

ПРИДНЕСТРОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
им. Т.Г. ШЕВЧЕНКО

Экономический факультет

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

*Материалы
Республиканской научно-практической конференции*

21 ноября 2019 г.

Тирасполь
*Издательство
Приднестровского
Университета*
2019

УДК 338.2 (478) (082)
ББК У05 (4 Мол5)я 431
А43

Редакционная коллегия:

И.Н. Узун, декан экономического факультета, доцент.

Е.В. Саломатина, и. о. зав. каф. бизнес-информатики и информационных технологий

С.А. Гребенюк, доц. каф. экономики и менеджмента

Л.М. Сафронова, доц. каф. финансов и кредита

Н.Ю. Муравьева, ст. преп. каф. бухгалтерского учета и аудита

Е.Н. Мироненко, ст. преп. каф. экономической теории и мировой экономики

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

DESCRIEREA CIP A CAMEREI NAȚIONALE A CĂRȚII

"Актуальные вопросы и проблемы экономики и управления" республиканская научно-практическая конференция (2019 ; Тираспол). Актуальные вопросы и проблемы экономики и управления : Материалы Республиканской научно-практической конференции, 21 ноября 2019 г. / отв. ред.: Л. В. Дорофеева. – Тираспол : ПГУ, 2019. – 256 p. : fig. color, tab.

Antetit.: Приднестр. гос. ун-т, Экон. фак. – Referințe bibliogr. la sfârșitul art. – În red. aut. – 100 ex.

ISBN 978-9975-150-29-3.

33(082)

A 437

Представлены материалы Республиканской научно-практической обучающихся на магистерских программах экономического факультета по итогам научно-исследовательской работы в 2018/19 учебном году.

Адресовано студентам и преподавателям экономических специальностей, а также специалистам в области экономики, финансов и управления экономическими и государственными процессами.

УДК 33(082)

ББК У05 (4 Мол5)я 431

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

ISBN 978-9975-150-29-3.

Авторы статей несут ответственность за достоверность информации

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

ПРЕДИСЛОВИЕ

«Три пути ведут к знанию: путь размышления — это путь самый благородный, путь подражания — это путь самый легкий и путь опыта — это путь самый горький».
(Конфуций)

Уважаемые читатели!

Предлагаем Вашему вниманию сборник трудов обучаемых на магистерских программах экономического факультета Приднестровского государственного университета им. Т.Г. Шевченко. В настоящее время, на факультете осуществляется обучение на семи магистерских программах. Внутри каждой программы разрабатываются отдельные темы, охватывающие широкий круг вопросов: от переосмысления теоретических основ экономической науки до разработки прикладных исследований, направленных на решение конкретных экономических задач.

Исследовательская деятельность неразрывно связана с научными коммуникациями. Поэтому основной целью проведения Республиканской научно практической конференции «Актуальные вопросы экономики и управления» является создание площадки, где начинающие исследователи, под руководством своих научных руководителей, могли бы обмениваться результатами своих научных исследований.

Уверен, что данный сборник будет полезен широкому кругу исследователей, интересующихся вопросами развития современной экономики и управления.

С искренним уважением, Иван Узун,
декан экономического факультета ПГУ им. Т. Г. Шевченко.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ, АУДИТ И ФИНАНСОВЫЙ КОНСАЛТИНГ

С.А. Гребенюк,

канд. экон. наук, доцент,

Н.Ю. Торпан,

магистрант группы №202М, магистерская программа

«Аудит и финансовый консалтинг», кафедры бухгалтерского учета и аудита

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрены различные подходы ученых-экономистов к термину «финансовое состояние» предприятия. В том числе представлены основные принципы, которые лежат в основе проведения оценки финансового состояния предприятия. Кроме этого, в статье характеризуются функции оценки финансового состояния.

Ключевые слова: финансовое состояние, принципы, функции, хозяйствующий субъект.

Одним из условий эффективного функционирования любого предприятия в рыночной экономике является недопущение кризисной ситуации. Для этого необходимо вовремя понять причины снижения эффективности его функционирования и принять меры еще до внешнего проявления трудностей.

В современных условиях развития каждая компания стремиться к ведению эффективной производственно-хозяйственной деятельности, которая оценивается через финансовое состояние. Таким образом, определение финансового состояния является одним из важнейших направлений деятельности, поскольку позволяет сформировать оптимальную финансовую политику предприятия.

Понятие «финансовое состояние предприятия» имеет различные толкования.

В современной экономической литературе каждый ученый, занимающийся исследованием сущности этой категории, дает свое определение. По мнению А.Д. Шеремета и У.В. Негашева, финансовое состояние предприятия связано с источниками денежных средств, т.е. с соотношением активов и пассивов предприятия [2, с.31].

М.Н. Крейнина считает, что финансовое состояние является характеристикой финансово-экономической деятельности организации,

которая определяет его конкурентоспособность, потенциал в деловом сотрудничестве, в том числе и с кредиторами, а также возможность оплачивать поступающие запросы об исполнении обязательств.

Наряду с этим анализ финансового состояния помогает оценить в какой степени гарантированы экономические интересы как самой организации, так и его партнеров. В процессе всей деятельности предприятия, которая включает в себя производство, коммерцию, финансы, формируется устойчивое финансовое состояние [3, с.85].

В.В. Ковалев также считает, что финансовое состояние предприятия определяется имущественным и финансовым положением предприятия, полученными результатами от финансово-хозяйственной деятельности, потенциальными возможностями дальнейшего развития. В.В. Ковалев рассматривает оценку финансового состояния организации как составную часть оценки финансовой устойчивости предприятия [1, с.171].

Можно отметить, что выше обозначенные авторы характеризуют финансовое состояние как более широкое понятие, чем понятие финансовая устойчивость. Финансовая устойчивость, как говорят авторы, выступает лишь одной из составных частей конкретной характеристики общего финансового состояния организации.

Напротив, М.С. Абрютина и А.В. Грачев не занимают такую четкую позицию. По их мнению, сущность финансовой устойчивости – потенциальная платежеспособность организации и не связывают понятия финансовое состояние и финансовая устойчивость. М.С. Абрютина и А.В. Грачев считают, что финансовая устойчивость – это надежно гарантированная платежеспособность, независимость от случайностей рыночной конъюнктуры и поведения партнеров [4].

Автор Г.В. Савицкая считает, что финансовое состояние – это комплекс показателей, при помощи которых можно определить состояние капитала предприятия и его способность финансировать свою производственно-хозяйственную деятельность, учитывая при этом момент времени. В данном случае также отмечается способность хозяйствующего субъекта финансировать свою деятельность, но уже говорится об анализе капитала и ряде показателей, которые используются для определения финансового состояния. Таким образом, Г.В. Савицкая указывает на некоторую нечеткость в разграничении таких понятий как «финансовое состояние» и «финансовая устойчивость» предприятия. Она в сформулированное понятие «финансовая устойчивость предприятия» вкладывает во многом более широкое содержание, нежели в понятие «финансовое состояние предприятия» [5, с.21].

Можно подытожить, что финансовое состояние предприятия – это состояние предприятия, при котором обязательства погашаются своевременно и в полном объеме, при этом деятельность финансируется как

за счет собственных, так и за счет привлеченных средств, это означает, что предприятие является финансово устойчивым и платежеспособным.

Финансовое состояние – важная характеристика финансово-экономической деятельности предприятия. Данное понятие тесно связано с понятием платежеспособности предприятия, выступающее основной характеристикой его финансового развития.

Финансовая устойчивость предприятия – это финансовое состояние ресурсов, их распределения и использования, обеспечивающее развитие предприятия на основе роста прибыли и капитала, сохраняя при этом платежеспособность и кредитоспособность в условиях допустимого уровня риска.

Финансовое состояние рассчитывается на основании данных форм финансовой отчетности. Процесс определения финансового состояния предприятия основывается на некоторых принципах и функциях, рассмотренных далее.

В настоящее время нет четко сформулированных принципов оценки финансового состояния, поэтому рассмотрим мнения некоторых авторов, предлагающих использовать принципы, лежащие в основе анализа других видов деятельности. Так, Е.С. Стоянова считает, что основные требования к информации, на основании которой составляется финансовая отчетность, основаны на принципах: уместности, нейтральности, понятности, значимости, сопоставимости [6].

Авторы В.В. Ковалев и О.Н. Волкова в качестве принципов анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия предлагают: конкретность; комплексность; системность; объективность; регулярность; экономичность; научность и сопоставимость. Рассмотрим принципы, лежащие в основе формирования системы показателей, которые выделяет В.В. Ковалев: необходимость ширины охвата показателями всех сторон изучаемого субъекта или явления; взаимосвязи этих показателей; достоверности структуры системы показателей; обзорность; допустимой мультиколлинеарности; разумной сочетаемости абсолютных и относительных показателей и т.д. [7, с.13].

И.Т. Балабанов предлагает следующие принципы финансового анализа: необходимость изучения экономических явлений в их взаимосвязи; единство анализа и синтеза; изучение экономических явлений с учетом их развития и динамики [6].

Недостатками вышеперечисленных принципов является то, что практически все они не являются принципами анализа финансового состояния предприятия. Кроме того, большинство позиций, которые сформулированы В.В. Ковалевым, представлены не в виде принципов, а скорее всего их можно отнести к правилам финансового анализа.

Итак, эффективность оценки финансового состояния определяется соблюдением таких основных принципов, как:

1. Встроенность в систему управления организации. Принцип объясняет необходимость проведения внепланового и систематического анализа, как неотъемлемой части эффективного управления.

2. Предварительное планирование. Предварительное планирование помогает грамотно выстроить систему оценки финансового состояния и достигнуть желаемого результата. На предварительном этапе планирования рассматривают цели, задачи, программу исследования, наличие ресурсов, требуемых для его реализации; структуру участников и др.

3. Полнота. Анализ в рамках оценки финансового состояния предприятия должен охватывать все аспекты хозяйственной деятельности предприятия, оценить влияние факторов, их динамику.

4. Системность. Системный подход предполагает комплексное изучение объекта, с применением взаимосвязанных показателей с целью выявления и привлечения резервов повышения эффективности функционирования предприятия.

5. Единство анализа и синтеза. Сначала исследуемые показатели разбиваются на составные части и подробно анализируются. Затем они изучаются в целом, при этом выявляется их взаимосвязь и взаимозависимость [8].

6. Объективность. Исследуемая информация, а также результаты анализа, должны быть документально обоснованными и достоверными, отражать реальную финансово-хозяйственную деятельность данного предприятия.

7. Сравнимость. Принцип сравнимости обуславливает необходимость однозначной интерпретации показателей, которые будут сопоставимы между собой и с аналогичными показателями другого анализируемого периода.

8. Осторожность. В случае, когда выбранные данные из форм отчетности противоречивы и не могут быть проверены должным образом, необходимо подобрать данные, которые менее благоприятны для предприятия. Если выбрать наилучшие показатели, то можно в будущем допустить риск потерь. Если выбрать наихудший показатель, то действия и решения управленческого персонала будут уже ориентированы на исправление ситуации, тогда высока вероятность, что риски при реализации не принесут большого материального ущерба [8].

9. Точность. Оценка финансового состояния требует точности анализируемых данных. При расчете показателей следует тщательно проверять полученные результаты, не искажая их, так как они влияют на принятие управленческих решений.

10. Наглядность. Изложенные результаты оценки финансового состояния предприятия должны быть понятными, системными и конспективными. Порядок изложения должен быть основан на принципе перехода

«от общего к частному». При возможности можно использовать соответствующие изобразительные средства: таблицы и графики.

Как и всякое экономическое явление или понятие, оценка финансового состояния предприятия выполняет ряд функций:

1. Информационная – определяет финансовое положение предприятия, в том числе отражает характер воздействия финансовых явлений и процессов на предприятие, отражает взаимосвязь и тенденции различных аспектов деятельности компании, а также факторы, которые на них влияют.

2. Стимулирующая – показывает направление развития и реализации преимуществ организации или устранения выявленных проблем в ее деятельности; устанавливает возможность повышения качества системного управления ее экономическими ресурсами.

3. Контрольная функция – отражает необходимость в проведении оценки финансового состояния предприятия, исходя из выявленных отклонение основных финансовых характеристик предприятия от установленных нормативов; корректировка плановых значений в соответствии с фактическими данными или наоборот.

4. Прогнозная – результаты оценки финансового состояния считаются исходной информацией для прогнозирования значения основных экономических показателей предприятия.

Таким образом, изучение различных подходов к пониманию сущности финансового состояния, основных принципов и функций оценки финансового состояния предприятия позволит правильно применять их в практической деятельности.

Список использованных источников

1. Ковалев В. В. Финансовый анализ: Учебное пособие. - М.: Финансы и статистика, 2012. - 253 с.

2. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. - М.: Инфра-М, 2013. - 208 с.

3. Крейнина М. Н. Финансовое состояние предприятия. Методы оценки: Учеб. пособие. - М.: ДИС, 2012. - 285 с.

4. Капустина В.С. Современное понимание категории «Финансовое состояние предприятия» // Молодой ученый. - 2018. - №17. - с. 191-194.

5. Савицкая Г.В. Анализ финансового состояния предприятия. – М.: Изд-во Гревцова, 2012. – 200 с.

6. Манушин Д.В. Принципы, этапы, функции анализа финансового состояния организации // Экономика и экономические науки. - 2009. - №3. - с. 21-27.

7. Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник. - М.: ТК Велби, Изд-во «Проспект», 2008. - 424 с.

8. Толмачева И.В., Левицкий Д.В. Теоретические основы финансового состояния предприятия // Вестник Приднестровского Университета. - 2018. -№3. - с. 170-174.

Н.Н. Дмитриева,

старший преподаватель

Г.Н. Друми,

магистрант группы № 11М, магистерская программа

«Бухгалтерский учет в отраслях экономики»

кафедры бухгалтерского учета и аудита

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К ПОНЯТИЮ «ДЕЛОВАЯ АКТИВНОСТЬ»

В статье раскрыта сущность деловой активности предприятия. Проведен обзор сложившихся в мировой практике подходов к определению понятия «деловая активность» с последовательным анализом и систематизацией мнений различных авторов. Рассмотрены признаки, по которым классифицируется деловая активность.

Ключевые слова: деловая активность, предприятие, эффективность, оборачиваемость.

На сегодняшний день в условиях рыночной экономики деловая активность является одним из важнейших факторов, характеризующих деятельность предприятия. Именно деловая активность обеспечивает хозяйствующему субъекту конкурентоспособность, рост объемов производства и продаж, формирует финансовую стабильность, помогает в достижении лидерства в отрасли. Все это говорит о том, что оценка деловой активности предприятия на данный момент - неотъемлемая часть экономического анализа.

Подтверждением этому является то, что труды многих авторов посвящены оценке деловой активности. К числу данных авторов можно отнести Э. Хелферта, В.В. Ковалева, Н.Е. Зимина, В.Д. Молоканова, Дж. К. Ван Хорна, О.В. Мясникова, Т. К. Островенко, и многих других.

В настоящее время единого целостного представления о сущности понятия «деловая активность» не существует. Разными авторами оно трактуется неоднозначно и употребляется довольно абстрактно. В таблице 1 проведена систематизация понятий «деловая активность».

Однако, кроме вышеперечисленных авторов, есть и те, кто не дает четкого определения исследуемого понятия, а выделяют лишь показатели деловой активности. К ним относятся Д.А. Ендовицкий, Ю. Бригхем, В.В. Бочаров, Р. Холт, Л.И. Ушвицкий, А. Лубков.

Проанализировав различные мнения, можно выделить несколько групп авторов, у которых схожи подходы к рассматриваемому определению.

Таблица 1. Анализ подходов к определению деловой активности

Автор (источник)	Определение
Большой экономический словарь	Деловой активностью называют экономическую деятельность предприятия, которая выражается в виде товара или оказания каких-либо услуг. Деловая активность рассматривается в общем смысле и имеет объективный характер, так как не раскрывает основной цели и результата производственного процесса на микроуровне. [1]
В.В. Ковалев	В широком смысле деловая активность - весь спектр усилий, направленных на продвижение хозяйствующего субъекта на рынках продукции, труда, капитала, в более узком смысле - текущая производственная и коммерческая деятельность предприятия. [7]
О.В. Ефимова	Деловая активность - это мотивированный макро- и микроуровнем управления процесс устойчивой хозяйственной деятельности по всем бизнес-линиям деятельности и характеризующий качество управления, возможности роста и достаточность капитала организации. [2]
Мясникова О.В	Деловая активность рассматривается как совокупность работы всех сотрудников предприятия, усилия которых направлены на увеличение оборачиваемости оборотных ресурсов и активов. В свою очередь оборачиваемость формируется под воздействием внешних и внутренних факторов производственного процесса. Также на этот процесс влияет социально-экономическая составляющая региона. [9]
Р. М. Фатыхов	Деловая активность - экономическая категория, конкретизирующая хозяйственную деятельность коммерческой организации с точки зрения динамики ее развития, достижения поставленных целей, а также эффективного использования производственного потенциала с учетом стратегических интересов агентских групп. [11]
Ван Хорн Дж.К	Для оценки деловой активности использует методiku, согласно которой рассматривается вопрос о внешнем финансировании. Для этого используются такие показатели: рентабельность бизнеса, удельный вес кредитных средств, показатели ликвидности и обеспеченность по кредитам. [4]
Н.К. Моисеева и М.В. Конищева	Деловая активность - совокупность действий, способствующих экономическому росту производственно-сбытовой системы на основе согласованного развития его составляющих в гармонии с внешней средой. [10]
Гаврилова А.Н. и Попов А.А	Деловая активность предприятия - это некоторая характеристика масштаба деятельности предприятия и его способности генерировать в процессе деятельности устойчивый поток доходов безотносительно сопутствующих расходов. [5]
Карликов О.В. и Смирнов В.Т	«Деловая активность» как «созидательную способность обеспечивать конкурентоспособность и положительную динамику объемов производства, прибыли, других показателей эффективности, умело капитализируя необходимые ресурсы, глубоко адаптируясь к изменениям рыночной среды, прогнозируя и предупреждая угрозы спада и кризисных проявлений». [6]

Автор (источник)	Определение
В.Р. Банк, С.В. Банк, А.В. Тараскина	Деловая активность - результативность работы предприятия относительно величины авансированных ресурсов или величины их потребления в процессе производства. [3]
Сиваков А.С. и Вологова Ю.В	Деловая активность является комплексной и динамичной характеристикой деятельности предприятия, показателем эффективности использования ресурсов. [3]
Краюхин Г.А.	Деловая активность предприятия - это, прежде всего, положительная динамика производственного процесса, увеличение оборачиваемости денежных средств и объема производства товаров и услуг. Также это повышение конкурентоспособности предприятия и его показателей, которые отражают результат работы организации. [8]
Э. Хелферт	Деловая активность - эффективность использования активов. [12]

К первой группе относятся авторы В.В. Ковалев, Н.К. Моисеева, Р.М. Фатыхов, М.В. Конышева, О.В. Ефимова, определяющих деловую активность как продвижение предприятия, ее стратегическое развитие.

Во вторую группу вошли авторы В.Р. Банк, С.В. Банк, Н.Е. Зимина, А.В. Тараскина, Э. Хелферт, Г.В. Остапкович, Т.К. Островенко, характеризующих понятие деловой активности с точки зрения результативности работы хозяйствующего субъекта и эффективности использования ресурсов.

О.В. Мясникова, И.К. Беляевский относятся к третьей группе, рассматривая деловую активность с точки зрения маркетинга.

Причиной такого расхождения во мнениях может быть тот факт, что терминология экономического анализа, как дисциплины, была заимствована из зарубежной литературы. Это касается и понятия деловой активности, которое пришло к нам из мировой практики во время зарождения рыночных отношений и начало активно использоваться в начале 20 века. При дословном переводе с английского языка термина «Business activity» на русский, то образуется словосочетание «бизнес - деятельность». Исходя из этого, можно предположить, что всякая предпринимательская деятельность указывает на деловую активность.

На основе анализа приведенных выше источников можно сформулировать обобщенное понятие деловой активности предприятия.

Деловая активность предприятия - способность предприятия по результатам своей экономической деятельности занять устойчивое положение на рынке в условиях конкурентной борьбы.

Деловая активность, являясь комплексной категорией, классифицируется по ряду признаков (таб.2).

Деловая активность коммерческой организации характеризуется определенными показателями, по поводу которых мнения авторов также различны.

Такие авторы как Н. Е. Зими́на, О.В. Мясникова, О.В. Ефимова в своих трудах отмечают лишь единственный показатель деловой активности - оборачиваемость.

Таблица 2. Классификация деловой активности коммерческой организации

Классификационный признак, содержание	Пояснения
По оцениваемым объектам	
Финансовая	Подразумевает под собой получение прибыли, которой хватит на поддержание нормального состояния хозяйствующего субъекта, ее финансовых результатов, платежеспособности, ликвидности и устойчивого положения
Рыночная	Предполагает увеличение организацией рынков сбыта своей продукции, работ, услуг и товаров, направленных на удовлетворение интересов потребителей и собственников.
Производственная	Наращивание производственной активности предприятия и увеличение ее основной продукции и услуг.
Инвестиционная	Соблюдение планов возведения непроизводственных и производственных объектов, покупку нового оборудования и других средств для осуществления деятельности.
Инновационная	Внедрение инновационных технологий.
Организационно-управленческая	Это уровень компетентности менеджеров и руководящего состава предприятия, включая контроль и управленческий процесс.
По стадиям жизненного цикла	
На стадии: – возникновения – начала деятельности – активного роста – зрелости – старения	Пройдя 5 стадий жизненного цикла деятельности организации, либо развивается, то есть переходит на новый цикл развития, либо начинается ликвидация бизнеса. Новый цикл развития организации подразумевает под собой переоборудование, закупку новой техники и обновление агрегатов. Это в свою очередь влияет на развитие и финансовую устойчивость бизнеса.
По масштабам охвата	
– стране – регионе – отрасли – организации	Деловую активность хозяйствующего субъекта рассматривают в разных масштабах. Для этого используют данные отчетности предприятия и информацию из и других информационных источников.
По отношению к организации	
Внутренняя	Рассматривает эффективность расходования и использования предприятием собственных ресурсов.
Внешняя	Выражается в количестве подписанных выгодных соглашений и контрактов.
По отношению к сфере деятельности	
вид деятельности: – основной – прочие виды	Деловая активность выражается в разных направлениях работы организации (продажа товаров, оказание услуг, наращивание производственных мощностей и так далее).

В.В. Ковалев, Р.М. Фатыхов, Э. Хелферт, Т.К. Островенко придерживаются мнения о том, что оборачиваемость в совокупности с другими количественными и качественными показателями характеризуют деловую активность предприятия.

Можно отметить, что некоторые авторы, акцентируют внимание на различных группах показателей, в тоже время они дают одинаковые определения деловой активности.

С финансовой точки зрения деловая активность организации выражается в доходности бизнеса и оборачиваемости ее основных ресурсов. Для финансового анализа деловой активности предприятия анализируют динамику и степень оборота ее товарных и материальных показателей. В свою очередь эффективность работы предприятия выражается в рентабельности продаж, оборачиваемости средств и источников их образования. Из этого следует, что показатели деловой активности измеряются в доходности и оборачиваемости материальных средств, которые относятся к эффективности бизнеса.

Для того чтобы проанализировать деловую активность, изучают бухгалтерскую отчетность предприятия за определенный период времени. Для проведения внутреннего анализа могут использовать данные аналитического и синтетического учета.

Из приведенного выше анализа можно судить о том, что деловую активность характеризуют все показатели эффективности производственной деятельности предприятия, которая отражается в скорости оборачиваемости материальных средств, собственного капитала, внеоборотных активов, а также кредиторской и дебиторской задолженности. Каждый из авторов дает свое определение понятию «деловая активность» предприятия, беря во внимание конкретные показатели эффективности предпринимательской деятельности. Также для этого используются разные методики расчета показателей эффективности производственного процесса.

Что касается эффективности функционирования предприятия, то она выражается в стоимостных и натуральных показателях. Положительной динамикой называют ситуацию, при которой увеличивается объем производства организации, ее прибыльности и реализации продукции. Также положительной считают ситуацию, когда повышается уровень конкурентоспособности предприятия.

На сегодняшний день неоднозначно определены параметры, по которым можно измерить деловую активность в количественном показателе. Также не разработаны направления, в которых деловая активность предприятия связывается с конкурентоспособностью и эффективностью предпринимательской деятельности. На данный момент специалистам нужно понять, насколько деловая активность связана с решением стратегически важных задач организации, а также как она сказывается на

социальном развитии сотрудников предприятия. На практике выявлено, что при анализе финансового состояния деловую активность оценивают по таким показателям, как оборачиваемость основного капитала, рентабельность продаж и совокупность активов.

В заключение следует отметить, что согласно результатам проведенного исследования, терминология и методика анализа деловой активности не является на сегодняшний день завершенной, так как выявлены расхождения в терминологии и в характеристике данного понятия. Ввиду того, что эта проблема имеет большое значение, как для теории экономического анализа, так и практики, следует продолжить исследование.

Список использованных источников

1. Азрилиян А.Н. Большой экономический словарь / под ред. А.Н. Азрилияна. 2-е изд. доп. и перераб. - М.: Институт новой экономики, 1997. - 864 с.
2. Бородина Е.И. и др. под ред. Ефимовой О.В. и Мельник М.В. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит». - 4-е изд., испр. и доп. - М.: Издательство «Омега-Л», 2008. - 283 с.
3. Банк В.Р., Банк С.В., Тараскина А.В. Финансовый анализ: учеб. пособие. - М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. - 344 с.
4. Ван Хорн Дж.К., Вахович Дж. М. Основы финансового менеджмента. 12-е изд. - М.: «И.Д. Вильямс», 2008. - 1232 с.
5. Гаврилова А.Н. Финансы организаций (предприятий): учебное пособие / А.Н. Гаврилова, А.А. Попов. - М.: КНОРУС, 2008. - 608 с.
6. Карликов О.В. Коммерческая активность предприятий / О.В. Карликов, В.Т. Смирнов. - Орел: Орел ГТУ, 2009. - 172 с.
7. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. - М.: Финансы и статистика, 2008. - 560 с.
8. Краюхин Г.А. Методика анализа деятельности предприятия в условиях рыночной экономики - СПб: СПб ИЭА, 1996. - 234 с.
9. Мясникова О.В. Статистическое изучение деловой активности (на примере розничной торговли и транспорта): автореф. Дис. канд. экон. Наук. - СПб, 2007. - 23 с.
10. Статистика рынка товаров и услуг / Под ред. И.К. Беляевского. — М.: Финансы и статистика, 1997. — 143 с.
11. Моисеева Н.К., Конышева М.В. Управление маркетингом: теория, практика, информационные технологии. - М., 2002. - 189 с.
12. Хелферт Э. Техника финансового анализа / Пер. с англ. Под ред. Л. П. Белых. - М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996. - 640 с.

Н.Н. Дмитриева,
старший преподаватель
М.Н. Франгу,

магистрант группы № 201М, магистерская программа
«Бухгалтерский учет, анализ и аудит в отраслях экономики»
кафедры бухгалтерского учета и аудита

ОТРАСЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ И ИХ УЧЕТ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА

В статье раскрыта сущность финансового анализа, отражены отраслевые особенности машиностроительных предприятий, подчеркивается способы калькулирования себестоимости продукции, произведенной на предприятиях машиностроения, значимость показателей финансовой отчетности работы предприятия.

Ключевые слова: машиностроение; финансовый анализ; показатели финансового анализа; калькулирование себестоимости; анализ коэффициентов.

Финансовый анализ – это процесс оценки хозяйствующих субъектов для определения их эффективности и пригодности. Как правило, финансовый анализ используется для анализа того, является ли предприятие стабильным, платежеспособным, ликвидным или достаточно прибыльным, чтобы гарантировать денежные вложения [1, с.10].

Рассматривая конкурентное предприятие, финансовый аналитик проводит анализ, сосредотачиваясь на балансовом отчете о финансовом положении, отчете о совокупном доходе и отчете о движении денежных средств.

Одним из наиболее распространенных методов анализа финансовых данных является расчет коэффициентов для сравнения с другими предприятиями или с собственными историческими показателями предприятия.

В теории принято, что практически для каждого коэффициента присущи нормативные значения, но подходят ли это значения для всех отраслей промышленности?

Рассмотрим особенности машиностроительной отрасли и ответим на этот вопрос для данной отрасли.

При активном развитии рынка формируются не только рыночные отношения хозяйствующих субъектов, но и технологические отношения среди предприятий, в соответствии с которыми предприятия группируются по отраслям.

Предприятия, относящиеся к машиностроительной отрасли, изготавливают орудия труда, т.е. активную часть основных производственных фондов для других отраслей народного хозяйства, предметы на-

родного потребления, а также продукцию оборотного назначения. В частности, производит большую часть орудий труда для промышленности, сельского хозяйства, транспорта, добывающей промышленности, энергетики, вдобавок обеспечивает инфраструктуру, т.е. образование, культуру, науку, здравоохранение, оборону. Эти средства труда позволяют увеличивать уровень механизации и автоматизации, компьютеризации, информации производства, что в результате приводит к сокращению живого труда, росту производительности труда и эффективности производства [4, с.50].

Машиностроение – особенный межотраслевой комплекс с уникальными стадиями технологического процесса. Вся процедуру по изготовлению машин и механизмов можно разделить на три стадии:

1) на первой – формируют заготовки для будущих деталей с использование различных материалов: стали, пластмасс, резины, чугуна, цветных металлов, и др.;

2) на второй – обрабатывают заготовки, в результате чего получают детали для сборки машин и механизмов. На этой стадии используют сверлильные, строгальные, долбежные, токарные, шлифовальные и прочие станки;

3) на третьей – завершающей стадии изготовления детали поступают на сборку.

Готовую продукцию испытывают, и только после проведения данной процедуры, ее продают заказчику. Многие виды машин уникальны и довольно сложны в изготовлении. Поэтому предприятие берет на себя обязательство обслуживать эту машину до момента полного износа, а также поставлять все без исключения, требующиеся для ремонта запчасти.

Особенность предприятий машиностроения состоит в том, что в одну отрасль машиностроения объединяются производства с различными технологическими процессами, разными по степени комбинирования, по сочетанию технологических операций, по номенклатуре выпускаемой продукции.

Это оставляет свой след в системе учета затрат и калькулирования себестоимости продукции, следующим образом:

– предприятия являются материалоемкими, т.е. 70–90% в себестоимости продукции занимают материалы;

– на предприятиях данной отрасли не используется сырье;

– технологических процесс состоит в основном из следующих операций: заготовительная, обрабатывающая, сборочная. Помимо этого, существует большое количество вспомогательных цехов;

– на предприятиях применяется обширный перечень достаточно дорогого сменного оборудования, которое требует существенных расходов на его содержание в рабочем режиме.

Характерные черты технологического процесса и организации производства на предприятиях машиностроительной отрасли определяют необходимость распределения затрат по категориям:

- 1) по месту их возникновения – производствам, цехам, участкам;
- 2) по заказам;
- 3) по видам продукции – полуфабрикаты, готовые изделия;
- 4) по калькуляционным статьям затрат, что позволяет установить значение затрат и их значение, а также определить согласно каким направлениям необходимо найти пути понижения производственных затрат.

На предприятиях машиностроительной отрасли в основном используют нормативный и позаказный методы учета затрат и калькулирования. Более перспективным в машиностроении является нормативный метод. Он применяется в областях обрабатывающей промышленности с массовым и серийным производством различной и сложной продукции. Суть данного метода состоит в том, что отдельные виды затрат на производство, которые учитываются согласно текущим нормам, предусмотрены нормативными калькуляциями.

Позаказный метод применяется на ремонтных работах и других производствах. В данном методе объектом учета и калькулирования выступает особый производственный заказ [2, с.78].

Предприятия машиностроительной отрасли характеризуются значительными производственными запасами, так в промышленности в целом удельный вес их составляет около 70% (как отмечено выше), но такой существенный удельный вес производственных запасов считается нормальным на предприятиях данного типа.

Специфика операционного цикла обуславливает структуру оборотных активов предприятия. Имеется конкретная последовательность хода производства: приобретение сырья, преобразование ее в незавершенное производство и готовую продукцию. В один и тот же момент появляется необходимость в средствах на покрытие производственных затрат на каждой стадии, предполагает значительную капиталоемкость машиностроительной сферы. Вследствие этого, машиностроительные предприятия имеют значимую долю банковских кредитов в структуре пассивов с целью поддержания необходимой структуры оборотных активов. Это приводит к снижению инвестиционной привлекательности отрасли, в результате отрицательного влияния этого фактора на общие показатели эффективности деятельности предприятия: ухудшение структуры баланса предприятия и не высокие показатели ликвидности.

Из-за продолжительного производственного цикла на машиностроительных предприятиях нормальный уровень оборачиваемости капитала будет больше, чем, например, в торговле. Также и нормы рентабельности в данных отраслях будут различны. На рентабельность выпускаемой продукции предприятиями машиностроительной отрасли

значительно влияет качество и структура его основных производственных фондов. В отрасли машиностроения уровень полностью изношенных машин и оборудования составляет приблизительно 35%, при этом объем машин и оборудования составляет около 50%. Рост инновационной и инвестиционной привлекательности машиностроительных предприятий способен решить данную проблему.

Отличительными чертами машиностроительной отрасли являются также наличие значительной доли задолженности перед бюджетом в общей сумме обязательств, существенная абсолютная величина кредиторской задолженности, а также весьма высокая продолжительность ее оборота.

Дебиторская задолженность также является важным условием, определяющим степень кредиторской задолженности. Модернизация методов оплаты за продукцию покупателями, применение мер по уменьшению дебиторской задолженности должно стать выходом из сложившейся ситуации.

Еще одной проблемой неплатежей для многих машиностроительных предприятий считается нехватка собственных оборотных средств. Многие предприятия загружены всего лишь на 30–50 % своей мощности, что сопровождается с недостаточной развитостью внутреннего рынка продукции машиностроения и недостаточной конкурентоспособностью многих видов продукции на мировых рынках.

Из-за существенной длительности производственного цикла, на незавершенную продукцию приходится приблизительно половина объема оборотных активов. Также надо отметить, что наиболее высокий уровень технической оснащённости производства в отрасли машиностроения по сравнению с другими отраслями промышленности, дает в машиностроении относительно большую долю в структуре средств быстроизнашивающихся инструментов, технологической оснастки и инвентаря.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод о том, что при проведении финансового анализа предприятий машиностроительной отрасли, применение общих нормативных уровней аналитических показателей будет считаться неэффективным. И соответственно, следует принимать во внимание отраслевые особенности деятельности предприятия.

Список использованных источников

1. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Отчётность. - М.: Финансы и статистика, 2015. - 432с.
2. Кондраков И.П. Бухгалтерский учёт: Учебник – М.: ИНФРА М, - 2009. – 515 с.
3. Любушин Н.П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учебное пособие для вузов / Н.П. Любушин, В.Б. Лещева, В.Г. Дьякова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 471 с.

4. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. – 6-е изд., испр. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2015. – 378 с.

5. Селезнева, Н.Н. Финансовый анализ. Управление финансами / Н.Н. Селезнева, А.Ф. Ионова. – М.: Изд-во ЮНИТИ, 2008. – 197 с.

Е.Л. Жигарева,

старший преподаватель

А.В. Буриленко,

магистрант группы № 202М, магистерская программа

«Аудит и финансовый консалтинг» кафедры бухгалтерского учета и аудита

ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ УЧЁТА РАСЧЕТОВ С ПОКУПАТЕЛЯМИ И ЗАКАЗЧИКАМИ

В статье даны основные параметры учёта расчётов с покупателями и заказчиками, а также выявлены проблемы учёта и пути их устранения.

Ключевые слова: *расчёты с покупателями и заказчиками, учёт расчётов, учётная политика, дебиторская задолженность, оптимизация.*

Учет расчетов с покупателями и заказчиками, как одного из разделов учета дебиторской задолженности, – это задача, которая имеет нюансы. Для эффективного управления задолженностью покупателей и заказчиков необходимо учесть то, что все условия и правила осуществления взаиморасчетов должны быть закреплены в договорах, соглашениях и контрактах на реализацию (поставку) товаров, работ или услуг [2]. Однако это не единственное, на что следует обратить внимание. Составление договора, отвечающего требованиям всех сторон, необходимо доверить юристу либо юридическому отделу. А вот порядок отражения операций по взаиморасчетам с покупателями или заказчиками – отразить в учётной политике, а именно:

– определить, на каких счетах их рабочего плана счетов будет вестись бухгалтерский учёт расчетов с покупателями и заказчиками, например, в коммерческой организации для таких операций применяют счет 221 «Краткосрочная дебиторская задолженность по торговым счетам»;

– помимо бухгалтерских счетов, нужно закрепить, как часто будут проводиться встречные сверки взаиморасчетов со сторонними компаниями, а также в каком порядке будет проводиться инвентаризация дебиторской задолженности;

– если организация принимает оплату наличными, то необходимо организовать ведение кассовой дисциплины;

– при применении онлайн-касс и прочей контрольно-кассовой техники для регистрации взаиморасчетов также необходимо отразить данный порядок в учетной политике.

Каждый факт сотрудничества с покупателем или заказчиком оформляется соответствующим документом. Так, факт реализации товара (работ, услуг) оформляется:

- товарной или расходной накладной;
- актом выполненных работ (оказанных услуг) [3].

На основании этих документов в бухгалтерском учете компании-продавца одновременно формируется задолженность покупателя и выручка организации в случае, когда отгрузка товара является первым событием.

Факт погашения обязательств подтверждается:

- банковской выпиской, в случае перечисления покупателем денежных средств на расчетный счет продавца;
- приходным кассовым орденом, в случае оплаты задолженности наличными путем внесения денежных средств в кассу предприятия продавца.

Если расчеты осуществляются путем зачета взаимных требований, подтверждением являются акты взаимозачета.

При расчетах с покупателями и заказчиками может возникнуть просроченная дебиторская задолженность. Считать дебиторскую задолженность просроченной можно исключительно на основании содержания договора или контракта.

Также документами при расчетах с покупателями и заказчиками являются гарантийные письма, письма с просьбой о возврате денежных средств или товара, письма-претензии и т.д.

Как видим, необходимо учитывать специфику деятельности и особенности учёта в организации при отражении правил расчёта с покупателями и заказчиками в учетной политике.

Все операции по расчетам с покупателями и заказчиками отражаются в различных формах отчетности.

В балансовом отчете о финансовом положении (форма № 1) в составе оборотных активов предприятия, отражается остаток дебиторской задолженности на определенную дату.

В отчете о совокупном доходе в составе выручки отражается объем отгруженной продукции покупателям или заказчикам.

В отчете о движении денежных средств, отражается объем поступлений денежных средств от покупателей и заказчиков в составе поступлений от продаж по операционной деятельности.

Организация учета с покупателями/заказчиками не лишена недостатков. Однако это направление можно и нужно совершенствовать. Рассмотрим недочеты, которые характерны для рассматриваемых операций:

- недостаточный контроль работы бухгалтера со стороны управленческого состава. Если руководитель не пренебрегает контролем, больше шансов, что бухгалтер будет соблюдать нормативные акты;

– счет-фактура должен быть выставлен в течение 5 суток после отгрузки продукции. После истечения этого срока документ считается недействительным. Однако очень часто организация выставляет счет-фактуру позже этого срока;

- ошибки зачисления средств, направленных в организацию;
- несвоевременное проведение или просто отсутствие инвентаризации расчётов. Это приводит к тому, что очень поздно обнаруживаются просроченные долги и, соответственно, не предпринимаются меры по погашению задолженности;
- перегруженность бухгалтеров, что приводит к путанице;
- правила учета, которые можно истолковать двояко;
- отсутствует налаженная система проверки документов;
- несогласованная работа отделов. К примеру, документы из отдела продаж поздно поступают в бухгалтерский отдел [1].

Выявление недочетов – первый и главный шаг на пути к налаженной системе расчётов. Второй шаг – их устранение. То есть руководителю нужно уделять больше времени контролю бухгалтерского отдела. Важно проследить, чтобы документы подготавливались вовремя. Важно правильно составить учётную политику, не изменять её постоянно.

Влияние на процесс управления дебиторской задолженностью, в том числе задолженностью покупателей и заказчиков, возможно тогда, когда руководство предприятия и другие должностные лица обладают полной и достоверной информацией обо всех хозяйственных процессах. Формирование такой информации происходит при взаимодействии трех функций управления расчетов с покупателями и заказчиками: учета, анализа и контроля, что позволяет характеризовать состояние данного вида задолженности не только с количественной стороны, но и с других позиций, а также принимать эффективные стратегические и тактические решения.

Одним из направлений оптимизации процесса учёта задолженности покупателей и заказчиков является формирование процедуры инкассации данной задолженности [4]. Она должна предусматривать конкретные сроки и формы напоминаний должникам о сроках платежей, возможности и условиях рефинансирования долга, условия, при которых может быть возбуждено дело о банкротстве несостоятельных дебиторов.

В настоящее время применяется такая форма управления задолженностью покупателей и заказчиков, как рефинансирование долга. Рефинансирование долга представляет собой ускоренный перевод данной задолженности в высоколиквидные активы. Данный процесс осуществляется, как правило, в форме факторинга, форфейтинга, учёта векселей покупателей.

В рамках общей системы внутреннего контроля организации целесообразна организация системы контроля над движением и своев-

ременной инкассацией задолженности покупателей и заказчиков. Применяется ABC-система, в которой кредиты группируются по размерам и видам задолженности:

- в группу «А» включают наиболее крупные и сомнительные долги;
- в группу «В» – кредиты средних объёмов;
- в группу «С» – все остальные долги, которые существенно не влияют на финансовые результаты организации [5].

Чтобы снизить общую сумму задолженности по расчётам с покупателями и заказчиками и повысить эффективность данных коммерческих операций, организациям необходимо оптимизировать дебиторскую задолженность.

В настоящее время большая часть предприятий использует экспресс-метод оптимизации бизнес-процессов, позволяющий им решать проблему увеличения задолженности покупателей и заказчиков. Различные методы экспресс-оптимизации являются только лишь основой для первоначального анализа. В дальнейшем на основании проведенного анализа необходимо разработать и внедрить стратегию управления дебиторской задолженностью. На реализацию стратегии влияет как организационная структура предприятия, так и бизнес-процессы и политика распределения ответственности, возможные риски и др.

Список использованных источников

1. Кравчук Д. И., Кравчук В. И. Проблемы и пути решения управления дебиторской задолженностью на предприятии. // Молодой ученый. – 2015. – № 2. – с. 272-274.
2. Лытнева Н. А., Малявкина Л. И., Федорова Т. В. Бухгалтерский учет. Учебник. – М.: Дашков и Ко, 2014. – 496 с.
3. Миславская Н.А. Бухгалтерский учет: Учебник для бакалавров. – М.: Дашков и Ко, 2014. – 592 с.
4. Тетюхина Е.П., Небавская Т.В. Совершенствование бухгалтерского учёта расчётов с покупателями и заказчиками. // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. – 2017. - № 7. – с. 215-2018.
5. Шадманова, Г. Д. Значение и пути совершенствования расчетов с покупателями и заказчиками / Г. Д. Шадманова, А. А. Курляндчик // Финансы: теоретические аспекты, проблемы и перспективы развития: материалы III-ей Междунар. науч.-практ. конф. кафедры финансов и контроля в сельском хозяйстве, посвященной 175-летию УО Белорусской государственной сельскохозяйственной академии / Белорус. гос. с.х. акад.; редкол.: Н. В. Великоборец (гл. ред.) [и др.]. – 2015. – № 15. – с. 175–176.

Е.Л. Жигарева,
старший преподаватель

Е.Ф. Смирнова,
магистрант группы № 21М, магистерская программа
«Бухгалтерский учет, анализ и аудит в отраслях экономики»
кафедры бухгалтерского учета и аудита

ПРИМЕНЕНИЕ ABC и XYZ-АНАЛИЗА ПРИ УПРАВЛЕНИИ ТОВАРНЫМ АССОРТИМЕНТОМ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье раскрыт вопрос оптимизации ассортиментной политики торгового предприятия на основе методов ABC и XYZ-анализа. Приведено описание методов, способы их применения, их достоинства и недостатки.

Ключевые слова: *ассортиментная политика, анализ, товарный ассортимент, прогнозирование.*

С развитием рыночных отношений, к управлению ассортиментом товаров и его формированию предъявляют все более высокие требования, что служит одним из основных критериев конкурентоспособности предприятия розничной торговли. Долговременной целью деятельности розничных торговых предприятий служит максимизация прибыли. Эту цель реализовать можно только максимальным удовлетворением потребительских нужд.

Розничная торговля является важнейшей отраслью хозяйственной деятельности. При этом основным показателем работы торгового предприятия является розничный товароборот. Именно в сфере розничной торговли заканчивается цепочка обращения товаров, и они переходят в сферу личного потребления, так как реализация товаров производится непосредственно населению для личного потребления.

Современному розничному предприятию необходимо внимательно следить за признаками перемен и быть готовым к пересмотру ориентиров своей стратегии, при этом, чем своевременнее это будет сделано, тем положительнее это отразится на дальнейшей работе предприятия.

Ассортимент потребительских товаров предприятий разнообразен и различается как происхождением, назначением так и условиями хранения различных видов товаров. Исходя из этого, актуальной для торговых предприятий является систематизация всего множества групп, подгрупп, видов и разновидностей потребительских товаров.

Правильно организованные хозяйственные связи дают возможность не только сформировать необходимый товарный ассортимент для снабжения населения, но и оказывать существенное воздействие на производителей товаров в соответствии с требованиями покупательского спроса. Это позволяет предприятию обеспечивать для себя условия

эффективной работы, а также способствует повышению конкурентоспособности предприятия и росту доходов.

Процесс формирования ассортиментной политики розничного магазина, в рамках системы категорийного менеджмента, включает в себя ряд последовательных этапов, одним из которых является выработка критериев оценки эффективности.

Целенаправленная деятельность в области товарного обеспечения рынка, основанная на долгосрочном планировании и регулировании, направленном на удовлетворение спроса потребителей, с учётом оптимизации номенклатуры товаров, и обеспечения рентабельности всей деятельности также является важным этапом формирования ассортиментной политики торговой организации.

В связи с тем, что вышеупомянутые этапы формирования ассортиментной политики являются неотъемлемой частью всего процесса управления торговым ассортиментом, необходимо их рассматривать в рамках отдельно взятого предприятия. Чем более качественно подобран ассортимент товаров торгового предприятия, тем большая прибыль будет получена.

Построение ассортиментной политики в розничных торговых предприятиях подвержено влиянию ряда экономических, социальных, демографических, специфических и иных факторов. Экономические факторы находят свое выражение в денежных доходах населения с их последующим распределением между отдельными группами и отдельными видами товаров, а также в степени обеспеченности потребителей товарами длительного пользования. Социальные факторы отражают социальную и профессиональную структуру обслуживаемого населения, а также уровень культурного развития и образования людей. Демографические факторы, которые также оказывают значимое влияние на построение ассортиментной политики и находят свое отражение в изменении численности населения и его составе (пол, возраст, место проживания), составе семьи.

Проведение качественного управления ассортиментом торгового предприятия подразумевает ежедневный и детальный анализ большого количества информации по статистике продаж, запасов товара, неликвидов. Анализ такой статистики по каждому отдельному товару может занять значительное количество времени в работе логиста – аналитика предприятия. Для исключения подобной ситуации требуется определить, какие группы товаров необходимо проверять каждый день, а какие можно проверять не чаще раза в неделю (месяц).

В современной экономике существуют различные методики анализа ассортимента товаров торговых предприятий. Большую известность получил метод концепции, получивший название ABC анализа.

ABC-анализ позволяет разделить большой массив данных, исходя из полученных данных, выделить ту часть товара, которая приносит мак-

симальный результат, подразделяя по степени их вклада на три группы. Это позволяет, во-первых, выделить позиции, которые являются ключевыми. Во-вторых, мы сможем сконцентрироваться на анализе трех групп, вместо большого списка, и работать с позициями в пределах групп сходным образом. Данный метод основан на принципе Парето, открытому в 1897 году. Согласно этому принципу, «20% усилий дают 80% результата». В зависимости от предмета анализа его можно перефразировать: 20% ассортимента приносят 80% прибыли; 20% клиентов приносят нам 80% выручки и т.д. Метод ABC-анализа имеет широкое применение, т.к. с его помощью можно проанализировать практически любую сферы деятельности компании, такие как ассортимент товара по объему продаж и прибыльности, клиентов по количеству заказов, поставщиков по объему поставок, запасы по занимаемой площади склада и т.п.

По результатам анализа можно выделить следующие группы:

- **Группа А** представленная: 20% ассортимента, с 80% долей в выручке, иначе говоря товары лидеры;
- **Группа В** представленная: 30% ассортимента, дающие 15% выручки, товары средней важности;
- **Группа С** представленная: 50% ассортимента, приносящие 5% от общей выручки и попадающие в группу наименее важных товаров, которые могут быть исключены из ассортимента торгового предприятия.

При проведении анализа не стоит забывать об алгоритме его проведения и последовательности этапов. Последовательность этапов ABC-анализа заключается в следующем:

1. Выбор цели анализа (признака, по которому будет проводиться анализ), например, оптимизация ассортимента, рост выручки, рентабельности и др.

2. Выбор объекта анализа. В данном этапе определяется, что конкретно будет анализироваться (ассортиментную группу/подгруппу, номенклатуру в целом, поставщиков, клиентов). На данном этапе возможна детализация направлений анализа по каналам сбыта, рыночным сегментам и др.

3. Составление рейтингового списка, по выделенному параметру проводимого анализа, и расположение объектов анализа в порядке убывания. Например, от товаров, показавших наиболее высокий уровень продаж до товаров, по которым уровень продаж был меньше.

4. Подсчет общей суммы по рассматриваемому параметру и соответственно вычисление доли данного параметра каждой позиции списка в общей массе.

5. Вычисление доли с нарастающим итогом для каждой позиции списка

6. Определение групп А, В, С. На данном этапе необходимо найти позицию в списке по которой доля параметра, по которому проводится

анализ ближе всего к 80% (нарастающим итогом). Это и будет нижняя граница группы А. Верхняя граница группы А будет являться первая позиция в списке. Последующим шагом будет нахождение позиции списка, в которой доля нарастающим итогом ближе всего к 95% (80%+15%). Это будет нижняя граница группы В. Позиции, которые не вошли не в одну из групп (оставшиеся позиции) будут относиться к Группе С.

7. Сравнение значений, полученных при проведении предыдущих этапов. Проводится подсчет количества позиций, представленных в каждой группе, и вычисляется их доля от общего количества. Перейти к завершающему этапу анализа можно будет при условии, что полученные значения объективно отражают рассматриваемую совокупность,

8. Анализ полученных данных и подведение итогов. Заключительный и самый важный шаг всего анализа, поскольку от сделанных выводов во многом будут зависеть дальнейшие решения руководства компании в части проведения ассортиментной политики, управления продаж и т.д.

Проводя анализ важно учитывать специфику деятельности компании и ассортимента при выборе базовых соотношений.

XYZ-анализ является инструментом, который позволяет разделить ассортимент на группы, в зависимости от стабильности продаж и колебаний спроса на продукцию. Проведение анализа позволяет провести прогнозирование стабильности различных объектов исследования. Например, стабильности продаж отдельных видов товаров, колебания уровня спроса и др. Этот вид анализа вместе с ABC-анализом, позволяет создать итоговую матрицу и оптимизировать складской запас или структуру ассортимента, определения четких лидеров и аутсайдеров среди всех групп товаров, для корректировки своей ассортиментной политики. Но также такой анализ может быть проведен по показателям оборота, прибыли, трудоемкости, расходов на материалы, и даже по таким параметрам, как помехозащищенность, быстродействие, потребляемая мощность и т.д. Целью XYZ-анализа является разделение товаров по группам, в зависимости от равномерности спроса и точности прогнозирования. Метод данного анализа заключается в расчете для каждой товарной позиции коэффициента вариации или колебания расхода. Этот коэффициент показывает отклонение расхода от среднего значения и выражается в процентах. В качестве параметров используемого при проведении анализа могут быть: объем продаж (количество), сумма продаж, сумма реализованной торговой наценки. При использовании метода XYZ-анализа используется тот же принцип, что и при проведении анализа - ABC, подразделяя товарный ассортимент на 3 группы, в зависимости от их коэффициента вариации. В данном случае, группы формируются, исходя из величины изменения анализируемого показателя, и имеют следующие обозначения:

- **Группа X** (отклонение от 0% до 10%). К этой группе относятся товары, характеризующиеся стабильной величиной потребления и высокой степенью прогнозирования;

- **Группа Y** - изменения варьируются от 10% до 25%. Эта группа товаров, характеризуется сезонными колебаниями и средними возможностями прогнозирования;

- **Группа Z** - изменения показывают значения выше 25%. Это товары с нерегулярным потреблением и непредсказуемыми колебаниями, поэтому точно спрогнозировать их спрос невозможно.

Во многом показатели зависят от особенностей функционирования каждой конкретной компании, сезонности и текущих рыночных условий. Поэтому, для аналитика необходимо установление тех границ групп, которые лучшим образом помогут охарактеризовать категории, подвергающиеся анализу. Чем меньше величина коэффициента вариации, тем точнее прогноз. Чем стабильнее спрос на товар, тем легче им управлять, и, соответственно, тем ниже потребность в запасах товара, тем легче планировать движение продукта. Таким образом, появляется дополнительный материал для принятия решений о пребывании товара в ассортиментной матрице магазина.

При изучении XYZ анализа следует рассматривать шесть последовательных этапов:

1. **Выбор объекта и параметра**, по которому будет проводиться анализ. Как правило, объектами данного анализа может быть поставщик, товарная группа/подгруппа, номенклатурная единица.

2. **Определение временных рамок исследования** (количества периодов) - неделя, декада, месяц, квартал/сезон, полугодие, год. Для каждой организации данный параметр индивидуален, но не стоит забывать, что периодичность данных должна превышать периодичность поставок, принятую в вашей компании для большей части товаров. При этом важно также учитывать, чем больше количество периодов, тем более показательными будут результаты.

3. **Определяется коэффициент вариации** путем расчета среднеквадратического отклонения по каждому объекту анализа. Данный показатель указывает насколько реализация товара отклоняется от среднестатистической и тем самым, показывая стабильность спроса на анализируемый товар.

4. **Составление рейтинга** объектов анализа, исходя из полученных величин коэффициента вариации.

5. **Формирование групп X, Y, Z**, на основе полученных данных анализа.

6. **Подготовка выводов** по результатам анализа.

Учитывая вышеизложенное можно сказать, что смысл ABC-анализа заключается в определении доли вклада определенного вида товара в

итоговый результат, а именно в общую прибыль компании. Смысл XYZ-анализа заключается в изучение стабильности уровня продаж, проведения изучения отклонений, проявившихся скачков, нестабильности объема сбыта продукции.

Конечно, можно использовать каждый вид анализа по отдельности, но получить полную информацию, отражающую ассортиментную матрицу компании, поэтому использование обоих видов анализа в комплексе, с целью выявления сильных и слабых товаров, стабильности продаж, и ключевых для компании продуктов является разумным.

Совмещение анализов ABC и XYZ-анализа имеет значительные преимущества, которые находят свое отражение в следующем:

- повышение эффективности системы управления товарами и товарными запасами;
- рост доли товаров с высокой рентабельностью, при этом, не нарушая основных принципов ассортиментной политики;
- появление приоритетных товаров, реализация которых приносит максимальный доход и которые отличаются стабильным потреблением;
- перераспределение усилий персонала в зависимости от квалификации и имеющегося опыта;
- уменьшение количества продаж, утерянных вследствие отсутствия необходимых товаров;
- понижение риска потери товаров в связи с окончанием срока годности.

Таким образом, ABC-XYZ - анализ позволяет в полной мере оценить весь ассортимент компании и понять, как можно управлять теми или иными группами и категориями товаров, какие товары необходимо вывести из ассортимента, а для каких товаров наоборот необходимо увеличить страховой запас. При сочетании XYZ анализ с ABC-анализом можно четко выявить безусловных лидеров и аутсайдеров в ассортименте магазина.

После проведения двух вышеописанных видов анализа проводится работа по составлению итоговой матрицы, оценка которой позволит оптимальным образом сформировать запас на складе по конкретным группам товаров, которые постоянно должны быть в наличии в ассортименте магазина и которым, при формировании ассортиментной политики предприятия, должно уделяться первостепенное внимание. Помимо вышесказанного данные виды анализов дают возможность выявить товарные группы, которые требуют обязательного периодического контроля. При четком, своевременном и правильном проведении анализов также можно выявить товарные группы, уровень продаж которых показывает стабильные продажи и, как следствие, обладают высокими возможностями прогноза продаж с применением математических методов

прогнозирования таких показателей как спрос и размер оптимального запаса товара.

Правильное и корректное применение, полученной матрицы, позволяет получить четкую информацию отделу маркетинга для стратегического изменения позиций номенклатуры путем проведения определенных маркетинговых мероприятий, позволяющих переместить позиции товаров в иные группы, для которых характерны более выраженные тенденции спроса.

В заключении можно сделать вывод, что правильно спрогнозированный спрос на товары определенных групп ассортимента предприятия, полученный на основании проведения анализа вышеперечисленными методами является действенным средством управления товарным ассортиментом торгового предприятия.

Список использованных источников

1. Баншачева Т.А., Ильченко А.Н. Оперативное управление запасами в розничной торговле // Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение. 2011. № 4 (28). – с. 10-17

2. Беленов О.Н., Бугаева Т.М. Типология методов управления ассортиментом продукции. // Современная экономика: проблемы и решения. - 2010. - №1. – С. 69 – 76

3. Бузукова Е.А. Анализ ассортимента и стабильности продаж с использованием ABC-анализа и XYZ- анализа. Журнал: «[Управление продажами](#)» — №3, 2006. (Издательский дом Гребенников).

Электронные ресурсы

1. <https://exceltable.com/>

2. <http://naukarus.com/>

Е.А. Ляшкова,

старший преподаватель,

В.С. Рылякова,

магистрант группы № 21 М, магистерская программа
«Бухгалтерский учет, анализ и аудит в отраслях экономики»
кафедры бухгалтерского учета и аудита

СУЩНОСТЬ АМОРТИЗАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ И НАПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

В статье описана сущность амортизационной политики основных средств и направления эффективности их использования. Рассмотрена амортизационная политика Приднестровских предприятий, выявлены проблемы учёта,

амортизации основных средств, проведен анализ теоретических подходов к повышению эффективности учетной политики предприятий.

Ключевые слова: амортизационная политика, основные средства, основные фонды, эффективность, амортизация, анализ.

В современных условиях хозяйствования предприятиям необходима эффективная стратегия развития, которая включает амортизационную политику, способную мобилизовать внутренние финансовые ресурсы предприятия, а также активизировать его интенсивность.

Предмет исследования - амортизационная политика и инструменты, реализуемые на уровне предприятий Приднестровской Молдавской Республики, функционирующих на современном этапе.

В целом все задачи предприятия сводится к тому, чтобы не допустить чрезмерного устаревания основных производственных фондов, потому что от этого зависят уровни их морального, физического износа.

В условиях рыночной экономики, а именно с повелением научно-технического процесса основные средства и (или) основной капитал является очень важным фактором роста производства в национальной экономике. На данный момент социальное, экономическое значение на макроуровне сопровождается разными причинами, например:

- основные средства - это часть национального богатства страны;
- конкурентоспособность отечественной продукции напрямую зависит от величины основных фондов;
- уровень механизации зависит от качественного и количественного состояния основных фондов;
- темпы экономического роста в стране;
- достаточная величина основных фондов и есть основа безопасности экономической страны и ее обороны.

Учёт основных средств должен обеспечивать сотрудник финансовой отчетности информацией об инвестициях организации в основные средства и изменениях в таких инвестициях.

Основными вопросами для учета основных средств является признание активов, балансовая стоимость, амортизационная стоимость, которая подлежит признанию.

Цель написания данной статьи рассмотреть современные концепции амортизации, которые предоставленные зарубежной литературе и провести анализ амортизационных систем.

Началу деятельности любой организации предприятия предшествует создание соответствующего производственного аппарата (средства производства) станков, машин, транспортных средств, счетных и измерительных приборов, другого оборудования.

Основные фонды учитывают в форме средств труда, которые представляют собой основные средства, которые учитываются в бухгалтерском учете предприятий и ведут отражение в отчетности.

По международному стандарту основные средства это оборудование, строения, и имущество, которые используются более чем 1 года в период отчетного года в процессе продажи, производства товаров (услуг) и сдачи в аренду.

Учет основных средств в Приднестровской Молдавской Республике ведется на основании стандарта бухгалтерского учета № 16 «Учет основных средств» от 2 июля 2009г.

Стоимость объектов основных средств погашается посредством начисления амортизации. Амортизация представляет собой процесс перенесения единовременных расходов, связанных с приобретением долгосрочного амортизируемого актива, на производимый с помощью актива продукт в течение рассчитанного срока полезной службы этого актива. Амортизация осуществляется для накопления необходимых денежных средств, с целью последующего восстановления и воспроизводства основных средств.

Износ - стоимостной показатель потери объектами основных средств физических качеств или утраты технико-экономических свойств, а вследствие этого стоимости. Таким образом, различают износ физический и моральный.

Приведем типичные ошибки, выявляемые в учете основных средств:

- оприходование основных средств не вовремя и без регистрации;
- недостоверное отражение от покупателя к продавцу и наоборот;
- не наличие документов, характеризующее техническое состояние;
- неправомерное начисление стоимости объектов;
- неправильное отражение счетов корреспонденции при выбытии.
- необоснованное списание недостачи основных средств на расходы организации;
- материальная ответственность организуется лишь в отношении собственных основных средств, учитываемых на счете 123 «Основные средства»;
- несоответствие информации о наличии основных средств по данным Главной книги информации об их остатках по данным инвентарных карточек нередко влечет за собой неправильное начисление амортизации;
- срок эксплуатации определен неправильно;
- амортизация производится один раз в год и т.д.

Экономически верное использование основных фондов предприятия предполагает значительное улучшение использования основных средств, в частности используемого в производстве оборудования, и повышение его производительности с целью увеличения выпуска продукции, повышения уровня рентабельности на каждый рубль производственных фондов.

Одним из путей эффективности повышения использования основных средств является уменьшение количества лишнего оборудования.

Длительное хранение оборудования чаще всего приходит в негодность, поэтому омертвление основных средств снижает, в основном, возможность прироста производства, также оборудование в хорошем состоянии физически оказывается морально устаревшим и его списывают в следствии изношенным.

Широкие возможности повышения соевой эффективности у основных фондов, а именно: повышение загруженности в единицу времени. Оно может быть достигнуто при модернизации.

Оптимальный режим технологического процесса обеспечивает увеличение выпуску продукции без изменения состава основных средств и роста числа работающих.

Сама интенсивность основных средств повышается совершенствованием орудия труда, повышением квалификаций и профессиональных рабочих мест в мастерках.

Интенсификация процессов связано с развитием техники и она не ограничена, то есть, следовательно, и возможности интенсивного повышения использование основных средств и производственных мощностей высока.

Для решения улучшить проблемы использования основных средств значительное влияние оказывает создание крупных производственных, технологических оборудований.

Так необходимо обратит внимание на развитие производства и технологического перевооружения предприятий, создание промышленных объектов.

Важная задача повышения использования эффективности основных фондов может быть досижена при условии применения функции планирования работы в современных системах управления производством.

Развитие в нынешнее время автоматизированных систем производственного планирования, таких как MRPII, ERT, APS, EAM зависит от загрузки основных фондов.

Анализы функционирования особенностей управления основных фондов представлены в Приложении 1.

В современных системах производственного планирования в организациях и на предприятиях ощущается недостаток средств анализа загрузки основных средств, которые смогли б предоставлять наглядные индикаторы для повышения эффективности использования основных средств а, следовательно, преимущества в конкурентной среде.

Присутствие модели в составе эффективности работы основных средств-множителей, отражает работу структурных составляющих производственную систему предприятия и дает ей возможность определе-

ния узких мест, повышение эффективности работы которые наиболее существенно отражаются на результатах работы основных средств в целом всего предприятия.

Для более глубокого анализа необходим мониторинг показателей эффективности использования оборудования.

В современных условиях для совершенствования и контроля своей работы предприятию следует более активно использовать бухгалтерский учёт.

В системе управления учёт занимает главное место, которое отражает процесс воспроизводства, распределения и характеризует финансовое состояние предприятия.

В данной статье автор рассмотрел и обобщил формирование амортизационной политики Приднестровских предприятий и выявил проблемы учёта, амортизации основных средств, а также провел анализ существующих в зарубежной литературе теоретических подходов к повышению эффективности учетной политики предприятий, позволил обобщить и систематизировать факторы, непосредственно влияющие на выбор методов учета и амортизации основных средств.

Подведем итог выводами. Сущность данного исследования развивает практическое и теоретическое управление учета предприятия.

Рекомендации по совершенствованию методов, а также способы амортизации позволяют усовершенствовать управленческий учет и повышать эффективность политики амортизации.

При выборе метода начисления амортизации данные выводы могут быть использованы.

Список использованных источников

1. Викулова Е.В. Андросов А.М., Бухгалтерский учет. – М.: Андросов, 2012.
2. Астахов Г.П. Бухгалтерский учет. – Москва, 2011.
3. Бабаев, Ю.А. Теория бухгалтерского учета: учебник / Ю.А. Бабаев. – М.: Проспект, 2017.
4. Баранова Н.С. Теория бухгалтерского учета: учебное пособие / Н.С. Баранова, Алт. гос. техн ун-т, БТИ. 2009.
5. Безрукая П.С. Бухгалтерский учет. - М.: Изд-во «Бухгалтерский учет и аудит», 2012.
6. Булатова Н.И. Теория бухгалтерского учета: Учебное пособие. М.: «ЭК-ЗАМЕН», 2013.
7. Вещунова Н. Л., Фомина Л. Ф. Бухгалтерский учет. - М.: Финансы и статистика, 2014.
8. Воронченко Т.В. Бухгалтерский учет: Учебное пособие / М.: Высшая школа. - 2010.
9. Николаев С.В. Бухгалтерский учет основных средств. М.: Аналитика-Пресс, 2012;

10. Тарасевич И.Н. Левкович О.Л., Бухгалтерский учет: учебное пособие/ О.Л. Левкович, И.Н. Тарасевич. – 5-е изд., перераб. и доп. – Минск. Белоруссия: Амалфея, 2010. 503с.

11. Официальный сайт Министерства финансов ПМР. - Режим доступа: <http://www.minfin-pmr.org/>.

Н.Ю. Муравьева,
старший преподаватель
К.Г. Гайдукевич,

магистрант группы № 102М, магистерская программа
«Аудит и финансовый консалтинг» кафедры бухгалтерского учета и аудита

ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ И АНАЛИЗА ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ В РАМКАХ ФИНАНСОВОГО КОНСАЛТИНГА

В статье рассмотрены подходы различных авторов к определению понятия «рентабельность» и уточнено его определение. Выявлены проблемы, с которыми сталкиваются исследователи при оценке и анализе показателей рентабельности.

Ключевые слова: рентабельность, прибыльность, прибыль, эффективность, показатели.

Эффективность деятельности любой коммерческой организации характеризуется целой системой относительных показателей рентабельности, экономическое содержание которых сводится к оценке прибыльности деятельности предприятия. Проведение сравнительного анализа и оценки финансового состояния организации показывает, что особое значение приобретает анализ и оценка показателей рентабельности, которые находятся в тесной взаимосвязи с величиной прибыли.

Рентабельность является сложной и неоднозначной категорией. В учебной и научной литературе приводятся многообразные подходы различных авторов к определению данного понятия. Следует отметить, что понятие рентабельности рассматривается не только как главная цель любого предприятия, но и как результат его хозяйствования, эффективного осуществления своих функций, и как главное условие деловой активности предприятия.

С.В. Галицкая определяет рентабельность как «показатель, который представляет собой отношение прибыли к сумме затрат на производство, денежным вложениям в организацию коммерческих операций или сумме имущества фирмы используемого для организации своей деятельности» [1, с. 56]. С точки зрения других авторов, рентабельность является показателем экономической эффективности производства на

предприятию, который в совокупности, отражает использование материальных, трудовых и денежных ресурсов. В любом случае, рентабельность приравнивается к соотношению дохода и капитала, вложенного в формирование этого дохода.

Понятие «рентабельность» по-разному трактуется для таких субъектов как предприятие, потребитель, государство. Так или иначе, оно всегда будет означать выгоду. Зачастую данное понятие приравнивают к понятию «прибыльность» или «доходность». По мнению большинства авторов, рентабельность/показатели рентабельности характеризуют эффективность использования ресурсов предприятия и позволяют оценить, какую прибыль имеет предприятие с каждого вложенного в активы рубля средств. Разнообразие подходов к раскрытию сущности исследуемого термина рассмотрим ниже.

И.Я. Лукасевич трактует понятие «рентабельность» с точки зрения финансового менеджмента, т.е. не только как эффективность деятельности организации, но и как эффективность принятых ее руководством решений [10]. По мнению Б.А. Райзберга и Е.С. Стояновой, рентабельность отражает доходность от использованных ресурсов [6; 9]. Близок к этому мнению и Н.П. Любушин, который считает рентабельность относительным показателем, определяющим размер прибыли, приходящейся на один рубль использованных ресурсов [4]. А.Д. Шеремет подчеркивает, что рентабельность определяет результативность хозяйственной деятельности [11]. С точки зрения Г.В. Савицкой, на основе оценки рентабельности можно определить доходность бизнеса, и различных направлений деятельности предприятия [7]. М.Н. Крейнина придерживается мнения, что под понятием рентабельности следует понимать соотношение прибыли к капиталу предприятия, как к собственному, так и общему, оборотному. Это является очень важным критерием оценки величины доходов предприятия [3].

Проанализированные выше определения чётко разграничивают показатели дохода и доходности, то есть при одном и том же размере полученного дохода, предприятия могут обладать различным уровнем рентабельности.

По нашему мнению, рентабельность является относительным показателем эффективности производства, характеризующим увеличение объемов производства и прибыли, комплексно отражающий использование материальных, трудовых и денежных ресурсов, и рассчитывается как отношение прибыли к активам, ресурсам или потокам её образующим.

В литературе нет единого подхода к понятию «рентабельность», и также нет однозначной системы показателей её оценки. Данную систему построить крайне тяжело, так как рентабельность характеризует эффективность, а эффективность деятельности отдельных отраслей экономики различная.

Показатели рентабельности помогают оценить эффект от правильного управления предприятием, так как получение высокой прибыли во многом обуславливается правильностью принятых управленческих решений [2].

Показатели рентабельности можно объединить в несколько групп:

- показатели, которые характеризуют прибыльность продаж (рентабельность продаж);
- показатели, в основе которых лежит затратный подход (рентабельность продукции, рентабельность деятельности);
- показатели, базирующиеся на ресурсном подходе (рентабельность совокупных активов, рентабельность основного капитала, рентабельность оборотного капитала, рентабельность собственного капитала).

В настоящее время ведутся многочисленные дискуссии о том, какой из показателей является ключевым при оценке эффективности деятельности предприятия. Так, например, М.В. Мельник и В.Г. Когденко рассматривают в качестве основного показателя рентабельности – рентабельность инвестированного капитала [5].

Г.В. Савицкая считает, что рентабельность затрат, то есть соотношение прибыли к затратам, это наиболее распространенный показатель, который используется для оценки эффективности деятельности бизнеса. Методика расчета данного показателя в экономической литературе, что подчеркивают другие исследователи, различается [8].

Рентабельность предприятия может быть определена при помощи различных показателей, однако, для удобства вычислений всех их сгруппировали по определенным факторам, к которым относятся:

- средняя стоимость имущества за какой-нибудь период (активов бухгалтерского учета);
- средняя величина ресурсов, образующих имущество предприятия (пассивы бухгалтерского учета);
- себестоимость экономического блага (товары, услуги, работы);
- выручка от продаж.

Для расчета показателя рентабельности часто используется величина чистой прибыли. Однако, т. к. данный показатель подвергается воздействию на него различных факторов, он может исказить точность результативных показателей. Следовательно, для эффективного расчета нужно брать ту часть прибыли, которую предприятие планирует направить на расширение производственного процесса, т.е. в качестве нового вложения.

Существуют проблемы, с которыми сталкиваются при расчете показателей рентабельности относительно указанных выше четырех групп показателей:

- средняя стоимость имущества предприятия за отчетный период складывается на основании данных на начало и конец года, при этом

в течение отчетного года может быть привлечен заемный капитал, который в расчет не попадет. Исходя из этих обстоятельств, показатель рентабельности будет завышен;

- стоимость имущества предприятия не отражает ресурсов, использованных для получения той прибыли, с которой она соотносится. Для максимально точного расчета необходимо соотносить не всю величину прибыли, а лишь ту её часть, которая была получена за счет использования конкретного актива. При определении рентабельности возникают те же проблемы, что и в пункте выше;

- себестоимость товаров, работ и услуг. Выручка от продаж. Для показателя рентабельности необходимо учитывать в себестоимости те ресурсы и затраты, от использования которых была получена прибыль. Так как прибыль до налогового вычета включает в себя ещё и внереализационные доходы и расходы, то расчет будет неточным, поэтому для расчета следует брать данные о валовой прибыли и о прибыли от продаж.

На основании вышеизложенного можно сделать вывод о том, что результат и эффективность финансово-хозяйственной деятельности любой коммерческой организации наиболее точно характеризуют показатели рентабельности, благодаря которым возможно оценить уровень прибыльности различных областей деятельности предприятия. Важность изучения и совершенствования методики оценки и анализа показателей рентабельности состоит в том, что данные показатели позволяют выявить большое число тенденций развития, указывают руководству предприятия стратегические пути, нацеленные на дальнейшее успешное развитие и на ошибки в хозяйственной деятельности, а также позволяют выявить резервы увеличения прибыли, что в конечном итоге, помогают предприятию более успешно и прибыльно осуществлять свою деятельность.

Список использованных источников

1. Галицкая С.В. Финансовый менеджмент. Финансовый анализ. Финансы предприятий. – СПб: Эксмо, 2008. – 649 с.
2. Дранко О.И. Финансовый менеджмент. Технология управления финансами предприятия. – М: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 351 с.
3. Крейнина М. Н. Современные подходы к оценке эффективности деятельности организации / Крейнина М.Н. // Планово-экономический отдел. – 2011. № 11. – с 35–45.
4. Любушин Н. П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учеб. пособие вузов / Любушин Н.П., Лещева В.Б., Дьякова В.Г. // М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 471 с.
5. Мельник М.В., Когденко В.Г. Рентабельность инвестированного капитала в системе анализа цепочки создания стоимости // Экономический анализ: теория и практика. – 2010. №9. - с 2-7 .

6. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь. // Райзберг Б.А. – М.: Популярная литература, 2002. – 330 с.
7. Савицкая Г.В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности: учеб. пособие для вузов / Савицкая Г.В. - М.: ИНФРА-М, 2014. – 408 с.
8. Савицкая Г.В. Показатели финансовой эффективности предпринимательской деятельности: обоснование и методика расчета // Финансовый анализ. – 2012. № 39. – с.14-22.
9. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент. Российская практика / Стоянова Е.С. – М.: Перспектива, 2013. – 656 с.
10. Финансовый менеджмент: учебник / Лукасевич И.Я. – М.: Эксмо, 2017. – 377 с.
11. Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебник / Шеремет А.Д. - М.: ИНФРА-М, 2015. – 416 с.

Н.Ю. Муравьева,

старший преподаватель

М.В. Котляр,

магистрант группы № 201М, магистерская программа
«Бухгалтерский учет, анализ и аудит в отраслях экономики»
кафедры бухгалтерского учета и аудита

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И СОСТАВЛЕНИЯ БАЛАНСА КАК ОСНОВНОЙ ФОРМЫ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ

В статье представлены мнения авторов к понятию «бухгалтерский баланс». Обозначены ключевые проблемы, имеющие место в формировании и составлении бухгалтерского баланса.

Ключевые слова: бухгалтерский баланс, бухгалтерская отчетность, составление бухгалтерского баланса, финансово-хозяйственная деятельность предприятия, проблемы формирования бухгалтерской отчетности.

Основной целью финансовой деятельности любой организации является увеличение ее активов. Наиболее значимыми инструментами в достижении данной цели являются поддержание платежеспособности, рентабельности и оптимальной структуры актива и пассива баланса. В свою очередь, бухгалтерский баланс служит источником информации для принятия управленческих решений в области планирования, контроля, анализа и оценки деятельности организации.

Как бухгалтерское понятие слово «баланс» известно уже около 600 лет. В различных источниках в качестве времени появления этого понятия называется конец XIV – начало XV вв.

Для формулировки проблем формирования и составления баланса как основной формы бухгалтерской отчетности необходимо рассмотреть сущность категории «бухгалтерский баланс».

Немало ученых XX века занималось изучением балансовой теории. Этому является примером счетная теория М.В. Берлинера [11]. В её основе лежит понятие о хозяйстве, обособленном от своего владельца. Баланс отражает имущественное состояние хозяйства, которое имеет активы и пассивы, а все их изменения называют хозяйственными оборотами, подразделяющиеся на внешние и внутренние.

В.П. Астахов отмечает, что бухгалтерская отчетность представляет собой свод взаимосвязанных показателей, которые соответствующим образом предоставляются в утвержденных формах итогов работы предприятия за истекший отчетный период [2].

А.Н. Хорин считает, что бухгалтерский баланс - это способ предоставления информации об имуществе и обязательствах на определенную дату [9].

С точки зрения М.С. Поляковой бухгалтерский баланс – это система показателей, сгруппированных в сводную таблицу, характеризующих в денежном выражении состав, размещение, источник и назначение средств предприятия на отчетную дату [10].

В своей книге «Основы теории бухгалтерского учета» Я.В. Соколов говорит о том, что баланс как основная форма бухгалтерской отчетности представляет собой модель, с помощью которой в интересах пользователей представлено финансовое положение организации на определенный момент времени [13].

В.В. Говорова и Т.Ю. Прудникова определяют бухгалтерский баланс как важнейшую форму бухгалтерской отчетности. По их мнению, он представляет собой систему показателей, которые характеризуют финансово-хозяйственную деятельность организации, состояние ее средств и их источников на определенную дату в единой денежной оценке [5].

Проанализировав точки зрения приведенных авторов можно сделать вывод, что бухгалтерский баланс – это бухгалтерский документ, отражающий финансовое положение предприятия на определенную дату.

В основе трактовки баланса лежат два подхода: юридический и экономический. С юридической точки зрения баланс характеризуют как основной документ, подтверждающий способность собственников рассчитаться со своими кредиторами. Он может являться документом, который используют в качестве доказательной базы при решении вопросов по хозяйственным спорам в суде. С экономической точки зрения баланс отражает кругооборот капитала или состояние средств и их источников.

Проблемы формирования бухгалтерской (финансовой) отчетности по-прежнему остаются одной из наиболее актуальных областей исследова-

дований современных ученых. Значительное количество публикаций на эту тему являются тому примером. Вместе с тем, данные работы свидетельствуют о принципиально новых взглядах ученых на затронутые аспекты в связи с качественными изменениями в современной экономике. Так, М.А. Вахрушина и Н.В. Малиновская обосновывают новые требования и направления развития корпоративной отчетности [3]. М.В. Корягин рассматривает требования к бухгалтерской отчетности в условиях изменения запросов пользователей [8]. О.В. Рожнова дает рекомендации по формированию нового вида - виртуальной отчетности, которая отвечает быстрому развитию виртуальной экономики, связанной с появлением новых информационно-коммуникационных технологий во всех сферах современного общества [12].

В наше время большой интерес вызывают вопросы формирования интегрированной отчетности, в которой отражается не только полная и достоверная информации об организации, но и сведения о планах развития и перспективах организации.

Проблемы, связанные с составлением и представлением бухгалтерской отчетности являются одной из актуальных тем в системе бухгалтерского учета в наше время. Это определяется несколькими причинами:

Во-первых, важная функциональная роль бухгалтерской отчетности в системе экономической информации обусловлена тем, что, интегрируя информацию всех видов учета, она представляет ее в виде таблиц, которые удобны для восприятия объектами хозяйствования.

Во-вторых, она представляет собой важнейший инструмент управления в системе экономической информации, который является основой объективной оценки хозяйственной деятельности предприятия. А также содержит наиболее синтезированную и обобщенную информацию, выступающую базой текущего и перспективного планирования и действенным инструментом для принятия управленческих решений.

В-третьих, бухгалтерская отчетность - неотъемлемый элемент всей системы бухгалтерского учета, выступающий завершающим этапом учетного процесса, что в свою очередь обуславливает органическое единство формирующихся в ней показателей с первичной документацией и учетными регистрами.

В статье С.Н. Карельской и Е.И. Зуги, большое внимание уделено проблемам достоверности и информационным границам финансовой отчетности [7].

Ряд статей посвящен отдельным вопросам формирования отчетности организаций в определенных сферах деятельности (М.В. Беспалов, С.В. Мягкова, В.С. Германова, А.К. Немировченко, Ш.И. Алибеков, А.Х. Ибрагимов и др.), а также отражению конкретных видов информации в отчетности (Д.В. Луговской, Ю.А. Абросимова, Д.В. Назаров, Н.Г. Сапожникова, Эльвия Бурхан Кхудхур Мохаммед и др.).

Проблема определения состава информации, входящей в отчетность, также имеет место среди современных проблем ведения бухгалтерской отчетности.

А.С. Хусаинова считает, что состав бухгалтерской отчетности, который определялся целями ее составления, менялся в соответствии с изменением целей [15]. Г.Ф. Гайнутдинова говорит о том, что в отчетную информацию о земельных угодьях необходимо вносить дополнительную информацию о количестве земель, внесенных в уставный капитал, и земель, оформленных в собственность [4]. Данная необходимость, по мнению автора, возникает вследствие того, что приобретаемые в собственность земли сельскохозяйственного назначения, сельскохозяйственные товаропроизводители частично используют не по основному назначению, а при реализации других проектов, которые направлены на получение дополнительных денежных вливаний. Для нашей республики было бы актуально использовать рекомендацию данного автора в части всех земель, полученных в различного рода пользование сельскохозяйственными товаропроизводителями. Рекомендация связана с тем, что вся земля находится в собственности государства, а экономические субъекты могут ею пользоваться на правах долгосрочного, краткосрочного пользования или аренды.

Порядок определения уровня существенности бухгалтерской отчетности также является актуальной проблемой на сегодняшний день. К.К. Арабян и О.В. Попова считают, что информация относится к существенной, если ее искажение или пропуск влияет на принятие управленческих решений, которые формулируются на основе бухгалтерской отчетности [1].

По мнению Р.В. Филатовой, решающим фактором при оценке существенности ошибки является ее размер, характер, или сочетание того и другого [14]. Существенными могут быть как одна ошибка, так и их сумма. Автор предлагает рассмотреть следующий пример: обнаружены три ошибки, каждая из которых незначительно влияет на статьи баланса, но в целом, сумма этих ошибок существенно искажает показатель чистой прибыли организации. В этой ситуации ошибки будут являться существенными.

Проблема реальности баланса также актуальна на сегодняшний день. Многие исследователи-экономисты отмечают, что достижение реальности баланса и улучшение информационного обеспечения внешних и внутренних пользователей являются необходимым условием успешного функционирования предприятия.

Реальность баланса представляет собой соответствие оценок его статей объективной действительности. Следует отметить, что правдивость и реальность – неоднозначные понятия. Правдивый баланс не всегда может являться реальным. Первое условие правдивости - обо-

снование показателей баланса документами, бухгалтерскими расчетами, записями на бухгалтерских счетах и инвентаризацией. Вторым условием правдивости является сверка записей по счетам аналитического и синтетического учета перед составлением отчетности.

Бухгалтерскому балансу, в связи с информационной ограниченностью содержащихся в нем показателей, свойственна невысокая степень аналитичности. Баланс – это отражение имущественного положения и состояния пассивов организации, но он не дает ответа, в результате каких внешних и внутренних факторов сложилась определенная ситуация. Что бы выявить эти факторы и их количественную оценку нужно использовать сведения, отражающие информацию о производстве и сбыте продукции, инвестиционной деятельности организации, и ее изменениях внутри фирмы. В свою очередь эта необходимая при проведении финансового анализа информация не всегда доступна, так как составляет коммерческую тайну и тем самым относится к категории внутренней информации.

Следующая проблема возникает при определении общих тенденций в структуре актива и пассива, так как в бухгалтерском балансе отражается статичное состояние средств на отчетную дату. В связи с этим возникает необходимость балансовых показателей за несколько отчетных дат. А валюта баланса зачастую не отражает реальной суммы средств, потому что рыночная (ликвидационная) стоимость некоторых активов не соответствует балансовой стоимости. Примером тому может служить следующее: материально - производственные запасы отражаются в балансе по фактическим затратам на их изготовление или приобретение, в то время как дебиторская задолженность покупателей отражается с учетом наценки, т.е. по цене реализации продукции, как правило, выше ее себестоимости. Кроме того, инфляционные процессы могут являться причиной, которая приведет к значительным расхождениям между учетной и реальной стоимостью статей баланса. Эти и другие причины вызывают необходимость использования других форм бухгалтерской отчетности для получения более широкого круга показателей в аналитических исследованиях имущественного положения организации и его источников.

На практике существует проблема достоверности и прозрачности данных финансовой отчетности. Одним из путей достижения этой цели является усовершенствование порядка отражения показателей финансовой отчетности. Это предложено в связи с тем, что на практике главные бухгалтеры зачастую не производят определенные расчетные процедуры, которые обеспечивают достоверность оценки определенных показателей. Например, рекомендуется осуществлять дисконтирование долгосрочной и просроченной дебиторской и кредиторской задолженности, то есть осуществлять корректировки задолженности посредством

применения процедуры дисконтирования. Дисконтирование – это прогнозирование денежного эквивалента какой-либо величины в определенный момент времени.

Данное предложение обусловлено тем, что в условиях инфляции всякая просрочка платежа приводит к тому, что предприятие - производитель (продавец) реально получает лишь часть стоимости реализованной продукции. Увеличение срока возврата дебиторской задолженности, как правило, приводит к снижению коэффициента покупательной способности и как следствие, увеличению потерь от инфляции с основной суммы долга.

Проблемы бухгалтерского баланса решались в течение многих десятилетий и остаются актуальными и на сегодняшний день. О.В. Дзюба в своей работе «Методология бухгалтерского баланса» предложила рассмотреть эти проблемы с точки зрения теории деконструкции, которая была выдвинута французским философом Ж. Дерридой [6]. Согласно этой теории, проблемы могут быть рассмотрены в ином свете: ни одно утверждение не может быть истинным, так как изначально содержит в себе противоречие, и в связи с этим каждая проблема имеет как минимум два решения.

Итак, причинами проблем, возникающих при формировании и составлении бухгалтерского баланса, могут выступать противоречия интересов его пользователей, источников, методов оценки и т.д., в результате которых не удается однозначно интерпретировать финансовое положение хозяйствующего субъекта. Для оценки финансового положения предприятия на основе данных бухгалтерского баланса и отчета об убытках и прибылях производится расчет определенных финансовых показателей. А поскольку эти данные зависят от выбора элемента системы балансовых множеств, показатели финансового состояния будут меняться от одной плоскости к другой. Отсюда следует, что бухгалтерский баланс можно представить в виде многогранника, каждая из граней которого объясняет нечто, характеризующее хозяйственное положение предприятия. Эти грани или плоскости нельзя рассматривать изолированно от других, так как бухгалтерский баланс представляет собой единство в многообразии.

Список использованных источников

1. Арабян К.К. Существенность в бухгалтерской отчетности / К.К. Арабян, О.В. Попова // Бухгалтерский учет – 2012. – №3. – с. 84-88.
2. Астахов В.П. Теория бухгалтерского учета. // М., Издательский центр «Март» – 2000. – 416с.
3. Вахрушина М.А., Мельникова Л.А. Международные стандарты финансовой отчетности / М., Изд. «Омега-Л». – 2011. – 571 с.

4. Гайнутдинова Г.Ф. Совершенствование форм бухгалтерской отчетности сельскохозяйственных организаций / Г.Ф. Гайнутдинова // Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве – 2011. – №11 – С.10-13.
5. Говорова В.В., Прудникова Т.Ю. Теория бухгалтерского учета. Курс лекций: Учебное пособие – М.: Форум: ИНФРА – 2007.–160 с.
6. Дзюба О.В. Методология бухгалтерского баланса: автореф. дис. канд. экон. наук. – С.Пб., 2005. – 19 с.
7. Зуга Е.И., Карельская С.Н. Достоверность и информационные границы финансовой отчетности / Международной бухгалтерский учет. М., 2014. – №9. – с. 32–44.
8. Корягин М.В. Основы научных исследований / М.В. Корягин, М.Ю. Чик. – М.: Алерта.– 2014.– 622 с.
9. Новодворский В.Д., Хорин А.Н. Балансовое обобщение как метод бухгалтерского учета //Бухгалтерский учет. М., 1995. № 3. – с. 19-25.
10. Полякова М.С. Годовая отчетность за 2011 год: формирование бухгалтерского баланса и пояснений / М.С. Полякова // Российский налоговый курьер. – М., 2012. – № 1/2. – с. 136-147.
11. Помазков Н.С. Счетные теории. Принцип двойственности и метод двойной записи /Н.С. Помазков – Ленинград: Изд-во Экономическое образование. – 1929. – 151 с.
12. Рожнова О.В. Международные стандарты бухгалтерского учета и финансовой отчетности (учеб. пособие). М.: Экзамен.– 2002.– гл.3. – 559 с.
13. Соколов Я.В. Основы теории бухгалтерского учета. – М.: Финансы и статистика. 2003. – 496 с.
14. Филатова Р.В. Исправление существенных ошибок бухгалтерской отчетности / Р.В. Филатова // Бухгалтерский учет. М., 2011. — № 5. — с. 38-41.
15. Хусаинова А.С. Влияние целей бухгалтерской отчетности на ее состав / А.С. Хусаинова // Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве. – М.,2011.– №10 – с. 22-28.

Н.Ю. Муравьева,

старший преподаватель

Н.В. Павлова,

магистрант группы № 202М, магистерская программа

«Аудит и финансовый консалтинг» кафедры бухгалтерского учета и аудита

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕТОДИК ОЦЕНКИ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА

В статье представлены различные концепции деловой активности экономического субъекта, проведен сравнительный анализ методик оценки деловой активности. Изучены ключевые критерии и показатели деловой активности организации, описаны возможные способы их расчета.

Ключевые слова: деловая активность, анализ деловой активности, методики оценки, показатели деловой активности, показатели оборачиваемости

Деловая активность - это эффективность работы экономического субъекта относительно размера авансированных ресурсов или размера их потребления в ходе производственной деятельности. В финансовом контексте, деловая активность компании выражается, в первую очередь, в скорости оборота собственных средств. С помощью анализа деловой активности организации могут быть определены уровни и динамика коэффициентов оборачиваемости оборотных средств.

Анализ деловой активности - это изучение конкретного объекта, выступающего в качестве критерия деловой активности. Касательно приемов анализа значительное большинство авторов придерживаются схожих взглядов, в то же время объект анализа деловой активности является предметом дискуссии в научных кругах. В связи с этим, определенный интерес представляет осуществление сравнительной оценки разнообразных концепций анализа деловой активности коммерческой организации.

Оценка и анализ деловой активности в описании разных авторов отличаются друг от друга целевыми установками, методическими подходами, а главное, сущностными характеристиками оцениваемого объекта.

Каждый автор индивидуально выбирает показатели, которым, по его мнению, необходимо уделить особое внимание. Хотя большинство из них практически приравнивают анализ деловой активности и анализ оборачиваемости активов и обязательств.

Анализ деловой активности в концепции отечественных ученых представляет собой отдельно взятое направление анализа результативности и эффективности работы предприятия. Тем не менее, понятие «деловая активность» применяется далеко не всеми учеными. Основными показателями, используемыми в анализе у отечественных авторов, являются показатели оборачиваемости. Анализ оборачиваемости, чаще всего, предполагает определение оборачиваемости оборотных активов предприятия и анализ операционного цикла. Но, каждый автор также самостоятельно выбирает дополнительные направления анализа, на которые необходимо обратить внимание.

Ученые А.Д. Шеремет и Е.В. Негашев предлагают использовать для анализа десять коэффициентов деловой активности, представляющих соотношение выручки и разного рода активов, а также кредиторской задолженности и собственного капитала [1, с. 105].

Позиция профессора В.В. Бочарова - более развернута. Он отмечает, что «деловая активность измеряется с помощью количественных и качественных критериев» [2, с. 172]. В свою очередь количественные

критерии, по мнению автора, характеризуются абсолютными и относительными показателями. Качественные критерии – это широта рынков сбыта, деловая репутация организации, наличие постоянных поставщиков и покупателей и др. Среди абсолютных количественных показателей В.В. Бочаров выделяет объем продаж, прибыль, величину авансированного капитала. Относительными показателями выступают «системы финансовых коэффициентов – показателей оборачиваемости активов, собственного и заемного капитала» [2, с. 172].

Г.В. Савицкая также является сторонником концепции анализа деловой активности на основе оценки оборачиваемости средств организации. Она, в частности, отмечает, что «оборачиваемость капитала тесно связана с его рентабельностью и является одним из важнейших показателей, характеризующих интенсивность использования средств предприятия и его деловую активность» [3, с. 293]. При этом автор подчеркивает, что в процессе оценки необходимо детально изучить скорость оборота капитала и установить, на каких стадиях кругооборота произошло замедление или ускорение движения средств.

По мнению Н.С. Пласковой деловая активность включает все направления деятельности предприятия, содействующие ее продвижению на рынке товаров, труда, капитала с целью получения и максимизации прибыли. Автор акцентирует внимание на оценке количественных показателей деловой активности, которая включает пять блоков:

«Блок 1. Оценка степени выполнения бизнес-плана по основным параметрам в целом по предприятию.

Блок 2. Оценка степени выполнения бизнес-плана по основным показателям и установление отклонений по центрам ответственности:

- затратообразующим (CostCenter);
- доходообразующим (RevenueCenter);
- прибылеобразующим (ProfitCenter);
- инвестиционно-развивающимся (InvestmentCenter);

Блок 3. Оценка оптимальных темпов увеличения масштабов деятельности.

Блок 4. Оценка обобщающих показателей эффективности ресурсов.

Блок 5. Оценка показателей рыночной устойчивости организации» [4, с. 337].

В работах профессора Е.С. Стояновой коэффициенты деловой активности входят в состав наиболее важных показателей финансового менеджмента. Они «позволяют проанализировать, насколько эффективно предприятие использует свои средства» [5, с. 66]. Автор обосновывает применение коэффициентов оборачиваемости активов, дебиторской задолженности, кредиторской задолженности, материально-производственных запасов, основных средств, собственного капитала. Кроме

этого, деловая активность организации, по мнению Е.С. Стояновой, может оцениваться по продолжительности операционного цикла.

И.Н. Марченкова указывает на то, что в ходе анализа деловой активности организации следует получать не только общую информацию (коэффициент оборачиваемости оборотных средств), но и аналитическую информацию, которая содержит значения показателей и влияние изменения этих показателей на значение общего показателя оборачиваемости. По этой причине возникает необходимость осуществления приема детализации, который дает возможность провести многогранную оценку изучаемым явлениям и выяснить причины возникшей ситуации. Для осуществления более детализированного анализа коэффициента оборачиваемости мобильных средств, автор предлагает двухуровневую факторную модель смешанного типа. Данная модель содержит все основные элементы оборотных активов:

$$K_{об} = \frac{B}{OA} = \frac{B}{З + НДС + ДЗ + KB + ДС + ПО} = \frac{B}{((СМ + НП + ГП + ТО + ПЗ) + НДС + ДЗ + KB + ДС + ПО)}, \quad (1)$$

где $K_{об}$ – коэффициент оборачиваемости; В – выручка; ОА – стоимость оборотных активов; З – стоимость запасов; НДС – величина налога на добавленную стоимость по приобретенным материальным ценностям; ДЗ – стоимость дебиторской задолженности; KB – стоимость краткосрочных финансовых вложений; ДС – остаток денежных средств; ПО – стоимость прочих оборотных активов; СМ – стоимость сырья и материалов; НП – стоимость затрат в незавершенном производстве; ГП – стоимость готовой продукции; ТО – стоимость товаров отгруженных; ПЗ – стоимость прочих запасов и затрат. При этом: $K_{об}$ – резульативный показатель; В, З, НДС, ДЗ, KB, ДС, ПО – факторы первого уровня; СМ, НП, ГП, ТО, ПЗ – факторы второго уровня.

На втором уровне факторной модели автор проводит детальный анализ элементов статьи оборотных активов «Запасы»: сырье и материалы, незавершенное производство, готовая продукция, товары отгруженные, прочие запасы и затраты.

Факторный анализ вышеуказанной модели дает возможность при возникновении необходимости оценить влияние изменения факторов второго уровня на резульативный показатель, что значительно уменьшит трудоемкость аналитической работы и ускорит принятие оптимального управленческого решения [6].

Иную концепцию анализа деловой активности предлагает профессор В.В. Ковалев. Он утверждает, что деловая активность предприятия «проявляется в динамичности ее развития, достижении ею поставлен-

ных целей, эффективном использовании экономического потенциала, расширении рынков сбыта своей продукции» [7]. Это подразумевает проведение качественной и количественной оценки деловой активности. На качественном уровне оценка проводится посредством сравнения деятельности анализируемого предприятия и аналогичных по сфере приложения капитала предприятий. Количественную оценку, по мнению автора, необходимо осуществлять по трем ключевым направлениям:

- оценка степени выполнения плана (принятого вышестоящей организацией или самостоятельно) по основным показателям и анализ полученных отклонений;
- оценка и обеспечение приемлемых темпов прироста объемов финансово-хозяйственной деятельности;
- оценка уровня эффективности использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации.

Т.В. Наконечная предлагает методику анализа деловой активности промышленной организации, дающая возможность оценить коммерческий, экономический, производственный и маркетинговый аспекты деятельности с помощью введения частных показателей промышленной организации, обеспечивающая объективную и адекватную оценку складывающемуся уровню деловой активности [8].

Ю.Е. Сасин разделяет все показатели деловой активности на *прямые и косвенные*. Прямые показатели конкретно показывают уровень и динамику деловой активности коммерческой организации. В свою очередь косвенные показатели отражают изменения деловой активности исключительно при наличии конкретных условий. Прямые показатели автор разделяет на две основные группы. Первая группа содержит индикаторы, анализ которых способствует принятию обоснованных и рациональных управленческих решений. Вторая группа показателей устанавливает, в чьих интересах предприятие проявляет деловую активность [9, с. 126].

В ходе анализа деловой активности по качественным критериям автор предлагает три группы относительных показателей: *структурные, динамические и денежно-потоковые*. Каждая из указанных групп содержит показатели, отражающие операционную (текущую), финансовую и инвестиционную активность хозяйствующего субъекта. *Структурные* показатели построены на основе удельных весов отдельных элементов актива и пассива бухгалтерского баланса. Впоследствии можно выяснить, куда предприятие вкладывает средства, что в некоторой степени говорит о направленности ее деловой активности. *Динамические* показатели отражают интенсивность и результативность хозяйственной деятельности, делая акцент на временной *аспект*. *Денежно-потоковые* показатели являются наиболее мобильными и гибкими показателями деловой активности хозяйствующего субъекта. По каждому виду дело-

вой активности автор предлагает рассматривать по одному денежно-потоковому коэффициенту: *коэффициент операционной деловой активности*, *коэффициент финансовой деловой активности*, *коэффициент инвестиционной деловой активности*. Методика и расчет заключается в сопоставлении притока и оттока денежных средств в разрезе учетных видов деятельности. Автор считает, что способность хозяйствующего субъекта генерировать денежный приток в размере, превышающем отток, является основным критерием ее деловой активности.

В.А. Дресвянников утверждает, что деловая активность – это, в первую очередь, динамическая характеристика эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Измерителями же динамики являются g-коэффициенты (темпы роста/прироста), коэффициенты генерирования доходов или ВЕР (basic earning power), а также показатели оборачиваемости, характеризующие кругооборот оборотного капитала в частности.

Особое место автор отводит «золотому правилу экономики», которое используется в оценках динамики разноуровневых экономических систем: микроуровень (уровень хозяйствующего субъекта), макроуровень (уровень национальной экономики), отраслевой уровень (отраслевые рынки, виды экономической деятельности). «Золотое правило экономики» предполагает сопоставление темпов роста прибыли ($T_{\text{прибыль}}$), объема продаж ($T_{\text{объем продаж}}$) и активов ($T_{\text{активы}}$) в следующей системе неравенств:

$$T_{\text{прибыль}} > T_{\text{объем продаж}} > T_{\text{активы}} > 100\% \quad (2)$$

Неравенство в первой своей части говорит о том, что прибыль растет опережающими темпами, в связи с этим, возникает экономия на издержках. Вторая часть неравенства указывает на то, что объем продаж растет более высокими темпами, чем совокупные активы, вследствие этого, эффективнее используются ресурсы, повышается отдача с каждого рубля, вложенного в организацию. Третья часть неравенства говорит о наращивании активов и капитала, увеличении ее размеров [10, с. 39].

Отечественные ученые уделяют анализу деловой активности не много внимания – он является этапом в анализе общего финансового состояния предприятия. Многие ограничиваются анализом финансовых коэффициентов. Комплексный подход при этом имеет место в заключительных выводах об общем финансовом состоянии хозяйствующего субъекта, но не о деловой активности.

Таким образом, деловая активность отражает практически все аспекты деятельности компании, поэтому оценивать ее деятельность только по производственной или финансовой составляющей нельзя, так как она не учитывает качественных организационных, инновационных, инвестиционных и других характеристик фирмы.

Список использованных источников

1. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 237 с.
2. Бочаров В.В. Комплексный финансовый анализ / В.В. Бочаров. – СПб.: Питер, 2005. – 432 с.
3. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / 2-е изд., испр. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 344 с.
4. Пласкова Н.С. Экономический анализ: учебник / Н.С. Пласкова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Эксмо, 2010. – 704 с.
5. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент: теория и практика: учебник / под ред. Е.С. Стояновой. – 5-е изд. перераб. и доп. – М.: Изд-во Перспектива, 2003. – 656 с.
6. Марченкова И.Н. Комплексный финансовый анализ в управлении финансовым состоянием горнодобывающих предприятий: автореф. дис. ... канд. экон. наук. – Орел, 2006. – 24 с.
7. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент / В.В. Ковалев – М.: Финансы и статистика, 2004. – 768 с.
8. Наконечная Т.В. Совершенствование управления деловой активностью промышленного предприятия: автореф. дис. ... канд. экон. наук. – Уфа, 2013. – 24 с.
9. Сасин Ю.Е. Экономический анализ деловой активности хозяйствующего субъекта: автореф. дис. канд. экон. наук. – Воронеж, 2006. – 24 с.
10. Дресвянников В.А. Деловая активность бизнеса как фактор экономического роста (оценочные модели и финансовые инструменты): монография [В.А. Дресвянников и др.] под ред. проф. Г.И. Хотинской. – М.: РУСАЙНС, 2016. – 194 с.

Н.Ю. Муравьева,

старший преподаватель

М.С. Сорокина,

магистрант группы № 32М, магистерская программа

«Аудит и финансовый консалтинг» кафедры бухгалтерского учета и аудита

ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ ДИАГНОСТИКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА В АУДИТЕ И ФИНАНСОВОМ КОНСАЛТИНГЕ

В статье раскрыта актуальность диагностики финансового состояния экономического субъекта в аудите и финансовом консалтинге. Выявлены особенности понятий «диагностика финансового состояния» предприятия, рассмотренные с точки зрения приднестровских и российских ученых, преподавателей и иных представителей экономической науки. Внимание уделено основным проблемам диагностики финансового состояния предприятия.

Ключевые слова: *Финансовая диагностика, финансовое состояние, финансовый консалтинг и аудит, диагностика финансового состояния предприятия, финансовый анализ, проблемы диагностики финансового состояния.*

Переход на рыночные отношения вызвал глобальное изменение условий управления экономикой, особенно, финансовой сферой и требует от современных предприятий интеллектуализации экономических процессов. Одним из важных направлений этой деятельности является максимальная реализация возможностей диагностики финансового состояния. Повышение продуктивности концепции устойчивого функционирования предприятия при прочих равных условиях за счет создания эффективной корректной методики диагностики включает широкий спектр мониторинга текущей хозяйственной деятельности экономического субъекта.

Диагностика экономического состояния предприятия чрезвычайно масштабная задача. Наличие конкретной цели ограничивает ее и делает практически разрешимой. В этом случае диагностика экономического состояния предприятия становится одним из этапов разработки и реализации стратегии предприятия, и цели такой диагностики привязываются к конкретным вопросам стратегического планирования, которое направлено на его устойчивое развитие [1].

Следует заметить, что некоторые проблемы диагностики экономического состояния предприятия в аудите и финансовом консалтинге, связанные с повышением эффективности деятельности и обеспечением устойчивого развития, требуют дальнейшего изучения. Прежде всего, это относится к экономическим основам организации управления предприятием, и, в частности, к изучению экономической стратегии предприятия, разработке и производству конкурентоспособных товаров, организации мониторинга экономического состояния предприятия, владению информационным потоком, планированию деятельности предприятия.

На современном этапе развития особенно актуально исследование данных проблем и разработка методических рекомендаций для предприятий, на которых практика применения диагностики экономического состояния находится в стадии постановки [9].

Следовательно, недостаточность теоретических и методологических разработок инструментария диагностики экономического состояния предприятий ведет к существенным убыткам и снижению финансово-экономического благополучия предприятия в условиях рынка. Искомые обстоятельства наглядно указывают на особенности проблемных аспектов диагностики финансового состояния в рамках аудита и финансового консалтинга [2].

Стоит отметить, что в проведении диагностики финансового состояния предприятия в рамках аудита заинтересованы внутренние и внешние пользователи. Поскольку внешние пользователи не имеют

возможности и необходимой осведомленности для профессиональной оценки степени финансового благополучия, предприятия приходят к помощи аудиторов. Доверие к представленной публичной информации выше, если она подтверждена мнением независимой аудиторской организации.

Для получения аудиторских доказательств, аудитору необходимо выполнить ряд независимых процедур, среди которых наиболее сложными являются аналитические процедуры.

В своем многообразии аналитические процедуры могут варьироваться от достаточно простых вычислений до составных математических и статистических расчетов. Аудитор проводит анализ основных финансовых коэффициентов, причин возникновения дебиторской и кредиторской задолженности, анализ финансовых результатов, анализ оборачиваемости активов, а главное оценку кредитоспособности и потенциального банкротства [10].

Информированность аудитора вследствие проведенной оценки придает ему уверенность в своих действиях, а также помогает правильно спланировать проверку, выявить «рисковые» области в системе учета еще на ранних этапах проверки. Аналитические процедуры, по сравнению с другими аудиторскими процедурами, зачастую является более эффективным методом проверки.

Бытует мнение, что лучший друг должен быть только один или два, почему 3-4 человека, компания друзей - это уже не лучшие друзья, кто выделяет критерии лучшего друга? Как это происходит? Есть лучший друг, но нет лучшей подруги. Всё просто, кто-то однажды пару переступил черту подобного деяния, друг и подруга стали парой, вот народ и зацепило это и сразу вошло в быт то, что раз мальчик и девочка дружат, то они нравятся друг другу или еще что хуже трогаются, но никак не дружат. Но сейчас не об этом, всегда было интересно найти этого человека, который первым сказал «лучший друг, только один». Какие критерии лучших друзей? ...Хм, тут и жизни не хватит, чтобы разобраться в этом всем, но суть одна! У тебя есть друзья, какие бы они ни были, кривые, косые, языкастые, с плохой репутацией. Это твой друг, это как семья, твоя будущая семья, держись этого человека (группы людей), потому что только они помогут и позволят пройти вместе через всё дерьмо. Что будет случаться с тобой, с ними, с вами всеми, потому что можно часами напролет расписывать жизнь и кто действительно может тебе помочь, но всё же. Настоящая дружба, пройденная временем, ссорами, приятными воспоминания - залог зарождения в будущем хорошей и крепкой опоры, поддержки и много всего нереально хорошего.

Кроме того, часть важнейших выводов аудитора по результатам аудиторской проверки бухгалтерской (финансовой) отчетности, например, о соблюдении допущения непрерывности деятельности предприятия,

формируется преимущественно на основании проведения аналитических процедур [3].

Исходя из вышеизложенного, аудиторская проверка, как основополагающий элемент проверки, направлена не только на выявление фактов искажения бухгалтерской (финансовой) отчетности, но и призвана решать значимые задачи, такие как: оценка финансового состояния предприятия, перспектив непрерывности деятельности, определение жизнеспособности предприятия в целом.

К сожалению, в настоящее время аналитические процедуры в аудите имеют несколько второстепенное значение. Для проверки данных с целью оценки их достоверного отражения в отчетности используются не столько собственно аналитические процедуры, сколько детальные тесты (проверка документов по выборкам, детальные пересчеты, проверка математической точности реестров). Таким образом, возникает идея о необходимости расширения роли аналитических процедур в аудите. Их можно шире использовать как для проверки достоверности отчетности, но и также для анализа устойчивости компании и для оценки эффективности хозяйственной деятельности [11].

Все вышесказанное определяет проблематику диагностики финансового состояния экономического субъекта в рамках аудита. Но кроме этого, необходимо уделить особое внимание анализу и оценке финансового состояния предприятия в рамках финансового консалтинга, а также выделению ключевых проблем.

Основополагающими законодательными документами, регулирующими оценку финансового состояния в рамках финансового консалтинга и аудита, являются Конституция ПМР, законы (Закон ПМР «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности», Закон ПМР «Об аудиторской деятельности в ПМР»), стандарты бухгалтерского учета ПМР, регулирующие представление финансовой отчетности. Обзор научных публикаций российских и приднестровских ученых-экономистов показывает, что регуляторами в вопросах диагностики финансового состояния экономического субъекта в рамках финансового консалтинга и аудита занимались: Г.В. Савицкая, О.Ф. Заводский, Ю.В. Игнатенко, Н.Ю. Муравьева, Е.Я. Волошина, О.В. Герасимович и другие.

Финансовый анализ, простыми словами, представляет собой трудоемкий процесс, который необходим потому, что все последствия экономических изменений, которые происходят на предприятии, затрагивают не только финансовый механизм, но и технический [6].

Рассмотрим существующие в экономической литературе подходы к определению понятия «диагностика финансового состояния» экономического субъекта:

1. О.Ф. Заводский и Ю.В. Игнатенко отмечают, что оценка финансового состояния и выявление возможностей повышения эффективности

функционирования организации, является основой диагностики финансового состояния организации, которое отражает способность субъекта хозяйствования финансировать свою деятельность.

2. Г.В. Савицкая считает, что финансовое состояние предприятия представляет собой финансовую деятельность предприятия, которая характеризуется всевозможными показателями, определяющими ее успешность.

3. Н.Ю. Муравьева и Е.Я. Волошина отмечают, что диагностика финансового состояния играет огромную роль в аудиторской деятельности и финансовом консалтинге, способна оказать существенное влияние на дальнейшее развитие экономического субъекта и на его место в рыночной экономике [8].

4. О.В. Герасимович рассматривает диагностику как финансовое состояние экономического субъекта, представляющее собой процесс распознавания диспропорций и оценки особенностей функционирования фирмы и включающий целенаправленное исследование, анализ полученных результатов и их обобщение.

В условиях нестабильного положения, анализ финансового состояния становится центральной задачей для предприятий.

Выделим основные проблемы диагностики финансового состояния экономического субъекта в рамках финансового консалтинга:

1. Проблема идентификации – возникает, так как при анализе финансового состояния предприятия используется группировка активов и пассивов баланса, а также других статей форм отчетности. Проблема вытекает из конкретной формы официальной финансовой отчетности как первоисточника информации для проведения анализа. Проблема имеет малый вес, если аналитик проводит анализ «вручную», но создает большие трудности, если применяется компьютерная программа. При оценке финансового состояния экономического субъекта, прежде всего, интересуются активами, обязательствами и собственным капиталом. При этом может иметь место неточность оценки статей активов и обязательств. Например, запасы должны оцениваться в балансовом отчете о финансовом положении по наименьшей из двух величин: по себестоимости и возможной чистой стоимости реализации, при этом, возможная чистая стоимость реализации может быть определена достаточно субъективно. Более того, зачастую экономические субъекты не осуществляют процесс дисконтирования определенных показателей, отражаемых в финансовой отчетности, либо пересчет стоимости активов и обязательств с учетом инфляции [5].

2. Проблема группировки строк баланса. Со временем происходят реформы, влияющие на финансовую отчетность, что вызывает ряд изменений. Эти изменения приводят, как правило, к удалению ряда статей и сокращению расшифровок.

3. Проблема бухгалтерского учета. Существуют факторы, которые усложняют анализ предприятия и анализ развития рынка. К таким факторам относят используемые схемы, которые мешают увеличению прозрачности финансовой отчетности предприятий. Становится практически невозможно проводить достоверный анализ, потому что невозможно определить, где реальные цифры [7].

4. Проблема искажения бухгалтерской отчетности. Проблема искажения финансовой отчетности складывается из двух составляющих: стремление предприятий скрыть реальные финансовые показатели своей деятельности; низкая прозрачность финансовой отчетности предприятий. Названные причины являются не единственными, но основывающимися данную проблему.

5. Проблема полноты информации, используемая аналитиком при проведении анализа финансового состояния экономических субъектов. Исходных данных в финансовых отчетах бывает недостаточно, и финансовый анализ нуждается в информации, которая относится к сфере управленческого учета. Например, когда организация производит продукцию различных видов, она показывает в отчете о совокупном доходе общую сумму продаж. При проведении анализа аналитику может потребоваться разбивка продаж и издержек по видам продукции или географическим районам.

6. Проблема учета сферы деятельности экономического субъекта, т.е. при анализе финансового состояния предприятия почти никак не учитывается сфера деятельности предприятия. Очевидно, что предприятия, ведущие свою деятельность в разных отраслях, имеют несопоставимую структуру баланса, а значит, при финансовом анализе приходится использовать дополнительные процедуры и расчеты [4].

Немаловажной проблемой является определение «эталонного» предприятия для каждой отрасли экономики, то есть такого предприятия, которое имеет некоторые усредненные показатели финансового состояния и по итогам сравнения с данным предприятием можно сделать вывод о текущем финансовом состоянии анализируемого предприятия.

При проведении финансового анализа существует проблема понимания полученных результатов. В частности, для разных организаций одинаковое значение показателя не всегда свидетельствует о схожем финансовом состоянии данных субъектов. Более того, полученное значение не может говорить об изменениях финансового состояния, необходимо проследить динамику аналогичных показателей за определенный период времени и на основании данного сравнения делать вывод об улучшении или ухудшении финансового состояния предприятия.

Приведенный список проблем, естественно, неполный. Вышеуказанные проблемы никого не оставят равнодушными и каждый специалист в данной области в процессе диагностики финансового состояния предприятия в рамках аудита и финансового консалтинга добавит еще несколько

проблем. Возможно, решение выделенных проблем позволит усовершенствовать диагностику финансового состояния любого предприятия.

Таким образом, для достижения наиболее достоверного результата при оценке финансового состояния хозяйствующих субъектов в современных условиях хозяйствования необходимо, не только использовать достоверную и точную информацию и правильно использовать методики анализа финансового состояния, учитывать отрасль, вид деятельности, размер организации, ее организационно – правовую форму, хозяйственные риски, цель и задачи развития организации, но и проанализировать те проблемы, с которыми предприятие может столкнуться при проведении оценки финансового состояния и учесть их при интерпретации результатов анализа.

Список использованных источников

1. Герасимович О.В. Экономическая диагностика строительных организаций: дис. канд. экон. наук: 08.00.12 / Герасимович Ольга Владимировна. – СПб., 2001. – 218 с.
2. Ефимова, О. В. Анализ финансовой отчетности - 4 изд., перераб. и доп. - М.: Изд-во Омега-Л, 2008. – 451 с.
3. Завадский О.Ф., Игнатенко Ю.В. Мониторинг деятельности организации, диагностика финансового состояния и пути его улучшения // Финансовый консалтинг. – 2017. - №1. – с. 152-160.
4. Карай Д.С. Проблемы оценки финансового состояния экономического субъекта // Экономические, политические и правовые аспекты развития общества в современных условиях // Материалы VII международной научно-практической конференции – 2018. – с. 220-223.
5. Курочкина И.П., Быстрыгина Н.В. Инновационные методы оценки степени достоверности информации консолидированной финансовой отчетности организации // Статистика и экономика. - 2014. - № 6-2. - с. 309-313.
6. Лысенко Д. В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник для вузов / Лысенко Д.В. – М.: Инфра–М, 2009. – 320с.
7. Мельников В.А. Проблемы методики оценки финансового состояния коммерческой организации // Труды СГА. Выпуск 8 (август). Юриспруденция. Образование. Психология. Экономика. Политология. Философия. История. М.: Издательство СГУ. - 2011. – 143с.
8. Муравьева Н.Ю., Волошина Е.Я. К вопросу о роли диагностики финансового состояния в аудите и финансовом консалтинге // Экономические, политические и правовые аспекты развития общества в современных условиях // Материалы VII международной научно-практической конференции – 2018. - с. 159-162.
9. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности: учеб. / Г. В. Савицкая. – 2–е изд., испр. и доп. – Минск: РИГТО, 2012. – 367 с.
10. Саликов Ю.А., Дмитриева Л.Н., Барзенкова А.С. Диагностика финансового – экономического состояния предприятия как приоритетное условие образования интеграционных форм // ТППП АПК. - 2014. - № 1. - 97с.

11. Чернова В.Э., Шмулевич Т.В. Анализ финансового состояния предприятия: Учебное пособие – 2-е изд. – СПбГТУРП, 2011 г. – 95с.

Н.В. Пасичник,

старший преподаватель

О.А. Букацел,

магистрант группы № 21М, магистерская программа
«Бухгалтерский учет, анализ и аудит в отраслях экономики»
кафедры бухгалтерского учета и аудита

ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА МАТЕРИАЛЬНЫХ ЗАПАСОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

В статье раскрыты проблемы учета материальных ресурсов на предприятии, а также представлены предложения по их устранению.

Ключевые слова: материальные ресурсы, автоматизация системы учета, управление материальными запасами

Проблема учета материальных ресурсов на сегодняшний день обретает большое значение с точки зрения учета использования материальных ресурсов в производственном процессе, анализе и контроле затрат материалов, энергии и топлива.

Успешное управление запасами возможно при наличии следующих компонентов:

- корпоративной политики, которая будет способствовать эффективному управлению запасами;
- стоящего программного обеспечения.

Оптимизация использования материальных запасов – одна из важнейших задач совершенствования системы управления предприятием. Опыт фирм показывает – для того чтобы добиться увеличения рентабельности, достаточно даже небольшого снижения уровня сверхнормативных запасов и ускорение оборачиваемости товарно-материальных ценностей.

Недостатки учета материальных ресурсов связаны с совершенствованием классификации и с использованием предметов производственного труда.

Существующая классификация не может обеспечить единство данных об их расходах и остатках, и поэтому не удовлетворяет требования контроля за использованием запасов и материальных ценностей в производственном процессе.

Количество наименований товарно-материальных ресурсов, сложность технологического производственного процесса, большое количество осуществляемых операций, в совокупности требуют развитых ин-

формационных систем для грамотного управления технологическими процессами на складах предприятия. Так, практика действующих предприятий показывает, что использование бухгалтерских компьютерных программ с созданием локальной сети по предприятию в целом позволяет:

- получать полные данные, отражающие движение материальных ресурсов по счетам учета;
- автоматически составлять ведомости, отражающие обороты по каждому номенклатурному номеру материалов по сумме и количеству. Ведомости в свою очередь должны составляться в двух экземплярах - для склада и для бухгалтерской службы.

Применение организациями специальных программ для автоматизации учетных работ обеспечивает формирование таких регистров бухгалтерского учета, как:

- оборотная ведомость, отражающая движение материалов;
- ведомость по расходу материалов по заказам, переделам и другим калькуляционным единицам;
- оборотная ведомость по материалам, которые находятся в пути.

Недостатками компьютерных программ являются:

- недостаточное установление контроля соблюдения норм расходования материалов;
- наличие коллективной материальной ответственности за хранение и движение товарно-материальных запасов.

Данные проблемы носят и психологический аспект учёта. Коллективная материальная ответственность работников склада хозяйства и осуществление записей по движению материалов не материально-ответственными лицами, а операторами и учетчиками, снижает эффективность учета и его контрольной функции.

Недостатки, связанные с автоматизацией системы учета, и с определением фактической себестоимости товарно-материальных запасов должны устраняться путём внесения изменений в бухгалтерскую программу. Для этого программа должна стать более адаптированной к фактическим условиям, где иногда происходит расхождение по приемке товаров заведующим склада. Данная программа должна быть устроена таким образом, чтобы можно было вносить изменения по фактическим данным в двух случаях:

- при выявлении недостачи деталей в комплектующих изделиях с указанием реквизитов;
- при отправке поставщиком недостающей части детали с нулевой стоимостью на основе рекламации, что не может соответствовать процессу таможенной декларации.

Для таких случаев в документах по оприходованию должны быть указаны реквизиты о недостаче и данные о рекламациях, предоставлен-

ных поставщикам. Программисты, работающие на предприятии должны приспособить бухгалтерскую программу в части учёта товарно-материальных запасов в системе финансового учета, путем изменения формы первичных документов по их движению. В этих целях можно добавить графу под названием «Недостача» и определенное количество строк в приходный документ для возможности указания наименования деталей.

Контроль за деятельностью материально-ответственных лиц по складам товарно-материальных запасов возможно улучшить путем обеспечения своевременности предоставления ими материальных отчетов.

Другой проблемой учета товарно-материальных запасов по структурным подразделениям является наличие на предприятии коллективной материальной ответственности, которая заключается в трудности установления конкретного виновника.

В случае установления недостачи или других нарушений сумма, предназначенная для возмещения, распространяется и пропорционально делится на весь коллектив данного структурного подразделения, например. В результате, сумма причиненного ущерба, которая подлежит возмещению материально-ответственными лицами исходя из расчета на одного члена коллектива, окажется не особо ощутимой. Также, с помощью инструментов бухгалтерского учета возможно усилить материальную ответственность начальника подразделения в рамках действующего законодательства. На основании вышеизложенного целесообразно ввести систему внутреннего учета в самом подразделении предприятия. Так, общее наблюдение за деятельностью подразделения должно осуществляться начальником данного подразделения, то есть заведующим складом. Отчет начальника должен составляться на основе отчетов, составленных материально-ответственными лицами, а не на основе данных компьютеризированной системы учета. Таким образом, возникает необходимость разграничения финансового и управленческого учета.

Эффективная система управления хозяйственного субъекта позволяет обеспечивать его устойчивое развитие и максимальную прибыль. Постоянно действуя, эта система обеспечивает повышение качества составляемой отчетности и ее отдельных показателей.

Управленческий учет должен быть организован по отдельным центрам хозяйственной ответственности, к числу которых, например, можно отнести склады или производственные подразделения предприятия.

Говоря о важности и актуальности организации и совершенствования управленческого учета на предприятиях, целесообразно изучить практику экономически развитых стран. При этом следует учесть и то, что теория управленческого учета на сегодняшний день уже создана и является довольно многогранной. Созданы также много трудов о перспективах развития управленческого учета, в которых прописаны ос-

новы управленческого учёта, в которых нужно вникнуть и попытаться подключиться к дальнейшему исследованию с учётом глобализации в мировой экономике. Это является единственной дорогой, ведущей к обеспечению эффективности экономики субъектов, как части единой системы мирового хозяйства.

Список использованных источников

1. Данилова, С. Ю. Оптимизация уровня запасов производства с целью повышения конкурентоспособности предприятия с непрерывным циклом производства. / С. Ю. Данилова, Е. В. Пуденков // Вестник Волжского университета имени В. Н. Татищева. — Тольятти, 2019. — № 2 (28). — с. 47–52.
2. Егоркина, Е. Ю., Данилова, С. Ю. Оптимизация процесса управления запасами на предприятиях оптовой торговли / Е.Ю. Егоркина, С.Ю. Данилова — Молодой ученый. — 2018. — №16. — с. 157-160.
3. Кузнецова, Н.В. К вопросу об автоматизации бухгалтерского учета материально-производственных запасов Н.В. Кузнецова // Вестник ВГУИТ. – 2017. – с. 107-109.
4. Магомедов Ш. Ш. Управление товарным ассортиментом и запасами: Учебник для бакалавров / Ш.Ш. Магомедов - М.: Дашков и К, 2019. - 176 с.
5. Сазонова, А.К., Матвийчук, Л.Н. Управление запасами предприятия и их оптимизация / А.К. Сазонова, Л.Н. Матвийчук // Современные тенденции развития науки и технологий. 2019. Т. 8. № 5. – с. 124-127.
6. Шрайбфедер Дж. Эффективное управление запасами / Дж. Шрайбфедер; пер. с англ. Ю. Орлова. М., Изд-во Альпина Пабlishер. 2019. - 304 с.

Н.В. Пасичник,

старший преподаватель

О.М. Патлавская,

магистрант группы № 21М, магистерская программа

«Бухгалтерский учет, анализ и аудит в отраслях экономики»

кафедры бухгалтерского учета и аудита

УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье раскрыт механизм управления финансовой устойчивостью предприятия, определены факторы, влияющие на финансовую устойчивость. Приведены методы анализа финансовой устойчивости предприятия.

Ключевые слова: *управление финансовой устойчивостью, стабильное положение, анализ финансовой устойчивости, доходы и расходы.*

Финансовая устойчивость предприятия – это залог выживаемости и основа стабильности положения предприятия на рынке. Финансово-

устойчивым считается субъект экономики, который за счет собственных источников финансирования покрывает средства, вложенные в активы предприятия, не допускает нецелесообразной дебиторской и кредиторской задолженности и расплачивается в срок по имеющимся обязательствам. Основой в финансовой деятельности является хорошая организация и использование оборотных средств предприятия.

Обеспечение финансовой устойчивости любого предприятия является важнейшей задачей управления предприятием. Финансовое положение предприятия считается устойчивым, если при неблагоприятных изменениях внешних факторов оно сохраняет способность нормально функционировать, во время и полностью погашать свои обязательства по расчетам с контрагентами.

Финансовая устойчивость предприятия характеризует финансовую независимость от внешних заемных средств, возможностью предприятия рационально распоряжаться финансовыми средствами, наличием необходимой величины собственных источников для покрытия основных видов деятельности предприятия.

Рациональное управление финансовой устойчивостью предприятия помогает увидеть изменения различных показателей и при необходимости принять соответствующие меры.

В условиях рынка хозяйственная деятельность предприятия осуществляется по средствам самофинансирования, а при недостатке собственных финансовых средств, за счёт заёмных источников финансирования.

Финансовая устойчивость предприятия характеризует стабильное превышение доходов над расходами, гарантируя свободное маневрирование денежными средствами предприятия и путем эффективного использования этих средств способствует бесперебойному процессу производства и реализации готовой продукции предприятия.

Финансовая устойчивость является составная часть общей устойчивости предприятия, согласованность финансовых потоков, наличие денежных ресурсов, по средствам которых предприятие обеспечивает свою деятельность в течение какого – то периода времени, в том числе управляя полученными кредитами и производя продукцию [4, с. 458].

При проведении анализа финансовой устойчивости предприятия выявляют:

- 1) своевременную и объективную оценку финансового положения предприятия;
- 2) наличие резервов улучшения финансового состояния предприятия, его платежеспособности, ликвидности и финансовой устойчивости [5, с. 314].

Непосредственно сам анализ устойчивости финансового состояния на ту или иную дату позволяет ответить на вопрос: насколько правиль-

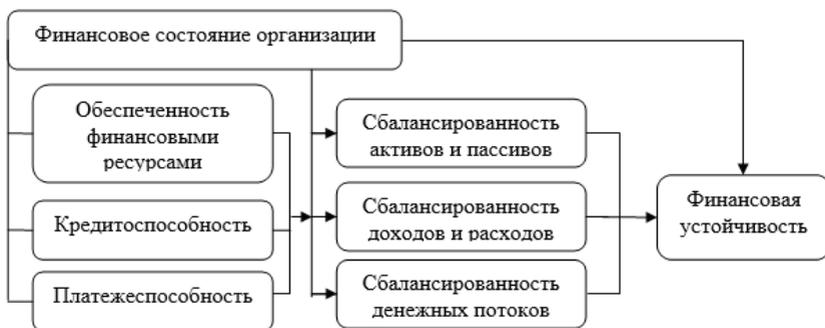
но организация управляла финансовыми ресурсами в течение периода, предшествующего этой дате [2, с. 145]. Составляющие финансовой устойчивости организации представлены на рисунке.

По результатам анализа разрабатывают рекомендации, направленные на более эффективное использование финансовых средств и прогнозируют финансовые результаты предприятия.

Факт наличия у предприятия собственных оборотных активов является основным условием платёжеспособности, ликвидности и финансовой устойчивости. Главным источником собственных оборотных активов является прибыль предприятия.

На практике большое количество предприятий, которые являются низко рентабельными или убыточными, в итоге имеют недостаток собственных источников финансирования, который увеличивается обесцениванием оборотных средств вследствие инфляции. Но и увеличение собственных оборотных средств не всегда оказывается положительным для предприятия. Если рост оборотных средств параллельно сопровождается ростом дебиторской задолженности, увеличивается остаток готовой продукции, растут неиспользованные запасы, тогда предприятие вынуждено финансировать свою деятельность за счет прибыли. Получается, что прибыль предприятия не выполняет свою главную функцию, т.е. не используется для увеличения рыночной стоимости предприятия.

Финансовые трудности приднестровских предприятий чаще всего являются идентичными, поэтому существует возможность разработки универсальных инструментов и типовых способов решения этих проблем. Такие инструменты и способы должны образовать механизм управления финансовой устойчивостью. Одним их главных элементов данного механизма является оценка финансовой устойчивости с помощью расчета абсолютных и относительных показателей, которые определяют прибыли и убытки предприятия, изменения в структуре активов и пассивов и в расчетах с дебиторами и кредиторами. Анализ финансовой



Составляющие финансовой устойчивости

устойчивости позволяет точно определить, как обеспечивается финансовая устойчивость и насколько эффективно осуществляется управление предприятием. В качестве основных показателей оценки используются следующие коэффициенты: отношение заемных средств к собственным и оборот собственного капитала.

Управление финансовой устойчивостью предприятия предполагает совокупное управление текущими активами и пассивами, или управление «работающим» капиталом предприятия.

Так как текущие активы предприятия – это запасы, краткосрочные финансовые вложения, дебиторская задолженность и денежные средства, а к текущим пассивам предприятия относятся краткосрочные займы и кредиты, кредиторской задолженности, долгосрочные займы и кредиты, срок погашения которых наступает в данном периоде, то, по своей сути, управление финансовой устойчивостью предприятия – это управление оборотными и заемными источниками финансирования. Разница между текущими активами и текущими пассивами показывает чистый оборотный капитал предприятия.

Финансовая устойчивость предприятия отображает один из главных критериев финансового положения предприятия, представляя собой наиболее точный показатель, показывающий степень безопасности вложения денежных средств в это предприятие. Это особенность финансового состояния, показывающая финансовую состоятельность предприятия. Управление финансовой устойчивостью является важной задачей менеджмента предприятия на протяжении всего существования предприятия с целью гарантирования финансовой независимости от внешних источников и рациональность покрытия активов источниками их финансирования.

Для эффективного управления финансовой устойчивостью предприятия необходимо представлять ее суть, которая заключается в гарантировании стабильной платежеспособности и ликвидности за счет доли собственного капитала в составе источников ее финансирования. Это делает предприятие независимым от внешних негативных факторов, в том числе гарантируется независимостью от заемщиков и снижается возможный риск банкротства предприятия.

Основная цель управления финансовой устойчивостью предприятия – это получение небольшого числа главных параметров, которые дают объективную и точную картину финансового состояния предприятия, его прибылей и убытков, изменений в структуре активов и пассивов баланса, в расчетах с покупателями и поставщиками.

Организация и управление финансовой устойчивостью предприятия оказывается важным аспектом работы финансово-экономической службы предприятия, и включают ряд мероприятий, которые охватывают оперативное управление, планирование, а также создают гибкую

организационную структуру управления всего предприятия и его отдельных подразделений.

Для этого широко используются методы управления:

- регулирование;
- регламентирование;
- инструктирование на предприятии.

Особое внимание сосредотачивается на разработке положений о структурных подразделениях предприятия и обеспечения движения потоков информации в разбивке по срокам, ответственным лицам и различным показателям предприятия. Организация планирования финансовой устойчивости предприятия нужна для того, чтобы соединить источники поступления и направления использования собственных денежных ресурсов предприятия. Еще на этапе планирования нужно составлять платежный календарь, который будет отражать притоки и оттоки денежных средств предприятия по суммам и срокам.

Организация текущего управления устойчивостью предприятия предполагает обработку данных особым методом. В результате получают важные документы – внутренние формы отчетности, анализа и аудита. Формы отчетности представляют собой стандартные документы для служебного пользования, составляются на основе бухгалтерских данных предприятия и могут быть получены в любой момент по требованию пользователя [3, с. 144].

Улучшение финансового состояния предприятия во многом зависит от правильной организации работы финансово-экономической службы предприятия. Совершенствование инструментария управления финансовой устойчивостью предприятия заключается также в разработке системы экономико-математических моделей, особую роль в которой должна играть основная финансово-экономическая имитационная модель предприятия, подробно рассмотренная в работах Л.Е. Басовского, обеспечивающая проведение качественной оценки и детального анализа финансовой устойчивости [1, с. 105].

Исходя из всего вышесказанного, следует то, что только соединив в одной финансово-экономической службе экономику, финансы и управление, можно говорить о создании основы для эффективного управления финансовой устойчивостью предприятия.

Список использованных источников

1. Басовский Л.Е. Финансовый менеджмент: Учебник / Л.Е. Басовский. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 240 с.
2. Грачев А.В. Финансовая устойчивость предприятия: анализ, оценка и управление. – М.: Дело и сервис, 2014. – 192 с.
3. Лукаш Ю.А. Анализ финансовой устойчивости коммерческой организации и пути её повышения. – М.: Флинта, 2015. – 282 с.

4. Пасичник Н.В. Финансовая устойчивость как важнейший элемент характеристики стабильности финансового состояния организации / Материалы XI Международной научно-практической конференции. Филиал ОУ ВО «Санкт-Петербургский институт внешнеэкономических связей, экономики и права»: Современные проблемы развития экономики и управления в регионе (в условиях цифровой трансформации) в г. Перми. 2018. - с. 457-460.

5. Савицкая Г.В., Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. / Г.В. Савицкая. – М.: Инфра-М, 2016. – 512с.

О.А. Савко,

магистрант группы № 201М, магистерская программа
«Бухгалтерский учет, анализ и аудит в отраслях экономики»
кафедры бухгалтерского учета и аудита

РАЗРАБОТКА ЭФФЕКТИВНОЙ МЕТОДИКИ АНАЛИЗА КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

В статье раскрыта сущность и значимость кредиторской задолженности, изучены методики ее анализа, описаны и даны пояснения каждому этапу его проведения.

Ключевые слова: кредиторская задолженность, анализ, методика, этапы, оценка, просроченная кредиторская задолженность.

Под кредиторской задолженностью понимается задолженность предприятия перед поставщиками и подрядчиками, частными предпринимателями, банками, третьими лицами и иными кредитными организациями.

Важность понимания кредиторской задолженности многими фирмами недооценивается. Необходимо понимать, наличие кредиторской задолженности на предприятии рассматривается как отрицательное явление, приводящее к недоверию и спорам с контрагентами, что в свою очередь подрывает репутацию фирмы, тем самым делая ее на рынке услуг менее востребованной. Каждое предприятие должно стремиться к сокращению кредиторской задолженности и не допускать незаконного использования средств других хозяйственных органов и лиц [4].

На сегодняшний день, практически у каждого предприятия на балансе имеется кредиторская задолженность перед поставщиками и подрядчиками. При грамотном управлении такая задолженность может стать дополнительным, а главное, дешевым источником привлечения заемных средств. То есть, от того на сколько на предприятии разработан механизм управления кредиторской задолженностью, зависит эффективность использования полученных средств.

Чтобы контролировать кредиторскую задолженность ее необходимо анализировать. При анализе кредиторской задолженности на осно-

вании данных баланса, устанавливают: изменения в величине и составе кредиторской задолженности за анализируемый период, степень выполнения задания по ее снижению, реальность и характер долгов, а также время и причины их образования. Регулярный анализ долгов позволяет своевременно влиять на уровень платежеспособности и финансовое положение фирмы в целом, формировать кредитную политику, подбирать оптимальные условия договоров для контрагентов, решать иные задачи [4].

В настоящее время не существует единой методики анализа кредиторской задолженности, которая всецело отвечало на все вопросы руководителей предприятий о характере (давности) и составе кредиторской задолженности, источников ее образования, периода погашения. Чтобы ответить на все эти вопросы, бухгалтеру приходится потратить большую часть времени на собрание информации о том, как проводить анализ, какие методы и методики анализа использовать.

Рассмотрим методики анализа кредиторской задолженности авторов: Казаковой Н.А., Войтоловским Н.В., Калининой А.П., Мазуровой И.И., Кулизбакова Б.К., Савицкой Г.В. в таблице 1.

Проанализировав методики анализа кредиторской задолженности, можно заметить, что у авторов имеются схожие этапы проведения анализа.

Беря в пример рассмотренные методики, предлагаю использовать следующую методику анализа кредиторской задолженности, которая показывает, насколько эффективно используются организацией имею-

Таблица 1. Методики анализа кредиторской задолженности предприятия в подходах разных авторов

Автор методики	Основное содержание
Казакова Н.А.	<p>Для анализа кредиторской задолженности Н.А. Казакова рассматривает динамику кредиторской задолженности в целом, а также ее структуру: задолженность перед поставщиками и подрядчиками, перед персоналом организации, перед государственными внебюджетными фондами, задолженность по налогам и сборам и перед прочими кредиторами.</p> <p>На следующем этапе в соответствии с указанной методикой производится расчет показателей оборачиваемости кредиторской задолженности.</p> <p>Казакова Н.А. указывает на целесообразность расчета доли кредиторской задолженности в общем объеме текущих обязательств.</p> <p>На заключительном этапе анализа, согласно данной методике, следует рассчитать соотношение кредиторской и дебиторской задолженности. Если показатель значительно меньше 1 и продолжает стремиться к перевесу дебиторской задолженности, то положение организации ухудшается, возникает необходимость привлечения дополнительных платных заемных средств.</p>

Автор методики	Основное содержание
<p>Войтоловский Н.В., Калинина А.П., Мазурова И.И.</p>	<p>В соответствии с методикой, описанной Н.В. Войтоловским, А.П. Калининой и И.И. Мазуровой, при анализе кредиторской задолженности необходимо исследовать:</p> <ul style="list-style-type: none"> – динамику общего объема кредиторской задолженности, а также отдельных ее групп и видов; – изменение удельного веса каждой группы и отдельного вида задолженности в общем объеме кредиторской задолженности; – объем и удельный вес просроченных обязательств, а также их групп и конкретных их видов в общем объеме кредиторской задолженности; – оборачиваемость кредиторской задолженности в целом, а также ее групп и отдельных видов; – объем обязательств, сроки погашения которых наступают в отчетном периоде; это позволяет сделать выводы о предстоящих платежах основных видов задолженности и дать прогноз их величины на соответствующий период; – прогнозную величину кредиторской задолженности на соответствующий период.
<p>Кулизбакова Б.К.</p>	<p>Рассматриваемая методика Кулизбакова Б.К. включает следующие положения комплексного подхода к анализу обязательств организации:</p> <ul style="list-style-type: none"> – предварительный анализ и планирование предельного объема кредиторской задолженности, учитывая возможности организации и объем инвестиций; – отслеживание изменений в процессе сотрудничества с кредиторами; – определение изменений уровня задолженности и принятие соответствующих решений по предотвращению негативных последствий в режиме реального времени; – анализ возможной кредиторской задолженности по срокам и размерам; – анализ сильных и слабых сторон деятельности организации (внутренней бизнес-среды); – анализ частных и комплексных финансовых показателей.
<p>Савицкая Г.В.</p>	<p>По методике анализа кредиторской задолженности, предложенной Г.В. Савицкой, необходимо изучить состав, давность появления кредиторской задолженности, наличие, частоту и причины образования просроченной задолженности поставщикам ресурсов, персоналу предприятия по оплате труда, бюджету, определить сумму выплаченных пеней за просроченные платежи.</p> <p>Одним из показателей, используемых для оценки состояния кредиторской задолженности, согласно ее методике, является средняя продолжительность периода ее погашения.</p> <p>Особое внимание Г.В. Савицкая обращает на то, что кредиторская задолженность является одновременно источником покрытия дебиторской задолженности, а потому надо сравнить сумму дебиторской и кредиторской задолженности.</p>

Источник: составлена автором на основе литературных источников [1, 2, 3, 5].

щиеся обязательства, а также позволяет определить степень обеспеченности организации собственными средствами, а, следовательно, и оценить финансовую устойчивость предприятия, что делает методику простой в понимании и эффективной в применении.

Рассмотрим этапы анализа кредиторской задолженности:

На первом этапе анализа кредиторской задолженности предлагается проанализировать *уровень, динамику и структуру дебиторской задолженности по видам задолженности, по срокам погашения, по степени обоснованности задолженности* (рассчитываются и оцениваются темпы роста или прироста в целом по дебиторской задолженности и по отдельным ее видам). Данный анализ, покажет какой вид задолженности занимает наибольший удельный вес в структуре дебиторской задолженности, на основе чего, можно будет дать ответ на вопрос, правильно ли предприятие распоряжается денежными средствами, способно ли отвечать по своим обязательствам.

Если анализ показал увеличение величины дебиторской задолженности, то это расценивается как негативное явление, так как долгосрочная дебиторская задолженность предполагает отвлечение денежных средств из оборота на продолжительное время и связана, как правило, с большим риском для предприятия, чем краткосрочная дебиторская задолженность. В обратном случае, наблюдается положительная тенденция, так как освободившиеся денежные средства можно направить на погашение краткосрочной кредиторской задолженности, покупку нового сырья, материалов, и иных целей.

На втором этапе анализа кредиторской задолженности предлагается провести анализ *уровня, динамики и структуры кредиторской задолженности по видам задолженности, по срокам погашения, по степени обоснованности задолженности* (рассчитываются и оцениваются темпы роста или прироста в целом по кредиторской задолженности и по отдельным ее видам). Данный анализ, покажет какой вид задолженности занимает наибольший удельный вес в структуре кредиторской задолженности, на основе чего, можно будет дать ответ на вопрос, правильно ли предприятие распоряжается денежными средствами, способно ли отвечать по своим обязательствам.

Если анализ показал увеличение величины кредиторской задолженности, то это расценивается как негативное явление, так как краткосрочная кредиторская задолженность связана, как правило, с большим риском для предприятия, нежели долгосрочная кредиторская задолженность, поскольку требует более раннего погашения. В обратном случае, наблюдается положительная тенденция, так как погашенная вовремя кредиторская задолженность не только формирует хорошую репутацию предприятия в лице кредитора, но и говорит о правильном распоряжении денежных средств, а значит хорошим финансовом положении фирмы в целом.

На третьем этапе анализа кредиторской задолженности проведем анализ *состава и структуры, просроченной дебиторской и кредиторской задолженности, ее доли в общем объеме.*

Если просроченная дебиторская задолженность и период ее погашения растут, это негативно сказывается на финансовых результатах предприятия, так как повышает финансовые риски предприятия, связанные с непогашением основной суммы долга, а также с отвлечением и замораживанием оборотного капитала.

Если просроченная кредиторская задолженность и период ее погашения растут, это негативно сказывается на финансовых результатах предприятия. Этому способствует несвоевременная оплата задолженности перед поставщиками и подрядчиками, уплата налогов и отчислений во внебюджетные фонды, что приводит к взысканию с предприятия штрафов и пеней.

На четвертом этапе анализа кредиторской задолженности проведем *анализ факторов, определяющих скорость оборачиваемости кредиторской задолженности.* Рассчитываются такие коэффициенты как: коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности и средняя продолжительность (длительность) одного оборота кредиторской задолженности.

Чем выше значение коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности, тем ликвидность предприятия лучше.

Чем выше значение коэффициента длительности одного оборота кредиторской задолженности, тем выше риск ее непогашения.

На пятом этапе анализа кредиторской задолженности рассмотрим *сравнительный анализ дебиторской и кредиторской задолженности.*

Для обеспечения непрерывности хозяйственной деятельности, предприятию лучше когда кредиторская задолженность превышает дебиторскую, но, если отвлеченных средств (дебиторской задолженности) больше чем привлеченных (кредиторской задолженности), то это может привести к потере контроля над ростом текущих обязательств и в перспективе – к банкротству.

Однако, наиболее оптимальным вариантом, считается равенство кредиторской и дебиторской задолженности, поскольку кредиторская задолженность - источник финансирования дебиторской задолженности.

Таблица 2. Влияние изменений величины кредиторской задолженности на основные показатели финансового состояния предприятия

Показатели финансового состояния предприятия	Кредиторская задолженность	
	Рост	Снижение
Финансовая устойчивость	Ухудшение	Улучшение
Деловая активность	Ухудшение	Улучшение
Имущественное положение	Улучшение	Ухудшение
Платежеспособность и ликвидность	Улучшение	Ухудшение

На заключительном (шестом) этапе рассчитаем влияние изменений величины кредиторской задолженности на основные характеристики финансового состояния предприятия. Для того чтобы дать оценку каждому показателю финансового состояния предприятия, необходимо соединить результаты всех вышеприведенных расчетов с данными, приведенные в таблице 2.

Список использованных источников

1. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник [Электронный ресурс] / Г.В. Савицкая. – 6-е изд., испр. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 378 с. – Режим доступа: <http://www.znaniium.com/>.

2. Воронина Л.И. Проблемы учета кредиторской задолженности [Электронный ресурс] // Вестник Московского государственного лингвистического университета. – 2014. – № 6. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru>.

3. Климова Н.В. Аналитические исследования в управлении дебиторской и кредиторской задолженностью организации [Электронный ресурс] // Финансовый вестник: Финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. – 2011. – № 5. – С. 3-9. – Режим доступа: <http://elibrary.ru/>.

4. Финансовый анализ: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Н.А. Казакова. – М.: Изд-во Юрайт, 2015. – 539 с.

5. Экономический анализ: учебник для бакалавров / под ред. Н.В. Войтоловского, А.П. Калининой, И.И. Мазуровой. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2017. – 548 с.

Т.П. Стасюк,

канд. экон. наук, доцент, зав. кафедрой бухгалтерского учета и аудита

К.А. Жарикова,

магистрант группы № 201-М, магистерской программы
«Бухгалтерский учёт, анализ и аудит в отраслях экономики»
кафедры бухгалтерского учета и аудита

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРАКТИКИ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ЗА СЧЕТ ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

В статье дано определение системы управленческого учета дебиторской задолженности, рассмотрены мнения авторов в части методики управления дебиторской задолженностью, предложены этапы и направления работы системы управленческого учета дебиторской задолженности, раскрыта сущность предложенных форм управленческой отчетности в части дебиторской задолженности.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, система управленческого учета, управление дебиторской задолженностью, элементы системы управленческого учета в части дебиторской задолженности, регламент управления

дебиторской задолженностью, формы управленческой отчетности в части дебиторской задолженности.

В процессе осуществления финансово-хозяйственной деятельности любая организация вынуждена работать на условиях отсрочки платежа. Предоставление отсрочки платежа вызвано, прежде всего, необходимостью выживания на рынке в условиях конкуренции и привлечения максимально возможного числа клиентов. Отсрочка платежа зачастую необходима и в определенной степени может даже укреплять партнерские отношения, но в тоже время если организация не будет грамотно управлять коммерческим кредитованием, то это может привести к просроченным платежам и ухудшению финансового состояния организации.

Управление дебиторской задолженностью является отдельной функцией субъекта хозяйствования, нацеленной на уменьшение убытков за счет эффективного использования дебиторской задолженности, оптимизации ее размера, своевременной инкассации и последующего возврата на счета организации. Управление предполагает комплекс мер, которые направлены на предотвращение появления безнадежной задолженности с помощью тщательного анализа и ранжирования контрагентов, и охватывает весь процесс финансового администрирования, получения своевременной оплаты за товары, работы, услуги, а также последующих мер по принудительному взысканию.

Недостатком управленческих систем многих коммерческих организаций является несовершенство системы управления дебиторской задолженностью. Одной из причин обозначенной проблемы является отсутствие организованной на экономическом субъекте системы управленческого учета как в целом по предприятию, так и в части дебиторской задолженности. Вследствие чего, на многих предприятиях республики наблюдается отсутствие либо несовершенство разработанных форм управленческой отчетности: зачастую имеет место фрагментарный характер управленческих отчетов, не отвечающих современным требованиям, предъявляемым к информационному обеспечению управления; управленческие отчеты не содержат нужной информации в удобной для восприятия форме, отсутствует иерархия форм отчетов для разных уровней управления; имеет место несогласованность форм, сроков и мест предоставления управленческой отчетности, отсутствует график документооборота с указанием мест и времени предоставления документов. Все это приводит к неудовлетворению требований различных пользователей (руководства, акционеров, аналитиков) [7].

Грамотно выстроенная система управленческого учета дебиторской задолженности дает организации возможность оптимизировать ее величину, ускорить цикл оборота дебиторской задолженности, что по-

зволяет улучшить платежеспособность и, следовательно, финансовое состояние организации в целом.

Система управленческого учета (СУУ) представляет собой внутреннюю учетно-аналитическую систему, предназначенную для принятия эффективных управленческих решений, на базе реализации оперативного учета и анализа, осуществления планирования, прогнозирования и контроля, с применением специфических форм внутренней отчетности, направленных на повышение эффективности финансово-хозяйственной деятельности экономического субъекта.

Под **системой управленческого учета дебиторской задолженности** понимается комплекс мероприятий по организации наблюдения, оценке, регистрации, анализу, обработке, систематизации и передаче информации о состоянии дебиторской задолженности с целью оптимизации ее размера и своевременной инкассации. Эти мероприятия позволяют сформировать информационную базу для принятия оперативных (тактических) и прогнозных (стратегических) управленческих решений руководством предприятия.

Для того чтобы в каждой конкретной компании построить эффективную систему управленческого учета дебиторской задолженности и соответственно обеспечить оптимальную политику управления дебиторской задолженностью, включая политику коммерческого кредитования необходимо исследовать труды ученых, работающих в данной области.

На практике имеют место различные мнения в части методики управления дебиторской задолженностью.

Зимин Н.Е., Дидманидзе Н.О. в своей работе «Совершенствование кредитной политики предприятий путем управления дебиторской задолженностью» предлагают подходить к управлению дебиторской задолженностью творчески. Предложенный авторами подход, предполагает условное деление дебиторов на шесть групп, для каждой из которых, рекомендовано применять определенные методы управления дебиторской задолженностью, учитывающие специфику контрагента определенной группы. По их мнению, первая группа включает «мелких» дебиторов с задолженностью менее 500 размеров минимальной оплаты труда, для которых нет законных оснований для возбуждения дела о банкротстве. Вторая группа – это дебиторы, которые находятся в процессе арбитражного управления, в том числе и банкроты. Третья группа представляет собой дебиторов, которые зависят от кредитора-продавца. К этой группе следует относить дочерние предприятия, деятельность которых в определенной мере контролируется кредитором. Четвертая группа – это «нормальные» покупатели-дебиторы с постоянным оборотом и бизнесом, который функционирует. Пятая группа – предприятия, для которых характерен нулевой оборот в течении года. И последняя шестая группа предполагает включение «новых» дебиторов, по которым не было опла-

ты задолженности или по которым невозможно сделать однозначный вывод о тенденции их поведения при оплате долгов.

Группировка дебиторов позволяет обоснованно проводить анализ дебиторской задолженности, учитывая и оперируя при этом их специфическими чертами. Для второй и пятой группы наиболее вероятным путем погашения просроченной задолженности является возбуждение дела в арбитражном суде. Для третьей группы должна быть выработана специфическая кредитная политика, которая должна учитывать общие экономические интересы в бизнесе. Предприятия, которые относятся к первой группе, требуют специального исследования на предмет значимости допущенной дебиторской задолженности для экономики предприятия-кредитора.

Довыденко И.И. считает, что для эффективного управления дебиторской задолженностью, необходимо разработать регламент работы по управлению ею, направленный на снижение риска и возникновения просроченной или безнадежной к взысканию дебиторской задолженности. Данный документ должен включать:

- ✓ методику оценки финансового состояния контрагентов;
- ✓ формирование условий договоров;
- ✓ планирование объема дебиторской задолженности,
- ✓ мотивацию сотрудников предприятия, вовлеченных в управление дебиторской задолженностью;
- ✓ конкретные права и обязанности сотрудников;
- ✓ разработку и приобретение информационной системы по управлению дебиторской задолженностью;
- ✓ сбор и изучение информации о финансовом положении должника;
- ✓ ранжирование покупателей;
- ✓ реструктуризацию дебиторской задолженности;
- ✓ претензионную и исковую работу.

Никоноров Ю.В. также предлагает для совершенствования управления дебиторской задолженностью использовать регламент управления дебиторской задолженностью, который должен предусматривать ранжирование дебиторской задолженности на ряд этапов в зависимости от наступления срока платежа, а именно:

1. Критический срок оплаты не наступил. На данном этапе предлагается осуществления таких процедур как заключение договора, контроль отгрузки, выставление счета, уведомление о сумме и расчетных сроках погашения дебиторской задолженности, за два-три дня до наступления критического срока оплаты – напоминание контрагенту по телефону об окончании периода отсрочки, а при необходимости – сверка сумм.

2. Просрочка до 7 дней. На этом этапе предлагается применению таких процедур как при неоплате в срок – выяснение причин по телефо-

ну, прекращение поставок (до оплаты), направление предупредительного письма о начислении штрафа.

3. Просрочка от 7 до 30 дней – предусматривает начисление штрафа, предарбитражное предупреждение, ежедневное напоминание по телефону, переговоры с ответственными лицами.

4. Просрочка от 30 до 60 дней. В этом случае, автор предлагает командировать менеджера для принятия всех возможных мер по досудебному урегулированию, направление официальной претензии заказным письмом.

5. Просрочка более 60 дней – подача иска в арбитражный суд.

При этом автор также предлагает назначить ответственных лиц за исполнение процедур регламента.

Учитывая исследования ученых, предлагаемая система управленческого учета дебиторской задолженности на коммерческом предприятии, должна включать следующие этапы и направления работы, представленные на рисунке.

Рассмотрим более подробно сущность описанных направлений работы.

1. *Анализ дебиторской задолженности предприятия.* Он представляет собой постоянный мониторинг состояния дебиторской задолженности и анализ ретроспективных данных. Данное направление работы может быть реализовано на практике путем анализа объема и структуры дебиторской задолженности, с выделением просроченной и безнадежной задолженности, а также ключевых контрагентов и дебитов. На этой же стадии необходимо осуществлять оценку уровня и состава текущей дебиторской задолженности предприятия, а также эффективности инвестированных в нее финансовых ресурсов.



Ключевые элементы системы управленческого учета в части дебиторской задолженности

2. *Оценка рыночной стоимости дебиторской задолженности.* Рассчитанная рыночная стоимость сама по себе не позволяет сделать заключение об эффективности управления. Эффективность управления и последующей корректировки управленческого алгоритма показывает коэффициент – отношение рыночной стоимости дебиторской задолженности к номинальной стоимости. Указанный коэффициент может быть рассчитан как по одному праву требования, по их группам, так и в целом по всей сумме дебиторской задолженности.

3. *Разработка и заполнение форм управленческой отчетности в части дебиторской задолженности, по данным которых и будут приниматься своевременные и эффективные управленческие решения.* Предлагается формирование как минимум следующих форм, которые представлены в таблице.

Составление обозначенных отчетов специалистами в сфере управленческого учета позволит:

- ✓ проводить мониторинг финансового взаимодействия с контрагентами, а также сотрудниками своей организации;
- ✓ планировать дальнейший курс кредитной политики;
- ✓ создать объективное представление о расчетах организации;
- ✓ поможет спланировать дальнейшие расходы и доходы организации;
- ✓ более объективно оценивать клиента;
- ✓ своевременно требовать выплаты по договору с дебиторов;
- ✓ избежать конфликтных ситуаций, дополнительных денежных взысканий;
- ✓ сохранить репутацию своей организации.

4. *Разработка кредитной политики предприятия.* Данное направление работы в рамках системы управленческого учета является важнейшим звеном системы управления. На основе оперативной и в полной мере полученной информации о состоянии дебиторской задолженности предприятие формирует, а в последующем корректирует тип своей кредитной политики в отношении покупателей и заказчиков. Кредитная политика должна стать локальным нормативным актом организации, сформированным в рамках системы управленческого учета дебиторской задолженности и устанавливающим рамки и направления эффективной деятельности по коммерческому кредитованию. На практике зачастую выделяют три типа кредитной политики: консервативный (жесткий), умеренный и агрессивный (или льготный). Тип кредитной политики каждая организация выбирает самостоятельно исходя из особенностей своей деятельности.

5. *Построение комплексной системы управления дебиторской задолженностью.* Данная стадия подразумевает практическую реализацию предыдущей. При этом рекомендуется проводить подобную организацию ступенчато в два этапа.

**Формы управленческой отчетности в части дебиторской задолженности,
рекомендуемые для составления экономическим субъектам**

Форма отчетности	Сущность и содержание отчета	Пользователи информации
Отчет по расчетам с дебиторами	<p>Необходим для контроля своевременности погашения дебиторской задолженности в соответствии с договорными условиями. Он отражает динамику платежной дисциплины всех клиентов в разрезе выставленных счетов. Необходимость отчета по расчетам с дебиторами заключается в том, что он может отразить информацию о состоянии дебиторской задолженности в разрезе клиентов, отражает динамику дебиторской задолженности, на основе полученной оперативной информации менеджеры смогут принимать решения по различным клиентам.</p> <p>Форму отчета предприятие формирует самостоятельно. Целесообразно в него включить такие реквизиты как: нумерация, группа дебиторов, конкретный клиент в рамках группы, дата отгрузки, сумма к оплате, дата оплаты, согласно договору, период просрочки и дата фактического платежа.</p>	Директор, главный бухгалтер, юрист, специалисты бухгалтерии, сотрудники планово-экономического отдела
Отчет о наличии и движении дебиторской задолженности	<p>Раскрывает информацию о величине дебиторской задолженности на начало и конец периода, поступлениях и выбытии дебиторской задолженности. Данный отчет целесообразно составлять отдельно по видам дебиторской задолженности. Отчет о наличии и движении дебиторской задолженности рекомендуется вести для того, чтобы отражать информацию о размере дебиторской задолженности по состоянию на начало и конец отчетного периода, а также ее изменение. Особенностью отчета является возможность получения своевременной информации о переводе дебиторской задолженности из долгосрочной в краткосрочную. Это, в свою очередь, может повлиять на принятие обоснованных управленческих решений в части кредитной политики предприятия. Форма отчета не регламентирована и разрабатывается каждым экономическим субъектом самостоятельно. В данную форму целесообразно включить как минимум следующие показатели: на начало периода – сумму задолженности по договору и величину резерва по сомнительным долгам, изменение задолженности за период – поступление, выбытие, перевод дебиторской задолженности из долгосрочной в краткосрочную, и на конец периода - сумму задолженности по договору и также величину резерва по сомнительным долгам.</p>	Директор, главный бухгалтер, юрист, специалисты бухгалтерии, сотрудники планово-экономического отдела
Реестр старения долгов дебиторов	<p>Целесообразно составлять в tandem с отчетом по расчетам с дебиторами. Он должен отражать распределение задолженности по срокам в разрезе каждого дебитора, а также процентную долю, приходящуюся на каждый из периодов просрочки в разрезе клиентов и в целом по общей сумме дебиторской задолженности. Данный вид отчета предлагается составлять не реже одного раза в месяц, а также целесообразно составлять в tandem с отчетом по расчетам с дебиторами. Он должен отражать распределение задолженности по срокам в разрезе каждого дебитора, а также процентную долю, приходящуюся на каждый из периодов просрочки в разрезе клиентов и в целом по общей сумме</p>	Директор, главный бухгалтер, юрист, бухгалтерия, планово-экономический отдел

Форма отчетности	Сущность и содержание отчета	Пользователи информации
	<p>дебиторской задолженности. Данный вид отчета предлагается составлять не реже одного раза в месяц, а также подводить итог за квартал и за год. Реестр старения долгов дебиторов позволяет отражать дебиторскую задолженность, дифференцируя ее по срокам. В данном отчете следует отражать клиента, по которому образовалась задолженность, ее срок, также долю в общем объеме для того чтобы контролировать задолженность которая имеет наибольший удельный вес. Реестр старения долгов дебиторов необходим для обеспечения возможности ранжирования клиентов по срокам погашения задолженности, изучения структуры задолженности по срокам. Особую значимость для предприятия данный отчет может представлять тем, что он является инструментом контроля и регулирования, и способствует снижению просроченной задолженности.</p> <p>Рекомендуемая форма как минимум должна включать следующие показатели: нумерацию контрагентов, группа, клиент, ранжирование дебиторской задолженности по срокам (например, до 30 дней, от 30 до 60 дней, от 60 до 90 дней, свыше 90 дней), а также общую сумму задолженности и ее удельный вес в общем объеме).</p>	

На первом этапе с учетом сформированной кредитной политики предлагается проводить отбор потенциальных дебиторов, в основе которого лежит оценка кредитоспособности покупателей. На основе проведенного анализа кредитоспособности формируются окончательные условия предоставления отсрочки.

В рамках данного этапа обязательно предполагается расчет предельной величины дебиторской задолженности для конкретного экономического субъекта.

На втором этапе подразумевается формирование процедуры инкассации дебиторской задолженности, которая предусматривает:

- сроки и формы предварительных и последующих напоминаний покупателям о дате платежей;
- возможность и условия сокращения долга по предоставленному кредиту;
- условия возбуждения дела о банкротстве несостоятельных дебиторов.

Все указанные процедуры целесообразно прописать в регламенте контроля и управления дебиторской задолженностью, где следует закрепить порядок работы с дебиторской задолженностью, направленной на своевременное выявление просроченной задолженности, процедуры ее взыскания и ответственных лиц за их выполнение. Необходимо не только распределить ответственность между подразделениями экономического субъекта, но и описать действия всех занятых в управлении дебиторской задолженностью сотрудников.

Список использованных источников

1. Горбулин В.Д., Фокина О.Н. Дебиторская и кредиторская задолженность. Особенности бухгалтерского и налогового учета. – М.: ГроссМедиа Ферлаг: РОС-БУХ, 2009. – 127с.
2. Довыденко И.И. Необходимость разработки регламента по управлению дебиторской задолженностью // Сборник научных статей. Под ред. Е.К. Сычовой. – 2018. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://elibrary.ru/download/elibrary_35414044_92729470.pdf
3. Зимин Н.Е., Дидманидзе Н.О. Совершенствование кредитной политики предприятий путем управления дебиторской задолженностью // Вестник федерального государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Московский государственный агроинженерный университет имени В.П. Горячкина». – 2009. – №7 [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://elibrary.ru/download/elibrary_12845314_72224862.pdf
4. Ивашкевич В.Б. Бухгалтерский управленческий учёт: Учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. Магистр: Инфра-М, 2011. – 576с.
5. Никоноров Ю.В. Доходность организации: проблемы управления дебиторской задолженностью // Бухгалтерский учет в издательстве и полиграфии. – 2008 – №3 [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://elibrary.ru/download/elibrary_9900214_79636514.pdf
6. Пашкина И.Н. Работа с дебиторской задолженностью: практическое пособие / И.Н. Пашкина, О.И. Соснаускене, О.В. Фадеева – М.: Омега-Л, 2009. – 157с.
7. Стасюк Т.П. Современные проблемы организации и развития управленческого учета на предприятиях ПМР // Материалы докладов 3-й международной научно-практической конференции в Государственном университете управления «Актуальные проблемы бухгалтерского учета, анализа, контроля и налогообложения в условиях цифровизации экономики» М.: Издательство ГУУ. - 2019. – с. 202-206.

Т.П. Стасюк,

канд. экон. наук, доцент, зав. кафедрой бухгалтерского учета и аудита

В.Г. Карамит,

магистрант группы № 202-М, магистерской программы
«Аудит и финансовый консалтинг» кафедры бухгалтерского учета и аудита

ОБЗОР МЕТОДИК АНАЛИЗА, ПРИМЕНЯЕМЫХ В АУДИТЕ ДОСТОВЕРНОСТИ ИНФОРМАЦИИ О МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ РЕСУРСАХ ОРГАНИЗАЦИИ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

В статье рассмотрены методические подходы к анализу материально-производственных ресурсов, применяемые в аудите достоверности информации о данной категории активов и эффективности их использования. В том числе обозначены цели, задачи, основные этапы, системы показателей авторских

методик. Определены сходства и отличительные особенности взглядов авторов на методику проведения анализа материально-производственных ресурсов, учет которых на практике позволит более эффективно провести анализ материальных ресурсов при проведении аудита.

Ключевые слова: *материально-производственные ресурсы, анализ эффективности использования материальных ресурсов, материалоотдача, материалоёмкость, оборачиваемость материальных ресурсов.*

Материально-производственные ресурсы являются важнейшей составляющей производственного процесса любого предприятия. Материальные затраты зачастую занимают значительную долю в себестоимости продукции в связи с чем особо значимы в процессе управления. Участок учета материальных запасов является участком повышенного риска в процессе проведения аудита, ввиду того, что зачастую данный вид оборотных активов подвержен порче, хищениям, злоупотреблениям. Высокий уровень проведения аудита достоверности информации о материально-производственных ресурсах и оценки эффективности их использования невозможен без применения экономического анализа.

Управление материальными ресурсами играет ключевую роль в системе управления любым коммерческим предприятием. Такие авторы, как О.В. Кольцова, В.И. Меньщикова считают, что эффективное управление запасами материальных ресурсов это залог финансового здоровья предприятия. По мнению Ж. Ришара, «учет и анализ запасов материальных ресурсов необходимо применять в числе первых функций управления деятельностью предприятия». Данным умозаключением руководствуется и ряд иных отечественных ученых: С.А. Бороненкова, Т.Б. Бердникова, Г.В. Савицкая и др.[8]

Систематизированный и качественный анализ позволяет: во-первых, обеспечить своевременное поступление сырья и материалов, необходимых для бесперебойного процесса производства, во-вторых, выявить возможные резервы роста эффективности производства, резервы снижения себестоимости продукции, увеличение прибыльности и рентабельности.

Анализ материально-производственных ресурсов, по мнению большинства ученых, проводится по следующим направлениям: анализ обеспеченности, состава и структуры материально-производственных ресурсов; анализ эффективности использования материально-производственных ресурсов [7].

Сегодня существует ряд авторских методик анализа материально-производственных ресурсов. В каждом конкретном случае аудитор, исходя из своего профессионального суждения, выбирает методики, определяемые поставленными целями и задачами анализа. Анализ проводится путем расчета ряда показателей, характеризующих решение одной из поставленных задач.

Г.В. Савицкая при проведении анализа обеспеченности и использования материально-производственных ресурсов, рекомендует решить следующие задачи: оценить достоверность планов материально-технического снабжения, уровень выполнения планов, влияния на объем производства продукции; оценить себестоимость продукции и другие показатели; оценить уровень эффективности использования материальных ресурсов; выявить резервы снижения материальных затрат; разработать рекомендации [9, с. 205].

Для решения поставленных задач, автор предлагает проанализировать следующие показатели:

- ✓ уровень обеспеченности предприятия сырьем и материалами;
- ✓ состояние складских запасов сырья и материалов;
- ✓ модель экономически обоснованного заказа (EOQ);
- ✓ прирост объема производства продукции;
- ✓ прибыль на рубль материальных затрат;
- ✓ материалотдача;
- ✓ материалоемкость;
- ✓ коэффициент материальных затрат;
- ✓ коэффициент соотношения темпов роста объема производства

и материальных затрат;

- ✓ удельный вес материальных затрат в себестоимости продукции.

По мнению автора, данная система показателей позволяет экономить использование сырья, материалов и энергии в соотношении с ростом производства предприятия.

В своем методическом подходе, Л.Т. Гиляровская, Д.В. Лысенко, Д.А. Ендовицкий определили, что цель анализа – поиск резервов для повышения эффективности использования материальных ресурсов, а также выделили ряд задач, которые необходимо решить для достижения поставленной цели.

В частности, в число этих задач вошли:

- ✓ определение объема материальных ресурсов, необходимых для производства;
- ✓ проверка соответствия запасов материальных ресурсов установленным нормативам; сведение к минимуму потерь материальных ресурсов;
- ✓ определение влияния материально-технического снабжения и полноты использования материальных ресурсов на показатели работы предприятия;
- ✓ выявление резервов повышения эффективности использования материальных ресурсов [4, с. 225].

К числу основных показателей, необходимых для проведения анализа материальных ресурсов авторы относят:

- ✓ коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами;

- ✓ средний остаток оборотных средств, обеспеченность материальными ресурсами;
- ✓ удельный вес материалов в целом в запасах;
- ✓ коэффициент оборачиваемости и скорости оборота запасов;
- ✓ материалоемкость;
- ✓ материалоотдача;
- ✓ ритмичность поступления материалов;
- ✓ коэффициент неравномерности поставок материалов;
- ✓ коэффициент вариации;
- ✓ коэффициент использования материальных ресурсов;
- ✓ прибыль на один рубль материальных затрат.

Авторы делают акцент на показатель оборачиваемость материальных ресурсов, который позволяет дать комплексную характеристику состояния и эффективности их использования.

Л.Л. Ермолович, О.В. Головач, Л.Г. Сивчик и И.В. Щитникова рекомендуют проводить оценку использования материальных затрат в рамках анализа себестоимости продукции. Для достижения цели анализа материальных ресурсов предлагается решить следующие задачи:

- ✓ определить средние остатки материалов и изучить динамику их величины;
- ✓ определить показатели оборачиваемости и длительности одного оборота, их динамику;
- ✓ провести факторный анализ показателя оборачиваемости и длительности одного оборота;
- ✓ рассчитать высвобождение материальных ресурсов за счет ускорения оборачиваемости и сокращения длительности одного оборота;
- ✓ определить резервы ускорения оборачиваемости материальных ресурсов [1, с. 623].

В обозначенной методике авторы выделяют следующую систему показателей:

- ✓ оборачиваемость и длительность одного оборота;
- ✓ однодневная потребность в сырье, материалах;
- ✓ прибыль от реализации на один (сто, тысячу) рублей оборотных средств;
- ✓ коэффициент обеспеченности производственными материалами и комплектующими.

Выявленные по этой методике факторы изменения коэффициента эффективности использования материальных ресурсов позволяют определить резервы улучшения их использования, за счет увеличения объема реализации и снижения себестоимости, оптимизации необходимой величины материальных ресурсов.

По мнению ученых Л.Н. Чечевицыной, К.В. Чечевицына, целью анализа материальных ресурсов является повышение эффективности

производства в целом за счет рационального использования ресурсов. Для достижения поставленной цели, авторы предлагают решить следующие задачи:

- ✓ определить уровень обеспеченности необходимыми материально-производственными ресурсами по видам, сортам, маркам, качеству и срокам поставок;
- ✓ проанализировать показатель материалоемкость в динамике и изучить влияние отдельных показателей на него;
- ✓ оценить влияние организации материально-технического снабжения и использование материальных ресурсов на объем выпуска и себестоимость продукции;
- ✓ выявить неиспользованные возможности снижения материальных затрат [10, с. 156].

Методика Л.Н. Чечевицыной, К.В. Чечевицына предусматривает проведение анализа обеспеченности предприятия материальными ресурсами, анализа соблюдения норм расхода материалов в производстве, анализа материалоемкости и материалоемкости, анализа использования отходов производства. При этом рекомендовано анализировать следующие показатели:

- ✓ качество выполнения плана материально-технического снабжения;
- ✓ материалоемкость;
- ✓ материалоемкость;
- ✓ удельный вес материальных затрат в себестоимости продукции;
- ✓ коэффициент материальных затрат;
- ✓ стоимость отходов по плану и по факту;
- ✓ коэффициент полезного использования материалов.

Данная методика способствует рационализации использования ресурсов, и как следствие повышению эффективности производства предприятия.

Т.Б. Бердникова в своем методическом подходе определяет несколько направлений анализа материальных ресурсов:

- ✓ анализ использования материальных ресурсов на основе специальных материальных балансов,
- ✓ анализ состояния запасов материальных ресурсов,
- ✓ анализ эффективности использования материальных ресурсов [2, с. 139].

К числу показателей, которые необходимо проанализировать автор относит:

- ✓ материальные балансы;
- ✓ удельный вес материальных ресурсов в запасах;
- ✓ материалоемкость;
- ✓ материалоемкость;
- ✓ процент брака.

Методика межотраслевых балансов, по мнению Бердниковой Т.Б., отражает взаимосвязи в процессе производства и позволяет определить влияние общей величины материальных затрат на выпуск определенной продукции.

Согласно методическим подходам С.М. Бычковой и Д.Г. Бадмаевой, целью анализа материальных ресурсов является повышение эффективности их использования. К задачам анализа материально-производственных ресурсов авторы относят:

- ✓ определение уровня обеспеченности организации необходимыми материальными ресурсами;
- ✓ установление степени ритмичности поставок, объема, комплексности, качества, сортности; выяснение своевременности заключения договоров на поставки материальных ресурсов;
- ✓ исчисление транспортно-заготовительных расходов; выявление потерь вследствие вынужденных замен материалов, простоев;
- ✓ оценка влияния организации материально-технического снабжения и использования материальных ресурсов на объем выпуска и себестоимость продукции [3, с. 210].

Авторы предлагают воспользоваться следующей системой показателей:

- ✓ динамика материальных затрат на один рубль продукции;
- ✓ относительная экономия материальных затрат;
- ✓ расход материальных ресурсов в натуральном выражении в расчете на единицу стоимости продукции;
- ✓ отношение темпа прироста материальных затрат к темпам прироста продукции;
- ✓ материалоотдача;
- ✓ материалоемкость;
- ✓ оборачиваемость материальных ресурсов;
- ✓ высвобождение оборотных активов в результате изменения продолжительности оборота;
- ✓ рентабельность оборотных активов.

Согласно методике, основными путями улучшения эффективности использования материальных ресурсов являются: ускорение длительности оборота материальных ресурсов, совершенствование технологии и освоение нового оборудования, повышение квалификации производственного и управленческого персонала.

Авторы А.И. Алексеева, Ю.В. Васильев, А.В. Малеева и Л.И. Ушвицкий определяют, что целью анализа материально-производственных ресурсов является выявление резервов повышения эффективности их использования. В своем методическом подходе А.И. Алексеева, Ю.В. Васильев, А.В. Малеева и Л.И. Ушвицкий выделяют следующие задачи: оценка планов материально-технического снабжения, выявление по-

требности в материальных ресурсах; оценка эффективности использования материально-производственных ресурсов [6, с. 287].

Для достижения поставленных задач используют систему показателей: оборачиваемость материальных ресурсов; продолжительность оборота; коэффициенты обеспеченности материальными ресурсами; материалоемкость; коэффициент обеспеченности плана производства; средний дневной расход; условная экономия материальных ресурсов.

Методика нацелена на ускорение оборачиваемости оборотных средств, в частности, материальных ресурсов [5].

Обобщая результаты анализа перечисленных методик, можно отметить, что основная цель анализа материально-производственных ресурсов большинством авторов сводится к поиску резервов повышения эффективности их использования. Сравнивая различные, методические подходы, можно выделить основные этапы анализа материально-производственных ресурсов: оценка обеспеченности, динамики материальных ресурсов, исследование структуры материально-производственных ресурсов, изучение потребности в материальных ресурсах для производства продукции, анализ эффективности использования материально-производственных ресурсов.

Несмотря на сходства рассмотренных методических подходов, можно отметить некоторые особенности.

Так, Л.Т. Гиляровская, Д.В. Лысенко, Д.А. Ендовицкая уделяют особое внимание нормированию и организации обеспечения материальными ресурсами, а также показателям оборачиваемости. Г.В. Савицкая делает акцент на анализе состояния складских запасов сырья и материалов. Недостаток обеспеченности запасами материально-производственных ресурсов приводит к простоям, к повышению себестоимости выпускаемой продукции, следствием чего является сокращение чистой прибыли. В то же время, когда запасы материально-производственных ресурсов в избытке, но они не используются, происходит замедление оборачиваемости материальных ресурсов. Авторы Л.Л. Ермолович, С.М. Бычкова, А.И. Алексеева, Ю.В. Васильев, А.В. Малеева и Л.И. Ушвицкий в своих методиках делают акцент на анализе оборачиваемости материальных ресурсов. Л.Н. Чечевицына, К.В. Чечевицын, С.М. Бычкова и Д.Г. Бадмаева подробно раскрывают анализ показателей материалоемкости и материалоемкости. Т.Б. Бердникова уделяет пристальное внимание анализу использования материальных ресурсов и предлагает методику балансов материальных ресурсов и затрат.

Таким образом, изучение различных методических подходов позволяет синтезировать отдельные системы показателей, наиболее подходящие для решения поставленных целей при проведении анализа

материально-производственных ресурсов в аудите на конкретном предприятии.

Список использованных источников

1. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности: учебное пособие / Ермолович Л.Л., Головач О.В., Сивчик Л.Г., Щитникова И.В. / Под ред. Ермолович Л.Л. – Минск: Современная школа, 2010. – 800 с.
2. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 214 с.
3. Бычкова С.М., Бадмаева Д.Г. Бухгалтерский учет и анализ: Учебное пособие. – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2018. – 528 с.
4. Гиляровская Л.Т., Лысенко Д.В., Ендовицкий Д.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник. - М.: «ТК Велби», 2008. – 360 с.
5. Карпунина Е.В., Старожук Т.В. Методики анализа материально-производственных запасов в коммерческих организациях // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2016. – №1-8. – с. 249-253.
6. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / А.И. Алексеева, Ю.В. Васильев, А.В. Малеева, Л.И. Ушвицкий., Под ред. Алексеевой, А.И. - 3-е изд., перераб. и доп. изд. – М.: КНОРУС, 2011. – 706 с.
7. Куцак. А.А., Урыкина Е.Д., Черминская Л.Г. Методы анализа материальных ресурсов организации // сборник материалов XI-ой международной очно-заочной научно-практической конференции. В 2 т. – М.: Научно-издательский центр «Империя», 2019. – с. 81-84.
8. Марусинина Е.Ю., Захаров О.Б. Анализ прогрессивных систем управления запасами материальных ресурсов для горнодобывающей промышленности в России и за рубежом // Интерактивная наука. – 2018. – №12 (34). – с. 89-94.
9. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: «Инфра-М», 2011. – 654 с.
10. Чечевицына Л.Н., Чечевицын К.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник . – 6-е, перераб. изд. – Ростов н/Д: «Феникс», 2013. – 368 с.

Т.П. Стасюк,

канд. экон. наук, доцент, зав. кафедрой бухгалтерского учета и аудита

А.Г. Куляк,

магистрант группы № 32-М, магистерской программы
«Аудит и финансовый консалтинг» кафедры бухгалтерского учета и аудита

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗРАБОТКИ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ И ОШИБКИ ПРИ ЕЕ ФОРМИРОВАНИИ И СОДЕРЖАНИИ, УЧИТЫВАЕМЫЕ В ПРОЦЕССЕ ПРОВЕДЕНИЯ АУДИТА

В статье рассматриваются проблемы и ошибки, имеющие место на практике при разработке и содержании учетной политики с которыми сталкивается

экономический субъект. Анализ обозначенных проблем и ошибок поможет аудитор провести аудит учетной политики качественно и оценить ее не только с позиции соответствия требованиям законодательства для формирования мнения о достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности, но и с точки зрения ее эффективности для аудируемого экономического субъекта.

Ключевые слова: *учетная политика, аудит учетной политики, проблемы формирования учетной политики, эффективная учетная политика, типичные ошибки содержания учетной политики.*

Аудит учетной политики является одним из важнейших разделов аудита, результаты которого могут повлиять на выражение мнения аудитора о достоверности финансовой (бухгалтерской) отчетности аудируемого лица. Целью аудита учетной политики является установление соответствия применяемой в организации методики бухгалтерского учета действующим нормативным документам для формирования мнения о достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности во всех существенных аспектах [1].

Кроме того, целью разработки учетной политики в современных рыночных условиях является формирование эффективной учетной политики, в связи с чем, аудитор должен более тщательно изучить учетную политику экономического субъекта с точки зрения ее эффективности.

Под аудитом эффективности понимается один из видов аудита, который ориентирован на оценку результативности, экономичности, продуктивности финансово-хозяйственной деятельности экономического субъекта. Для руководства экономического субъекта особую ценность несут результаты такого аудита, так как они информируют об оптимальности и рациональности процесса управления, грамотности и эффективности построения системы бухгалтерского учета и представляют интерес для пользователей финансовой отчетности.

В связи с этим все чаще в практике аудит указывают на необходимость раскрывать в аудиторском заключении информацию о достоверной оценке эффективности деятельности аудируемых лиц.

Аудитору следует учесть, что под эффективной учетной политикой понимается закреплённая внутренней документацией совокупность принципов, приемов и правил ведения учета, которая должна соответствовать стратегии развития предприятия и способствовать получению максимального эффекта от функционирования системы учета в рамках действующего законодательства [3].

Учетная политика определяется экономическим субъектом самостоятельно с соблюдением принципов, установленных законодательством. Она формируется главным бухгалтером, а утверждается – приказом или распоряжением руководителя. Таким образом, составление документа является неотъемлемой частью создания и существования организации.

Аудитор, при осуществление аудиторской проверки учетной политики, должен учитывать, что при ее формировании экономические субъекты сталкиваются с такими распространенными проблемами, как:

- несовершенство действующего законодательства и несогласованность отдельных правовых актов между собой (обилие и разнообразие законов, подзаконных актов, инструкций и постановлений, а также нестыковки при сопоставлении их друг с другом приводят к возникновению вопросов на начальном этапе);

- формальное отношение специалистов бухгалтерии к подготовке учетной политики (зачастую сформировано четкое представление о том, что учетная политика является формальным документом, который составляется в обязательном, принудительном порядке и воспринимается как обязанность; отсутствие на этапе формирования понимания того, как выбранные методы учета влияют на конечный результат деятельности организации. Или же, даже если имеется понимание влияние элементов учетной политики на конечные показатели деятельности экономического субъекта, то ее составление в последний момент и по остаточному принципу приводит к недостаточному отражению существенных аспектов;

- сложность выбора экономически оправданного варианта учета и оценки конкретных объектов при закреплении в методологическом разделе учетной политики (отсутствие рекомендаций и четкого алгоритма выбора вариантов учета и оценки обусловлено спецификой деятельности каждой организации в отдельности, по этой причине учетная политика не может быть составлена с использованием готовых шаблонов; отсутствие достаточных знаний, навыков и понимания специфики деятельности организации приводит к проблемам в выборе форм и методов ведения бухгалтерского учета).

Кроме того, аудитору необходимо учесть, что при формировании учетной политики допускаются такие *фатальные ошибки*, как:

- разработка учетной политики с использованием готовых шаблонов (ни одна типовая форма, как бы детально она ни была проработана, не может учесть всех особенностей и специфику деятельности каждой отдельно взятой организации; так называемого «идеального рецепта» не существует и существовать не может по причине уникальности условий и особенностей деятельности каждой отдельно взятой компании);

- невнимательное отношение к формированию учетной политики (существует мнение, что менять учетную политику можно каждый год; как правило, это представление ведет к невнимательному составлению документа, в то время как изменения в учетную политику могут вноситься лишь в исключительных и значимых случаях, например, при изменении действующего законодательства, внедрении новых систем учета на предприятии или его реорганизации);

– отсутствие должного разделения обязанностей либо их неоднократное дублирование;

– не соблюдение требований приказа об учетной политике. Эта ситуация складывается из-за формального подхода к подготовке учетной политики со стороны руководителей организаций. Многие главные бухгалтера при составлении учетной политики организации не соблюдают изменения в законодательстве. Чаще всего причиной этого нарушения является копирование устаревших данных с предыдущих периодов составления учетной политики [2].

Наиболее часто встречающимися *типичными ошибками*, выявляемыми в процессе аудита учетной политики, в части ее содержания выступают:

– несвоевременное отражение в учете фактов хозяйственной деятельности;

– не раскрытие в полном объеме методологических вопросов учетной политики для целей бухгалтерского учета;

– отсутствие закрепленных сроков проведения инвентаризации активов и обязательств в учетной политике;

– игнорирование требования приоритета содержания перед формой;

– отсутствие обязательных приложений к учетной политике: график документооборота; рабочий план счетов; внутренняя отчетность (состав, форма, порядок и сроки предоставления); положения о бухгалтерии и службе внутреннего контроля либо аудита (при их наличии), должностные инструкции и др.

Вышеизложенные проблемы и ошибки при формировании учетной политики, а также в части ее содержания могут помочь аудитору дать объективную оценку качества составления, содержания и эффективности учетной политики экономического субъекта.

Список использованных источников

1. Сурхаева Н.С. Аудит учетной политики для целей налогообложения // Вестник современных исследований. 2018. № 7.3 (22). - с. 499-500.

2. Катрич М.Ю., Сафонова М.Ф. Аудит учетной политики организации. // в сборнике: Социально-экономические проблемы и перспективы развития АПК. Сборник научных статей по итогам III Международной студенческой научно-практической конференции. Ответственный за выпуск С. А. Шулепина. 2015. - с. 56-59.

3. Залышкина Т.А. Технология формирования эффективной учетной политики организации: дисс. к.э.н.: 08.00.12. - Новосибирск, 2006. - с.162.

4. Официальный сайт Лаборатории аудита: http://www.docaudit.ru/documents/fpsad-projects/fpsadnew_3/

Д. В. Формусатий,

старший преподаватель

Н. В. Вердыш,

магистрант группы № 201М, магистерская программа
«Бухгалтерский учет, анализ и аудит в отраслях экономики»
кафедры бухгалтерского учета и аудита

АНАЛИТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ПОДХОДОВ К ПРОБЛЕМАТИКЕ УЧЕТА И КОНТРОЛЯ ЗАТРАТ НА ОПЛАТУ ТРУДА

Проблемы расчетов с персоналом по оплате труда, а также учета и контроля за затратами на оплату труда являются наиболее актуальными в экономической деятельности каждого предприятия. Решением данных проблем занимается огромное множество ученых-экономистов. В статье описываются проблемы, встречающиеся в современной практике, а также пути их решения по мнению многих выдающихся ученых.

Ключевые слова: *затраты на оплату труда, оплата труда, работник, предприятие, организация, статья, учет.*

Наиболее значимой статьёй расходов любого экономического субъекта являются – затраты на оплату труда работников предприятия. Хотя в системе нормативного обеспечения учета и анализа хозяйственной деятельности на предприятии вопросы оплаты труда, охраны труда, повышения квалификации работников предприятия, организации рабочих мест, и т.д. отражены недостаточно.

Актуальность данной статьи состоит в том, что учет затрат на оплату труда на предприятии является одним из наиболее сложных и важных компонентов при формировании себестоимости продукции. Структура данных затрат, методы их оценки, принципы распределения по объектам калькулирования не поддаются единым требованиям законодательства, а в полном объеме зависят от организационно-технических условий каждого предприятия.

Для любого экономического субъекта, наиболее актуальными в экономической деятельности являются проблемы расчетов с персоналом по оплате труда, а также учет и контроль за затратами на оплату труда.

В наше время наиболее важными задачами учета труда и заработной платы являются:

- производить расчеты с персоналом предприятия по оплате труда в установленные сроки;
- правильно относить суммы начисленной заработной платы и социальных отчислений на себестоимость произведенной продукции (работ, услуг);

- собирать и группировать показатели по труду и заработной плате для целей оперативного руководства и составления необходимой отчетности, а также расчетов с органами социального страхования и обеспечения, пенсионным фондом.

Успешным решением данных проблем занимается большое количество ученых — экономистов, что свидетельствует о дискуссионном характере предмета исследования.

Коршунова Л.С. в своей статье раскрывает вопрос оплаты труда механизаторов сельскохозяйственных предприятий. Из содержания статьи можно сделать вывод, что заработная плата работникам сельского хозяйства за отдельные сельскохозяйственные работы начисляется как по сдельной, так и по повременной системам оплаты труда. Автор отмечает, что, применяя сдельную систему оплаты труда необходимо учитывать ряд требований, наиболее важным из них является хорошо поставленный учет количественных результатов труда. Не мало важное значение в статье отводится процессу нормирования оплаты труда, исходя из того, что норму выработки на данных предприятиях установить не так уж и просто, а в некоторых случаях почти невозможно. При нормировании могут возникнуть следующие проблемы: при фотохронометраже рабочего дня машинисты-трактористы могут специально работать медленно и на пониженных передачах, тем самым нормы рабочего времени и расхода топлива увеличиваются; хронометраж должен проводить высококвалифицированный специалист, в противном случае нормы могут быть просчитаны неверно и т.д. Также, немаловажное значение на сельскохозяйственных предприятиях имеет стимулирование труда в виде премий, поощрений и т.д. от этого во многом зависит качество труда.

Немало важную роль, как на промышленных, так и сельскохозяйственных предприятиях играет выбор системы оплаты труда. Работодатель в зависимости от характера хозяйственной деятельности с помощью заработной платы может повысить выработку и/или снизить издержки. Для этого надо выбрать рациональные системы оплаты труда.

В своей научной статье Ф. Арутюнян и Л. Головина рассмотрели вопросы, непосредственно связанные системой оплаты труда. По мнению данных авторов, надлежало бы для каждой группы специалистов и служащих, устанавливать на предприятии не соответствующий оклад, а диапазон с разницей на 10–15 % между нижней и верхней границей. Данная разработка способствует укреплению дисциплины на предприятии, повышению квалификации и активности специалистов [1, с. 10]. Разработчики статьи уделяют, особое внимание системе оплаты труда. По их мнению, оплата труда является важнейшим звеном расчета предприятия и состоит из четырех этапов, один из которых - начисление и выплата текущей заработной платы в течение года всем работникам.

В статье «Проблемы идентификации и оценки затрат на оплату труда в управленческом учете» Синявская Е.Р. описывает проблемы, связанные идентификацией и оценкой объектов учета при калькулировании себестоимости продукции и услуг на предприятии по статье «Затраты на оплату труда».

Автор отмечает, что в связи со слабой нормативной базой для включения данной статьи затрат в те или иные виды расходов потребуются разработка единого методического подхода для их планирования, учета и анализа на предприятии. При этом автор предлагает оптимизацию не только самих затрат на оплату труда, но и бухгалтерского учета за счет использования и преобразования, существующих на данный момент, методов организации и планирования труда.

Также в своей статье Синявская предлагает разделить затраты на оплату труда по трем классификациям:

1. Затраты для целей начисления себестоимости произведенной продукции (работ, услуг). Общим для данной группы классификации затрат является выявление взаимосвязи затрат на оплату труда различных категорий работников с принципами калькулирования себестоимости продукции и формирования финансовых результатов. Это должно быть отражено в учетной политике предприятия.

2. Вторая группа затрат связана со структурными компонентами. Оплата труда различных категорий работников может выделяться как отдельный элемент, а может входить в состав комплексных. Исходя из этого, требуется дополнительная корреляция данных между бухгалтерскими и налоговыми показателями.

3. Третья группа используется в основном для целей анализа и планирования в управленческом учете [3, с. 35].

Автор обращает внимание на влияние такого фактора, как компетентность учетно-аналитических кадров, которые проводят планирование и мониторинг данного вида затрат. Так как они несут ответственность не только за экономические показатели организации, а также за соблюдение социальных прав работников. Поэтому данным участком на предприятии должны заниматься только высококвалифицированные специалисты.

Ермахова Н.А. и Ахмедова Ч.Ф. в своей научной статье «Институциональный подход в учете затрат на рабочую силу» описали институциональный подход интегрированную модель и как инструмент институционального взаимодействия. По мнению авторов, институциональный подход к учету должен рассматривать его:

- во-первых, как единую интегрированную модель;
- во-вторых, как определенный институт;
- в-третьих, как механизм, по средствам которого происходит институциональное взаимодействие институтов на макро- и микроуровнях [4, с. 12].

Авторы статьи отразили принципиальный подход к формированию состава затрат на оплату труда в управленческом учете, а также отразили учетную группировку затрат, которая может быть использована в процессе его аналитики. И отметили значимость институционального подхода, которая состоит в том, что он позволяет ввести все виды учета и идентифицируемые ими объекты в более сложный социально-культурный и правовой контекст и проанализировать содержательные механизмы их развития на перспективу.

Не мало важной в наше время остается проблема проверки правильности учета затрат на оплату труда. Поэтому немаловажное значение имеет внутренний и внешний контроль на предприятии, которому уделяется особое внимание со стороны многих авторов.

В статье «Организация внутрифирменного контроля расчетов по оплате труда», авторами которой являются Дьяконова О.С. и Горюнова Е.М., рассматриваются общие положения, которые в обязательном порядке должны быть включены в систему внутреннего контроля расчетов по оплате труда предприятия [5]. В статье отражены проблемы, с которыми сталкивается организация в случае отсутствия внутреннего контроля, а также пути совершенствования учета расчетов с работниками предприятия, обеспечивающая, тем самым достоверность финансовой отчетности, а вместе с тем и предотвращает отрицательные результаты аудиторской проверки. Авторами было проведено исследование, по результатам которого были сделаны следующие выводы:

- в наше время модернизируются области и направления оценки системы внутреннего контроля, в связи с чем, наблюдается необходимость выявления и анализа рисков, связанных с применением компьютерных данных;
- при планировании, в условиях автоматизации, аудитор обязан правильно распределить трудозатраты и объем процедур, особенное внимание следует уделить проверке состояния программного обеспечения;
- автоматизация аудиторской проверки расчетов с персоналом по оплате труда позволит сократить трудоемкость аудиторских процедур и повысит качество аудиторской проверки в целом.

Исходя из вышеперечисленного можно сделать вывод, что проблема затрат на оплату труда работников предприятия, занимает важное место в организационной деятельности любого предприятия. Решение данной проблемы поможет сократить расходы предприятия, правильно проводить калькуляцию продукции и т. д.

Любой процесс хозяйственной деятельности связан с затратами не только средств и предметов труда, но и с затратами труда и его оплаты. Повышение производительности труда обусловлено ростом эффективности производства. Затраты на оплату труда – важнейший элемент

общих затрат, затраты измеряются в отработанном времени. Именно этим обусловлена необходимость проведения исследования расчетов по оплате труда, формирования фонда оплаты труда и отнесения затрат на оплату труда в состав издержек производства. А грамотная организация внутреннего контроля расчетов с персоналом организации, поможет повысить достоверность финансовой отчетности предприятия, а также избежать нарушений и разногласий при проведении аудита.

Список использованных источников

1. Арутюнян Ф. Концептуальные основы организации заработной платы в сельском хозяйстве/Ф. Арутюнян//Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве. — 2014. — № 10. — с. 32–38.
2. Коршунова, Л. Важность применения сдельной оплаты труда в растениеводстве /Л. Коршунова // Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве. — 2014. — № 12. — с. 38–45.
3. Синявская Е.Р. Проблемы идентификации и оценки затрат на оплату труда в управленческом учете/ Синявская Е.Р.// Международный бухгалтерский учет. – 2013. – № 22. – с. 14-20.
4. Ермахова Н.А. и Ахмедова Ч.Ф. Институциональный подход в учете затрат на рабочую силу / Ермахова Н.А. и Ахмедова Ч.Ф.// Международный бухгалтерский учет. – 2012. - №47(245). – с. 9-17.
5. Дьяконова О.С. и Горюнова Е.М. Организация внутрифирменного контроля расчетов по оплате труда/ Дьяконова О.С. и Горюнова Е.М.// Экономика, предпринимательство и право. – 2017г. - №1. – с. 66-72.
6. Официальный сайт министерства финансов ПМР – <http://www.minfinpmr.org/>
7. Официальный сайт министерства экономики ПМР – <http://mepmr.org/>
8. Формы и системы оплаты труда – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.bibliofond.ru/>.

ФИНАНСЫ И КРЕДИТ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

И.В. Ватаман,

канд. экон. наук, доцент

И.А. Гайдарлы,

магистрант группы № 17-М, магистерская программа
«Финансовая экономика и монетарное регулирование»
кафедры финансов и кредита

НАЛОГООЕ АДМИНИСТРИРОВАНИЕ И НАЛОГОВЫЙ КОНТРОЛЬ

В статье рассматривается налоговый контроль, который обеспечивает своевременные и полные налоговые поступления, доходы в системе государственного бюджета как важнейший элемент налогового администрирования. Определено место налогового контроля в системе налогового администрирования.

Ключевые слова: налог, налоговый контроль, налоговое администрирование, принципы налогового контроля.

Эффективность функционирования налоговой системы зависит от качества управления ею. Деятельность по управлению государственной налоговой системой определяется характером и задачами налоговой политики соответствующего этапа развития. В современной экономической литературе нет четкого определения концепции «Управление налоговой системой». Данное понятие практически было заменено на понятие «Налоговое администрирование».

Функции налогового администрирования методично связаны с классическими управленческими функциями. Исходя из их специфики в отношении распределения налогового администрирования, выделены следующие функции:

1. Налоговое планирование и прогнозирование;
2. Учет налогоплательщиков и учет деятельности налоговых органов;
3. Налоговый контроль;
4. Анализ;
5. Регулирование и координация деятельности налоговых органов;
6. Мониторинг налоговых поступлений и эффективности деятельности налоговых органов [1, с.38].

Принципы налогового администрирования обусловлены принципами управления:

– принцип науки, который предполагает эффективное использование современных научных методов познания субъектов и объектов налогового администрирования, изучение реальных условий, в которых осуществляется их формирование и развитие, а также взаимодействие с другими отраслями налоговой науки и права;

– принципы системности и сложности, которые включают изучение налогового администрирования как единой системы управления;

– принцип делегирования полномочий, заранее определенная налоговая структура, в которой часть полномочий, прав и обязанностей делегируется с высшего уровня на уровень региональных и местных налоговых органов;

– принцип обратной связи, обеспечивающий координацию системы управления на основе движения и систематизации информации, необходимой для осуществления налогового администрирования;

– принцип рациональности (экономики), направленный на обеспечение того, чтобы государственные расходы на налоговое администрирование оплачивались в процессе реализации мер по обеспечению поступлений в бюджеты бюджетной системы государства налоговых поступлений в полном объеме и своевременно [2, с 117].

Методы налогового администрирования могут быть весьма разнообразными, но можно выделить три основных типа: административное принуждение, регулируемые альтернативы, дружественное партнерство. Взаимосвязь между ними и степень их развития определяются налоговой политикой и качеством контрольной деятельности.

Главными элементами налогового администрирования выступают:

– контроль за соблюдением налогового законодательства налогоплательщиками;

– контроль за реализацией и исполнением налогового законодательства налоговыми органами;

– организационное, методическое и аналитическое обеспечение контрольной деятельности и разработка предложений по реформированию механизма исчисления налогов [3, с.136].

Налоговый контроль – это работа, уполномоченных органов по контролю за соблюдением налогоплательщиками законодательства о налогах и сборах в порядке, установленном законодательством.

Содержание налогового контроля включает мониторинг контролируемых объектов, прогнозирование, планирование, учет и анализ налоговых тенденций, принятие мер по предупреждению и пресечению налоговых нарушений, выявление виновных и привлечение их к ответственности. Весь перечень государственных услуг регулируется единым стандартом обслуживания налогоплательщиков.

При проведении налогового контроля уполномоченные органы должны руководствоваться принципами законности, планирования со-

бытий, соблюдения налоговой тайны, последовательности событий и документирования установленных фактов, событий, недопустимости причинения вреда организации или индивидуального аудита.

Контроль за реализацией и исполнением налогового законодательства налоговыми органами как элемент налогового администрирования включает как соблюдение установленных законом процедур налогового контроля, так и внутренний контроль, включая налоговую проверку как форму досудебного разрешения налоговых споров между налогоплательщиками и налоговыми органами [4, с. 82].

Формами организационной, методической и аналитической поддержки контрольной деятельности как элемента налогового администрирования являются:

- определение структуры и функциональной ответственности (иерархии) различных уровней налоговых органов;
- развитие формы и содержание налоговых платежей налогоплательщиков;
- процедуры представления, обработки и проверки налоговых отчетов налогоплательщиков;
- как регулировать налоговые платежи (предоставление налоговых санкций);
- планирование и прогнозирование налоговых платежей.

Задачами налогового администрирования являются:

- обеспечение эффективных мер по осуществлению налогового контроля за соблюдением налогового законодательства;
- контроль качества исполнения налогового законодательства нижестоящими налоговыми органами;
- оправдано предоставление отсрочки и судебного преследования за налоговые и административные правонарушения виновных лиц и т. д.

Виды налогового контроля можно классифицировать по разным основаниям: цель, место, проверенные документы и т.д.

На момент проведения выделены следующие виды налогового контроля:

- предварительный - осуществляется в качестве профилактики и предупреждения налоговых правонарушений (налоговая регистрация, семинары по налоговому законодательству и т.д.);
- текущий (оперативный) - осуществляется в течение отчетного периода и проводится в форме получения налоговой отчетности, проведения камеральных проверок, требующих разъяснений по предоставленной налоговой отчетности в налоговые органы, проверки личных счетов у налогоплательщиков и т.д.;
- последующий - проводится в конце налоговых периодов, после формирования налоговых объектов и принимает форму выездных (документальных, углубленных) проверок.

Существует также плановый и внеплановый налоговый контроль.

В зависимости от времени проведения налоговый контроль может быть двух видов:

1. Камерная налоговая проверка проводится по месту нахождения налогового органа на основании налоговых деклараций и документов, представленных налогоплательщиком, а также других документов о деятельности налогоплательщика, имеющихся в налоговом органе.

2. Выездная налоговая проверка проводится на территории налогоплательщика на основании приказа начальника налогового органа. Срок выездной налоговой проверки рассчитывается со дня принятия решения о назначении налоговой проверки и со дня подготовки сопутствующих правомочных документов по налоговой проверке. По окончании налоговой проверки составляется акт, после чего рассматриваются возражения и акт разногласий (при наличии таковых) налогоплательщика и материалы проверки.

Также, в зависимости от охвата информации, используемых методов и приемов различают:

1. Комплексный (сплошной) налоговый контроль - проверка всех налогов и сборов, которые человек обязан платить в течение определенного периода времени, включая максимальное количество счетов и налоговых регистров;

2. Тематический налоговый контроль - проверить отдельные налоги и сборы, а также проверить индивидуальные вопросы соблюдения налогового законодательства с соответствующим документальным покрытием.

Деятельность всех субъектов налогового администрирования заключается не только в реализации действующего налогового законодательства, но и в сборе, анализе информации, в том числе в практике внедрения процедур налогового аудита, а также в развитии предложений по реформированию механизма расчета налогов, процедур и методов налогового контроля.

Содержание налогового администрирования определяется характером и целями соответствующего этапа экономического развития. Сейчас задача состоит в том, чтобы создать эффективный и управляемый механизм налогового администрирования. Сбор информации и ее высокотехнологичная обработка имеют большое значение. Эта задача выполняется всеми налоговыми органами.

Особое значение имеет развитие налогового администрирования в сфере международного сотрудничества. Налоговые органы разных стран работают совместно на основе договоров и участия в международных организациях: Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Координационный совет при руководителе налоговых служб СНГ стран, Таможенного союза ЕврАзЭС, БРИКС и т.д. [6, с. 311].

Большую роль играет информационное обеспечение налогового администрирования, которое разрабатывается за счет использования информационных ресурсов органов государственной власти, новых информационных технологий и электронных технологий. Осуществление функций налогового администрирования осуществляется на основе информационного взаимодействия с таможенной службой, Следственным комитетом, Министерством внутренних дел и другими уполномоченными органами.

Качественный налоговый контроль способствует развитию делового климата в стране, создавая условия, в которых все налогоплательщики имеют справедливые и равные условия для ведения бизнеса. Недостатки налогового администрирования приводят к резкому сокращению налоговых поступлений в бюджет, повышают вероятность налоговых правонарушений, нарушают баланс межбюджетных отношений районов с центром и в конечном итоге раздувают социальные напряженности в обществе. Налоговая культура создается на основе взаимного уважения всех участников налоговых отношений.

Список использованных источников

1. Лыкова Л.Н. Налоги и налогообложение: учебник и практикум для СПО / Л.Н. Лыкова. М.: Юрайт, 2015. - 353 с.;
2. Налоги и налогообложение: учебник для СПО/ под ред. Л.Я. Маршавиной, Л.А. Чайковской. М.: Юрайт, 2016. - 503с. (Серия: Профессиональное образование);
3. Налоговое администрирование: учебное пособие / Под. ред. Л.И. Гончаренко. - М.: КНОРУС, 2009. - 448 с.;
4. Пансков В.Г. Налоги и налогообложение: учебник и практикум для СПО/ В.Г. Пансков. – 5 изд., перераб. и доп. М.: Юрайт, 2017. - 382 с. (Серия: Профессиональное образование);
5. Черник Д.Г. Налоги и налогообложение: учебник и практикум для СПО / Д.Г. Черник, Ю.Д. Шмелев / под. ред. Д.Г. Черника, Ю.Д. Шмелева, 2-е изд., перераб. и доп. М.: Издательство Юрайт, 2017. - 495 с. (Серия: Профессиональное образование).

И.В. Ватаман,

канд. экон. наук, доцент

А.С. Грижук,

магистрант группы № 204М, магистерская программа

«Финансовый менеджмент и рынок капитала»

кафедры финансов и кредита

РОЛЬ РЕАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье раскрывается степень важности осуществления реального инвестирования для коммерческих предприятий, приведены основные особенности и формы реального инвестирования.

Ключевые слова: реальное инвестирование, капиталовложения, модернизация.

Одно из приоритетных направлений финансовой деятельности предприятия является его инвестиционная активность. Инвестиционная активность хозяйствующего субъекта прямым образом влияет на его финансовые результаты. Необходимо руководству предприятия при осуществлении менеджмента разрабатывать инвестиционную политику с целью повышения инвестиционной активности и улучшения финансовых результатов.

Деятельность организации, хозяйствующего субъекта независимо от формы собственности предопределяет необходимость ее анализа с точки зрения финансов. Финансовое управление предусматривает систему мер, методов, направленных на эффективное управление финансовыми ресурсами, их эффективным привлечение и размещением. Управление финансовыми ресурсами предполагает их использование, размещение, что и подчеркивает реализацию инвестиционной деятельности предприятия. Система финансового менеджмента включает несколько направлений: управление активами, пассивами, финансовыми рисками, капиталом, антикризисное финансовое управление при угрозе банкротства и управление инвестициями.

Все перечисленные направления системы очень важны в деятельности предприятия, каждое из них отдельно влияет на его финансовые результаты. Но даже в современной мировой экономике подчеркивается важность именно инвестиций в отрасли, предприятия.

Перевод национальной экономики на инновационный путь развития требует значительных инвестиций источники финансирования, которых всегда ограничены. Вследствие этого всегда присутствует проблема наиболее эффективного их использования, как государством, так и хозяйствующими субъектами. Необходимо отметить, что методологические подходы к определению влияния инвестиций на экономические показатели коммерческих организаций существенно разнятся в зависимости от направлений их вложений. Как известно, исходя из этого признака, данная экономическая категория классифицируются на реальные и финансовые инвестиции.

Основу инвестиционной деятельности предприятия составляет реальное инвестирование. На большинстве предприятий это инвестирование является в современных условиях единственным направлением инвестиционной деятельности, что и определяет высокую роль управления данной категорией.

Осуществление реальных инвестиций характеризуется рядом особенностей, детерминирующих реальное инвестирование [1]:

1) как главную форму реализации стратегии экономического развития предприятия;

2) как основу формирования параметров будущего операционного процесса, потенциала возрастания объемов операционной деятельности предприятия;

3) как форму, превалирующую над финансовыми инвестициями в части способности генерировать большую норму прибыли, что является одним из побудительных мотивов к предпринимательской деятельности в реальном секторе экономики;

4) как форму инвестирования, обеспечивающую предприятию устойчивый чистый денежный поток;

5) как форму, подверженную высокому уровню риска морального старения ввиду стремительного технологического прогресса;

6) как противoinфляционную форму инвестирования;

7) как наименее ликвидный способ вложения вследствие узкоцелевой направленностью большинства форм этих инвестиций, практически не имеющих в незавершенном виде альтернативного хозяйственного применения.

Процесс реального инвестирования включает в себя ряд этапов и стадий. В международной практике принято различать три основных этапа этого процесса: преинвестиционный этап, в процессе которого осуществляется выбор конкретного инвестиционного проекта и проводится его оценка; этап инвестирования, связанный непосредственно с реализацией конкретного инвестиционного проекта; постинвестиционный этап – это этап эксплуатации объекта инвестирования.

Преинвестиционный этап составляет основу процесса реального инвестирования, так как именно на этом этапе разрабатываются варианты альтернативных инвестиционных решений, осуществляется подготовка инвестиционного проекта. В свою очередь, данный этап включает в себя четыре стадии, выделенные в справочнике ЮНИДО (Организация ООН по проблемам промышленного развития):

1) стадия поиска инвестиционных концепций;

2) стадия предварительной подготовки инвестиционного проекта;

3) стадия оценки технико-экономической и финансовой привлекательности инвестиционного проекта;

4) стадия принятия окончательного решения по инвестиционному проекту.

Реальные инвестиции осуществляются предприятиями в разнообразных формах (рис. 1).

Все перечисленные формы реального инвестирования могут быть сведены к трем основным его направлениям: капитальному инвестированию, инновационному инвестированию и инвестированию прироста оборотных активов [2].



Приобретение целостных
имущественных



Новое строительство



Перепрофилирование
Реконструкция



Модернизация



Обновление отдельных
видов оборудования



Вложения в
нематериальные активы

Рис. 1. Формы реального инвестирования

Выбор конкретных форм реального инвестирования предприятия определяется задачами отраслевой, товарной и региональной диверсификации его деятельности (направленными на расширение объема операционного дохода), возможностями внедрения новых ресурсо- и трудосберегающих технологий (направленными на снижение уровня операционных затрат), а также потенциалом формирования инвестиционных ресурсов (капитала в денежной и иных формах, привлекаемого для осуществления вложений в объекты реального инвестирования).

При определении инвестиционной идеи предприятие учитывает накопленный опыт в сфере реальных инвестиций, отраслевой профиль своей деятельности, квалификацию персонала, наличие финансовых ресурсов для инвестирования и другие факторы. Выбор инвестиционной идеи может основываться на принятой в международной практике классификации исходных возможностей для такого выбора, данная классификация включает в себя следующие направления:

1) наличие полезных ископаемых или иных природных ресурсов, пригодных для переработки и производственного использования;

2) возможные в будущем сдвиги в величине и структуре спроса под влиянием демографических или социально-экономических факторов либо в результате появления на рынке новых типов товаров;

3) структура и объемы импорта, которые могут стать толчком для рождения проектов, направленных на создание импортозамещающих производств;

4) опыт и тенденции развития структуры производства в других странах;

5) потребности, которые уже возникли или могут возникнуть в отраслях-потребителях в рамках отечественной или мировой экономики;



Рис. 2. Направления инвестирования в РФ за период 1998-2018 гг.

6) информация о планах увеличения производства в отраслях потребителей или растущем спросе на мировом рынке на уже производимую продукцию;

7) возможности диверсификации производства;

8) целесообразность увеличения масштабов производства ради достижения экономии издержек при массовом выпуске продукции;

9) общеэкономические условия.

На основе перечисленных возможностей предприятие может сформулировать только очень укрупненную идею инвестиционного проекта, т.е. выбрать направление осуществления реального инвестирования. В том случае, если выбранная концепция отвечает задачам, которые ставит перед собой предприятие, и получает одобрение его руководителей, ответственных за принятие решений в сфере инвестиционной деятельности, концепция прорабатывается более тщательно.

Крупнейшие направления реальных инвестиций, инициированные и (или) поддержанные в Российской Федерации за последние 20 лет, представлены на рис. 2 [4].

В условиях современной рыночной экономики, получение прибыли – это тот локомотив, который стимулирует различные компании и организации в развитии и совершенствовании своего бизнеса, а также в его дальнейшем осуществлении. Любое производство получает доход в результате создания и выпуска разного рода товаров, оказания услуг и т.п. Именно в этом и заключается роль инвестиций – в стимулировании производства к росту [3].

Резюмируя все вышесказанное, стоит отметить, что предприятия заинтересованы в реализации качественной системы финансового менеджмента, которая включает несколько направлений, среди которых наиболее важное место занимают инвестиции. Объем и эффективность

инвестиций автоматически сказывается на финансовых результатах деятельности предприятия, его конкурентоспособности. Предприятие не проводящее активную инвестиционную политику теряет рынки, потребителей и в конечном итоге получает вместо прибыли убытки. На уровень эффективности инвестиций влияет источник финансирования и его стоимость, здесь необходим тщательный финансовый анализ для того, чтобы все-таки получить доход. И последнее, государственное регулирование инвестиционной деятельности главным образом влияет на инвестиционную активность хозяйствующих субъектов, именно государство создает условия реализации инвестиций, тем самым способствуя эффективной деятельности хозяйствующего субъекта и реализации эффективного финансового менеджмента.

Список использованных источников

1. Анискин Ю.П., Бударов Л.Ю., Попов Л.Н., Привалов В.В. Управление инвестиционной активностью. - М.: Омега-Л, 2008. - 456 с.
2. Бочаров В.В. Инвестиции. - СПб.: Питер, 2003. - 432 с.
3. Вахрин П.И., Нешитой А.С. Инвестиции: Учебник.- М.: Дашков и К, 2005. - 380 с.
4. Электронный ресурс: <https://expert.ru/expert/2018/03/rano-uspokoilis/media/307851/>.

И.В. Ватаман,

канд. экон. наук, доцент

О.И. Левицкая,

магистрант группы № 24М, магистерская программа
«Финансовый менеджмент и рынок капитала»
кафедры финансов и кредита

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА СТРУКТУРУ КАПИТАЛА

В современных условиях структура капитала является фактором, обеспечивающим прямое влияние на финансовое состояние предприятия. Внутренний анализ структуры капитала, связанный с оценкой альтернативных вариантов финансирования деятельности хозяйствующего субъекта, оптимальное решение по соотношению собственных и заемных источников учитывает определенные факторы, каждый из которых влияет на структуру капитала по-разному.

Ключевые слова: *оптимизация, структура капитала, факторы, собственный капитал, заемный капитал.*

Структура капитала оказывает непосредственное влияние на финансово-экономическое состояние хозяйствующего субъекта. Под оптимальной структурой капитала понимается такое соотношение между

собственным капиталом и заемным капиталом, которое обеспечивает максимизацию рыночной оценки совокупного капитала компании и минимизацию средневзвешенной цены капитала. Для финансового менеджера, принимающего решения о структуре капитала, важно количественно оценить выгоды и риски, связанные с финансовым рычагом. Есть два подхода к этой оценке. Первый подход (американский) заключается в том, чтобы подчеркнуть влияние финансового рычага на чистую прибыль: насколько чувствительна чистая прибыль к изменениям в операционной прибыли. Полученная оценка выражается в процентном изменении чистой прибыли. Другой подход (европейский) фокусируется на росте прибыли на капитал по сравнению с рентабельностью активов при привлечении заемного капитала. Решение о структуре капитала - выбор компромисса между риском и прибылью.

Под целевой структурой понимается такое соотношение собственного и заемного капитала, которое менеджер фиксирует при принятии инвестиционных и финансовых решений. Эта структура может меняться со временем, принимая во внимание изменения условий производства и продажи.

Существует ряд объективных и субъективных факторов, которые влияют на формирование оптимальной структуры капитала для каждого конкретного предприятия [1, с.57].

Выделим наиболее важные из них и схематично представим в таблице, а также охарактеризуем.

Внутренние факторы:

1. Производственный риск — это вероятность убытков или дополнительных издержек, связанных со сбоями или остановкой производственных процессов, нарушением технологии выполнения операций, низким качеством сырья или работы персонала и т.д.

Основными причинами производственного риска являются:

– уменьшение предполагаемых объемов производства и реализации продукции из-за снижения производительности труда, простоя оборудования, потери рабочего времени, отсутствия необходимого количества сырья, увеличения доли бракованной продукции;

– снижение цен, по которым планировалось продать товар (услугу), из-за его недостаточного качества, неблагоприятных изменений рыночных условий и падения спроса;

– увеличение потребления материальных затрат из-за перерасхода материалов, сырья, топлива, энергии, а также из-за увеличения транспортных расходов, торговых расходов, накладных и других дополнительных затрат;

– рост фонда заработной платы в связи с превышением запланированной численности или выплатами выше запланированной заработной платы отдельным работникам;

Факторы, влияющие на принятие решений по структуре капитала

Внутренние факторы	Внешние факторы
Производственный риск	Внешняя институциональная среда компании
Тип активов	Фактор развитости рынков капитала
Размер компании	Налоги
Перспективы роста	Налоговые щиты, не связанные с заемным капиталом
Прибыльность	Влияние конкурентов
Необходимость финансового зaslona	Влияние потребителей компании
Структура и концентрация собственности	Характеристика отрасли, в которой функционирует компания
Транснационализация компании	Кредитный рейтинг компании
Кредитная история компании	Макроэкономические детерминанты

- увеличение налоговых платежей и других отчислений предприятия;
- низкая дисциплина поставок, перебои с топливом и электричеством.

Компании с высокой степенью производственного риска с большей вероятностью будут испытывать финансовые трудности при привлечении заемного капитала, что вынуждает их поддерживать относительно низкий коэффициент задолженности. [2, с.36]

2. *Тип активов.* Фирмы с надежными материальными финансовыми активами, которые могут служить залогом по кредитам, как правило, имеют более высокую долю заемного капитала. Наоборот, фирмы, стоимость которых зависит главным образом от нематериальных активов, как правило, поддерживают коэффициент задолженности на довольно низком уровне, потому что, если они становятся неплатежеспособными, их активы быстро теряют свою стоимость.

Уникальность активов, определяемая спецификой производства, также играет важную роль. Если конкретные активы занимают большую долю в общих активах компании, то будет гораздо сложнее понять, если у компании есть финансовые трудности, поэтому большая доля конкретных активов связана с более низким долговым бременем.

3. Многие исследования показывают наличие положительной связи между леввереджем и *размером компании*. Например, П. Марш показал, что более крупные компании гораздо чаще используют долгосрочные кредиты, в то время как мелкие фирмы, как правило, используют краткосрочный заемный капитал. Крупные фирмы могут извлечь выгоду из эффекта масштаба, привлекая заемный капитал и даже имея рыночную власть над кредитором. Таким образом, эффект масштаба приводит к снижению затрат по займам. Ю. Фама и М. Дженсен утверждают, что

крупные компании предоставляют кредиторам больше информации, чем мелкие, что, как правило, приводит к снижению цен на заемный капитал. Другим фактором, способствующим этому снижению, является диверсификация крупных компаний, которая обеспечивает стабильность денежных потоков и, таким образом, снижает вероятность банкротства.

4. Перспективы роста. Согласно большинству теоретических исследований, связь между перспективами роста и кредитным плечом отрицательная. С одной стороны, как показали С. Юнг и соавторы, если менеджеры преследуют цель расширения компании, их интересы будут совпадать с интересами акционеров, если у компании хорошие перспективы роста. Но для компаний с ограниченными возможностями роста заемный капитал ограничивает свободу действий менеджеров. Эта точка зрения найдена в работах М. Йенсена и Р. Штульца. Таким образом, фирмы с меньшими возможностями роста должны иметь большую долговую нагрузку. С другой стороны, заемный капитал влечет за собой определенные агентские расходы.

Кроме того, как показал С. Майерс, у быстро растущих фирм должно быть больше способов финансирования, чем у медленно растущих. Если быстрорастущей компании потребуются дополнительная эмиссия для финансирования в будущем, то компания с непогашенной задолженностью может лишиться этой возможности, поскольку такое финансирование является механизмом повышения благосостояния кредиторов за счет акционеров. Таким образом, быстрорастущие фирмы не должны привлекать заемный капитал в первую очередь. [3, с.203]

5. Прибыльность. Несмотря на то, что на сегодняшний день было проведено множество исследований влияния различных факторов на структуру капитала, до сих пор нет единого мнения о характере влияния на него прибыльности компании. Например, согласно модели Модильяни-Миллера, с учетом корпоративных налогов, более прибыльные компании должны поддерживать более высокие коэффициенты задолженности, чтобы максимизировать выгоды от налоговых щитов. Согласно теории иерархии, компании с более высокой прибыльностью должны использовать меньше заемного капитала, поскольку они могут финансировать за счет нераспределенной прибыли, которая находится на самом высоком уровне иерархии. Теории, основанные на учете агентских расходов, также делают противоречивые выводы. С одной стороны, М. Дженсен и О. Уильямсон представили заемный капитал как механизм, гарантирующий, что менеджеры будут получать прибыль, а не вкладывать их в ненужное расширение компании. Соответственно, фирмы с более высокой рентабельностью будут иметь более высокие коэффициенты левереджа. К. Чен, с другой стороны, при изучении влияния агентских издержек показал, что более прибыльные фирмы будут использовать меньше заемного капитала.

6. *Необходимость финансового зaslona.* В долгосрочной перспективе влияние инвестиционных и производственных решений на стоимость фирмы может превалировать над влиянием решений на ее структуру капитала. Поэтому довольно часто компании, как правило, имеют легкий доступ к дешевому заемному капиталу, когда возникают хорошие инвестиционные возможности, что вынуждает их поддерживать относительно низкую долю заемных средств [4].

7. *Структура и концентрация собственности.* Согласно теории агентских издержек, оптимальная структура капитала и имущества может использоваться для минимизации агентских издержек. Предполагается, что существует определенная корреляция между структурой собственности и уровнем леведежда, а структура собственности, как правило, относится к доле акций, принадлежащих менеджерам.

Х. Леланд и Д. Пайл показали, что теоретически доля акций, принадлежащих менеджерам, и долговое бремя компании связаны с позитивными отношениями. В работе И. Фринда и Л. Ланга был сделан вывод об обратном направлении такой зависимости. Эмпирические исследования также показывают противоречивые результаты. Таким образом, влияние структуры собственности на уровень долгового бремени остается неопределенным.

Здесь также можно отметить, что для стран с переходной экономикой доля государственных акций может играть важную роль. Среди исследований, проводимых в этой области, можно отметить работы Г. Хуанга и Ф. Сун, в которых изучалось влияние различных факторов на структуру капитала китайских компаний. Авторы пришли к выводу, что общий контроль государства над компанией не влияет на уровень леведежда, который определяется вышеуказанными факторами. Это можно объяснить тем, что, несмотря на то, что компания находится в государственной собственности, ее управление в Китае осуществляется в соответствии с рыночными принципами.

Концентрация собственности подразумевает под собой распределение долей акций между различными акционерами [5].

8. *Транснационализация компании.* Чисто теоретически этот фактор должен положительно повлиять на уровень долговой нагрузки компании, поскольку функционирование на нескольких национальных рынках представляет собой разновидность диверсификации производства, которая делает денежные потоки компании более стабильными, а также снижает стоимость банкротства. Однако эмпирические наблюдения показывают, что с ростом индекса транснационализации долговая нагрузка компаний уменьшается. Наиболее распространенная точка зрения на эту проблему заключается в том, что деятельность за рубежом сопряжена с дополнительными рисками.

9. *Кредитная история компании.* Для компании важно убедить инвесторов в ее надежности, чтобы привлечь заемный капитал с меньшими затратами. Поскольку инвесторы могут судить о компании по ее кредитной истории, она может создать репутацию надежного заемщика, никогда не объявляя дефолт по своим обязательствам. Таким образом, хорошая кредитная история компании помогает снизить стоимость заимствований. Это объясняет, почему фирмы, работающие в течение длительного периода времени, имеют более высокий уровень леввереджа [6].

Внешние факторы:

1. *Внешняя институциональная среда* включает основные социальные, правовые и экономические правила, регулирующие поведение компании. При управлении структурой капитала важно учитывать особенности правоотношений в государстве, поскольку такие вопросы, как порядок выпуска ценных бумаг, требования к раскрытию информации, стандарты бухгалтерского учета, налогообложение компаний, вопросы банкротства и защита прав инвесторов, регулируются законом.

Лучшая защита прав собственности ведет к снижению долгового бремени, поскольку способствует привлечению капитала. Также отмечается, что банковская концентрация заменяет защиту кредиторов и специфику активов при одновременном снижении агентских расходов, связанных с конфликтом между акционерами и кредиторами. Более слабая защита прав собственности приводит к увеличению агентских расходов, связанных с привлечением внешних источников финансирования, что влечет за собой предпочтение использования внутренних источников, что согласуется с теорией иерархии.

Влияние внешней институциональной среды также объясняет некоторые различия в структурах капитала между компаниями в развитых странах и странах с переходной экономикой.

Несовершенство правовой системы стран Восточной и Центральной Европы при слабом развитии банковских систем существенно влияет на выбор источников финансирования. Для описания политики компании в отношении структуры капитала наиболее подходит так называемая теория модифицированной иерархии, согласно которой фирмы сначала прибегают к финансированию за счет нераспределенной прибыли, а затем путем выпуска акций, краткосрочных банковских займов, долгосрочных банковских займов, и наконец, облигационный заем.

Рассмотрение институциональной среды, принципиально при анализе межстрановых различий в структуре капитала [3, с. 111].

2. *Фактор развитости рынков капитала.* На развивающихся рынках капитала существует неравная возможность для привлечения заемного финансирования для разных участников. Таким образом, некоторые компании могут брать кредиты с процентными ставками ниже

среднего по рынку, особенно если кредитный рейтинг компании высок и существуют стабильные и доверительные отношения с заемщиками. Низкие показатели рынка капитала могут повлиять на структуру корпоративного капитала следующим образом. Акции компании могут быть недооценены в результате неправильных действий фондовых аналитиков или манипулирования ценами со стороны внешних инвесторов. В такой ситуации вполне вероятно, что компания будет поглощена покупкой контрольного пакета акций, недооцененных на рынке, с последующим возбуждением процедуры банкротства и дальнейшей ликвидацией компании.

3. *Налоги.* Выплаты процентов по займам вычитаются из налогооблагаемой прибыли, тогда как дивиденды не являются, следовательно, чем выше ставка налога на прибыль, тем выгоднее для компании использовать заемное финансирование. Поэтому, если фирма имеет стабильно высокую налогооблагаемую прибыль, то для нее целесообразно иметь высокий коэффициент задолженности.

4. Такие краткосрочные *налоговые щиты* связаны с ускоренной амортизацией и инвестиционными займами. Как показали Де Анджело и Р. Масулис, такие щиты заменяют налоговые щиты, связанные с заемным финансированием, и их присутствие в компании приводит к снижению использования заемного капитала. В частности, чем выше амортизационные отчисления компании, тем меньше необходимость использовать налоговые щиты - процентные платежи, вычитаемые из прибыли до налогообложения за использование заемных средств [4].

5. *Влияние конкурентов.* Компания отражена в ее стратегиях управления капиталом. Степень и характер влияния конкурентов определяется средой, в которой находится организация - если среда агрессивна и компании конкурируют друг с другом, то капитала должно быть достаточно для поддержания соответствующего уровня конкурентоспособности.

6. *Влияние потребителей компании.* Государство капитала должно отвечать их потребностям и способствовать поддержанию конкурентной позиции, капитал должен укреплять доверие потребителей. Чтобы сохранить конкурентоспособность на рынке и заинтересованность потребителей в своих продуктах, компаниям необходимо вложить финансовые средства в разработку новых видов товаров и услуг, внедрить инновационные процессы в производстве, чтобы улучшить качество продукции и снизить ее стоимость. Все это требует значительных денежных сумм, особенно если компании ведут жесткую конкурентную войну за завоевание потребительских ниш и доли рынка. В таких условиях, с высокой степенью вероятности, внутренних ресурсов для финансирования новых проектов будет недостаточно, и компании будут вынуждены прибегнуть к заемному финансированию или выпуску ценных бумаг.

7. *Характеристики отрасли, в которой функционирует компания.* Различия в структуре капитала по отраслям могут быть в первую очередь объяснены различными характеристиками: длительностью проектов в отрасли, необходимостью крупных инвестиций для модернизации производства и обновления основных фондов, прибыльностью отрасли в целом, инновационной направленностью его деятельности, особым контролем со стороны государства и др.

Указанные выше отраслевые характеристики также тесно связаны с такими факторами, как влияние конкурентов и потребителей. На основе степени конкуренции в отрасли и предпочтений потребителей в отношении отраслевых продуктов определяется необходимость обновления основных фондов и реализации инновационных проектов, что, в свою очередь, как уже упоминалось выше, также влияет на финансовую структуру капитала компании.

Кроме того, формирование структуры капитала внутри отрасли может происходить из-за так называемого стадного чувства. Корпорации могут просто имитировать структуру капитала лидера отрасли или использовать наиболее распространенные методы формирования структуры капитала в отрасли, основываясь на опыте других компаний [5].

8. *Кредитный рейтинг компании.* Он назначается сторонней организацией - рейтинговым агентством - на основе анализа деятельности компании. Наличие кредитного рейтинга компании, присвоенного национальными или международными рейтинговыми агентствами, поможет получить кредиты и снизить стоимость долгового финансирования. При формировании структуры капитала компании становится важным иметь положительный кредитный рейтинг, и большинство из них принадлежат крупным корпорациям. Таким образом, корпорации с хорошей кредитной историей и высоким кредитным рейтингом могут иметь более высокую долговую нагрузку, чем корпорации с низким кредитным рейтингом. Если компания имеет надежную репутацию и стабильное финансовое положение, ей будет проще привлекать заемные средства по более низкой процентной ставке.

9. Одним из наиболее важных внешних факторов в формировании структуры капитала корпораций являются такие *макрэкономические детерминанты*, как ставка рефинансирования, уровень инфляции, обменные курсы и т. Д. В условиях высокой ставки рефинансирования ставка по кредитам для бизнеса увеличивается, что увеличивает стоимость заемного капитала, в результате чего долговая нагрузка компании может сократиться. Обменные курсы могут влиять на принятие решений о привлечении кредитов от иностранных банков, где условия кредитования компаний зачастую могут быть гораздо более привлекательными [2, с.96].

Таким образом, на структуру капитала влияют многие различные факторы, которые определяют различия в уровнях долга между разными компаниями.

Список использованных источников

1. Мазурова И.И., Белозерова Н.П., Леонова Т.М., Подшивалова М.М. Анализ эффективности деятельности предприятия: Учебное пособие. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2010. - 113 с.

2. Мазурина, Т.Ю. Финансы организаций (предприятий): Учебник / Т.Ю. Мазурина, Л.Г. Скамай, В.С. Гроссу. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2012. - 175 с.

3. Попкова Е.Г., Акимова О.Е. Основы финансового мониторинга: Учебное пособие. М.: Изд-во ИНФРА-М, 2014. - 342 с.

Статьи журналов

4. Белевская Я.О. Формирование оптимальной структуры капитала// Научный вестник: Образование и наука без границ: социально-гуманитарные науки. – 2017. - №6. – с. 162-164.

5. Сысоева Е.Ф., Будилова Е.С. Оптимизация структуры капитала организаций с учетом риска внешних источников их финансирования//Финансы и кредит. Т. 21, вып. 45, декабрь 2015. – с. 11-21.

6. Хованский С.О. Критический анализ методов оптимизации структуры капитала предприятия // Научный вестник: Мир современной науки. - 2015. - №1. – с. 47-5.

Н.С. Гросул,

старший преподаватель

В.В. Паламарь,

магистрант группы № 103М

А.А. Шинкарьюк,

магистрант группы № 103М, магистерская программа

«Международные финансы и банки» кафедры финансов и кредита

РОЛЬ НАЛОГОВ С ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В ФОРМИРОВАНИИ ДОХОДНОЙ ЧАСТИ БЮДЖЕТОВ ПМР

В статье рассмотрены виды налогов и основные ключевые моменты налогообложения физических лиц в ПМР, какое место налоги, взимаемые с физических лиц, занимают в формировании доходов бюджетов и изложены основные аспекты низкой доли налогов с физических лиц в бюджете ПМР.

Ключевые слова: *налоговая система, доходы физических лиц, виды налогов, налогообложение, бюджет.*

Среди экономических рычагов, при помощи которых государство воздействует на рыночную экономику, важное место отводится налогам. В Приднестровской Молдавской Республики на каждого гражданина, в соответствии с Конституцией Приднестровской Молдавской Республики, возложена обязанность по уплате налогов и местных сборов, установленных законодательством республики [1]. В соответствии с законом

Приднестровской Молдавской Республики от 19 июля 2000 года № 321-ЗИД «Об основах налоговой системы в ПМР», под налогом понимается обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с юридических и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства или муниципальных образований [2].

Налоги, взимаемые с физических лиц, имеют большое социально-экономическое значение, т.к. через них государство:

- ✓ контролирует доходы своих граждан;
- ✓ сглаживает различия между уровнями доходов каждой группы населения.

В настоящее время в Приднестровской Молдавской Республики с населения взимаются следующие, установленные действующим законодательством, виды налогов: подоходный налог с физических лиц, налог на имущество физических лиц, земельный налог, государственная пошлина, акцизный сбор, платежи за загрязнение окружающей среды, обязательный страховой взнос, отчисления от фиксированного сельскохозяйственного налога, плата за патент и иные.

Рассмотрим основные налоги, которые уплачивают физические лица на территории страны.

Подоходный налог - данный налог является основным налогом, который взимается с физических лиц, являющиеся резидентами и нерезидентами Приднестровской Молдавской Республики, при этом, объектом налогообложения является доходы, получаемые от источников, находящихся как на территории Приднестровской Молдавской Республики, так и за пределами республики [3].

В соответствии с действующим налоговым законодательством, физическое лицо, имеет право при получении дохода воспользоваться стандартными вычетами, социальными вычетами (обучение, лечение, лекарства, пенсионное обеспечение), имущественным вычетом и профессиональным вычетом.

В большинстве стран мира, доходы физических лиц облагаются по прогрессивной шкале налогообложения, однако на территории нашей страны уже много лет действует фиксированная ставка в размере 15%.

Налог на имущество физических лиц уплачивают физические лица, в собственности которых находится недвижимое (домовладения, квартиры, гаражи, дачи) и движимое имущество (все, за исключением транспортных средств и весельных лодок). По каждому объекту налогообложения установлены различные ставки [4].

Земельный налог - налог, который уплачивают физические лица, обладающие земельными участками на праве собственности, праве постоянного пользования или праве пожизненного наследуемого владения.

Ставка земельного налога устанавливается в зависимости от вида земельного участка, сельскохозяйственного назначения, имеющего и не имеющие кадастровую оценку, и не сельскохозяйственного назначения [5].

Государственная пошлина – это платеж, взимаемый за совершение юридически значимых действий, либо выдачу документов уполномоченными на то органами или должностными лицами.

Ставка устанавливается в зависимости от вида совершаемого юридически - значимого действия, например, смена ФИО - 5 РУ МЗП, за исправление документа и выдачу дубликатов - 1 РУ МЗП, за регистрацию брака и выдачу свидетельства - 2 РУ МЗП, и другие.

Обязательный страховой взнос начисляется и удерживается в размере 3% с выплат, учитываемых в составе фонда заработной платы, в денежной и или натуральной форме, начисленных в пользу физических лиц [6].

Плата за патент – является единым вмененным налоговым платежом заменяющий уплату подоходного налога с физических лиц, ЕСН и ОСВ [7].

Фиксированный сельскохозяйственный налог является единым налоговым платежом, заменяющий уплату ЕСН, земельного налога и налога на содержание жилищного фонда [8].

Иные налоги, установленные законом «Об основах налоговой системы ПМР».

Для того чтобы определить какое место налоги, взимаемые с физических лиц, занимают в формировании доходов различных бюджетов Приднестровской Молдавской Республики, необходимо провести соответствующий анализ.

На основании данных отчетов об исполнении республиканского и местных бюджетов, специальных бюджетных счетов (фондов) за 2016-2018 гг. проведем анализ налоговых поступлений, взимаемый с физических лиц в части республиканского бюджета (таблица 1) и части бюджетов городов и районов (таб. 2)[9,10,11].

В 2016 году в доход республиканского бюджета всего поступило налоговых средств в сумме 940 млн. руб., при этом, удельный вес всех налоговых поступлений, взимаемых с физических лиц составил – 9,83%. В доход бюджетов городов и районов в 2016 году, поступило всего 715 млн. руб., при этом удельный вес налогов с физических лиц составил - 78,41%.

В 2017 году общая сумма налоговых доходов республиканского бюджета составила 756 млн. руб., при этом, наблюдается динамика увеличение налоговых доходов на 650 млн. руб. (169%) по сравнению с 2016 годом. Однако удельный вес налогов взимаемых с физических лиц сократился на 2,13% и составил – 7,71%. Налоговые доходы городов и районов аналогично увеличились по сравнению с 2016 году и состави-

ли – 756 млн. руб., удельный вес налогов взимаемых с физических лиц при этом составил – 73,40%.

В 2018 году, с одной стороны произошло увеличение налоговых доходов по сравнению с 2016 году на 237 млн. руб. и с другой стороны, произошло уменьшение налоговых доходов на 414 млн. руб. по сравнению с 2017 годом. Однако, доля налогов взимаемых с физических лиц увеличилась на 1,28% и составила 8,99%.

Следовательно, структура доходов республиканского и местных бюджетов за период 2016-2018 годов существенно не изменилась.

За анализируемый период, наибольший удельный вес в разрезе всех платежей взимаемых с физических лиц - составляет подоходный налог с физических лиц, который в республиканском бюджете за 2016 году составил 3,08 %, в 2017 году – 1,79% и в 2018 году – 2,51%. В бюджете местных городов и районов, удельный вес подоходного налога в 2016 году составил 44,73 %, в 2017 году – 41,92% и в 2018 году – 43,44%.

На изменение количества поступлений по подоходному налогу, за данный период, оказали влияние следующие факторы:

- сокращение штатной численности и уменьшение фонда оплаты труда и материального стимулирования работников на различных предприятиях в ПМР;
- неисполнение обязательств организаций перед работниками по выплате заработной платы;
- перечисление авансовых платежей и различных вознаграждений работникам.

В доходе республиканского бюджета, следующими по значимости и по удельному весу занимают платежи за пользование природными ресурсами (2,24 %- 3,63%) и государственная пошлина (0,07% - 3,05%). При этом объем поступлений государственной пошлины находится в прямой зависимости от количества совершаемых юридически значимых действий, что оказало влияние на фактическое поступление данного платежа в республиканский бюджет.

В доходе бюджетов городов и районов, следующими по значимости и по удельному весу занимают платежи за пользование природными ресурсами (11,86% - 9,24%) и земельный налог (10,94% - 8,39%). Денежные средства, поступающие в местные бюджеты городов и районов, зависит от решения местных органов народных депутатов по установлению соответствующего перечня взимаемых сборов и их размеров, в рамках, установленных законодательством.

Страны с развитой экономикой за счет налогов с физических лиц, формируют значительные поступления в доходную часть государственного бюджета. В ряде стран эта составляющая достигает 70%, в ПМР на данный момент, поступления от налогов с физических лиц в республиканский бюджет составляет 8,99% от всех налоговых платежей.

Таблица 1. Анализ налоговых поступлений, взимаемых с физических лиц в части республиканского бюджета за 2016-2018 гг.

Вид налога	2016		2017		2018	
	Сумма, руб.	Уд. вес, %	Сумма, руб.	Уд. вес, %	Сумма, руб.	Уд. вес, %
Налоговые доходы	940 159 352	100	1 590 728 704	100	1 176 681 370	100
Подоходный налог	28 996 501	3,08	28 449 624	1,79	29523436	2,51
Платежи за пользование природными ресурсами	29 420 283	3,13	57 701 069	3,63	38444621	3,27
Земельный налог	2 826 554	0,30	2 823 255	0,18	2876695	0,24
Государственная пошлина	28 660 323	3,05	30 046 984	1,89	31686926	2,69
Отчисления от фиксир. с/х налога	2 549 874	0,27	3 562 927	0,22	3216507	0,27

Таблица 2. Анализ налоговых поступлений, взимаемых с физических лиц в части местных бюджетов городов и районов за 2016-2018 гг.

Вид	2016		2017		2018	
	Сумма, руб.	Уд. вес, %	Сумма, руб.	Уд. вес, %	Сумма, руб.	Уд. вес, %
Налоговые доходы	715 824 870	100	757 812 486	100	883 263 836	100
Подоходный налог	320 177 096	44,73	317 681 617	41,92	383 702 214	43,44
Налог на имущество	17 311 143	2,42	15 970 147	2,11	17 842 296	2,02
Платежи за пользование природными ресурсами	84 926 129	11,86	80 992 526	10,69	81 586 541	9,24
Земельный налог	78 329 895	10,94	72 172 371	9,52	74 142 519	8,39
Отчисления от фиксир. с/х налога	5 901 597	0,82	8 299 516	1,10	7 360 011	0,83
Местные налоги и сборы	45 284 896	6,33	47 425 711	6,26	54 629 093	6,18
Отчисления средств от оплаты за патент	17 682 874	2,47	13 675 174	1,80	15 335 333	1,74

В ПМР наибольший удельный вес среди налогов, взимаемых с физических лиц, составляет отчисления от подоходного налога. В настоящее время в США, подоходный налог с физических лиц формирует более 40 % доходной части федерального бюджета, в Германии и Англии - 30%, во Франции, доля подоходного налога составляет 18% и занимает второе место среди источников бюджетных доходов, данный налог играет существенную роль в обеспечении финансами реализации социальной политики государства. В ПМР, доля подоходного налога, на данный момент составляет 2,51% в доходах государственного бюджета и 43,44% в доходах бюджетов городов и районов.

Основными причинами низкой доли налогов с физических лиц в целом в бюджете ПМР следует считать:

- исторически сложившуюся тенденцию получения большинством населения низких доходов, зависящую, главным образом, от уровня развития экономики страны;
- сокрытия официально выплачиваемой заработной платы;
- снижение количества налогоплательщиков в стране - физических лиц, зависящее от естественной депопуляции населения;
- падение рождаемости, увеличения смертности, старения нации, роста численности одиноких родителей и отсутствия миграционного прироста.

Всё это требует кардинального пересмотра и координации курса экологической, демографической, социальной и миграционной политики, с проводимым курсом экономической, в том числе налоговой политики, направленном на достижение эффективности налогообложения, и в дальнейшем переноса, центра тяжести налоговой нагрузки с физических лиц, по основе опыта экономически развитых государств.

На основе проведенного анализа, можно сделать вывод, что налоги, взимаемые с физических лиц в Приднестровской Молдавской Республики, имеют большое фискальное значение, т.к. поступления от этих налогов занимают значимую и наибольшую часть в бюджеты городов и районов, что нельзя сказать про поступления от этих налогов в республиканский бюджет. Это связано с нормативами распределения этих налогов в республиканский и местный бюджеты, которые устанавливаются ежегодно. В основном, сумма от взимания налогов с физических лиц в целом в республике, направляется в местные бюджеты, т.к. большинство районов являются дотационными. Потенциал налогов с физических лиц в современной налоговой системе ПМР реализован не полностью. Они еще не стали одним из основных источников формирования доходов республиканского бюджета. Резюмируя вышеизложенное, можно сделать вывод о том, что проблема совершенствования налогообложения физических лиц является одной из наиболее актуальных для приднестровской экономики и практики налогообложения.

Список использованных источников

1. Конституция ПМР.
2. Закон ПМР от 19 июля 2000 года № 321-ЗИД «Об основах налоговой системы в ПМР».
3. Закон ПМР от 28 декабря 2001 года № 87-3-III «О Подоходном налоге с физических лиц».
4. Закон ПМР от 29 сентября 2005 года № 632-3-III «О налоге на имущество физических лиц».
5. Закон ПМР от 30 сентября 2000 года № 344-3 «О едином социальном налоге и обязательном страховом взносе».
6. Закон ПМР от 26 сентября 2008 года № 557-3-IV «Об индивидуальном предпринимательском патенте».
7. Закон ПМР от 29 сентября 2006 года № 97-3-IV «О платежах за загрязнение окружающей природной среды и пользование природными ресурсами».
8. Закон ПМР от 30 сентября 2000 года № 334-3 «О плате за землю»
9. Отчет об исполнении республиканского и местных бюджетов, специальных бюджетных счетов (фондов) за 2016 год.
10. Отчет об исполнении республиканского и местных бюджетов, специальных бюджетных счетов (фондов) 2017 год.
11. Отчет об исполнении республиканского и местных бюджетов, специальных бюджетных счетов (фондов) за 2018 год.

Ю.В. Каприян,

канд. экон. наук, доцент

В.В. Барыкина,

магистрант группы № 17М, магистерская программа
«Финансовая экономика и монетарное регулирование»
кафедры финансов и кредита

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ, ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ЗАО «ОДЕМА»

В условиях рыночной экономики одним из важнейших условий успешного управления финансами предприятия является анализ его финансового состояния. Финансовое состояние характеризуется совокупностью показателей, отражающих процесс формирования и использования его финансовых средств. В рыночной экономике финансовое состояние предприятия по сути дела отражает конечные результаты его деятельности.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, платежеспособность, оценка, методика, анализ, сущность.

Анализ финансовой стабильности предприятия, выполняющая деятельность в условиях рыночной неустойчивости и неоднозначности,

существующих бизнес - рисков, в том числе от государства (процедуры несостоятельности), становится одним из основных и наиболее важных направлений аналитической деятельности.

Финансовая стабильность организации характеризуется финансовой самостоятельностью от источников внешнего долга, умению компании использовать финансовые ресурсы, наличием необходимого объема собственных средств для оснащения главных видов деятельности. Финансовая стабильность - это состояние счетов компании, что гарантирует ее постоянную состоятельность.

Финансовая стабильность организации - это умение субъектов бизнеса работать и расти, поддерживать свои активы и обязательства в меняющейся внутренней и внешней среде, обеспечивая постоянную состоятельность и инвестиционную привлекательность в пределах приемлемого уровня вероятности.

Ликвидность и состоятельность компании рассматриваются как основные показатели, определяющие ритм и устойчивость его текущей работы.

Устойчивость финансового состояния компании оценивается по системе абсолютных и относительных показателей на основе пропорции собственных и заемных средств компании по отдельным статьям активов и обязательств в балансе.

Согласно методике Дыбаль С. В. задачи анализа финансовой стабильности включают в себя [1, с.115]:

- общее объяснение финансовой устойчивости;
- расчет выявления факторов и суммы собственных оборотных средств, влияющих на ее динамику;
- оценку финансовой стабильности в части формирования затрат и запасов и всех оборотных активов;
- определение типа финансовой зависимости.

Общая финансовая стабильность характеризуется следующими показателями:

- коэффициент автономности;
- коэффициент концентрации заемного капитала;
- отношение долга к собственному капиталу.

По данным балансового отчета о финансовом положении за 2016 - 2018 года рассчитаем показатели финансовой стабильности компании ЗАО «Одема».

Расчетные показатели финансовой стабильности представлены в табл. 1, показатели финансовой стабильности ЗАО «Одема» – на рис. 1.

Данные табл. 1 свидетельствуют о том, что соотношение концентрации собственного капитала в 2017 году увеличилось и составило 0,741 тыс. руб. Коэффициент заемного капитала в 2016 году возрос и составляет 0,294 тыс. руб., и это свидетельствует об увеличении финансовой независи-

Таблица 1. Показатели финансовой устойчивости ЗАО «Одема» за 2016-2018гг.

Наименование показателя	Формула расчета	Рек-е значение	Годы		
			2016	2017	2018
1. Коэффициент концентрации собственного капитала (коэффициент автономии)	$\frac{СК}{Итого\ A}$	0,6 – 0,7	0,705	0,741	0,727
2. Коэффициент концентрации заемного капитала (коэффициент привлечения заемных средств)	$\frac{ДО + КО}{Итого\ A}$	>0,5	0,294	0,258	0,273
3. Коэффициент финансовой зависимости	$\frac{Итого\ A}{СК}$	<0,7 – 0,8	1,118	1,348	1,375
4. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (коэффициент соотношения)	$\frac{ЗК}{СК} = \frac{ДО + КО}{СК}$	>1	0,418	0,348	0,375
5. Коэффициент финансового риска (левериджа)	$\frac{ДО}{СК}$	≥0,5	0,236	0,268	0,265
6. Коэффициент самофинансирования	$\frac{СК}{ПК} = \frac{СК}{СК + ДО}$	Чем выше, тем лучше	0,809	0,788	0,790
7. Коэффициент манёвренности собственного капитала	$\frac{ЧТА}{СК}$	0,3<x<0,6	0,195	0,303	0,272

Примечание: СК – собственный капитал; ДО – долгосрочные обязательства; КО – краткосрочные обязательства; ЧТА – чистые текущие активы.

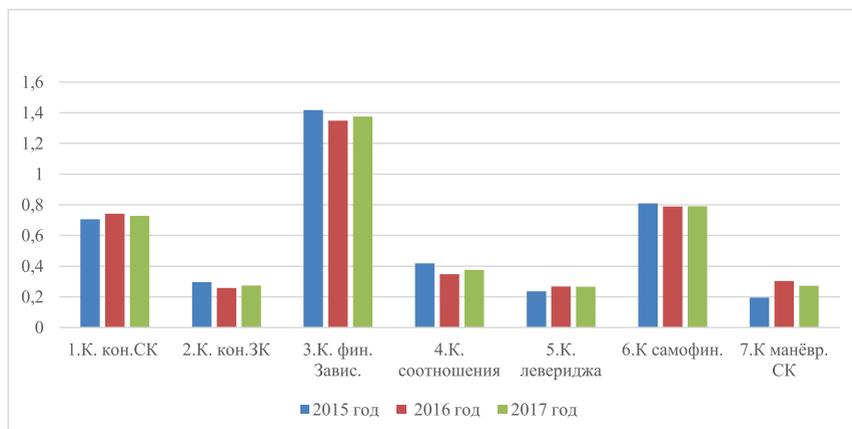


Рис. 1. Показатели финансовой устойчивости ЗАО «Одема» за 2015-2017 гг.

мости, повышении уверенности в погашении обязательств. Коэффициент финансовой зависимости увеличился в 2018 году, и это свидетельствует о росте уровня внешних займов в финансировании предприятия. Коэффициент маневренности собственного капитала в 2016 году является низким, а это означает низкую финансовую стабильность в сочетании с тем, что средства вкладываются в замещающие активы (основные средства), а оборотный капитал формируется за счет заемных средств. Оценка финансового состояния, устойчивости и деловой активности компании является не только важным элементом управления предприятием. Результаты этой оценки служат визитной карточкой, досье, позволяющей определить переговорную позицию предприятия в контакте с представителями различных групп партнеров. Система экономического рейтинга торговых, промышленных, финансовых корпораций развитых стран, основанная на этой оценке, четко определена и включает в себя фиксированный набор документов, содержащих финансовые и экономические показатели, которые обязательно подтверждаются независимой аудиторской фирмой в конце года. Отчет аудиторской фирмы, опубликованный в средствах массовой информации вместе с балансами, необходим не только для инвесторов, корпоративных совладельцев, но также для налоговых проверок и кредиторов.

Финансовое состояние компании характеризуется системой признаков, показывающих состояние капитала в процессе его обращения и способность экономического субъекта оплачивать свой труд в фиксированное время. Платежеспособность означает, что у компании есть достаточные денежные средства и их эквиваленты для погашения кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения. Таким образом, основными характеристиками платежеспособности являются:

- а) наличие достаточных средств на текущем счете;
- б) отсутствие просроченной кредиторской задолженности.

Платежеспособность зависит от степени ликвидности баланса. В то же время ликвидность характеризует как текущее состояние платежей, так и прогноз. Компания может быть платежеспособной на отчетную дату, но может иметь неблагоприятные возможности в будущем [2, с.96].

Для оценки текущей платежеспособности применяются относительные коэффициенты ликвидности, которые могут быть использованы для определения степени и качества покрытия краткосрочных обязательств ликвидными активами [3, с.139].

Основной мерой классификации активов и обязательств является условие их потребления или оплаты в ходе нормального производственного и коммерческого цикла предприятия.

Согласно балансовому отчету о финансовом положении на 2016–2018 гг., рассчитаем показатели ликвидности и платежеспособности компании ЗАО «Одема». Оценочные показатели ликвидности и платежеспособности отображены в табл. 2.

Таблица 2. Показатели ликвидности и платежеспособности ЗАО «Одема»

Наименование показателя	Формула расчета	Рек-е значение	Годы		
			2016	2017	2018
1. Собственные оборотные средства (чистые текущие активы), тыс. руб.	ТА- КО	Ниже 0,1	11804540	19990041	18214340
2. Маневренность собственных оборотных средств	$\frac{ДС + КИ}{ЧТА}$	$\geq 0,5$	0,061	0,217	0,064
3. Коэффициент текущей ликвидности (коэффициент покрытия)	$\frac{ТА}{КО}$	1,2 – 2,5	2,067	4,797	3,482
4. Коэффициент быстрой ликвидности (коэффициент промежуточного покрытия)	$\frac{ДС + КИ + ДЗ}{КО}$	≥ 1	1,045	2,727	2,253
5. Коэффициент абсолютной ликвидности	$\frac{ДС}{КО}$	$> 0,25$	0,065	0,823	0,160
6. Уровень общей платежеспособности	$\frac{Итог А}{ДО + КО}$	> 2	3,391	3,874	3,665
7. Доля чистых текущих активов в общей сумме	$\frac{ЧТА}{ТА}$	> 2	0,516	0,792	0,712

Примечание: ТА – текущие активы; КО – краткосрочные обязательства; ДО – долгосрочные обязательства; ДС – денежные средства; КИ – краткосрочные инвестиции; ЧТА – чистые текущие активы; ДЗ – дебиторская задолженность.

Рассмотрим показатели ликвидности и платежеспособности ЗАО «Одема» на рис. 2.

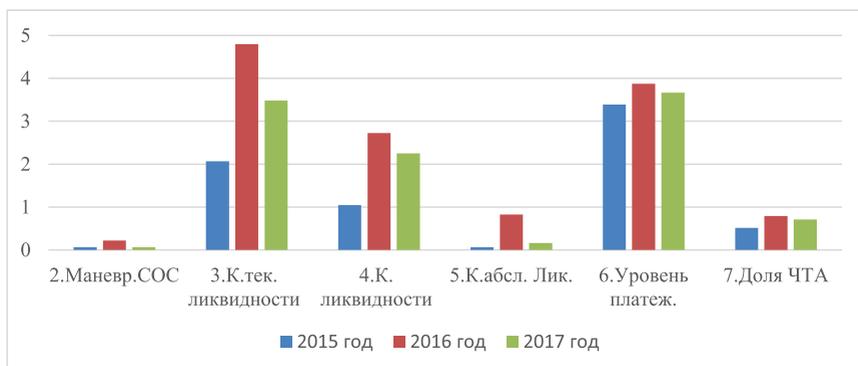


Рис. 2. Показатели ликвидности и платежеспособности ЗАО «Одема» за 2015-2017 гг.

Из табл. 2 следует, что из приведенных выше показателей расчета, характеризующих ликвидность и платежеспособность, ясно, что собственный оборотный капитал (чистые оборотные активы) в 2016 году составляет 11804540 тыс. руб., в 2017 году - 19990041 тыс. руб., а в 2018 году - 18214340 тыс. руб. Коэффициент текущей ликвидности является основным показателем платежеспособности. В течение анализируемого периода коэффициент текущей ликвидности был выше требуемого значения (требуемое значение 1) (2016 год = 2,067; 2017 год = 4,797; 2018 год = 3,482). Абсолютный коэффициент ликвидности представляет наибольший интерес для поставщиков сырья. На предприятии значения коэффициентов следующие: 2016 год = 0,065; 2017 год = 0,823; 2018 год = 0,160; это означает, что в 2016 году ЗАО «Одема» может выплатить только 1% своих краткосрочных обязательств за счет имеющихся средств и краткосрочных инвестиций. Что является наиболее важным показателем эффективности производства и экономической деятельности, и это не дает полной картины его эффективности, поскольку не учитывает количество отработанных ресурсов и условий, при которых она была достигнута. Она характеризует факт деятельности в большей степени. Для реальной оценки рентабельности организации используются методы комплексного анализа прибыли по техническим и экономическим факторам.

Среди экономических показателей эффективности бизнеса – показатели рентабельности – важнейшие характеристики реальной среды прибыли и доходов предприятий. По этой причине они являются обязательными элементами сравнительного анализа и оценки финансового состояния предприятия. При анализе показателей рентабельности, используемых в качестве инструмента инвестиционной политики и ценообразования. Если прибыль выражается в абсолютном выражении, рентабельность является относительной мерой интенсивности производства, поскольку она отражает уровень доходности по отношению к определенной базе. Организация выгодна, если сумма выручки от продажи продукции достаточна для покрытия затрат на производство и продажу, а также для получения прибыли. Показатели рентабельности характеризуют эффективность предприятия в целом, рентабельность различных видов деятельности (производство, бизнес, инвестиции), восстановление издержек и т. д. Они более полны, чем прибыль, характеризуют конечные результаты управления, поскольку их стоимость показывает соотношение о влиянии наличных средств или используемых ресурсов. Они используются для оценки деятельности компании и как инструмента инвестиционной политики и ценообразования [4, с.113]. В соответствии с финансовой отчетностью о совокупном доходе за 2016 - 2018 года, рассчитаем показатели рентабельности компании ЗАО «Одема». Оценочная рентабельность представлена в таблице 3.

Рассмотрим показатели рентабельности на предприятии ЗАО «Одема» на рис. 3.

Из табл. 3 видно, что из приведенных выше показателей, характеризующих прибыльность, следует, что в 2017 году все показатели довольно высокие по сравнению с 2016 годом, но следует также отметить, что в 2018 году все показатели стали отрицательными, и это указывает на плохую рентабельность предприятия ЗАО «Одема». В 2018 году мы можем рассмотреть следующие пути увеличения прибыльности:

- необходимо стремиться к ускорению оборота активов;
- рентабельность собственного капитала увеличивается с долей заемных средств в общем капитале;

Таблица 3. Показатели рентабельности на предприятии ЗАО «Одема» за 2016-2018 гг.

Наименование показателя	Формула расчета	2016 год	2017 год	2018 год
1. Норма чистой прибыли (Р продаж)	$\frac{ПЧ \times 100}{Дп}$	3,218	12,725	- 3,725
2. Рентабельность основной (операционной деятельности)	$\frac{ПОД \times 100}{Дп}$	10,609	18,706	0
3. Рентабельность активов	$\frac{ПЧ \times 100}{\text{Сумма А}}$	0,685	5,981	- 1,035
4. Рентабельность собственного капитала	$\frac{ПЧ \times 100}{СК}$	0,957	8,263	- 1,412

Примечание: ПЧ – прибыль чистая; Дп – доход от продаж; ПОД – прибыль от операционной деятельности; СК – собственный капитал.

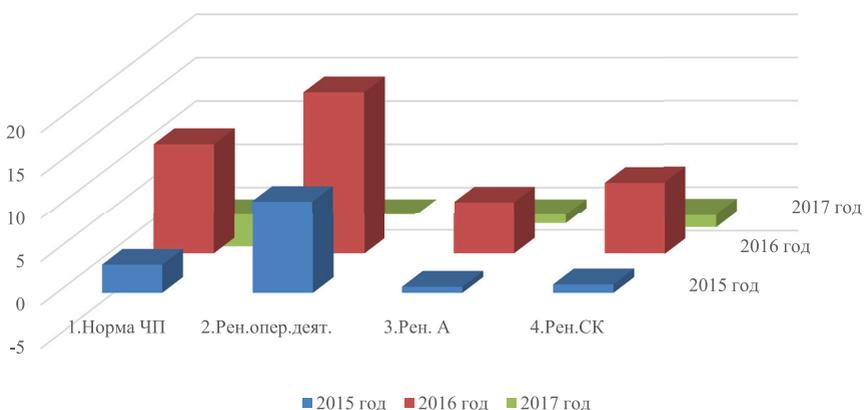


Рис. 3. Показатели рентабельности ЗАО «Одема», 2015-2017 гг.

– чем выше рентабельность активов, тем выше прибыльность производства, тем выше доходность внеоборотных активов и темп оборота текущих активов, тем ниже общая стоимость 1 ед. производства и конкретных затрат экономических элементов.

Относительно произведенных расчетов следует сделать вывод, что оценка финансового состояния, устойчивости и деловой активности компании является не только важным элементом управления предприятием. Результаты этой оценки служат визитной карточкой, досье, позволяющей определить переговорную позицию предприятия в контакте с представителями различных групп партнеров. Для реальной оценки рентабельности организации используются методы комплексного анализа прибыли по техническим и экономическим факторам. Среди экономических показателей эффективности бизнеса - показатели рентабельности. Показатели рентабельности - важнейшие характеристики реальной среды прибыли и доходов предприятий. Предприятия ЗАО «Одема» необходимо стремиться к ускорению оборота активов, увеличить рентабельность.

Список использованных источников

1. Дыбаль С.В. Финансовый анализ в концепции контроллинга. М., 2010. - 115с.
2. Демчук И.Н. Финансовая устойчивость как комплексная категория экономического анализа. М., 2014. – 96с.
3. Ефимова О. В. Финансовый анализ: учебник. 6-е изд. М., 2012. – 139с.
4. Бердников А. А. Анализ прибыли и рентабельности организации: теоретический аспект. Молодой ученый. М., 2015. - 113с.

Ю.В. Каприян,

канд. экон. наук, доцент

А.Р. Ипатий,

магистрант группы № 204М, магистерская программа
«Финансовый менеджмент и рынок капитала»
кафедры финансов и кредита

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИСТОЧНИКОВ СРЕДСТВ И МЕТОДОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье раскрыты сущность и структура источников средств предприятия, выявлены преимущества и недостатки собственных и заемных средств, рассмотрены методы финансирования предприятий.

Ключевые слова: *источники средств, собственный капитал, заемный капитал, финансирование, кредитование, методы финансирования.*

В условиях рыночной экономики каждый хозяйствующий субъект стремится к повышению эффективности своей деятельности. Одним из

основных моментов в достижении этой цели является обоснование источников средств и методов финансирования предприятия, так как от правильно сформированного капитала предприятия зависят конечные результаты деятельности предприятия.

Каждое предприятие может воспользоваться различными источниками финансирования своей деятельности. Итак, теоретически со стороны долгосрочного финансирования предприятие имеет доступ к таким основным источникам, как: бюджет, банковская система, прибыль, рынок ценных бумаг. С позиции краткосрочного финансирования стоит упомянуть об источнике, который появляется вследствие текущих операций и в результате расчетов с различными контрагентами и субъектами, и этот источник кредиторская задолженность.

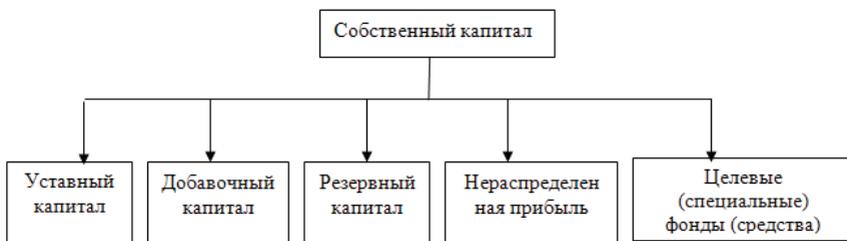
В свою очередь, каждый источник финансирования имеет свою количественную оценку, то есть можно определить, во сколько обходится предприятию тот или иной источник. Совокупность средств, необходимая для уплаты за использование установленного объема привлеченных финансовых ресурсов, выраженная в процентах к этому объему, является стоимостью источника. Стоит отметить, что в рыночной экономике почти не встречаются источники финансирования, которые не требовали бы оплаты за их использование.

Для каждого хозяйствующего субъекта в процессе осуществления его деятельности важнейшей задачей является контроль за структурой источников финансирования в целом, и долгосрочных источников (капитала), в особенности. Эта задача может быть решена вследствие поддержания так называемой целевой структуры капитала, идея которой заключается в том, что по мере налаживания устойчивости деятельности предприятия у него формируется определенное соотношение между собственным и заемным капиталами, которое отражает некую допустимую степень финансового риска и резервный заемный потенциал, то есть способность предприятия в любой момент привлечь заемный капитал в необходимых объемах и на условиях, которые будут приемлемы для него самого.

Итак, собственный капитал включает в себя совокупность денежных средств, финансовых вложений, материальных ценностей и затрат на приобретение прав и привилегий, которые необходимы для осуществления хозяйственной деятельности предприятия. Его состав в прямой зависимости от организационно-правовой формы предприятия.

Одним из важнейших показателей эффективности работы собственного капитала является его размер, поскольку объемы и качество производимой продукции могут быть увеличены именно за счет собственного капитала хозяйствующего объекта.

Собственный капитал предприятия образуется в момент создания предприятия, а его наращивание происходит за счет прибыли пред-



Формы функционирования собственного капитала предприятия

приятия и привлечения заемных средств. Для оценки эффективности управления ним рассчитывается показатель рентабельности, который также может определять эффективность различных направлений деятельности предприятия.

Собственный капитал включает в себя уставный, добавочный и резервный капиталы, а также нераспределенную прибыль и целевые (специальные) фонды (см. рисунок).

При этом уставный капитал формируется при создании предприятия за счет вкладов акционеров в имущество, которые определяются учредительными документами и, как правило, покрывает наиболее неликвидные активы, такие, как стоимость зданий, сооружений, оборудования, аренда земли.

Резервный капитал – это та часть собственного капитала предприятия, определенная учредительными документами, которая резервируется и направляется на страхование его хозяйственной деятельности, а именно покрытия убытков, погашения облигаций общества, а также выкупа акций общества в случае отсутствия иных средств.

Добавочный капитал представляет собой прирост стоимости имущества вследствие переоценок основных средств и незавершенного строительства организации и может быть направлен на увеличение уставного капитала, погашение балансового убытка за отчетный год или же распределен между учредителями предприятия и на другие цели.

Следующей формой функционирования собственного капитала выступает нераспределенная прибыль, которая представляет собой часть чистой прибыли, которая не была распределена в виде дивидендов между учредителями и не использована на другие цели. Как правило, эти средства используются на накопление имущества предприятия или пополнение его оборотных средств в виде свободных денежных сумм.

Последней формой являются целевые (специальные) фонды, формирующиеся из чистой прибыли самого хозяйствующего субъекта и служат для целей, которые определяются в соответствии с уставом или решением акционеров и собственников. Данные фонды можно назвать

разновидностью нераспределенной прибыли, имеющей строго целевое назначение.

При образовании структуры капитала необходимо ориентироваться на основные преимущества и недостатки собственного капитала.

Итак, собственный капитал определяется следующими основными положительными особенностями:

- снижением риска банкротства, достигаемое за счет обеспечения финансовой устойчивости развития хозяйствующего субъекта и его платежеспособности в долгосрочном периоде;

- простотой привлечения, которая заключается в том, что решения о наращивании собственного капитала принимаются лично собственниками и менеджерами хозяйствующего субъекта;

- получением более высокой прибыли во всех сферах деятельности предприятия, поскольку его использование не требует уплаты процентного процента.

Наряду с преимуществами, существуют также и недостатки, а именно:

- большая стоимость по сравнению с альтернативными заемными источниками;

- невозможность существенного расширения операционной и инвестиционной деятельности хозяйствующего объекта на отдельных этапах его жизненного цикла, связанная с ограниченностью объема привлечения;

- нереализованная возможность прироста коэффициента рентабельности собственного капитала за счет привлечения заемных финансовых средств, поскольку без такого привлечения нельзя обеспечить превышение коэффициента финансовой рентабельности деятельности предприятия над экономической.

Следовательно, предприятие, которое использует только собственный капитал, обладает высокой финансовой устойчивостью, но ограничивает свое развитие (поскольку не может гарантировать формирование необходимого дополнительного объема активов при благоприятных условиях конъюнктуры рынка) и не использует финансовые возможности увеличения отдачи вложенного капитала.

Чтобы покрыть потребность в основных и оборотных фондах в некоторых случаях предприятие вынуждено привлекать заемный капитал. Такая необходимость порой возникает по причинам, которые не зависят от предприятия. Итак, заемный капитал представляет собой денежные средства и другую недвижимость, привлекаемые для финансирования развития хозяйствующего субъекта на возвратной основе. Одними из основных видов заемного капитала выступают: банковский кредит, товарный (коммерческий) кредит, финансовый лизинг, эмиссия облигаций и другие.

Получение кредита у банков или иных юридических лиц называется банковским кредитом и является основным способом привлечения заемных финансовых ресурсов. Также возможно прямое финансирование без посредничества банка или иного кредитно-финансового института за счет временно свободных денежных средств, имеющихся у других субъектов.

Коммерческий кредит представляет собой отсрочку платежей одного хозяйствующего субъекта другому и может быть представлен в виде аванса, отсрочки и рассрочки оплаты товаров и услуг и предварительной оплаты. В качестве объекта коммерческого кредита выступает товар.

Кредит, предоставляемый органами государственной власти или налоговыми органами, выступающий в форме отсрочки налогового платежа, является инвестиционным налоговым кредитом.

Стоит отметить, что помимо рассмотренных видов заемного капитала существует еще и другие, и каждый хозяйствующий субъект сам выбирает тот или иной вид и устанавливает допустимый уровень заемных средств.

К дополнительно привлеченным источникам финансирования основных и оборотных средств предприятия относят средства от долевого участия в текущей и инвестиционной деятельности, кредиторская задолженность, паевые и иные взносы, средства от эмиссии ценных бумаг, поступление платежей по франчайзингу, селенгу, аренде, ассигнования из бюджета и поступления из внебюджетных фондов и страховое возмещение.

Итак, заемный капитал обладает следующими преимуществами:

- обеспечением роста потенциала хозяйствующего субъекта, когда необходимо значительно расширить его активы и увеличить темпы роста объема его деятельности;
- довольно широкими возможностями, тем более, когда рейтинг предприятия очень высок, а также имеет в наличии залог или гарантии поручителя;
- способностью производить прирост финансовой рентабельности;
- низкой стоимостью в сравнении с собственным капиталом, вызванном эффектом «налогового щита».

Помимо положительных особенностей выделим и недостатки заемного капитала:

- активы, которые сформированы за счет заемного капитала, создают меньшую норму прибыли, снижающуюся на сумму выплачиваемого ссудного процента;
- наиболее опасные финансовые риски в хозяйственной деятельности предприятия, вызванные использованием этого капитала, такие как риск снижения финансовой устойчивости и потери платежеспособности и уровень их возрастает пропорционально росту удельного веса использования заемного капитала;

- сложность привлечения, поскольку зависит от решения других хозяйствующих субъектов (кредиторов);

- большая зависимость стоимости заемного капитала от изменений конъюнктуры финансового рынка. В некоторых случаях при уменьшении средней ставки судного процента на рынке использование ранее полученных кредитов становится предприятию невыгодным, поскольку появляются более дешевые источники кредитных ресурсов.

В процессе финансирования и кредитования хозяйствующий субъект реализует один из двух методов: самофинансирование либо самокупаемость.

Самофинансирование представляет собой стратегию управления фондами денежных средств предприятия для накопления капитала, достаточного для финансирования расширенного воспроизводства. Содержание самофинансирования в условиях формирования рыночной экономики полностью определяется внутренними финансовыми возможностями предприятия.

Вторым методом выступает самокупаемость, смысл которой заключается в возмещении текущих затрат предприятия за счет полученных доходов от своей хозяйственной деятельности. И для этого предприятие рассчитывает точку безубыточности и устанавливает цены на уровне не ниже себестоимости производства и реализации продукции, работ, услуг.

В условиях централизованного планового регулирования экономики самокупаемость хозяйствующих субъектов может искусственно поддерживаться путем выделения бюджетных ассигнований, установления цен, торговых надбавок и наценок.

Помимо методов финансирования деятельности предприятия за счет собственных источников существуют и методы, связанные с внешними источниками: факторинговые операции и лизинговые операции. Факторинговые операции представляют собой операции, связанные с покупкой у поставщика права на получение платежа с плательщика за поставленные товары, выполненные работы и оказанные услуги.

Лизинговые операции – операции, осуществляемые через лизинговые компании и подразумевающие под собой долгосрочную аренду имущества и позволяющие предприятию использовать средства другого предприятия на долгосрочной основе.

Также одной из форм финансового обеспечения предприятий выступает кредитование, вызванное в основном временным недостатком оборотных средств и осуществляемое на основе кредитного договора между предприятием и кредитной организацией, в котором устанавливаются сумма и сроки кредитования, сроки их возврата условия обеспечения кредитов и ставки процентов.

Подводя итоги, отметим, что финансовая деятельность предприятия, как составная часть хозяйственной деятельности, должна быть направ-

лена на достижение рациональных пропорций собственного и заемного капитала. Предприятие, которое использует только собственный капитал, имеет наивысшую финансовую устойчивость. Однако, использование предприятием в качестве источника средств только собственного капитала предопределяет ограниченность объема привлечения, а, следовательно, и возможностей существенного расширения операционной и инвестиционной деятельности предприятия в периоды благоприятной конъюнктуры рынка. В связи с этим использование заемного капитала поднимает финансовый потенциал развития предприятия и представляет возможность прироста финансовой рентабельности деятельности предприятия.

Список использованных источников

1. Колышкин А.В. [и др.] Экономика предприятия: учебник и практикум для бакалавриата и специалитета / под редакцией А. В. Колышкина, С. А. Смирнова. — М., Изд-во Юрайт, 2018. — 498 с.
2. Мазурина Т.Ю., Скамай Л.Г., Гроссу В.С. Финансы организаций (предприятий): Учебник - М., НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 528 с.
3. Румянцева, Е. Е. Финансовый менеджмент: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Е. Е. Румянцева. — М., Изд-во Юрайт, 2018. — 360 с.
4. Сергеев, И. В. Экономика организации (предприятия): учебник и практикум для прикладного бакалавриата / И. В. Сергеев, И. И. Веретенникова. — 6-е изд., перераб. и доп. — М., Изд-во Юрайт, 2017. — 511 с.
5. Источники средств и методы финансирования – [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://studbooks.net/43653/finansy/istochniki_sredstv_predpriyatiya_finansovye_resheniya

Е.Л. Логинова,

магистрант группы № 23М, магистерская программа
«Международные финансы и банки» кафедры финансов и кредита

ПРОЦЕНТНАЯ ПОЛИТИКА ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В статье рассмотрена процентная политика банка на микро- и макроэкономическом уровне, принципы, на которых основывается формирование процентных ставок, процентный риск и его типы. Обозначены принципы, на которых должно основываться формирование оптимальной процентной политики банка, а также рассмотрено влияние процентной ставки на финансовый рынок.

Ключевые слова: банк, процентная политика, процентная ставка, рефинансирование, резервирование.

Процентная политика является одним из важнейших рыночных инструментов для проведения денежно-кредитной политики. Она направ-

лена на регулирование процентных ставок в рамках системы рефинансирования, которая представляет собой набор институтов, инструментов и методов, которые позволяют Центральному банку регулировать ликвидность банковского сектора, кредитные учреждения для формирования стабильной ресурсной базы и управлять собственной ликвидностью.

Политика процентных ставок может приниматься во внимание как на микро-, так и на макроэкономическом уровне.

На макроуровне это комплекс мер в области интересов, направленных на обеспечение оптимальных темпов экономического развития и рентабельности банковской системы.

Кредитное учреждение должно сочетать в себе как свои собственные интересы, так и интересы своих клиентов. Интересы кредитного учреждения состоят в желании приносить доход, чтобы максимизировать его, и клиентов - в минимизации стоимости банковских услуг, связанных с кредитованием, и повышение стоимости процентных ставок по депозитам.

Чтобы не потерять клиентов, банку следует заранее продумать максимальный уровень ставок по депозитам, ниже которого эти услуги будут убыточными для них и, возможно, высоким уровнем процентных ставок по кредитам. Это естественная тенденция банка увеличивать свои доходы. Банк, выполняющий определенную работу с клиентами на основе его потребностей и запросов, обеспечивает обратные лимиты ставок по депозитам, что значительно сокращает его потенциальный доход [3, с 73].

Для обеспечения их функционирования эти лимиты ограничиваются способностью банка получать минимальные средства. Поэтому политика процентных ставок, реализуемая на уровне коммерческого банка, является стратегией и тактикой банка в области управления процентными ставками, которые направлены на обеспечение рентабельности и ликвидности, развитие банковских операций. Банкам следует учитывать влияние ряда факторов при определении уровня процентных ставок. Основными факторами являются: государственное регулирование уровня процентных ставок, система налогообложения банков, уровень инфляции,



Рис. 1. Политика процентных ставок на микроуровне

соотношение спроса и предложения на финансовых рынках, общая рентабельность экономики.

Условия функционирования конкретного банка, выбранная процентная и кредитная политика, степень риска кредитных вложений, положение на рынке кредитных ресурсов, определяют частные факторы.

Размер и тип банка, состав клиентов, местоположение и прочие обстоятельства, которые по своей природе являются индивидуальными, также влияют на уровень процентных ставок по кредиту. Оценка банками перспектив развития клиентов, традиций и исторических привычек в стране может повлиять на уровень процентных ставок на национальном рынке.

Формулирование правил процентной ставки основано на следующих принципах:

1. Установление резервных требований в центральном банке, а ставка рефинансирования напрямую зависит от их размера;

2. Зависимость от спроса и предложения на кредитные ресурсы. Повышение процентных ставок для активных и пассивных операций банка приводит к увеличению спроса;

3. Срок кредита определяется по сумме процентной ставки по кредитным операциям, а период депонирования средств на депозитах определяет стоимость процентной ставки по депозитам.

4. Для активных операций уровень процентной ставки выше их значения для пассивных операций. Для того чтобы исключить возможность функционирования банка в условиях процентного риска, необходимо обеспечить прибыльность банковской деятельности в размере процентных ставок [1, с 35].

Средняя стоимость заемных средств в банке может обойти среднюю процентную ставку по кредитам в течение срока займа, что приводит к возникновению процентного риска. Этого можно избежать, если изменения в доходах активов могут быть полностью сбалансированы с точки зрения времени и размера за счет изменения затрат на сбор средств.



Минимизация процентного риска в рамках целей прибыльности и ликвидности включает в себя задачу управления процентным риском банка. Существует два основных типа процентного риска: позиционный и структурный.

Минимизация процентного риска в рамках целей прибыльности и ликвидности включает в себя задачу управления процентным риском банка. Существует два основных типа процентного риска: позиционный и структурный.

Рис 2. Причины процентного риска

Риск одной позиции заключается в процентах на данный момент – это является позиционным риском. С колебаниями процентных ставок на денежном рынке связан структурный риск.

Прибыль, полученная от процентов и весь баланс банка подвержены процентным рискам [2, с 112].

Формирование оптимальной процентной политики банка должно быть основано на ряде принципов, к которым можно отнести следующие:

1. Уровень процентных ставок по операциям коммерческих банков должен напрямую зависеть от состояния спроса на кредитные ресурсы.

2. Стоимость процентной ставки должна быть связана с периодом внесения средств в депозитные вклады и периодом кредитования для кредитных операций.

3. Для различных банковских операций необходимо установление дифференцированной процентной ставки.

Так, в последнее время политика процентных ставок центрального банка заключается в регулировании процентных ставок по операциям денежного рынка, обеспечении их снижения в реальном выражении и в то же время поддержании необходимого уровня ликвидности в банковской системе.

Список использованных источников

1. Астрелина В. В. Управление ликвидностью в российском коммерческом банке: учеб. пособие / В. В. Астрелина, П. К. Бондарчук, П. С. Шальнов. – М.: Форум: ИНФРА-М, 2012. – 176 с.

2. Банковские риски: учебник / Под ред. О. И. Лаврушина, Н. И. Валенцовой. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2013. – 292 с.

3. Банковское дело: учеб. для бакалавров / Под ред. Е. Ф. Жукова, Ю. А. Соколова. – М.: Юрайт, 2012. – 591 с.

4. Финансы, денежное обращение и кредит: учеб. для бакалавров / Под ред. Л. А. Чалдаевой. – М.: Юрайт, 2012. – 542 с.

Е.В. Саломатина,

доцент, и.о.зав.кафедрой «Бизнес информатика и информационные технологии»

А.А. Шинкарюк

магистрант группы № 103М, магистерская программа

«Международные финансы и банки» кафедры финансов и кредита

РОЛЬ ЭЛЕКТРОННЫХ ПЛАТЁЖНЫХ СИСТЕМ В ОТМЫВАНИИ ДЕНЕГ

Чтобы обойти существующие контрмеры против отмыывания денег, преступники пытаются переключить свою деятельность с реального мира на киберпространство. Знание сильных и слабых сторон цифровых финансовых услуг

направлено на воспрепятствование незаконной деятельности и поддержку целостности внутренней и международной финансовой системы. В статье пояснено значение терминов, которые используются в области цифровых финансовых услуг, сделан акцент на особенностях электронных денег и приведены рекомендации по противодействию легализации преступных доходов.
Ключевые слова: электронная платежная система, электронные деньги, отмыывание доходов.

Стремительные темпы появления и развития новых инфокоммуникационных технологий напрямую связаны с изменением роли альтернативных платежных систем (АПС) в сфере совершенствования финансовой инфраструктуры и информатизации общественных процессов.

Платежная система охватывает все связанные с платежами виды деятельности, процессы, механизмы, инфраструктуру, учреждения и пользователей в той или иной стране или более широком регионе (например, общая экономическая зона) [1].

Сегодня в интернете существует множество электронных платежных систем, предоставляющих своим пользователям широкий спектр услуг, которые можно получить традиционным способом в банках: хранение и перевод денежных средств, кредитование, снятие наличных и др. Количество сделок, совершаемых в мире с помощью АПС, с каждым годом только увеличивается.

На протяжении всей истории, как отдельные лица, так и группы, разрабатывали методы, позволяющие избежать связи незаконной деятельности с полученными от нее деньгами, в значительной степени полагаясь на свою способность скрывать свои средства и интегрировать их в законную экономику.

Отмыывание денег, в широком смысле, является незаконным актом преднамеренного сокрытия источника или владельца денежной суммы в целях сокрытия совершения преступления, уклонения от налогов, обхода личных или национальных санкций или предотвращения выплат [2].

В настоящее время практика отмыывания «грязных» денег в наибольшей степени связана с основными преступными действиями, включая рэкет, незаконные азартные игры, проституцию и торговлю наркотиками. В большинстве определений отмыывание денег позиционируется как передача доходов от преступлений в законно-кажущиеся активы, позволяющие преступникам получать доступ к доходам от этих преступлений, избегая при этом обнаружения властями [3].

Текущие оценки Управления ООН по наркотикам и преступности (ЮНОДК) показывают, что от 800 до 2 триллионов долларов США отмыывается во всем мире ежегодно, из которых менее 1% обнаружены и конфискованы [4], несмотря на усилия многих национальных и международных организаций.

Появление новых технологий предложило инновационные возможности, с помощью которых преступники могут отмывать деньги и перемещать их из одной страны в другую. Два ключевых метода, которые представляют интерес для правоохранительных органов, - это карты предоплаты, в том числе предоплаченные кредитные карты и карты магазинов, которые позволяют удобно переводить средства по законным каналам; и использование электронных валют, таких как биткойны, для перемещения валюты из одного источника в другой без обнаружения.

Поскольку границы использования биткойна расширяются, остро встают вопросы его стабильности, безопасности и целостности. Такие соображения становятся все более актуальными, поскольку биткойны стали связывать с различными видами преступного поведения. Например, в 2013 году власти США закрыли онлайн-площадку Silk Road, где покупки в основном нелегальных товаров и услуг осуществлялись с помощью биткойнов. Позже, в 2014 году, биткойны стали предметом дальнейшего внимания, когда предположительно было украдено около 850 000 биткойнов с токийской биржи Mt. Gox. В 2015 году в СМИ появилось несколько сообщений о вымогательстве, где требовали выплаты выкупа в виде биткойнов. А в 2016 году в рамках Европейского союза Европол сообщил о ликвидации организованной преступной группы, базирующейся в Испании, которая занималась отмыванием доходов, полученных преступным путем, с помощью системы майнинга биткойнов. Хотя эти случаи являются лишь иллюстрацией взаимосвязи между биткойнами и преступностью, существует значительная возможность для анализа криминального потенциала виртуальных валют и соответствующего регулирования.

Виртуальные валюты, такие как Биткойн, представляют собой серьезную проблему для режимов борьбы с отмыванием денег. Виртуальные валюты имеют те же основные функции, что и обычная валюта, выступая в качестве средства обмена и накопления. Однако виртуальные валюты обходят традиционные финансовые системы, поскольку они не выпускаются правительствами и не связаны со стоимостью каких-либо базовых активов. Многие цифровые валюты являются частными онлайн-новыми платежными системами, позволяющими осуществлять международные платежи.

Виртуальные валюты обеспечивают высокую степень конфиденциальности по сравнению с традиционными системами. Анонимность является широко распространенной характеристикой индустрии цифровых валют. Она предоставляет киберпреступнику дополнительный уровень защиты при отмывании денег. Некоторым эмитентам цифровой валюты требуется определенная форма идентификации, но документы можно сканировать, отправлять по электронной почте или по факсу, и в данном случае Интернет облегчает подделку.

Способы вложения реальных денег в цифровые деньги многочисленны, и каждый дает преступнику возможность легкого способа их отмывания. Например, можно внести наличные деньги на биржевой счет эмитента, поэтому деньги не отслеживаются. Во-вторых, биржи также принимают банковские переводы или почтовые денежные переводы, что также создает еще один уровень сложности при определении источника денег. В-третьих, деньги могут быть переведены с помощью электронных денежных переводов, чеков и онлайн-банковских переводов, и опять-таки сложно определить истинный источник денег. В-четвертых, деньги можно переводить на биржи с помощью карт предоплаты, а деньги можно снимать.

Поскольку системы виртуальных валют не имеют физического носителя и существуют исключительно в электронном виде, в виде компьютерного кода, такие переводы могут осуществляться в глобальном масштабе, что еще больше ограничивает способность правоохранительных органов пресекать незаконные трансграничные операции. Проблему усугубляет скорость, с которой виртуальные валюты развиваются, в значительной степени из-за уровня краудсорсинга, вовлеченного в их развитие.

Эти особенности затрудняют регулирование подобных валют, поскольку среда способна адаптироваться к обстоятельствам гораздо быстрее, чем законодатели и правоохранительные органы могут разрабатывать и внедрять новые правила и положения.

В соответствии с [1, стр. 16] борьба с отмыванием денег — это инициативы по обнаружению и прекращению использования финансовых систем для маскировки использования средств, полученных преступным путем. В различных государствах методы борьбы с отмыванием преступных доходов развиваются, одновременно преступники ищут все более сложные способы легализации своих преступных доходов, одним из которых являются все те же электронные деньги.

Под термином «электронные деньги» понимаются деньги, которые записываются в виде номеров на счетах в банковских компьютерах, которые перемещаются без каких-либо документов по электрическим и электронным сетям. Они включают в себя огромные потоки цифровых средств, которые проникают через международные и национальные платежные сети (такие как SWIFT, CHIPS) [5].

Существуют различные способы использования электронных денег для облегчения отмывания незаконных доходов: это через электронный кошелек, мобильные платежи, услуги интернет-платежей и цифровые драгоценные металлы. Последний метод заключается в использовании цифровых драгоценных металлов, с помощью которых цифровые брокеры позволяют клиентам приобретать цифровой драгоценный металл на мировом товарном рынке по рыночным ценам. В основе использования цифровых драгоценных металлов лежит возможность провести он-

лайн-транзакцию без учета базовой валюты или доступа к иностранной валюте. В результате обеспечивается возможность отмывания доходов, полученных преступным путем.

Цифровая валюта все чаще используется для покупки лекарств и других незаконных материалов, которые продаются в Интернете, поэтому доходы от этой деятельности по существу являются незаконными. Кроме того, некоторые цифровые биржи допускают неограниченную стоимость транзакций, что позволяет осуществлять незаконный оборот наркотиков практически без ограничений. Преступники могут отмывать большие суммы с полной анонимностью, используя меньшее количество транзакций.

К особенностям электронных денег можно отнести [6]:

- доступность – каждый пользователь может легко открыть электронный счет и пользоваться им независимо от места пребывания, то есть в любом городе и даже стране;
- мобильность – местонахождение владельца электронного счета не имеет значения, для доступа к электронному кошельку или счету нужен только компьютер и доступ в интернет;
- простота – никаких специальных знаний или навыков не требуется. Установка "электронного кошелька" и дальнейшая работа с электронным счетом очень проста;
- скорость – оплата электронными деньгами происходит мгновенно;
- низкая стоимость сделки (транзакции).

Все вышеперечисленные особенности электронных денег позволяют им конкурировать с широко распространенными продуктами, такими как кредитные карты и интернет-банкинг.

Следует понимать, что эти особенности электронных денег в совокупности делают их удобным инструментом в руках преступников для использования в качестве инструмента для отмывания преступных доходов, поскольку они позволяют из любого места, где есть доступ к интернету, легко, быстро и просто перевести определенную сумму денег в любую точку мира.

По своей природе электронные платежные системы обладают потенциалом для решения одной из самых больших проблем для теневого бизнеса-физического перемещения больших объемов наличных денег.

Глобализация существующих электронных платежных систем позволяет преступникам использовать различия в правилах надзора и стандартах защиты для сокрытия движения незаконных средств.

Несмотря на то, что электронные деньги являются относительно новым инструментом, значительное число стран имеют законы, регулирующие их обращение. Обобщая имеющийся опыт, можно выделить следующие рекомендации по противодействию легализации преступных доходов.

Идентификация клиентов системы. Несмотря на свою простоту системы идентификации клиентов имеет ряд особенностей, обусловленных их природой. Можно ввести упрощенную идентификацию клиентов системы, отвечающую определенным условиям: например, лимит на сумму денежных средств, переведенных через один счет за фиксированный период времени. При этом клиенты системы-юридические лица должны пройти полную идентификацию. Учитывая тот факт, что электронные деньги по своей сути не предполагают постоянного личного контакта пользователя с системой, крайне важно найти такой механизм идентификации, который с одной стороны представлял бы достоверную информацию о клиенте, а с другой стороны не усложнял бы жизнь пользователя электронных денег. Одним из таких механизмов может быть привязка электронных кошельков к банковской карте пользователя.

Введение ограничения на суммы переводов. Электронные деньги являются инструментом, обеспечивающим очень высокую скорость движения денежных средств между клиентами, и подразумевает отсутствие постоянного личного контакта пользователя с системой. Учитывая это, а также тот факт, что электронные деньги предназначены для использования в качестве платежного средства в интернет-магазинах, представляется целесообразным ввести ограничение на сумму денежных переводов между различными группами пользователей.

Отказ от платежей без назначения платежа. Если мы признаем, что электронные деньги являются способом оплаты товаров, работ и услуг, то это означает, что они могут быть использованы для совершения сделок, которые сами подлежат обязательному контролю. Например, с помощью электронных денег можно получить беспроцентный кредит или купить драгоценные металлы или ценные бумаги. Чтобы эффективно идентифицировать такие транзакции, необходимо ввести цель платежа.

Направление сведений в уполномоченный орган. Поскольку системы электронных денег используются для отмывания преступных доходов, необходимо информировать соответствующие государственные органы об операциях с электронными деньгами, чтобы эффективно противодействовать этому явлению. Также необходимо определить, должны ли операции с электронными деньгами подлежать обязательному контролю. С одной стороны, это позволит получить больше информации, но с другой создаст дополнительную нагрузку на систему электронных денег, а значит увеличит стоимость их использования.

Лицензирование деятельности систем электронных денег. Поскольку электронные деньги напрямую влияют на такую важную сферу деятельности государства, как денежное обращение и с развитием интернета масштабы их деятельности возрастают, представляется необходимым ввести лицензирование эмиссии электронных денег. Тип лицензии может быть разным. Это может быть либо лицензия кредитно-

финансового учреждения, либо отдельная лицензия, позволяющая осуществлять операции только с электронными деньгами. Возможно, эта мера не только снизит риски в плане отмывания денег и финансирования терроризма, но и делает эту сферу более прозрачной и надежной.

Использование передовых технологий предоставляет киберпреступнику все больше анонимности и сетевых возможностей. Использование IP-адресов идентифицирует пользователя на его компьютере. Однако существуют различные способы обойти эту идентификацию, такие как использование мобильных устройств, в том числе мобильных телефонов с поддержкой Интернета; хакинг беспроводных сетей, использование зашифрованных чатов и общественных точек доступа в интернет.

Еще одна важная проблема — это смешение терминов. Виртуальные деньги и цифровые деньги — это не одно и то же, но правительства используют термины взаимозаменяемо и, в последствии, вызывают путаницу в отношении правового статуса преступления. Цифровые валюты, такие как биткойны, включаются в стратегии борьбы с отмыванием денег, в то время как виртуальные миры не обсуждаются как среда, в которой может происходить отмывание денег. Это связано с отсутствием детального знания виртуальных миров, а также цифровых валют.

Правоохранительные органы и подразделения финансовой разведки различных государств знают немало примеров использования электронных денег в преступных целях, в том числе и для достаточно сложных преступных схем. В то же время использование рекомендаций, учитывающих специфику электронных денег, таких как идентификация клиентов, предоставление информации о сделках в подразделение финансовой разведки и др. может значительно снизить риски их использования в преступных целях

Список использованных источников

1. ITU_FGDFS_DFS-Glossary-R. (Глоссарий по цифровым финансовым услугам (ЦФУ)) ITU-T, Geneva. – January 2017.
2. Cooper, T., & Stack, R. (2018). A Recent Overview of Anti-Money Laundering Organizations within the United States, Canada and Internationally. *Journal of Management Policy and Practice*, 19(3). <https://doi.org/10.33423/jmpp.v19i3.53>
3. International Money Laundering Information Bureau. (2015, January 16). Money Laundering - What Is Money Laundering? Retrieved January 29, 2015, from International Money Laundering Information Bureau: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.imlib.org/page2_wisml.html (дата обращения: 19.10.2019)
4. The Global Programme against Money Laundering, Proceeds of Crime and the Financing of Terrorism. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.unodc.org/documents/evaluation/indepth-evaluations/2017/GLOU40_GPML_Mid-Term_In-Depth_Evaluation_Final_Report_October_2017.pdf (дата обращения: 19.10.2019)

5. Berentsen, A. (1998). Monetary Policy Implications of Digital Money. *Kyklos*, 51(1), 89–117. doi:10.1111/1467-6435.00039

6. Риски использования электронных денег для отмывания (легализации) доходов и финансирования терроризма. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://eurasiangroup.org/emoney_rus_2010.pdf (дата обращения: 19.10.2019)

Ю.М. Сафронов,

канд. экон. наук, доцент

Т.О. Булака,

магистрант группы № 203М, магистерская программа
«Международные финансы и банки» кафедры финансов и кредита

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ АКТИВНЫХ И ПАССИВНЫХ ОПЕРАЦИЙ

Активы банков достаточно разнообразны, однако их объединяют в четыре основные группы: ссуды или кредитные операции, инвестиции в ценные бумаги, кассовые операции, прочие активы. Активные операции - это операции, при помощи которых банки размещают свои ресурсы в целях получения дохода и обеспечения ликвидности. Но в то же время, активные операции невозможны без пассивных.

Ключевые слова: активные операции, пассивные операции, кредиты, депозиты.

Банковские операции – это операции, отражающие банковскую деятельность, которые направлены на реализацию функций банка. Банковские операции – операции по осуществлению расчетов, размещению и привлечению ценных бумаг, финансов [6, с. 61].

Виды банковских операций представлены на рис.1.

Банковские операции делят на следующие разновидности:

- ✓ активные - с помощью которых, коммерческие банки размещают собственные финансовые ресурсы;
- ✓ пассивные - с помощью которых, коммерческие банки ведут формирование собственных финансовых ресурсов;
- ✓ посреднические или комиссионные – оказание услуг, исполнение поручений;
- ✓ консалтинговые [4, с. 58].

С целью получения необходимой прибыли, а также для обеспечения собственной ликвидности коммерческие банки распределяют свои ресурсы с помощью активных банковских операций. Ими являются разнообразные кредитные операции для формирования кредитного банковского портфеля, операции по инвестициям, которые создают базу для дальнейшего формирования финансовых вложений, а также расчётно-кассовые операции.

Пассивные операции служат для мобилизации денежных ресурсов, активные – для размещения денежных средств. Отправной точкой для создания банковской структуры является уставной, собственный капитал. В основном, активные операции несут характер разного рода кредитов, которые классифицируются по срокам, видам обеспечения, размерам [2, с. 88].

Активные банковские операции коммерческих банков отличаются по структуре и классификации. Самые распространённые, которые приносят банкам часть прибыли – это ссудные операции.

Значение данных операций заключается в стимуляции процессов производства посредством производства бездействующих денежных фондов в активные.

Операции по инвестициям. В ходе их совершения банковская структура выступает в роли инвестора, который вкладывает определённые ресурсы в облигации и ценные бумаги.

Операции по депозиту. При создании текущих платёжных средств назначаются активные депозитные операции.

Другие активные операции. Данные операции разнообразны по своей форме. К ним относятся операции с иностранными валютами, драгметаллами, а также товарные, трастовые и другие виды операций [1, с. 81].

Активные операции подразделяются на предоставление кредитов, покупку коммерческих векселей, банковские инвестиции. В ходе активных операций банковские структуры приобретают дебетовые проценты, которые значительно выше кредитовых процентов. Разница между процентами и образует непосредственную банковскую прибыль. Прибыль банка также формируется за счёт комиссионного сбора.

Банковскими кредитами называют определённые экономические отношения, когда банковские структуры имеют возможность предоставить заёмщику финансы. Наибольшую часть в банковских структурах занимают активные и пассивные банковские операции.

Пассивными банковскими операциями называют операции, с помощью которых банк лишь формирует ресурсы для кредитных активных операций. Кредитные отношения подразумевают движение ссудных капиталов от банковской структуры к заёмщику ссуды и наоборот. При



Рис.1. Виды банковских операций [4, с. 56]

этом акционерные предприятия и компании выступают заёмщиками. В масштабе одной компании итогом воспроизводства в нарастающем размере является погашение заёмщиком долга банку. Подобное положение определяет значимую роль кредита, а также служит важнейшим условием получения прибыли банком от кредитной операции.

В ситуации, когда потребление значительно сокращается в сравнении с прошлым периодом, задолженность по кредиту погашается посредством уменьшения накопления. При этом увеличение потребления обеспечивается кредитованием [3, с. 59]. Также кредитование позволяет стимулировать спрос на продукцию.

Уровень дохода определяет возможность получения банковской структуры прибыли. Банковские ссуды взаимосвязаны с накоплением свободных финансовых средств и предоставлением их хозяйствующему субъекту с условием возврата. Под банковскими ссудами необходимо понимать виды активных банковских операций, которые применяются в ходе кредитования физических и юридических лиц. Различные классификации банковских ссуд строятся на определённых критериях. Значимость подобной классификации заключена в том, что кредитная главная функция банковской структуры есть основной экономической функцией.

Банковские ссуды классифицируются в соотношении с целью кредитования, видом заёмщика и определёнными функциями.

Основной доход приносят банку именно ссудные операции. Экономическое значение данного вида операций заключается в превращении временно бездействующих денежных фондов в действующие. При этом стимулируется процесс производства и потребления. Большую часть в банковских активах занимают именно кредитные операции. В ходе совершения инвестиционных операций банковская структура является инвестором, который вкладывает ресурсы в ценные бумаги и приобретает право на совместную, хозяйственную деятельность. Данные операции несут определённую прибыль банку путём прямого участия в создании дохода. Непосредственное долгосрочное вложение средств в производство связано с экономическим назначением инвестиционных операций [5, с. 109].

Одной из разновидностей инвестиционных операций является вкладывание финансов в конторские здания, либо оплату аренды, либо оборудование. Подобные вложения реализуются собственным капиталом банка, а их назначение заключается в обеспечении определенных условий для деятельности банковской структуры. Эти вложения не приносят прибыли. Присутствие кассовых активов в нужном размере является важнейшим условием обеспечения правильного функционирования коммерческих банковских структур, которые используют наличные деньги для размена финансов, возврата вложений, удовлетворения спроса на кредиты и покрытия расходов операций.

К активным банковским операциям относятся также кассовые операции, которые связаны с приёмом и выдачей наличных денег. На финансовый запас оказывают воздействие:

- ✓ развитие современного бизнеса;
- ✓ величина текущих обязательств банковской структуры;
- ✓ сроки выдачи денежных средств;
- ✓ расчёты с сотрудниками [1, с. 88].

Отсутствие в нужном количестве финансовых средств может подорвать авторитет банковской структуры. На величину денежной наличности также оказывает влияние инфляция, которая способствует увеличению опасности обесценения денежных средств. Именно потому деньги требуется пускать быстрее в оборот, а также размещать в доходные активы. Инфляция способствует тому, что денег требуется всё больше.

Кассовые операции – те операции, что связаны с движением наличных средств, то есть с их формированием, использованием и размещением на разнообразных счетах. От кассовых банковских операций зависит формирование хозяйственной наличности, пропорции финансов между активами, кредитными купюрами, бумажными массами.

К прочим операциям относятся различные по своей форме активные операции, которые приносят зарубежным банкам значительную прибыль. Однако в банковской практике их ряд несколько ограничен. К другим активным операциям относятся операции с зарубежными валютами, драгметаллами, товарные, трастовые и другие операции. Их экономическое содержание разнообразно. Иногда при продаже и покупке иностранных валют может произойти изменение структуры активов либо их объёма. В трастовых операциях банковская структура выступает доверительным лицом в отношении к собственности, которая передаётся банку в управление [5, с. 93].

Под пассивными банковскими операциями подразумевается деятельность финансового учреждения, направленная на формирование ресурсов для их дальнейшего размещения. Для привлечения средств обычно применяют такие инструменты, как получение вкладов от населения, кредитов от других финансовых учреждений, проведение эмиссии ценных бумаг.

Средства от проведения пассивных операций могут поступать как в безналичной форме, так и через кассу в виде наличных. В любом случае они аккумулируются на корреспондентском счету банковского учреждения и используются им в дальнейшем в процессе активных операций.

В зависимости от вида привлеченных ресурсов различают операции, целью которых выступает формирование собственных, депозитных и заемных средств. В свою очередь, мобилизация собственных средств предполагает следующее:

- ✓ создание уставного капитала;

- ✓ создание резервного капитала;
- ✓ создание страхового капитала;
- ✓ формирование капитала специального назначения, порядок использования которого определяется руководством банка [2, с. 103].

Пассивные операции бывают депозитными, кредитными и инвестиционными. Сущность этих операций состоит в привлечении и помещении на счета банка временно свободных средств населения и предприятий. Причем в качестве вкладчиков рассматриваются как постоянные клиенты, которые обслуживаются в определенном финансовом учреждении, так и лица, оформляющие только депозит. Банк также может использовать в активных операциях остаток средств на текущем или бюджетном счету организации.

Кроме того, пассивные операции предполагают использование ресурсов других финансовых учреждений, которые аккумулированы на корреспондентских счетах.

Пассивные операции (депозитные) в зависимости от категории вкладчика разделяются на такие виды:

- ✓ по привлечению средств предприятий, которые размещены на бюджетном, депозитном или текущем счету;
- ✓ по мобилизации денег физических лиц, размещенных на текущем или депозитном счету;
- ✓ по использованию наличности других финансовых учреждений, которые находятся на корреспондентских или депозитных счетах [2, с. 104].

Также депозитные операции можно классифицировать по дате. Итак, выделяют:

- ✓ привлечение средств, которые находятся на счетах до востребования;
- ✓ привлечение средств депозитных счетов, которые хранятся в банке на протяжении предусмотренного договором периода.

В первом случае вкладчикам выплачиваются проценты в повышенном размере, поскольку банк получает возможность распоряжаться средствами на протяжении длительного времени. Тогда как бессрочный депозит предлагает использование средств для осуществления текущих операций. Под ними подразумеваются банковские операции, которые направлены на получение необходимых средств на межбанковском рынке.

Банки могут получать кредитные средства от других финансовых учреждений на основании договора. Их срок колеблется от одного дня (кредит overnight) до нескольких месяцев. Также банки вправе воспользоваться ресурсами Центробанка, который выделяет средства под залог коммерческих векселей.

Как правило, кредитование финансовых учреждений Центробанком осуществляется через линию рефинансирования, которая возоб-

новляется по мере надобности. Пассивные инвестиционные операции предполагают выпуск и размещение финансовым учреждением необеспеченных долговых обязательств. В процессе осуществления этих операций банковские учреждения выпускают облигации и другие ценные бумаги, которые пополняют ресурсы за счет денег вкладчиков и акционеров.

Список использованных источников

1. Антонов П.Г. , Пессель М.А. Денежное обращение, кредиты, банки: учебник / П.Г. Антонов, М.А. Пессель. – М.: АО «Финстатинформ», 2016. – 296 с.
2. Герасимова Е. Б., Банковские операции. М.: Форум, 2011. – с. 75.
3. Жуков Е.Ф. Банковские операции/ Е.Ф. Жуков //М: ЮНИТИ, 2017. - с. 19- 33.
4. Иода Е. В. Классификация активных операций банка и их оптимизация / Е. В. Иода, Л.Л. Мешкова // Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2015. - 120 с.
5. Лаврушин О.И. Банковские операции / О.И. Лаврушин, Н.И. Валенцева // КНОРУС, 2016. - 232 с.
6. Чапкина Н. А. Управление банковскими операциями / Н. А. Чапкина, Л. А. Голикова // Актуальные вопросы экономических наук: материалы межд. науч. конф. (г. Уфа, октябрь 2011 г.). – Уфа: Лето, 2017. – с. 61-64.

Ю.М. Сафронов,

канд. экон. наук, доцент

Е.С. Костина,

магистрант группы № 203М, магистерская программа
«Международные финансы и банки» кафедры финансов и кредита

ПРИДНЕСТРОВСКАЯ ПРАКТИКА ОЗДОРОВЛЕНИЯ БАНКОВСКОЙ СФЕРЫ

В статье отражается развитие банковской системы Приднестровской Молдавской Республики в 2017 году, ее стабилизация, и оздоровление проблемных банков с применением процедуры санации регулятором, то есть Центральным банком.

Ключевые слова: оздоровление, банковская система, реорганизация, коммерческий банк.

Как видно из практики банковской деятельности в государстве, если существуют проблемы в каком-то одном крупном банке, то это провоцирует «эффект домино», что включает в себя массовую панику вкладчиков других кредитных организаций, попытки большого числа граждан снять все средства с депозитов и закрыть счета. В действительности сделать это одновременно не представляет возможности, так как

данные деньги, скорее всего, выданы в виде кредитов. В итоге данная ситуация приводит к системному кризису и коллапсу всей банковской системы государства.

Близко к такой ситуации была и Приднестровская Молдавская Республика, чтобы избежать развития наихудших событий, руководство Центрального банка предприняло ряд жестких мер. Уже в декабре 2016 года в два проблемных банка были введены временные администрации. После оценки потенциально-невозвратных активов собственникам банков было предложено провести докапитализацию кредитных организаций, чтобы закрыть денежную «дыру». Однако данные банки этого не сделали.

Центральный банк мог решить проблему радикально – отозвать у проблемных банков лицензии, но в данном случае вкладчики, которые разместили свои депозиты устроили бы панику, способную нанести удар по всей банковской системе в целом. Поэтому Центральный банк пошел по другому пути – «Банк Ипотечный» и «Тираспромстройбанк» было решено оздоровить, отдав проблемные активы на откуп специально созданному для этих целей агентству. В то же время, кредитные организации присоединяться к более устойчивому «Эксимбанку», в результате слияния получится один, достаточно крупный банк, который в перспективе сможет оперировать большим объемом капитала и активнее работать на рынке.

Приднестровская Молдавская Республика на момент до оздоровления банков находилась на первом месте среди стран постсоветского пространства по значению коэффициента институциональной насыщенности банковскими учреждениями. Таким образом, в Приднестровье на сто тысяч человек приходилось 1,3 кредитных организаций. Для сравнения: в России данный показатель равен 0,4; в Молдове – 0,3; на Украине - 0,2. Однако проблема состояла в том, что банков много, а капитал маленький, то есть возможности по выдаче кредитов и займов ограничены.

Процедура реорганизации была завершена 4 ноября 2017 года, также было ликвидировано ЗАО «Банк сельхозразвития». Таким образом, на 1 января 2018 года банковская система Приднестровья была представлена тремя действующими коммерческими банками, которые функционируют в форме акционерных обществ на основании генеральных лицензий. В результате уменьшения количества банков коэффициент институциональной насыщенности республики сократился с 1,3 до 0,6. Не смотря на снижение данного показателя, он по-прежнему выше аналогичных коэффициентов у других стран. Также реорганизация коснулась количества открытых отделений коммерческих банков, которое сократилось на 69 единиц. Таким образом, на одно отделение приходится в среднем 2,1 тысяч человек, которые постоянно проживают на территории республики.

В результате реорганизации собственный капитал действующих коммерческих банков сократился на 7.9% и составлял 1526,0 млн. руб., так как уменьшился совокупный акционерный капитал. Также ввиду переоценки валютной части капитала вследствие девальвации приднестровского рубля и концентрации банковского капитала (рис.1, 2). По состоянию на 1 января 2018 года почти половина показателя пришлась на долю ЗАО «Агропромбанк».

Вследствие уменьшения собственного капитала на фоне расширения совокупных активов коэффициент достаточности капитала на 1 января 2018 года стал составлять 48,1% . Отношение собственного капитала к доходоприносящим активам было на уровне 0,36, что превышает рекомендованное значения 0,25.

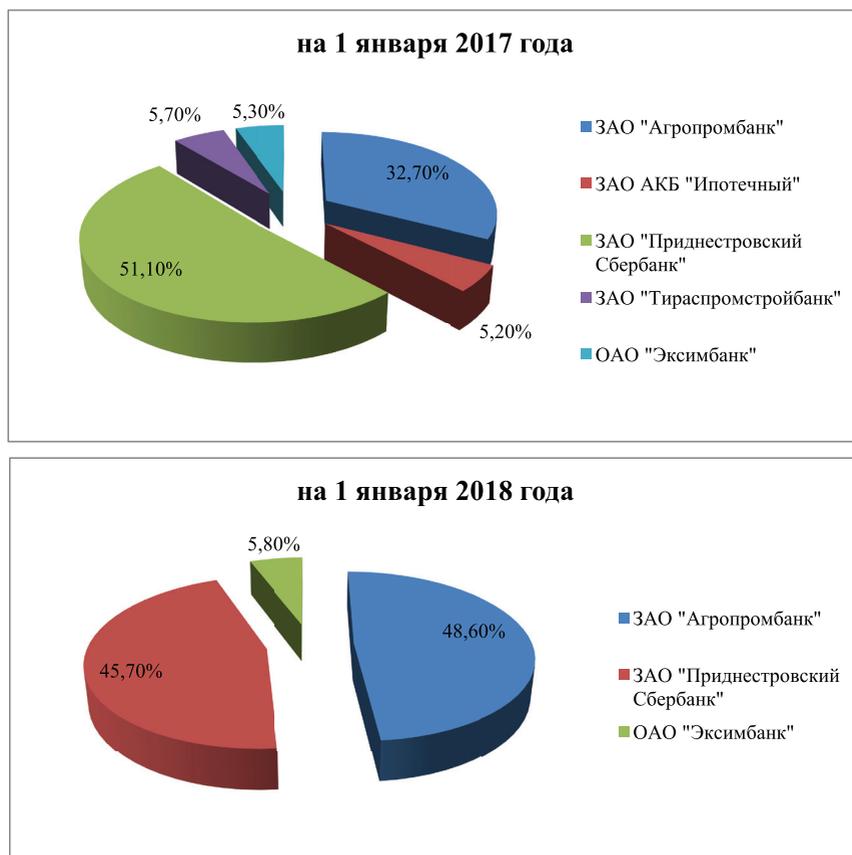


Рис. 1, 2. Структура уставного капитала банковской системы в разрезе коммерческих банков ПНР

Частный сегмент депозитного рынка после оздоровления банковской системы выглядел следующим образом: ОАО «Эксимбанк» - 70,3%; ЗАО «Приднестровский Сбербанк» - 25,6%; ЗАО «Агропромбанк» - 4,2% (рис.3,4).

В то же время практически в 4 раза сократился совокупный объём привлечений и заимствований на межбанковском рынке. В результате сумма на балансе банковской системе составляла 243,9 млн. руб., что сформировало на начало 2018 года 3,5% ресурсов действующих банков. Данная динамика обусловлена исполнением норм Закона ПМР от 30 июня 2017 года № 201–3–VI «О стабилизации банковской системы Приднестровской Молдавской Республики».



Рис. 3, 4. Структура рынка частных вкладов

В результате проведения санации банковской системы изменилась структура активов-нетто в разрезе коммерческих банков (рис.5,6). А именно, валюта баланса-нетто ОАО «Эксимбанк» увеличилась на 1002,9 млн. руб., что обусловило рост его участия в общей структуре банковских активов практически вдвое. Вместе с тем основной вклад в общую динамику банковских активов внес ЗАО «Агропромбанк», валюта баланса которого возросла на 2375,4 млн. руб.

Вследствие отчистки от проблемных активов совокупный объем выданных коммерческими банками кредитов нефинансовому сектору на 1 января 2018 года оказался ниже величины совокупного объема средств клиентов (физических и юридических лиц) на срочных депозитах и депозитах до востребования на 21,8%. Таким образом, коэффициент использования клиентской базы стал 0,8, то есть остатки привлечен-

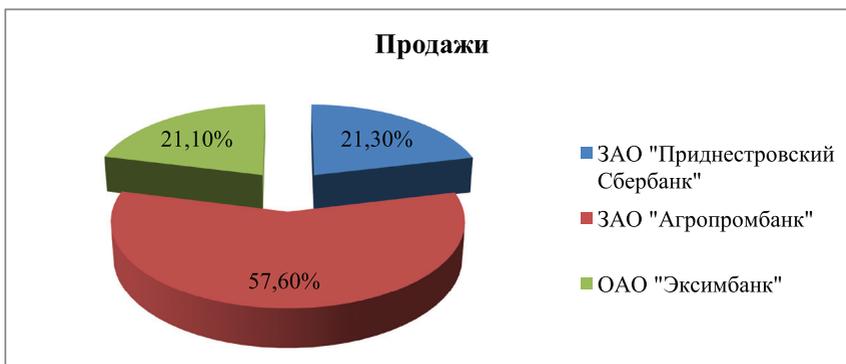
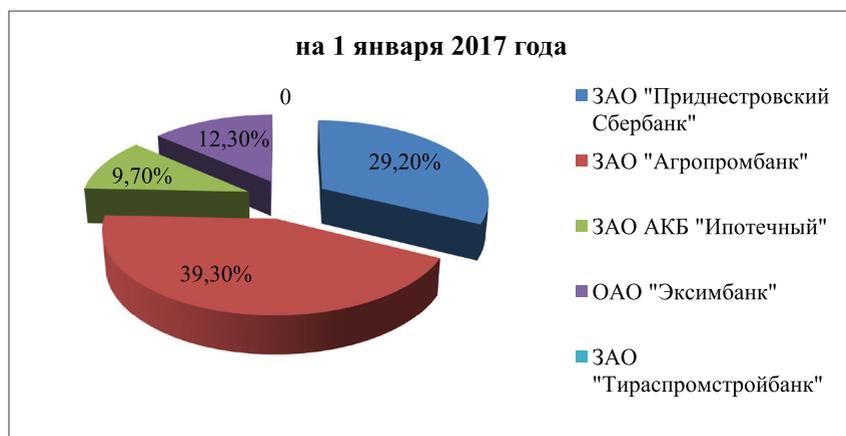


Рис. 5, 6. Структура совокупных нетто-активов банковской системы ПМП

ных средств клиентов полностью покрывали объём задолженностей по кредитам.

Показатели, которые характеризуют возможность действующих коммерческих банков своевременно и в полном объёме обеспечивать выполнение своих долговых и финансовых обязательств перед всеми контрагентами, в 2017 году находились в установленных пределах: мгновенной ликвидности – 47,3%, текущий – 64,5% и долгосрочный – 55,6%. Динамика общей ликвидности в течении 2017 года была подвержена существенным колебаниям, при этом её уровень на протяжении практически всего года находился в пределах рекомендуемых норм (рис.7). Исключением стал июнь, когда из-за сжатия и величины наиболее ликвидных активов на фоне роста общих активов из-за переоценки их валютной части наблюдалось сокращение коэффициента общей ликвидности, которая опустилась ниже рекомендуемого значения. По состоянию на 1 января 2018 года он составил 21,4%.

2017 год был важным этапом на пути повышения финансовой устойчивости и оздоровления банковской системы Приднестровской Молдавской Республики. Проведение аудита в банковском секторе Центральным банком и внешними аудиторами вскрыло целый ряд проблем, которые требовали принятия безотлагательных мер надзорного регулирования. В целях стабилизации ситуации было принято решение провести процедуру санации, которая заключала в себе присоединение двух проблемных банков к более устойчивому. При этом не один вкладчик, клиент проблемных банков не пострадал. Таким образом, реализация

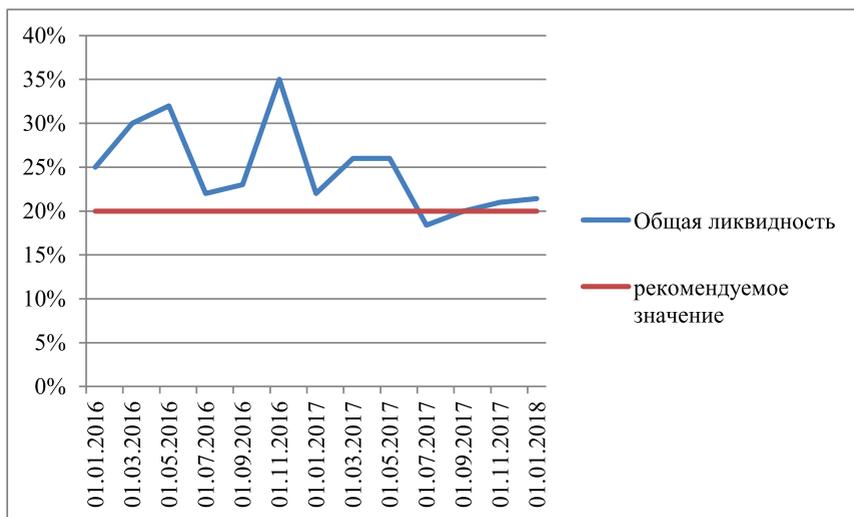


Рис. 7. Динамика показателя общей ликвидности банковской системы (на первое число месяца), %

ряда мероприятий надзорного и денежно-кредитного регулирования со стороны Центрального банка, привела к значительным изменениям в сводном балансе банковского сектора республики.

Список использованных источников

1. Закон ПМР от 30 июня 2017 года № 201–3–VI «О стабилизации банковской системы Приднестровской Молдавской Республики».
2. <https://www.cbpmr.net/>

Ю.М. Сафронов,

канд. экон. наук, доцент

А.А. Овсянникова,

магистрант группы № 33М, магистерская программа

«Международные финансы и банки» кафедры финансов и кредита

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ПРИБЫЛЬНОСТИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ЗАО «ПРИДНЕСТРОВСКИЙ СБЕРЕГАТЕЛЬНЫЙ БАНК» В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В связи с возрастающей ролью банковской системы в обслуживании хозяйствующих субъектов, глобальным финансовым кризисом, продолжающимся процессом создания и ликвидации отдельных коммерческих банков, выделяется роль и важность финансового состояния, частью которого является анализ прибыли и рентабельности банка. В данной статье рассмотрены пути повышения прибыльности и рентабельности ЗАО «Приднестровский Сберегательный Банк».

Ключевые слова: банк, финансовое состояние, прибыльность, рентабельность.

Банковская система является частью рыночной экономики. Все субъекты экономики заинтересованы в надежности и прибыльности коммерческого банка. Решение этой проблемы может стать эффективное управление финансовым менеджментом банка.

Цель всех банков – максимизировать прибыль при обеспечении устойчивого долгосрочного функционирования. Размер прибыли (убыток) полученные банком, отражает результаты всех его активных и пассивных операции. Поэтому изучение прибыли, ее компонентов, занимающие одно из важных мест в анализе деятельности коммерческого банка. От суммы полученного дохода и суммы произведенных затрат зависит размер прибыли.

Прибыль коммерческого банка – это основной финансовый результат деятельности банка, который определяется как разница между всеми доходами и расходами.

Рентабельность банка – это показатель эффективности использования денежных средств или иных ресурсов банком.

Проведем анализ прибыльности и рентабельности ЗАО «Приднестровский Сберегательный Банк».

Коэффициенты рентабельности означают отношение прибыли к затратам и в этом смысле характеризуют результаты деятельности банка, то есть доходность его финансовых ресурсов, дополняя анализ абсолютных показателей качественным содержанием.

Общий экономический смысл показателей рентабельности проявляется в том, что они характеризуют прибыль, полученную с каждого (собственного и заемного) рубля, потраченного банком.

Таблица 1. Рентабельность ЗАО «Приднестровский Сбербанк», 2013-2016 гг.

Показатели	2013	2014	2015	2016
Общий уровень рентабельности банка	26,97	23,25	13,36	6,24
Общая рентабельность банка	11,65	12,96	6,03	0,82
Норма прибыльности активов	2,76	3,09	1,53	0,22

Показатели рентабельности ЗАО «Приднестровский Сбербанк»:

Общий уровень рентабельности банка позволяет оценить общую прибыльность банка, а также прибыль, приходящуюся на 1 руб. дохода (доля прибыли в доходах):

$$\text{Общий уровень рентабельности} = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Доходы}} \times 100 \quad (1)$$

$$2013 = \frac{32620019,13}{120956986,30} \times 100 = 26,97;$$

$$2014 = \frac{36281339,08}{156022912,11} \times 100 = 23,25;$$

$$2015 = \frac{29517131,97}{137966203,57} \times 100 = 21,39;$$

$$2016 = \frac{-60004555,01}{41831804,74} \times 100 = -143,44;$$

Общая прибыльность банка существенно сократилась в 2016 году в 122,05 раза, по сравнению с 2015 годом.

Мировая банковская практика уточняет этот показатель путем расчета общей доходности, которая рассчитывается как отношение общей прибыли, полученной за анализируемый период, к уставному капиталу:

Общая рентабельность банка. В мировой практике этот показатель уточняется показателем общей рентабельности банка, рассчитываемо-

го как отношение объема прибыли, полученной за определенный период, к акционерному капиталу (уставному фонду):

$$\text{Общая рентабельность банка} = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Капитал}} \times 100. \quad (2)$$

$$2013 = \frac{32620019,13}{280000000} \times 100 = 11,65;$$

$$2014 = \frac{36281339,08}{280000000} \times 100 = 12,96;$$

$$2015 = \frac{29517131,97}{280000000} \times 100 = 10,54;$$

$$2016 = \frac{-60004555,01}{780000000} \times 100 = -7,69.$$

Общая рентабельность банка снизилась в 2016 году по сравнению с 2015 годом на 2,85 руб. ПМР.

Данный показатель показывает эффективность банка, характеризуя показатели средств, вложенных акционерами (акционерами). Величина напрямую зависит от отношения собственного капитала к заемным средствам в общей валюте баланса банка. Более того, чем больше доля собственного капитала и, как принято считать, чем выше надежность банка, тем сложнее обеспечить высокую доходность его капитала.

Другой важнейший показатель общей рентабельности – норма прибыльности всех банковских активов.

Норма прибыльности активов, показывающая объем прибыли, приходящийся на рубль банковских активов и определяется по следующей формуле:

$$\text{Прибыльность активов} = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Величина активов}} \times 100. \quad (3)$$

$$2013 = \frac{32620019,13}{1182934784} \times 100 = 2,76;$$

$$2014 = \frac{36281339,08}{1174470882,17} \times 100 = 3,09;$$

$$2015 = \frac{29517131,97}{1104210869,98} \times 100 = 2,67;$$

$$2016 = \frac{-60004555,01}{1421211852,33} \times 100 = -4,22.$$

Начиная с 2016 года прибыльность активов уменьшилась на 1,55 руб. ПМР, что говорит об увеличении неработающих активов в ЗАО «Приднестровский Сбербанк».

Позитивная динамика данного показателя рентабельности характеризует повышение эффективности использования банковских активов. В то же время быстрый рост этого показателя свидетельствует об увеличении рисков, связанных с размещением активов.

Проанализировав показатели ЗАО «Приднестровский Сбербанк» было определено, что все показатели в 2016 году по сравнению с 2015 годом сократились.

Исходя из вышесказанного можно предложить ЗАО «Приднестровский Сбербанк» такие пути повышения прибыли и рентабельности как:

1. Общий рост группы активов, принося процентный доход и рост собственного капитала, в первую очередь правильное проведение сбалансированной маркетинговой и процентной политики, следствием этого станет увеличение числа банковских вкладчиков. Этой группой активов является кредитные операции банка.

2. Увеличение доли доходных активов в совокупных активах. Другими словами, банк должен увеличить так называемые «рабочие» активы, которые приносят банку наибольший доход и сводятся к возможному минимуму «нерабочих». Доходные активы включают кредитный и инвестиционный портфель банка, депозиты и займы в других банках. Все остальные активы убыточны. Вложение в неприбыльные активы ухудшает структуру активов и их доходность. Однако именно «неработающие» активы обеспечивают ликвидность банка. Таким образом, ликвидность банка достигается путем максимизации остатков на кассовых аппаратах и корреспондентских счетах в отношении других активов. Но, именно в этом случае прибыль банка будет минимальной. Максимизация прибыли требует не сбережения средств, а их использования для выдачи кредитов и инвестиций (с учетом резервов). Поскольку это требует минимизации денежных средств и остатков на корреспондентских счетах, максимизация прибыли ставит под угрозу непрерывность выполнения банком своих обязательств перед клиентами.

Таким образом, слишком высокая (сверхрегуляторная) ликвидность негативно влияет на доходность банка, а слишком низкая - указывает на ухудшение надежности банка. [2, с. 42]

3. Изменение общего уровня процентной ставки по активным операциям банка. Необходимо изучить и учесть в дополнение к конкретным факторам, определяющим размер процентов по активным операциям, также спрос на кредитном рынке и ставки конкурирующих банков и других финансово-кредитных учреждений.

4. Снижение стоимости создания банковской услуги может соответственно снизить ее. Снижение цен на предлагаемые услуги явля-

ется сильным аргументом в конкурентной борьбе, важным элементом является создание положительного имиджа банковского учреждения, которое во многих отношениях приносит пользу его клиентам. Более дешевые услуги могут обеспечить банку более высокую прибыль, чем у конкурентов, благодаря большему объему их предложений. Поэтому особое значение должно иметь снижение затрат на предоставление услуг без ущерба для их качества.

5. Разработать грамотное управление рисками банка.

Разработка механизма предотвращения и снижения рисков, которые могут быть дополнительно введены в отечественную банковскую систему в связи с расширением интеграционных процессов, и инструментов для его реализации. В связи с этим необходимо совершенствовать законодательную и нормативную поддержку условий и порядка допуска иностранных банков на отечественный рынок банковских услуг; улучшить нормативно-правовую поддержку для стресс-тестирования банков путем использования методов, которые внедряются и работают в ЕС; проводить дальнейшую работу по разработке системы инструментов для минимизации рисков банков, в частности валютного риска и риска ликвидности, с учетом лучших международных практик и в целях предотвращения использования этих инструментов для усиления давления на национальную валюту и использовать его для получения спекулятивной прибыли [5, с. 112].

Все вышеперечисленное позволит ЗАО «Приднестровский Сберегательный Банк» повысить свою прибыльность и рентабельность.

Сумма прибыли или убытка, полученная банком в концентрированном виде, отражает результаты всех его активных и пассивных операций. Поэтому изучение прибыли, ее составляющих и факторов, влияющих на ее динамику, занимает одно из центральных мест в анализе деятельности коммерческого банка. Сумма прибыли зависит в основном от суммы полученного дохода и суммы понесенных расходов

Список использованных источников

1. Аргенов Ф.А. Прибыльность и ликвидность: анализ финансового состояния банка // Банковский журнал. 2014. № 3.
2. Белоглазова Г. Н., Банковское дело / Г.Н. Белоглазова, Л.П. Кролевецкая. СПб.: Питер, 2012.
3. Лаврушин О.И. Банковское дело. М.: Финансы и статистика, 2012.
4. Платонов В. Банковское дело: стратегическое руководство. М.: Консалт-банкир, 2014.
5. Правление деятельностью банка (банковский менеджмент) / Под ред. О.И. Лаврушина. М.: «Юрист», 2014.
6. <https://prisbank.com>
7. https://studbooks.net/1263882/bankovskoe_delo/puti_povysheniya_pribylnosti_banka

Ю.М. Сафронов,

канд. экон. наук, доцент

А.Е. Петухов,

магистрант группы № 33М, магистерская программа

«Международные финансы и банки» кафедры финансов и кредита

МОНЕТАРНО-БЮДЖЕТНАЯ ПОЛИТИКА ПМР

В статье описана роль и значение в проведении монетарно-бюджетной политики ПМР, рассмотрена монетарная политика центрального банка, проанализирована доходная и расходная часть консолидированного бюджета

Ключевые слова: монетарно-бюджетная политика, центральный банк, рестриктивная политика, бюджетная политика, государственные доходы и расходы.

Монетарно-бюджетная политика является одним из важнейших методов в системе регулирования экономики, которая способствует развитию хозяйства, благосостоянию общества и развитию государства. Важнейшее значение в монетарной политике отводится центральному банку [1, с. 193].

Основные задачи центрального банка в 2018 году определялись необходимостью преодоления целого ряда дисбалансов в монетарной сфере, создания стимулов для восстановления экономической активности в республике, повышения устойчивости банковской системы [4, с. 173].

Показатели, характеризующие ликвидность банковской системы, сохранялись в пределах нормативных значений. Величина национальной денежной массы по сравнению с началом года возросла на 10,2% или 237,7 млн. руб., составив на 1 ноября 2018 года 2 571,8 млн. руб., вследствие активного роста объёма безналичных средств – на 21,6%. Размер денежной базы увеличился на 233,7 млн. руб. или на 13,3%. Основное влияние на динамику обязательств центрального банка оказало повышение остатков средств, размещённых на корреспондентских счетах коммерческих банков в центральном банке [5, с. 109].

Таргетирование валютного курса до конца года будет производиться в рамках утверждённого целевого диапазона. По оценке, индекс потребительских цен составит порядка 9%, что несколько выше предварительных оценок. При отсутствии серьёзных колебаний на денежном рынке параметры ставки рефинансирования до конца года сохранятся на прежнем уровне (7%).*

Устанавливая количественные или качественные ограничения, ПРБ исходит из развития и текущего состояния банковского сектора,

* <https://www.cbpmr.net/data/prbvd229.pdf> - официальный сайт Приднестровского Республиканского Банка (дата обращения 11.09.2019).

конъюнктуры рынка, макроэкономических показателей Республики, курса национальной валюты, и состояния платёжного баланса. В период с 2013 по 2015 года дефицит бюджета покрывался за счет эмиссии ПРБ, что является противоречием между монетарной и бюджетной политикой, в результате чего показатель инфляции стал возрастать. С 2017 года Центральный Банк использовал рестриктивную политику по средствам проведения таргетирования валютного курса, как основополагающего влияния денежной политики на всю экономику. Именно удержание, или не удержание курса оказывает доминирующее влияние на экономику затрагивая (инфляцию, благосостояние, уровень ВВП), в результате чего удалось выровнять и стабилизировать ситуацию на валютном рынке, это был верный шаг, так как в Республике отсутствуют природные и сырьевые ресурсы, в платёжном балансе доминирует импорт, а для отечественных производственно-хозяйственных субъектов необходим стабильный курс, так как при конвертации валют теряется часть вырученных средств. Если говорить про монетарную политику в целом, то было бы естественным увеличивать объём денежной массы за счет прироста национального дохода, тем самым условный уровень доходов населения покрывал бы инфляцию. Ликвидировать дефицит бюджета, таким образом, в ближайшее время представляться возможным не будет, но, как известно в банковской системе любой страны находится большая часть денежных средств. Оценивая инструментарий применяющий регулятором, на наш взгляд ПРБ необходимо осуществлять следующие меры:

✓ снизить понизить ставку рефинансирования для кредитных учреждений с 7% на сегодняшний день до отметки в 4%, удешевить ресурс и задать импульс для дешёвых кредитных ресурсов коммерческим банкам, но не с дальнейшей целью предоставления доступных потребительских кредитов населению и не с целью потребления, а для развития экономики. «Дешёвые деньги» необходимо вливать, в первую очередь, в создание собственного производства, приращение деловой активности, что в последствии даст налоговые поступления и ликвидацию дефицита бюджета, но ни в коем случае не в потребление, т.к. со временем это может привести к инфляционным процессам и отразиться на обществе, хозяйстве и на банковской системе;

✓ понижать нормы обязательных резервирований, в настоящее время процентное соотношение обязательств кредитной организации перед юридическими лицами в валюте составляет – 12%, процентное соотношение обязательств кредитной организации перед юридическими лицами в рублях ПМР составляет 15%. ПРБ заботится о ликвидности банковской системы, поскольку в погоне за прибылью банки часто совершают рискованные операции, что, в конечном счете, негативно может отразиться не только на банке, но и на всех участниках. Все же

необходимо для коммерческих банков использовать соотношения 9 к 1, т.е. коммерческий банк будет 10% держать на беспроцентном счете в ПРБ, 90% использовать для последующего размещения средств (кредитования).

✓ что касается размера страховых взносов и страховых фондов, необходимо индивидуально подходить к каждому кредитному учреждению.

Бюджетная политика ПМР представляет собой совокупность мероприятий направленных на организованность бюджетных отношений с целью обеспеченности его денежными потоками и реализации своих функций. Анализ бюджетной политики Республики можно определить с помощью исполнения государственного бюджета. Основными показателями бюджетной политики служит пополнение бюджета, т.е. его доходная часть в основном за счет налоговых поступлений, за счет целевых фондов. На сегодняшний день бюджетный дефицит покрывается за счет «газовых денег» и пенсионного обеспечения со стороны Российской Федерации. Рассмотрим доходную часть бюджета ПМР, представлена в табл. 1*.

Доходная часть консолидированного бюджета в 2017 году увеличилась по сравнению с 2016 годом на 9,5% за счет: налоговых доходов на 9%, увеличились налоги на доходы организаций на 6,5%, произошло снижение отчислений подоходного налога на 5%, неналоговых доходов в 2,28 раза, безвозмездных перечислений в 2,83 раза. Произошло снижение доходов целевых бюджетных фондов на 7,5% и доходы от предпринимательской деятельности снизились на 6,4%. В 2018 году доходная часть консолидированного бюджета увеличилась по сравнению с 2017 годом на 37,8% за счет: налоговых доходов на 26,6%, увеличились налоги на доходы организаций на 21,1%, подоходный налог увеличился на 37,4%, снизились налоги на внешнюю торговлю на 37,6%, неналоговых доходов на 37,5%, безвозмездных перечислений в 7,76 раза, доходов целевых бюджетных фондов в 2,54 раза, доходов от предпринимательской и иной деятельности на 7,6% [3, с. 38].

Таким образом, ситуация в сфере государственных финансов определяется сохранением повышенной динамики налоговых и не налоговых поступлений. Наблюдаемый рост обеспечивался благодаря наращиванию объема промышленно-хозяйственного сектора производства в большинстве отраслей, расширением сбытовой политики выпускаемых товаров, как на внешний, так и на внутренний рынки, которая активно в том числе и за счет снижения налога на внешнюю торговлю, данные меры были предприняты для снижения налогового обременения на экспортеров, а также для корректировки платежного баланса с целью

* <http://www.cbpmr.net/data/prbvd226.pdf> - официальный сайт ПРБ – исполнение государственного бюджета (дата обращения 11.09.2019)

снижения отрицательного сальдо платежного баланса. Расходная часть консолидированного бюджета, представлена в таблице 2.

В 2017 году произошло увеличение расходной части по сравнению 2016 годом на 7,6%, за счет воспроизводства человеческого капитала на 6,0%, финансовой помощи бюджетам и другим ценностям на 63,4 %. Положительным моментом является снижение бюджетного аппарата на 4,5 млн. руб. ПМР. В 2018 году произошло увеличение расходной части по сравнению 2017 годом на 12,4% за счет: финансирования средств для обеспечения государства на 13,7% правоохранительной деятельности и обеспечения безопасности на 3,6%, воспроизводства человеческого капитала на 13,6%, финансирования деятельности ГУП и ГУ на 5,6%,

Таблица 1. Доходная часть консолидированного бюджета за 2016 – 2018 гг. в руб. ПМР

Наименование доходов	2016	2017	2018	Темп роста, в %	
				2017 к 2016	2018 к 2017
1. Налоговые доходы	350,0	381,4	482,7	109,0	126,6
из них:					
налог на доходы организаций	151,3	161,1	195,1	106,5	121,1
походный налог	78,5	74,6	102,5	95,0	137,4
налог на внешнюю торговлю	54,1	53,7	33,5	99,3	62,4
2. Неналоговые доходы	15,1	34,4	47,3	227,8	137,5
3. Безвозмездные перечисления	0,6	1,7	13,2	283,3	776,5
4. Доходы целевых бюджетных фондов	45,2	41,8	106,4	92,5	254,5
5. Доходы от предпринимательской и иной деятельности	59,3	55,5	59,7	93,6	107,6
Итого:	470,2	514,8	709,3	109,5	137,8

Таблица 2. Расходная часть консолидированного бюджета за 2016 – 2018 гг. в руб. ПМР

Наименование расходов	2016	2017	2018	Темп роста, в %	
				2017 к 2016	2018 к 2017
1. Обеспечение функционирования государства	54,4	54,0	61,4	99,3	113,7
2. Правоохранительная деятельность и обеспечение безопасности	97,2	93,4	96,8	96,1	103,6
3. Воспроизводство человеческого капитала	384,7	407,9	463,2	106,0	113,6
4. Финансирование деятельности ГУП и ГУ	14,7	14,4	15,2	98,0	105,6
5. Финансовая помощь бюджетам других уровней	42,4	69,3	74,4	163,4	107,4
6. Целевые программы	0	0,2	1,6	0,0	800,0
Итого:	728,1	783,7	880,7	107,6	112,4

финансовой помощи бюджетам других уровней на 7,4%, целевых программ в 8 раз.

Расходная часть бюджета ПМР является дефицитной начиная с 2016, поскольку правительство стремится к оптимальному и сбалансированному бюджету, для этого была проведена оптимизация всех министерств и ведомств, а с начала 2019 года были повышены зарплаты и пенсии. Важную роль в последующем при составлении бюджетной политики будет отдаваться целевым программам, таким как фонд капитальных вложений, фонд развития предпринимательства и другие.

Таким образом, монетарная и бюджетная политика играют важную роль и влияют на развитие экономики. Основные приоритеты, которых обозначены в стратегии развития государства 2019 – 2026 года.*

Бюджетная политика, будет направлена на переход к оптимальному бюджету, сокращению расходных статей, финансирование социально-защищенных статей, увеличение финансовых ресурсов, формирование специализированных фондов, которые будут использоваться для конкретных целей, изменение структуры расходов, управление государственным долгом.

Денежно-кредитная политика, содействующая стабильности в финансовой сфере, экономическому росту Республики, устойчивость и стабильность рубля ПМР по отношению к другим валютам, совершенствование нормативной базы, как для банковских учреждений, так и для страхового рынка, доступные кредитные средства для коммерческих банков [2, с. 280].

Список использованных источников

1. Брегель Э.Я. «Денежное обращение и кредит капиталистических стран», М., «Финансы», 2010. – 193с.
2. Кроливецкая Л. П. Банковское дело. Кредитная деятельность коммерческих банков / Л.П. Кроливецкая, Е.В. Тихомирова. - М.: КноРус, 2016. - 280с.
3. Мелкумов Я.С. Теоретическое и практическое пособие по финансовым вычислениям. – М.: ИНФРА-М, 2015. – с. 58 - 38.
4. Свиридов О.Ю. Банковское дело. Серия «Экономика и управление». – Ростов н/Д: Издательский центр «МарТ», 2018. – 173 с
5. Улюкаев А.В. Денежно-кредитная политика Банка России: актуальные аспекты. // Деньги и кредит. – 2016. – 109 с.
6. <http://gos-pmr.ru/> - сайт президента ПМР.
7. <http://www.cbpmr.net> – сайт Приднестровского Республиканского Банка.

* <http://gos-pmr.ru/pravovye-akty/ukazi/ob-utverjdenii-strategii-razvitiya-pridnestrovskoy-moldavskoy-respubliki-na-2019-2026-godi.html> - официальный сайт президента ПМР – стратегия развития ПМР на 2019 – 2026 гг. (дата обращения 11.09.2019)

Ю.М. Сафронов,

канд. экон. наук, доцент

А.В. Полищук,

магистрант группы № 203М, магистерская программа

«Международные финансы и банки» кафедры финансов и кредита

СОВРЕМЕННАЯ ВАЛЮТНАЯ ПОЛИТИКА ПРИДНЕСТРОВСКОЙ МОЛДАВСКОЙ РЕСПУБЛИКИ: ДОСТИГАЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

Представлены ключевые аспекты валютной политики Приднестровской Молдавской Республики, ее законодательные стороны. Рассмотрены проблемы формирования валютного курса Приднестровской Молдавской Республики, как основного фактора развития ее валютного рынка.

Ключевые слова: экономика, Приднестровский республиканский банк, валютная политика, валютное регулирование, валютный курс, национальная валюта, доллар США.

Понимание валютной политики в сфере валютно-экономических отношений, соответствующей задачам социально-экономического развития страны, предполагает повышение роли валютного фактора в современном развитии Приднестровской Молдавской Республики. Это требует модернизации валютной политики, как составной части экономической политики государства.

Новый этап экономических реформ характеризуется, как правило, усилением роли государства в экономике и переходом к усилению политики регулирования экономических процессов. В связи с этим, основной целью валютного регулирования является обеспечение стабильного баланса на валютном и смежных с ним рынках, на которых отечественные производители получают достаточные стимулы для повышения конкурентоспособности производства, восстановления и увеличения емкости внутреннего рынка.

Юридически, валютная политика Приднестровской Молдавской Республики оформляется валютным законодательством, которое регулирует порядок совершения операций с валютными ценностями. Средством реализации валютной политики Приднестровской Молдавской Республики является валютное регулирование, которое осуществляется Банком Приднестровья.

Основными формами валютной политики в Приднестровье являются валютные ограничения и валютные интервенции. Основная форма - ограничения операций с валютными ценностями. Существуют серьезные ограничения при расчетах в иностранной валюте между резидентами и нерезидентами. Все усилия центрального банка направлены на укрепление национальной валюты.

Основными валютными ограничениями в Приднестровской Молдавской Республике являются:

- запрет на расчеты между резидентами в иностранной валюте;
- требование об осуществлении обязательной продажи части валютной выручки;
- требование о репатриации экспортной выручки в установленный срок;
- требование о получении разрешений на осуществление валютных операций, связанных с движением капитала, для перечисления валюты в пользу нерезидентов;
- требование об осуществлении расчетов в иностранной валюте через банковские счета;
- ограничения вывоза и перечисления иностранной валюты физическими лицами;
- лимиты открытой валютной позиции для банков и другие.

Фундаментом правовой базы системы валютного контроля и валютных ограничений является Закон Приднестровской Молдавской Республики «О валютном регулировании и валютном контроле». Он определяет принципы осуществления валютных операций в Приднестровской Молдавской Республике, полномочия и функции органов валютного регулирования и валютного контроля, права и обязанности юридических и физических лиц в отношении владения, пользования и распоряжения валютными ценностями, ответственность за нарушения валютного законодательства.

Особое значение для приднестровской экономики, в частности для денежного рынка играет валютный курс.

С первого взгляда, под валютным курсом все понимают некий «пересчет» одной валюты в другую, который определяется соотношением спроса и предложения на валютном рынке. Но если рассматривать данное понятие глубже, то необходимо отметить, что под валютным курсом понимается совокупность экономических отношений, связанных с покупательной способностью валюты. Изменение курса воздействует на все сферы и области экономической деятельности государства.

Среди наиболее значимых факторов, оказывающих влияние на валютный курс, можно выделить:

1. Темп инфляции, который отражает дисбаланс между спросом на денежную массу и предложением товаров и услуг в стране.
2. Состояние платежного баланса, так как отрицательно сальдо платежного баланса ведет к снижению курса национальной валюты.
3. Степень использования определенной валюты в международных расчетах, так как преобладающая роль в международных расчетах принадлежит американскому доллару или евро, то это помогает удерживать курс данных валют от резкого падения.

4. Уровень доверия к валюте, определяется состоянием экономики и политической обстановкой в стране.

Все вышерассмотренные факторы можно с уверенностью применить к приднестровской практике.

Следует отметить, что до 1999 года четкой стратегической концепции в понимании и установлении валютных курсов как таковой не было. Имело место множественность курсов, т.е. коммерческий, фиксированный, основанный на расчетах и др.

С 1 октября 1999 года Приднестровским республиканским банком было принято решение о введении на территории Приднестровской Молдавской республики рыночного валютного курса, однако «рыночным» он являлся формально, так как курс валют формировался ежедневно в результате торгов на Валютном аукционе Приднестровского республиканского банка.

В отличие от других развитых стран, вопрос курсообразования в Приднестровье имеет достаточно большое значение, и в первую очередь это объясняется супер открытостью экономики, замкнутостью национальной валюты и очень сильной зависимостью от доллара США.

Ввиду того, что местные предприятия вынуждены закупать ресурсы, для осуществления своей деятельности за рубежом, а также ввиду того, что основная доля их продукции отправляется на экспорт, мы наблюдаем большую валютизацию экономики. Следовательно, значение валютного курса для экономики велико, так как он непосредственно влияет на платежный баланс Приднестровской Молдавской Республики, у которого уже на протяжении нескольких лет наблюдается отрицательное сальдо.

С 2007 года официальный обменный курс национальной валюты к доллару США стал определяться не по результатам торгов на Валютном аукционе центрального банка, а исходя из среднего значения средневзвешенных курсов от объема сделок купли-продажи доллара США, заключенных на внутреннем валютном рынке Приднестровской Молдавской Республики в течение предыдущего банковского дня. Официальный обменный курс рубля Приднестровской Молдавской Республики к другим иностранным валютам начал устанавливаться через кросс - курсы, рассчитанные на основании курса рубля Приднестровской Молдавской Республики к доллару США и курсов данных иностранных валют к доллару США, установленных центральными банками стран эмитентов, а также кросс - курсов соответствующих валют к доллару США на международных валютных рынках.

Начиная с 2017 года и по сегодняшний день, основной целью денежно-кредитной политики Приднестровского республиканского банка является динамика индекса реального эффективного курса национальной валюты. Изменение официального курса рубля производилось в рамках установленного валютного коридора, который уже на протяже-

нии двух лет сохраняется в пределах от 16,0 до 16,50 руб. за 1 доллар США. Все мероприятия, проводимые Приднестровским республиканским банком с 2017 года направлены на сближение значений официального и рыночных курсов, устанавливаемых коммерческими банками и кредитными организациями.

Одним из документов центрального банка по расчету валютного курса в Приднестровской Молдавской Республике является Регламент Приднестровского республиканского банка от 01 февраля 2019 года № 99-Р «О методике расчета аналитических показателей обменного курса рубля Приднестровской Молдавской Республики».

В целом, не смотря на хрупкость валютного рынка Приднестровья, ситуацию на нем в целом можно охарактеризовать как достаточно стабильную. За I полугодие 2019 года в условиях относительно устойчивого увеличения притока иностранной валюты в республику по средствам денежных переводов, ситуация на наличном сегменте валютного рынка характеризовалась ростом предложения иностранной валюты. Официальный курс доллара США сохранялся в рамках коридора, утвержденного Основными направлениями единой государственной денежно-кредитной политики на 2019 год.

Для успешного функционирования отечественного валютного рынка необходима долгосрочная стратегия валютного курса, которая базировалась бы на соразмерном взаимодействии с важнейшими макроэкономическими показателями. В условиях нашей экономики, конечно, достаточно трудно наладить единую политику и поддерживать устойчивость валюты и ее курс. Необходимы дальнейшие шаги по повышению управляемости валютного рынка и повышению устойчивости рубля, а это возможно будет сделать только при полном восстановлении экономического роста приднестровской экономики и оздоровления всей кредитной и валютно-финансовой системы.

Список использованных источников

1. Красавина Л.Н. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: учебник / под ред. Л.Н. Красавиной. М.: Финансы и статистика, 2005. - 576 с.
2. Моисеев С.Р. Международные валютно-кредитные отношения: учеб. пособие. М.: Дело и сервис, 2007. - 816 с.
3. Официальный сайт Приднестровского республиканского банка. <https://www.cbpmr.net/>
4. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2019 год // Вестник Приднестровского республиканского банка – 2018, № 6. – с. 3-14
5. Положение Приднестровского республиканского банка «О порядке проведения валютного аукциона Приднестровского республиканского банка» № 76-П от 19.06.2007 г.

6. Регламент Приднестровского республиканского банка от 01 февраля 2019 года № 99-Р «О методике расчета аналитических показателей обменного курса рубля Приднестровской Молдавской Республики».

Е.В. Сидоренко,

магистрант группы № 204М, магистерская программа
«Финансовый менеджмент и рынок капитала» кафедры финансов и кредита

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ВОЗМОЖНОГО БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ЗАО «ТИРАСПОЛЬСКИЙ КОМБИНАТ ХЛЕБОПРОДУКТОВ»

В статье рассмотрены виды и причины банкротства предприятий, произведены расчеты по зарубежным и отечественным методикам прогнозирования вероятности банкротства предприятия, сделаны выводы по данным расчетам.

Ключевые слова: банкротство, модели банкротства, методы прогнозирования банкротства.

Многие банкротства предприятий, которые происходят в настоящее время, пробуждают большой интерес, как теоретический, так и практический, экономической науки к вопросам диагностики и предупреждения кризиса в управлении предприятием. В зависимости от результатов такой диагностики предприятие принимает управленческие меры антикризисного характера, которые направлены на то, чтобы предотвратить развивающийся кризис, уменьшить его негативные последствия или не допустить перехода предприятия из кризисного в несостоятельное финансовое состояние, а также применения процедур банкротства.

Банкротство – это несостоятельность предприятия, признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам или исполнить обязанность по уплате обязательных платежей.

В финансовой и законодательной практике выделяют следующие виды банкротства предприятия:

1) реальное банкротство - характеризует полную неспособность предприятия восстановить в предстоящем периоде свою финансовую устойчивость и платежеспособность в силу реальных потерь используемого капитала;

2) техническое банкротство - характеризует состояние неплатежеспособности предприятия, вызванное существенной просрочкой его дебиторской задолженности;

3) криминальное банкротство - это инструмент недобросовестного завладения собственностью. Криминальное банкротство включает в

себя преднамеренное банкротство, фиктивное банкротство, неправомерные действия при банкротстве.

В зарубежной экономической литературе предлагается большое количество методик и математических моделей диагностики вероятности наступления банкротства организаций. К ним можно отнести модели Р. Лиса, Д. Фулмера, Г. Спрингейта, Р. Таффлера, Ж. Конана и М. Гольдера, У. Бивера, Д. Дюрана. Однако, как отмечают многие российские авторы, многочисленные попытки применения иностранных моделей прогнозирования банкротства в отечественных условиях не принесли достаточно точных результатов. Среди отечественных методик прогнозирования вероятности банкротства можно отметить модели Л.В. Донцовой, Е.С. Стояновой, Р.С. Сайфулина и Г.Г. Кадыкова, О.П. Зайцевой, В.В. Ковалева, Г.В. Савицкой.

Несмотря на наличие большого количества моделей и методик, позволяющих спрогнозировать наступление банкротства фирмы с той или иной степенью вероятности, в этой области существует много проблем прогнозирования банкротства. Так как методики прогнозирования банкротства выявляют различные виды кризисов, следовательно, оценки, получаемые при их помощи, сильно различаются.

Рассчитаем угрозу банкротства для ЗАО «Тираспольский комбинат хлебопродуктов» на основе различных моделей диагностики банкротства.

Рассчитаем двухфакторную модель Альтмана для ЗАО «Тираспольский комбинат хлебопродуктов» за 2015-2016 годы:

$$Z = -0,3877 - 1,0736 \times X_1 + 0,0579 \times X_2,$$

$$X_1 = \frac{\text{стр.540}}{\text{стр.1120}},$$

$$X_2 = \frac{\text{стр.870} + \text{стр.930} + \text{стр.970} + \text{стр.1050}}{\text{стр.550}}.$$

$$Z_{2015} = -0,3877 - 1,0736 \times \frac{157019}{8180} + 0,0579 \times \frac{168975 + 3430 + 3323}{281174} = -20,95$$

$$Z_{2016} = -0,3877 - 1,0736 \times \frac{149471}{37762} + 0,0579 \times \frac{114515 + 30612 + 2816 + 2989}{265888} = -4,60$$

Т.к. $Z < 0$, то вероятность банкротства меньше 50%.

$$Z_{2016} = 0,063 \frac{149471}{265888} + 0,092 \frac{8266}{265888} + 0,057 \frac{0}{265888} + \\ + 0,001 \frac{113612 + 908}{114515 + 37762} = 0,0390$$

Рассчитаем пятифакторную модель Альтмана для ЗАО «Тираспольский комбинат хлебопродуктов» за 2015-2016 годы:

$$Z = 1,2X_1 + 1,4X_2 + 3,3X_3 + 0,6X_4 + 0,99X_5,$$

$$X_1 = \frac{\text{сmp.540}}{\text{сmp.550}},$$

$$X_2 = \frac{\text{сmp.170 } \Phi\text{№2}}{\text{сmp.740} + \text{сmp.1030} + \text{сmp.1090}},$$

$$X_3 = \frac{\text{сmp.150 } \Phi\text{№2}}{\text{сmp.550}},$$

$$X_4 = \frac{\text{сmp.740} + \text{сmp.1030} + \text{сmp.1090}}{\text{сmp.870} + \text{сmp.930} + \text{сmp.970} + \text{сmp.1050}},$$

$$X_5 = \frac{\text{сmp.010 } \Phi\text{№2}}{\text{сmp.550}}.$$

$$Z_{2015} = 1,2 \frac{157017}{281174} + 1,4 \frac{15425}{104019 + 1000 + 1107} + 3,3 \frac{16370}{281174} + \\ + 0,6 \frac{104019 + 1000 + 1107}{168975 + 3430 + 3323} + 0,99 \frac{164580}{281174} = 2,01$$

$$Z_{2016} = 1,2 \frac{149471}{265888} + 1,4 \frac{7829}{113612 + 1000 + 908} + 3,3 \frac{8266}{265888} + \\ + 0,6 \frac{113612 + 1000 + 908}{114515 + 30612 + 2816 + 2989} + 0,99 \frac{116353}{265888} = 1,77$$

Расчет пятифакторной модели Альтмана говорит о том, что в 2015 году вероятность банкротства на ЗАО «Тираспольский комбинат хлебопродуктов» составляет 35-50% ($2,01 > 1,81$). Значение Z_{2015} снизилось по сравнению со значением Z_{2014} , что указывает на значительное ухудшение финансового состояния (вероятность банкротства составляет от 80% до 100%).

Далее проведем диагностику банкротства с помощью модели прогнозирования банкротства Р. Лиса:

$$Z = 0,063 \times K_1 + 0,092 \times K_2 + 0,057 \times K_3 + 0,001 \times K_4,$$

$$K_1 = \frac{\text{сmp.540}}{\text{сmp.550}}, \quad K_2 = \frac{\text{сmp.150 } \Phi\text{№2}}{\text{сmp.550}}, \quad K_3 = \frac{\text{сmp.260 } \Phi\text{№2}}{\text{сmp.550}},$$

$$K_4 = \frac{\text{сmp.}(740 + 830(\text{сч.422}) + 920(\text{сч.515}) + 860 + 1090 - 720 + 810)}{\text{сmp.870} + \text{сmp.1120}}.$$

**Если $Z < 0,037$ – банкротство компании очень вероятно,
Если $Z > 0,037$ – предприятие финансово устойчивое.**

Расчет модели Лиса говорит о том, что ЗАО «Тираспольский комбинат хлебопродуктов» как в 2015 году, так и в 2016 году является финансово устойчивым, т.к. превышает 0,037. Значение Z_{2016} уменьшилось по сравнению со значением Z_{2015} , что указывает на ухудшение финансового состояния предприятия.

Помимо модели Лиса для британских предприятий была построена модель Ричарда Таффлера. Формула модели банкротства Таффлера:

$$Z = 0,53 \times K_1 + 0,13 \times K_2 + 0,18 \times K_3 + 0,16 \times K_4,$$

$$K_1 = \frac{(\text{сmp.080} + 040 - 070)\Phi\text{№2}}{\text{сmp.1120}}, \quad K_2 = \frac{\text{сmp.540}}{\text{сmp.870} + \text{сmp.1120}},$$

$$K_3 = \frac{\text{сmp.1120}}{\text{сmp.550}}, \quad K_4 = \frac{\text{сmp.010}\Phi\text{№2}}{\text{сmp.550}}.$$

Оценка предприятия по модели банкротства Таффлера

Если $Z > 0,3$ – предприятие маловероятно станет банкротом («зеленая зона»),

Если $Z < 0,2$ – предприятие, вероятно, станет банкротом («красная зона»),

Если $0,2 < Z < 0,3$ – зона неопределенности («серая зона»).

Проведем расчет по модели Таффлера для ЗАО «Тираспольский комбинат хлебопродуктов» за 2015-2016 годы:

$$\begin{aligned} Z_{2015} &= 0,53 \frac{16370 + 1464 - 5890}{8180} + 0,13 \frac{157017}{168975 + 8180} + \\ &+ 0,18 \frac{8180}{281174} + 0,16 \frac{164580}{281174} = 0,99 \end{aligned}$$

$$Z_{2016} = 0,53 \frac{8266 + 761 - 7073}{37762} + 0,13 \frac{149471}{114515 + 37762} + 0,18 \frac{37762}{265888} + 0,16 \frac{116353}{265888} = 0,25$$

Как видим из расчетов ЗАО «Тираспольский комбинат хлебопродуктов» в 2015 году находится в «зеленой зоне», т.е. предприятие маловероятно станет банкротом. Однако в 2016 году показатель находится в зоне неопределенности. Показатель за 2016 год ниже показателя 2015 года, что указывает на ухудшение финансового состояния предприятия.

Экспресс-оценку финансового состояния предприятия проведем также с помощью российской модели разработанной Р.С. Сайфулиным и Г.Г. Кадыковым. Формула рейтинговой оценки предприятия:

$$R = 2K_0 + 0,1K_{мл} + 0,08K_u + 0,45K_M + K_{np} \quad ,$$

$$K_0 = \frac{cmp.(740 + 830(сч.422) + 920(сч.515) + 860 + 1090 - 720 + 810 - 230)}{cmp.540} \quad ,$$

$$K_{мл} = \frac{cmp.540}{cmp.1120} \quad , \quad K_u = \frac{cmp.010\Phi\%2}{cmp.550} \quad , \quad K_M = \frac{cmp.080\Phi\%2}{cmp.010\Phi\%2} \quad ,$$

$$K_{np} = \frac{cmp.150\Phi\%2}{cmp.(740 + 830(сч.422) + 920(cmp.515 + 860 + 1090 - 720 + 810)}$$

При полном соответствии значений включенных в модель коэффициентов их нормативным минимальным уровням рейтинг организации будет равен 1, выбранной в качестве рейтинга условной удовлетворительной организации. Финансовое состояние с рейтинговой оценкой менее 1 характеризуется как неудовлетворительное.

Приведем расчеты в таблице и проанализируем полученные данные.

Рассчитаем рейтинговое число по методу рейтинговой оценки для ЗАО «Тираспольский комбинат хлебопродуктов» за 2015-2016 годы:

$$Z_{2014} = 2 \frac{-19031}{157017} + 0,1 \frac{157017}{8180} + 0,08 \frac{164580}{281174} + 0,45 \frac{16370}{164580} + \frac{16370}{105126} = 1,93$$

$$Z_{2016} = 2 \frac{-1987}{149471} + 0,1 \frac{149471}{37762} + 0,08 \frac{116353}{265888} + 0,45 \frac{8266}{116353} + \frac{8266}{152277} = 0,80$$

В рассматриваемый период (2015-2016 гг.) некоторые значения финансовых коэффициентов, составляющих рейтинговое число не соот-

**Диагностика банкротства ЗАО «Тираспольский комбинат хлебопродуктов»
по методу рейтинговой оценки за 2015-2016 гг.**

Показатели	2015 год	2016 год	Отклонения от рекомендованного значения
Коэффициент обеспеченности собственными средствами ($K_о$)	$\frac{-19031}{157017} = -0,12$	$\frac{-1987}{149471} = -0,01$	Ниже рекомендованного значения $K_о > 0,1$
Коэффициент текущей ликвидности ($K_{тл}$)	$\frac{157017}{8180} = 19,20$	$\frac{149471}{37762} = 3,96$	Соответствует рекомендованному значению $K_{тл} > 2,0$
Интенсивность оборота авансируемого капитала ($K_{и}$)	$\frac{164580}{281174} = 0,58$	$\frac{116353}{265888} = 0,44$	Ниже рекомендованного значения $K_{и} > 2,5$
Коэффициент менеджмента ($K_{м}$)	$\frac{16370}{164580} = 0,10$	$\frac{8266}{116353} = 0,07$	В 2016 году соответствует рекомендованному значению $K_{м} > 0,44$
Рентабельность собственного капитала ($K_{пр}$)	$\frac{16370}{105126} = 0,16$	$\frac{8266}{152277} = 0,05$	Ниже рекомендованного значения $K_{пр} > 0,2$
R	1,93	0,80	В 2016 году ниже рекомендованного значения $R > 1$

ветствуют нормативному уровню. Рейтинговое число в 2015 году выше нормативного значения, но в 2016 году данный показатель оказался ниже нормы.

То есть финансовое состояние ЗАО «Тираспольский комбинат хлебопродуктов» в 2016 году, характеризуется как неудовлетворительное. Диагностика несостоятельности на базе рейтинговой оценки, однако, не позволяет определить причины попадания предприятия в «зону неплатежеспособности». Кроме того, нормативное содержание коэффициентов, используемых для рейтинговой оценки, также не учитывает отраслевых особенностей предприятия. Специфика Приднестровских условий и их отличия от стран с развитой экономикой требует, чтобы модели прогнозирования риска финансовой несостоятельности учитывали как особенности отрасли, так и структуру капитала предприятия.

Подводя итог, можно сделать следующий вывод: снижение показателей расчета вероятности банкротства свидетельствует об ухудшении финансовой ситуации на предприятии.

В настоящее время, особенно в условиях нестабильного экономического положения нашей республики вследствие кризиса, особенно актуальным для ЗАО «Тираспольский комбинат хлебопродуктов» стано-

вится проведение ряда мероприятий по совершенствованию системы управления на предприятии с целью максимально эффективного использования ресурсов: материальных, финансовых, человеческих, информационных, временных и других в процессе изготовления продукции или оказания услуг. Данные мероприятия сводятся, прежде всего, к оптимизации бизнес-процессов внутри предприятия, построению системы управления, к формированию основных регламентирующих документов с налаживанием системы документооборота внутри предприятия.

Совершенствование финансового управления на ЗАО «Тираспольский комбинат хлебопродуктов» рекомендуется проводить по следующим направлениям:

1. Разработка методики финансового анализа, в том числе факторный анализ, сценарный анализ, маржинальный анализ и др.

2. Разработка (оптимизация) системы документооборота между финансовой службой и остальными подразделениями предприятия с целью оперативного обмена информацией и принятия решений.

В ходе постановки внутреннего документооборота между финансовой службой и остальными подразделениями предприятия разрабатывается регламент документооборота, включающий обозначение ответственных и конкретных сроков по формированию документов и передачи их другому подразделению, составления и исполнения и ответственных лиц.

Также рекомендуется совершенствовать систему документооборота путем ее автоматизации. В среднем каждый сотрудник тратит в день на поиск нужного ему документа (документов) в среднем от 10 до 60 мин. своего рабочего времени. Примем за среднюю величину 20 мин. Потери времени за год:

$$20 \div 60 \times 252 \div 8 = 10,5 \text{ (дн.)}$$

Получается, что в год каждый сотрудник теряет на поиск документов в среднем 10,5 рабочих дней, что в стоимостном выражении составляет:

$$4500 \div 20 \times 10,5 = 2362,5 \text{ (руб.)}$$

В целом по всем сотрудникам получаем величину 826 875 руб.:

$$2362,5 \times 350 = 826 \text{ 875 руб.}$$

Внедрение системы электронного документооборота позволило бы контролировать сроки выполнения работ, занятость персонала, реально оценивать продуктивность работы каждого сотрудника. Таким образом, при внедрении системы электронного документооборота на предпри-

ятии за год экономия финансовых ресурсов составила бы 826 875 руб. Снижение данных затрат скажется на финансовом состоянии предприятия в лучшую сторону и, соответственно, снизит вероятность банкротства предприятия.

3. Разработка системы мотивации сотрудников финансового подразделения.

4. Диагностика финансового состояния сопровождается выполнением большого объема разнообразных вычислений: абсолютных и относительных отклонений, средних величин, дисперсий, процентных величин и др. Результаты анализа требуют графического или табличного представления. Все это многообразие видов аналитической обработки экономической информации является объектом автоматизации с применением современных средств связи и вычислительной техники, особенно персональных компьютеров.

Применение информационных технологий повышает эффективность аналитической работы. Это достигается за счет:

- сокращения сроков проведения анализа;
- более полного охвата влияния факторов на результаты хозяйственной деятельности;
- замены приближенных или упрощенных расчетов точными вычислениями;
- постановки и решения новых многомерных задач анализа, практически не выполнимых вручную и традиционными методами.

Автоматизированные информационные системы становятся неотъемлемой частью рабочего места бухгалтера, экономиста, финансиста и их труд приобретает характер автоматизированного труда.

В настоящее время ЗАО «Тираспольский комбинат хлебопродуктов» испытывает настоятельную потребность в расширении аналитических работ, связанных с: разработкой перспектив развития; своевременной выработкой оперативных управленческих решений.

В связи с этим автоматизация анализа с применением достижения информационных технологий становится объективной необходимостью. Применение информационных технологий поднимает анализ финансового состояния на качественно новую ступень.

Список использованных источников

1. Ефимова О.В. Как анализировать финансовое положение предприятия. Практическое пособие. - М.: Бизнес-школа, 2016. – 130 с.
2. Ефимова О.В. Финансовый анализ. 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Бухгалтерский учет, 2012. – 386 с.
3. Кирсанов К. А. и др. Антикризисное управление: Учебное пособие. - М.: МАЭП, 2014. - 144 с.

И.В. Толмачева,
канд. экон. наук, доцент,
проректор по научно-инновационной работе ПГУ им. Т.Г. Шевченко,
Д.В. Левицкий,
магистрант группы № 24М, магистерская программа
«Финансовый менеджмент и рынок капитала» кафедры финансов и кредита

АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ АКТИВОВ И ПАССИВОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье приводятся цифровые данные по предприятию для реализации горизонтального и вертикального анализа его активов и пассивов. Сформулированы выводы, определяющие структуру активов и пассивов предприятия.

Ключевые слова: *активы, пассивы, финансовое состояние, методы финансового анализа.*

Для раскрытия темы исследования, связанной с оценкой финансового положения предприятия одним из важных направлений является оценка и анализ активов и пассивов предприятия. Используя формы отчетности, в частности, балансовый отчет о финансовом положении за три анализируемых года ЗАО ТБКЗ «KVINT» возможно провести оценку активов и пассивов предприятия [2]. В процессе оценки будем использовать горизонтальный и вертикальный методы финансового анализа. Горизонтальный метод анализа показывает абсолютное изменение показателя, выраженного в рублях, также и относительное, выраженное в процентах. Вертикальный метод анализа показывает долю или удельный вес определенного показателя в общем значении более сложного показателя.

Проанализируем с помощью горизонтального анализа актив балансового отчета о финансовом положении ЗАО ТБКЗ «KVINT» за 2017, 2018, 2019 годы и выбранные цифровые данные укажем в таблице 1.

На основании данных таблицы 1 было выявлено: в 2018 году по отношению к 2017 году не произошло сильных изменений общей стоимости имущества, стоимость возросла на 3,1%. Долгосрочные активы уменьшились за весь анализируемый период на 20,1%. Оборотные активы характеризуются обратной тенденцией. За период произошло увеличение почти в 2,5 раза.

Стоимость основных средств предприятия сократилась более чем на 9,3%, значительное увеличение стоимости материальных запасов (на 39,1%) вызвано возможностью их пополнения. Наблюдается повышение дебиторской задолженности (486,5%), что является отрицательным фактором. Увеличение суммы дебиторской задолженности увеличивает период операционного и денежного циклов, такая ситуация для хозяйствующего субъекта считается неблагоприятной. Рост де-

Таблица 1. Горизонтальный анализ АКТИВА баланса ЗАО ТВКЗ «KVINT»

Баланс предприятия	2017год, руб.	2018год, руб.	2019год, руб.	Изменение 2018 к 2017		Изменение 2019 к 2017	
				Абсолют- нос. руб.	Относи- тельное %	Абсолют- нос. руб.	Относи- тельное %
Внеоборотные активы	3 634 208	3 287 109	2 904 705	-347099,0	-9,6	-729503,0	-20,1
Основные средства	3 605 568	3 271 369	2 904 705	-334199,0	-9,3	-700863,0	-19,4
Долгосрочные финансовые активы	28 640	15 740	0	-12900,0	-45,0	-28640,0	-100,0
Оборотные активы	7 320 254	8 004 625	25 001 643	684371,0	9,3	17681389,0	241,5
Сырье, материалы	2 594 607	2 779 266	3 609 120	184659,0	7,1	1014513,0	39,1
Готовая продукция	1473969	1556920	1874753	82951,0	5,6	400784,0	27,2
Дебиторская задолженность	1 535 774	1 834 436	9 007 897	298662,0	19,4	7472123,0	486,5
Денежные средства	1 715 904	1 834 003	10 509 873	118099,0	6,9	8793969,0	512,5
Активы, всего	10 954 462	11 291 734	27 906 348	337272,0	3,1	16951886,0	154,7

Таблица 2. Горизонтальный анализ ПАССИВА баланса ЗАО ТВКЗ «KVINT»

Баланс предприятия	2017год, руб.	2018год, руб.	2019год, руб.	Изменение 2018 к 2017		Изменение 2019 к 2017	
				Абсолют- нос. руб.	Относи- тельное %	Абсолют- нос. руб.	Относи- тельное %
Капиталы и резервы	9 704 713	10 201 794	11 089 426	497081,0	5,1	1384713,0	14,3
Уставный капитал	727 599	727 599	727 599	0,0	0,0	0,0	0,0
Резервы	4 549 331	4 549 331	4 549 331	0,0	0,0	0,0	0,0
Нера распределенная прибыль	2 945 226	3 442 307	4 329 939	497081,0	16,9	1384713,0	47,0
Прочий совокупный доход	1 482 557	1 482 557	1 482 557	0,0	0,0	0,0	0,0
Краткосрочные обязательства	1 249 749	1 089 940	16 816 922	-159809,0	-12,8	15567173,0	1245,6
Займы и кредиты	362 561	383 030	494 973	20469,0	5,6	132412,0	36,5
Кредиторская задолженность, в т.ч.	694 980	479 427	16 079 663	-215553,0	-31,0	15384683,0	2213,7
Краткосрочные оценочные обязательства	66 175	89 158	75 269	22983,0	34,7	9094,0	13,7
Задолженность по налогам	126 033	138 325	167 017	12292,0	9,8	40984,0	32,5
Пассивы, всего	10 954 462	11 291 734	27 906 348	337272,0	3,1	16951886,0	154,7

нежных средств за три года в 512,5%, сравнивая с ростом дебиторской задолженности, свидетельствует о том, что денежные средства увеличивались быстрее, чем образовывалась дебиторская задолженность. Кредитная политика в отношении покупателей относится к умеренному типу – увеличение денежных средств как результат продажи продукции без отсрочки платежа, так и отгрузка продукции под оформление товарного (коммерческого) кредита.

В 2019 году по сравнению с 2017 годом активы предприятия увеличились в 1,5 раза. Долгосрочные активы уменьшились, а оборотные также как и 2019 году увеличились почти в 2,5 раза. Стоимость основных средств снизилась на 19,4%, это свидетельствует о том, что компания не приобретала основные средства.

В таблице 2 приведем цифровые данные для осуществления горизонтального анализа пассива баланса за 2017, 2018 и 2019 годы.

Как следует из расчетов, представленных в таблице 2, в 2018 году по сравнению с 2017 годом произошли следующие изменения: уменьшение стоимости пассивов вызвано снижением краткосрочных обязательств на 12,8%. Предприятие привлекло на 36,5% больше заемных средств, которые были направлены на пополнение материальных запасов. Как следствие происходит рост задолженности перед налоговыми органами. Все задолженности являются текущими и своевременно погашаются.

Цифровые данные вертикального анализа приведены в таблицах 3 и 4 соответственно.

На основании анализа данных приведенных в таблице 3 можно сделать следующие выводы: в 2018 году по отношению к 2017 году удельный вес долгосрочных активов уменьшился на 4,07%. В 2018 году наибольшую долю в активах занимают оборотные – 70,89%.

Доля сырья и материалов составляет 24,61%, т.е. по сравнению с 2017 годом этот показатель повысился 0,92%, стали больше закупать сырья для производства. Доля дебиторской задолженности составляет 16,25%, что по отношению к 2017 году увеличилось на 2,23 пункта. Доля денежных средств в 2018 году составляет 16,24%, что выше на 0,58% по сравнению с 2017 годом.

В 2019 году по сравнению с 2017 удельный вес долгосрочных активов снизился на 22,77%. Удельный вес оборотных активов наоборот вырос на 22,77%, что подтверждает активизацию производственной деятельности предприятия. Дебиторская задолженность по сравнению с 2017 годом увеличилась на 18,26%. В структуре активов удельный вес сырья и материалы занимают 12,93%, что ниже на 10,76%, чем в 2017 году.

Таблица 3. Вертикальный анализ АКТИВА баланса ЗАО ТВКЗ «KVINT»

Баланс предприятия	Удельный вес 2017 год, %	Удельный вес 2018 год, %	Удельный вес 2019 год, %	Изменение по структуре (+,-)	
				2018г к 2017г	2019г к 2017г
Внеоборотные активы	33,18	29,11	10,41	-4,07	-22,77
Основные средства	32,91	28,97	10,41	-3,94	-22,5
Долгосрочные финансовые активы	0,26	0,14	0	-0,12	-0,26
Оборотные активы	66,82	70,89	89,59	4,07	22,77
Сырье, материалы	23,69	24,61	12,93	0,92	-10,76
Готовая продукция	13,46	13,79	6,72	0,33	-6,74
Дебиторская задолженность	14,02	16,25	32,28	2,23	18,26
Денежные средства	15,66	16,24	37,66	0,58	22
Активы, всего	100	100	100		

Таблица 4. Вертикальный анализ ПАССИВА баланса ЗАО ТВКЗ «KVINT»

Баланс предприятия	Удельный вес 2017 год, %	Удельный вес 2018 год, %	Удельный вес 2019 год, %	Изменение по структуре (+,-)	
				2018г к 2017г	2019г к 2017г
<i>Капиталы и резервы</i>	88,59	90,35	39,74	1,76	-48,85
Уставный капитал	6,64	6,44	2,61	-0,2	-4,03
Резервы	41,53	40,29	16,3	-1,24	-25,23
Нераспределенная прибыль	26,89	30,49	15,52	3,6	-11,37
Прочий совокупный доход	13,53	13,13	5,31	-0,4	-8,22
<i>Краткосрочные обязательства</i>	11,41	9,65	60,26	-1,76	48,85
Займы и кредиты	3,31	3,39	1,77	0,08	-1,54
Кредиторская задолженность, в т.ч.	6,34	4,25	57,62	-2,09	51,28
Краткосрочные оценочные обязательства	0,6	0,79	0,27	0,19	-0,33
Задолженность по налогам	1,15	1,23	0,6	0,08	-0,55
Пассивы, всего	100	100	100		

Наибольший удельный вес в структуре пассивов на протяжении всего анализируемого периода занимает статья «Капиталы и резервы». В 2018 году по сравнению с 2017 годом доля данной статьи увеличилась на 1,76%, однако в 2019 году по сравнению с 2017 годом произошло уменьшение статьи на 48,85%. Как видно, из цифровых данных, финансирование деятельности не осуществляется за счет долгосрочных источников финансирования.

В 2019 году по сравнению с 2017 доля собственного капитала уменьшилась почти в 2 раза. Произошло незначительное снижение краткосрочных заемных средств. Кредиторская задолженность увеличилась, ее доля достаточно велика – 57,62%, т.е. финансирование оборотных средств идет в основном за счет кредиторской задолженности. Удельные веса остальных составляющих пассива незначительны [1, с.246].

В общем, проведя оценку активов и пассивов горизонтальным и вертикальным методами финансового анализа можно сформулировать следующие выводы: при реализации горизонтального метода анализа наблюдаем снижение внеоборотных активов и увеличение оборотных активов (увеличиваются дебиторская задолженность и денежные средства), увеличение краткосрочных обязательств за счет увеличения кредиторской задолженности и заемного капитала; вертикальный метод анализа показывает снижение доли внеоборотных активов и увеличение доли оборотных активов, снижение доли капитала и резервов и увеличение краткосрочных обязательств за счет увеличения доли кредиторской задолженности. Предприятие активно работает, привлекая заемный капитал и используя кредиторскую задолженность как дополнительный источник финансирования деятельности предприятия, но при этом очевидны и результаты активной деятельности путем увеличения дебиторской и еще большими темпами прироста его денежных средств [3, с.157].

Список использованных источников

1. Бобошко Н.М., Турманидзе Т.У., Эриашвили Н.Д., Осипов В.С., Косов М.Е. Финансово-экономический анализ: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлениям подготовки 080300 «Финансы и кредит» (магистерская программа «Финансовая аналитика, корпоративные финансы»), 080100 «Экономика» / [Н.М. Бобошко, Т.У. Турманидзе, Н.Д. Эриашвили и др.]. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. – 383 с.

2. Литвинчук Е.С., Алехина А.А. Роль бухгалтерского баланса в оценке активов и пассивов организации // Политика, экономика и инновации. 2018. - №6 (23).

3. Румянцева Е.Е. Финансовый менеджмент: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Е.Е. Румянцева. - М.: Издательство Юрайт, 2018. - 360 с.

И.В. Толмачева,
канд. экон. наук, доцент,
проректор по научно-инновационной работе ПГУ им. Т.Г. Шевченко,
А.А. Татарой,
магистрант группы № 107М, магистерская программа
«Финансовая экономика и монетарное регулирование»
кафедры финансов и кредита

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ БАНКРОТСТВА: ПОНЯТИЯ, ВИДЫ И ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ

Своевременная диагностика вероятности наступления банкротства является актуальной задачей любого предприятия особенно в настоящее время. В статье рассмотрены основные факторы, которые обуславливают банкротство организации, отражена классификация, проанализированы методы прогнозирования вероятности несостоятельности организации. Также проведен расчет вероятности банкротства одного из предприятий ПМР – ООО «Фиальт - Агро».

Ключевые слова: банкротство, индекс кредитоспособности, модель Таффлера, модель Спрингейта, прогнозирование.

Важнейшей частью рыночного хозяйства является институт банкротства. С одной стороны, данный институт представляет собой результат функционирования рыночных отношений, а с другой, – служит стимулом для эффективной работы предпринимательских структур, гарантируя при этом и экономические интересы кредиторов и государства как регулятора рынка.

В настоящее время большое количество компаний в Приднестровье подвержены высокой вероятности банкротства. Вследствие этого, теоретический и практический интерес к предупреждению и диагностике банкротства все сильнее приобретает интерес. В процессе такой диагностики, компании принимают меры по антикризисному управлению в зависимости от их результатов для того, чтобы предотвратить надвигающийся кризис, уменьшить его негативные последствия, не допустить перехода организации из кризисного в несостоятельное финансовое положение и применения процедур банкротства.

В соответствии с Законом Приднестровской Молдавской Республики «О несостоятельности (банкротстве)» под несостоятельностью (банкротством) понимается «признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей».

Основными признаками банкротства организаций являются:

- хроническая убыточность, сокращение объемов производства и падение продаж, вызванное периодически значительными потерями;
- уровень ликвидности организации низкий и его последующее снижение;
- упадок производственного потенциала;
- заемные средства увеличивается до опасных объемов;
- недостаток оборотного капитала;
- применение новых финансовых потоков на невыгодных условиях
- запасы сырья и готовой продукции имеются в наличие свыше нормативных объемов;
- циклические задержки кредиторской и дебиторской задолженности;
- стоимости акций компании упали [2, с. 563].

На банкротство компаний влияют совместно внутренние и внешние факторы (рис. 1). В странах с развитой рыночной экономикой и устойчивым политическим строем «гибель» хозяйствующих субъектов связана с внутренними факторами на 70% и на 30% – с внешними.

Некоторые из внешних факторов, представленных выше, могут вызвать внезапное банкротство, в то время как другие из них могут усиливаться и накапливаться, вызывая очень трудные движения компании к снижению производства и в итоге его банкротство. Если рассматривать внутренние факторы, они не менее опасны для деятельности компаний, например из-за принятия руководством неверных решений, злоупотребление своими должностными полномочиями, все это может привести к неэффективному управлению компанией [1, с. 12].

Классификаций банкротства в современном мире существует небольшое количество.

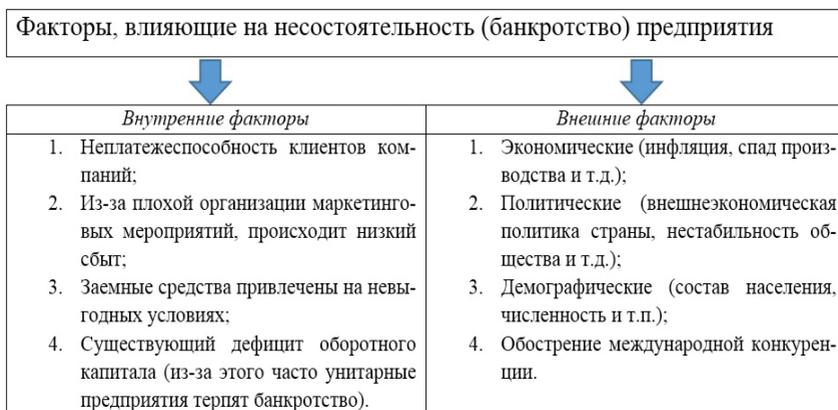


Рис. 1 Факторы, влияющие на несостоятельность предприятия

Рассмотрим одну из классификаций, которая широко используется в финансовой и законодательной практике:

- Первый тип - реальное банкротство. Данный тип банкротства подразумевает под собой полную неспособность восстановить в последующем промежутке времени свою финансовую устойчивость и платежеспособность в связи с реальной потерей капитала;

- Техническим банкротством является второй тип, при котором компания является неплатежеспособной в связи с существенной просрочкой дебиторской задолженности;

- Третий тип банкротства - криминальное банкротство. Данный тип характеризуется, как инструмент с помощью которого наносятся ущерб фирме либо кредиторам с целью личной выгоды, как правило недобросовестный захват имущества. Оно включает в себя неправомерные действия при банкротстве, и преднамеренное и фиктивное банкротство [3, с. 209].

Рассмотрим некоторые причины, вызывающие банкротство компаний:

1. Неверная маркетинговая стратегия, неэффективное управления компанией, и что немало важно, неэффективное использование имеющихся ресурсов.

2. Собственник не обладает достаточным объемом инвестиционных ресурсов, которые необходимы для осуществления, как простого воспроизводства, так и для расширенного.

3. Жесткая конкуренция со стороны других производителей и устаревшее оборудование.

4. Недобросовестный менеджмент, например, руководство компании, умышленно уклоняется от исполнения своих обязательств. Возрастает значение оперативного обнаружение угрозы банкротства, а также разработка мер, которые помогут выявить его на ранних этапах. С этой целью необходимо оценивать вероятность наступления банкротства компании.

В экономической литературе существует несколько методов прогнозирования банкротства [7, с. 227].

Рассмотрим наиболее распространенные из них.

1. Метод Альтмана (индекс кредитоспособности). Данный метод предложил известный западный экономист Эдвард Альтман в 1968 году. Метод основан на нескольких показателях, которые характеризуют экономический потенциал организации и результаты ее работы за прошедший период.

В общем виде индекс кредитоспособности (Z-счет):

$$Z = 1,2X_1 + 1,4X_2 + 3,3X_3 + 0,6X_4 + 1,0X_5,$$

где X_1 - оборотный капитал/сумма активов; X_2 - нераспределенная прибыль/сумма активов; X_3 - операционная прибыль/сумма активов; X_4 - рыночная стоимость акций/задолженность; X_5 - выручка/сумма активов.

Если $Z < 1,81$ то высокая вероятность банкротства, если $Z > 2,7$ малая вероятность банкротства в течение двух лет. Стоит отметить что, несмотря на большее распространение данного метода, он не лишен недостатков. Одним из его недостатков является то, что предприятия с рентабельностью выше некоторой границы становятся полностью «непотопляемыми».

Из-за того, что экономики разных стран сильно различаются, модель Альтмана стоит применять на отечественных компаниях с большой осторожностью, не возлагая на нее больших надежд. Стоит делать выводы не только исходя из данной модели, но и проводить анализ более широкого круга показателей.

2. Модель Спрингейта вычисляется по формуле:

$$Z = 1,03A + 3,07B + 0,66C + 0,4D,$$

где A - рабочий капитал / общая стоимость активов; B - прибыль к уплате налогов и процентов / общая стоимость активов; C - прибыль к уплате налогов / краткосрочная задолженность; D - объем продаж / общая стоимость активов.

Считается, что точность данной модели прогнозирования по данной модели является 92%, и все же, с временным периодом он снижается. Если $Z < 0,862$, то компания является потенциальным банкротом. При использовании данной модели в 40 компаниях была достигнута 92,5% точность предсказания неплатежеспособности на год вперед.

3. Модель Таффлера. Вероятность банкротства рассчитывается по следующей формуле:

$$Z = 0,53X_1 + 0,13X_2 + 0,18X_3 + 0,16X_4,$$

где X_1 - прибыль до уплаты налога / текущие обязательства; X_2 - текущие активы/общая сумма обязательств; X_3 - текущие обязательства/общая сумма активов; X_4 - выручка / сумма активов.

У компании неплохие долгосрочные перспективы, если $Z > 0,3$, если же меньше, то банкротство более чем вероятно. При проведении диагностики банкротства по модели Таффлера, выявление риска банкротства предприятия отражается с вероятностью: в первый год до банкротства - 97%, за два года - 70%, за три года - 61%, за 4 года - 35%. Это говорит о том, чем ниже коэффициент вероятности банкротства, тем ближе банкротство предприятия.

В заключении можно отметить, что каждая из приведенных выше моделей отражает различную степень вероятности банкротства. В первую очередь, это связано с расчетом, при котором используются различные показатели деятельности предприятия.

Следует подчеркнуть, что зарубежные методики к финансовому анализу отечественных организаций требуют большой осторожности, в

связи с тем, что они не учитывают местную специфику бизнеса (например, экономическую ситуацию в стране, различия в законодательной и информационной базе, структуру капитала в различных отраслях).

Список использованных источников

1. Антонова, О.В. Управление кризисным состоянием организации. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. - 12 с.
2. Гаврилова, А. Н. Финансы организаций (предприятий): учебное пособие / А. Н. Гаврилова, А. А. Попов. - Изд. 2-е, стер. - 2011. - 563с.
3. Дорофеев В.Д., Д.Н. Левин, Д.В. Сенаторов, А.В. Чернецов Антикризисное управление: учеб. пособие / - Пенза: Изд-во Пензенского института экономического развития и антикризисного управления, 2006. - 209 с.
4. Грязнова А.Г. Антикризисный менеджмент. - М.: ЭКМОС, 2011.
5. Зубкова В.И. Предотвращение банкротства и финансовое оздоровление предприятия /В.И. Зубкова // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. - 2016 . №2 (32). - с. 25-33.
6. Помигалов, И.А. Понятие антикризисного управления в работах российских и зарубежных ученых//Менеджмент в России и за рубежом. -2 0 1 4 , - №4.
7. Сафонова Н.С. Методика планирования выручки от реализации продукции / Е.А. Мурашова, Н.С. Сафонова, О.Г. Блажевич, // Science Time. – 2015. № 8 (33). - с. 227-228.
8. Тебекин, А. В. Методы принятия управленческих решений: учебник для бакалавров; рекомендовано МО и науки РФ / А. В. Тебекин. — М.: Юрайт, 2013. - 572 с. (Серия: Бакалавр. Базовый курс)

И.В. Толмачева,

канд. экон. наук, доцент,

проректор по научно-инновационной работе ПГУ им. Т.Г. Шевченко,

А.В. Ясенкова,

магистрант группы № 107М, магистерская программа
«Финансовая экономика и монетарное регулирование»

кафедры финансов и кредита

ФОРМИРОВАНИЕ ПОЛИТИКИ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ

Обоснована необходимость формирования политики управления оборотным капиталом, которая в свою очередь представляет собой часть общей стратегии обеспечения финансового равновесия предприятия.

Ключевые слова: *краткосрочная финансовая политика, предприятие, стратегия, управление оборотным капиталом, комплексный анализ.*

Оборотные активы и политика управления ими имеют большое значение, с точки зрения обеспечения бесперебойности и эффективности текущей деятельности предприятия.

По мнению многих аналитиков именно политика управления оборотным капиталом является наиболее важным элементом краткосрочной финансовой политики предприятия. Она представляет собой часть общей финансовой стратегии предприятия, заключающейся в формировании необходимого объема и состава краткосрочных активов, рационализации и оптимизации структуры источников их финансирования [4, с. 21].

Разработка и реализация политики управления краткосрочными активами обеспечивает предприятию необходимую ликвидность, платежеспособность и финансовую устойчивость.

Процесс формирования финансовой стратегии предприятия характеризуется общепризнанной логической цепочкой: комплексный анализ — постановка цели — выбор стратегии — реализация стратегии [5, с. 332].

Комплексный анализ представляет собой непрерывное изучение и прогнозирование изменяющихся факторов внешней и внутренней среды.

Целеполагание – это определение и постановка конкретных целей перед подразделениями предприятия.

Выбор стратегии предполагает изучение альтернативных направлений развития организации, их оценку и выбор лучшей стратегической альтернативы для реализации на предприятии.

Под реализацией стратегии понимается комплекс управленческих и производственных процессов по реализации стратегии.

Формирование политики управления оборотным капиталом осуществляется в аналогичной последовательности. Вначале на предприятии проводится комплексный анализ оборотного капитала, он позволяет определить эффективность текущей его деятельности. Комплексный анализ проводится в несколько этапов.

На первом этапе рассматривается общий объем оборотных активов, используемых предприятием, в динамике — темпы изменения средней их суммы в сопоставлении с средней суммой всех активов; динамика удельного веса оборотных активов в общей сумме активов предприятия.

Следующим, не менее важным этапом анализа является оценка динамики состава и структуры оборотных активов фирмы в разрезе основных их видов — запасов сырья, материалов и полуфабрикатов; запасов готовой продукции; дебиторской задолженности; остатков денежных активов.

Затем исследуется эффективность использования оборотных средств, а именно оборачиваемость отдельных видов оборотных активов и общей их суммы. Устанавливается общая длительность и структура операционного, производственного и финансового циклов завода,

выявляются факторы, определяющие продолжительность этих циклов. Далее определяется рентабельность оборотных средств, исследуются определяющие ее факторы.

Завершающим этапом выступает оценка состава основных источников формирования оборотных средств, в процессе чего исследуется динамика их суммы, структуры, определяется уровень финансового риска, генерируемого сложившейся структурой источников финансирования [3, с. 8].

Проведём комплексный анализ оборотного капитала на примере ЗАО ТВКЗ «KVINT». Первоначально рассмотрим динамику общего объема оборотных активов, используемых ЗАО ТВКЗ «KVINT» за 2015 - 2017 года. Структура и динамика активов завода за 2015 - 2017 годы представлены в таблице 1.

Из данных таб. 1 видно, что размер активов ЗАО «KVINT» в 2016 году сократился на 6 927 тыс. руб. за счёт уменьшения объема внеоборотных активов на 6 339 тыс. руб. и снижения оборотных активов на 588 тыс. руб. В 2017 году наблюдается обратная тенденция. Сумма активов увеличилась на 20 103 тыс. руб., что связано приростом оборотных активов на 32 276 тыс. руб., превышающим произошедшее в рассматриваемом году сокращение суммы долгосрочных активов на 12 173 тыс. руб.

Следует отметить, что разница между долями внеоборотных и оборотных активов в общей сумме активов за 2015-2017 года значительно сократилась. В 2015 году удельный вес долгосрочных активов предприятия превышал долю оборотных активов на 5 п.п. (52,5% – 47,5%), в 2016 году – на 4,6 п. п. (52,3% – 47,7%), в 2017 году доля долгосрочных активов превысила долю краткосрочных лишь на 1,0 п. п. (50,5% – 49,5%).

Проанализируем изменение состава текущих активов ЗАО ТВКЗ «KVINT» за 2015-2017 года (таб. 2).

Из расчётов таб. 2 видно, что на предприятии происходит значительный рост производственных запасов, в 2016 году он составил 1 142 тыс. руб. (0, 2%), а в 2017 году – ещё 15 621 тыс. руб. (2,7%).

Краткосрочная дебиторская задолженность также имеет тенденцию к росту, что говорит об увеличении размера привлеченных оборотных активов из оборота, и является негативным фактором. В 2017 году она составила 30 823 тыс. руб., что на 9 650 тыс. руб. (или на 45,6%) больше данного показателя 2016 года, и на 5 283 тыс. руб. (20,7 %) – показателя 2015 года.

Происходит стремительный рост объема денежных средств. Если в 2015 году их объем равнялся 318 тыс. руб., то в 2016 году он составил 2 960 тыс. руб., а на конец 2017 года его размер достиг 9 969 тыс. руб.

Объем краткосрочных биологических активов и прочих текущих активов предприятия является не значительным и как таковой не оказывает влияния на структуру оборотных средств.

Таблица 1. Структура и динамика активов ЗАО ТВКЗ «KVINT» за 2015 - 2017 гг.

Источники средств	2015		2016		2017		Абс. (+,-)	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	2016 к 2015	2017 к 2016
Внеоборотные активы	670 156	52,5	663 817	52,3	651 644	50,5	-6 339	-12 173
Оборотные активы	606 350	47,5	605 762	47,7	638 038	49,5	-588	32 276
Баланс	1 276 506	100,0	1 269 579	100,0	1 289 682	100,0	-6 927	20 103

Таблица 2. Анализ динамики и структуры оборотного средств в разрезе его элементов ЗАО ТВКЗ «KVINT» за 2015 - 2017 гг.

Наименование показателя	2015		2016		2017		Изменение 2016 к 2015		Изменение 2017 к 2016	
	(тыс. руб.)	%	(тыс. руб.)	%	(тыс. руб.)	%	Абс. (+,-)	Отн. (%)	Абс. (+,-)	Отн. (%)
Запасы	580 483	95,7	581 625	96,0	597 246	93,6	1142	0,2	15 621	2,7
Краткосрочные биологические активы	9	0,0	-	0,0	-	0,0	-9	-100,0	-	-
Краткосрочная торговая и прочая дебиторская задолженность	25 540	4,2	21 173	3,5	30 823	4,8	-4367	-17,1	9 650	45,6
Денежные средства и денежные эквиваленты	318	0,1	2 960	0,5	9 969	1,6	2642	830,8	7 009	236,8
Прочие текущие активы	-	0,0	4	0,0	-	0,0	4	-100,0	-4	-100,0
Всего оборотные активы	606 350	100	605 762	100	638 038	100	-588	-0,1	32 276	5,3

Рассматривая структуру оборотных активов, следует отметить, что основную долю в общем объеме оборотных средств завода составляют его запасы. При этом, их удельный вес в общем объеме оборотных активов за 2017 год оказался ниже данного значения 2015 и 2016 годов. Доля запасов равна 95,7%, 96,0% и 93,6% соответственно за 2015, 2016 и 2017 года. Данное изменение связано с ростом доли краткосрочной торговой и прочей дебиторской задолженности, а также доли денежных средств и денежных эквивалентов в общем объеме оборотных активов.

Поскольку наибольшую часть оборотных средств завода «KVINT» составляют запасы, рассмотрим их динамику и структуру (таб. 3).

Таблица 3. Анализ динамики структурных элементов запасов ЗАО «KVINT» за 2015-2017 гг.

Наименование показателя	2015 (тыс. руб.)	2016 (тыс. руб.)	2017 (тыс. руб.)	Изменение 2016 к 2015		Изменение 2017 к 2016		Изменение 2017 к 2015	
				Абс. (+, -)	Отн. (%)	Абс. (+, -)	Отн. (%)	Абс. (+, -)	Отн. (%)
Запасы, в т.ч.									
1.1.Материалы	69 556	54 107	41 676	-15449	-22,2	-12431	-23,0	-27880	-40,1
1.2.Незавершенное производство	104 553	105 817	99 385	1264	1,2	-6432	-6,1	-5168	-4,9
1.3.Продукция	405 020	420 775	455 384	15755	3,9	34609	8,2	50364	12,4
1.4.Товары	1 354	926	801	-428	-31,6	-125	-13,5	-553	-40,8
Всего	580 483	581 625	597 246	1142	0,2	15621	2,7	16763	2,9

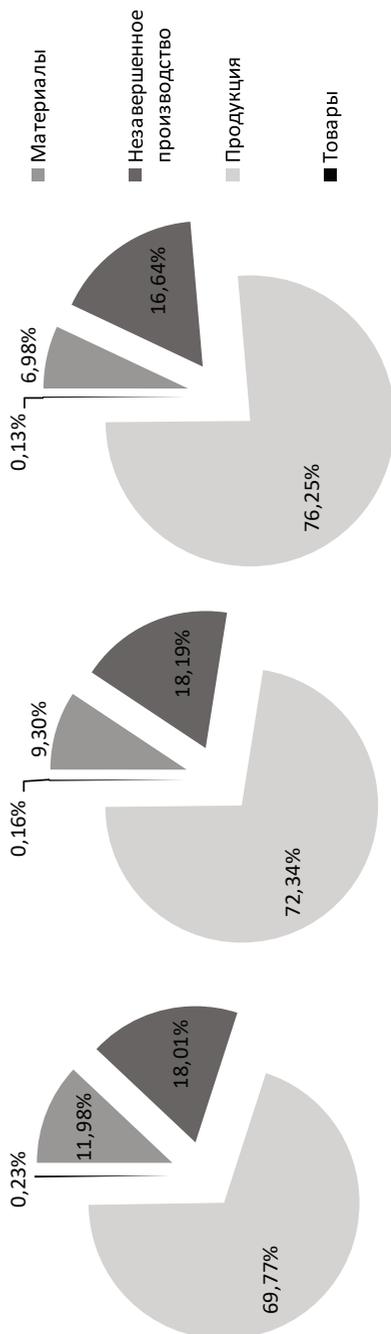


Рис. 1. Вертикальный анализ запасов ЗАО ТВКЗ «KVINT» за 2015-2017 гг.

Из данных таблицы видно, что увеличение размера запасов за рассматриваемый период является следствием высокого роста запасов готовой продукции. Общий прирост запасов готовой продукции за 2015-2017 года составил 50364 тыс. руб. или 12,4%.

Остальные составляющие запасов имеют обратную тенденцию, за 2015–2017 года произошло значительное сокращение материальных запасов, незавершённого производства, а также запасов товаров.

Структура запасов ЗАО «KVINT» за три года представлена на рис. 1.

Наибольший удельный вес в общем объёме запасов имеет готовая продукция. Её доля имеет тенденцию к увеличению, за 2015-2017 года его прирост составил 6,48 п.п. (76,25% – 69,77%). Доля незавершённого производства за 2016 год увеличилась на 0,08 п.п. (18,18% – 18,01%), а в 2017 году сократилась на 1,54 п.п. (16,64% – 18,18%). Удельный вес материальных запасов в общем объёме запасов снизился за 2016 год на 2,68 п.п. (9,30% – 11,98%), за 2017 год – ещё на 2,32 п.п. (6,89% – 9,30%). Товары составляют всего по 0,23% в 2015 и 2016 годах и 0,13% в 2017 году от общего объёма производственных запасов предприятия.

Осуществим анализ эффективности использования оборотных средств ЗАО «KVINT» за 2015-2017 года. Для этого рассчитаем и проанализируем такие показатели как: коэффициент оборачиваемости оборотных средств, длительность 1-го оборота, коэффициент загрузки, а также рентабельность оборотного капитала [1], (таб. 4).

Из расчетов, представленных в таблице 4, видно, что коэффициент оборачиваемости оборотных средств подвержен снижению, это говорит о замедлении оборачиваемости оборотных средств завода. Длительность одного оборота в 2016 году возросла на 245 дней, а в 2017 году – ещё на 39 дней. Коэффициент загрузки за 2015-2017 года также указывает на снижение эффективности использования оборотных средств, замедление оборота, и как следствие, увеличение потребности в оборотных средствах. На один рубль выручки от продаж в 2015 году было затрачено 1,79 руб. оборотных средств. В 2016 году – 2,47 руб., а в 2017 году – 2,58 руб.

В период с 2015 по 2017 года наблюдается замедление оборачиваемости запасов и сокращение деловой активности завода, оборачиваемость запасов сократилась на 0,19 оборота, в связи с чем, длительность оборота запасов возросла на 279 дней, что является отрицательной тенденцией и свидетельствует о снижении спроса на готовую продукцию, которая входит в запасы предприятия.

Длительность одного оборота краткосрочной дебиторской задолженности в 2015 году составила 37 дней, в 2016 году снизилась до 34 дней, а в 2017 году возросла до 39 дней.

Коэффициент оборачиваемости денежных средств, свидетельствует об увеличении длительности оборота в 2017 году по отношению

**Таблица 4. Анализ показателей оборачиваемости оборотного капитала
ЗАО ТВКЗ «KVINT» за 2015 - 2017 гг.**

Показатель	Формула расчёта	2015 год	2016 год	2017 год	Абс. 2016 г.	Абс. 2017 г.	Абс. 2015 -2017 г.
К об. оборотных средств (оборота)	Дп/СО	0,559	0,405	0,388	-0,154	-0,017	0,171
В днях	Т/Коб. _{обс.}	644,0	888,9	927,8	244,9	38,9	283,8
К загрузки оборотных средств	СО/Дп	1,788	2,467	2,578	0,679	0,111	0,790
К об. запасов (оборотов)	Дп/Ср запасов	0,599	0,423	0,409	-0,176	-0,014	0,190
В днях	Т/Коб.зап.	601,0	851,1	880,2	250,1	29,1	279,2
К об. дебиторской задолженности (оборотов)	Дп/Ср. кдз	9,706	10,517	9,277	0,811	-1,24	-0,429
В днях	Т/Коб.кзд	37,1	34,2	38,8	-2,9	4,6	1,7
К об. денежных средств (оборотов)	Дп/ср. ден. ср.	65,015	149,867	37,313	84,852	-112,554	-27,702
В днях	Т/Коб.ден.ср	5,5	2,4	9,6	-3,1	7,2	4,1
Рентабельность об. капитала	Пч*100/СО	13,36	4,33	1,94	9,03	2,39	11,42

к 2015 и 2016 годам, что связано с увеличением количества денежных средств в обороте.

Происходит резкое снижение рентабельности оборотного капитала на 9,03 п. п. в 2016 году и на 2,39 п. п – в 2017 году, что говорит об уменьшении величины чистой прибыли, приходящейся на каждый рубль, вложенный в оборотный капитал и одновременном ухудшении оборачиваемости оборотных средств.

При анализе оборотного капитала компании важным является рассмотрение образующих его источников (таб.5).

На ЗАО «KVINT» за 2015-2017 года происходит наращивание объёма собственного капитала. Среднегодовая величина собственного капитала увеличилась на 47 360 тыс. руб. за 2016 год, и на 19 158 тыс. руб. – за 2017 год. Средняя стоимость заёмного капитала увеличилась в 2016 году на 8 590 тыс. руб., а в 2017 году сократилась на 12 571 тыс. руб.

Представим показатели устойчивости и платежеспособности [2; 6] на ЗАО «KVINT» за 2015 - 2017 гг. в таблице 6.

Рассчитанные показатели коэффициентов автономии, а также соотношения заёмных и собственных средств на ЗАО ТВКЗ «KVINT» по-

Таблица 5. Динамика пассива ЗАО ТВКЗ «KVINT» за 2015 - 2017 гг.

Наименование показателя	2015 год, тыс. руб.	2016 год, тыс. руб.	2017 год, тыс. руб.	Абс. изм. на 2016 год (+,-)	Абс. изм. на 2017 год (+,-)
Средняя стоимость собственного капитала	897 705	945 065	964 223	47 360	19 158
Средняя стоимость заёмного капитала	319 388	327 978	315 407	8 590	-12 571
Средняя стоимость имущества организации	1 217 093	1 273 042	1 279 630	55 949	6 588

Таблица 6. Показатели финансовой устойчивости и ликвидности ЗАО ТВКЗ «KVINT» за 2015 - 2017 гг.

Показатель	норма	2015 год (%)	2016 год (%)	2017 год (%)	Абс. изм. (+,-)	
					16 к 15	17 к 16
К автономии	$\leq 0,5$	0,730	0,755	0,752	0,025	-0,003
К соотношению заёмных и собственных средств	$\geq 1,0$	0,370	0,325	0,329	-0,045	0,004
К обеспеченности собственными средствами	$\leq 0,1$	0,432	0,486	0,499	0,054	0,013
К абсолютной ликвидности	0,25	0,008	0,024	0,260	0,016	0,236
К быстрой ликвидности	0,7	0,662	0,199	1,076	-0,463	0,877
К текущей ликвидности	$2,0 \leq; \geq 3,0$	15,526	5,004	16,832	-10,522	11,828

казали, что с 2015 по 2017 года предприятие было финансово устойчивым и относительно не зависимым от внешних финансовых источников. Показатели коэффициента обеспеченности собственными средствами также свидетельствуют о наличии собственных оборотных средств у завода, необходимых для обеспечения и поддержания его финансовой устойчивости.

Показатели абсолютной и промежуточной ликвидности указывают на то, что в 2017 году предприятие было способно при возникновении необходимости немедленно погасить свои обязательства. Однако на предприятии существует вероятность нерациональности в структуре оборотного капитала, о чём говорит завышенный показатель текущей ликвидности.

Выявленные в процессе анализа оборотного капитала ЗАО ТВКЗ «KVINT» изменения указывают на необходимость применения предприятием мер, направленных на повышение скорости оборачиваемости оборотных активов. Оборотные средства должны быть распределены по всем стадиям кругооборота в соответствующей форме и в минимальном, но достаточном размере. Прибыль предприятия будет максимальной при некотором оптимальном объёме запасов. Сверхнормальные запасы отвлекают из оборота фирмы денежные средства, указывают

на недостаток материально-технического обеспечения и вызывают неритмичность протекания производства и реализации продукции. Все это приводит к омертвлению ресурсов, их неэффективному использованию.

Список использованных источников

1. Анализ финансового состояния предприятия, 2010-2018. Режим доступа: http://afdanalyse.ru/publ/finansovyj_analiz/analiz_oborotnykh_sredstv/pokazateli_ehffektivnosti_ispolzovaniya_oborotnykh_sredstv/34-1-0-236.
2. Бочаров В.В. Финансовый анализ. Краткий курс. – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2012. – 240 с.
3. Давыдова Л.В., Ильминская С.А., Финансовый менеджмент// Политика управления оборотным капиталом как часть общей финансовой стратегии предприятия. ОГТУ. – 2006. – № 15 (219). - с. 5-11.
4. Лустов Н. С. Учет, анализ и аудит основных и оборотных средств предприятия: монография / Н.С. Лустов. — М.: РУСАЙНС, 2017. — 110 с.
5. Мироненко В. О. Стратегическое планирование, его значение и этапы // Молодой ученый. — 2017. — №12. — с. 331-333.
6. «Финансовый директор» – практический журнал по управлению финансами компании, 2007-2019. – <https://www.fd.ru/articles/13375-finansovyy-analiz-predpriyatiya>

Е.И. Человская,

старший преподаватель

М.В. Стратулат,

магистрант группы № 13М, магистерская программа

«Международные финансы и банки» кафедры финансов и кредита

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ ВНЕДРЕНИЯ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ И УСЛУГ

В статье рассмотрены тенденции и перспективы развития и внедрения современных инновационных банковских продуктов в мировой практике; сделан вывод о необходимости совершенствования банковских продуктов и услуг с учетом современных запросов конечных потребителей.

Ключевые слова: *банковский продукт, банковская услуга, банковская система, необанки, современные технологии.*

До настоящего времени, в условиях ограниченности финансовых ресурсов, способных обеспечить экстенсивное финансово-экономическое развитие страны, именно банковские инновационные продукты и услуги способны поддержать конкурентоспособность не только банковского сектора, но и всей национальной кредитно-финансовой системы, что определяет необходимость постоянного совершенствования бан-

ковских институтов. Возникает необходимость ввести новый механизм организации движения денежных потоков от одного субъекта экономической деятельности к другому.

Чтобы удержать своих клиентов, а также привлечь как можно больше новых, банку необходимо разрабатывать гибкие рыночные стратегии, постоянно совершенствовать предоставляемые виды услуг и методы обслуживания, разрабатывать и предлагать клиенту новые банковские продукты.

В современном развитии финансово-экономических отношений можно выделить следующие катализаторы активности банковской деятельности:

- рост конкуренции ипотечного кредитования;
- новейшие постулаты в надежности формирования финансов домашних хозяйств, их стабильность и защита;
- развитие и внедрение систем криптовалют [1].

Таким образом, в условиях финансовой глобализации, формирования единого информационного пространства и единого финансового рынка происходит выделение такого ключевого фактора, как эффективное развитие банков, основанное на их инновационном потенциале.

На современном этапе развития мирового банковского сектора прослеживается такая тенденция, как отказ от филиальных банковских сетей. Так, во многих зарубежных странах, таких, как Соединенные Штаты Америки, Великобритания, Испания и др., можно наблюдать снижение количества филиалов банков до самого низкого уровня за последние десятилетия:

- в Великобритании количество банковских офисов достигло минимума за последние 60 лет, а сокращение числа отделений только за 2014 год составило 6%, что является максимальным показателем за всю историю;
- в США Bank of America, JP Morgan Chase и Wells Fargo закрыли 15% отделений, что по количеству соответствует уровню 1980-х годов. В целом по США ежегодно ликвидируется 1-2% офисов банков [4].

Причина сокращения количества филиалов банков заключается в том, что современные технологии все больше проникают в повседневную жизнь людей, в том числе это касается и банковской сферы. На рисунке 1 представлена тенденция массового внедрения современных технологий.

Внедрение цифровых технологий в банковскую сферу обусловило их интеграцию в Интернет. В недалеком будущем банковские услуги, кредиты, платежи будут сами работать в реальном времени без участия клиента, ежедневно решая проблемы и управляя финансами клиентов.

Современное поколение все активнее стало использовать Near field communication – NFC («коммуникация ближнего поля», «ближняя

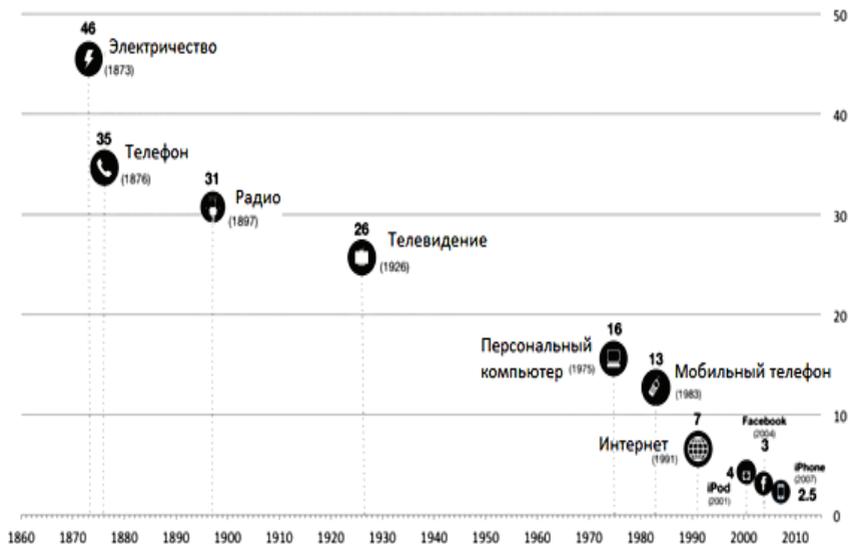


Рис. 1. Массовое принятие технологий [3]

бесконтактная связь») – это интерфейс беспроводной связи, одной из главных характеристик которого, как видно из названия, является небольшой радиус действия (до 10 см). Особенности данной технологии являются:

- возможность обмена с другими устройствами и пассивными метками;
- компактные размеры;
- низкое энергопотребление;
- невысокую скорость передачи данных;
- время установки соединения – 0,1 секунды;
- бюджетная стоимость.

Также активно используются закрытые платежные системы (Apple Pay, Samsung Pay, Android Pay). Данная тенденция может повлечь исчезновение пластиковых карт по причине их невостребованности.

Клиент сможет загрузить на свой смартфон любое платежное приложение, которое будет подключено к банку. Использование данных приложений даст возможность не использовать номера карт с целью повышения безопасности проведения платежей. Сам механизм оплаты будет максимально простым: пройдя аутентификацию по отпечатку пальца в своем смартфоне, клиент получит уведомление о платеже со всей необходимой информацией по нему [2].

Будущее банковских продуктов напрямую связано с максимальным взаимодействием банков с клиентами путем их интеграции в жизнь



Рис. 2. Число небанков по странам [5]

клиента. Поэтому на сегодняшнем этапе развития банковского сектора массово стали появляться и развиваться небанки, т.е. банковские организации, начавшие свою деятельность с нуля и не полагающиеся на поддержку других банков. Впервые небанки появились в Великобритании, и с тех пор с каждым годом количество данных банков только растет (рис. 2).

Следует отметить, что понимание необходимости в создании новых банковских продуктов и услуг с учетом современных запросов конечных потребителей, основанное на постоянном мониторинге, является прямым катализатором активизации деятельности национального банковского сектора. Формирование стратегического механизма развития кредитно-банковской системы должно базироваться на таких постулатах, которые должны отражать:

- совокупность требований, которые отражают лучшие мировые банковские практики;
- инструменты оценки потребителями, а также инструменты самооценки специфичных финансовых продуктов;
- инструменты перераспределения финансовых рисков, как между государствами, так и во внутренних финансово-экономических отношениях.

Исследование зарубежного опыта показало, что в последнее время прослеживаются следующие тенденции развития мирового рынка банковских продуктов и услуг:

- стремительное развитие инновационных, в том числе информационных, технологий, позволяющих кредитно-финансовым институтам расширять ассортимент предоставляемых ими услуг и продуктов;
- взаимодействие банковского и финансового секторов, проявляющееся в появлении новых сегментов кредитно-финансового рынка;
- повышение финансовой грамотности потребителей банковских продуктов и услуг.

В заключение необходимо отметить, что использование опыта зарубежных банков может быть полезно при формировании отечественного рынка банковских услуг по таким направлениям, как открытие и ведение банковских счетов, налаживание электронных расчётов и платежей, финансовое консультирование клиентов, страхование рисков и др.

Список использованных источников

1. Балова С.Л. Современная концепция маркетинга на рынке банковских услуг // Материалы Ивановских чтений. – 2015. – № 5. – с. 242-246.
2. Бубнова И.Ю. Новые банковские продукты и услуги: создание и внедрение в кредитную организацию // НоваИнфо. – 2017. – № 67-2. URL: <https://novainfo.ru/article/13583>
3. Ликув А., Бермишева П. Необанки: будущее или тупиковая ветвь развития банковской системы. – 2017. – URL: <https://allbanks.kz/news/view/Neobanki-budushchee-ili-tupikovaya-vetv-razvitiya-bankovskoy-sistemy>
4. Никулина О.В., Броварец А.К. Инновационная деятельность банков в условиях глобализации (на примере ПАО «Сбербанк России») / В сборнике: Институты и механизмы инновационного развития: мировой опыт и российская практика. – Сборник научных статей 6-й Международной научно-практической конференции. – 2016. – с. 179-181.
5. Рудская Е.Н., Полтавская Ю.Ю. Необанки: мировой опыт и перспективы // Молодой ученый. – 2016. – №7. – С. 959-969. URL: <https://moluch.ru/archive/111/27872/>

Т.Ф. Юрова,

доцент

А.В. Буйвол,

магистрант группы № 204М, магистерская программа
«Международные финансы и банки» кафедры финансов и кредита

ОСОБЕННОСТИ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЭЛЕКТРОННЫХ БАНКОВСКИХ УСЛУГ В ПРИДНЕСТРОВСКОЙ МОЛДАВСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ

В статье рассматриваются современные тенденции развития электронных банковских услуг в Приднестровье по таким направлениям, как использование банковских карт, дистанционное банковское обслуживание клиентов, межбан-

ковские электронные переводы. В статье делается вывод, что для развития сферы электронного банковского обслуживания в республике необходимо дальнейшее расширение перечня предлагаемых банками электронных услуг, повышение финансовой грамотности потребителей и повышение финансовой доступности электронных банковских услуг.

Ключевые слова: *электронные банковские услуги, безналичные расчеты, банковские карты, дистанционное банковское обслуживание, межбанковские переводы.*

Инновации в области информационных технологий позволили банкам внедрить электронное банковское обслуживание, которое рассматривается в настоящее время как новый вид их экономической деятельности. Внедрение новых информационных технологий открывает перед банками новые возможности: снижение и управление рисками, развитие прогрессивных форм обслуживания клиентов, дальнейшая диверсификация деятельности.

Банковские электронные услуги – это отношения между участниками рынка банковских услуг, возникающие в процессе их предоставления и использования с применением современных информационных технологий. Основной целью этих отношений является получение удобства, выгоды, удовлетворение потребностей участников рынка банковских услуг.

В Приднестровье развитие электронных банковских услуг происходит по следующим направлениям:

- 1) услуги с использованием банковских карт;
- 2) услуги дистанционного банковского обслуживания;
- 3) межбанковские электронные переводы денежных средств.

С каждым годом всё большую популярность приобретает проведение расчетов посредством использования платежных карт. Банковские услуги, основанные на применении банковских карт, реализуются на приднестровском рынке посредством функционирования отечественных («Радуга», «Национальная платежная система») и международных («Виза карт», «Мастер карт», «Мир») платежных карточных систем.

Количество банковских карт в обращении, выпускаемых приднестровскими банками, стабильно растет и на сегодняшний день составляет более 225 тыс. шт., из которых 215 тыс. шт. являются картами внутренних платежных систем. Соотношение количества выпущенных карт к совокупной численности населения республики превышает 48% [1].

Количество операций с использованием локальных карт в последние годы динамично возрастает и составляет более 12,2 млн. транзакций. Операции по картам международных систем «Виза карт» и «Мастер карт», эмиссию и эквайринг которых осуществляют приднестровские банки, также характеризуются повышательной динамикой.

По состоянию на 1 января 2019 года количество эмитированных банками ПМР данных международных карт составило 9,5 тыс. шт., или

4,3% общего числа выпущенных в Приднестровье карт. Также в республике производятся операции с использованием банковских карт российской платежной системы «Мир», эквайринг которых на территории республики осуществляется с конца 2017 года. В 2018 году отмечается увеличение количества операций по международным картам на 45,7%, до 375,6 тысяч, из которых количество транзакций через платежную систему «Мир» составило 29,7 тысяч. Это обусловлено развитием e-commerce и трансформацией потребительского поведения [1].

Таким образом, количество операций, совершенных с использованием банковских карт, возросло до 12,6 млн. транзакций, из которых 84% операций приходится на платежную систему «Радуга», 13% – на платежную систему «Национальная платежная система», 3% – на карты международных платежных систем. В денежном выражении совокупный объем операций по картам составляет более 6 000 млн. руб. В среднем сумма одной транзакции достигает 491,4 руб. Среднемесячные остатки денежных средств на картах (счетах) с начала 2018 года увеличились до 342,8 млн. руб., или 1 526,3 руб. в расчете на 1 карту.

В разрезе направлений использования средств в количественном представлении процентное соотношение между операциями по оплате товаров и выдаче наличных сложилось на уровне 57,9% против 42,1%. Вместе с тем в денежном выражении операции по снятию наличности продолжают превалировать: 82,3% от общего объема, из которых 37,2% было обналичено с использованием банкоматов. В среднем за одну транзакцию обналичивалось 964,8 руб. Всего же с использованием банкоматов и других программно-технических комплексов было совершено 3 405,1 тысяч операций по выдаче наличных на сумму 1 899 млн. руб. В целом по республике количество подобных технических устройств составляет 438 единиц [1].

Объем операций по оплате товаров (работ, услуг) на территории республики с использованием банковских карт сложился на уровне 899,3 млн. руб., что составляет порядка 9,3% к объему потребительского рынка ПМР.

За последние годы растет количество операций по переводу денежных средств с карты на карту. Если в 2017 году было зафиксировано 4,6 тысяч таких транзакций, то за 2018 год – уже 29,8 тысяч. При этом объем переведенных средств в денежном выражении увеличился с 4,1 млн. руб. за 2017 год до 17,8 млн. руб. за 2018 год.

Новой тенденцией в развитии приднестровского рынка банковских карт является эмиссия кредитных карт. В Приднестровье кредитные карты эмитируют два банка: ЗАО «Агропромбанк» и ЗАО «Приднестровский Сбербанк». Так, платежная система «Радуга» стала самым массовым проектом, вобравшим более 70% рынка пластиковых карт в Приднестровье. ЗАО «Агропромбанк» продолжает развивать инфраструктуру и

повышать ценность карты «Радуга» для пользователей в рамках партнерских программ. В платежной системе «Радуга» на долю дебетовых карт приходится 77,2%, кредитных карт – 22,8%.

Продукты, создаваемые специалистами ЗАО «Агропромбанк», ценны именно тем, что решают конкретные задачи, создавая экосистему, выходящую за пределы традиционного банковского обслуживания. Так, в 2018 году при активном взаимодействии с предпринимательским сообществом был разработан и представлен продукт «Кредитная карта для предпринимателя», позволяющий получить мгновенный доступ к заемным средствам круглосуточно, без ожидания одобрения банка. При этом кредитный лимит рассчитывается исходя из объема карточного эквайринга, что, в свою очередь, стимулирует расширение инфраструктуры платежной системы «Радуга» и рост безналичных платежей в целом. Индивидуальные предприниматели активно используют для расчетов мобильный платеж и мобильный POS терминал COLIBRI – только за 2018 год заключено более 150 договоров на прием платежей указанными способами.

В 2018 году линейка кредитных продуктов для физических лиц пополнилась новыми продуктами в дополнение к ставшей популярной кредитной карте «Радуга». На базе зарплатной дебетовой карты были реализованы кредитные продукты «Рассрочка» и «Кредит с субсидированной ставкой». Удобство и взаимная дополняемость кредитных продуктов ЗАО «Агропромбанк» быстро сделали их популярными среди клиентов, что позволило увеличить портфель розничных кредитов на 45%, превысив объем в 20 млн. долларов США [2].

Таким образом, эмиссия кредитных карт позволяет приднестровским банкам выйти на новый уровень развития, при небольших уровнях операционных затрат привлекая новые клиентские группы. А доля кредитных карт в обращении может служить в определенной степени индикатором развития системы безналичных расчетов с использованием банковских платежных карт.

Однако основной объем эмиссии в республике все же приходится на дебетовые карты, эмитируемые в рамках зарплатных проектов, когда карта выступает в качестве инструмента для выплаты заработной платы сотрудникам организаций – корпоративных клиентов банка. Поэтому необходимо обратить внимание на совершенствование и продвижение кредитных карт в Приднестровье, в том числе посредством повышения финансовой грамотности населения.

Количество клиентов – физических лиц, которым открыты счета в приднестровских банках, составляет 542 тыс. чел. Можно сделать вывод, что практически все взрослое население республики пользуется банковскими услугами.

Количество клиентов, подключенных к интернет-банку, достигает более 200 тыс. человек, или 37,7% от общего количества клиентов – физических лиц, имеющих счета в приднестровских банках.

Анализ расчетных операций между кредитными организациями показал, что количество корреспондентских счетов коммерческих банков ПМР на 1 января 2019 года составило 217. Причем основная их часть (174 счета, или 80,2% общего числа) была открыта в зарубежных банках [3, с. 24].

Значительный объем межстрановых финансовых потоков аккумулирован в системах международных денежных переводов. В республике функционируют 10 систем денежных переводов, 7 из которых международные («Золотая корона», «Контакт», «Western Union», «MoneyGram», «Юнистрим», «Близко», «Форсаж») и 3 системы, осуществляющие денежные переводы по республике («Переводы по Приднестровью», «Ракета» и «Мгновенные переводы»).

В 2018 году произошла стабилизация рынка денежных переводов и его возврат к докризисным показателям. Рост объема денежных переводов составил 9,53%.

За 2018 год объем средств, поступивших в Приднестровье по системам международных денежных переводов, составил 95 млн. в долларовом эквиваленте, что является максимальной величиной за последние четыре года. Сумма средств, отправленных из республики за границу, сократилась до 27,5 млн. долл. в эквиваленте, сформировав минимальный показатель с 2010 года. В результате сальдо по денежным переводам сложилось на уровне 67,5 млн. долл., что на 29,4% превысило уровень 2017 года и также явилось четырёхлетним максимумом [3, с. 26].

Таким образом, можно заключить, что рынок электронных банковских услуг в Приднестровской Молдавской Республике находится в стадии развития. В условиях стремительного развития технологий, кардинально меняющихся потребности клиентов и их поведение в целом, приднестровские банки готовы гибко реагировать на новые вызовы, адаптировать существующие услуги к реальности, создавать новые продукты и услуги.

Однако на текущий момент удельный вес наличных денег в обращении остается достаточно высоким (порядка 40% денежной массы). Для его сокращения необходимы как законодательная поддержка, так и развитие банковской инфраструктуры. В связи с этим, в рамках общегосударственной стратегии увеличения доли безналичных платежей в республике Приднестровскому республиканскому банку и банковскому сектору в целом необходимо обеспечить реализацию мероприятий по:

- созданию условий для расширения количества операций с использованием карт;

- внедрению современных финансовых технологий, в частности систем быстрых переводов денежных средств физических лиц по номеру платёжной карты или телефона;
- развитию электронных платёжных инструментов;
- повышению финансовой грамотности населения;
- обеспечению банками клиентов организационно-техническими средствами передачи финансовой информации.

Данные мероприятия, на наш взгляд, будут способствовать росту уровня финансовой доступности и качества кредитно-финансовых услуг для потребителей, их вовлеченности в систему электронных банковских услуг.

Список использованных источников

1. Динамика развития рынка банковских карт в 2018 году. Центральный банк ПМР [Электронный ресурс]. URL: https://www.cbpmr.net/data/din_bank_k_20_03_2019.pdf (дата обращения: 15.10.2019).
2. Отчет ЗАО «Агропромбанк» за 2018 год. Официальный сайт ЗАО «Агропромбанк» [Электронный ресурс]. URL: <https://www.agroprombank.com/upload/reports/APB-ANNUAL-REPORT-2018.pdf>
3. Отчет Приднестровского республиканского банка за 2018 год // Вестник Приднестровского республиканского банка. – 2019. – №3. – с. 4 – 83.

Т.Ф. Юрова,

доцент

Ю.В. Кириллова,

магистрант группы № 23М, магистерская программа

«Международные финансы и банки» кафедры финансов и кредита

МЕТОДЫ И ИНСТРУМЕНТЫ МОНЕТАРНОЙ ПОЛИТИКИ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА ПРИДНЕСТРОВСКОЙ МОЛДАВСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

В статье проанализированы методы проведения и инструменты монетарной политики Приднестровского республиканского банка через призму макроэкономических условий, в которых находится республика; определены перспективы развития денежно-кредитной сферы.

Ключевые слова: *Центральный банк, монетарная политика, ставка рефинансирования, норматив обязательных резервов, валютные интервенции, валютный курс.*

На сегодняшний день монетарная политика Центрального банка является ключевым инструментом государства для достижения макроэкономической стабильности в современных условиях финансово-эко-

номических потрясений на международном уровне. Эффективность монетарной политики и стабильность банковского сектора являются определяющими для состояния финансовой системы и экономики в целом.

Главная задача монетарной политики состоит в обеспечении стабильности цен, экономического роста, высокого уровня занятости, стабильности ставки процента, стабильности на финансовом рынке и стабильности валютного курса. Данные конкретные цели содержат в себе тактические цели, которые достигаются путем проведения каждодневных последовательных операций, и промежуточные цели, которые регулируют значения ключевых переменных в экономической системе на годичных временных интервалах.

Осуществляя монетарную политику, воздействуя на кредитную деятельность коммерческих банков и направляя регулирование на расширение или сокращение кредитования экономики, Центральный банк достигает стабильного развития внутренней экономики, укрепления денежного обращения, сбалансированности внутренних экономических процессов.

Прежде чем говорить о текущих принципах денежно-кредитной политики, о проводимых мероприятиях в банковской системе, необходимо иметь четкое представление о тех макроэкономических условиях, в которых находится республика.

Приднестровье является частью мировой экономической системы, что подтверждает показатель открытости приднестровской экономики: внешнеторговый оборот в отдельные годы превышал ВВП в 2,8 раза. Перспективы развития экономики республики подчиняются общим экономическим законам, зависят от цикличности развития мировой экономической системы, от состояния экономик стран торговых партнеров, от инвестиционного климата в республике, а также от того, насколько эффективно она способна импортировать знания и технологии. В силу отсутствия политико-правового статуса Приднестровье сталкивается с теми или иными ограничениями. Это означает, что необходимо корректировать экономическую политику республики с учетом данных факторов, однако при этом, не опровергая фундаментальные экономические законы.

Общеизвестно, что эмиссия на покрытие дефицита бюджета будет приводить к следующим последствиям:

- девальвации и инфляции, сокращению реальных доходов населения;
- укрепление индекса реального эффективного курса национальной валюты будет сокращать экспорт и поощрять импорт, тем самым дестабилизировать валютный рынок;
- постоянное повышение налоговой нагрузки с целью роста доходов бюджета в конечном итоге приведет к спаду в экономике. Однако,

в последние годы, по словам Председателя ПРБ, на эти основы экономической теории не всегда обращали внимание.

Следует отметить, что на протяжении десятилетий в республике наблюдались макроэкономические дисбалансы. Фактически благосостояние внутри республики увеличивалось не за счет роста экономики, а за счет внешней помощи, а в периоды, когда этого источника не хватало, дефициты покрывались за счет эмиссионных ресурсов. Такое увеличение денежного предложения формировало инфляционные и девальвационные процессы в республике, провоцировало инфляционные ожидания, а, как известно, на изменение вектора данных ожиданий необходим не один год. Так, в период 1997-2001 гг. падение ВВП, вызванное Азиатским финансовым кризисом, составило 43% в сопоставимых ценах, наблюдался острый дефицит бюджетных средств, но при этом денежное предложение расширилось в 22,5 раза.

К 2007-2008 годам удалось выйти на устойчивые положительные темпы роста ВВП в сопоставимых ценах по отношению к уровню 1996 года. Однако этот рост в основном произошел за счет повышения заработной платы в государственном секторе, который в свою очередь был обеспечен перераспределением через бюджетную систему вырученных средств от приватизации.

Результатом такой политики, явилось превышение темпов роста фонда оплаты труда и величины среднемесячной заработной платы над темпами роста ВВП за период с 2004 по 2014 год. Это говорит о том, что социальная политика оторвана от экономической действительности и является непосильной ношей для сектора государственных финансов, и именно поэтому доходы государственного бюджета едва на 60% покрывают необходимые расходы.

Таким образом, в республике в 2016 году сложился системный структурный кризис, который, прежде всего, выражался в превышении совокупного спроса над внутренним предложением, что в свою очередь порождало стремительно нарастающий бюджетный кризис. Только за 2016 год для покрытия дефицита в экономику поступило по различным эмиссионным каналам денежных средств в объеме 921,3 млн. рублей, что составляет 50,7% от значения текущих обязательств центрального банка в виде денежной базы на начало 2016 года.

Следует отметить, что, начиная с декабря 2016 года, Центральным банком республики в экстренном режиме был реализован комплекс тактических мер, направленных на снижение давления со стороны избыточного денежного предложения.

Так, 27 декабря 2016 года Правлением Приднестровского республиканского банка были приняты решения об увеличении норматива обязательных резервов на 1 п.п. с 14% до 15% обязательств кредитной организации перед юридическими лицами по средствам, привлечен-

ным в рублях, и ставки страхового взноса на 2 п.п. с 12% до 14% обязательств банка перед физическими лицами по средствам привлеченным в иностранной валюте.

С 16 февраля 2017 года ставка рефинансирования Центрального банка, составляющая с 11 августа 2014 года 3,5% годовых была повышена до 7% и на этом уровне сохранялась до конца периода.

Ключевым моментом 2017 года стало принятие Основных направлений единой государственной денежно-кредитной политики на 2017 год. Так, в середине июня в целях более оперативного и эффективного реагирования на изменение экономической ситуации в республике была принята Верховным Советом ПМР и подписана Президентом ПМР новая редакция соответствующей статьи Закона ПМР «О Центральном банке Приднестровской Молдавской Республики» [1].

В рамках действующей процедуры 16 июня 2017 года Банковским советом были утверждены параметры денежно-кредитной политики на текущий год, согласно которым колебания курса доллара США к рублю ПМР определены коридором 15,0 – 15,5 руб. ПМР [1].

Рассредоточив спрос на валюту во времени, Центральный банк смог удовлетворить в полном объеме все заявки хозяйствующих субъектов на валютные ресурсы.

Дополнительно осуществлялась реализация наличных валютных интервенций через сеть обменных пунктов ЗАО «Агропромбанк», ЗАО «Приднестровский Сберегательный банк», ОАО «Эксимбанк». Основная их цель стабилизировать ситуацию, вернуть операции в рамки правового поля и привести рынок к равновесному значению.

В 2018 году реализация монетарной политики производилась в соответствии с целями и задачами, изложенными в Основных направлениях единой государственной денежно-кредитной политики на 2018 год. Денежно-кредитная политика строилась на модели таргетирования курса доллара США по отношению к рублю ПМР в рамках объявленного коридора его изменений в течение отчетного года. В качестве базового критерия принятия решений по курсовой политике была принята динамика индекса реального эффективного курса приднестровского рубля. В условиях высокой степени открытости экономики республики поддержание индикативного значения индекса в пределах 1 обосновано необходимостью обеспечения внутреннего баланса относительных ценовых условий для импорта и экспорта товаров и сырья в/из республики [2].

Необходимо отметить, что макроэкономические показатели, которые определяют динамику реального эффективного обменного курса приднестровского рубля, были подвержены сильному влиянию не столько внутренней конъюнктуры (инфляция в республике сложилась в пределах прогнозных параметров Приднестровского республиканского банка, курс приднестровского рубля соответствовал утверждённому ко-

ридору), сколько значительным шокам в мировой экономике в целом, и в странах – торговых партнёрах ПМР. В частности, в значительной мере отклонилась от прогнозной динамики курса российского рубля и евро к доллару США, реагируя на санкционные меры США и волатильность нефтяных котировок. Фактическая девальвации российского рубля и евро составила 17,1% и 5,1% соответственно.

В результате за 2018 год приднестровский рубль укрепился на 3,5% (индекс реального эффективного обменного курса рубля составил 1,035), что несколько не соответствует целевым параметрам, но не является критичным для экономики республики [2].

Центральный банк в своей деятельности применял инструменты, соответствующие целям и задачам, стоящим перед регулятором в 2018 году. С учётом проведения политики таргетирования валютного курса основным инструментом денежно-кредитной политики являлись валютные интервенции, главным каналом проведения которых был безналичный сегмент валютного рынка. Реализация иностранной валюты производилась посредством межбанковских сделок с обязательством коммерческих банков продавать валюту своим клиентам под импортные контракты (по мере возможности центральный банк проводил валютные интервенции и под погашение кредитов) с использованием механизма поставки валюты с отсрочкой.

Основные инструменты регулирования банковской ликвидности в 2018 году не претерпели изменений. Нормы обязательного резервирования в 2018 году поддерживались на уровне, адекватном развитию экономической ситуации, и не изменялись с 1 февраля 2017 года: 15% – по отношению к обязательствам кредитных организаций перед юридическими лицами в рублях и 12% – к обязательствам в валюте. При этом депонирование осуществлялось исключительно в национальной валюте [2].

Общий объём средств, аккумулированных по состоянию на 1 января 2019 года в Центральном банке в качестве обязательных резервов, по сравнению с данными на 1 января 2018 года увеличился на 57,3 млн. руб., или на 22,7%, составив по действующим банкам 309,2 млн. руб.

Ставка страховых взносов, депонируемых в Приднестровском республиканском банке, составляла 12% от обязательств банка перед физическими лицами в рублях и 14% – в иностранной валюте. За период с 1 января 2018 года по 1 января 2019 года объём страховых фондов действующих банков, депонируемых в ПРБ исключительно в национальной валюте, увеличился на 69,4 млн. руб., (24,1%), до 357,3 млн. руб.

Ставка рефинансирования центрального банка, установленная с 16 февраля 2017 года в размере 7% годовых, в 2018 году не изменилась [2].

Развитие денежно-кредитной сферы в 2019 году будет подчинено необходимости достижения основных целей монетарной и экономиче-

ской политики в целом [3]. Главными целями будут выступать содействие экономическим реформам, повышение уровня соответствия современным требованиям и стандартам функционирования банковской системы, страховой деятельности, денежного рынка. Принятие адекватных и своевременных мер реагирования является главным принципом работы Центрального банка ПМР на ближайшую перспективу.

Список использованных источников

1. Отчет Приднестровского республиканского банка за 2017 год // Вестник Приднестровского республиканского банка. – 2018. – №3. – с. 4-79.
2. Отчет Приднестровского республиканского банка за 2018 год// Вестник Приднестровского республиканского банка. – 2019. – №3. – с. 4-83.
3. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2019 год // Вестник Приднестровского республиканского банка. – 2018. – №6. – с. 3-14.

Т.Ф. Юрова,

доцент

Н.В. Лунгу,

магистрант группы № 203М, магистерская программа
«Международные финансы и банки» кафедры финансов и кредита

ОЦЕНКА ДОСТАТОЧНОСТИ КАПИТАЛА И ЕГО РОЛЬ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ФИНАНСОВОЙ СТАБИЛЬНОСТИ БАНКА

В статье рассматриваются вопросы оценки достаточности капитала в коммерческих банках Приднестровской Молдавской Республики, оценивается использование действующих международных стандартов. В результате выявлены проблемы, обоснована необходимость совершенствования методологии оценки достаточности капитала и его модернизации с учетом лучших зарубежных практик. Были предложены некоторые упрощенные методологические подходы к оценке достаточности капитала кредитной организации, которые можно использовать для внутренних целей в рамках управления собственным капиталом.

Ключевые слова: оценка достаточности капитала, собственный капитал, экономический капитал, устойчивость источников капитала.

Правильная оценка достаточности собственного капитала поддерживает жизнеспособность банка на всех этапах его функционирования и имеет большое значение для обеспечения ликвидности и платежеспособности, тем самым определяя доверие населения к кредитным организациям. Отклонение капитала от реальной стоимости может иметь два негативных последствия. Если метод оценки достаточности приводит к искусственному сокращению капитала, то спектр активных

операций сужается и, следовательно, уменьшается доход, а его необоснованное завышение, наоборот, увеличивает риск. В то же время, если капитал будет определен неправильно, оценочные показатели банка будут нереальными.

Адекватность капитала в определенной степени определяет надежность кредитной организации, то есть это «общая оценка надежности банка, степени его подверженности риску». Основной принцип достаточности капитала: «сумма собственного капитала должна соответствовать размеру активов с учетом степени риска»*.

В зарубежной практике достаточность капитала определяется как «способность банка удовлетворять требования своих вкладчиков и других кредиторов с точки зрения наличия достаточных средств для банка».

Оценка адекватности собственного капитала банка требует определения критериев достаточности, выбора соответствующих показателей и оценки их фактического уровня. Кроме того, необходимый капитал банка может быть определен в зависимости от того, с чем он сравнивается: общая сумма депозитов, все активы, активы с повышенным риском, кредиты и инвестиции, депозиты или другие показатели. Вопрос о величине его достаточности все еще остается дискуссионным.

Требования к достаточности капитала Приднестровский республиканский банк установил в Инструкции №22-И «О порядке регулирования деятельности кредитных организаций» в виде норматива Н1, который определяет требования по минимальной величине собственных средств (капитала), необходимых для покрытия кредитного и рыночного рисков. Норматив достаточности собственных средств банка определяется как**:

а) отношение собственного капитала кредитной организации к совокупному объему активов, взвешенных по уровню риска.

Расчет норматива осуществляется по следующей формуле:

$$H1 = \frac{K}{Ap + KPB + P} * 100\%$$

где К – собственный капитал кредитной организации; Ap – сумма активов кредитной организации за вычетом резервов, сформированных по соответствующим активам (в том числе фонда риска), взвешенных по уровню риска; KPB – величина кредитного риска по инструментам, отраженным на «Условных счетах» класса VI «Плана счетов бухгалтерского учета и указаний по его применению в банках и кредитных организациях ПМР», рассчитанная в соответствии с Приложением N 3 к настоящей Инструкции; P - величина прочих кредитных и рыночных рисков, порядок

* Симановский А.Ю. Достаточность капитала: еще раз о концепции / А.Ю. Симановский // Деньги и кредит. – 2008. – №4. – С. 28-33

** Инструкция ПРБ «О порядке регулирования деятельности кредитных организаций» от 09 ноября 2007года № 22-И.

расчета которых установлен нормативными правовыми актами Приднестровского республиканского банка.

Минимально допустимое значение норматива Н1 устанавливается в размере 8%;

б) отношение чистых активов кредитной организации к ее уставному капиталу:

$$Н1.1 = \frac{ЧА}{УК} * 100\%$$

где ЧА – чистые активы - т.е. активы, свободные от обязательств, что соответствует понятию собственного капитала применительно к кредитной организации; УК – уставный капитал кредитной организации.

Минимально допустимое значение норматива Н1.1 устанавливается в размере 100%.

Примечание. Норматив Н1.1 рассчитывается кредитными организациями, действующими два и более года.

В расчет норматива достаточности собственного капитала кредитной организации Н1 включаются:

1. Величина активов, взвешенных по уровню риска;

2. Величина кредитного риска по инструментам, отраженным на «Условных счетах» класса VI «Плана счетов бухгалтерского учета и указаний по его применению в банках и кредитных организациях Приднестровской Молдавской Республики».

3. Другие риски, рассчитанные в соответствии с нормативными правовыми актами Приднестровского республиканского банка*.

Проанализируем нормативы достаточности собственного капитала, рассчитанные банком и представленные в отчете «Сведения об обязательных нормативах», форма № 5 в таблице 1.

За рассматриваемый период (2014 – 2018 года) в ЗАО «Агропромбанк» и ЗАО «Сбербанк» норматив Н1.1 является достаточно высоким, что говорит о высокой финансовой устойчивости банка, также в период с 2017 по 2018 год произошло увеличение норматива, что говорит о повышении финансовой устойчивости банка за данный период.

Анализируя деятельность ЗАО «Агропромбанк» можно отметить, что норматив Н1.1 имеет тенденцию к уменьшению, что является следствием снижения величины собственного капитала за анализируемый период, однако его значение остается выше нормативного значения.

Анализ банковской деятельности с точки зрения ее доходности позволяет руководству сформулировать кредитную и процентную политику, определить менее прибыльные операции и разработать рекомендации для банка по получению крупных доходов. Решение этих проблем невозможно без грамотного финансово-экономического анализа, а так-

* Положение ПРБ «О методике анализа деятельности кредитных организаций Приднестровской Молдавской Республики и порядке оценки их финансового состояния» от 1 октября 2009 г. № 90-П.

Таблица 1. Динамика регулятивного капитала кредитных организаций

Показатель \ Год	2014	2015	2016	2017	2018
ЗАО «Агропромбанк»					
Нормативное значение достаточности собственных средств	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Фактическое значение достаточности собственных средств	122,33%	118,2%	114,11%	113,09%	115,27%
ЗАО «Приднестровский Сбербанк»					
Нормативное значение достаточности собственных средств	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Фактическое значение достаточности собственных средств	109,24%	105,66%	107,7%	98,32%	102,88%
ОАО «Эксимбанк»					
Нормативное значение достаточности собственных средств	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Фактическое значение достаточности собственных средств	268,46	267,22	135,49	0,37	-301,46%

же финансового управления, то есть системы рационального и эффективного использования капитала, механизма управления движением финансовых ресурсов.

Исследования показывают, что в ОАО «Эксимбанк» требования достаточности капитала не выполняются. Причина в том, что после уменьшения уставных капиталов финансово неустойчивых банков, предусмотренного статьей закона «О стабилизации банковской системы Приднестровской Молдавской Республики», осуществляется реорганизация ЗАО АКБ «Ипотечный» и ЗАО «Тираспромстройбанк» в форме их присоединения к ОАО «Эксимбанк»*.

Таким образом, разница между активами банка (выданными кредитами) и обязательствами банка (вкладами) может быть отрицательной величиной, то есть обязательств по сути больше, чем активов.

Список использованных источников

1. Симановский А.Ю. Достаточность капитала: еще раз о концепции / А.Ю. Симановский // Деньги и кредит. – 2008. – №4. – С. 28
2. Вестник Приднестровского республиканского банка № 7- 2014г., и № 2-2018г.
3. Федоров А. Международные стандарты банковского капитала: базельское соглашение //Предпринимательство ISSN: 0869-7051.

* Закона «О стабилизации банковской системы Приднестровской Молдавской Республики» от 4.04.2018 г.

4. Закона «О стабилизации банковской системы Приднестровской Молдавской Республики» от 4.04.2018г.

5. Инструкция ПРБ «О порядке регулирования деятельности кредитных организаций» от 09 ноября 2007года № 22-И.

6. Инструкция ПРБ «О порядке приведения в соответствие размера уставного капитала и величина собственных средств (капитала) кредитных организаций» от 14 ноября 2009г. № 29-И.

7. Положение ПРБ «О методике анализа деятельности кредитных организаций Приднестровской Молдавской Республики и порядке оценки их финансового состояния» от 1 октября 2009 г. № 90-П.

8. Леонов М.В. Особенности регулирования собственного капитала коммерческих банков в России / М.В. Леонов // Известия высших учебных заведений. Серия: Экономика, финансы и управление производством. – 2014. – № 1 (19). – с. 28–37.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ МЕНЕДЖМЕНТА, ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ И МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Л.В. Савенко,

кандидат экономических наук, доцент

А.В. Бальжик,

магистрант группы № 106М,

магистерская программа «Производственный менеджмент
в отраслях и комплексах» кафедры экономики и менеджмента

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА

Данная статья посвящена системе использования персонала, ее модернизации для повышения эффективности работы предприятий. Рассматриваются методы, направленные на улучшение деятельности структурных подразделений организации.

Ключевые слова: *структура персонала, эффективность производства, предприятие, производительность труда, мотивационный механизм.*

В целом эффективность производства зависит от квалификации рабочих, их расстановки и использования, что, в конечном счете, влияет на объем и темпы прироста вырабатываемой продукции. В связи с этим, возникает необходимость выявления основных направлений улучшения использования трудовых ресурсов на предприятии. На предприятиях можно выделить несколько таких направлений. К ним относятся:

- совершенствование кадровой службы;
- совершенствование структуры персонала предприятия;
- поиск дополнительных резервов повышения производительности труда;
- совершенствование мотивационного механизма управления персоналом.

Совершенствование кадровой службы предприятия, прежде всего, требует перестроить организацию работы кадрового отдела, которая влечет за собой расширение функциональных обязанностей работников отдела кадров, повышение их самостоятельности в решении кадровых проблем. Сегодня на предприятиях отсутствует единая система работы с кадрами, прежде всего схема научно обоснованного изучения способностей и склонностей, профессионального и должност-

ного продвижения работников в соответствии с их деловыми и личными качествами. Поэтому, перестройка деятельности отдела кадров должна осуществляться в следующих направлениях:

1. Обеспечение комплексного решения задач качественного формирования и эффективного использования кадрового потенциала на основе управления всеми компонентами человеческого фактора: от трудовой подготовки и профориентации молодежи до заботы о ветеранах труда.

2. Работники отдела кадров пока еще мало уделяют внимания вопросу адаптации вновь принятых работников, практически не применяя мер по обеспечению этого процесса, при этом они путают понятия стажировки и адаптации. Поэтому для молодых рабочих, поступающих на предприятие по окончании учебных заведений, а также прошедших профессиональное обучение на производстве, целесообразным было бы применить *экономические методы адаптации*, т.е. уменьшить в первые 6 месяцев работы нормы выработки: 1-2 месяца – на 50%; 3-4 месяца – на 30%; 5-6 месяца – на 20%.

Совершенствование структуры персонала. К числу таких мероприятий можно отнести следующие:

1. Дальнейшее сокращение удельного веса руководителей и служащих в общей численности персонала и совершенствование структуры инженерно-технических работников.

Значительные потери времени управленческих работников допускаются в результате привлечения специалистов к выполнению функций, не предусмотренных должностными обязанностями.

Для улучшения использования труда управленческих работников необходимо *рациональное разделение работы между специалистами и служащими*. Освобождение специалиста от функций, которые могут выполнить работники категории служащих, является решающим фактором повышения эффективности труда. Решение проблемы рационального распределения обязанностей между специалистами и служащими позволит достигнуть того, что рабочее время специалист будет использовать для решения серьезных творческих задач, будет освобожден от выполнения не свойственных характеру его работы функций и, как следствие, работы будут выполняться качественно и своевременно.

2. Увеличение доли работников с высоким уровнем квалификации в общем количестве рабочих предприятия. Данное мероприятие позволит повысить качество выполняемых работ, применять более совершенные технологические процессы, более совершенное оборудование, требующие применения специальных знаний.

Работа большего количества *сотрудников с высокой квалификацией* на предприятии позволит снизить расходы на обучение персонала, приведет к тому, что данные работники, работая в цехе, участке, отделе

будут обучать сотрудников, работающих рядом, тем самым, повышая и их уровень квалификации, знаний. Оплата труда работников с более высокой квалификацией будет компенсирована отсутствием затрат на их обучение, на снижение уровня брака в их работе, независимо от того, какую работу они выполняют. Также будет происходить экономия времени и наиболее рациональное использование предметов труда.

3. Увеличение доли *работников, имеющих высшее и среднее специальное образование*. Такие работники способны внедрять достижения различных областей науки и техники в производство, применять передовые методы организации производства и труда на практике с учетом специфики предприятия, внедрять рационализаторские предложения по совершенствованию качества и ассортимента выпускаемой продукции, применяемых материалов, использованию того или иного оборудования.

Инженерно-технические работники, имеющие высшее образование, обладают новыми, современными знаниями, касающимися работы в их сфере деятельности. Данной категории персонала для совершенствования профессионального мастерства достаточно будет проходить курсы повышения квалификации, способствующие обобщению опыта как отечественных, так и зарубежных предприятий. При этом снизятся затраты на обучение как вновь принятого, так и работающего персонала, что приведет к более профессиональному использованию трудового потенциала

То или иное использование кадров прямым образом связано с изменением показателя производительности труда. Поэтому **поиск факторов и резервов повышения производительности труда**, и как следствие их применения, рост этого показателя, является важнейшим условием развития предприятия и главным источником роста его эффективности.

К примеру, за счет сокращения целодневных и внутрисменных потерь рабочего времени. Данные потери рабочего времени вызваны различными объективными и субъективными обстоятельствами (не предусмотренными дополнительными отпуска с разрешения администрации, заболеваниями работников с временной потерей трудоспособности, прогулами, простоями из-за неисправности оборудования, машин, механизмов, из-за отсутствия работы, сырья, материалов, электроэнергии, топлива и т.д.). Все негативные причины потеть рабочего времени необходимо своевременно выявлять и по возможности ликвидировать.

На рост производительности труда влияет существующая в каждый момент времени система оплаты труда, т.к. оплата является стимулирующим фактором для роста квалификации труда, повышения технического уровня выполненной работы. Повышение производительности

труда и эффективности производства в целом требует более полного учета мотиваций труда. Как известно, основной формой мотивации является заработная плата.

В целях **совершенствования мотивационного механизма управления персоналом** на предприятиях можно предложить наиболее широкое применение различных форм морального стимулирования, например, таких как:

- оплата транспортных расходов;
- полное, а не частично бесплатное медицинское обслуживание;
- помощь в получении дополнительного образования;
- проведение физкультурно-оздоровительных мероприятий.

Необходимо понять, что в современных условиях предоставление значительного социального пакета стимулов может быть гораздо более привлекательным способом компенсации сотрудникам фирмы, чем простое повышение зарплаты. Поэтому на предприятиях необходимо превратить в жизнь ряд мероприятий в социальной сфере:

- создавать благоприятный психологический и социально-экономический климат (возможность для коммуникации, информированность, отнесенность, бесконфликтность отношений с руководством и коллегами);
- проводить социально-психологическую диагностику коллектива и оказывать помощь в разрешении производственных и социальных конфликтов;
- давать возможность реализации и развитию индивидуальных особенностей работников, предоставлять им определенную степень свободы и самостоятельности и т.д.

Психологический климат в коллективе является одним из важнейших условий повышения эффективности, поэтому руководству предприятия необходимо создать такую обстановку, когда все заняты интересным для себя делом, каждый знает свое место в иерархии организации и доволен им, когда компетенции сотрудников не пересекаются и, следовательно, не возникают острые разногласия. Для того чтобы на фоне таких разногласий не развивались конфликты, влекущие за собой негативные последствия, управленческому персоналу следует стараться их предупредить, определив для этого ряд мероприятий, например: четкое разделение и разъяснение требований к работе для всех структурных подразделений и должностных лиц; мотивирование участия работников в решении общеорганизационных проблем; создание механизма улаживания расхождения интересов и возникающих проблем (организационные совещания, возможность обращения с предложением или просьбой к вышестоящим лицам) и т.д.

Вышеперечисленные направления создадут у работников уверенность в завтрашнем дне, осознание своей значимости для организации, а также повышают чувство ответственности, вследствие чего растет

производительность труда, повышается его качество, уменьшается текучесть кадров, что в целом влияет на эффективность деятельности организации.

Список использованных источников

1. Абрамова С. В. Мотивация и стимулирование труда персонала: Учебное пособие, 2013. - 440 с.
2. Капустин А. Мотивация менеджмента - залог стабильности компании: Учебное пособие. - М.: Инфра-М, 2012. - 137 с.
3. Пряжников Н. С. Мотивация трудовой деятельности: учебное пособие. – М.: Академия, 2012. - 338 с.
4. Рейчел Шеклтон. Стимулирование - меняющийся подход. // Персонал Микс, №5, 2009. - 87 с.
5. Удалов А. Стимулирование персонала. 2012. - 297 с.

Л.В. Дорофеева,

кандидат экономических наук, доцент

А.О. Брынза,

магистрант группы № 205М, магистерская программа
«Международная экономика» кафедры экономической теории
и мировой экономики

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФОРМ И МЕТОДОВ ВНЕШНЕТОРГОВОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРИДНЕСТРОВСКОЙ МОЛДАВСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

В статье рассмотрены основные направления совершенствования внешнеэкономической деятельности Приднестровья. Уделено внимание комплексной программе импортозамещения, которая включает политические, юридические, экономические, технические, управленческие и иные мероприятия, а также изучены отрасли, в которых наиболее целесообразно применение данной программы.

Ключевые слова: *Глобализация, внешняя торговля, импортозамещение, экспорт, импорт, внешнеэкономическая деятельность, экономика.*

В современных рыночных условиях, характеризующихся высокой степенью взаимосвязанности стран мира, интеграции, а также развития взаимозависимости государств, внешнеэкономическая политика ПМР должна быть направлена на снижение отрицательного воздействия внешних факторов, действующих под влиянием глобализации, и на способствование получения положительных эффектов от достоинств глобализации.

В 2017-2018 гг. после двухлетнего сжатия параметров внешней торговли, на фоне восстановления цен на сырье, снятия остроты валютного

кризиса и налаживания стабильной работы базовых отраслей индустрии отмечена смена вектора тенденций во внешнеэкономической деятельности резидентов, предопределившая восстановительный тренд ключевых показателей во втором полугодии. Вместе с этим, следует отметить, что в области внешнеэкономической деятельности продолжают существование определенные недостатки [6].

Изучив показатели внешнеторговых связей ПМР за последние 3 года, выявив сильные и слабые стороны ВЭД, следует акцентировать внимание на сложившиеся проблемы в этой области и выработать пути совершенствования форм и способов внешнеторговой деятельности в ПМР.

Сегодня мы наблюдаем высокую степень открытости экономики ПМР, а также большую зависимость от импорта. Об этом свидетельствуют уровень импортных пошлин от 0 до 15 %, а также отрицательное сальдо внешнеторгового оборота в 2018 году [1].

В рамках политики снижения отрицательных факторов глобализации Приднестровской Молдавской Республике было бы полезно провести политику импортозамещения. Данное направление развития экономической деятельности предполагает разработку комплексной программы развития импортозамещения, которая должна включать политические, юридические, технические, экономические, управленческие, экологические и иные мероприятия. К ним можно отнести следующие направления:

- совершенствование нормативно-правовой базы в области ВЭД;
- привлечение иностранных инвестиций, технологий, патентов и лицензий;
- включение резидентов в транснациональные структуры;
- повышение конкурентоспособности отечественных товаров;
- выход на новые рынки и защита отдельных сегментов внутреннего рынка;
- стимулирование научно-технического прогресса и создание кадрового потенциала, способного обеспечить оптимальную деятельность предприятий региона на внешних рынках.

Данная программа импортозамещения должна содержать:

- достоверную оценку уровня социально-экономического развития республики, общеэкономического и экспортного потенциала на основе международных методик;
- анализ факторов внешнеэкономической деятельности;
- наиболее эффективные формы внешнеэкономического сотрудничества;
- оценку перспективных потенциальных сегментов рынков сбыта приднестровских товаров;
- методы стимулирования экспорта и импортозамещения (способы правового, экономического, нормативного, таможенного, информацион-

ного, консультационного, маркетингового и технического воздействия) и очередность их применения;

- организационные меры по созданию торговых представительств в основных странах-контрагентах;

- мероприятия по адаптации системы макроэкономического учета, контроля, отчетности и анализа к современным требованиям;

- направления повышения конкурентоспособности продукции;

- мероприятия по стимулированию привлечения прямых и портфельных инвестиций, а также по развитию лизинга, франчайзинга;

- меры по обеспечению тотальной спецификации экспортной продукции на соответствие международным стандартам;

- оценку ожидаемой эффективности от реализации предполагаемых внешнеэкономических связей [2].

Программа должна обеспечить достижение следующих целей:

- опережающее развитие экспорта по сравнению с импортом;

- диверсификацию форм внешнеэкономической деятельности, товарной и пространственной структуры экспорта, что уменьшит вероятность сокращения валютных поступлений в случае ухудшения конъюнктуры рынков в странах-контрагентах;

- преимущественный ввоз высокотехнологичного оборудования, комплектующих изделий для экспортно-ориентированных предприятий;

- присоединение к международным программам развития (ПРООН, ТАСИС) и взаимодействие с такими организациями, как ВТО, МТП, ВТАО;

- максимальное использование всех положительных сторон международных соглашений, подписанных Республикой Молдова (в частности, о режиме наибольшего благоприятствования, о производственной кооперации, о привлечении иностранных инвестиций);

- стимулирование импорта зарубежных инновационных продуктов (патентов, патентных лицензий, «ноу-хау») и интенсификацию инновационной деятельности на общегосударственном, отраслевом (межотраслевом) и фирменном уровнях;

- внедрение ресурсно- и энергосберегающих технологий, сокращение прямых и косвенных потерь ресурсов, использование вторичных ресурсов, что сократит импорт и обеспечит рост конкурентоспособности товаров.

Разработка и реализация мероприятий по импортозамещению целесообразны, прежде всего, в тех отраслях (видах деятельности), для развития которых в республике существуют те или иные демографические, природные, экономические или другие конкурентные преимущества. Продукцию тех производств, которые создавать нерентабельно или на которые в данный момент нет средств, лучше импортировать. При определении целесообразности осуществления импортозамеще-

ния следует также оценивать потенциальную емкость рынков сбыта для продукции создаваемых производств [3].

Наибольший экономический эффект можно достичь при осуществлении импортозамещения в таких сферах, как производство агропромышленных продуктов; производство машин и оборудования; производство изделий легкой промышленности; производство различных видов тары; производство фармацевтических продуктов.

В производстве агропромышленных продуктов это обусловлено наличием плодородных черноземов и благоприятным агроклиматическим потенциалом, большой плотностью сельского населения и высоким уровнем спроса на продовольственные товары.

В настоящее время Приднестровье является нетто-импортером продовольственных товаров. Поэтому целесообразно ограничить импорт и обеспечить рост производства по следующим группам продуктов:

- плодоовощные консервы (томатные, овощные, повидла, джемы, соки);
- молочные продукты;
- подсолнечное масло;
- сахарная свекла и сахар;
- безалкогольные напитки (минеральная вода, сладкие газированные напитки);
- пиво;
- продукты животного происхождения (в первую очередь, курятина и свинина, продукты их переработки).

В производстве машин и оборудования. В этой отрасли импортозамещение должно осуществляться, в первую очередь, на основе развития кооперирования с зарубежными странами и организации сборочных производств. Так как на территории Приднестровья находится не мало машиностроительных, электротехнических предприятий. Подобные программы уже работают на таких предприятиях, как ЗАО «Российское предприятие Бендерский машиностроительный завод» (г. Бендеры), принадлежащий Королёвскому ЗАО «Авиа МЗ комплект», ЗАО «Молдавкабель» (г. Бендеры), принадлежащий петербургскому ОАО «Севкабель-Холдинг» и др. Но есть и другие предприятия неработающие или работающие на крайне низких мощностях, такие как Бендерский завод Электроаппаратура, Рыбницкий Насосный завод и др. Важным направлением импортозамещения в машиностроении может стать выпуск средств производства для АПК (технологического оборудования для пищевой промышленности, сельскохозяйственной техники и комплектующих изделий).

В производстве изделий легкой промышленности, ассортимент которых должен определяться исходя из потребностей не только зарубежных рынков, но и внутриреспубликанского спроса. Широко распространенные толлинговые операции на обувных и швейных предприятиях

существенно ограничили собственный ассортимент продукции, которая могла бы успешно реализовываться внутреннем рынке.

В производстве различных видов тары, соответствующих современным техническим, эстетическим, эргономическим и иным требованиям. Например, целесообразно организовать производство пластиковых крышек для различных сосудов, производство жестяных банок для предприятия, выпускающих продовольственные товары и напитки, производство стеклотары с учетом потребностей отечественных предприятий, выпускающих консервы, вина, крепкие напитки. Приднестровские производители алкогольных напитков до сих пор осуществляют закупку партий стеклянной и другой тары в зарубежных странах.

В производстве фармацевтических продуктов. В настоящее время подавляющая часть лекарственных средств импортируется. Целесообразно организовать при аптеках выпуск простейших лекарственных препаратов, простейших биологически активных добавок, для создания которых имеются соответствующие сырьевые ресурсы, кадровый и материально-технический потенциал. Для реализации программ импортозамещения в области фармацевтики необходимо обеспечить подготовку соответствующих кадров со средним и высшим профессиональным образованием, а также осуществлять тесное сотрудничество с профильными НИИ и лабораториями России, Украины, Молдовы.

Также необходимым и достаточно продуктивным проектом для ПМР был бы проект товародвижения за рубежом, который включает разработку товаропроводящей сети за рубежом. Это позволит повысить эффективность продвижения товаров до потребителей, оптимизировать затраты на продвижение собственной продукции, достигнуть стабильности, надежности и конкурентоспособности отечественной продукции на зарубежных рынках, а также базовых позиций в дальнейшем освоении и расширении рынка. [5]

Формирование системы товародвижения и разработка товаропроводящей сети зависит от ряда факторов:

- характера и возможностей предприятия;
- характера, объема и ассортимента продукции;
- особенностей рынка (экономических, правовых, научно-технических, культурно-демографических, географических и др.).

Процесс разработки и осуществления способов последовательно освоения и удержания зарубежных рынков предусматривает:

- первоначальное изучение особенностей международных рынков, характеристик мирового рынка с обязательным учетом тенденций их изменения;
- создание информационной базы данных экономических, политико-правовых и научно-технических характеристик, обуславливающих процессы и ситуацию на международных рынках;

- анализ среды международного бизнеса на конкретных зарубежных рынках;
- постановку целей действий на зарубежных рынках;
- выбор зарубежных рынков приемлемых для дальнейшей деятельности и изучение особенностей выбранных рынков;
- определение способа освоения рынка (проникновения на рынок): экспорт, совместная деятельность, инвестирование;
- разработку частных стратегий комплекса маркетинга (товарных, ценовых, коммуникационных, дистрибьюторских) для работы на зарубежных рынках;
- создание служб организации и руководства международным бизнесом.

Таким образом, для получения положительных эффектов от достоинств глобализации, государственная политика должна быть направлена на создание экспортноориентированной модели экономики [7].

При разработке ориентации внешнеэкономической деятельности важно учесть и более детально рассмотреть опыт азиатских новых индустриальных стран с небольшой емкостью внутреннего рынка, такие как Сингапур, Гонконг, Тайвань.

Опыт новых индустриальных стран показал, что самым надежным способом обеспечения роста эффективности внешнеэкономических связей является переход от торгово-посреднической к воспроизводственной модели, основанной на максимальной интеграции в международные экономические структуры и транснационализации производственной, маркетинговой, инновационной, инвестиционной, финансовой и управленческой деятельности отечественных предпринимательских структур. Это можно осуществить путем создания совместных предприятий и свободных экономических зон, привлечения прямых и портфельных инвестиций, развития межгосударственного кооперирования, участия в иностранных и международных финансово-промышленных группах, создания филиалов и дочерних компаний транснациональных корпораций на территории республики.

Роль государства в условиях транснационализации состоит в создании привлекательной для инвесторов нормативной базы и инфраструктуры, обеспечении гарантий иностранным фирмам, поддержании на высоком уровне науки, системы общего и профессионального образования. К слову, Правительством и Верховным Советом был разработан новый Закон Приднестровской Молдавской Республики «Об инвестиционной деятельности», который как раз будет направлен на привлечение иностранных инвестиций [4].

Экономическая эффективность в большей степени будет зависеть от оптимального сочетания экспортной ориентации и импортозамещения.

К недостаткам этого направления развития можно отнести необходимость длительного промежутка времени для выявления существенного результата такой политики, а также необходимость делиться с партнерами патентами на изобретения, «ноу-хау», прибылью, и вероятность потери контролирующего влияния.

Таким образом, экономика Приднестровья неразрывно связана с глобальными процессами в мировом хозяйстве, посредством всевозрастающей роли внешней торговли, посредством тех или иных направлений современной регионализации, посредством участия в международных соглашениях и договорах. Приднестровская Молдавская Республика обладает конкурентными преимуществами на внешних рынках, которыми необходимо воспользоваться в соответствии с грамотно построенной внешнеэкономической политикой государства.

Список использованных источников

1. Закон Приднестровской Молдавской Республики от 26 апреля 2000 г. № 286-З «О таможенном тарифе» (текущая редакция по состоянию на 30 мая 2018 года). – САЗ 00-2, САЗ. – с. 17-49.

2. Дюмулен, И.И. Международная торговля: Тарифное и нетарифное регулирование / И.И. Дюмулен. – М.: ВАВТ, 2011. – 518 с.

3. Международная экономика: в вопросах и ответах. Учебник. 5-е изд. перераб. и доп./ под ред. Козака Ю. Г. – К.: Центр учебной литературы, 2013. – 424 с.

4. Обойн М. Международная торговля в период глобального экономического кризиса // Вестник Санкт-Петербургского университета. Сер. 5. – 2012. – №3. – 421 с.

5. Отчет о результатах деятельности Министерства экономического развития ПМР за 2018 год. [Электронный ресурс] // Сайт Министерства экономического развития ПМР. – Режим доступа: <http://mer.gospmr.org/otchet-o-deyatelnosti/prezentaciya-otcheta-o-rezultatah-deyatelnosti-ministerstva-ekonomicheskogo-razvitiya-pmr-za-2018-god.html>

6. Статистика внешнеэкономической деятельности ПМР. [Электронный ресурс] // Сайт Государственного Таможенного Комитета ПМР. – Режим доступа: <http://customs.gospmr.org/wp-content/uploads/2019/01/1-Pokazateli-statistiki-vneshney-torgovli-v-2018-godu.pdf>

7. Стратегия развития ПМР на 2019-2026 гг. [Электронный ресурс] // Сайт президента Приднестровской Молдавской Республики. – Режим доступа: <http://president.gospmr.org/pravovye-akty/ukazi/ob-utverjdenii-strategii-razvitiya-pridnestrovskoy-moldavskoy-respubliki-na-2019-2026-godi.html>

Ю.И. Кротенко,
д-р экон. наук, профессор
В.Ю. Вильчик,

магистрант группы 205М, магистерская программа «Международная экономика»
кафедры экономической теории и мировой экономики

БЕНЧМАРКЕТИНГ КАК ЧАСТЬ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ ВЫХОДА ПРЕДПРИЯТИЯ НА ЗАРУБЕЖНЫЕ РЫНКИ

В современных условиях, каждое предприятие, желающее развивать внешнеэкономические отношения и осваивать новые рынки сбыта ставит перед собой задачу научиться использовать инновационные методы и инструменты маркетинга, к которым относятся: product placement, интернет-маркетинг, сенсорный маркетинг, блогмаркетинг и public relations. Однако особое внимание следует уделить бенчмаркингу.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, инновационный маркетинг, бенчмаркетинг.

Продвижение продукции на внешний рынок невозможно без использования инновационных методов и инструментов маркетинга. Инновационный маркетинг корректирует существующие способы продажи товаров или услуг потребителю, отдавая предпочтение новым формам ценообразования, распространения и коммуникации. К одним из таких инструментов инновационного маркетинга следует отнести бенчмаркинг.

Бенчмаркинг - это механизм сравнительного анализа эффективности работы одной компании с показателями других, более успешных фирм в своей отрасли и возможность использования опыта передовых фирм других отраслей.

Основная суть бенчмаркинга кроится не только в том, чтоб показать насколько успешным может быть предприятие, используя весь свой инновационный потенциал, но и указывает, как изменить способ ведения бизнеса, чтобы достичь наибольшей эффективности. На международном рынке с высоким уровнем конкуренции предприятия - производители товаров и услуг вынуждены привлекать значительные людские и финансовые ресурсы, затрачивать большое количество времени для оценки результатов деятельности своего предприятия по выходу его на внешний рынок [2]. Опыт многочисленных компаний с международным именем показывает, что в конкурентной борьбе побеждает та организация, менеджмент которой ставит конкретные и измеримые цели и с точностью добивается их исполнения.

Бенчмаркинг осуществляется в рамках конкурентного анализа и не является новшеством для большинства предприятий. В настоящее время данный инструмент маркетинга считается самым эффективным

направлением консалтинга. Разработка проектов, программ, планов для реализации системы бенчмаркинга – непрерывный творческий процесс. Ему нет точного исчисления этапов и шагов, поскольку каждый процесс можно рассмотреть, как приоритетный, и исследовать его во всех деталях. Несмотря на это бенчмаркинг всегда состоит из четырех последовательных действий [1]:

1. Понимание деталей собственных бизнес-процессов.
2. Анализ бизнес-процессов других компаний.
3. Сравнение результатов своих процессов с результатами анализируемых компаний.
4. Внедрение необходимых изменений для сокращения отрыва.

Иногда бенчмаркинг сравнивают со шпионажем, не понимая полностью всей сути его появления в маркетинговой стратегии. Следует также отметить, что данный процесс не является одноразовым анализом, так как к его основной задаче следует отнести мониторинг и сравнение изменений, произошедших в интересующих фирмах, и возможность применения их опыта на своем предприятии.

К самым распространенным видам бенчмаркинга относят:

➤ внутренний бенчмаркинг – проводимый внутри организации, в основу которого положено сопоставление характеристик производственных единиц, схожих с аналогичными процессами;

➤ бенчмаркинг конкурентоспособности – подразумевает изучение характеристики конкурентоспособности предприятия и его сопоставление с деятельностью конкурентов; включает анализ определенных продуктов, возможностей и альтернативных методов управления предприятий-конкурентов; функциональный бенчмаркинг – сравнение определенных функций двух или более компаний в одной отрасли;

➤ бенчмаркинг процесса – включает в себя работу по изменению показателей предприятия для возможности их сравнения с аналогичными процессами других предприятий;

➤ общий бенчмаркинг – бенчмаркинг процесса, который сравнивает определенную функцию двух или более организаций независимо от сектора;

➤ ассоциативный бенчмаркинг – осуществляется предприятиями, образовавшими узкий бенчмаркинг-альянс.

Применение бенчмаркинга для предприятия, осваивающего зарубежный рынок, считается необходимым, так как он помогает ответить на вопрос, как выбиться в лидеры в своей области, используя ключевые факторы успеха в разрезе различных функциональных направлений. К таким факторам следует отнести: расширение внутреннего или зарубежного производства, внедрение новых продуктов и оказание возможных дополнительных услуг, изменение ценовой политики предприятия, совершенствование уровня используемых технологий, повышение

квалификации персонала и, конечно же, увеличение уровня продаж. Немаловажным фактором является возможность своевременного выявления проблем с затратами и качеством, и пути их решения, которые также видны при использовании бенчмаркинга [5].

Самая трудная часть процесса бенчмаркинга, но и наиболее важная - это признание того факта, что предприятие не обладает достаточными знаниями и навыками для выхода на новые рынки сбыта. Однако существует множество примеров эффективного использования бенчмаркинга. К примеру, компания Digital Equipment Corporation провела бенчмаркинг своих производственных операций и обнаружила, что их себестоимость превышает допустимую на 30-40%. В результате работы над собственными ошибками произошли изменения в продолжительности цикла разработки нового продукта и в ее стоимости, сократилось количество затрат и повысился уровень производительности.

В качестве еще одного примера использования бенчмаркинга можно привести опыт компании Ford. Бенчмаркинг ее специалисты проводили еще во времена, когда положение фирмы на рынке было крайне нестабильным. В ходе исследования анализировали более чем 50 компаний – конкурентов, определяли их достоинства и недостатки и выявляли параметры лучшего авто. Результатом бенчмаркинга стал выпуск автомобилей модели Taurus, завоевавший титул «Машина года». С того времени компания вышла на новый уровень в сборке автомобилей высшего класса, предоставления качественных сопроводительных услуг в области сервиса и пост обслуживания своих клиентов и занимает лидирующее место в топе лучших компаний в своей отрасли.

Выводы:

1. Среди современных инновационных методов и инструментов маркетинга особое место занимает бенчмаркетинг.

2. Бенчмаркетинг, по нашему мнению, представляет собой изучение успешного опыта конкурентов или предприятий из других отраслей, для применения его в своей компании. Использование чужих достижений позволяет учиться на ошибках других, перенимая успешный опыт для оптимизации собственных бизнес-процессов.

3. Особой популярностью бенчмаркинг пользуется в странах Западной Европы. Результат от его деятельности отмечают многие крупные компании, и хочется отметить, что их опыт может быть применен и в Приднестровье.

Список использованных источников

1. Совершенствование архитектуры внешнеэкономических связей и повышение международной конкурентоспособности России; МГИМО-Университет - Москва, 2012. - 300 с.

2. Соловьева Ю. Н. Конкурентные преимущества и бенчмаркинг : учебное пособие для бакалавриата и магистратуры / Ю. Н. Соловьева. - 2-е изд., испр. и доп. М.: Издательство Юрайт, 2019. -131 с.

3. Стариков В.В. Бенчмаркинг - путь к совершенству // Маркетинг в России и за рубежом, № 4, 2006. - 109 с.

4. Стровский, Л.Е. Внешний рынок и предприятие / Л.Е. Стровский. - М.: Финансы и Статистика, 2014. - 160 с.

5. Сутырин, С.Ф. ВТО. Механизм взаимодействия национальных экономик. Угрозы и возможности в условиях выхода на международный рынок / С.Ф. Сутырин. - М.: Эксмо, 2015. - 400 с.

6. Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент: Учебник. - 7-е изд., испр. и доп. М.,: Дело, 2005. - 448 с.

7. Харрингтон Х. Док., Харрингтон Дж. С. Бенчмаркинг в лучшем виде. / Пер. с англ. под ред. Б. Резниченко. - СПб.: Питер, 2004. - 176 с.

8. Холленсен С. Глобальный маркетинг. / Пер. с англ. – Мн.: Новое знание, 2004. – 203 с

И.Ф. Курлат,

магистрант группы № 15М, магистерская программа «Международная экономика»
кафедры экономической теории и мировой экономики

РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ИНФОРМАЦИОННОЙ СРЕДЕ

В статье рассмотрены особенности развития малого и среднего бизнеса в условиях его вовлечения в сферу информационных технологий.

Ключевые слова: *малый и средний бизнес, информационные технологии, информационная среда, государственное регулирование предпринимательства.*

В современном мире все больше малых и средних предприятий вовлечены в сферу информационных технологий, поскольку использование последних повышает конкурентоспособность предприятий на информационном рынке. Показатель уникальности сложнейшей ситуации является тем фактом, что процесс научно-технической революции протекает в открытой среде. Производство, обработка и передача информации - все происходит в виртуальной реальности с помощью глобальной сети и облачных технологий [4]. Данная тенденция напрямую влияет на общность «информационного» сознания людей, следовательно, на переход к информационной экономике. Все, что нужно для использования в мире - это информационно-коммуникационные технологии. Преимущество настоящего времени заключается в том, что любая компания может развиваться в данной сфере.

В Приднестровье доля малого предпринимательства в общей структуре организаций, осуществляющих хозяйственную деятельность,

составляет порядка 3 949 ед. в 2016 году, 4 188 ед. в 2017 году, в 2018 году 4 201 ед. [6].

Среднесписочная численность работников с учетом субъектов малого предпринимательства за 2017 год составила 113,9 тыс. чел., или 99,2% от уровня соответствующего периода прошлого года. За первое полугодие 2018 года среднесписочная численность работников составляет 113,2 тыс. чел., тем самым демонстрируя стабильность данного показателя.

Однако доля товаров, производимых субъектами малого предпринимательства, в валовом внутреннем продукте остается достаточно низкой: в 2018 году доля малого бизнеса в экономике республики составила 10,14%, что является сравнительно малым показателем. В Российской Федерации например, этот показатель достигает 20% ВВП страны, в США – почти половины экономики.

В связи с этим, актуальным представляется развитие информационной среды предпринимательства, в которой интернет-технологии выступают катализатором вовлеченности в процесс воспроизводства малых и средних предприятий, а также домашних хозяйств.

Для малых и средних предприятий - интернет-технологии особенно привлекательны тем, что позволяют им выходить на рынки, ранее недоступные из-за высокой конкуренции. Это не значит, что в интернет-среде нет конкуренции, наоборот, её уровень сильнее, однако, шансы найти свой сегмент и свою аудиторию гораздо выше, чем в рамках традиционной хозяйственной деятельности.

С помощью Интернета компании могут легко преодолеть информационные и географические барьеры для их роста и расширения. Сокращение операционных издержек, увеличение каналов сбыта, удобная и эффективная систематизация в работе с поставщиками и клиентами, повышение качества услуг за счет более тщательного исследования потенциальных клиентов. Рассматривая информацию как основной продукт воспроизводства в современной экономике, следует иметь в виду, что производство информации становится наукоемким. Качество товаров и услуг в информационном секторе экономики будет во многом зависеть от темпов развития государства в этом направлении. от масштабов внедрения информационно-коммуникационных технологий в отрасли, которые зависят от уровня развития образования, науки и техники. Это также необходимо помнить при оценке конкурентоспособности компаний. Успех компании будет зависеть от стратегической важности инновационных продуктов и технологий, которые она использует в своей деятельности [2].

Поэтому повышение научно-технической компетенции организации повлечет за собой формирование более прибыльного портфеля заказов, как с точки зрения рентабельности, так и с точки зрения стратегическо-

го планирования продаж. В экономическом значении большое значение уделяется состоянию и степени развития интеллектуальных ресурсов страны и ее трудового потенциала. Когда происходит массовое внедрение информационных технологий во все сферы деятельности людей, получение достоверной и актуальной информации становится главной потребностью человека для полноценного формирования и развития его личности и обеспечения благоприятной среды для успешной деятельности. Таким образом, информационные ресурсы выступают одним из наиболее стратегически важных факторов социально-экономического развития государства и общества [3].

Информационные технологии являются основой для совершенствования интеллектуальных ресурсов страны, которые необходимы для обеспечения дополнительного потенциала экономического роста. Особое место в этом процессе занимают интернет-технологии, которые предоставляют возможности для повышения качества работы и компетенции субъектов рынка труда [5].

Таким образом, процессы информатизации и виртуализации текущих социально-экономических отношений – это основополагающий фактор стабильного развития малого и среднего бизнеса, а также способ вовлечения домашних хозяйств в экономику с целью повысить мотивацию каждого субъекта в собственной эффективности и в развитии и благосостоянии целого государства. Изучая особенности и практические аспекты использования информационно-коммуникационных технологий в экономике, прежде всего, следует обратить внимание на разработку идей и направлений развития предпринимательской и творческой деятельности субъектов предпринимательства, а также на поиск новых методов координации и методы стимулирования информационных процессов в современной рыночной экономике.

Стоит отметить, что в Приднестровской Молдавской Республике развитию информационной среды предпринимательства препятствуют определенные факторы, а именно:

- отсутствие в бюджете в достаточном объеме финансовых ресурсов на развитие предпринимательства;
- недостаточное развитие инфраструктуры поддержки и развития предпринимательства, в частности в сфере информационных технологий;
- сохранение недостатка квалифицированных кадров, недостаточного уровня профессиональной подготовки;
- недостаточность объективной информации об отечественном товаропроизводителе, ассортименте и качестве его продукции;
- наличие административных барьеров.

Существующие проблемы снижают потенциал количественного и качественного роста предпринимательства, поэтому необходимо при-

нимать своевременные и эффективные меры путем совершенствования системы поддержки и развития предпринимательства.

В 2019 году был подписан Закон «Об утверждении государственной целевой программы «Поддержка и развитие предпринимательства в ПМР на 2019–2021 годы». Согласно данной Программе развитие предпринимательства выступает одним из факторов обеспечения высокого уровня занятости населения и стабильного экономического роста[1]. Программа предусматривает реализацию следующих основных задач:

- повышение эффективности поддержки малого и среднего бизнеса со стороны государства;
- увеличение объема реализации товаров на внутреннем рынке, насыщение внутреннего рынка отечественными товарами и услугами;
- повышение доли товаров, производимых субъектами малого предпринимательства, в валовом внутреннем продукте;
- совершенствование системы информационного обеспечения предпринимательства;
- создание новых рабочих мест и др.

Общий объем финансирования Программы составляет 3 622 438 руб. из средств Фонда развития предпринимательства, в частности:

- 2019 год – 1 122 330 руб.;
- 2020 год – 1 207 400 руб.;
- 2021 год – 1 292 708 руб.

Данная Программа представляет собой комплекс мероприятий по совершенствованию механизмов государственного регулирования предпринимательской деятельности в части создания комфортных условий взаимодействия бизнеса и органов государственной власти по следующим направлениям:

- оптимизация системы налогообложения в части процедур подачи и формирования отчетности, а также совершенствования принципов документооборота;
- совершенствование социально-трудовых отношений;
- содействие развитию инвестиционной и инновационной деятельности;
- оптимизация процедур инженерно-коммуникационной инфраструктуры и др.

В заключение необходимо отметить, что современные социально-экономические отношения развиваются неразрывно от информационно-коммуникационных технологий. Использование Интернет-ресурсов и технологий способствует формированию благоприятной среды для реализации потенциала малого и среднего бизнеса и домашних хозяйств, что повышает продуктивность общественного воспроизводства.

Список использованных источников

1. Закон ПМР «Об утверждении государственной целевой программы «Поддержка и развитие предпринимательства в Приднестровской Молдавской Республике» на 2019–2021 годы» от 29.05.2019г № 98-3-VI
2. Зайцева Н.Е. Прикладной аспект информационной экономики // Вестник Ивановского государственного университета. – 2015. – № 2(24). – с. 88–89.
3. Зайцева Н.Е. Становление и развитие социально-экономических и политических функций Интернет в современном обществе // Многоуровневое общественное воспроизводство: вопросы теории и практики: сб. науч. тр. / под ред. Б. Д. Бабаева, Е. Е. Николаевой. – Иваново, 2014. – Вып. 7 (23). – с. 18–32.
4. Котельников В. Новая экономика. Основные черты эры быстрых перемен. – URL: www.cecsi.ru/coach/new_economy.html
5. Петухова С.П. Информационные технологии – основа модернизации интеллектуального ресурса России // Проблемы прогнозирования. – 2011. – № 4. – с. 42–53.
6. Официальный сайт Министерства экономического развития ПМР -<http://mer.gospmr.org/>

В.В. Лабунский,

канд. с.-х. наук, доцент

А.В. Арнаут,

магистрант группы № 105М, магистерская программа «Международная экономика» кафедры экономической теории и мировой экономики

ХАРАКТЕРНЫЕ ЧЕРТЫ, КОНЪЮНКТУРА СОВРЕМЕННОГО МИРОВОГО РЫНКА И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СУБЪЕКТОВ РЕСПУБЛИКИ

В данной статье было рассмотрено понятие современного мирового рынка, основные черты, дано понятие конъюнктуры, факторы, влияющие на нее, методы ее прогнозирования, определен круг проблем, которые можно решить, изучая ее, а также были рассмотрены основные внешнеэкономические показатели Приднестровской Молдавской Республики и дана их характеристика.

Ключевые слова: мировой рынок; конъюнктура; производство; прогнозирование; исследование; деятельность партнеров.

Основой формирования и последующего развития мирового рынка считается развитие международного разделения труда. Развитие мирового рынка основано на развитии национальных рынков отдельных государств, когда факторы производства (труд и капитал) начинают свое международное движение и занимают свое место в системе международных экономических отношений.

Мировой рынок - понятие, в котором рынки всех государств объединяются в целое. Связь между рынками отдельных стран выражается

международной торговлей благами, движением капитала и рабочей силы (международной миграцией населения), а также все увеличивающимся объемом информационного обмена. Так, в общем смысле, мировой рынок - общемировое единство различных видов рынков, целостное и взаимосвязанное, это единое рыночное пространство современных государств.

Мировой рынок характеризуется следующими основными чертами:

– он является категорией товарного производства, вышедшего в поисках сбыта своей продукции за национальные рамки;

– проявляется в межгосударственном перемещении товаров, находящихся под воздействием не только внутреннего, но и внешнего спроса и предложения;

– оптимизирует использование факторов производства, подсказывая производителю, в каких отраслях и регионах они могут быть применены наиболее эффективно;

– выполняет санирующую роль, выбраковывая из международного обмена товары (а зачастую и их производителей), которые не в состоянии обеспечить международный стандарт качества при конкурентных ценах.

Важнейшая характеристика мирового рынка - его конъюнктура. Под конъюнктурой обычно понимают конкретную ситуацию на данном рынке в некоторых рамках (географических, временных и пр.), которая складывается под влиянием ряда факторов.

Исследование конъюнктуры рынка - одна из важнейших задач экономической теории и практики.

Различают следующие виды конъюнктуры:

1) общеэкономическую конъюнктуру - состояние мирового хозяйства в целом, в группе стран, в отдельной стране;

2) отраслевую (сегментарную) конъюнктуру;

3) конъюнктуру отдельных рынков.

Все эти уровни на практике взаимосвязаны и имеют взаимозависимости.

Конъюнктура мирового рынка постоянно изменяется под воздействием широкой совокупности конъюнктурообразующих факторов (экономических, научно-технических, политических, социальных и др.).

Эти факторы подразделяются на:

a) постоянные и переменные;

b) циклические и нециклические;

c) стимулирующие развитие рынка и сдерживающие его;

d) по срокам действия — кратко, средне и долгосрочные.

Конъюнктура может значительно меняться под воздействием циклических колебаний экономики.

Однако в то же время есть конъюктурообразующие факторы, которые действуют постоянно. Их часть считают нециклическими факторами, хотя у них может быть собственная скрытая цикличность.

В целом, сила действия определенных конъюнктурообразующих факторов может постоянно меняться, часто в больших размерах, в зависимости от особенностей данного рынка. Одни и те же факторы могут оказывать различное влияние на разные сегменты рынка. Например, девальвация национальной валюты может, с одной стороны, вызвать наращивание экспорта страны, а с другой - сократить импорт.

Иногда может возникать ситуация, когда кратковременное изменение конъюнктуры приводит к значительным изменениям на том или ином рынке.

Существенное значение имеют методы прогнозирования конъюнктуры мирового рынка, к которым можно отнести следующие:

1. Экстраполяция, в основе которой лежит предположение, что динамика основных условий, тенденций и причинных факторов предыдущего периода сохранится и в будущем периоде, что новые технологии будут внедряться равномерно, без резких скачков и структурных деформаций. При несомненных достоинствах этого метода прогнозирования, связанных с учетом тех тенденций развития рынка, которые уже сформировались ранее и отчетливо проявляются в данный период, экстраполяции присущи определенные недостатки, связанные с инерционностью, как самих анализируемых тенденций, так и подходов к ним.

2. Экспертные оценки, основанные на прогнозах наиболее авторитетных ученых и специалистов. Этот метод используется достаточно часто — например, в форме так называемых «мозговых атак», его достоинства связаны с отходом от инерционности развития и с выдвижением новых гипотез развития рынка. Однако недостатком этого метода является вполне определенная субъективность экспертных оценок.

3. Экономико-математическое моделирование с использованием компьютерных технологий. Это наиболее современный метод прогнозирования развития мирового рынка, во многом синтезирующий достоинства первых двух методов.

На основе современных эконометрических методов с использованием компьютерных технологий нередко разрабатываются различные альтернативные сценарии развития и изменения конъюнктуры мирового рынка в целом, его сегментов и отдельных товаров. Ценность прогнозов, даже не совсем точных, состоит в том, что они показывают возможные варианты развития событий и нередко содержат рекомендации по предотвращению нежелательных негативных сценариев развития.

Проблема точности и достоверности прогнозов конъюнктуры мировой экономики и ее сегментов остается актуальной и по сей день. Не случайно в современной прогнозной деятельности используется термин «верификация прогнозов», т.е. оценка точности, достоверности и обоснованности прогнозов, определение точных и четких критериев оценки качества прогнозирования. По результатам верификации проводится

уточнение и корректировка прогнозов. Так, например, в прогнозы многих авторитетных международных организаций вносятся, как правило, ежеквартальные коррективы, нередко существенно изменяющие предыдущие прогнозы.

При осуществлении прогнозов развития мирового рынка и его конъюнктуры чрезвычайно важно охватить максимальное число параметров и показателей с наибольшим влиянием.

В качестве источников при исследовании конъюнктуры мирового рынка используются данные статистических публикаций ООН, ЮНКТАД, ВТО, ФАО (Организации ООН по вопросам продовольствия и сельского хозяйства), МВФ, МБРР, ОЭСР и других авторитетных организаций.

Однако конъюнктуру мирового рынка нужно не только исследовать — отечественный бизнес должен стремиться к тому, чтобы оказывать на нее как можно более активное воздействие, формировать и поддерживать ее в выгодном для себя направлении.

Для большинства предприятий-экспортеров изучение конъюнктуры мирового рынка и его сегментов, а также рынков конкретных товаров дает решить такие практические вопросы, как:

- определить ценность и конкурентоспособность продаваемых товаров и услуг;
- сделать выбор потенциальных и фактических стран-экспортеров (импортеров) и соответствующих фирм-контрагентов;
- выбрать оптимальный момент для выхода на данный рынок (или ухода с него);
- сформировать и осуществить эффективную стратегию и тактику, формы и методы деятельности на данном рынке;
- выработать политику ведения торговых переговоров и сформулировать основные условия внешнеторговых контрактов;
- корректировать свои действия в связи с изменениями конъюнктуры мировых товарных рынков.

Основная форма проявления мирового рынка – развитие международной торговли товарами и услугами (сопровождающиеся международным движением капитала, рабочей силы, международным информационным обменом).

Главным внешним признаком существования мирового рынка является передвижение товаров и услуг между странами, т.е. международная торговля, которая состоит из двух встречных потоков: экспорта и импорта, а также их структура, характеризующая сравнительные конкурентные возможности той или иной страны.

Основные показатели внешнеэкономической деятельности субъектов республики свидетельствуют об активизации внешнеторговой деятельности за 2018 год по сравнению с 2017 годом (табл. 1).

Таблица 1. Основные показатели внешнеторговой деятельности республики за 2017-2018 гг. (тыс. долларов США)

Показатель	2018 г.	В % к 2017 г.	Структура, %	
			2018 г.	2017 г.
Внешнеторговый оборот - всего	1840183,9	127,0	100,0	100,0
в т.ч.: со странами СНГ	1320340,6	128,0	71,8	71,2
со странами вне СНГ	519843,3	124,4	28,2	28,8
Экспорт – всего	685733,8	131,5	100,0	100,0
в т.ч.: со странами СНГ	418257,0	132,0	61,0	60,8
со странами вне СНГ	267476,8	130,7	39,0	39,2
Импорт – всего	1154450,1	124,4	100,0	100,0
в т.ч.: со странами СНГ	902083,6	126,3	78,1	77,0
со странами вне СНГ	252366,5	118,2	21,9	23,0
Сальдо внешнеторгового оборота – всего	-468716,3	x	x	x
в т.ч.: со странами СНГ	-483826,6	x	x	x
со странами вне СНГ	15110,3	x	x	x
Отношение экспорта к импорту, %	59,4	x	x	x
в т.ч.: со странами СНГ	46,4	x	x	x
со странами вне СНГ	106,0	x	x	x

В 2018 году Приднестровская Молдавская Республика по товарным операциям взаимодействовала с 87 странами мира (в 2017 году – с 92 странами), в т.ч. с 10 странами СНГ.

Для осуществления внешнеэкономической деятельности хозяйственные субъекты ПМР вынуждены соблюдать национальное законодательство Республики Молдова, что являлось, в некоторой степени, сдерживающим фактором роста ВЭД.

В течение 2018 года ситуация во внешнеэкономической сфере республики характеризовалась разновекторной направленностью. Так, если в первой половине года на фоне устойчивой производственной деятельности ведущих экспортоориентированных предприятий и отчасти низкой базы сравнения 2017 года фиксировалось стремительное наращивание экспортно-импортных поставок, то в дальнейшем нестабильная конъюнктура внешних товарно-сырьевых рынков в совокупности с протекционистскими мерами, принятыми рядом стран-торговых партнеров Приднестровья стали фактором замедления активности в сфере внешнеторговых операций.

Так, по итогам 2018 года объем экспорта составил 685,7 млн. долларов США, превысив базисный уровень 2017 года на 31,5%. Импорт составил 1154 млн. долларов США, увеличившись к сопоставимому значению 2017 года на 24,4%. Величина внешнеторгового оборота республики сформировалась на уровне 1840 млн. долларов США, расширившись на 27,0% к параметру 2017 года.

Значительное место в товарной структуре приднестровского экспорта занимают металлы и изделия из них, стоимостной объем которых в отчетном году по сравнению с базисным возрос на 30,6%.

Поставки за пределы республики продовольственных товаров и сырья за 2018 годы выросли на 70,0%. В результате, доля продовольствия в товарной структуре составила 17,0% в 2018 году против 13,0% в 2017 году.

Объем поставляемых за рубеж минеральных продуктов в 2018 году расширился в 3,8 раза, соответственно удельный вес этой группы товаров составил 5,6% против 1,9% в 2017 году.

Основными торговыми партнерами Приднестровья, на которые пришлось порядка 86,9% всех поставок за рубеж, в 2018 году ими являлись: Республика Молдова (29,8% совокупного экспорта), Украина (20,4%), Румыния (15,6%), Российская Федерация (10,3%).

В целом, подводя краткие итоги экспортно-импортной деятельности наших предприятий, необходимо иметь в виду, что, выходя на внешний рынок, руководство предприятия должно понимать, что в современном мировом хозяйстве обычная торговля все быстрее уступает место более сложным отношениям между продавцами и покупателями. Значительная часть сбыта промышленной продукции связана с различными формами промышленного сотрудничества. Речь идет о международной кооперации производства – это скоординированная или совместная, обычно долговременная производственно-экономическая и, как правило, научно-техническая деятельность партнеров из разных стран, основанная на разделении производственно-сбытовых программ, равноправном и взаимовыгодном сотрудничестве.

Приднестровские предприятия на основе кооперативных связей с иностранными партнерами могли бы существенно повысить качество производимой продукции, диверсифицировать свою производственную деятельность, что позволило бы повысить их конкурентность, расширить структуру экспорта и импорта, оптимизировать их соотношение. Однако у многих приднестровских предприятий отсутствует опыт кооперационного сотрудничества, научно-технический и производственно-технологический потенциал ограничен, отсутствуют средства, особенно валютные, на коренную перестройку производства, что позволяет им довольствоваться лишь подрядной кооперацией и не дает сделать скачок к наиболее развитым, комплексным формам международной кооперации производства.

Отсюда, на современном этапе экономического развития с целью активизации ВЭД, наряду с оптимизацией налоговой нагрузки, стабилизацией валютно-финансовых отношений, расширением доступности кредитных ресурсов, устранением бюрократических преград, предоставлением инвестиционных льгот, важной является разработка и внедрение механизмов государственно-частного партнерства.

Список использованных источников

1. Кузякин А.П., Семичев М.А. Мировая экономика. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 243 с.
2. Лабунский В.В. Глобальные проблемы мирового хозяйства.
3. Лабунский В.В. Характер и особенности ВЭД в ПМР.
4. Ломакин В.К. Мировая экономика: учебник для вузов. - 3 изд. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. - 735с.
5. Современные тенденции мировой экономики и международных экономических отношений – уч. пособие, Саратов, 2017 г. – 172 с.

В.В. Лабунский,

кандидат с.-х. наук, доцент

Ю.С. Куртя,

магистрант группы № 105М, магистерская программа «Международная экономика» кафедры экономической теории и мировой экономики

ТЕНДЕНЦИИ, УГРОЗЫ И ПРОБЛЕМЫ В СОВРЕМЕННОМ КОНФЛИКТНОМ ГЛОБАЛЬНОМ МИРЕ

В статье раскрываются тенденции, проблемы современного глобального мира. Показаны некоторые исторические и современные причины ухудшения жизненных условий человечества. Констатируется многообразие, сложность, взаимосвязанность, противоречивость и напряженность современного глобального мира.

Ключевые слова: *глобальный конфликтный мир, мировой порядок, жизненные стандарты, массовая бедность, разбалансированность рыночной системы, социальная напряженность.*

По ходу развития цивилизации перед человечеством неоднократно возникали сложные проблемы, порой и планетарного характера. Но все же это была далекая предыстория, своего рода зарождающийся период современных глобальных проблем. В полной мере они проявились уже во второй половине и, в особенности, в последней четверти XX начале XXI века. Такие проблемы были вызваны к жизни комплексом причин, отчетливо проявившихся именно в этот период.

В самом деле, никогда прежде само человечество не возрастало количественно в 2,5 раза при жизни только одного поколения, наращивая тем самым силу «демографического пресса». В течение последнего десятилетия XX века ежегодный прирост населения в мире составлял более 90 млн. чел., из которых 2/3 приходилось на развивающиеся страны. Такая ситуация требовала ежегодного создания дополнительных рабочих мест в развивающихся странах, в количестве более 50 млн., что при низкой норме накопления и несовершенной структуре экономики было

невозможным и, соответственно, ухудшало жизненные условия. Никогда до этого человечество не вступало в период научно-технической революции, не доходило до постиндустриальной стадии развития, не открывало дороги в космос.

Никогда прежде для его жизнеобеспечения не требовалось такого количества природных ресурсов и возвращаемые им в окружающую среду «отходы» тоже не были столь велики. Никогда до этого не возникало такой глобализации мировой экономики, такой единой мировой информационной системы. Наконец, никогда прежде «холодная война» не подводила все человечество так близко к самоуничтожению и впервые есть ощущение, что мир стоит так близко к этому. Президент Российской Федерации В.Путин, на прошедшем форуме международного дискуссионного клуба «Валдай», 3 октября 2019 года высказался, что: «Прежнего мирового порядка уже нет, и это таит в себе много угроз». Сегодняшний мир, как высказался, в свою очередь, известный ученый, российский политолог Е. Сатановский – это «мир разомкнутых углов».

Безусловно, что современный мир, как и в конце 19 начале 20 веков, характеризуется кардинальными переменами, которые ослабляют всю прежнюю структуру международной безопасности. Но, поистине верно и то, что история развивается по спирали, и есть надежда, что человечество учится на прошлых ошибках и не допустит их в настоящем и в будущем.

Конец XX века ознаменовался возвратом к ценностям классического либерализма в идеологии и политике. К этому времени ресурсы государственного регулирования социально-экономических процессов в течение длительного послевоенного времени, справлявшиеся с решением общественных проблем истощились, международная система становилась менее стабильной, уровень её устойчивости значительно был снижен.

Человечество вступило в XXI в., начало которого на планете Земля оказалось драматичным. Противостояние двух мировых систем – капиталистической и социалистической – сменилось противостоянием иных социальных сил: Запад-Восток. Запад, претендующий на мировое лидерство, столкнулся с терроризмом, который приобрел мировые масштабы. Обострилась проблема глобализма и антиглобализма. При этом, с одной стороны, нельзя не видеть реальности глобальных интеграционных современных процессов, с другой стороны, реальным также стало движение миллионов людей, которые отвергают глобализм в его нынешней конкретной форме.

В XXI веке, мировая экономика оказалась в состоянии общего спада, неустойчивости и неравномерного развития отдельных регионов и стран и это предопределяется, прежде всего, тем, что в современном мире богатство все в большей степени концентрируется в руках меньшинства, а нищета становится уделом большей части человечества.

Между «золотым» и «голодным» миллиардами расширяется пропасть и усиливается контрастные уровни качества и образа жизни. В начале XXI века на долю наиболее развитых стран приходилось 12 % населения Земли и около 60 % мирового валового продукта. Сегодня уровень жизни 1,5 млрд. чел. (20 % мирового населения) находится ниже прожиточного минимума, а 1 млрд. живет в условиях нищеты и голода. По результатам современных исследований 1,75 млрд. человек живут в состоянии глубокой бедности, с крайне низкими жизненными стандартами, с очень ограниченной доступностью к здравоохранению и образованию. Массовая бедность в которой находится почти что 40 % населения планеты Земля, становится потенциальным и реальным источником социального взрыва.

В экономической системе, как и в системе сообщающихся сосудов, если где-то, что-то прибавляется, значит, где-то, что-то убывает. Такая неравномерность распределения доходов приводит к разбалансированности рыночной экономической системы, и даже вмешательство государства уже не в состоянии устранить эту губительную тенденцию. Все это приводит к нарастанию социальной напряженности, что проявляется в увеличении числа и глубины конфликтов в мире.

Кроме этого, политическая жизнь показала, что нет совершенных государств и нет совершенных полностью реализованных идеологий. Исходя из этого постулата, мировая политическая элита, в конце XX века, выбрала между двух зол – государством и свободным рынком, меньшее – свободный рынок. Новые концепции общественного развития оказались фактически возрожденными «старыми» идеями классического либерализма А. Смита и основывались на следующих предложениях:

- расширение индивидуальных свобод;
- ограничения государственного вмешательства в экономическую жизнь;
- развитие свободного рынка;
- свободная конкуренция.

Концепцию либеральной глобализации активно поддерживали крупнейшие транснациональные корпорации, поскольку она допускала возможность уклонения от:

- государственного регулирования;
- налогового обложения;
- контроля со стороны демократических институтов;
- расходов на социальные программы.

Кроме этого ТНК увидели в либеральной глобализации потенциал:

- создания новых центров власти;
- выработки новых правил рыночной игры на планетарном уровне.

В целом представители политической элиты стран Запада увидели в этом возможность переложить ответственность за решение внутривнутриполитических и экономических проблем с государства на рынок.

При этом специфика предложенной концепции глобализации в современном мире проявляется в дифференцированном характере требований. В частности, в промышленно развитых странах реформы, связанные с процессами либерализации проводились постепенно, продуманно, с соблюдением главного правила: не разрушать общественных устоев. Требования же реформаторов по отношению к развивающимся и особенно постсоциалистическим странам были более жесткими, чем к развитым и включали в себя:

- всеобщую либерализацию торговли и цен;
- резкое сокращение функций государства;
- приватизацию государственной собственности;
- изменение фискальной политики;
- стабилизацию финансовой системы;
- сбалансированность бюджета;
- экспортную ориентацию экономики.

Кроме этого, к концу 20 века в связи с распадом социалистической системы отношений в мировую экономику включились десятки новых государств. Сложилась новая пропорция между политикой и экономикой, изменилась расстановка сил в мире и усилилась конкуренция: между государствами, между корпорациями, между корпорациями и государствами.

На постсоветском пространстве было разрушено плоскостное развитие экономического пространства. В настоящее время большинство стран постсоветского периода развиваются на линейном, а некоторые из них и на точечном уровне экономического пространства. Большинство из стран СНГ имеют низко- и слабоструктурированную экономику, в связи с этим, они, и стремятся интегрироваться в мировую экономику. В свою очередь, промышленно-развитые страны интенсивно создают единое информационно-коммуникационное общество со сверхглобальной разветвленной торгово-финансовой структурой, функционированием и развитием которой, управляет капитал, знания и интеллект. Развитые страны в полной мере используют возможности объема экономического пространства и это связано с тем, что доходность деятельности в объемном экономическом пространстве в сотни и тысячи раз выше доходности, чем в точечном экономическом пространстве. При этом метод пространственного позиционирования показывает негативные последствия экономической экспансионистской политики ведущих промышленно-развитых стран, ориентированных только на беспредельный рост капитала и устанавливает физические пределы роста для большинства других стран мира.

В современном мире возрастает значимость и ценность времени необходимого для производства и потребления товара. Практика показывает, что экономическое развитие, пока что, не способно одновременно обеспечивать изобилие товаров и изобилие времени.

При этом оказывается, что экономика ведущих стран мира богата товарами, но бедна временем и они живут по принципу «Время-деньги!». И наоборот – слаборазвитые страны богаты временем, но бедны товарами, и принцип у них другой, который и обусловил наличие различной демографической ситуации между развитыми и развивающимися странами.

Отсюда тенденции развития современных международных отношений, как развивающегося процесса, имеют разнонаправленный и противоречивый характер и выражаются в следующем:

- глобализации международных отношений, которая всё больше проявляется в росте асимметричной взаимозависимости национальных государств и попытке формирования однополюсного мира;
- фрагментации международных отношений, которая проявляется в росте многообразия числа участников этих отношений и центров влияния, что может привести к многополюсному миру;
- усилении социальной неоднородности мира, что выражается в росте разрыва между уровнем жизни в «богатых» и «бедных» странах, в обострении противоречий между Востоком и Западом, Севером и Югом, что создаёт угрозу международной стабильности;
- возрастании противоречий между новыми политико-экономическими реалиями и старыми методами решения конфликтов (действия с позиции силы, экономического давления).

Безусловно, что в настоящее время, важной внешнеполитической функцией каждого государства является обеспечение собственной безопасности, но когда множество государств мира стремится к достижению одной цели - возникает «дилемма безопасности», смысл которой состоит в том, что увеличение безопасности одного государства уменьшает безопасность другого. При этом противоречивыми оказываются на практике и принципы межгосударственных отношений. В частности, принцип равноправия и права народов распоряжаться своей судьбой (восьмой принцип Хельсинки) может вступать в противоречие с принципом территориальной целостности государств (четвёртый принцип Хельсинки) и принципом нерушимости границ (третий принцип Хельсинки). Ярким подтверждением этому явились процессы разрушения Югославии, Косовский «прецедент» и другие.

В современном мире, государство выступает субъектом мировой политики, однако в условиях экономической и политической глобализации, сближения внутренней и внешней политики государств мира возрастает роль негосударственных участников международных отношений. Происходит сужение объёма государственного суверенитета в пользу расширения прав международных организаций, интеграционных объединений, усиления их влияния на мировую экономику. Всё чаще важные решения в экономической, социальной и культурной сферах

принимаются на наднациональном уровне, что зачастую не соответствует национальным экономическим интересам.

Кроме этого, национальное государство обладает весьма ограниченными возможностями оказывать влияние на транснациональные корпорации. В то же время, несмотря на некоторые кризисные явления, национальное государство продолжает оставаться основным способом политической организации в современном мире. Оно по определению, прежде всего, заинтересованно в реализации и отстаивании своих стратегических и экономических национальных интересов. Под защитой национальных интересов понимается политика обеспечения национальной безопасности посредством комплекса мер по предотвращению или нейтрализации посягательств на жизненно важные интересы личности, общества и государства, реальных и потенциальных угроз и опасностей этим интересам. Поэтому, в современном мире, наряду с интернационализацией, интеграцией и глобализацией всё четче проявляются вопросы усиления суверенных основ государств.

В конце 20 века государства Востока и Запада отказались от идеологической конфронтации, но вопреки ожиданиям не стали союзниками. Стало очевидным, что политические системы и отношения между ними зависят не только от господствующих в обществе идеологических концепций, но и от геополитических возможностей и устремлений той или иной страны.

Сегодня идет жёсткая борьба отдельных государств за структурирования вокруг себя политического и экономического пространства, в котором они выступали бы центрами влияния в международных отношениях, т.е. их целями является пространственная и экономическая экспансия, которая усиливается посредством военной милитаристской политики.

В настоящее время экспансия НАТО формулируется Западом, как так называемая, «продвинутая стабильность», если перевести эту формулу на понятный язык, она означает, что НАТО продвигает на восток демократические ценности: рыночную модель экономики, либеральную политическую систему, свободу личности, т.е. западные ценности в обмен на понимание интересов стран НАТО. «Продвинутая стабильность» имеет и другое официальное название – «концепция протянутой руки», - это означает, что Запад протягивает руку «помощи» странам реформируемой Восточной Европы, которые в знак благодарности не должны противостоять расширению НАТО. Таким образом, совмещение экономической и военной экспансии помогает решать геополитические интересы одного государства - США, усиливает неокOLONIAльную современную зависимость других государств.

Анализ происходящих процессов позволяет сделать вывод о противоположных тенденциях в развитии глобального мира. В частности,

вместе с тенденцией к объединению стран на мировом рынке и их унификации в планетарном масштабе, укрепляется тенденция к фрагментации, усилению различий, конфликтности и не прогнозируемости развития мировой экономики.

В целом, к отрицательным последствиям глобализирующего мира можно отнести:

- растущую неустойчивость экономических процессов;
- большой масштаб спекулятивного перелива капитала;
- рост нелегальных операций;
- усиление финансовой нестабильности.

В третьем тысячелетии человечеству приходится осознать иллюзорность своих надежд на то, что свободный рынок уничтожит бедность, диктаторские политические режимы и объединит разные культуры.

Глобализация продвигает страны мира по пути экспортно-ориентированного развития, но при этом:

- ограничивает экономические функции государства;
- неравномерно перераспределяет выгоды среди стран мира и всего населения;
- расщепляет национально-хозяйственные комплексы.

Появляется новая модель общественно-экономического развития государств - экспортно-ориентированная с резко сокращающимся внутренним рынком, увеличивающимся имущественным расслоением населения, ростом численности людей и социальных групп с низкими доходами. При этом у некоторых специалистов возникает впечатление, что уровень жизни населения можно поднять только за счёт внешних источников. Поэтому, усиливается борьба за внешние рынки и иностранные инвестиции, а проблемы внутреннего рынка и поощрение экономической активности своего населения становятся второстепенными.

В условиях глобализации усиливается борьба за расширение экономической деятельности субъектов международных отношений и повышения их конкурентных возможностей. Решающее значение при этом, имеет принадлежность к крупной международной или региональной группировке, возможность доступа к источникам финансирования. Но кроме этого, широко распространенным способом повышения конкурентоспособности (в силу простоты и быстроты) стала «игра на понижение»:

- уровня жизни на земле;
- социального обеспечения;
- прямого и косвенного снижения заработной платы.

На глобальном уровне увеличивается несогласованность тенденций экономического развития:

- увеличивается разрыв между материально-вещественными и финансовыми потоками;

– растёт разрыв между национальными сбережениями и национальным инвестированием;

– обостряется проблема экстернализации.

Экстернализация – это практика перекладывания предпринимателями своих издержек, трудностей и проблем на государство, окружающую природную среду, конкурентов и т.д.

В условиях глобализации, экономика также становится центром борьбы за контроль над миром:

– разворачиваются настоящие «валютные войны» и «торговые войны»;

– усиливается конкуренция между транснациональными корпорациями;

– обостряется борьба за лидерство;

– экономическое лидерство переходит от отдельных стран к региональным и транснациональным группировкам;

– происходит олигополизация рынков;

– увеличивается число депрессивных районов во всех странах мира и численность бедного населения на земле;

– сужается возможность догоняющего развития для периферийных стран;

– в развивающихся странах растёт неуверенность в правильности западной системы ценностей, морали, характера человеческих отношений.

В связи с этим, можно констатировать, что мировая система многообразна и сложна, взаимосвязана и взаимозависима, противоречива и конфликтна.

Вместе с тем, справедливости ради, необходимо констатировать и то, что мировая цивилизация, пережив в 20 веке две мировые войны, множество разнообразных конфликтов и войн более мелкого масштаба, крах тоталитарных, политических, экономических и социальных систем, распад СССР, ликвидацию Варшавского договора, реинтеграцию Германии, интенсивную интеграцию Западной Европы, создание большого количества новых независимых государств, вступила в новое тысячелетие преследуемая их последствиями. С одной стороны, к ним можно отнести такие социальные проблемы, как бедность, безработицу, терроризм, преступность, наркоманию, демографические провалы, нелегальную миграцию и наращивание их разрушающей силы.

С другой стороны, в этот же период, происходит интенсивное развитие глобализации высоких технологий, производства, потребления, финансирования, кредитования, что ведёт к росту объёмов производства, усилению стимулирующей конкуренции, повышению производительности труда. Отсюда вытекают, возможности, но очевидны и опасности. Поэтому возникает вопрос, как найти ту черту, которая позволит гасить опасности и более объёмно реализовывать возможности?

В этом случае, по-видимому, необходимо исходить из того, что планета Земля подобна библиотеке, она должна оставаться в том же состоянии и после того, как мы напители свой разум ее тайнами и обогатившись новыми идеями, должны также понять, что жизнь - самая ценная книга. Мы должны относиться к ней с любовью и стараться не вырывать из неё ни одной страницы, чтобы передать её – с новыми знаниями – в руки тех, кто сумеет расшифровать язык праотцов, надеясь оказать честь тому миру, который они оставили своим сыновьям и дочерям.

Известный персонаж из произведения Л. Толстого, граф Вронский говорил: «я люблю ясность ...», на что ему А. Каренина отвечала: «... дело не в ясности, а в любви».

Ведь недаром в самой мудрой и великой по своей сути книге, которая называется «Библией», сказано: «возлюби ближнего, как самого себя».

При этом необходимо помнить, что все в этой жизни имеет свои пределы, только глупость человеческая беспредельна. Не знали мы, что жизнь так быстро промчится и нам опыт родителей пригодится в оставлении своих прав и свобод. Китайская мудрость гласит: «Размышляй о прошлом, узнаешь о будущем». Эту мудрость надо учитывать, и не забывать нашим бизнесменам и политикам.

Безусловным, является и то, что в мире появляются общие интересы которые получают воплощение в новой системе ценностей, таких как мир, экономическое благосостояние, социальная и политическая справедливость, экономическая безопасность, самореализация личности, права человека и. т. д.

Определяющей чертой глобализаций всё более становится последовательное и устойчивое накопление социальных начал, обуславливающие траекторию постепенной эволюции мирового рыночного хозяйства в направлении:

- формирование нового типа экономической реальности – переход от доминирования экономических общественных потребностей к доминированию социальных;

- возникновение и широкомасштабное распространение не рыночных социальных услуг, управления которыми постоянно совершенствуется;

- обслуживание технического базиса персоналом, качества которого являются результатом чрезвычайно высокого уровня экономического и социального развития;

- признание наукой и бизнесом в качестве приоритетного направления развития социальных технологий.

При этом глобальные коммуникации интеллектуализируют производство, потребление и открывают новую эру мировой экономики, которая способна принести взрывное ускорение последующего развития, в

том числе и на национальном уровне, что должно вселять надежду на будущее. Учитывая эти тенденции, по-видимому, можно с определенной долей ответственности предположить, что и проблемы нашего государства постепенно будут разрешаться как на политическом, так и на экономическом уровнях.

Но, безусловно, при этом очень важным является сохранение национального согласия между различными уровнями управления различными структурами, социальными группами, политическими партиями, общественными организациями и бизнес – сообществом.

Кроме этого, презентованные принципы стратегического развития нашего государства: политическая стабильность, экономическая самодостаточность, социальная справедливость должны найти свою конкретную реализацию в бюджете на 2020 год, и в последующем, стать фундаментальной опорой стабильного экономического развития и основой повышения общественного благосостояния.

Список использованных источников

1. Булатов А.С. Мировая экономика М., Юрист, 2010.
2. Ломахин В.К. Мировая экономика. М., ЮНИТИ, 2010.
3. Зубенко В.В. др. Мировая экономика и международные экономические отношения. М., Юрайт, 2016.
4. Гордеев В.В. Мировая экономика и проблемы глобализации. М., Высшая школа, 2018.
5. Лабунский В.В. Сущность глобальных проблем мирового экономического развития. Журнал «Вестник ПГУ», №3, 2014.

В.В. Лабунский,

кандидат с.-х. наук, доцент

Н.А. Терентьева,

магистрант группы № 105М, магистерская программа
«Международная экономика» кафедры экономической теории и мировой экономики

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ КАК СОСТАВНАЯ БАЗОВАЯ ЧАСТЬ АКТИВАЦИИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

В статье рассмотрен инвестиционный климат как составная часть активизации и привлечения прямых иностранных инвестиций. Под инвестиционным климатом в рыночной экономике понимают совокупность экономических, финансово-политических, и географических факторов, присущих той или иной стране привлекающих или отвлекающих иностранный капитал. Также, в статье выделены основные направления повышения инвестиционного климата и показаны решение задач по привлечению прямых иностранных инвестиций.

Ключевые слова: *Инвестиционный климат, прямые иностранные инвестиции, повышения инвестиционного климата, доля инвестиций, благоприятные инвестиционный климат.*

Под **инвестиционным климатом** в рыночной экономике понимают совокупность экономических, финансово-политических, и географических факторов, присущих той или иной стране привлекающих или отвлекающих иностранный капитал. По сути, *инвестиционный климат* — это возможность юридических и физических лиц совершать и принимать инвестиции в форме денег, банковских вкладов, паев, движимого и недвижимого имущества, имущественных прав, ноу-хау, опыта, интеллектуальных ценностей, прав пользования землей и другими природными ресурсами. Общий характер инвестиционного климата обуславливается:

- стабильностью законодательства;
- эффективностью инвестиционной политики государства;
- развитием отдельных секторов и отраслей экономики;
- наличием страхования инвестиционных рисков;
- характером инвестиционного сотрудничества;
- наличием специальных банковских фондов и трастов;
- стабильностью и конвертируемостью национальной валюты;
- степенью решения вопросов частной собственности на земельные участки;
- наличием инвестиционных компаний и диллеров;
- степенью привлекательности инвестиционных проектов.

Инвестиционный климат различен по странам и континентам, наивысший рейтинг при этом принадлежит промышленно- развитым странам: США, ФРГ Великобритании и др. Это объясняется тем, что несмотря на привлекательность рабочей силы и выгодного географического положения, наличия дешевого сырья и полезных ископаемых в развивающихся странах, мировому капиталу прежде всего нужны гарантии от принудительных изъятий и произвола страны, система страхования от некоммерческих рисков, стабильные условия работы, которые могут дать эти страны.

В целом, основными направлениями повышения инвестиционного климата являются:

1. Макроэкономическая стабилизация, которая должна обеспечить:

- *контроль за инфляцией*, т.е. удержание денежной эмиссии, повышение процентной ставки и удержание валютного курса;
- *уменьшение дефицита бюджета* посредством внутреннего и внешнего финансирования, увеличения поступлений и уменьшения затрат, а также вследствие приватизации;

- *стабилизация производства*, которая основана на эффективной макроэкономической политике, использование микроэкономических факторов и преодоление кризиса неплатежей;

- повышение надежности финансовой системы в основе, которой лежит повышение качества информации, механизм регулирования поведения субъектов хозяйствования и стимулирование конкуренции;

2. *Развитие конкуренции на предпринимательскую деятельность, упрощения создания предприятий, создание равных условий для хозяйствования;*

3. *Укрупнение институтно- правовой базы*, основанной на создание системы стимулов для чиновников, повышения заработной платы для чиновников, контроля за исполнением обязанности и использовании рыночных методов управления.

Благоприятный инвестиционный климат призван обеспечить защиту инвестора от инвестиционных рисков. Совокупность инвестиционных рисков всесторонне характеризует инвестиционный климат от самого неблагоприятного до наиболее благоприятного.

Развивающимся странам и странам с переходной экономикой для улучшения инвестиционного климата требуется принятие ряда кардинальных мер, направленных на формирование, как общих условий развития цивилизованных рыночных отношений, так и специфических, относящихся непосредственно к решению задачи привлечения иностранных инвестиций. *Среди мер общего характера в качестве первоочередных следует назвать:*

- достижения национального согласия между различными уровнями управления, властными структурами, социальными группами, политическими партиями и общественными организациями;

- усовершенствования правовой и нормативной базы, нацеленной на создание и функционирование цивилизованного некриминального рынка;

- стабилизация курса национальных валют;

- усовершенствование налогового законодательства в сторону его упрощения и стимулирование производства;

- мобилизация свободных средств предприятий и населения на инвестиционные нужды путем повышения процентных ставок по депозитам и вкладам;

- предоставление налоговых льгот банкам, отечественным и иностранным инвесторам, идущим на долгосрочные инвестиции с тем, чтобы полностью компенсировать им убытки от замедленного оборота капитала по сравнению с другими направлениями их деятельности;

- создание системы приема иностранного капитала, включающей широкую и конкурентную сеть государственных институтов, коммерческих банков и страховых компаний, страхующих иностранный капитал от политических и коммерческих рисков, а также информационно-по-



Рис. 1. Основные направления улучшения инвестиционного климата

среднических центров, занимающихся подбором и поиском проектов, заинтересованных в их реализации инвесторов и оперативным оформлением сделок «под ключ».

Таким образом, иностранные инвестиции определяют состояние мирового рынка капитала, являясь важным источником финансовых ресурсов для различных стран мира, а сам факт осуществления крупных инвестиций, рассматривается как своего рода высокая оценка политики государства – реципиента и благоприятных перспектив его развития.

Основные направления улучшения инвестиционного климата представлены на рис. 1.

Преодоление дефицита инвестиционных ресурсов для развития экономики республики требует мобилизации всех возможных источников, как внутренних, так и внешних.

Доля инвестиций ВВП республики за первое полугодие 2019 года составила 13,5%, тогда как в 2017 ее уровень достигал 8,3%. Масштабным инвестпроектom стала программа капитальных вложений. Доля средств, выделенная на улучшение и восстановление инфраструктуры в 2018 году, составляла 1,2% ВВП, а в 2019 году увеличилась до 1,4%, что способствовало оживлению строительной отрасли, созданию 300 рабочих мест и возврату в бюджет около 20% инвестиций в виде налогов. За 2018 – 2019 годы была расширена и стала более доступной, благодаря низкой процентной ставки, система льготного кредитования через фонд государственного резерва. В соответствии с этим за первые месяцы 2019 года прирост инвестиций составил 29% и порядка 30% в аграрной отрасли. Оптимизация налогообложения, доступность кредитных ресурсов, устранения бюрократических препятствий, формирова-

ние благоприятного инвестиционного режима стали основой экономического роста и развития нашей экономики.

Но, вместе с тем, необходимо, по-видимому, интенсифицировать механизмы государственно - частного партнерства, с целью индустриализации аграрной сферы, в особенности в деле совершенствования переработки и логистики формирования и доставки определённых партий экологически чистой продукции на зарубежные рынки.

Кроме этого, необходимо создание более благоприятных условий для наших инвесторов - мигрантов, которые за 2018 – 2019 годы в экономику республики перечислили более 200 млн. долларов.

Необходимо также, чтобы инвестиционная привлекательность было сбалансировано по направлениям и, в особенности, иностранные инвестиции не должны стать пожирателями нашей государственности. Необходимо руководствоваться принципом, прописанным в Библии: «Бойся данайцев, дары приносящих».

Безусловным, является и то, что привлечение прямых иностранных инвестиций является не только одной из важных, но и сложных задач. Ее решение в среднесрочной перспективе возможно при соблюдении ряда условий:

- «прозрачности» финансовой инфраструктуры;
- наличие пакета инвестиционных проектов;
- согласие приднестровских и зарубежных партнеров на создание совместных предприятий или предприятий со 100 % иностранным капиталом во всех секторах экономики;
- благоприятный инвестиционный климат и реально действующая законодательная база, обеспечивающая гарантии иностранных инвестиций и их эффективное использование;
- государственная поддержка.

Создание таких условий требует использование программно – целевых методов организации работы как на республиканском, так и на местных уровнях. В целом стратегия инвестиционной программы должна состоять в разумном сочетании прямых инвестиций иностранных и местных инвесторов с учетом доступности кредитных ресурсов. Отсюда, при проведение инвестиционных форумов на них должны больше презентовать возможное потенциальное направление приложения инвестиций как для иностранных, так и для отечественных инвесторов, а законодательная база и государственная поддержка должны в равной степени обеспечивать благоприятный инвестиционный режим.

Список использованных источников

1. Мухетдинова Н.М. Международное движение прямых инвестиций: мировой опыт и интересы России. 1994.
2. Гарнер Д., Оуэн Р., Конвейт Р. Привлечение капитала ,1995.

3. Корчагин Ю.А. Инвестиции. Теория и практика СПб.: «Феникс», 2011.
4. Кузнецов Б.Т. Инвестиции М.: «Юнити-Дана», 2010.
5. Маховикова Г.А. Инвестиции М.: «Вектор», 2011.

А. В. Рыжкина,

магистрант группы № 105М, магистерская программа
«Международная экономика»
кафедры экономической теории и мировой экономики

АКТУАЛЬНОСТЬ ИЗМЕНЕНИЯ СПОСОБА ВЫХОДА НА ВНЕШНИЕ РЫНКИ ПРИДНЕСТРОВСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В данной статье рассмотрены возможность и обоснованность ухода приднестровских предприятий от практики экспортной деятельности, основанной на давальческом сырье, которая ставит их в невыгодное положение.

Ключевые слова: *прямой экспорт, косвенный экспорт, операции на давальческом сырье, экспортный потенциал, рентабельность.*

В условиях малого объема приднестровского рынка одной из главных задач приднестровских предприятий становится налаживание экспорта. Так как для полной загрузки производственных мощностей любого крупного предприятия, или для загрузки, при которой возможно получения эффекта от масштаба производства необходим рынок сбыта больший, нежели располагает наша республика. Поэтому экспорт для наших промышленных предприятий жизненно-необходим.

А для успешной экспортной деятельности важно правильно выбрать экспортную стратегию. Экспортная стратегия – это часть общей стратегии развития компании, долгосрочный план деятельности фирмы, связанный с вывозом товаров, услуг, работ, капитала за границу иностранному контрагенту, включающий набор средств и методов, которые будут использованы фирмой для достижения поставленных целей экспорта.

При принятии фирмой решения о выходе на внешний рынок необходимо составить экспортный план, который элементы:

- определение целей экспорта;
- анализ производственно-сбытовых возможностей и оценка экспортного потенциала фирмы путем соотнесения ее возможностей и ресурсов;
- выбор рынка или рынков;
- определение товарной политики;
- определение ценовой политики;
- определение сбытовой политики;
- определение коммуникационной политики.

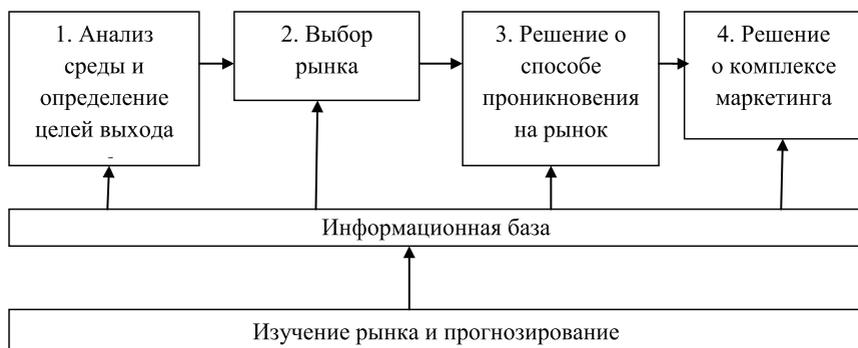


Рис. 1. Схема основных решений при выходе на международный рынок [1]

– получение помощи экспертов по экспорту в специализированных консалтинговых фирмах.

Схема основных решений фирмы, при выходе на международный рынок представлена на рис.1.

Если говорить о предприятиях, только решающих выйти на международную арену, для большинства из них целесообразнее начать работу через посредника, чтобы не упустить никаких деталей, т.к. посредники давно работающие на рынке знают о тонкостях законодательства данной страны и ассортимент продукции, который может быть интересен для населения, ведь даже из-за культурных различий стран экспортера и импортера возможны колоссальные убытки.

Отметим, что приднестровские предприятия давно и с разной степенью удачности существуют на внешних рынках. Казалось бы, для них эта тема не должна быть столь актуальной. Однако, практически для всех наших предприятий-экспортеров характерны операции на давальческом сырье, при чем, как в легкой промышленности, так и в металлургии. С одной стороны, это позволяет разом закрыть вопросы и покупки сырья и материалов, и поисков покупателей готовой продукции – что, безусловно, хорошо, но с другой стороны – предприятие отказывается от значительной части прибавочной стоимости в пользу контрагента. Фактически, предприятие переуступает риски по не продаже своих товаров за плату заказчику. Рассмотрим выдержки из товарной структуры экспорта по легкой промышленности Приднестровья (таб. 1).

Итак, можно отметить, что, во-первых: стоимостное выражение экспорта текстиля за последние 5 лет, практически не изменилось, при этом одежда с 2014 по 2017 год имела тенденцию к снижению объема экспорта, так же как и обувь на 69,8% и 82,2% соответственно. Главными «виновниками» такого положения два-три года назад были негативные внешнеполитические и внешнеэкономические фактор.

**Таблица 1. Товарная структура экспорта легкой промышленности ПМР,
млн. долл. США [2]**

Продукция	2014	2015	2016	2017	2018
Текстильные материалы	34,1	24,1	27,5	29,2	26,9
Одежда	17,9	13,2	17,7	5,4	6,5
Текстильные изделия	38,7	27,9	27,1	26,6	29,1
Обувь	47,1	38,4	36,2	8,4	7,7

Но, могут ли пресловутые внешнеэкономические и внешнеполитические факторы дать снижение объема экспорта в 2,8 раза по одежде и 6,1 раза по обуви, хотя наш край всегда славился данной отраслью, к тому же «обвал» курса приднестровского рубля, о котором так «слезно» просили сами экспортеры, в связи с «обвалом» рубля РФ, гривны и лея должен был увеличить их доходы. Так, может причина в устаревшей экспортной политике предприятий и им пора выходить на новый уровень. При толлинговых операциях наши предприятия а, следовательно, и их работников используют просто как дешевую рабочую силу. Наши предприятия-экспортеры много лет сотрудничают с брендами Италии, Германии, Польши, Румынии и т.д., которых вполне устраивает наше качество готовой продукции, и которые понимают, что за такую же работу, выполненную в их стране, пришлось бы заплатить гораздо больше, на порядки больше. Приднестровские предприятия в тоже время, борясь с дополнительным налоговым бременем, которое накладывает РМ, сражаясь с валютными войнами, которые исходят из банков РМ, получают гроши.

Безусловно, прямой вид экспорта подойдет не всем предприятиям, и мы не призываем всем на 100% отказываться от операций на давальческом сырье, однако просчитать и провести «разведку» спроса необходимо, для развития предприятия, для увеличения его потенциала, для его оценки отметим ряд показателей.

Оценим экспортный потенциал на примере ОАО «Флоаре».

Удельный вес прибыли от экспорта продукции в общем объеме прибыли:

$$2013: Уд\text{вн}\varepsilon = \frac{П\varepsilon}{Пo} = \frac{5273612}{7051619} = 0,748$$

$$2014: Уд\text{вн}\varepsilon = \frac{П\varepsilon}{Пo} = \frac{51992}{92609} = 0,561$$

Таким образом, мы видим, что в 2014 году удельный вес экспорта резко снизился с 74,8% до 56,1%, как и прибыль экспортная, и общая прибыль предприятия. Расчет по 2015 году не производился, т.к. прибыль предприятия в этом году составила отрицательное значение.

Таблица 2. Показатели оценки экспортного потенциала предприятия [1]

Показатель	Алгоритм расчета	Характеристика
1. Эффективность производства экспортной продукции	$Эпрэ = \frac{Цэ}{Сэ},$ <p>где Цэ – стоимость экспортной продукции во внутренних ценах; Сэ – себестоимость экспортной продукции</p>	Характеризует эффективность производства продукции для предприятия-экспортера; чем выше Эпрэ, тем более целесообразно производство данного вида продукции.
2. Удельный вес прибыли от экспорта продукции в общем объеме прибыли	$Удвпэ = \frac{Пэ}{По},$ <p>где Пэ - прибыль от экспорта продукции; По - общая величина прибыли предприятия-экспортера.</p>	Показывает долю прибыли от экспорта продукции в общей сумме прибыли от реализации продукции предприятия-экспортера; чем больше Удвпэ, тем больше значимость экспорта данного вида продукции для предприятия.
3. Рентабельность экспортных продаж.	$Рэп = \frac{Пэ}{Вэ},$ <p>где Пэ – прибыль от экспорта продукции; Вэ – выручка от реализации продукции на экспорт</p>	Показывает прибыльность экспорта продукции; чем выше данный показатель, тем выгоднее экспорт данного вида продукции для предприятия-экспортера
4. Удельный вес экспорта в общем объеме реализации продукции	$Удвэ = \frac{Оэ}{Ор},$ <p>где Оэ – объем экспорта продукции; Ор – общий объем реализации продукции</p>	Характеризует экспортную ориентированность производства предприятия промышленности; чем выше данный показатель, тем более значимо экспортное направление реализации продукции для предприятия-экспортера
5. Конкурентоспособность производителя	$Кп = \frac{Вэ}{(3н + 3р)},$ <p>где Вэ – выручка от реализации продукции на экспорт; 3п – затраты внутри страны на производство экспортной продукции; 3р – затраты от реализации экспортной продукции на внешнем рынке.</p>	Значение коэффициента выше единицы характеризует прибыльность экспорта для предприятия; чем выше значение показателя, тем более сильными конкурентными позициями обладает предприятие.

Таблица 3. Динамика реализации объема продукции в разрезе рынков по ОАО «Флоаре» в 2013-2015 гг., в отпускных ценах, тыс. долл.

Показатель	2013	Уд. вес	2014	Уд. вес	2015	Уд. вес
Всего реализовано продукции	5056	1	5006	1	2309	1
внутренний рынок	305	0,060	322	0,064	483	0,209
внешний рынок	4751	0,940	4684	0,936	1826	0,791

Удельный вес экспорта в общем объеме реализации продукции по данным ОАО «Флоаре» представлен нами в табл. 3.

Удельный вес экспорта в общем объеме реализации продукции ОАО «Флоаре» составил с 2013 по 2015 г. 94,0%; 93,6%; 79,1%. Хотя в 2015 году произошло резкое снижение экспорта всего, в том числе, которого идет на внешний рынок, тем не менее экспорт для предприятия очень важен и фактически является основной деятельностью, судя по удельному весу.

Рентабельность экспортных продаж

$$2013: P_{Эп} = \frac{П_{Э}}{В_{Э}} = \frac{5273612}{6328334} = 0,201$$

$$2014: P_{Эп} = \frac{П_{Э}}{В_{Э}} = \frac{51992}{66289} = 0,275$$

$$2015: P_{Эп} = \frac{П_{Э}}{В_{Э}} = \frac{25930}{30830} = 0,189$$

Из данных расчетов, мы видим, что выручка экспортных продаж совсем немногим превышает прибыль, как следствие за 2013-2014 рентабельность составила 20,1%, 27,5% и 18,9% соответственно.

Делаем вывод, что экспорт занимает львиную долю продаж компании, при этом он не столь рентабелен, следовательно, изменение способа выхода на внешний рынок для данного предприятия.

Причины, по которым для приднестровских предприятий возможно выйти на внешние рынки без давальческого сырья без особых потерь:

– рынки знакомые, как следствие, известны основные конкуренты/партнеры, что позволяет без особых усилий узнать их ценовую политику и основной ассортимент;

– есть сертификаты качества на продукцию, которые необходимы для работы на данных рынках;

– если ранее уже были заключены договоры с предприятиями данных стран, значит, есть представление об их законодательстве, что также упрощает заключение новых контрактов.

Есть и некоторые препятствия:

– более высокие начальные расходы и более высокие риски;

– больше требований к информации;

– большее время подготовки к выходу на рынок.

Подытоживая вышесказанное, отметим, что наши крупные предприятия с одной стороны не могут функционировать без экспорта, с другой стороны они используют не весь свой экспортный потенциал. А для того, чтобы его раскрыть, необходимо пробовать новые способы выхода на рынок, которые должны исходить из возможностей конкретного пред-

приятия и стратегической цели, которую необходимо достигнуть с помощью экспортной деятельности.

Список использованных источников

1. Методическое пособие для экспортно-ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства ХМАО - Югры: «Работа предприятия по выходу на внешний рынок. Маркетинговые исследования. Стратегии выхода компании на внешние рынки» – Екатеринбург: ООО «Пресс групп», 2015. - 40 с.
2. Статистический ежегодник Приднестровской Молдавской Республики – 2019: Статистический сборник (за 2014 – 2018 гг.) / Государственная служба статистики Приднестровской Молдавской Республики – Тирасполь, 2019. – 187 с.
3. 9 стратегий выхода на внешние рынки: расширяем бизнес правильно [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://powerbranding.ru/marketing-strategy/market-entry/>.

СОДЕРЖАНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ	3
-------------------	---

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ, АУДИТ И ФИНАНСОВЫЙ КОНСАЛТИНГ

<i>С.А. Гребенюк, Н.Ю. Торпан.</i> ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	4
<i>Н.Н. Дмитриева, Г.Н. Друми.</i> СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К ПОНЯТИЮ «ДЕЛОВАЯ АКТИВНОСТЬ»	9
<i>Н.Н. Дмитриева, М.Н. Франгу.</i> ОТРАСЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ И ИХ УЧЕТ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА.....	15
<i>Е.Л. Жигарева, А.В. Буриленко.</i> ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ УЧЁТА РАСЧЕТОВ С ПОКУПАТЕЛЯМИ И ЗАКАЗЧИКАМИ.....	19
<i>Е.Л. Жигарева, Е.Ф. Смирнова.</i> ПРИМЕНЕНИЕ ABC И XYZ-АНАЛИЗА ПРИ УПРАВЛЕНИИ ТОВАРНЫМ АССОРТИМЕНТОМ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	23
<i>Е.А. Ляшкова, В.С. Рылякова.</i> СУЩНОСТЬ АМОРТИЗАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ И НАПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ.....	29
<i>Н.Ю. Муравьева, К.Г. Гайдукевич.</i> ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ И АНАЛИЗА ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ В РАМКАХ ФИНАНСОВОГО КОНСАЛТИНГА	34
<i>Н.Ю. Муравьева, М.В. Котляр.</i> ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И СОСТАВЛЕНИЯ БАЛАНСА КАК ОСНОВНОЙ ФОРМЫ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ.....	38
<i>Н.Ю. Муравьева, Н.В. Павлова.</i> СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕТОДИК ОЦЕНКИ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА.....	44
<i>Н.Ю. Муравьева, М.С. Сорокина.</i> ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ ДИАГНОСТИКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА В АУДИТЕ И ФИНАНСОВОМ КОНСАЛТИНГЕ.....	50
<i>Н.В. Пасичник, О.А. Букацел.</i> ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА МАТЕРИАЛЬНЫХ ЗАПАСОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ	57

<i>Н.В. Пасичник, О.М. Патлавская.</i> УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	60
<i>О.А. Савко.</i> РАЗРАБОТКА ЭФФЕКТИВНОЙ МЕТОДИКИ АНАЛИЗА КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ.....	65
<i>Т.П. Стасюк, К.А. Жарикова.</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРАКТИКИ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ЗА СЧЕТ ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА.....	70
<i>Т.П. Стасюк, В.Г. Карамит.</i> ОБЗОР МЕТОДИК АНАЛИЗА, ПРИМЕНЯЕМЫХ В АУДИТЕ ДОСТОВЕРНОСТИ ИНФОРМАЦИИ О МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ РЕСУРСАХ ОРГАНИЗАЦИИ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ.....	78
<i>Т.П. Стасюк, А.Г. Куляк.</i> НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗРАБОТКИ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ И ОШИБКИ ПРИ ЕЕ ФОРМИРОВАНИИ И СОДЕРЖАНИИ, УЧИТЫВАЕМЫЕ В ПРОЦЕССЕ ПРОВЕДЕНИЯ АУДИТА	85
<i>Д. В. Формусатий, Н. В. Вердыш.</i> АНАЛИТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ПОДХОДОВ К ПРОБЛЕМАТИКЕ УЧЕТА И КОНТРОЛЯ ЗАТРАТ НА ОПЛАТУ ТРУДА	89

ФИНАНСЫ И КРЕДИТ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

<i>И.В. Ватаман, И.А. Гайдарлы.</i> НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ И НАЛОГОВЫЙ КОНТРОЛЬ.....	94
<i>И.В. Ватаман, А.С. Грижук.</i> РОЛЬ РЕАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	98
<i>И.В. Ватаман, О.И. Левецкая.</i> ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА СТРУКТУРУ КАПИТАЛА.....	103
<i>Н.С. Гросул, В.В. Паламарь, А.А. Шинкарьук.</i> РОЛЬ НАЛОГОВ С ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В ФОРМИРОВАНИИ ДОХОДНОЙ ЧАСТИ БЮДЖЕТОВ ПМР.....	111
<i>Ю.В. Капринян, В.В. Барыкина.</i> ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ, ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ЗАО «ОДЕМА».....	117
<i>Ю.В. Капринян, А.Р. Ипатий.</i> ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИСТОЧНИКОВ СРЕДСТВ И МЕТОДОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	124
<i>Е.Л. Логинова.</i> ПРОЦЕНТНАЯ ПОЛИТИКА ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	130

<i>Е.В. Саломатина, А.А. Шинкарюк.</i> РОЛЬ ЭЛЕКТРОННЫХ ПЛАТЁЖНЫХ СИСТЕМ В ОТМЫВАНИИ ДЕНЕГ	133
<i>Ю.М. Сафронов, Т.О. Бурлака.</i> ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ АКТИВНЫХ И ПАССИВНЫХ ОПЕРАЦИЙ	140
<i>Ю.М. Сафронов, Е.С. Костина.</i> ПРИДНЕСТРОВСКАЯ ПРАКТИКА ОЗДОРОВЛЕНИЯ БАНКОВСКОЙ СФЕРЫ	145
<i>Ю.М. Сафронов, А.А. Овсянникова.</i> ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ПРИБЫЛЬНОСТИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ЗАО «ПРИДНЕСТРОВСКИЙ СБЕРЕГАТЕЛЬНЫЙ БАНК» В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	151
<i>Ю.М. Сафронов, А.Е. Петухов.</i> МОНЕТАРНО-БЮДЖЕТНАЯ ПОЛИТИКА ПМР	156
<i>Ю.М. Сафронов, А.В. Полищук.</i> СОВРЕМЕННАЯ ВАЛЮТНАЯ ПОЛИТИКА ПРИДНЕСТРОВСКОЙ МОЛДАВСКОЙ РЕСПУБЛИКИ: ДОСТИГАЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ	161
<i>Е.В. Сидоренко.</i> ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ВОЗМОЖНОГО БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ЗАО «ТИРАСПОЛЬСКИЙ КОМБИНАТ ХЛЕБОПРОДУКТОВ».....	165
<i>И.В. Толмачева, Д.В. Левицкий.</i> АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ АКТИВОВ И ПАССИВОВ ПРЕДПРИЯТИЯ	173
<i>И.В. Толмачева, А.А. Татарой.</i> ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ БАНКРОТСТВА: ПОНЯТИЯ, ВИДЫ И ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ.....	178
<i>И.В. Толмачева, А.В. Ясенкова.</i> ФОРМИРОВАНИЕ ПОЛИТИКИ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ	182
<i>Е.И. Человская, М.В. Стратулат.</i> МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ ВНЕДРЕНИЯ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ И УСЛУГ	190
<i>Т.Ф. Юрова, А.В. Буйвол.</i> ОСОБЕННОСТИ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЭЛЕКТРОННЫХ БАНКОВСКИХ УСЛУГ В ПРИДНЕСТРОВСКОЙ МОЛДАВСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ	194
<i>Т.Ф. Юрова, Ю.В. Кириллова.</i> МЕТОДЫ И ИНСТРУМЕНТЫ МОНЕТАРНОЙ ПОЛИТИКИ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА ПРИДНЕСТРОВСКОЙ МОЛДАВСКОЙ РЕСПУБЛИКИ	199
<i>Т.Ф. Юрова, Н.В. Лунгу.</i> ОЦЕНКА ДОСТАТОЧНОСТИ КАПИТАЛА И ЕГО РОЛЬ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ФИНАНСОВОЙ СТАБИЛЬНОСТИ БАНКА.....	204

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ МЕНЕДЖМЕНТА, ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ И МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

<i>Л.В. Савенко, А.В. Бальжик.</i> ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА	209
<i>Л.В. Дорофеева, А.О. Брынза.</i> ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФОРМ И МЕТОДОВ ВНЕШНЕТОРГОВОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРИДНЕСТРОВСКОЙ МОЛДАВСКОЙ РЕСПУБЛИКИ	213
<i>Ю.И. Кротенко, В.Ю. Вильчик.</i> БЕНЧМАРКЕТИНГ КАК ЧАСТЬ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ ВЫХОДА ПРЕДПРИЯТИЯ НА ЗАРУБЕЖНЫЕ РЫНКИ	220
<i>И.Ф. Курлат.</i> РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ИНФОРМАЦИОННОЙ СРЕДЕ	223
<i>В.В. Лабунский, А.В. Арнаут.</i> ХАРАКТЕРНЫЕ ЧЕРТЫ, КОНЪЮНКТУРА СОВРЕМЕННОГО МИРОВОГО РЫНКА И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СУБЪЕКТОВ РЕСПУБЛИКИ	227
<i>В.В. Лабунский, Ю.С. Куртя.</i> ТЕНДЕНЦИИ, УГРОЗЫ И ПРОБЛЕМЫ В СОВРЕМЕННОМ КОНФЛИКТНОМ ГЛОБАЛЬНОМ МИРЕ	233
<i>В.В. Лабунский, Н.А. Терентьева.</i> ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ КАК СОСТАВНАЯ БАЗОВАЯ ЧАСТЬ АКТИВАЦИИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ.....	242
<i>А. В. Рыжжина.</i> АКТУАЛЬНОСТЬ ИЗМЕНЕНИЯ СПОСОБА ВЫХОДА НА ВНЕШНИЕ РЫНКИ ПРИДНЕСТРОВСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	247

Научное издание

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ПРОБЛЕМЫ
ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ
Материалы Республиканской научно-практической конференции

Издается в авторской редакции

Компьютерная верстка *С.В. Олейников*

ИЛ № 06150. Сер. АЮ от 21.02.02. Подписано в печать 09.12.19
Формат 60x90/16. Усл. печ. л. 16,0. Тираж 100 экз. Заказ № 878

Отпечатано в Изд-ве Приднестр. ун-та. 3300, г. Тирасполь, ул. Мира, 18.

Опубликовано на Образовательном портале ПГУ им. Т.Г. Шевченко moodle.spsu.ru