизнеса показывает, что отсутствие профессиональных кадров в области бухгалтерского учета и недостаточное финансирование субъектов малого бизнеса становится трудно преодолимым препятствием. Малые предприятия по экономической сущности обладают особенностями, которые оказывают весомое влияние на процесс финансирования. Небольшой объем производства делает экономику малого предприятия обозримой для руководителя, который зачастую, являясь одновременно и собственником, не обладает достаточными экономическими знаниями. Наличие ограниченных ресурсов и сравнительно небольшой объем реализации не способствуют маневрированию в ценовой политике и создают условия, отрицательно влияющие на уровень экономической безопасности и появление высокого уровня экономического риска для функционирования малого предприятия. Обычно малые предприятия постоянно испытывают нехватку ликвидных средств, т. к. объемы собственного капитала не позволяют им успешно развиваться. Достаточность финансирования является важным элементом, обуславливающим их поведение на рынке. В этих условиях вопрос, финансирования малого предприятия постоянно стоит во главе проблем, требующих от руководства своевременного разрешения. Реальность такова, что малые предприятия могут рассчитывать в основном на собственные силы, привлечение кредитных ресурсов с так называемого «неформального» финансового рынка и на сравнительно небольшие кредиты банков. Именно эти особенности обуславливают актуальность изучения проблемы

связанной с организацией кредитного процесса малых предприятий и определения путей их решения [5, с.37]. Обзор научных и учебно-методических публикаций в отечественных и зарубежных изданиях свидетельствует о том, что вопросы финансирования малого бизнеса начали активно рассматриваться российскими и приднестровскими учеными экономистами сравнительно недавно, и связано это с повышением значимости субъектов малого предпринимательства в финансовой сфере и экономической науке. Вклад в теорию развития финансирования малого бизнеса вносят такие известные российские и приднестровские ученые экономисты как Золотарев В.С., Шапкин И.Н., Филобокова Л.Ю., Стасюк Т.П., Цуркан А.А. и другие.

Выбор предприятием той или иной формы финансирования обусловлен присущими им преимуществами и недостатками. Такие источники, как нераспределенная прибыль и личные сбережения собственников, позволяют предприятию не зависеть от внешних кредиторов. Вместе с тем кредитование в различных формах остается основным источником финансирования бизнеса. Исследование вопроса, финансирования малых предприятий посредством кредитования показывает, что они, как правило, не могут самостоятельно компетентно просчитывать, с учетом всех рисков, оптимальность тех или иных вариантов финансирования предлагаемых кредитными организациями. Вместе с тем более глубокое изучение проблемы показывает, что малые предприятия для финансирования текущей деятельности имеют возможность и способны использовать даже относительно сложные виды краткосрочного кредитования. Однако из-за отсутствия квалифицированных специалистов экономистов в штате предприятий, подобные виды кредитования представляются специалистами заемщика малопонятными для расчетов и восприятия. Предоставляемые банками услуги по кредитованию разнообразны. Так, для пополнения оборотных средств и привлечения краткосрочных ресурсов возможно применение таких видов кредитования как овердрафт или кредитная линия, которые представляют собой более дорогой вариант, тем не менее, как показывает практика, одному из них периодически отдают предпочтение малые предприятия и банки из-за их большей гибкости. При кредитовании в период создания предприятий банки стремятся предоставить заемщикам именно овердрафт или кредитную линию. Применение таких форм кредитования несет в себе гораздо больший риск для заемщика, так как они могут быть закрыты в любое время по усмотрению банка, дороже и требуют квалифицированного обслуживания, но вместе с тем, позволяют клиенту быстро решить возникающие кратковременные финансовые трудности. Другой распространенной формой кредитования малых предприятий является коммерческий кредит, который освобождает малое предприятие от издержек и проблем, связанных с получением банковского кредита. Малый бизнес прибегает к коммерческому кре-

диту чаще и более охотно, чем крупные предприятия. Вместе с тем коммерческий кредит, предоставляя отсрочку платежа за полученные товары, требует от учетных специалистов квалифицированных, экономически обоснованных расчетов и прогнозов по анализу дебиторской и кредиторской задолженности. К числу возможных вариантов финансирования малых предприятий можно отнести и субординированные займы, сочетающие в себе преимущества основных источников внешнего финансирования и кредитования. При использовании подобных инструментов не требуется предоставление активов предприятия в качестве гарантии. Кроме того, фактически происходит возрастание доли пассивов в структуре баланса фирмы, следовательно, улучшаются финансовые показатели, благодаря чему повышаются шансы предприятия в перспективе получить банковский кредит. Преимущества для займодателя в том, что он связывается с кредитуемой организацией на продолжительный период времени и будет получать стабильный доход, а заемщик, малое предприятие, сможет улучшить свое экономическое положение, расширить и укрепить финансовые активы. Для малого предприятия оформление такого займа экономически выгодно в случае, когда оно было создано недавно, и не имеет возможности оформить банковский кредит или испытывает недостаточность финансирования. Вместе с тем, стоимость такого «гибридного» финансирования для заемщика выше, чем долгового, поскольку инвестор в этом случае несет более крупный риск. В случае банкротства малого предприятия он не обладает преимущественным правом требования по взысканию долгов, так как это право принадлежит кредиторам. Малые предприятия для пополнения оборотных средств периодически прибегают и к такой форме финансирования как потребительские кредиты, оформляемые на учредителя или руководителя как на физическое лицо [8, с. 63] Потребительский кредит получить проще, чем банковский, а в случае равных процентных ставок для предпринимателя будет иметь значение то, что потребительский кредит сопровождается меньшим набором документов, и предполагает меньший срок принятия решения банком. С другой стороны бухгалтерское оформление и документальное проведение такого кредита через финансовую отчетность предприятия требует от заемщика специальных знаний. Кредитная организация обычно рассматривает активы и пассивы малого предприятия как незначительные и не позволяющие обеспечивать залоговые обязательства. Высокая доля расчетов наличными средствами и применение упрощенной системы ведения бухгалтерского учета не позволяют банковским специалистам достоверно оценить финансовое положение потенциального заемщика, небольшие размеры уставного капитала относят малые предприятия по нормативным требованиям кредитных организаций к категории клиентов с высоким риском невозврата заемных средств. Страхуясь от подобных рисков, банки устанавливают повышенные

требования к обеспечению, процедуре оформления и погашения кредита. Изучение процесса кредитования в качестве возможного источника пополнения финансовых ресурсов малых предприятий, показывает, что оформление всех банковских услуг требует предоставления определенных документов и гарантий, а это предполагает наличие у заемщика профессиональных знаний при их оформлении и обслуживании. Именно из этих требований вытекает необходимость обращения малых предприятий к таким услугам аудитором, как финансовый консалтинг и аутсорсинг.

Финансовый консалтинг, обычно осуществляемый аудиторскими фирмами, призван содействовать развитию малого предпринимательства, способствовать оптимизации бизнес-процессов, правовому и бухгалтерскому сопровождению деятельности малых предприятий по привлечению денежных ресурсов [7, с. 44]. Необходимость финансирования малых предприятий вытекает из потребности пополнения оборотных средств, что, в свою очередь, приводит к привлечению краткосрочных банковских кредитов [3, 4]. Развитие малого бизнеса без банковского кредита затруднительно, поэтому малые предприятия нуждаются в информационной и консультационной поддержке со стороны консалтинговых и аудиторских организаций. Финансовый консалтинг позволит создать для каждого малого предприятия индивидуальную схему кредитования с учетом специфики деятельности, обеспечения достаточной ликвидности и кредитоспособности на приемлемом уровне. Услуги кредитного консалтинга заключаются в независимой объективной оценке существующих на рынке кредитных предложений с целью выбора наиболее выгодного для потенциального заемщика. Финансовый консалтинг и документационное сопровождение кредитного проекта перетекает в потребность обращения малых предприятий к аутсорсинговой услуге.

Бухгалтерский аутсорсинг предполагает передачу на длительное время на договорной основе ряда учетных функций предприятия внешним исполнителям, которые специализируются в данной области и обладают профессиональными знаниями, опытом, техническими возможностями. Правовой основой бухгалтерского аутсорсинга является Закон ПМР «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности», согласно требований которого руководитель предприятия в зависимости от объема учетной работы может учредить бухгалтерскую службу, ввести в штат должность бухгалтера или передать на договорной основе ведение бухгалтерского учета специализированной организации. Данная услуга предполагает, что составление первичных учетных документов, осуществляется заказчиком, с последующей передачей учетному специалисту аутсорсинговой организации для обработки и отражения в учете фактов хозяйственной жизни предприятия. На основании первичных документов аутсорсинговая организация осуществляет ведение бухгалтерского учета,

составление и сдачу бухгалтерской, финансовой и статистической отчетности во все инстанции [10, с. 62]. К преимуществам аутсорсинга относят снижение расходов на создание и организацию работы бухгалтерии, рисков невыполнения работ по учету и совершения ошибок [9, с. 44]. Для малых предприятий характерна неритмичная деятельность, поэтому периодически возникает необходимость сдачи нулевой отчетности. Она оформляется, когда в отчетном периоде на расчетном счете субъекта не было движения денежных средств. Такой вид отчетности удобен, особенно для начинающих предпринимателей, но оформление нулевой отчетности требует от бухгалтера опыта учетной работы, профессиональных знаний и умений. Именно этот вид услуги позволит малому предприятию избежать дополнительных затрат и ошибок в учете. Предоставлением аутсорсинговых услуг обычно занимаются аудиторские фирмы, поэтому малое предприятие в результате услуги аутсорсинга получает не только бухгалтера, финансового консультанта, но и аудитора, что существенно повышает качество ведения бухгалтерского учета и экономической безопасности.

Можно сделать вывод, что применение финансового консалтинга и аутсорсинга при ведении бухгалтерского учета, является наиболее приемлемым вариантом сокращения расходов, получения качественной бухгалтерской и финансовой отчетности для малых предприятий в современных экономических условиях.

Список использованных источников

1. Статистический ежегодник Приднестровской Молдавской Республики 2017 г. с 187
2. Постановление Правительства ПМР № 206 от 10.09.2013 г. «О порядке льготного кредитования субъектов малого предпринимательства в Приднестровской Молдавской Республике».
3. Закон ПМР «О льготном кредитовании субъектов малого предпринимательства» от 25.06.2011 г. в редакции на 02.07.2013 г.
4. Постановление Правительства ПМР № 11 от 15.01.2013 г. «О порядке и условиях кредитования хозяйствующих субъектов в Приднестровской Молдавской Республике за счет средств безвозмездной финансовой помощи Российской Федерации»
5. Зеленин Н.В. «Создание благоприятного инвестиционного климата важный фактор развития Приднестровья»//Статья//Материалы международной научно-практической конференции «Инвестиции и экономика: проблемы и перспективы роста в условиях Приднестровской Молдавской Республики» 12 мая 2016 г. //Изд-во Приднестр. ун-та //Тирасполь 2016 г. С. 36-42
6. Зеленин Н.В. «Кредитный консалтинг и финансирование малых предприятий»// Статья //Вестник Приднестровского университета № 3 2018г. с.257-263 г. Тирасполь

7. Мирошниченко Т.А. Аудит: учебник для магистров // Т.А. Мирошниченко. Персиановский // Донской ГАУ, 2016. – 168 с.

8. Филобокова Л.В. «Финансовая стратегия и политика малого предприятия: содержание, методические подходы к формированию и оценке» // Статья // Аудит и финансовый анализ 2014 – № 5, с 63

9. Цуркан А.А. «Консалтинг: проблемы и перспективы развития на отечественном рынке» // Статья // Материалы LIX международно-практической конференции «Экономика и современный менеджмент: теория и практика» – Новосибирск // Изд. АНС «СибАК», 2016. С. 43–51.

10. Цуркан А.А. «Развитие сферы консалтинговых услуг на отечественном рынке услуг» // Статья // Материалы научно-практической конференции ППС ПГУ им. Т.Г. Шевченко // Тирасполь: Изд. ПГУ, 2016. С. 59–63.

УДК 338.2

Н.В. ЗЕЛЕНИН,

ст. преп. каф. бухгалтерского учета и аудита

ОСНОВЫ СОБЛЮДЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СУБЪЕКТАМИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ПРИДНЕСТРОВЬЕ

С юридической точки зрения в Приднестровье под малым предпринимательством понимается экономическая деятельность субъекта экономических отношений, имеющего юридический статус предпринимателя без образования юридического лица, или статус малого предприятия с определенным законом количеством работающих, объемом прибыли, производящего продукцию, оказывающего услуги от своего имени, на свой риск и под свою ответственность. Эти субъекты должны быть соответствующим образом внесены в государственный реестр юридических лиц. В зависимости от вышеперечисленных критериев, малый бизнес состоит из трех групп: индивидуальных предпринимателей, которые имеют право открывать счет в банке без образования юридического лица, микропредприятия и малые предприятия [2,3]. По данным Государственной Службы Статистики республики, на начало 2018 года в отраслях экономики Приднестровья официально осуществляли деятельность 4334 субъекта малого предпринимательства. На фоне общего количества организаций, зарегистрированных и осуществляющих деятельность в республике на этот период (10454 ед.), их доля выросла и составляет 43,7 % по сравнению с прошлым периодом 41,8 % [4]. В дополнение к этому, субъекты малого предпринимательства насчитывают более 20 тысяч (21286 на 1.04.2018 г.) индивидуальных предпринимателей, работающих по патенту, при этом около 10 тысяч занимаются внешнеэкономической деятельностью.

Статистические данные отражают динамику роста численности субъектов малого предпринимательства в целом и по отраслям экономики. Наибольшее количество предприятий малого бизнеса сосредоточено в торговле и общепите 2301 или 50,4 % от всех малых предприятий, зарегистрированных в Приднестровье. Как видим это весомая доля экономики. Отмечается незначительный рост количества субъектов малого предпринимательства в сельском хозяйстве, жилищно-коммунальном хозяйстве, строительстве. Колебания численности предприятий малого бизнеса отражают сложность обстановки в которых они функционируют. Причины количественных колебаний субъектов малого предпринимательства различны, но все они, так или иначе, связаны с нарушениями в обеспечении экономической безопасности. Одни предприятия закрылись в силу изменения внешних условий хозяйствования (строительство) были брошены владельцами и прекратили сдавать отчетность в органы государственной власти, в результате чего были закрыты в судебном порядке администрациями городов и районов [5]. Экономическая безопасность малого бизнеса, предполагает неукоснительное соблюдение нормативно-правовых требований регистрации и организации учетной работы для обеспечения функционирования субъектов малого предпринимательства.

Обзор научных публикаций в отечественных и зарубежных изданиях по рассматриваемому вопросу показывает, что вопросы поддержания экономической безопасности субъектов малого предпринимательства активно рассматриваются российскими и приднестровскими учеными экономистами, и связано это с повышением роли малого бизнеса, как в финансовой сфере, так и экономической науке. Эти вопросы нашли свое отражение в трудах таких известных ученых экономистов России и Приднестровья как: Артемьев Н.В., Бузов В.Ю., Васильченко А.С., Муравьева Н.Ю., Симонов С.Г., Стасюк Т.П., Цуркан А.А. и другие. В отечественных и зарубежных научных исследованиях и публикациях преобладает точка зрения, согласно которой экономическая безопасность, важна для крупных организаций, такого же мнения придерживаются и многие предприниматели имеющие отношение к малому бизнесу. Изучение экономической безопасности малых предприятий в теоретическом и методическом планах еще недостаточно организовано, хотя именно они наиболее часто оказываются в условиях повышенного риска, высокой неопределенности, что и определяет актуальность рассматриваемой темы.

Способность малого бизнеса гибко реагировать на вызовы и запросы конкурентной рыночной среды, позволяет ему удерживать позиции и развиваться. Государство, в силу объективных причин, не всегда в состоянии в полном объеме учесть с экономической и правовой точки зрения особенности деятельности субъектов малого предпринимательства, что вынуждает их работать в условиях несовершенного законодательства. Одним из важных элементов укрепления

экономической безопасности малого бизнеса является поддержка со стороны государства, которое в силу своих возможностей оказывает ее в форме налоговых льгот, налоговых каникул, введении упрощенной системы налогообложения, моратория на проверки, выделение льготного кредитования под бизнес проекты [1,3]. Вместе с тем, такие меры поддержки оказываются субъектам малого предпринимательства выборочно и лишь при выполнении ими определенных условий и не могут носить общий, системный характер. Финансовая поддержка субъектов малого бизнеса осуществляется через специальные фонды [6]. Такие меры способствуют повышению финансовой устойчивости и укрепляют безопасность малого бизнеса. Вместе с тем имеются проблемы, подлежащие решению. Определенное негативное влияние на малый бизнес оказывают не всегда выверенные действия чиновников, использующих несовершенство нормативных требований. На деятельность субъектов малого предпринимательства оказывают влияние интеллектуальные и финансовые возможности крупных экономических структур, некорректные действия недобросовестных партнеров и конкурентов. Малый бизнес в настоящее время находится в двойственном положении, с одной стороны государство оказывает поддержку, предоставляя широкий спектр различных льгот, и это помогает бизнесу, с другой стороны при первом же кризисе субъекты малого предпринимательства становятся первыми жертвами и объектами серьезного негативного воздействия. Поэтому вопросы обеспечения экономической безопасности субъектов малого предпринимательства актуальны и требуют изучения и дальнейшего развития.

Изучение вопроса показывает, что общим для всех субъектов малого предпринимательства является выделение двух главных составляющих экономической безопасности: финансирование и качество ведения бухгалтерского учета. Малые предприятия постоянно испытывают нехватку ликвидных средств, т. к. объемы собственного капитала не позволяют им успешно развиваться. Достаточность финансирования является важным элементом, обуславливающим коммерческую активность, устойчивое развитие и экономическую безопасность субъектов малого предпринимательства. Именно поэтому тема финансирования малого предприятия постоянно стоит во главе проблем, требующих своевременного разрешения [6,7]. Реальность такова, что в отличие от крупных предприятий, малые предприятия могут рассчитывать в основном на собственные средства и на сравнительно небольшие кредиты банков. Кредитная организация рассматривает активы и пассивы малого предприятия, как не позволяющие обеспечить залоговые обязательства [8]. Страхуясь от рисков не своевременного возврата ресурсов и потерь, банки устанавливают завышенные требования к процедуре оформления и погашения заемных средств. Практика расчетов наличными средствами, применение многими субъектами малого бизнеса специальных систем налогообложения, упрощенная

организация ведения бухгалтерского учета и иной отчетности, наличие черных и серых схем при осуществлении хозяйственных операций, вызывает искажение финансовой и бухгалтерской отчетности малого предприятия. Это обстоятельство не дает возможности применять данные бухгалтерского учета при расчете экономических показателей определяющих уровень состояния экономической безопасности и не позволяет достоверно оценить показатели бухгалтерской и финансовой отчетности, характеризующие реальное финансовое положение предприятия. Учетно-аналитическая система малого предприятия, исходя из вышеприведенных особенностей, подвержена высокому риску совершения ошибки. Ошибки (искажения), нарушения при ведении бухгалтерского учета и составлении (формировании) финансовой отчетности в зависимости от существенности следует отнести к угрозам с высокой степенью тяжести последствий, которые ведут к ухудшению всех показателей малого предприятия, вплоть до его ликвидации. При выявлении ошибок в ходе проверки со стороны контролирующих органов, для малого предприятия могут наступить последствия, которые будут классифицироваться проверяющей стороной как искажение отчетности. Потеря достоверности бухгалтерской отчетности ведет к штрафам и необходимости возмещения убытков предусмотренных КоАП ПМР, ГК ПМР, хозяйственными договорами, другими нормативными актами Приднестровской Молдавской Республики [6]. В этом случае искажение бухгалтерской отчетности вытекает из таких ошибок, как небрежное ведение или отсутствие регистров бухгалтерского учета, первичных учетных и системных документов. При наличии в штате квалифицированных учетных работников подобные ошибки не совершаются [10]. Подобные ошибки и нарушения влекут за собой наложение штрафов и санкций, которые по величине могут быть фатальны для малого предприятия и будут способствовать прекращению производственной деятельности. Практика и опыт показывают, что решение проблем малых предприятий, связанных с финансированием и качеством организации бухгалтерского учета можно избежать, обратившись к таким услугам аудиторских фирм, как финансовый консалтинг и аутсорсинг [9].

Обзор научной литературы и повседневная практика показывает, что для субъектов малого предпринимательства немаловажное значение имеет проведение бизнес разведки направленной на сбор информации о событиях предстоящих и происходящих на рынке, о планах конкурентов и других сведений. Руководителям и владельцам малых предприятий этой работой необходимо заниматься повседневно. Одной из основных задач бизнес разведки является изучение среды окружающей предприятие и конкурентов, что позволит оценивать и прогнозировать риски и угрозы, выявить своевременно действия направленные на дестабилизацию деятельности защищаемого предприятия и активно противодействовать недобросовестной конкуренции.

Концепция допустимого экономического риска ориентирует субъектов малых форм хозяйствования на рациональное отношение к предпринимательскому риску, где риск не рассматривается как статическая характеристика, а является управляемым параметром. Подобное воздействие можно оказать только на изученный предпринимательский риск, а это предполагает сбор и анализ информации, связанной с его проявлениями и поведением конкурентов на рынке, выявлять и определять факторы риска, регулярно оценивать последствия их проявления. Таким образом, важными факторами, влияющими на экономическую безопасность субъекта малого предпринимательства действующего в рыночных условиях, являются уровень конкурентоспособности и финансовой устойчивости.

Особенности структуры балансов малых предприятий связанных с отсутствием долгосрочных активов и обязательств, применение сокращенного плана счетов, применение упрощенной системы налогообложения, не позволяют корректно рассчитать большинство экономических показателей, характеризующих в полной мере финансовое состояние. На наш взгляд, коэффициент текущей ликвидности, может быть использован в качестве экспресс оценки состояния и уровня экономической безопасности малого предприятия. Этот показатель наиболее полно отражает активы и пассивы предприятия, определяет достаточность у организации оборотных средств, которые могут быть привлечены для погашения краткосрочных обязательств в текущем отчетном периоде и поддержания на соответствующем уровне платежеспособности субъекта малого предпринимательства. Расчет этого показателя не занимает много времени и не требует высокой квалификации специалиста. С неспособности своевременно платить по счетам начинается реальная угроза экономической безопасности для любого предприятия, а для малого особенно. Коэффициент текущей ликвидности, или его еще называют общий коэффициент покрытия, рассчитывается как отношение второго раздела «Оборотные активы» к разделу «Краткосрочные обязательства» баланса. Динамика этого показателя может служить основой экспресс оценки финансовой безопасности субъекта малого предпринимательства. Он также может быть применим и индивидуальными предпринимателями по экспресс оценке уровня экономической безопасности своего бизнеса.

Подводя итог, можно сделать вывод о том, что экономическая безопасность субъектов малого предпринимательства республики, является составной частью экономической безопасности государства, а её основой является финансовая устойчивость, качественный бухгалтерский учет и достаточный уровень конкурентоспособности.

Список использованных источников

1. Закон ПМР «О развитии и государственной поддержке малого предпринимательства» от 29.07.2011 г. № 140-3-V (САЗ 11-30).

2. Закон ПМР «О развитии малого предпринимательства» от 23 февраля 1999 г. № 139-З (СЗМР 99-1).

3. Закон ПМР «О льготном кредитовании субъектов малого предпринимательства» от 25.06.2011 г. в редакции на 02.07.2013 г.

4. Статистический ежегодник Приднестровской Молдавской Республики–2017: Статистический сборник (за 2012–2016 гг.) / Государственная служба статистики Приднестровской Молдавской Республики – Тирасполь, 2017. – 188 с.

5. Зеленин Н.В. «Экономическая безопасность малого бизнеса в ПМР и пути её совершенствования»//Статья//Материалы международной научно-практической конференции 17 мая 2017 г. «Экономическая безопасность государства как один из важнейших факторов стратегического развития экономики Приднестровской Молдавской Республики» // том1 // Тирасполь: Изд-во Приднестр. ун-та,2017 г. С. 48–52

6. Зеленин Н.В. «Конкурентная разведка как элемент системы экономической безопасности предприятия» // (Статья) // Журнал «Экономика Приднестровья» ежемесячный научно-практический журнал, министерства экономики ПМР, № 1-2 2016г. С. 86–88.

7. Стасюк Т.П. «Совершенствование методики оценки финансового состояния экономического субъекта как одного из ключевых инструментов обеспечения системы его экономической безопасности»//Статья) // Материалы Международной научно-практической конференции «Экономическая безопасность государства как один из важнейших факторов стратегического развития экономики ПМР». // Том 1 – Тирасполь: Изд-во Приднестр. ун-та, 2017 г. – С. 61–70

8. Стасюк Т.П. Терлецкая О.Е. «Проблемы оценки финансового состояния экономического субъекта в современных условиях хозяйствования» // (Статья) // Материалы Международной научно-практической конференции «Экономическая безопасность государства как один из важнейших факторов стратегического развития экономики ПМР// Том 2- Тирасполь: Изд-во Приднестр. ун-та, 2017 г. – С. 70-74.

9. Цуркан А.А. «Развитие сферы консалтинговых услуг на отечественном рынке услуг» // (Статья) // Материалы научно-практической конференции ППС ПГУ им. Т.Г.Шевченко – Тирасполь: Изд-во Приднестр. ун-та, 2016. С. 59–63

10. Цуркан А.А. «Консалтинг: проблемы и перспективы развития на отечественном рынке» // Статья //Материалы LIX международно-практической конференции «Экономика и современный менеджмент: теория и практика» – Новосибирск // Изд. АНС «СибАК», 2016. С. 43–51.

КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ В РИСК-КОНТРОЛЛИНГЕ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ

В статье рассмотрены методологические аспекты современного риск-контроллинга. Особое внимание уделено такому инструменту риск-контроллинга как формирование контрольных показателей и мониторинг их отклонений при помощи сбалансированной системы показателей. Результатом проведенного исследования выступила система рискованных показателей финансовой деятельности предприятия, при помощи которой каждый хозяйствующий субъект сможет для себя установить ключевые показатели эффективности финансовой деятельности.

В практике развития систем управления сложились три основных вида моделей управления рисками:

- адаптационная модель, в условиях которой применяется инструментарий, направленный на констатацию, фиксирование и реагирование менеджмента предприятия в случае наступления реальной кризисной ситуации, т. е. в момент практической реализации негативного события;

- превентивная модель, для которой характерно использование инструментария, позволяющего прогнозировать, упреждать, предвосхищать возникновение рискованных ситуаций. Превентивные мероприятия более стандартизированы и ориентированы на недопущение или ослабление влияния определенных видов риска;

- комплексная модель, представляющая собой интеграцию двух предыдущих, позволяющая обрабатывать информацию как о прогнозируемых рисках, так и о произошедших рискованных событиях.

Актуальным направлением современного риск-менеджмента выступает разработка методических аспектов превентивной модели управления рисками, для которой характерно использование инструментария, позволяющего прогнозировать, упреждать, предвосхищать возникновение рискованных ситуаций. По мнению И.В. Бородушко, современный риск-контроллинг при его высоком методологическом уровне способен выявить и оценить сложный взаимосвязанный комплекс угроз безопасности предприятия [1]. Риск-контроллинг рассматривается как система раннего оповещения, предназначенная для выработки сигналов руководству предприятия о появлении начальной фазы развития кризисной ситуации. В отличие от классической теории управления рисками, предметом которой является построение для каждой возможной угрозы некоторой компенсирующей

щей этот риск системы мер, риск-контроллинг охватывает те аспекты управления предприятием, которые связаны с созданием общей картины всех его рисков и выработкой мер по предотвращению и /или преодолению негативных последствий от их осуществления [3]. Схема функционирования системы риск-контроллинга на предприятии представлена на рис. 1.

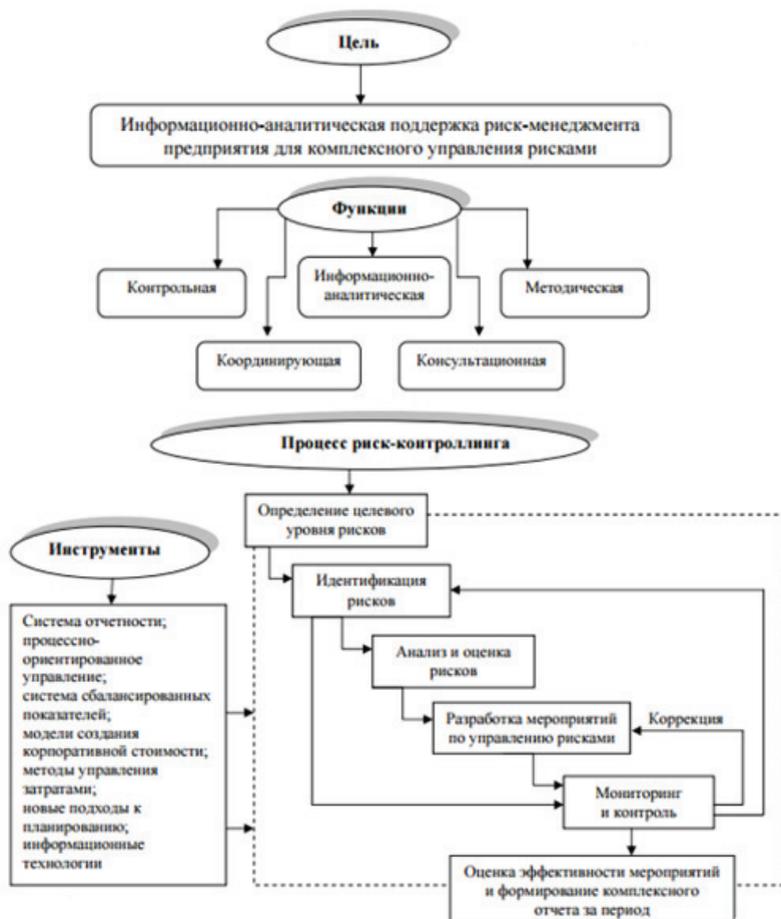


Рис. 1. Схема функционирования системы риск-контроллинга на предприятии (составлено по [2]).

Обозначенное служит основанием для вывода о возможности использования риск-контроллинга в качестве эффективного инструмента при решении проблем обеспечения экономической безопасности

организации. В качестве одной из функций риск-контроллинга можно определить обработку учетно-аналитической информации о потенциальных и реальных рисках с целью формирования системы контрольных показателей и мониторинга отклонений от них.

При проведении исследования в качестве инструмента формирования контрольных показателей и мониторинга отклонений выбрана сбалансированная система показателей (ССП), позволяющая управлять стратегическими целями предприятия и осуществлять контроль эффективности бизнес-процессов и деятельности предприятия в целом.

По перспективе «Финансы» предложен ряд рисковых показателей деятельности предприятия, сгруппированных в зависимости от целей финансовой деятельности, среди которых каждый экономический субъект в зависимости от реальных характеристик внутренней и внешней среды сможет для себя установить ключевые показатели эффективности финансовой деятельности (Таблица 1).

Представленная система рисковых показателей финансовой деятельности предприятия иллюстрирует авангардную позицию риск-контроллинга в общей системе управления организацией, благодаря чему процедуры и методы риск-контроллинга обеспечивают раннее обнаружение рисков и угроз внутренней среды бизнеса по отношению ко всем важнейшим направлениям деятельности компании.

Список использованных источников

1. Бородушко И.В. Риск-контролинг и его место в системе обеспечения экономической безопасности организаций // Вестник Санкт-Петербургского университета МВД России. – 2014. – №4(64). – С. 117–120. – URL: [http://www.univermvd.ru/content/journal/2014/vestnik4\(64\)2014.pdf](http://www.univermvd.ru/content/journal/2014/vestnik4(64)2014.pdf) (дата обращения: 19.02.2019).
2. Гордина В.В. Некоторые аспекты формирования системы риск-контроллинга на предприятии // Финансы и кредит. – 2012. – №28(508). – С. 30–36.
3. Романов С. Н. Риск-контролинг в системе современного менеджмента // Транспортное дело России. – 2010. – №10. – С. 173–175.

СОДЕРЖАНИЕ И ПОРЯДОК ОКАЗАНИЯ СОПУТСТВУЮЩИХ АУДИТУ УСЛУГ ЭКОНОМИЧЕСКОМУ СУБЪЕКТУ АУДИТОРСКОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Аудиторскую деятельность на современном этапе необходимо рассматривать как два компонента – это собственно аудит и сопутствующие ему услуги. Первоначально, на этапе становления аудита, основным видом деятельности аудиторских фирм являлось подтверждение достоверности отчетности, что и было основным источником их дохода. Но за последнее время охват аудиторских услуг существенно расширился, и сопутствующие услуги являются теперь одной из значительных статей дохода аудиторских фирм и аудиторов. Сопутствующие аудиту услуги стали занимать все больший удельный вес по количеству, видам и объемам использования в деятельности аудиторских организаций. И это закономерно, потому как работа в аудиторских фирмах требует наиболее квалифицированных специалистов в области бухгалтерского учета, нормативной базы, налогообложения, финансов и экономики.

В соответствии с Законом об аудите в ПМР, в пунктах 5,6 статьи 2 разрешается аудиторам и аудиторским фирмам, помимо проведения проверок, оказывать услуги по составлению деклараций о доходах бухгалтерской (финансовой) отчетности, проводить анализ финансово-хозяйственной деятельности, оценивать активы и пассивы предприятия, проводить консультирование по вопросам финансово-налогового, банковского и иного хозяйственного законодательства ПМР, организовывать обучение и проводить другие услуги по профилю своей деятельности, а так же оказывать услуги по постановке, восстановлению и ведению бухгалтерского (финансового) учета. Вместе с тем в Законе отмечено, что аудиторы и аудиторские фирмы не вправе заниматься предпринимательской деятельностью и передавать полученные ими в процессе аудита сведения третьим лицам для использования этих сведений в предпринимательской деятельности

Сопутствующие аудиту услуги классифицируются по двум направлениям:

а) услуги, которые можно совместить с проведением на предприятии обязательной аудиторской проверки:

1) проведение семинаров, повышение квалификации и обучение персонала экономических субъектов, и в частности аудиторских организаций;

2) научная разработка, издание методических пособий и рекомендаций по анализу финансово – хозяйственной деятельности, аудиту, хозяйственному праву, бухгалтерскому учету, налогообложению и т. д.;

3) проведение анализа хозяйственной деятельности и аудита, компьютеризация бухгалтерского учета, составление отчетности, расчетов по налогообложению и т. д.;

4) постановка бухгалтерского учета, контроль за ведением учета и составлением отчетности;

5) оценка экономической безопасности систем бухгалтерского учета и анализ инвестиционных проектов, оценка внутреннего контроля экономического субъекта;

6) консультационные услуги, связанные с финансовым, налоговым, банковским и иным хозяйственным законодательством, регистрацией, реорганизация и ликвидация предприятий, инвестиционная деятельность, менеджмент, маркетинг, оптимизация налогообложения;

7) экспертное и информационное обслуживание, тестирование и подбор бухгалтерского персонала экономического субъекта и другое.

б) Услуги, которые нельзя совместить с проведением на предприятии обязательной аудиторской проверки:

1) составление налоговых деклараций и бухгалтерской финансовой отчетности;

2) ведение и восстановление бухгалтерского учета.

При выполнении сопутствующих аудиту работ и оказании услуг аудиторская организация должна обладать лицензией на те виды деятельности (работ и услуг), которые по законодательству подлежат лицензированию. А также должна иметь материально – технические и методические возможности для качественного выполнения работ и оказания услуг.

В соответствии с условиями договора, заключаемого между аудиторской организацией и хозяйствующим субъектом, а также согласно действующему законодательству, аудиторская организация несет ответственность за оказанные сопутствующие аудиторские услуги, исключения составляют случаи, когда предприятием предоставлена ложная или неполная информация, а также ее задержка.

Аудиторские организации при выполнении работ и оказание услуг, сопутствующих аудиту, должны действовать в соответствии с заданием заказчика, которое сформулировано в письменном виде. В ходе своей работы они планируют порядок выполнения работ, а также документируют весь ход выполняемых работ или оказанных услуг. При этом при выполнении части задания сторонними организациями или сотрудниками, не входящими в штат аудиторской организации, последние обязаны придерживаться четкого разграничения ответственности и функционирования исполнителей.

При оказании сопутствующих аудиту услуг, между предприятием и аудиторской организацией оформляется договор. К данному договору прилагается задание по выполнению работ и оказанию сопутствующих аудиту услуг. По завершению оказанных сопутствующих аудиту услуг составляются документально оформленные результаты (расчеты, консультации) и документы (отчетность, справки, первичные документы, регистры учета).

Таким образом, оказание сопутствующих аудиту услуг является сложным, но перспективным направлением в деятельности аудиторской организации. Достаточно важной задачей в этом процессе аудиторской фирмы является привлечение клиентов, а затем, и это главное, удержать их на последующие периоды совместной деятельности. Поэтому результаты оказанных услуг не должны повлечь за собой финансовые санкции со стороны налоговых и прочих органов по отношению к предприятию, работа должны быть выполнена на высоком уровне. По завершению оказанных сопутствующих услуг предприятие должно увидеть для себя как разнородные явные и скрытые выгоды и дополнительные интересы от профессионального сотрудничества с аудиторской организацией, так и существенную экономию финансовых, материальных и трудовых ресурсов.

Список использованных источников

1. Закон «Об аудиторской деятельности» от 28.11.1995г. с изменениями и дополнениями, внесенными законами ПМР № 152-ЗИД-III от 10.07.2002 г.; от 22.05.2008 г. № 473-ЗИ-IV; № 692-ЗИД-IV от 25.03.2009 г.
2. Бубновская Т.В. Проблемы аудита финансово-хозяйственной деятельности коммерческих предприятий / Т.В. Бубновская // Владивостокский государственный университет экономики и сервиса. 2018 – № 4. – С. 59–63.
3. Булыга Р.П. Аудит (3-е издание). Учебник. Под ред. Булыга Р.П., Андронова А.К. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – С. 431.
4. Ваганова О.Е. Методика аудита деятельности предприятия по различным аспектам и участкам учета / О.Е. Ваганова // Синергия Наук. 2017. – № 10. – С. 308–334.
5. Вольвач М.С. Аудит как элемент системы учета на предприятиях различной правовой сферы / М.С. Вольвач / Наука и студенты. – 2018. – №5. – С. 78–90
6. Горегляд В.П. Современный аудит: проблемы и перспективы / В.П. Горегляд // Деньги и кредит. – 2017. – № 2. – С. 6–12. 9. Грекова В.А. Ошибки бухгалтерского учета, влияющие на достоверность отчетов предприятия / В.А. Грекова // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. 2017. – № 4 (41). – С. 145–152.
7. Захарищева Н.В. Проблемы аудита и «новое» аудиторское заключение / Н.В. Захарищева // Ученые записки Крымского инженерно-педагогического университета. 2016. – № 3 (53). – С. 22–26.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ БЕНЧМАРКИНГА ПРИ ОКАЗАНИИ АУДИТОРСКИХ УСЛУГ ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА

Эффективность развития экономического субъекта является основной целью для успешного ведения хозяйственной деятельности и во многом определяется качественными характеристиками и объективными явлениями результатов, полученных в ходе проведения экономического анализа, ведении аналитического учета, оказании аудиторских услуг.

Происхождение понятия «бенчмаркинг» (от англ. benchmark – точка отсчета) связано с тем, что иностранные компании начали проводить сравнение и анализ итогов деятельности собственной компании с итогами деятельности более успешных конкурентов или эффективно работающих предприятий других отраслей. Конечным достижением бенчмаркинга выступает предложение максимально эффективного способа ведения бизнеса, именно поэтому часто говорят о том, что он является инструментом маркетинговой политики, но несмотря на это, бенчмаркинг сегодня успешно используется в области учета и аудита.

Бенчмаркинг можно разделить на внешний и внутренний. Основной задачей внешнего бенчмаркинга выступает исследование опыта в деятельности лучших предприятий, а задачей внутреннего бенчмаркинга – изучение работы эталонных подразделений самого предприятия.

Объектами бенчмаркинга выделяются внутренние функции организации деятельности предприятий, бизнес-процессы в целом, системы управления и подразделения предприятий, исследования производства продукции.

В России использование бенчмаркинга пока еще не очень распространено, а в Приднестровье и вовсе пока не практикуется. В основном это проявляется как следствие высокой степени закрытости российских и приднестровских предприятий, малым количеством открытых, публичных предприятий, опасением поглощений и иных атак на собственность, а зачастую просто банальным нежеланием показывать обратную сторону своей деятельности. Однако реалии настоящего времени показывают, что для успешности ведения деятельности, приднестровские предприятия пытаются исследовать финансовые результаты деятельности конкурентов, а наиболее эффективные приемы ведения бизнеса все же используют при принятии собственных управленческих решений.

Существуют разные интерпретации понятия «бенчмаркинг», так, например, по словам Роберта Кэмпбелла «бенчмаркинг – это постоянный процесс изучения и оценки товаров, услуг и опыта производства самых серьезных конкурентов либо тех компаний, которые являются признанными лидерами в своих областях» [1]. Лифанова Светлана Алексеевна трактует «бенчмаркинг», как «искусство обнаружения того, что другие делают лучше нас» [2]. Если говорить об определении «бенчмаркинга» с точки зрения экономических словарей, то современная трактовка этого понятия звучит как то, что это «метод использования чужого опыта, передовых достижений лучших компаний, подразделений собственной компании, отдельных специалистов для повышения эффективности работы, производства, совершенствования бизнес-процессов» [3].

Но кто бы ни давал определения бенчмаркингу, главным эффектом его использования является то, что с помощью процесса глубокого анализа деятельности и сравнения опыта передовых мировых лидеров в той или иной сфере экономики, предприятиям дается возможность кардинально изменить программу развития и добиться наилучших итогов при ведении бизнеса.

Несомненно, большую работу в этом могут сделать аудиторские фирмы, оказывающие аудиторские услуги в части сравнения показателей деятельности экономических субъектов, оценки систем бухгалтерского учета и выявления проблемных мест таких систем, формировании эталонных бизнес-процессов бухгалтерского учета.

При развитии аудита и аудиторских услуг в Приднестровье бенчмаркинг финансовых показателей открывает новые горизонты для ведения бизнеса и делает его наиболее инвестиционно-привлекательным.

Использование бенчмаркинга при оказании аудиторских услуг даст наиболее эффективные результаты, если рассчитывать показатели, характеризующие высокую степень ведения успешной деятельности, такие как: коэффициент финансового рычага; коэффициент автономии; рентабельность продаж; рентабельность активов; затраты на 1 руб. продаж; коэффициент текущей ликвидности; коэффициент абсолютной ликвидности; устойчивость экономического роста; рентабельность собственного капитала; коэффициент оборачиваемости активов; оборот собственного капитала.

При оказании аудиторских услуг (естественно только тогда, когда существует достаточное количество необходимых кадров и технологий) актуально проведение бенчмаркинга бизнес-процессов. При проведении этого процесса будут решаться такие задачи, как:

- увеличение степени качественных параметров ведения деятельности,
- увеличение знаний, профессиональной культуры и мотивации персонала на основе, как личностных интересов работников, так и общественных потребностей предприятия.

Выделяются следующие этапы проведения бенчмаркинга:

1 этап. Выявление конкретных исследуемых объектов и областей их применения. На данном этапе выбор исследуемых объектов возможен как в традиционных областях (величина запасов, остатков незавершенного производства, величина и возможность дальнейшего использования отходов), так и в современных (исследования производительности труда, изучение степени удовлетворенности клиентов и системы их обслуживания, меры по улучшению качества продукции).

2 этап. Исследование и анализ собственных бизнес-процессов в выбранной предметной области. На этом этапе актуально действия по оценке существующей на предприятии системы по работе с бизнес-партнерами.

3 этап. Выбор эталонной организации для дальнейшего сравнения.

4 этап. Накопление внешней информации о деятельности исследуемых объектов сравнения (в том числе с использованием специализированных методов конкурентной разведки).

5 этап. Изучение, сравнение и анализ собранных данных.

6 этап. Предложение конкретных мероприятий или комплекса мер по улучшению бизнес-процессов. На этом этапе нужно всегда помнить, что не может быть шаблонных предприятий с одинаковыми организационными структурами, целями, задачами и положением на рынке. Поэтому полученную информацию необходимо адаптировать к конкретному предприятию и определенным условиям функционирования предприятия в существующих экономических реалиях.

Пройдя все этапы бенчмаркинга, в дальнейшем необходимо постоянно проводить мониторинг полученных данных, ведь положение и политика ведения деятельности может меняться, поэтому пути эффективности и развития предприятия часто могут быть подвержены корректировке.

В результате такого мониторинга можно выделить действительные возможности улучшения, провести взаимосвязь с традиционным планом работ предприятия и наметить разработку программы необходимых корректировок. Выявление действительно эталонных примеров при ведении учета и управления предприятием будет являться основополагающим для дальнейшего развития предприятия. Все это, в свою очередь, даст возможность для разработки плана внедрения и процедуры контроля, а также будет способствовать оценке и анализу оптимального процесса аудиторских услуг и позволит изменяемым процессам достигнуть наибольшего экономического эффекта.

В современной экономической среде в Приднестровье приоритетной является задача приобретения инвестиционной привлекательности для предприятий различных отраслей народного хозяйства, а затянувшийся финансовый кризис заставляет современные предприятия не только выживать, но и оставаться конкурентоспособными.

Именно это и предполагает, что предприятия должны постоянно заниматься совершенствованием системы бухгалтерского учета с целью повышения качества учетно-аналитической информации, а бенчмаркинг является для этого наиболее удобным инструментом. А в силу недостаточного развития института бенчмаркинга как в России, так и в Приднестровье, именно аудиторские организации могут стать центрами бенчмаркинга бухгалтерского учета.

Таким образом, развитие профессионально-грамотных знаний в сфере аудита учета и анализа с применением такого инструмента как бенчмаркинг будет укреплять и повышать престиж аудиторских услуг, а также способствовать повышению их качества и количества, что существенно расширит сферу деятельности аудиторских организаций.

Список использованных источников

1. Кэмп Р. «Легальный промышленный шпионаж. Бенчмаркинг бизнес-процессов: технологии поиска и внедрение лучших методов работы ваших конкурентов» – издательство «Баланс Бизнес Букс» – 2004.

2. Лифанова С.А. Бенчмаркинг в сфере образовательных услуг // Медицина и образование. – 2008. – №1.

3. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2006.

УДК 338.46

А.А. ЦУРКАН,

доц. каф. бухгалтерского учета и аудита

КОНСАЛТИНГОВЫЕ УСЛУГИ ФИНАНСОВОГО ХАРАКТЕРА И ИХ РОЛЬ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНФОРМАТИВНОСТИ И БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Экономическая безопасность любого хозяйствующего субъекта, всё больше и больше становится залогом успешного и очень устойчивого механизма работы всех его хозяйственных систем и подсистем, поэтому актуальность консалтинговых услуг в сфере обеспечения экономической безопасности неоспоримо.

Развитие экономики ПМР характеризуется последнее время обширным поиском современных методов и приемов эффективного управления народным хозяйством, так как в связи с происходящими изменениями в экономической и политической сфере страны, сочетать устаревшие приемы и способы управления с современными темпами развития экономики в целом, невозможно.

Экономические форумы и встречи, вовлекающие как научных сотрудников, так и практикующих специалистов в обсуждении насущных проблем в экономике, работают над задачей создания новых эффективных методов управления, используя опыт зарубежных стран, но при этом хорошо зарекомендовавшие себя, и которые способны повысить уровень конкурентоспособности отечественных компаний, с учетом требований зарубежного рынка.

При этом не стоит забывать и неблагоприятный опыт резкого перехода к рынку от всеобщего планирования народного хозяйства, с которым было связано множество проблем, и которые, в конечном счете, привели экономику к самым ужасным кризисным ситуациям.

В процессе перехода к рынку все экономические процессы стали стихийно развиваться, при этом, слабо контролируемые в некоторых случаях вследствие незнания рынка, в некоторых случаях умышленно неконтролируемые, так как происходил раздел государственного имущества, что соответственно привело к полной потере управления на всех уровнях хозяйствования.

Поэтому сформулированная задача внедрения современных методов управления экономикой в целом, и для предприятий в частности, становится очень затруднительной для финансового менеджмента. Вследствие постоянной загруженности на предприятии, наличие огромного количества производственных и иных хозяйственных задач, отечественные руководители не всегда могут выделить время для разработки и внедрения современных и эффективных методов управления.

В связи с этим, актуальным остается возможность применения прогрессивных методов, приемов и технологий управления путем привлечения различных консалтинговых структур.

Современное состояние экономики невозможно представить без консалтинговых услуг, которые прочно вошли в существующую инфраструктуру и постоянно развиваются, охватывая все больше и больше сегментов рынка, с постоянно растущим спросом на них.

Постоянными клиентами консалтинговых организаций являются как обычные менеджеры предприятий, так и их владельцы, руководители различных государственных структур и ведомств и пр.

Используя приемы, методы и возможности консалтинговых организаций, с учетом обширного перечня услуг, менеджеры, руководители предприятий, учреждений и иных государственных ведомств, и структур, получили возможность переходить от постановки и решения обычных проблем (оптимизация расходов и налогов, мотивирующие тренинги для сотрудников и др.) к более развёрнутому и системному решению вопросов и повышения эффективности предприятия в оптимизации финансовых потоков, в применении современных методов входа в «новую экономику» и т.п.

Современные менеджеры и руководители теперь выбирают себе консультанта под возникшую проблему, но в некоторых случаях,

для более всестороннего изучения проблемы и поиска различных вариантов ее решения, могут привлекать и других консультантов.

Успешное функционирование любого предприятия зависит от совершенствования их деятельности в области обеспечения экономической безопасности, и все актуальнее встает вопрос о необходимости профессионального подхода и взвешенных решений в механизме обеспечения экономической безопасности бизнеса.

Все чаще руководители предприятий и менеджеры обращаются в консалтинговые организации с целью возможного использования на предприятии методов и приемов управленческого консалтинга в существующем механизме обеспечения экономической безопасности своего бизнеса.

Рассматривая экономическую безопасность для хозяйствующих субъектов, многие научные исследователи определяют ее как способность и возможность отстаивания собственных интересов предприятия в процессе производства и реализации продукции, работ и услуг. При этом сущность экономической безопасности для коммерческих предприятий состоит в обеспечении состояния наилучшего использования материальных, финансовых и трудовых ресурсов, а также в предотвращении возможных угроз, и создание условий, в которых предприятие стабильно развивается, ритмично и непрерывно функционирует, получая при этом постоянную прибыль.

Эффективным и целесообразным представляется процесс разработки системы экономической безопасности, если систему будут создавать профессионалы, но при этом сотрудничество с ними должно носить долгосрочный характер.

Также предусматривается, что будет сформирован широкий спектр услуг в сфере консалтинговых услуг обеспечивающих экономическую безопасность.

Эффективной базой деятельности консалтинговой организации, являются специальные знания в области экономики, безупречное владение методами, приемами и современными технологиями в области современного управления. Консультанты консалтинговых организаций специализируются на анализе возникших проблем и разработке эффективных рекомендаций к дальнейшим действиям.

При разработке различных проектов, в том числе и экономической безопасности бизнеса, консультанты включают следующие этапы при их разработке:

- 1) диагностика (выявление проблем);
- 2) разработка решений;
- 3) внедрение решений.

Существующий рынок с его инфраструктурой включает самые разнообразные профессиональные услуги, которые оказываются любым заинтересованным лицам, в том числе и менеджерам, и руководителям предприятий.

Отличительной особенностью представляемых профессиональных услуг от консультационных, которые представляются консалтинговыми организациями, состоит в том, что обычно помощь руководителю представляется не в форме советов, консультаций, разработанных теоретических рекомендаций, но путем непосредственного выполнения определенных организационных, технических и иных информационных функций.

Можно выделить несколько видов таких услуг:

- 1) аудит;
- 2) бухгалтерское обслуживание;
- 3) юридические услуги;
- 4) обеспечение информационными технологиями и др.

На данном этапе развития рынка, никто не отрицает, что происходит переплетение, как консалтинговых услуг, так и любых других профессиональных услуг, но при этом именно консалтинг выполняет функцию ядра данной системы услуг.

Самыми распространенными видами услуг на рынке являются аудиторские услуги, налоговое консультирование, управленческий консалтинг, но в особенности, в последнее время, большим спросом пользуется консультирование по вопросам антикризисного управления и экономической безопасности предприятий.

В сфере обеспечения экономической безопасности бизнеса существуют два направления оказываемых консалтинговых услуг.

Первое направление связано с услугами, которые оказывают детективные и частные охранные агентства. Однако, данный вид услуг более развит на российском рынке. Современный рынок, для целей своей экономической безопасности предусматривает, что каждый партнер по бизнесу предполагает проверку друг друга, обращаясь при этом к услугам консалтинговых организаций, которые используют в своей деятельности современные приемы и высококвалифицированных специалистов, а также обладающие мощными аналитическими подразделениями.

Второе направление использования консалтинга в сфере обеспечения экономической безопасности бизнеса связано с услугами в области экономической политики предприятия. Этот спектр услуг охватывают общие вопросы экономической политики предприятия в целом, и ряд специфических услуг.

Специфические услуги связаны с защитой экономических интересов бизнеса, в том числе это оказание комплекса взаимосвязанных услуг по обследованию и изучению структуры коммерческой деятельности; вскрытию всех уязвимых от внешних и внутренних угроз слабых ее сторон; построению обоснованной концепции экономической безопасности бизнеса.

Кроме того, предполагается, что использование системы управленческого консалтинга способна решить вопросы экономической безопасности бизнеса.

На местах, управленческий консалтинг способен повышать эффективность функционирования предприятия (подразделения, команды, группы), позволяет избежать ошибок и катастроф, формирует новые цели, способы и средства осуществления коллективной деятельности.

Обеспечение экономической безопасности бизнеса также может выражаться в повышении налоговой и финансовой легитимности бизнеса с целью уменьшения возможного прессинга со стороны фискальных и криминальных структур, что также обеспечивается посредством привлечения консультантов в этой сфере.

В заключении хотелось бы отметить, что консалтинговые фирмы, оказывают существенную помощь экономическим субъектам разных форм собственности во внедрении эффективных процессов управления, бюджетирования, контроля, которые способны обеспечивать выполнение поставленных целей.

Все это позволяет комплексно обеспечивать экономическую безопасность бизнеса.

Список использованных источников

1. Бушугеев Л.И., Шайхлисламов В.А. Статистический анализ российского консалтингового рынка: оценка текущего состояния и перспективы развития // Проблемы современной экономики. 2012. № 2 (42). С. 395–400.
2. Сенько В. Мировой рынок управленческого консультирования. Консалтинговый клуб МГИМО. URL:<http://www.cfn.ru/consulting/senko.shtml>

УДК 336.011

Е.С. ЖУКОВА,

канд. экон. наук, доц. каф. финансы и кредит

ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА

Основные компоненты экономических дискуссий формируются под воздействием различных взглядов о финансовой теории, в том числе о финансовой политике, в разные исторические периоды времени, которые подвергаются изменениям на современном этапе развития экономической науки. Финансовая теория, как ни одна из других близких ей по смыслу теорий, сведена к финансовой политике и практики. Результативность государственной политики в финансовой сфере, выработанной на основе научных консультаций, будет незначительна, если ее будут проводить государственные служащие, не владеющие финансовой теорией. Истоки современной концепции финансовой политики находят свое отражение в экономических теориях зарубежных и отечественных экономистов XVIII – начала XX века.

Современные исследователи приводят доводы о том, что финансовая наука конца XIX – начала XX столетия – это результат, исторического развития, в первую очередь, европейской финансовой науки. Значимый вклад, в создание концепции финансовой политики внесли немецкие финансисты XVII–XVIII вв. Они трактовали финансовую науку, как раздел камеральных наук, исследующих государственное хозяйство. И. Зонненфельс и Ф. Юсти привели в систему господствующие финансовые взгляды и попытались построить общую финансовую теорию. Отечественные финансисты конца XIX столетия признали Ф. Юсти основателем финансовой доктрины.

Фундаментальное подкрепление и формирование теории в финансовой сфере приобрели вследствие успехов одного из элементов экономической теории – политической экономии, каковым А. Смит привнес масштаб науки в своем труде «Исследование о природе и причинах богатства народов». В отличии от своих предшественников А. Смит присоединяет к народному богатству три ресурса: землю, труд, капи-

тал. С доходов, полученных при помощи данных источников народное хозяйство оснащалось финансовыми средствами. С.И. Иловайский говоря о заслугах А. Смита, отмечал что он предоставил значительную помощь финансовой науке четкой формулировкой и систематизацией основных начал науки [1, с. 32–33].

К середине XIX века, сложились обстоятельства, под воздействием которых убеждения в вопросах финансовой науки несколько изменились из составного элемента политэкономии в науку о государственных финансах. Одним из таких обстоятельств явился усиленный рост финансовой отрасли. Так, не малое влияние на развитие финансовой науки оказывают мысли о социализме (К. Родбертус, Ф. Лассаль, К. Маркс) вместе с исторической школой Германии (А. Вагнер, А. Шеффле, Л. Штейн). Представители маржинализма при постижении финансовых явлений значительно повысили степень научной аргументации налоговой теории, вложили в нее основу точной науки. При этом, субъективный подход данного направления превратился в аспект, который ограничил их возможности в финансовой науке.

Итальянские экономисты Л. Косса и Ф.Нитти исследовав содержание, структуру и предмет финансовой доктрины, включили в ее предмет не только финансовую теорию, но и финансовую политику.

Французы Ж.Б. Сэй и Ф.Бастиа первой половины XIX столетия развивали мысли классической школы о невмешательстве государства и шли по пути сокращения функций государства и уменьшении налогового бремени.

В научной литературе в области финансов 90-х годов XIX века в США первое место занимает Э. Селигман. Он исследовал практически все проблемы в этой области: прогрессивные, подоходные, поимущественные, косвенные налоги, кодификацию государственных расходов, государственный кредит, местные финансы.

Так, в XIX столетии, из-за решающего положения либеральных мыслей управление социально-экономической жизнью осуществлялось на основе принципов либеральных рыночных отношений, занимающих привилегированное место. Требование о невмешательстве государства в экономику и снижении государственных расходов соответствовали финансовой практике данного исторического периода времени.

В эпоху, когда господствовала теория экономической мысли, которая основывалась на вышеприведенных принципах, философская концепция казенных денег в свою очередь подчинялась положению стабильности непосредственного режима рыночной экономики под определением *«традиционные финансы»*. Данная последовательность решила несколько важных понятий в финансовых проблемах. По ориентированности на разрешение конкретных финансовых вопросов эти нормы разграничиваются следующими принципами:

а) принцип необходимости сокращения объема государственных расходов, в основу этого принципа легло обобщение результатов исследования, взглядов ведущих научных школ и отдельных ученых – экономистов, по вопросу влияния государственных расходов, как мощного фискального средства, на финансовую политику государства. Особенности этого фискального инструмента рассматривались разными научными направлениями. К примеру, Ф. фон Хайек, считал вмешательство государства в экономику должно быть минимизированным, в частности по проблеме обеспечения социальной объективности. Ученый, выступал против бюджетных способов вмешательства, приводящих к дефициту, выражал свое несогласие в отношении, расширенной денежной политики, проводимой для финансирования государственных расходов [2, с. 402].

По нашему мнению, потребность скелетного реформирования экономики государства, распределяется необходимостью приведения уровня государственных расходов соответственно текущим реалиям. В условиях развивающейся социальной рыночной экономики, государственная казна не должна выдавливать частную экономику, поэтому применение разовых антикризисных мер, которые используются во многих государствах постсоветского пространства, реализация которых происходит как реакция на внешнеэкономические шоки не применима. В свою очередь основополагающим инструментом гарантийного нивелирования динамики нарицательного объема государственных расходов должны являться «правила», разработанные бюджетной политикой;

б) принцип сбалансированности государственного бюджета, является обязательным основополагающим правилом, которому должен соответствовать бюджет разного масштаба. Абсолютно любой бюджет, состоит из двух частей – расходной и доходной.

С точки зрения теории объем бюджетных расходов и доходов должен быть равен. Разность между сигмой бюджетных доходов и расходов используется в качестве инструмента бюджетной политики, являясь неким стабилизатором бюджета, и в целом экономики страны. По мнению автора, принцип сбалансированности государственного бюджета достаточно трудоемкий вопрос, на различных уровнях государственного управления. Важно проводить анализ и изучать все существующие концепции в области финансовой практики, предшествующих периодов экономического развития различных финансовых систем, связанных со сбалансированностью бюджета и применять с учетом фактора времени. Ни одна из всех существующих финансовых концепций, не может с точностью предугадать финансовый кризис, в связи с чем в новые тенденции, современными финансистами, закладываются такие понятия как **«финансовая безопасность»** и **«бюджетная устойчивость»** что является результатом проведения бюджетной политики, в рамках финансовой политики государства;

в) принцип сравнения государственных расходов с налогами, догмат об общеправовом государстве вызвал в финансовой теории мысли о том, чтоб налоги стали носить понудительный характер и возникли следующие взгляды на формирование налоговых систем, такие как: концепция коллективных нужд и теория жертвы. Необходимо прилагать все усилия, чтобы не происходило многократное обложение дохода или капитала. Налоговая система государства должна быть адаптивной к меняющимся общественно-политическим запросам и обеспечивать перераспределение создаваемого ВВП и быть эффективным рычагом налоговой политики, проводимой в рамках финансовой политики государства;

г) принцип сравнения бюджетного дефицита с долгосрочными государственными кредитами, сущность данного принципа заключается в покрытии бюджетного дефицита, долговым способом финансирования т. е. займа у населения своей страны (внутреннего) или у других стран и международных организаций (внешнего). На разных этапах становления финансовой теории, неоднозначно рассматривалась взаимосвязь государственного кредита и экономики.

Если рассматривать долгосрочное финансирование дефицита бюджета при помощи внешних источников долгового финансирования, следует отметить что повышение доли внешних заимствований не сдерживают как инвестиционную деятельность, так и внутреннее потребление, но при этом такой долг может лечь на плечи будущего поколения страны.

Следует отметить, что при долговом финансировании дефицита бюджета необходимо соблюдать плановость и стратегически разработанные положения как бюджетно-налоговой, так и денежно-кредитной политики которые формируются в рамках финансовой политики государства;

д) принцип погашения бюджетного дефицита краткосрочными кредитами, лишь при допустимом сравнении бюджетного дефицита с долгосрочным долговым финансированием. Долговое финансирование дефицита бюджета может давать стимулы к экономическому развитию страны, только при привлечении финансовых ресурсов в казну государства адресуемых на субсидирование общепроизводственных проектов. В ином случае экономический прогресс может быть остановлен, если краткосрочные государственные кредиты распределяются только на оплату процентов по долгосрочным государственным кредитам, такое долговое краткосрочное финансирование только оказывает негативное влияние на проблемы социально – экономического характера в стране. Поэтому не следует прибегать только к такому способу долгового финансирования, а проводить такую фискальную и денежно-кредитную политику в рамках формирования финансовой политики государства положения которой должны сочетать в себе различные эффективные механизмы как для сбалансированности бюджета, так

и для результативного долгового финансирования дефицита госбюджета, чтобы в конечном итоге дефицит бюджета к ВВП был сбалансирован и не ложился на несколько поколений населения государства.

Итак, сформулировав основные принципы, которые образовались в финансовой науке при развитии и становлении финансовой политики государства на протяжении нескольких столетий, следует отметить что, приоритетное место в завершении данного процесса формирования финансовой теории в науку о финансах государства, относится к немецкому экономисту Адольфу Вагнеру. К концу XIX столетия масштабы производства и уровень экономического развития набирали темпы роста, и бюджетные расходы должны расти соответственно. Именно эта мысль и была сформулирована Вагнером, в следствии чего, сформировался тезис под названием «Закон Вагнера». Он полагал, что увеличение расходов госбюджета не должно превышать темпов роста производства.

При рассмотрении теоретических взглядов различных научных школ в области финансовой политике и практике становится очевидно, что всегда очень сложно оценить финансовую политику того или иного государства, соответствующую динамическому характеру социальных процессов. Понятие **финансовая политика государства** используется на протяжении нескольких столетий, но единого определения, данному понятию, отсутствует. Более того, парадоксально то, что зачастую на различных площадках представители различных ветвей власти говорят об этом, а на законодательном уровне определения данному термину во многих государствах отсутствует, в частности и в Приднестровской Молдавской Республике.

Теоретические и прикладные исследования западных и отечественных представителей финансовых школ нескольких столетий, смогли помочь в разработке такого понятия как **финансовый механизм**, т. е. метод действия субъекта на объект **финансовую систему**, и выразить его при помощи внешней формы реализации функций финансовых ресурсов государства, т. е. формирования и проведения государственной финансовой политики. В результате чего:

Финансовая политика государства стала определяться как система мер и совокупность мероприятий, которые направлены на достижение определенного эффекта в области мобилизации финансов, их распределении, перераспределении, а также использовании в границах определенной экономической системы, для выполнения государством своих функциональных задач, что в результате должно привести к стабильному и устойчивому экономическому развитию. При этом логичность функционирования финансового механизма начала складываться следующим образом: исходным звеном в системе управления финансами, **субъектом** выступают органы публичной власти, ответственные за финансовую политику государства, в ведении которых находится инструментарий, т. е. **финансовый механизм**. А объектом

соответственно **финансовая система**, как совокупность финансовых отношений. В результате чего, должна произойти реализация целей финансовой политики государства.

Список использованных источников

1. Иловайский С.И. Финансовое право, 5-е изд. – 1912.
2. История экономических учений: Учебник / Л Я Корнийчук, Н В Татаренко, А Н Подпоручик и др. Под ред Л Я Корнийчук, Н В Татаренко – М.: Финансы и статистика, 1999. – 564 с.
3. Бюджетная система Российской Федерации: Учебник для вузов. 4-е изд. / Под ред. О. Врублевской, М. Романовского. – СПб.: Питер, 2008. – 576 с.
4. Финансы: учебник / А.Г. Грязнова, Е.В. Маркина, М.Л. Седова и др.; под ред. А.Г. Грязновой, Е.В. Маркиной. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 496 с.

УДК 339.7

Л.М. САФРОНОВА,

канд. экон. наук, доц. каф. финансы и кредит

РОЛЬ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ БАНКОВ В РАЗВИТИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

В современной экономике ни в одной стране мира нет чисто национального банковского капитала, мировая финансовая система охвачена слияниями и поглощениями банков, превращается в арену деятельности этих финансовых гигантов. В настоящее время особое место в международном движении капиталов занимают транснациональные банки (ТНБ), отличительной особенностью которых является многосторонний характер международной деятельности, широкий спектр и универсальность предоставляемых услуг. Основная деятельность транснациональных банков заключается в следующем.

Во-первых, ТНБ мобилизуют свободные капиталы у хозяйствующих субъектов различных форм собственности и населения и перераспределяют их в те сферы деятельности, которые принесут максимальную выгоду.

В условиях нестабильности мировой валютной системы и резкого обесценивания различных видов валют у крупнейших банков появляется необходимость контроля равновесия своих ресурсов. В этих целях банки перераспределяют имеющиеся средства из одних подразделений в другие с одновременной конвертацией одних валют в другие. С помощью такого маневрирования у транснациональных банков появляется возможность не только сохранять от обесценивания depo-

зиты, но и осуществлять спекулятивные валютные сделки с целью получения дополнительной прибыли.

Во-вторых, транснациональные банки, накапливая долгосрочные депозиты, обеспечивают стабильную мобилизацию финансовых ресурсов и управление ими. ТНБ трансформируют четко отлаженную систему управления валютными операциями, включая менеджмент равновесия валютной базы. Учитывая текущую ситуацию на международных рынках, транснациональные банки могут изменять выраженный в различных валютах объем депозитной базы и ее валютную структуру, что позволяет существенно диверсифицировать валютные риски международных операций и получать дополнительный доход [2].

В -третьих, осуществляя эмиссионно-учредительские и посреднические операции, связанные с эмиссией международных займов и куплей-продажей ценных бумаг, ТНБ расширяют географию своей деятельности. Поскольку банки проводят эти операции как на национальном, так и обладающим огромной емкостью, множественностью видов ценных бумаг и различных способов совершения сделок международном рынке, это определяет специфику инвестиционной стратегии транснациональных банков. Инвестиционная стратегия реализуется через присутствие ТНБ в крупнейших центрах международной биржевой торговли, где на фондовых биржах осуществляется более 85 % оборота торговли ценными бумагами (Нью-Йорк, Лондон, Токио и др.).

В -четвертых, объединение транснациональных банков в различные консорциумы позволяет им консолидировать капиталы с целью осуществления крупномасштабных операций по выпуску и размещению крупных займов транснациональных корпораций, правительств различных стран, межгосударственных организаций и международных кредитно-финансовых институтов.

В -пятых, транснациональные банки осуществляют кредитные операции, которые традиционно являются основным источником получения банковской маржи и направлены преимущественно на достижение максимальной прибыли. Кредитная деятельность транснациональных банков отличается от внутренних кредитных операций тем, что ТНБ диверсифицируют кредитную стратегию за счет расширения круга заемщиков и географии кредитной деятельности, увеличения количества кредитных продуктов и подразделений банка, осуществляющих кредитные операции.

В основном мировой финансовый рынок ссудных капиталов делится между несколькими крупнейшими транснациональными банками мира. Одним из основных параметров, по которым оценивается надежность банков, является его капитализация, под которой понимают совокупную стоимость компании, рассчитанную на основе биржевой стоимости акций данной компании. Рассмотрим рэнкинг крупнейших

банков мира по данному показателю, опубликованному британским изданием The Banker (см. таблицу).

Таблица

Крупнейшие банки мира по рыночной капитализации

Текущий ранг	Наименование банка	Страна	Рыночная капитализация, млрд. долл. США
1	Industrial & Commercial Bank of China Limited, Китай	Китай	281,2
2	China Construction Bank Corporation, Китай	Китай	225,8
3	JPMorgan Chase Bank National Association, США	США	208,1
4	Bank of China Limited, Китай	Китай	199,1
5	Bank of America	США	190,3
6	Agricultural Bank of China Limited, Китай	Китай	188,6
7	Citigroup	США	178,3
8	Wells Fargo	США	171,3
9	HSBC Holdings	Великобритания	138,0
10	Mitsubishi UFJ Financial Group	Япония	135,9
...			
36	Сбербанк	Россия	44,9

Источник: <https://www.liveinternet.ru/users/bankiglobal/post422277847/>

Из таблицы видно, что лидирующие позиции занимают китайские банки, за ними идут банки США и Европы. Крупнейший российский банк – Сбербанк находится на 36 месте (в 2016 году банк занимал 51 позицию в рэнкинге).

Эксперты издания The Banker отмечают, что самыми прибыльными в мире являются также банковские системы Китая и США (321,6 и 225,4 млрд. долларов по итогам 2017 года). Закономерным является то, что экономики этих стран являются крупнейшими в мире и отличаются стабильным ростом: за 2017 год ВВП США составил 19485, Китая 12015 млрд. долларов.

Транснациональные банки – основные посредники, аккумулирующие и перераспределяющие финансовые ресурсы на международном кредитном рынке, через ТНБ осуществляется своевременное перемещение капиталов в регионы и отрасли с высоким уровнем доходности,

что в свою очередь стимулирует социально-экономический и технический прогресс.

Необходимо выделить несколько устойчивых современных тенденций на мировом финансовом рынке.

В первую очередь следует отметить стремление международных банков к созданию концернов и конгломератов. Другой современной тенденцией является широкое распространение практики открытия подразделений банков в офшорных зонах, для которых характерным являются упрощенные схемы банковского регулирования и контроля. Так, российские банки имеют свои учреждения в следующих офшорных зонах: Кипр, Лихтенштейн, Люксембург, Гибралтар и др. За последние годы «Альфа-банк» открыл банковские подразделения на Багамских островах, «Онэксимбанк» – в Швейцарии, «ГУТА-банк» – на Каймановых Островах, «Инкомбанк» и Банк «ВТБ» – на Кипре. Альфа-банк также, приобретя 100 % акций банка Amsterdam Trade Bank в Нидерландах, стал единственным российским частным банком, единолично владеющим дочерним банком в Европе. Газпромбанк имеет зависимые от него банки в Венгрии и в Республике Беларусь. Офшорные зоны банки используют с целью минимизации налоговых платежей и операционных расходов, повышения мобильности оборотных активов [3, с. 99].

В современной экономике банки диверсифицируют свою деятельность, изменяя традиционные формы и виды банковских услуг, что приводит к интеграции страховых компаний и банков в распространении страховых услуг на национальных и зарубежных рынках. Этот процесс приводит к возникновению альтернативных видов страховых услуг, а также и новых способов организации страховой защиты. Слияние банковского и страхового бизнеса способствует развитию следующих форм сотрудничества в рамках финансовых альянсов [4, с.24]:

- банкассуранс – банковское страхование, основанное на интеграции банков и страховых компаний и направленное на координацию продаж, совмещение страховых и банковских продуктов, каналов их распространения или выхода на одну и ту же клиентскую базу, а также доступ к внутренним финансовым ресурсам партнера;

- ассурфинанс – оказание банками различного рода финансовых услуг страховщикам, например, по управлению активами страховщика и страхователей.

Вместе с тем, тенденцией современной мировой экономики является обострение конкурентной борьбы между банковскими и страховыми институтами, предоставляющими потребителям дополняющие друг друга услуги. Высокий уровень конкуренции на рынке финансовых услуг требует от банков новых стратегий развития, основанных на повышении качества обслуживания клиентов.

Поэтому одной из современных тенденций развития банковского бизнеса является расширение услуг виртуальных банков, суть

которых заключается в предоставлении кредитов, большого количества разнообразных услуг в режиме on-line, таких как: оплата коммунальных услуг, пополнение мобильного телефона, денежные переводы через системы электронных денег WebMoney, ЯндексДеньги, RURAY, E-Gold и др. для тех, кто получает и тратит деньги прямо в Интернете, не обналачивая их, пополнение учетной записи онлайн-игр, бронирование и оплата гостиниц, авиабилетов, счетов в ресторане и т. д.

В решении проблем развития виртуальных банков ведущую роль играют информационные технологии, развитие которых сегодня является важнейшим направлением в банковском бизнесе.

Продвижение сервисов, доступных в виртуальном банке, требует целевых вложений в ИТ-инфраструктуру финансово-кредитных учреждений. Перспективное направление таких совершенствований – интеграция всех возможностей в интерфейс интернет-банка для того, чтобы клиенту не надо было каждый раз вводить свои идентификационные данные, чтобы, например, у кредитного эксперта имелась полная информация о состоянии счета клиента.

Таким образом, транснациональные банки являются главными агентами в операциях с использованием современных финансовых инструментов, осуществляемых на мировом и национальных финансовых рынках. Необходимо отметить, что степень влияния транснациональных банков на развитие мировой экономики в целом и национальных экономик отдельных стран в современных условиях возрастает.

Список использованных источников

1. Крупнейшие банки мира по рыночной капитализации 2017. [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.liveinternet.ru/users/bankiglobal/post422277847/> (дата обращения 25.01.2019)
2. Марченкова Л.М., Рудакова О.В. Транснациональные банки в мировой экономике: становление и особенности развития. [Электронный ресурс]. URL: <http://orelgiet.ru/images/vest2015/28-marchenkova-rudakova.pdf> (дата обращения 25.01.2019)
3. Нечаев С.Ю. Перспективы российских транснациональных банков в международной банковской системе // Проблемы экономики и менеджмента. – 2014. – №11. – С. 97–101.
4. Супрунович В.М. Современные тенденции развития банковского бизнеса России // Финансы и кредит. – 2007. – №36. – С. 22–26.

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ КРЕДИТНОЙ СИСТЕМЫ ПРИДНЕСТРОВСКОЙ МОЛДАВСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

Устойчивое развитие экономики страны во многом определяется эффективностью функционирования ее кредитной системы, которая включает в себя аспекты социально-экономического плана. Результаты анализа деловой активности кредитной системы Приднестровской Молдавской Республики позволяют констатировать, что приднестровская кредитная система не вполне соответствует запросам отечественной экономики [1]; кредитные вложения в национальную экономику не направлены в своей основе на проведение реструктуризации экономической системы, а значит, вклад повышения кредитной системы в поддержание экономического роста на фоне повышения банковских рисков можно оценить как незначительный. В связи с этим, актуальным представляется разработка стратегических направлений развития кредитной системы республики, нацеленных на достижение стратегических задач ее реформирования.

Механизм повышения эффективности кредитной системы должен охватывать следующие уровни: макроуровень (уровень государственных органов и Центрального банка); мезоуровень (уровень банковского сектора); микроуровень (уровень развития кредитных отношений). Направления реализации предлагаемого механизма предполагают:

1) на макроуровне: совершенствование механизмов банковской конкуренции; совершенствование законодательных основ кредитной системы; устранение ограничений в сфере межбанковских платежей; формирование системы объективной экономической информации; развитие рынка ценных бумаг; совершенствование структуры кредитной системы; создание эффективной системы гарантирования вкладов; развитие инфраструктуры кредитной системы; повышение регулирующего значения ставки рефинансирования;

2) на мезоуровне: повышение уровня капитализации кредитных организаций и качества капитала банков; расширение ресурсной базы; повышение качества банковского управления; совершенствование корпоративного управления; активизация инвестиционной деятельности банков; ориентация на высококвалифицированную рабочую силу в банковской деятельности; освоение современных технологий банковского бизнеса;

3) на микроуровне: активизация кредитной поддержки хозяйствующих субъектов и населения; создание микрофинансовых орга-

низаций; развитие финансово-промышленных групп; повышение доступности финансовых услуг; развитие традиционных и современных форм и видов кредитования; обеспечение оптимального сочетания экономических интересов клиентов и банка.

Таким образом, представленные направления стратегического развития кредитной системы для каждого ее уровня дают ключевые ориентиры для принятия конкретных решений в конкретных ситуациях в условиях динамически изменяющихся приднестровских реалий.

Важнейшая роль в их комплексной реализации отводится государству как заказчику кредитной системы республики, а также его правовым и кредитно-финансовым институтам в условиях сохранения приоритета национальной кредитной системы, а также тесного взаимодействия в вопросах денежно-кредитной политики Правительства, Верховного Совета и Приднестровского республиканского банка при активном диалоге с банковским и бизнес-сообществом.

Следует отметить, что представленные стратегические направления развития кредитной системы Приднестровья требуют кардинального преобразования модели ее институционального построения. Существующая в настоящее время двухуровневая структура кредитной системы республики не способна обеспечить качественное совершенствование механизма ее функционирования [2].

В связи с этим представляется необходимой разработка новой эффективной структуры кредитной системы республики. Согласно перспективной модели построения кредитная система республики имеет трехуровневое строение:

- первый уровень представлен Центральным банком и вспомогательными агентствами, обеспечивающими государственные гарантии и выполняющими некоторые регулирующие функции;

- второй уровень образует банковский сектор, состоящий из универсальных коммерческих банков, их филиалов и представительств иностранных банков и кредитных организаций, осуществляющих отдельные банковские операции;

- третий (перспективный) уровень представлен небанковскими кредитными институтами, а именно страховыми, инвестиционными, финансовыми компаниями, пенсионными фондами, кредитными кооперативами, ломбардами, факторинговыми, лизинговыми компаниями.

Обеспечивающим блоком выступает кредитная инфраструктура, обслуживающая деятельность кредитной системы и обеспечивающая защиту ее участников и взаимодействие кредитной системы с государством.

Ожидается, что инновационное развитие кредитной системы Приднестровья будет основано на обеспечении построения ее рациональной и эффективной структуры посредством внедрения принципиаль-

но новых для приднестровской практики инструментов развития всех секторов кредитно-финансового рынка республики.

Переход на трехуровневую модель кредитной системы (формирование фондового, инвестиционного и микрофинансового рынка как ее структурных элементов и выделение их в самостоятельный уровень) будет способствовать ускорению движения финансового капитала, быстрому поступлению финансовых ресурсов в нуждающиеся отрасли экономики (особенно малому и среднему бизнесу), повышению доступа к высококачественным кредитно-финансовым услугам и , как результат, более успешному выполнению кредитной системой своей функциональной роли в решении социально-экономических проблем.

Учитывая существующую в современных условиях «замкнутую» модель кредитной системы Приднестровья, предложенная конфигурация позволит кредитной системе республики выйти на требуемый уровень экономической конкурентоспособности и развиваться в соответствии с мировыми стандартами, что будет способствовать ее поэтапной интеграции в международное кредитно-финансовое пространство и установлению продуктивного взаимодействия с глобализационной кредитной системой.

Список использованных источников

1. Человская Е. И. Роль кредитной системы Приднестровской Молдавской Республики в процессе воспроизводства // Республиканский научно-практический журнал «Экономика Приднестровья». – 2018. – № 3–4. – С. 11–15.

2. Человская Е. И. Структура современной кредитной системы Приднестровской Молдавской Республики // Материалы V международной научно-практической конференции «Проблемы современной экономики». – Самара: издательский дом «Асгард», 2016. – С. 66–69.

УДК 336.7

Т.Ф. ЮРОВА,

доц. каф. финансы и кредит

УРОВЕНЬ МОНЕТИЗАЦИИ КАК ОСНОВНОЙ ПОКАЗАТЕЛЬ ДОСТАТОЧНОСТИ ДЕНЕГ В ЭКОНОМИКЕ

Формирование и развитие денежного рынка тесно связано с процессами монетизации экономики, осуществляемыми банковской системой страны. Проблема монетизации экономики в последнее время вызывает большой интерес в научных кругах. За последние почти двадцать лет данной теме было посвящено множество работ, как уче-

ных-исследователей стран постсоветского пространства, так и зарубежных. Актуальность данной проблемы вызвана тем, что, несмотря на достаточно успешное функционирование банковского сектора Приднестровья за 2001-2017 гг., уровень монетизации экономики республики остается значительно ниже, чем в развитых и развивающихся странах.

По мнению многих ученых, монетизация экономики – объективная характеристика, отражающая насыщенность экономической системы ликвидными активами, способными выполнять такие функции, как средства обращения и платежа, и признанными в качестве денег [2].

Степень обеспеченности экономики денежными средствами определяется с помощью коэффициента монетизации (в зарубежной литературе коэффициент Маршалла), который рассчитывается как отношение среднегодового денежного агрегата M2 или M3 к номинальной величине валового внутреннего продукта. Он отражает насыщенность экономики деньгами и оказывает значительное влияние как на денежно-кредитную сферу, так и на все экономическое развитие страны.

Однако многие исследователи утверждают, что вовсе не уровень монетизации тормозит экономическое развитие государства, а он лишь показывает развитие экономики страны, а если точнее то, прежде всего, развитие его банковского сектора и денежно-кредитной системы. Именно поэтому страны с более развитой денежно-кредитной системой имеют больший показатель уровня монетизации. Его очень сложно сравнивать с другими странами – именно по причине их разного развития. Поэтому нет единой точки зрения, каким должен быть коэффициент монетизации экономики конкретной страны в конкретный период времени. Количество денег в экономике должно соответствовать ее потребностям. И больше, и меньше – плохо, а значит – ведет к инфляции.

Согласно статистике МВФ, уровень монетизации прямо пропорционален показателю ВВП на душу населения. Если на душу населения приходится ВВП меньше 1 тыс. долл. США, то монетизация не превышает **26,3%**. При росте ВВП наблюдается повышательная динамика относительного наполнения экономики денежной массой, и коэффициент монетизации возрастает до 77% при ВВП на душу населения более 8 тыс. долл. США.

Какая же ситуация складывается в Приднестровье? Является ли низкий уровень монетизации угрозой для финансовой безопасности ПМР? Какие меры необходимо предпринять для стабилизации в сформировавшейся ситуации? Чтобы ответить на поставленные вопросы проведем анализ статистической информации и рассчитаем показатели, отражающие уровень монетизации приднестровской экономики (табл. 1).

Динамика ВВП на душу населения и уровня монетизации в ПМР [4, 6]

	Наименование показателя	
	ВВП на душу населения, тыс. дол. США	Коэффициент монетизации, %
2001	0,4	22,1
2004	0,7	38
2006	1,1	29,4
2007	1,5	37,6
2009	1,7	36,4
2010	1,8	41,5
2012	1,9	41,8
2013	2,1	50,9
2014	2,2	43,8
2015	1,8	55,9
2016	2,2	46,4
2017	1,9	51,3

Приднестровский и мировой опыт подтверждают такие зависимости, как: чем выше коэффициент монетизации, тем больше экономика насыщена деньгами; больше предоставляется кредитов и меньше процентные ставки по ним; повышается уровень капитализации экономики, выше показатель уровня экономического развития. Поэтому очень важно поддерживать необходимый уровень монетизации. В противном случае, как это имеет место в Приднестровье, капитал будет выводиться из страны за рубеж и работать на экономику других стран.

Для сравнения приведем коэффициент монетизации стран СНГ, как отношение широкой денежной массы M2 по отношению к ВВП за 2014 год [3, 4]. Следует заметить, что экономики стран Содружества, в том числе и приднестровского региона, не насыщены деньгами, а отсюда и основные проблемы (рис. 1) [5].

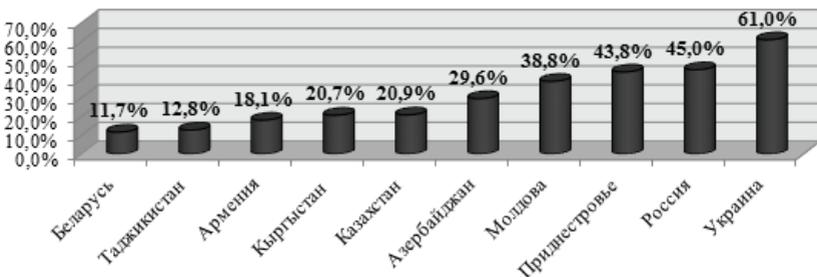


Рис. 1. Уровень монетизации в странах СНГ в 2014 году, %

Несмотря на то, что коэффициент монетизации экономики Приднестровья имеет тенденцию к росту, его значение более чем в два раза меньше аналогичного показателя развитых стран мира.

Таблица 2

Показатели, отражающие уровень монетизации экономики ПМР [3, 4]

Фактическое значение	Наименование показателя				
	Объем ВВП, млн. руб.	Полная (широкая) денежная масса (МЗ), млн. руб.	Удельный вес денежной массы в иностранных валютах в полной денежной массе (МЗ), %	Коэффициент монетизации. МЗ / ВВП, %	Годовой темп инфляции, %
2001	1462,9	323,2	39,2	22,1	26,8
2008	8481,40	3084,80	55,4	36,4	25,1
2010	9388,1	3900,4	63,7	41,5	13,2
2014	12 396,3	5437,00	62,2	43,8	1
2015	9653,3	5395,7	61,3	55,9	-1,8
2016	11 464,6	5320,9	52,7	46,4	4,4
2017	12 298,8	6314,4	68,6	51,3	11,8

Исследуя данный показатель с позиции финансовой безопасности, приходим к выводу, что в Приднестровье индикатор, отражающий уровень монетизации экономики, находился в зоне умеренного риска с 2001 по 2016 гг. (с учетом порогового значения «не менее 50 %» по методике В.К. Сенчагова) (табл. 2).

Между тем, экономика Приднестровья все еще мало насыщена деньгами, что позволяет классифицировать угрозу низкой монетизации экономики страны как актуальную. В то же время отнесение угрозы к «умеренной зоне» риска никак не может свидетельствовать о снижении ее значимости и отрицательного влияния на состояние экономики. Следует заметить, что многое зависит от методики расчета и применяемых пороговых значений. Зарубежная практика показывает, что для осуществления расчетов, т. е. нормального обмена товарами и услугами, необходима монетизация не ниже 40 %. В виду того, что для вливания нормальных инвестиций в основной капитал уровень монетизации экономики должен быть не ниже 80 %. Большинство международных экспертов считают, что предельным значением является 100 % [1].

Каким же все-таки должен быть уровень монетизации приднестровской экономики? Практически все 2000-е годы коэффициент монетизации держался в диапазоне от 21,0% до 38,0%. Начиная с 2010 года, он стал увеличиваться из-за того, что валютный компонент в денежной массе высок – в рублевом выражении его значение выросло, а ВВП официально считается в рублях.

Много это или мало, можно увидеть, только если сравнить с другими странами, у кого мы перенимаем опыт, экономические модели, реформы. В странах Восточной Европы коэффициент монетизации составляет около 60-80%, в Западной Европе и США – 120-140%, в Китае и Японии – 250-300%. Стало быть, мы серьезно отстаем.

Но наша ситуация хуже еще и тем, что для расчета коэффициента монетизации у нас берется денежный агрегат М3. Логичнее было бы брать М2х, так как все, что не входит в М2х и входит в М3 – это валютная составляющая, а точнее депозиты физических и юридических лиц в долларах, евро, молдавских леях, украинской гривне и т. д. Так, если М3 к концу 2016 года был равен 5 320,9 млн. руб. ПМР, то М2х составлял лишь 2 518,8 млн. руб. ПМР. Таким образом, коэффициент рублевой монетизации сложился на уровне 22,0% (рис. 2). [4]

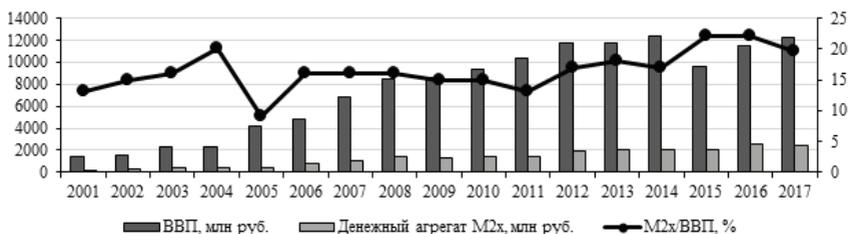


Рис. 2. Уровень монетизации экономики ПМР по отношению к рублевой денежной массе

Конечно, существуют разные взгляды на этот вопрос, и можно сказать, что валютный компонент тоже участвует в обслуживании всех процессов. Однако это не так, Приднестровье, как и любая другая страна, должно продвигать свою валюту, чтобы приднестровский рубль обслуживал большую часть экономики. Сейчас же иностранная валюта составляет от 53% до 64% в общем объеме денежной массы в стране. Это одно из слабых мест отечественной денежно-кредитной политики [4].

Чтобы нейтрализовать угрозу низкой монетизации экономики ПМР, необходимо осуществить уход от жесткой денежно-кредитной политики в отношении значительного ограничения денежного предложения и способствовать росту и развитию реального сектора экономики. Для приднестровской экономики предыдущие несколько лет были

периодом усугубления накопленных проблем и усиления напряженности. Прежде чем говорить о путях выхода и перспективах, необходимо осознать истоки кризиса, его фундаментальные причины. Говоря о текущей ситуации «сухими» цифрами статистики, можно отметить, что за последние три года валовой внутренний продукт сократился на 7,5 %, объем промышленного производства – на 20 %, экспорт – на 26 %, импорт – на 47 %, ёмкость потребительского рынка – на 21 %, доходы населения упали на 33 %.

Негативное влияние на экономику оказывали внешние факторы – это различного рода ограничительные действия со стороны Республики Молдова и стран Запада в отношении экономики ПМР, а также замедление темпов роста мировой экономики с 4,3 % в 2006 году до 2,3 % в 2016 году (по данным Всемирного банка). В 2014-2015 гг. девальвировали национальные валюты в странах – торговых партнеров (в России курс национальной валюты снизился в 2,2 раза, в Украине – в 3,0 раза, в Молдове – в 1,5 раза). [4] На эти факторы мы повлиять не можем.

На сложившуюся ситуацию также оказывали отрицательное воздействие и внутренние факторы: макроэкономические, структурные и институциональные диспропорции, среди которых главной, на наш взгляд, является заниженный уровень монетизации экономики.

Приднестровскому республиканскому банку как регулятору денежной эмиссии зачастую приходится балансировать «на грани», выбирая между необходимым количеством денег в экономике и стабилизацией уровня инфляции, и он, как показывает практика, делает выбор в пользу второго, препятствуя росту монетизации экономики страны.

Список использованных источников

1. Андрианов В.И. Монетизация экономики: глобальные тенденции и российские реалии. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://viperson.ru/vladimir-andrianov-monetizatsiya-ekonomiki-globalnyetendentsii-i-rossiyskie-realii>.
2. Греков И.Е. О совершенствовании подходов к определению монетизации экономики и обоснование ее оптимального уровня // Финансы и кредит. 2007. №11. С. 60-70.
3. Дегтев А.С. Где дно у российской нефтяной бочки? – [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://rusrand.nalchik.ru/analytics/gde-dno-u-rossiyskoj-neftnoy-bochki>.
4. <http://www.cbpmr.net/> – официальный сайт Приднестровского республиканского банка.
5. <http://www.cbr.ru> – официальный сайт Центрального банка Российской Федерации.
6. <http://economy.pmr@gmail.com> – сайт Государственной службы статистики.

УДК 7.067

Н.А. ГОЛУБЬ,

канд. экон. наук, доц. каф. экономика и менеджмент

ВАЛОРИЗАЦИЯ ПРИДНЕСТРОВСКОГО ИСКУССТВА В НОВОЙ КУЛЬТУРНОЙ СИТУАЦИИ

В современном творчестве все сложнее завоевывать рынок и потребителя. И не всегда именно качественная продукция представлена на рынке. Поэтому остро встает вопрос об обеспечении «навигации» по культурному достоянию, с тем, чтобы предложить достойный культурный продукт, за который потребитель пожелал бы заплатить. Издревле коррелятом ценности выступала редкость – ценные материалы, потраченные на «изделие». Вся экономика традиционного искусства – это экономика недоступности. «Ценится то, что не может быть девальвировано частым употреблением, а посему пригодно к периодической усладе»⁶.

Данный принцип применим к такой части эстетического производства, которая имеет объективные критерии ценности: ювелирное дело, высокая мода, антиквариат и т. д. Но в новой культурной ситуации, в условиях лимитированности ресурсов (в первую очередь, это личностные ресурсы потребителя – его время, желания и мотивы), конституирует ценность – редкость внимания. И если прежде была экономика производства, то теперь – потребления, а дефицит доноров сменился дефицитом акцепторов. У человека имеются свободное время и культурные желания, и их необходимо потратить максимально эффективно. Эта прагматическая проблема навигации в культуре в своей сути несет вопрос экономический – «как преобразовать лимитированные ресурсы в желательные состояния?»⁷.

При этом в условиях вседоступности личностных ресурсов (посредством мультимедийных технологий) наступает реальная угроза – де-

⁶ Долгин А. Валоризация искусства: золотой стандарт или новая конвенция// Художественный журнал, 2004. <http://www.artpragmatica.ru/persons/?uid=75>

⁷ Там же. С. 18.

вальвации искусства⁸. Зачем ходить в кино и на концерты, если все это можно получить дома, сидя на диване. Это приводит к тому, что зрители деклассируют искусство: платить согласны, но по низкой цене. Или, напротив, по высшей, но не за искусство, а за эффект Веблена, когда «цена для окружающих становится главным элементом ценности»⁹. Традиционные фильтры уже не работают, и на первую линию выходит эпатажность, что не позволяет должным образом обеспечить культурной навигацией потребителя. Но как отделить качественные продукты, которые в последствии могут стать народным достоянием и культурным наследием, от посредственных?

В современности одной из центральных проблем культуры является плохая информатизация. Потребитель «захлебывается» в информации, но не обладает нужными знаниями. Поэтому любую медийную информацию воспринимает как брендовую, а значит качественную. Но культурное сообщество, особенно госсектор культуры, не всегда в должной мере использует информационный ресурс для ознакомления, как с лучшими образцами культуры, так и вновь созданными.

Новая ситуация в культуре требует новой конвенции – потребительской. Необходим прагматический подход к валоризации эстетического продукта. А для этого нужно обеспечить релевантность с учетом разных вкусов и возрастов, и предложить культурные продукты с учетом дифференциации, т. е. предложить потребителю такой «набор брендов», которые он оценит. Культурными брендами могут быть как отдельные личности – художники, певцы, танцоры, музыканты, так и локальные территории, объекты культурного наследия. Ставка на историко-культурное наследие – верный способ донести до потребителя уникальное и наиболее ценное культурное достояние региона.

Диагностический анализ Приднестровья показал, что валоризации подлежат такие бренды как Гарри Файф, Александр Фойницкий, Антон Рубинштейн. Крайне иррационально используются такие бренды как: Михаил Ларионов, Евгений Дога, князь Витгейнштейн и Барон Мюнхгаузен. Нуждаются в ребрендинге местечко Строенцы, село Рашково, а также Бендерская крепость и Колкотова Балка. Помочь может интеграция этих объектов в турдеятельность.

Выход из ситуации видится в предложении таких эксклюзивных событийных турмероприятий, на основе изучения лидирующих по рецепции внимания сегментов культурной индустрии, которые были бы интересны мировому сообществу. И в основе должна быть наша самобытность и эксклюзивность, являющаяся действенным механизмом в создании и продвижении положительного имиджа нашего региона.

⁸ Девальвация искусства – утрата ценностей, значимости понятия, явления и т. п., обесценивание.

⁹ Ядгаров Я.С. История экономических учений. Учебник для вузов. 2-е издание. – М.: ИНФРА-М, 1998. – С. 28.

Обозначим те направления и мероприятия, которые способны активизировать деятельность объектов и территорий туристской индустрии, улучшить инвестиционный климат, отразиться на брендировании территории, раскрыть нашу самобытность, акцентируя на тех брендах, что свойственны нашему региону.

Наиболее значимыми с туристической точки зрения в Каменском районе являются г. Каменка, с. Рашков, с. Валя-Адынкэ. Именно здесь сконцентрировано наибольшее число объектов культурно-исторического наследия района. Так, в поместье графини Трубецкой возможно проведение светских балов, вечеров романса, а в Доме декабриста А.В. Юшневского - исторических реконструкций, уроков истории и квестов. Крайне перспективным видится создание тура по территории усадьбы семьи П.Х. Витгенштейна (с посещением склепа, дома, парка, санатория, дегустацией, фото в исторических костюмах), проведение рыцарских турниров на приз Руксанды, а в селе Валя-Адынкэ в районе грота, у пещеры Устима Кармелюка, который с легкой руки Максима Горького получил прозвище «Украинского Робин Гуда», возможно, «пропиарив» легенду о спрятанной золотой карете, проводить квесты и фестивали.

В Рыбницком районе привлекательны для развития туризма нынешние села с богатой историей и культурой: Белочи, Строенцы, Выхватинцы, Гидирим, Мокра и др., – самые древние территории, о чем свидетельствуют археологические находки. Так в с. Мокра (старинное молдавское село, родина великого музыканта Е. Доги), возможно развитие этнографического, а также культурного туризма посредством проведения этнофестивалей молдавской музыки (под открытым небом), «вальсовых фестивалей» и др., а в с. Пыкалово, находящемся в 3 км от с. Лысяя гора (по легенде здесь ранее было «ведьмино место») уместно проведение «Сказочного фестиваля».

В истории Григориопольского района много ярких страниц, отмеченных событиями разных эпох и народов. Но ярко прослеживаются две ключевые исторические линии: армянское и немецкое прошлое Григориополя. Это могло бы послужить базой для проведения познавательных туров, фестивалей с демонстрацией национальных традиций, обычаев, блюд национальной кухни. Используя тот факт, что родители всемирно известной детской писательницы Мариэтты Шагинян родом из Григориополя, возможно, предложить ряд событийных мероприятий, способных valorизировать данный бренд.

Ревитализировать бренды Дубоссарского района возможно на базе таких объектов как заповедник «Ягорлык», завод «Букет Молдавии», фестиваль «Мештер фаур». Обнаруженные на территории района свыше 150 памятников археологии, а также этно-дом, демонстрирующий традиции и ремесла, и скальные кельи церкви святого Симеона Столпника – способны заинтересовать взыскательного туриста, который привлечет дополнительные инвестиции в данные объекты.

В Слободзейском районе интерес представляет гостевой этно-дом «Каса Караман» в молдавской стилистике (с. Терновка) и болгарское подворье в с. Парканы, Государственный парк-памятник садово-паркового искусства им. Д.К. Родина в с. Чобручи, а также Дом культуры в с. Кицканы, с росписью «Гостеприимная Молдавия», созданной всемирно известным художником, Народным художником СССР, академиком Академии художеств СССР Ильей Трофимовичем Богдеско. Эксклюзивные экспонаты уникального музея «Бутылка» (1988) в селе Терновка – могут стать основой для развития винных туров по Приднестровью.

Имя Михаила Федоровича Ларионова, уроженца г. Тирасполь, всемирно известного художника, одного из основоположников русского авангарда, основателя такого направления как «лучизм» (прославился сотрудничеством с Дягилевым, оформлял балетные постановки) слабо интегрировано в турдеятельность. В связи с этим разработанные проекты по открытию «Ларионовской галереи», «Ларионовского вернисажа», крайне результативны с точки зрения внедрения их в туриндурию. Валоризация этого бренда может запустить такие интеграционные процессы, которые отразятся на социально-экономическом положении города и республики. Вполне реально реконструировать территорию бывшего завода им. Ткаченко под «Ларионовский квартал» с размещением здесь «Улицы мастеров», открытием сувенирных лавок, кафе с национальной кухней, проведением народных гуляний, фестивалей, театрализованных представлений, смотров самодеятельных народных коллективов и т. д., все это в комплексе позволило бы активизировать творческую атмосферу в республике, провести брендирование территории посредством развития творческих индустрий, активизировать экономическую составляющую.

Старейший в республике город – г. Бендеры – связан с такими брендовыми именами как шведский король Карл XII, шансонье А. Вертинский, художник И. Айвазовский, самый сказочный барон – Мюнхаузен, великий комбинатор – Остап Бендер и др. Все они являются «спасательным кругом» для реанимации турдеятельности, усиления экономической результативности за счет внедрения данных брендов в событийные мероприятия. Проведение на территории крепости 1 апреля юмористического фестиваля «ОстапБендерFEST», а 11 мая, в День рождения барона Мюнхаузена, детских конкурсно-развлекательных программ, костюмированных шоу, квест-экскурсий, также арт-выставок и пленэров в рамках «живописного» фестиваля Айвазовского, где сами стены крепости – уникальная площадка для их демонстрации, не только привлекут внимание местных жителей, но и позволят активизировать внимание международных туристов.

Возможности валоризации искусства в сложившейся экономической ситуации в Приднестровье, не смотря на обилие брендов, ограничены лимитированностью ресурсов, и, в первую очередь, дефицитом

акцепторов. Поэтому ставка на зарубежного туриста позволит снивелировать ситуацию.

Варианты взаимодействия кассовой и творческой деятельности, в т.ч. путем интегрирования брендов в турбизнес, могут предложить специалисты по экономике культуры, рекламе и имиджелогии. Выход видится в действенной поддержке на государственном уровне, осознания, в первую очередь того, что культура может стать магнитом для экономики, способным создавать новые рабочие места, изменить имидж территорий, привлечь дополнительные инвестиции, а также содействовать притоку новых потребителей. Культура должна рассматриваться как экономический импульс, способный отразиться на увеличении сопутствующих мультипликативных доходов от гостиниц, ресторанов, транспорта, магазинов и т. д. Поскольку культура, как активный ресурс развития территорий, способна предложить рецепт для вывода территорий из экономической депрессии, повлиять в итоге на улучшение городской среды, на позитивный образ региона, изменить его восприятие, как местными жителями, так и туристами.

Т.о. путем валоризации искусства через национальное культурное наследие с учетом современной социокультурной ситуации, возможно, повысить стоимость приднестровских брендов как внутри, так и за пределами республики.

Список использованных источников

1. Долгин А. Валоризация искусства: золотой стандарт или новая конвенция// Художественный журнал, 2004. Режим доступа: <http://www.artpragmatica.ru/persons/?uid=75>

2. Отчет НИЛ «Культура, искусство и социум Приднестровья» ГОУ ВПО «ПГИИ» 2018.

3. Ядгаров Я.С. История экономических учений. Учебник для вузов. 2-е издание.- М.: ИНФРА-М, 1998.

УДК 316.342.6

Л.В. ДЖАЛАЯ,

преп. каф. экономика и менеджмент

ЦЕННОСТИ СТУДЕНЧЕСКОЙ МОЛОДЕЖИ

В статье анализируются результаты исследования трансформации ценностей (духовных, культурных) студентов двух государственных вузов – РГПУ им. А.И. Герцена г. Санкт-Петербург и ПГУ им.Т.Г. Шевченко г. Тирасполь.

Выборка квотная N = 887 студентов – РГПУ им. А.И.Герцена, N = 881 студентов – ПГУ им.Т.Г. Шевченко (2017г.).

Среди опрошенных студентов Тирасполя: состав мужского пола 47% от общего числа, женского пола – 53%. Среди опрошенных студентов СПб: состав мужского пола 28,3% от общего числа, женского пола – 71,7%. Представленная выборка в целом отражает основные параметры генеральной совокупности.

Определяя ценностные ориентации изучаемых нами групп, следует учитывать глубокие изменения, происходящие в обществе, трансформацию его институтов, стратификационных характеристик, основных смыслообразующих ценностей. Все эти процессы по-своему преломляются в жизнедеятельности студенчества. Меняются взаимоотношения студентов с государством, с преподавателями и родителями. Это приводит к тому, что студенчество становится более разнородным. В процессе социализации, у студенчества рождается свое видение на процессы происходящие вокруг него и вырабатываются свои жизненные ценности и жизненные ориентиры.

Как социокультурная ценность патриотизм и его формирование у студенческой молодежи одна из актуальных вопросов. Здесь же происходит и становление патриотизма под внутренними (создают моральный вакуум при нарушении связи с поколениями, в который погружается студенчество, когда происходит смена духовных ориентиров)) и внешними факторами (где на социокультурную ситуацию в социуме происходит влияние через общемировые глобализационные процессы)

Проведенные исследования показывают, что в большинстве своем в студенческом сознании студенческой молодежи сохраняется тенденция традиционного понимания патриотизма как «любовь к своей Родине» [3]. Более половины опрошенных студентов СПб (52,9%) отметили, как духовно близко им понятие «Родина», студентов Тирасполя оказалось всего на (2%) больше, где объединяющим фактором является родная земля. Более четверти студентов СПб и Тирасполя, кто идентифицирует себя с патриотом по признаку «лучшие люди в мире, близкие по ценностям и нормам жизни», и чуть больше трети опрошенных студентов СПб – по признаку «историческое прошлое», а студентов Тирасполя оказалось на (6%) меньше, что показывает потребность большого внимания к патриотическому воспитанию студенческой молодежи, формированию традиционных патриотических чувств и взглядов.

Недооценка патриотизма в условиях трансформирующегося общества, который является одним из значимых ценностных ориентиров, может негативные сказаться в недалёком будущем и иметь последствия.

Часть студенческой молодежи, все же отдавая должное, роли и месту культуре в жизни обществ, для которых знание культуры в целом значимо и приоритетно как ценность, усиливает тем самым процессы духовного и культурного поведения своего. У другой части студенческой молодежи прослеживается путь к прагматизму, превалирует ин-

терес и ориентация к авангардистскому и маскультовскому искусству являясь стимулятором ценностей культуры, тем самым происходит утрата и обеднение познания приоритетов духовных и культурных ценностей.

Больше трети опрошенных студентов Санкт-Петербурга и Тирасполя предпочитает расходовать свободное время на потребление различного рода ценностей материальной культуры (почитаемые горы, археологические памятники, священные рощи, природные заповедники историко-культурные заповедники, стоянки древних людей, курганы. У студентов СПб (36,4 %) показатели знания истории материальной культуры, у студентов Тирасполя (35,9 %).

Прослеживается у части студентов снижение весомости духовных и культурных ценностей, является неоправданно приниженным знание памятников истории материальной культуры.

Проявляется интерес у некоторого количества студентов к знаниям фольклорного творчества как художественному (46,3 %) так и литературному (52,87 %) у студентов СПб, Наиболее малые показатели по типу творчества у студентов Тирасполя – знание художников (8,78 %) и литераторов (16,15 %) . А по потреблению и знанию фольклорных коллективах снижаются показатели у студентов СПб (9,5 %).

В результате малого интереса к проявлению фольклора «происходит тотальное выкорчевывание из культурного обихода не только отдельных имен, а целых пластов культуры, искусства, науки, образования, которые якобы не вписываются в общественно-политическую парадигму нынешнего режима» [2].

Народная культура – традиции, обычаи, обряды, фольклор и т.п. воспринимается частью молодежи свободой выбора. Но цементирующей цепочкой социокультурной преемственности является именно этническая культура. Невозможно сформировать у студентов любовь к Отечеству, Родине, знанию истории, традиций своего народа, без этнокультурной самоидентификации.

Расходовать время на потребление художественной культуры (праздники, праздничная обрядность) стремятся больше студенты Тирасполя. Отметим, достаточно высокие показатели посещения студентами Тирасполя праздников (64 %) – средний показатель, у студентов СПб (46,7 %).

С праздничной обрядностью российских праздников больше знакомы студенты Тирасполя (74,46 %), а вот с обрядностью советских праздников в лидерах оказались студенты СПб (78,1 %).

Весьма популярны у студентов традиционные занятия как чтение, расходование свободного время на познавательные ценности интеллектуального характера (книги по истории и культуре своего народа, имена выдающихся людей, даты значимых исторических событий) на самообразование и образование – стремятся больше студенты СПб. Высокий рейтинг данных знания книг по истории и культуре сво-

его народа у студентов СПб – средний показатель составляет (40,1%), у студентов Тирасполя он ниже 11,4%.

Также в иерархии знаний студентов занимают знание имен выдающихся людей из числа опрошенных респондентов, наибольший средний показатель у студентов университета им.А.И. Герцена (76,03%), а у студентов университета им.Т.Г. Шевченко (54,63%), т. е. популярность знания выдающихся людей значима и весьма.

Показатели по вузам различаются существенно: студенты СПб, где больше читают и ценят ценности интеллектуального характера. Из числа опрошенных студентов Тирасполя первое место у них занимает *межличностное общение*, в связи с этим приобретает значение содержание этого общения это праздники и праздничная обрядность. Сам интерес к жизни естествен, и он сближает студентов.

Результат исследования, студенты и СПб и Тирасполя на протяжении время в своей жизни положительным времяпровождением, они в достаточной степени деятельны в культурной и духовной сферах. У студенчества СПб превалируют среди культурных и духовных ценностей больше *интеллектуальные потребности*, а у студентов Тирасполя в потреблении превалируют *индивидуальные ценности* (такие культурные мероприятия как праздники и праздничная обрядность).

Список использованных источников

1. Социологический ежегодник, 2012: Сб. науч. тр. / РАН. ИНИОН. Центр социал. науч.- информ. исслед. Отд. социологии и социал. психологии; Кафедра общей социологии НИУ–ВШЭ; Ред. Н.Е. Покровский, Ред.-сост. Д.В. Ефременко. М., 2013. – 25 л. (Сер.:Теория и история социологии), 363 с.
2. Верховин В.И. Экономическая социология. Люберцы: Юрайт, 2016. 736с.
3. Халиков, М.С. Экономическая социология региона. М.:Академ. проект, 2011., 144с.

УДК 338

В.В. КУРОВСКИЙ,

канд. экон. наук, доц. каф. экономика и менеджмент

ВОЕННЫЕ КОНФЛИКТЫ И ЦИКЛЫ ПЛАНЕТ

Нарастание дефицита сырья и энергии в развитых странах мира, перенос социально-классового противостояния в мире в область национальных противоречий, усиление борьбы за лидерство в установлении нового экономического порядка в регионах и мире в целом, выход на политическую арену сил, исповедующих терроризм как способ изменения мирового порядка, нарастание потребности в реформи-

вании существующего миропорядка путем изменения статуса новых мировых держав – являющихся объективными причинами использования военно-силовой политики для решения экономических и внутри-политических и межгосударственных проблем.

Исследование сроков наступления мировых экономических кризисов и возможных военных конфликтов приобретает важнейшее значение. Многие ученые в своих разработках используют в этих целях различные теории циклического развития экономики и общества в целом.

Цикличность – это свойство процессов, широко распространенных в природе и обществе, которые обусловлены повторяемостью явлений через определенные промежутки времени. Любой цикл условно делят на восходящую и нисходящую фазы. Восходящая фаза периода обозначает преобладание оптимизма, относительную стабильность, творчество и рост. Нисходящая фаза соответствует периоду запутанности, разрушения, пессимизма, беспорядков и относительного хаоса.

В середине двадцатого столетия появился простой и наглядный вариант представления модели кризисных явлений в мировой экономике – графические планетарные циклические индексы. Циклический индекс определяется следующим образом. Рассчитываются суммы угловых расстояний во всех парах пяти дальних планет, а именно Юпитера, Сатурна, Урана, Нептуна, Плутона на 1 какой-то день (1 января) каждого года, например, в течение века. Затем строится график, у которого горизонтальная ось – ось времени с шагом 1 год, а по вертикальной оси откладываются соответствующие суммы угловых расстояний. Получаем график планетарного циклического индекса на век, который удивительным образом графически соответствует циклам экономического развития в мире.

Почему для прогнозирования мировых экономических кризисов используются именно пять наиболее удаленных от Солнца планет?

Кстати, среднее расстояние планет от Солнца в астрономических единицах: Юпитер – 5,2; Сатурн – 9,5; Уран – 19,2; Нептун – 30,1; Плутон – 39,5, а Земля – 1,0. Среднее расстояние от Земли до Солнца составляет 149,6 млн.км.

В астрологической практике Юпитер, Сатурн причислены к социальным планетам, Уран, Нептун и Плутон к высшим планетам. Уран, Нептун и Плутон связаны с коллективным бессознательным. При символическом толковании высшие планеты редко предстают людьми, чаще событиями. Сатурн – Юпитер, можно сказать, символизируют коллективное сознательное. То есть то, что социум может осознанно воспринимать и трансформировать из тех идей и программ, которые идут от высших планет и всего космоса с более высоких ступеней иерархии.

На тему сроков наступления возможных военных конфликтов известный астролог Роберт Дулард в журнале «Astrological Journal» еще в 1993 году опубликовал статью “Войны и циклы планет: 1700–

1992”, в которой сделал попытку определить возможные сроки начала войн в мире в зависимости от циклов движения указанных выше пяти дальних планет. Для этих планет за период с 1700 по 2000 годы был построен график циклических показателей (извлечение приводится ниже), на котором отметили даты начала всех произошедших за этот период 492 войн, в каждой из которых зафиксировано 1000 и более смертей. В этих войнах погибли 134.880.000 человек, что равно числу жителей во всей Европе в середине XVII-го столетия.

Если отследить фазу Юпитера в год начала каждой из этих войн, то окажется, что во время нисходящей волны Юпитера (минусовая фаза) начались 248 войн, а во время восходящей волны Юпитера (плюсовая фаза) – 244. Аналогично для Сатурна: 254 войны начались на минусовой фазе и 238 войн – на плюсовой.

Для более детального анализа все войны были распределены на три группы:

1. Малые войны с количеством жертв от 1.000 до 10.000: 281 война;
2. Войны с количеством жертв от 10.000 до 100.000: 152 войны;
3. Большие войны с количеством жертв более 100.000: 59 войн.

Оказалось, что войны первых двух групп несколько чаще начинались во время расходящейся, плюсовой фазы Юпитера, чем во время сходящейся, отрицательной. Различие составляло не более 8 процентов.

Иначе обстоит дело с большими войнами. Различие между числом войн, начавшихся на минусовой и плюсовой фазах, довольно существенное и отличается в два раза (39 и 20 войн), т. е. отношение равно 2:1. То же самое соотношение применимо и к волне Сатурна. Когда же одновременно убывают волны Юпитера и Сатурна, войны возникают в 5 раз чаще (25:1), чем в противоположной ситуации. Если сравнить количество жертв в войнах, начавшихся в убывающую и растущую фазы волны Юпитера, мы получим отношение 14:1.

Еще более важные результаты были получены при рассмотрении тех войн, в которых был миллион или более жертв. Оказалось, что эта группа больших войн ответственна за 92 % общего количества жертв за все войны, происшедшие за этот период.

Изложенные факты позволяют сделать определенные выводы.

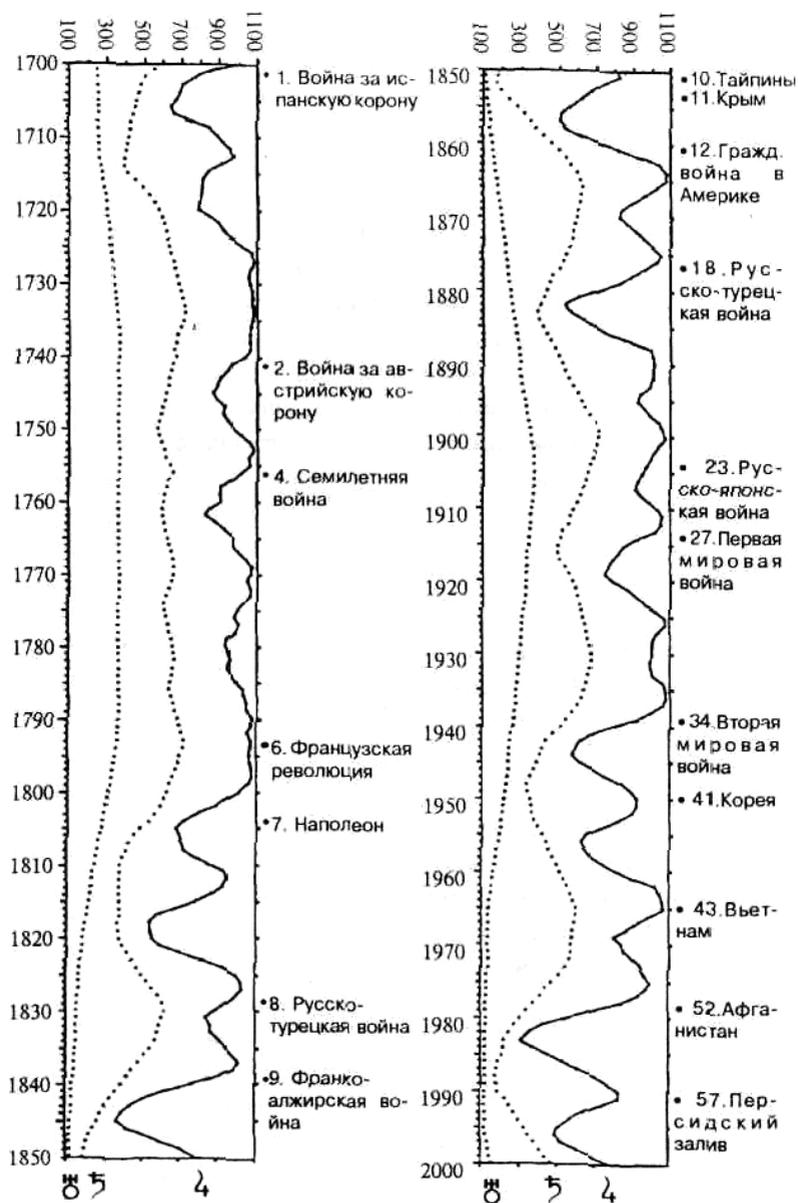
1. Войны могут начинаться в любой момент независимо от фазы циклического показателя.

2. Чем страшнее войны, тем чаще они начинаются во время убывающей фазы циклического показателя (эффект ужаса).

3. Около 90 % общего количества жертв погибает в войнах, которые начинаются во время убывающей волны Юпитера.

4. Из 22 супервойн, несущих 83 % общего количества смертей, 20 – начались во время убывающей волны Юпитера.

Гипотеза о том, что качество нашего существования, на которое влияют войны, улучшается во время растущей и ухудшается во вре-



Большие войны (извлечение)

мя убывающей фазы циклического показателя, трагически подтверждается простым и чрезвычайно убедительным образом.

Список использованных источников

1. М. Бэйджент, Н. Кэмптон, Ч. Харви. Мировая астрология. Введение в астрологию стран, народов и организаций. Москва, 1999. – 299 с.
2. Роберт Дулард. Войны и циклы планет: 1700–1992. Astrologic.ru
3. Барбара Коваль. Время и деньги: Пер. с англ. О.И. Матвеевой. – М.: Издательство ЦАИ, 1995. – 336 с.

УДК 658.31:338.436.33

Е.В. КУРПАТЕНКО,

ст. каф. экономика и менеджмент преп.,

И.А. ЮСЮЗ,

преп. каф. экономика и менеджмент

МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

В современных условиях мотивация и стимулирование труда имеют важное значение для эффективности труда.

В условиях рыночного хозяйства перед организациями встает необходимость работать по новому, с учетом законов и требований рынков. В настоящее время появляется проблема активизации трудовой деятельности как важнейшего фактора устойчивого экономического развития. Трудовая мотивация является одним из главных факторов, оказывающих влияние на производительность труда, на развитие экономики в целом.

Наше исследование предусматривало выявление структуры мотивации труда в малом и среднем бизнесе на предприятиях ПМР для формирования эффективной системы мотивации персонала.

Исследуя трудовую мотивацию в нашем регионе, выявлено:

– во-первых, огромную значимость для работников нашего региона имеет такой важный фактор как заработная плата, материальное стимулирование играет большую роль для 67 % опрошенных. Вынужденной называют свою деятельность и местные предприниматели (более 56 % опрошенных), поскольку они не видят в регионе иного способа заработать, кроме как самому создавать рабочие места;

– во-вторых, в сознании людей резко возросла осознанная ценность гарантированной занятости работы на стабильном и перспективном предприятии и этот фактор стал уже даже более важным, чем высокий заработок.

Мотивация работников в малом и среднем бизнесе является одним из ключевых вопросов ввиду того, что практически каждый работник является единственным специалистом в своей сфере деятельности. Для того, чтобы деятельность сотрудника в команде организации была более эффективной, он должен быть заинтересован в ней морально и материально.

Мотивация персонала в бизнесе – это система различных условий, создающих энергию и активность людей на работе для достижения целей. Мотивация формируется при взаимодействии внешних и внутренних факторов, при этом мотив является внутренним, а стимул – внешним.

Перед работодателем стоит главная задача: определить характер потребности работника, помочь им сформировать их в условиях и в возможностях организации.

В современных условиях в бизнесе имеют место три вида трудовой мотивации: материальная (система оплаты труда, различные денежные средства за труд); социальная (понимание ценности и полезности труда, профессионально-квалификационный рост); организационная (дисциплинарная ответственность).

В нашем регионе руководителями малых и средних предприятий разрабатываются и внедряются различные системы индивидуального стимулирования, которые предусматривают жесткую привязку вознаграждения к достигнутым результатам труда по заранее сформулированным критериям. Данная система предусматривает применение выплат за выполнение плана продаж, максимизацию прибыли; оплату в зависимости от выполненного объема работ и при достижении поставленных целей. При достижении цели сотрудник получает 20 % от годового дохода, а при достижении максимального уровня рентабельности до 30 % от его годового дохода.

Основу мотивации в организациях малого и среднего бизнеса составляет организация оплаты труда, которая должна отвечать требованиям современного рынка труда, квалификации и трудозатратам сотрудника. Помимо этого, уровень оплаты труда и ее организацию и систему в организациях малого и среднего бизнеса устанавливает сам предприниматель единолично, так как он формирует размер фонда оплаты труда в организации [1].

В данных условиях стимулирование является основным фактором мотивации персонала, которое должно осуществляться с учетом следующих требований: комплексность стимулов; справедливость поощрений; оперативность и гибкость использования; постепенность изменений.

Таким образом, в организациях малого и среднего бизнеса должно применяться материальное и нематериальное стимулирование.

При этом материальное стимулирование должно включать себя три элемента: основная оплата труда (базовая зарплата, постоянная часть денежного вознаграждения); дополнительная оплата (побуди-

тельные выплаты, премии, бонусы, переменная часть денежного вознаграждения); социальные выплаты или льготы.

Заработная плата должна быть гарантированной каждому работнику за его труд в бизнесе, то есть вознаграждение за исполнение должностных обязанностей на своем рабочем месте в объеме и с качеством, которые заранее предусмотрены должностными инструкциями или корпоративными стандартами. Размер зарплаты полностью зависит от текущих результатов работы сотрудника.

Побудительные выплаты заранее должны быть известны работникам, так как они связаны с вознаграждением за результативность труда и эффективность производства (комиссионные выплаты, премии за выполнение плана, участие в прибылях). Таким образом, денежное вознаграждение за труд и применяется для учета результативности работы работников, чтобы сопоставить денежное вознаграждение с общей эффективностью работы организации или самого работника.

Руководитель организации малого и среднего бизнеса должен заранее предусмотреть систему нематериальной мотивации, которая должна включать в себя различные стимулы немонетарного характера, для поощрения эффективности труда:

- обеспечение карьерного роста сотрудников (движение по карьерной лестнице «вверх», с повышением занимаемого статуса);
- гибкий график рабочего времени (проектная система работы);
- приоритет при планировании отпуска сотрудников компании;
- регулярная «горизонтальная» ротация кадров;
- упоминание имени сотрудника в реализованном им проекте;
- устная или письменная благодарность за эффективную работу;
- проведение профессиональных конкурсов среди сотрудников, с награждением дипломами;
- размещение рекомендательных писем клиентов на специальном информационном стенде компании, где все сотрудники имеют возможность их видеть;
- проведение корпоративных праздников для сотрудников.

Следовательно, использование совокупности материальных и нематериальных стимулов будет направлено на повышение трудовой мотивации персонала.

Таким образом, для наиболее эффективной деятельности организации малого и среднего бизнеса, необходимо наличие заранее запланированных факторов внутренней и внешней среды, хорошо продуманной и эффективной системы мотивации, за счет чего будет хорошо мотивированная команда, как единое целое для решения поставленных задач и для улучшения климата в имеющейся организации.

Только такая команда создает имидж для фирмы и улучшает результативные показатели.

В данных условиях каждый работник видит связь между получаемым материальным вознаграждением и производительностью труда

и стараются повысить эффективность своей работы. Поэтому для реального будущего организации необходимо вплотную заниматься вопросами мотивации труда на научной основе.

Список использованных источников

1. Аверин А.Н. Управление персоналом: учеб. пособие. М., 2010.
2. Саакян А.К. Ценность труда и мотивация труда в переходной экономике: препринт.- СПб.: Изд-во СПб ГУЭФ, 2005.
3. Самоукина Н. Эффективная мотивация персонала при минимальных затратах: сб. практ. инструментов. М., 2010.
4. Спивак В.А. Управление персоналом: учеб. пособие. М., 2011.
5. Федорова Н.В., Минченкова О.Ю. Управление персоналом организации: учеб. М., 2011.

УДК 339.3(478)

А.Н. СТРУНГАР,

ст. преп. каф. экономика и менеджмент

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ, ФАКТОРЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ ТОРГОВЛИ В ПМР

В условиях развития рыночных отношений в ПМР все большее значение приобретает сфера торговли. Она затрагивает интересы всех секторов экономики – производителей продукции, государства, домохозяйств и, конечно же, населения. Розничный товароборот является одним из показателей, характеризующих уровень экономического и социального развития государства, его объем отражает уровень потребления населением товаров.

Анализ структуры товарооборота позволяет изготовителям товаров народного потребления формировать свои производственные программы с учетом спроса населения. Торговля способствует насыщению рынка разнообразными товарами, выполняет важную социальную функцию, так как обеспечивает население рабочими местами.

Рассмотрим основные показатели развития торговли и потребительского рынка в Приднестровской Молдавской Республике : оборот розничной торговли , размер торговой площади на 1000 жителей, доходы и расходы населения, товарные запасы, оборот розничной торговли на душу населения и другие.

Таблица 1
Характеристика основных показателей розничной торговли Приднестровского региона за 2010–2017 гг.
 (в тыс. руб. / тыс. долл. США)*

Наименование показателя	2010	2013	2014	2015	2016	2017	Темп роста, 2017г. к 2010г., %	Темп роста, 2017г. к 2015г., %
Оборот розничной торговли, всего, в тыс. руб. ПМР/тыс. долл. США	4787835/ 506156,4	7714483 /694998,5	7372806 /664216,8	5381482 /484818,2	5375733 /477461,0	6690260/ 500030,6	94,3	103,1
Темп роста, в % к предыдущему периоду	-	137,3	95,6	73,0	98,4	104,7	-	-
Оборот на душу населения, в руб. ПМР/долл.США	8964,6 /977,1	15206,9 /1375,7	14660,0/ 1326,6	10790,9 /1021,7	11423,2 /1014,6	14264,9 /1066,2	103,8	104,4
Темпы роста, в % к предыдущему периоду	-	140,8	96,4	77,0	99,3	105,1	-	-
Размер торговой площади на 1000 жителей, тыс. кв.м.	0,31	0,33	0,35	0,38	0,40	0,414	129,1	108,9

Наименование показателя	2010	2013	2014	2015	2016	2017	Темп роста, 2017г. к 2010г., %	Темп роста, 2017г. к 2015г., %
Доходы населения, млн. руб. ПМР/ млн.долл. США	9375,5 /991,9	15030,0 /1354,05	14611,0 /1316,3	11011 /992,0	9779,8 /868,6	12769,3 /954,37	96,3	96,2
Темпы роста, в % к предыдущему периоду	-	136,5	97,2	75,4	87,6	109,9	-	-
Расходы на селения и сбережения, млн. руб. ПМР/ млн.долл. США	6347,5 /992,0	15025,8 /1353,7	14616,0 /1316,8	11009,2 /991,8	9769,3 /867,7	12769,3 /954,37	96,3	96,2
Товарные запасы (без МП) тыс. руб. ПМР /тыс. долл.США дни	205890 /21764 24,1	532255 /47951 29,8	544169 /49024 40,0	595145 /53617 58,0	567269 /50383,6 45	734458 /54909,9 50	252,3 208	102,4 86,2

*Прим.: рассчитано автором по данным ГСС ПМР и средневзвешенным курсам доллара (по данным ПРБ) [4] [5]

Оборот розничной торговли увеличился с 2010г. по 2013г. на 37,3 %, в 2014 году снизился на 4,4 %, по сравнению с 2013 годом, а в 2015 году – составил всего 73 % к уровню 2014 года, в последующие периоды наблюдается постепенное увеличение объемов оборота розничной торговли и , в 2017 году он составил 500030,7 тыс. долл. США (сравнению с предыдущим периодом), отмечается рост на 4,7%(см. табл.1).

В 2017 году оборот розничной торговли составил 94,3 % к уровню 2010 года, доходы и расходы населения уменьшились на 12,2 %, товарные запасы изменились незначительно; прирост торговых площадей на 1000 жителей в 2017 году по сравнению с 2010 составил 29,1%, а по сравнению с предыдущим периодом – 3,5 %. Оборот на душу населения в 2015 году снизился на 23 % по сравнению с предыдущим периодом, в 2016году – падение составило всего 0,7 %, в 2017г. темп роста составил 105,1 % к уровню 2016 года.

Такая ситуация объясняется обострением кризисных явлений в 2014 году, что в большей мере связано с внешнеэкономическими условиями (сменой политической власти в Украине, и , как следствие, потерей приднестровскими предприятиями части рынков сбыта, в том числе в дальнем зарубежье и в России).

На структуре розничного товарооборота положительно сказывается рост покупательной способности населения. Изменение соотношения доли непродовольственных и продовольственных товаров в общем объеме розничного товарооборота является одним из индикаторов уровня и качества жизни в государстве. В ПМР в 2010 году удельный вес непродовольственных товаров в розничном товарообороте составлял 49,2 %, к 2013 году – уже 59,7 %, а в 2017году – 55,6 %.(см. рисунок 1).



Рис. 1. Динамика структуры розничного товарооборота за период 2000–2017 годы, в тыс. долл. США

Ретроспективный анализ изменения объемов розничного товарооборота в республике, начиная с 2000 года, позволил выявить следующее: высокие темпы роста, почти в 4 раза, наблюдались с 2000 по 2005 годы

(см. рисунок 1), в период с 2005 по 2010 годы наблюдается замедление темпов роста, затем темпы увеличиваются к 2013 году, и, в последующие периоды – с 2014г. по 2015 г. объемы товарооборота неуклонно снижаются, а к 2017 г. начинается постепенное их повышение.

Таким образом, оценка и анализ состояния и развития внутренней торговли в ПМР позволили констатировать следующее:

- за анализируемый период в развитии торговли наблюдаются негативные тенденции: объемы товарооборота уменьшаются, удельный вес непродовольственных товаров в структуре медленно возвращается к уровню 2013 года, но пока еще его не достиг;

- снижение объемов розничного товарооборота объясняется низкой покупательной способностью населения из-за снижения уровня доходов, и, соответственно – платежеспособного спроса;

- торговые площади на 1000 человек населения постепенно увеличиваются.

Дальнейшее развитие торговли в Приднестровье может идти по следующим направлениям:

Приднестровье во многом следует за Россией, в которой «создание розничных сетей является наиболее перспективным решением развития торгового бизнеса» [3, с. 367], а также создание современных форматов торговли;

- перспективным направлением развития торговли во многих западных странах является кобрендинг (co-branding – комплекс маркетинговых мероприятий, направленных на создание продукта или услуги, которые объединяют сразу несколько брендовых имен» [1,с.11]), т. е. объединяются два бренда. Для них положительным является повышение продаж каждого и узнаваемости потребителями, используются дисконтные карты и бонусная система;

- в отечественных условиях в качестве перспективного развития розничной торговли можно предложить применение франчайзинговых схем. Такая своеобразная интеграция позволит развиваться и крупным сетям и мелкому бизнесу, а также будет способствовать созданию новых рабочих мест и повышению уровня занятости в Приднестровье.

Таким образом, рынок розничной торговли развивается, и сегодня покупателю важны территориальная близость, качество продукции и сервис, досуговая составляющая, индивидуальный подход и мобильность. Успешный бизнес строится на умении быть гибкими и быстро реагировать на рыночные изменения [2, с. 76].

Список использованных источников

1. Морозова И.А., Солодилов К.В. Перспективы развития розничной торговли в России. // Вестн. Волгогр. гос. ун-та. Сер. 10, Иннов. деят. 2013. № 1 (8).

2. Подсумкова Л.А. К вопросу о факторах и фактах развития розничной торговли в России. // Вестник СГСЭУ. 2018. № 3 (72).

3. Серебрякова Н.А., Грищенко Н.В., Ольховиков А.А. Торговля как индикатор социального и экономического развития // Вестник ВГУИТ, 2018. Т. 80. № 1. С. 364–368. doi:10.20914/2310-1202-2018-1-364-368.

4. Статистический ежегодник Приднестровской Молдавской республики, 2015г. Государственная служба статистики ПМР – 2015 год.

5. Статистический ежегодник Приднестровской Молдавской республики. Государственная служба статистики ПМР – 2018 год.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ И МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 336.77:330.567.22

Л.Г. СЕНОКОСОВА,

д-р экон. наук, проф. каф. экономическая теория и мировая экономика

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ КРЕДИТ И ЕГО РОЛЬ В РЕШЕНИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ

Потребительское кредитование при переходе к рыночным отношениям является одним из наиболее развивающихся направлений современной системы банковского кредитования. Эта проблема не только исследуется специалистами, научными сотрудниками, занятыми в экономической области, но и широко обсуждается в средствах массовой информации. Интерес к этой проблеме, в первую очередь, обусловлен высокой степенью ее социальной значимости.

Однако в настоящее время удельный вес услуг, предоставляемых населению и предприятиям российскими и приднестровскими банками, пока незначителен, поскольку отсутствует нормативно-правовая база потребительского кредитования, кредитная история граждан.

При написании статьи автором основное внимание будет сосредоточено на исследовании малоизученных вопросов теории и практики предоставления и получения потребительских кредитов. Повышение уровня жизни населения всегда было и остается основной целью государства. Само наличие потребительского кредита позволяет удовлетворить потребности человека при отсутствии собственных денежных средств. Потребительский кредит позволяет человеку удовлетворить потребности до того, как будут созданы соответствующие сбережения на покупку. Его могут получить не только отдельные граждане, но и предприятия.

На основе анализа различных подходов в отношении характера потребительского кредита представляется целесообразным, что в нем больше производительных, чем потребительских черт, так как кредит предоставляется на воспроизводство главной производительной силы – человека (на питание, образование, медицинское обслуживание, жилище, одежду, покупку бытовой техники и др.).

При выдаче потребительского кредита возникают кредитные риски, которые должны быть точно определены их причины и степень

риска и приняты эффективные решения. Опасность возникновения риска может быть связана как с внутренними, так и внешними факторами. Внутренние факторы могут быть связаны как с деятельностью банка-кредитора, так и с деятельностью заемщика, а также неразвитостью внутреннего финансового рынка и рынка ценных бумаг. Внешние факторы связаны с не признанностью республики, внешнеэкономической нестабильностью с развитием экономики страны в целом, денежно-кредитной внешней и внутренней политикой государства и возможными изменениями в результате государственного регулирования. Банки ПМР ведут корреспондентские связи только с банками России. Проблема кредитных рисков в настоящее время в Приднестровье остается одной из основных, вызывающих серьезные трудности в работе банков, представляющих потребительские кредиты.

Масштабы потребительского кредитования ПМР по сравнению с уровнем начала года изменились незначительно (+0,5 % или +4,1 млн. руб.), составив 786,0 млн. руб., что соответствует 22,2 % в структуре кредитов нефинансового сектора. Вследствие уменьшения валютных кредитов (-7,0 % до 213,8 млн. руб.) при расширении рублёвых (+3,7 % до 572,1 млн. руб.) степень валютизации потребительских ссуд снизилась на 2,2 п.п. до 27,2 %.¹⁰

Повышение активности в сфере потребительского кредитования была характерно только для ЗАО «Агропромбанк» (+6,6 % или 25,6 млн. руб.), занимающего лидирующие позиции в розничном сегменте кредитного рынка (53,0 %, +3,0 п.п.). Уменьшение задолженности населения перед ОАО «Эксимбанк» (-6,5 % или -12,8 млн. руб.) и ЗАО «Приднестровский Сбербанк» (-4,5 % или -8,7 млн. руб.) обусловлено сокращением их присутствия в рассматриваемом секторе на 1.8 п.п. и 1.2 п.п. соответственно.¹¹

Процесс формирования кредитного портфеля ПМР на 1 июля 2018 года по сравнению с 1 января 2018 года характеризовался существенным ростом остатков ссуд, относящихся к категории нестандартных (+295,5 млн. руб.), а также безнадежных (+33,4 млн. руб.), обусловившим повышение их удельного веса в структуре совокупного показателя (рис. 1).

Данный факт обеспечил наращивание величины резервов на возможные потери по кредитам на 5,3 % до 534,4 млн. руб., или 12,7 % общего объёма задолженности по кредитам.

В этих условиях минимизации кредитного риска приобретает особое значение, а, следовательно, необходимо совершенствовать управление кредитным риском.

¹⁰ Развитие банковской системы в 1 полугодии 2018 года - Вестник ПРБ, № 4, 2018 год, с. 39

¹¹ Там же.

на 1 января 2018 года

на 1 июля 2018 года

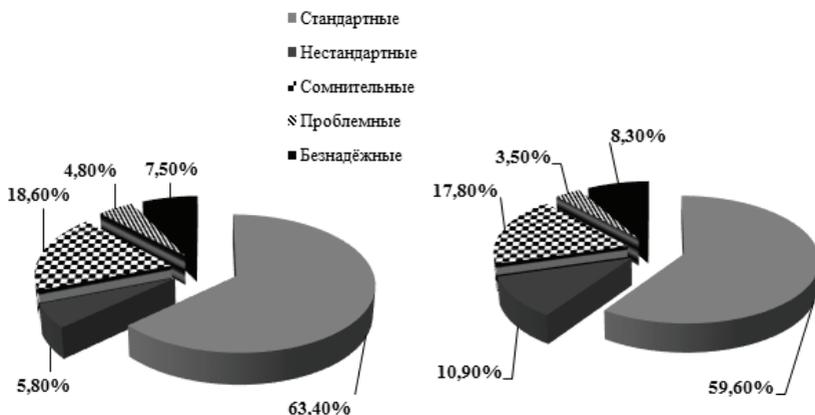


Рис. 1. Классификация кредитов, выданных коммерческими банками ПМР

Центральное место в управлении кредитным риском принадлежит определению способов оценки кредитного риска по каждой отдельной ссуде заемщику и на уровне банка. В зависимости от характера действий заемщика можно встретить разные варианты развития событий: отказ заемщика от уплаты процентов или основного долга, нецелевое использование кредита или другие нарушения условий договора.

По нашему мнению, наиболее распространенными приемами снижения степени кредитного риска являются диверсификация, лимитирование, хеджирование, страхование и самострахование.

В процессе изучения теории и практики предоставления и получения потребительского кредита было выявлено, что потребительский кредит оказывает двойное влияние на экономические процессы. Положительное влияние потребительского кредита состоит в том, что он:

- стимулирует эффективность труда и содействует улучшению его результатов;
- способствует снижению текучести кадров: работник начинает дорожить своим рабочим местом, чтобы не лишиться возможности погасить кредит;
- стимулирует население приобретать товары длительного пользования, в результате чего увеличивается спрос на них, следовательно, и их производство;
- способствует перераспределению доходов не только в пространстве (между различными участками процессов производства и потребления), но и во времени;
- устанавливает баланс между совокупным спросом и совокупным предложением в краткосрочном периоде;

- сокращает временные разрывы между потребностью в определенных товарах и услугах и возможностью их оплаты;
- сокращает издержки обращения, связанные с обращением товаров и денег, ускоряет реализацию товаров, снижает затраты на их упаковку и хранение;
- увеличивает скорость денежного обращения;
- дает возможность производителям снять остроту проблемы перепроизводства товаров и услуг, скоординировать в будущем производственные планы с учетом прогноза потребительского спроса и избежать кризиса сбыта.

Потребительский кредит может оказать и негативное влияние на экономические процессы:

- на уровне индивида потребительский кредит создает иллюзию богатства и приводит к чрезмерным тратам. По мере роста задолженности часто возникают трудности с ежемесячными платежами;
- как правило, покупки в кредит обходятся дороже, чем при оплате их наличными, что связано с необходимостью платить проценты за его использование. Потребительский кредит может оказаться «долговой ямой», так как, лишившись заработка в результате безработицы или по другой причине, человек не сможет погасить свою задолженность;
- на макроуровне потребительский кредит, временно фиксируя рост производства и создавая видимость высокой конъюнктуры, в конечном счете, может способствовать выходу производства за рамки платежеспособного спроса населения.

Список использованных источников

1. Вестник Приднестровского Республиканского банка № 4 . Развитие банковской системы в 1 полугодии 2018 года, 2018 год, с. 38.

УДК 336.77:330.567.22

Л. Г. СЕНОКОСОВА,

д-р экон. наук, проф. каф. экономическая теория и мировая экономика

АЛЕНА ОСТРОУХОВА,

студентка 302 гр.

ОБЪЕКТИВНАЯ НЕОБХОДИМОСТЬ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТА

Потребительский кредит-это одна из форм кредита, с помощью которого население может удовлетворить свои нужды. Существуют разные точки зрения на необходимость потребительского кредита. Объективная необходимость в потребительском кредите связана с тем,

что денежные реальные доходы у большинства населения не позволяют покрыть необходимые расходы за счет семейного дохода. Разнообразные критерии лежат в основе классификации видов кредита, предоставляемых физическим лицам в отечественной и мировой банковской практике.

Критерии кредитов	Виды кредитов
По типу заемщика	<ul style="list-style-type: none"> • корпоративные (юридические лица); • частные (физические лица).
По целям (назначению)	<ul style="list-style-type: none"> • на потребительские нужды; • на увеличение основного капитала; • на пополнение оборотных средств.
По срокам использования	<ul style="list-style-type: none"> • до востребования (овердрафты); • срочные: <ul style="list-style-type: none"> ○ краткосрочные (до 1 года); ○ среднесрочные (от 1 года до 3 лет); ○ долгосрочные (свыше 3 лет).
По способу взимания процента	<ul style="list-style-type: none"> • выплачивается в момент его общего погашения; • выплачивается равномерными взносами в течение всего срока кредита; • удерживается в момент предоставления кредита.
По виду обеспечения	<ul style="list-style-type: none"> • необеспеченные (бланковые); • обеспеченные (выдаваемые под залог, гарантию, поручительство или застрахованные).
По видам процентных ставок	<ul style="list-style-type: none"> • фиксированная; • плавающая.
По способу погашения	<ul style="list-style-type: none"> • погашаемые в рассрочку (<i>частями, долями</i>); • погашаемые единовременно (<i>на определенную дату</i>).
По степени риска	<ul style="list-style-type: none"> • стандартные (безрисковые); • нестандартные (умеренный уровень риска); • сомнительные (средний уровень риска); • проблемные (высокий уровень риска); • безнадежные (практически безвозвратные).
По отраслевой направленности (сфера использования)	<ul style="list-style-type: none"> • промышленность; • сельское хозяйство; • торговля; • строительство; • малый бизнес и др.

Рассматривая кредитоспособность заемщика, следует рассматривать два вида кредитоспособности: текущую и инвестиционную. Первый вид предоставляет кредиты на относительно небольшие сроки, которые даются на обеспечение только финансово-хозяйственной деятельности заемщика и погашаются за счет результатов именно такой деятельности заемщика; во-вторых, общие понятие кредитоспособности необходимо уточнять, каким образом, чтобы из ее определения было ясно, о каком виде кредита идет речь в каждом конкретном случае.

По условиям предоставления кредита различают разовый и возобновляемый (револьверный) кредиты.

Методы взимания процентов позволяют классифицировать кредиты следующим образом:

- кредиты с удержанием процентов в момент предоставления ссуды;
- кредиты с уплатой процентов при погашении ссуды;
- кредиты с уплатой процентов равными по величине взносами в течение всего срока пользования (ежеквартально, один раз в полугодие или по специально оговоренному графику), так называемые ссуды с аннуитетным платежом, то есть платежом с одновременной уплатой процентов за пользование ссудой.

Анализируя развитие потребительского кредита в Приднестровье, можно разделить его на несколько периодов:

1) С 1917г. по 1992 г. – советский период развития;

2) С 1992 г. по настоящее время – развития потребительского кредитования в Приднестровье, формирование правовой базы в данной области.

Каждый из периодов сыграл определенную роль в становлении системы потребительского кредитования в государстве. Самые первые кредиты коммерческие банки в регионе начали выдавать в конце 1999 года

Первыми банками в стране, которые начали выдавать кредиты населению, являлись: ПРАК «Агропромбанк», Промстройбанк, Бендеры-соцбанк».

Вскоре эту тенденцию подхватили и другие коммерческие банки. Но реально получить кредит физическому лицу было, не просто, как сейчас.

Если мы проанализируем рынок приднестровского потребительского кредита, мы можем выделить основные преимущества данной операции:

- высокая прибыльность банков;
- рост клиентской базы;
- рост платежеспособности клиента.

Но, как и любой бизнес-процесс, данный тип кредитования имеет и свои отрицательные позиции. К ним относятся:

- для клиента – переплата за получаемый товар, иногда и очень значительная;
- для банков и торговых организаций – риск невозврата кредитных ресурсов.

Проблемы, негативно сказывающиеся в развитии потребительского кредитования в Приднестровье можно выделить следующие:

- усложнение процедуры получения потребительского кредита, пакет документов при получении кредиты усложняется;
- рост процентных ставок;
- увеличение предложений по микрозаймам;
- увеличение просроченной задолженности.

Так как в Приднестровье нет эффективной системы взыскания долгов, то из-за роста невозвращенных кредитов, могут быть проблемы для банковской системы.

На данный момент банки минимизируют риски при помощи ввода программ, на относительно не выгодные условия. Между банками ужесточается борьба за клиентов.

Проблема кредитных рисков в настоящее время в ПМР остается одной из основных, вызывающих серьезные трудности в работе банков, предоставляющих потребительские кредиты. Управление кредитными рисками ставит своей целью уменьшить или компенсировать ущерб для объекта при наступлении неблагоприятных событий.



По мнению многих ученых, наиболее распространённым приемом снижения степени кредитного риска является диверсификация, лимитирование, хеджирование, страхование и самострахование.

Необходимо отметить и деятельность коммерческих банков, которые становятся все более заинтересованными не только в расширении клиентской базы, но и в ее удержании. Поэтому, помимо постоянной разработки новых продуктов, ОНИ разрабатывают систему <лояльности>, то есть предлагают бонусы и льготны программы по уже существующим продуктам.

Наиболее перспективными E+ настоящее время являются программы поощрения добросовестных кредитополучателей и льготные программы для сотрудников тех организаций, которые уже являются их корпоративными клиентами (в этом очень преуспел ЗЛО «Агропромбанк»).

Кроме предложения льготных. программ коммерческие банки постоянно проводят различные маркетинговые кампании, акции, используют достижения научно-технического прогресса и начинают наращивать популярность в социальных сетях.

Потребительский кредит отличается от других видов кредитов следующим:

– цель получения потребительского кредита заключается в удовлетворении потребностей физических лиц в предметах потребления;

– сложно провести достоверную оценку кредитоспособности заемщика, поэтому часто принятие решения о выдаче кредита производится на основании интуиции кредитного работника, принимающего заявку на кредит;

– размер кредита, как правило, невелик.

В последнее время потребительский кредит быстро завоевал клиентов и получил большое распространение во многих странах.

Рынок потребительских кредитов имеет определенный потенциал. Можно выделить основные тенденции его развития в регионе:

Усиление конкуренции и как результат – улучшение кредитования. Например, появление новых участников кредитных отношений.

Обеспечение доступности информации о кредите и сроках его погашения, простота и удобство погашения кредита (особенно актуально с применением банковских онлайн-технологий, которые дают возможность клиенту круглосуточно пользоваться широким спектром банковских услуг при помощи различных устройств – ПК, планшета или смартфона), доступность консультаций в филиалах и подразделениях банков.

Расширение работы кредитных организаций в городах и селах Приднестровского региона.

Через определенное время эти тенденции могут поспособствовать развитию кредитного рынка, который выступает, как источник стимулирования потребительского спроса.

Список использованных источников

1. Сенокосова Л.Г. Потребительский кредит. Его роль и перспективы развития. М.: Московская академия экономики и права, 2008 .
2. <https://works.doklad.ru/view/3OYD-DWaFxs.html>
3. <https://xreferat.com/7/513-1-potrebitel-skiiy-kredit.html>

УДК 331.556.4

Л.В. ДОРОФЕЕВА,

канд. экон. наук, каф. экономическая теория и мировая экономика

ВЛИЯНИЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ НА ЭКОНОМИКУ СТРАН-РЕЦИПИЕНТОВ РАБОЧЕЙ СИЛЫ

Одной из новомодных тенденций современной международной жизни населения является международная миграция.

Миграция населения – реалии повседневного мира, неизбежное следствие глобализации, один из важнейших факторов экономического, социального, политического и культурного развития населения

отдельных стран и регионов. В соответствии с Всеобщей декларацией прав человека 1948 года каждый человек имеет право покидать любое государство, включая своё собственное, и возвращаться обратно. Поэтому международная миграция оказывает сильнейшее воздействие на межгосударственные отношения и является объектом международно-правового регулирования.

В экономическом смысле **международная миграция рабочей силы** – это процесс перемещения трудовых ресурсов из одной страны в другую, с целью трудоустройства на более выгодных условиях, чем в стране происхождения [1, с. 135].

Массовая миграция стала обыденным явлением жизни мирового сообщества, начиная со второй половины XX века.

Причины, влекущие международную миграцию рабочей силы, бывают разного характера, например:

1. Социально-экономические – кроются в различном уровне развития отдельных стран:

- отличия в уровнях заработной платы;
- международные отличия в стоимости жизни;
- существенные отличия уровней жизни населения разных стран;
- функционирование ТНК – деятельность таких компаний априори связана с мобильностью по причине наличия зарубежных филиалов;

– неудовлетворительные экономические условия жизни трудоспособного населения и неблагоприятные социальные условия для более полной реализации своих возможностей и т. п.

2. Военно-политические – подразумевают наличие в стране эмиграции политической ситуации, непригодной для благополучной жизни населения (войны, восстания, репрессии, политические забастовки и т. п.).

3. Религиозные – вызваны неуважением и пренебрежением к традициям, морали и исполнению религиозных обрядов титульной нации.

4. Культурно-научные заключаются в недооценке определенного вида труда, в частности науки, искусства, архитектуры и т. п.; у человека отсутствует возможность реализовать себя в таких направлениях и как следствие, появилось такое явление, как «утечка умов».

5. Экологические – сюда можно отнести природные катаклизмы в странах эмиграции и более высокий уровень охраны окружающей среды в странах иммиграции.

Таким образом, очевидно, что миграционный процесс носит в большинстве своем причины социологического характера. В настоящее время ключевыми факторами, выступающими двигателем миграционных потоков, являются социально-экономический дисбаланс развития стран и наличие межнациональных конфликтов.

Исторически, развитие миграционных потоков происходило волнообразно в 4 этапа:

I этап международной миграции непосредственно связан с промышленной революцией, которая осуществилась в Европе в последней трети XVIII – середине XIX вв. Следствием этой революции явилось то, что рост капитала привел к образованию «относительного перенаселения», что повлекло массовую миграцию из Европы в Северную Америку, Австралию, Новую Зеландию. Этим было положено начало формирования *мирового рынка труда*.

II этап международного перемещения трудовых ресурсов охватывает период с 80-х годов XIX в. до Первой мировой войны. В этот период значительно возрастают масштабы накопления капитала, и высокий уровень его концентрации в передовых странах (США, Великобритании и др.) обуславливает повышенный спрос на дополнительную рабочую силу, стимулирует иммиграцию из менее развитых стран.

III этап развития международной миграции охватывает период между двумя мировыми войнами. Особенностью этого этапа является сокращение масштабов международной трудовой миграции, обусловленное следующими причинами:

- последствия мирового экономического кризиса 1929–1933 гг., проявившиеся в росте безработицы в развитых странах;
- замкнуто-тоталитарный характер развития СССР, который исключил его из круга стран-эмигрантов рабочей силы.

IV этап развития международной миграции рабочей силы начался после Второй мировой войны и продолжается поныне. Этот этап характеризуется научно-технической революцией, монополизацией международных рынков труда и капитала, ростом внутриконтинентальной миграции, в частности в Европе и Африке, а также усилением государственного и международного регулирования трудовой миграции.

Современные процессы миграции беспрецедентны по масштабам и направлениям: сегодня практически не осталось государств, не вовлеченных в данную наиболее распространённую форму глобализации.

Одним из самых распространенных видов международной миграции является трудовая миграция, которая оказывает массу последствий, как позитивных, так и негативных, прежде всего, для экономики принимающего государства.

Государства-лидеры мирового развития, применяя селективный подход и четко определяя приоритеты, стремятся использовать международную миграцию в качестве весомого фактора развития национального человеческого капитала, экономики и всей социальной сферы. Ярким примером являются США, где с помощью иммигрантов высокой квалификации развиваются наука, сфера высоких техно-

логий, медицина и т. д., а низкоквалифицированная рабочая сила из-за рубежа обеспечивает дешевыми рабочими руками малый и средний бизнес. Не остаются в стороне и такие страны, как Канада, Австралия, Новая Зеландия, Израиль, Англия, Германия.

Однако миграцию нельзя рассматривать как процесс, имеющий только положительные эффекты. По сути, миграция является своеобразным социальным «катализатором». При наличии у государства системных проблем в управлении, антикоррупционной деятельности возникает рост межэтнической напряженности, преступности, теневой экономики, нелегальной занятости, наркотрафика и т. д.

С ростом масштабов трудовой миграции иностранные трудовые ресурсы стали в большей степени влиять на социально-экономическое и политическое развитие принимающих государств, в том числе на развитие рынка труда, отдельных отраслей, сглаживание демографических дисбалансов.

К сожалению, оценка воздействия трудовой иммиграции на экономическое развитие осложняется целым рядом факторов: широким распространением нелегальной занятости, недостатками системы статистического учета миграции, зависимостью эффекта воздействия от масштаба и продолжительности использования иностранной рабочей силы. Также следует отметить, что последствия привлечения высококвалифицированной рабочей силы отличаются, в некоторых случаях кардинально, от иммиграции низкоквалифицированных работников. Тем не менее, анализ наиболее значимых российских и зарубежных научных исследований позволил сформировать типологию позитивных и негативных последствий использования иностранных трудовых ресурсов для экономики принимающих мигрантов стран.

Таблица 1

Последствия использования иностранных трудовых ресурсов для страны въезда трудовых мигрантов

Позитивные последствия	Негативные последствия
Последствия для рынка труда	
Смягчение проблемы дефицита рабочей силы.	Демпинг на рынке труда, приводящий к снижению заработной платы местных работников.
Занятость мигрантов в домашнем хозяйстве содействует занятости женщин.	Рост безработицы среди местного населения и маргинализация менее квалифицированных работников.
Повышение занятости в малом бизнесе и предпринимательстве.	Криминализация отдельных секторов рынка труда.

Позитивные последствия	Негативные последствия
Обеспечение занятости на неквалифицированных работах.	
Занятость мигрантов в «непрестижных» сферах экономики содействует вертикальной мобильности местных работников.	
Последствия для развития человеческого капитала	
Повышение качества рабочей силы путем отбора молодых и квалифицированных работников (в сегменте высококвалифицированной рабочей силы).	При условии превалирования низкоквалифицированной рабочей силы и наличия замещающих тенденций снижается общий уровень национального человеческого капитала.
	Увеличение бедности (в случае деклассации мигранта по причине потери работы).
Последствия для экономического роста, для сферы производства товаров и услуг	
Появление ресурса для региональных сдвигов в экономике за счет возможностей расселения мигрантов в определенных регионах.	Блокирование возможности внедрения трудосберегающих технологий.
Снижение стоимости рабочей силы и общих издержек с этим связанных.	Снижение эффективности и производительности труда из-за вызванных использованием более дешевой рабочей силы проблем с внедрением нового оборудования и технологий.
Стимулирование дополнительной занятости, образование дополнительных рабочих мест и развитие инфраструктуры, вызванное спросом иностранных рабочих на товары и услуги.	Концентрация трудовых мигрантов не в отраслях и регионах, испытывающих нужду в дополнительной рабочей силе, а там, где можно рассчитывать на быстрый заработок [4].
В случае иммиграции высококвалифицированной рабочей силы возможен рост инновационной активности, увеличение производительности труда [8].	

Позитивные последствия	Негативные последствия
Рост конкурентоспособности местных товаров и услуг за счет снижения издержек.	
Рост прямых инвестиций (в т.ч. иностранных), обусловленный наличием дешевой рабочей силы.	
Развитие транспортной сферы, как государственных, так и частных перевозок.	
Последствия для финансовой сферы и формирования бюджета государства	
Увеличение сбора налогов от заработной платы мигрантов, поступлений обязательных платежей (госпошлины, авансовые платежи и т. д.) и отчислений в социальные фонды.	Увеличение расходов на социальную помощь безработным мигрантам.
Увеличение платежей за пользование мигрантами жильем и коммунальными услугами.	Рост государственных расходов на миграционную политику.
Экономия на расходах на образование.	Дополнительное воздействие мигрантов на социальную сферу и инфраструктуру [2].
Замедление инфляции за счет более высокой склонности к сбережениям у иностранных работников [3].	Потери капитала, связанные с перечислением части заработной платы мигрантами за рубеж.
	Дополнительное негативное давление на курс национальной валюты.
Последствия для внешнеэкономической деятельности	
Рост количества совместных предприятий с экономическими субъектами страны-импортера трудовых ресурсов [4].	
Увеличение товарооборота между страной-экспортером и страной-импортером трудовых ресурсов [4].	

Таким образом, перечисленные позитивные и негативные последствия воздействия импорта рабочей силы на экономику принимающего государства, главным образом, свидетельствуют о системности трудовой миграции, ее сложности для научного анализа. Определенные позитивные эффекты в краткосрочной перспективе могут дать толчок негативным тенденциям в долгосрочной перспективе, что диктует необходимость государственного управления миграционными процессами, задачей которого будет являться максимизация позитивных эффектов и минимизация издержек.

По нашему мнению особенностями подобной миграционной политики является:

- во-первых, сложность и своевременность получения достоверной статистической информации;
- во-вторых, необходимость создания системы показателей для всестороннего мониторинга воздействия иностранной рабочей силы на различные аспекты экономического и социального развития государства.

Список использованных источников

1. Булатов А. С. Мировая экономика. – М.: Экономист, 2015. – с. 135.
2. Колосницына М. Г., Суворова И. К. Международная трудовая миграция: теоретические основы и политика регулирования // Экономический журнал ВШЭ. – 2005. – № 4. – С. 543–565.
3. Коновалов В.К. Международная трудовая миграция и экономический рост / В.К. Коновалов // Человек и труд, № 12, 2010.
4. Эргешбаев У. Ж. Миграция населения Киргизской Республики в Россию: социально-экономические последствия // Регион: экономика и социология. – 2009. – № 2. – С. 156–165.
5. Artal-Tur A. et al. (eds.), *The Socio-Economic Impact of Migration Flows*, 3 Population Economics, Springer International Publishing Switzerland, 2014, p. 4.
6. Borjas, George J. (2003), “The labor demand curve is downward sloping”, *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 118, No. 4 (Nov), pp. 1335–1374.
7. R. de Arce, R. Mañá. A Dynamic Input–Output Scheme for the Estimation of Labour Migration Impact on GDP and Employment in Receiving Countries with an Application for Spain. A. Artal-Tur et al. (eds.), *The Socio-Economic Impact of Migration Flows*, 145 Population Economics, 2014, p. 154.
8. Hunt, J. (2010), “Skilled Immigrants’ Contribution to Innovation and Entrepreneurship in the US”, *Open for Business: Migrant Entrepreneurship in OECD Countries*, OECD Publishing, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264095830-en>.

УДК 339.9

В.В. ЛАБУНСКИЙ,

канд. с.-х. наук, доц.,

А.Ю. САЛАБАШ,

преп. каф. экономической теории и мировой экономики

ОСОБЕННОСТИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Внешнеэкономические связи представляют собой сложную систему разнообразных форм международного сотрудничества государств и их субъектов во всех отраслях экономики. Сущность внешнеэкономических связей как экономической категории проявляется в их функциях:

- организация и обслуживание международного обмена природными ресурсами и результатами труда в их вещественной и стоимостной форме;
- международное признание потребительной стоимости продукции международного разделения труда;
- организация международного денежного обращения.

Через механизм внешнеэкономических связей спрос на товары и услуги мирового рынка переносится на внутренний рынок того или иного государства. В свою очередь, это вызывает потребность в развитии национальных производительных сил, что способствует росту промышленности, сельского хозяйства, торговли, сферы услуг и финансовых учреждений, то есть развитию внутреннего рынка страны.¹²

Развитие внутреннего рынка страны ведёт к опережению объема предложения над объёмом спроса внутри государства, что вызывает расширение внешнеторговых операций и снижение издержек производства и обращения.

Таким образом, в современном мировом хозяйстве внешнеэкономические связи выступают как факторы роста национального дохода государства, экономии затрат и ускорения научно-технического прогресса. Осуществление этих связей позволяет перенести межгосударственное сотрудничество с обычного обмена товарами на торговлю услугами, совместное решение технико-экономических задач, развитие научной и производственной кооперации и других форм совместной хозяйственной деятельности, в том числе и создание совместных предприятий. Отсюда, внешнеэкономические связи выступают инструментом воздействия на экономическую систему государства, осуществляются через механизм внешнеэкономической деятельности, который опосредуется внешнеторговыми операциями.

¹² Балабанов И.Г., Балабанов А.И. Внешнеэкономические связи. – М.: Финансы и статистика, 2001

Внешнеэкономическая деятельность – одна из сфер экономической деятельности государства, предприятий, фирм, тесно связанная с внешней торговлей, экспортом и импортом товаров, иностранными кредитами и инвестициями, осуществлением совместных проектов.

Внешнеэкономическая деятельность во всех странах выполняет следующие функции:

- способствует выравниванию уровня экономического развития (национального и мирового);

- осуществляет соизмерение национальных и мировых издержек производства;

- реализует преимущества международного разделения труда, что способствует повышению эффективности национальной экономики.¹³

При этом внешнеэкономическая деятельность оказывает положительное влияние на развитие экономики любой страны:

- благодаря получению валютной выручки от экспорта, поступлений в виде таможенных сборов, налога на добавленную стоимость, акцизов и других неналоговых доходов, которые формируют значительную долю бюджета страны;

- повышению технологического уровня производства за счёт импорта современной техники и технологий;

- развитию экономики за счёт долгосрочного производственного сотрудничества и стабильных связей между иностранными партнёрами по совместной деятельности в производстве конкурентоспособной продукции и выходу с ней на мировые рынки.¹⁴

Деятельность предприятий можно рассматривать в двух направлениях:

- экспортно-импортные операции – случайные, периодические, систематические сделки в форме купли-продажи, товарообменных и торгово-посреднических операций;

- в виде научно-технического, производственного, инвестиционного сотрудничества, а также диверсификации видов и форм внешнеэкономической деятельности.

Основными формами проявления и реализации внешнеэкономической деятельности субъектов в Приднестровской Молдавской Республике являются экспортно-импортные операции.

По данным таможенной статистики, государственного таможенного комитета ПМР, внешнеторговый оборот в 2017 году составил 1519 млн. долл., что было на 15 % больше, чем за аналогичный период 2016 года. В 2018 году его объём вырос на 26 % по сравнению с 2017 годом и составил 1913,2 млн. долл., то есть увеличился на 394 млн. долл. (рис. 1).

¹³ Иванова И.Н. Внешнеэкономическая деятельность предприятия. – М.: Инфра – М., 2013

¹⁴ Лабунский В.В. Внешнеэкономическая деятельность и внешнеэкономические связи предприятия. Тирасполь: Изд-во Приднестр. ун-та, 2017.

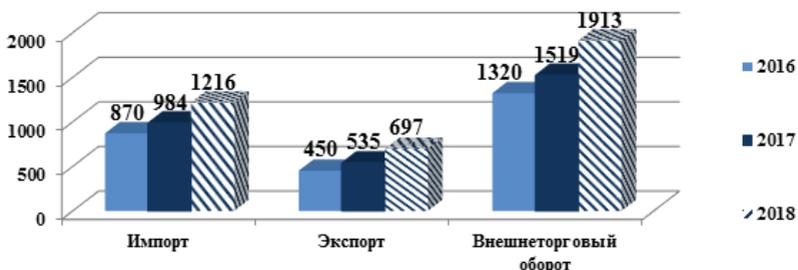


Рис. 1. Динамика изменения показателей внешне-экономической деятельности ПМР за 2016–2018 годы, млн. долл. США

При этом объём ввезённых товаров в республику за 2017 год по отношению к 2016 году увеличился на 13 %, и составил 984 млн. долл., а в 2018 году по сравнению с 2017 годом увеличился на 24 %. Объёмы экспортных поставок в 2017 году увеличился на 19 %, по сравнению с 2016 годом и составили 535 млн. долл., а в 2018 году по отношению к 2017 году увеличились на 30 %, т. е. объём прироста экспортных поставок за анализируемый период превосходил объём прироста импорта на 6 %, соответственно. Но, вместе с тем, отрицательное внешнеторговое сальдо в 2017 году составило 449 млн. долл., а в 2018 году 519 млн. долл., то есть увеличилось на 15,6 %.

Географическое распределение торговых потоков показывает, что их преобладающая часть приходится на страны СНГ, в 2017 году внешнеторговый оборот, с этими странами, составил 70 % от общего внешнеторгового оборота республики, а в 2018 году 73 %, или 1393,4 млн. долл., в то же время, со странами дальнего зарубежья он составил 519, 8 млн. долл., то есть 27 % от всего объёма внешней торговли.

Основными торговыми партнёрами субъектов республики по внешнеэкономической деятельности в 2018 году были: Российская Федерация (560,4 млн. долл.) с удельным весом 29 % от общего товарооборота ПМР, Украина (419,2 млн. долл.), которая занимает второе место в товарообороте республики - 22 % и Молдова (325,7 млн. долл.) с долей в 17 % в общем товарообороте.

В целом, если рассматривать внешнюю торговлю Приднестровья со странами Европейского союза (ЕС) и со странами Евразийского экономического союза (ЕАЭС), то преобладает торговля с ЕАЭС. В 2018 году она составила 637,5 млн. долл. или 33 % от общего товарооборота республики. При этом со странами ЕС оборот составил 432,6 млн. долл. или 23 % внешнеторгового оборота ПМР.¹⁵

¹⁵ Официальный сайт Государственный таможенный комитет ПМР. Статистика ВЭД. Доступ: <http://customs.gospmr.org/category/c69-statistika-vyed> (дата обращения 20.02.2019)

Также, необходимо отметить увеличение общего товарооборота в 2018 году с Российской Федерацией, который вырос на 34% по сравнению с 2017 годом, без учета импорта природного газа вырос на 28%. При этом, экспорт товаров в РФ увеличился на 9% и составил 10% от общего экспорта республики, а импорт российских товаров, без учета импорта природного газа, увеличился на 45%. Отсюда следует, что в 2018 году прирост импорта с РФ по сравнению с экспортом в данную страну увеличился в 5 раз, что указывает на большую зависимость приднестровской экономики от поставок сырьевых товаров из России.

Таким образом, характер внешнеторгового оборота Приднестровской Молдавской Республики во многом определялся динамикой экспорта и импорта, имел повышательную тенденцию, при опережающих темпах прироста экспорта над импортом, но при этом наблюдалось увеличение отрицательного внешнеэкономического сальдо, в абсолютных величинах. Следовательно, внешнеэкономическая политика ПМР должна быть направлена на устранение диспропорций между импортом и экспортом путём интенсификации, диверсификации экспортных поставок и проведения соответствующей политики импортозамещения.

Список использованных источников

1. Балабанов И.Г., Балабанов А.И. Внешнеэкономические связи. – М.: Финансы и статистика, 2001.
2. Иванова И.Н. Внешнеэкономическая деятельность предприятия. – М.: Инфра, 2013.
3. Лабунский В.В. Внешнеэкономическая деятельность и внешнеэкономические связи предприятия. Тирасполь: Изд-во Приднестр. ун-та, 2017.
4. Официальный сайт Государственный таможенный комитет ПМР. Статистика ВЭД. Доступ: <http://customs.gospmr.org/category/c69-statistika-vyed> (дата обращения 20.02.2019)

Содержание

ПРЕДИСЛОВИЕ	3
-------------------	---

БИЗНЕС-ИНФОРМАТИКА И ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Е.В. Саломатина. Интернет вещей (IoT) как новая технологическая парадигма	4
А.В. Дорошенко. Применение систем «Helpdesk» и «Service desk» в бизнесе	9
С.А. Коваленко, М.В. Малахова. Подходы к созданию собственного блокчейна	12
М.В. Малахова, С.А. Коваленко. Использование облачных технологий в образовательном процессе	17

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ

Т.П. Стасюк. Разработка кредитной политики фирмы в рамках сопутствующих аудиторских услуг и услуг финансового консалтинга	20
Т.В. Воронченко. Оценка роли сопутствующих услуг в обеспечении экономической безопасности хозяйствующих субъектов в условиях перехода на МСАД	26
Н.Н. Дмитриева. Оценка эффективности и результативности финансового анализа, проводимого в рамках услуг финансового консалтинга	30
Е.Л. Жигарева. Использование процедуры дью-дилиденс как современной аудиторско-консалтинговой услуги в системе обеспечения экономической безопасности экономического субъекта	34
Н.В. Зеленин, В.А. Батурина. Ауторсинг и финансовый консалтинг эффективные инструменты обеспечения финансирования и качества бухгалтерского учета малых предприятий	37
Н.В. Зеленин. Основы соблюдения экономической безопасности субъектами малого предпринимательства в Приднестровье	42
Н.Ю. Муравьева. Ключевые показатели эффективности в риск-контроллинге финансовой деятельности организаций	48

Н.В. Пасичник. Содержание и порядок оказания сопутствующих аудиту услуг экономическому субъекту аудиторской организацией	51
Д.В. Формусатий. Использование бенчмаркинга при оказании аудиторских услуг для эффективности развития экономического субъекта	54
А.А. Цуркан. Консалтинговые услуги финансового характера и их роль в обеспечении экономической информативности и безопасности предприятия	57

ФИНАНСЫ И КРЕДИТ

Е.С. Жукова. Теория и методология формирования финансовой политики государства	62
Л.М. Сафронова. Роль транснациональных банков в развитии мировой экономики.....	67
Е.И. Человская. Стратегические направления развития кредитной системы Приднестровской Молдавской Республики	72
Т.Ф. Юрова. Уровень монетизации как основной показатель достаточности денег в экономике	74

ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ

Н.А. Голубь. Валоризация приднестровского искусства в новой культурной ситуации	80
Л.В. Джалая. Ценности студенческой молодежи	84
В.В. Куровский. Военные конфликты и циклы планет	87
Е.В. Курпатенко, И.А. Юсюз. Мотивация персонала на предприятиях малого и среднего бизнеса агропромышленного комплекса.....	91
А.Н. Струнгар. Современные тенденции, факторы и перспективы развития сферы торговли в ПМР.....	94

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ И МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Л.Г. Сенокосова. Потребительский кредит и его роль в решении социально-экономических проблем	100
Л. Г. Сенокосова, Алена Остроухова. Объективная необходимость и проблемы развития потребительского кредита.....	103
Л.В. Дорофеева. Влияние международной трудовой миграции на экономику стран-реципиентов рабочей силы.....	107
В.В. Лабунский, А.Ю. Салабаш. Особенности внешнеэкономических связей и внешнеэкономической деятельности в рыночной экономике.....	114

Научное издание

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

Материалы научно-практической конференции
профессорско-преподавательского состава экономического факультета
по итогам научно-исследовательской работы в 2018 году

Выпуск 1

Компьютерная верстка О.А. Штырова

Издается в авторской редакции

ИЛ № 06150. Сер. АЮ от 21.02.02.

Подписано в печать 22.05.19. Формат 60 × 90/16.

Усл. печ. л. 7,5. Тираж 20 экз. Заказ № 764.

Отпечатано в Изд-ве Приднестр. ун-та. 3300, г. Тирасполь, ул. Мира, 18
Опубликовано на образовательном портале *moodle.spsu.ru*