

Государственное образовательное учреждение
ПРИДНЕСТРОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМ. Т.Г. ШЕВЧЕНКО

Кафедра «БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ»

УТВЕРЖДЕНО

на заседании кафедры

Григорьевский учет и аудит
(Протокол № 10 от 22.06.12)

Зав. кафедрой

Григорьевский А.С.

ОТЧЕТ О НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ
РАБОТЕ
МАГИСТРАНТА

Данич Наталья Викторовны

(Фамилия, Имя, Отчество)

Форма обучения дневная

Направление подготовки «38.04.01 Экономика»

Программа магистратуры «Аудит и финансовый консалтинг»

Научный руководитель магистранта Стасюк Т.П., к.э.н., доцент

Тема магистерской диссертации «Разработка кредитной политики фирмы в рамках сопутствующих аудиту услуг и услуг финансового консалтинга»

РЕЗУЛЬТАТЫ НИР (подготовка рефератов и эссе, участие в конференциях, подготовка публикаций, участие в конкурсах научных работ и т.д.)

СПИСОК НАУЧНЫХ РАБОТ

№	Наименование работы, ее вид	Форма работы	Выходные данные	Объем в п.л./стр.	Соавторы
А) научные:					
1.	Актуальность разработки кредитной политики фирмы в рамках сопутствующих аудиторских услуг и услуг финансового консалтинга (научная статья)	Печатная	Современные аспекты развития финансовой системы Приднестровской Молдавской Республики Материалы республиканского круглого стола 14 декабря 2017 г. / Приднестровский гос. ун-т. – Тирасполь: Изд-во Приднестр. ун-та, 2017 г. – 307 с. ISSN 978-9975-925-33-4 – С.55-58	0,3	Т.П. Стасюк
2	Методика формирования кредитной политики предприятия в рамках сопутствующих аудиту услуг и услуг финансового консалтинга (научная статья)	Печатная	Приднестровский государственный университет им. Т.Г. Шевченко. Вестник Приднестровского университета / Приднестровский гос. ун-т. – Тирасполь: Изд-во Приднестр. ун-та, 2018 Сер.: Физико-математические и технические науки: № 3(60), 2018. – 324 с. ISSN 1857-1174– С. 222-229	0,3	Т.П. Стасюк
3	Некоторые аспекты разработки кредитной политики фирмы с целью обеспечения ее экономической безопасности	В печати	Сборник международной научно-практической конференции «Социально-экономическая политика государства на современном этапе развития». Секция «Экономическая безопасность».	0,3	Т.П. Стасюк

Заключение научного руководителя НИР выполнена
в полном объеме

Заключение кафедры научно-исследовательской
кафедры экономики в полном объеме

Магистрант

(подпись)

Научный руководитель

(подпись)

Согласовано:

Руководитель программы

(ФИО)

(подпись)

«10» 06 2019 г.

«12» 06 2019 г.

дении основополагающих допущений и требований при ведении учета и формировании отчетности аудируемого субъекта, что обеспечит высокое качество проведения аудиторских проверок и максимально объективное аудиторское заключение.

Цитированная литература

1. Стасюк Т.П. Внутренний аудит учетной политики предприятия // Вестник Приднестр. ун-та. Сер.: Физ.-мат. и техн. науки. – 2013 – № 3. – С. 142–145.
2. Щельникова Л.Ю., Клюкина Г.А. Особенности аудита изменений, вносимых в

учетную политику аудируемого лица // Вестник Международной академии системных исследований. Информатика, экология, экономика. – 2008. – Т. 11, № 2. – С. 87–92.

3. Романова И.Б., Ермишина О.Ф. Современные подходы к проведению аудита учетной политики предприятия // Поволжский педагогический поиск. – 2012 – № 2(2) – С. 153–157.

4. Богданкин Ю.Н. Методика аудита учетной политики // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. – 2014. – № 1(30). – С. 57–66.

5. Камилова Э.Р., Яруллина Л.И. Планирование социального аудита // Результаты научных исследований. сб. статей Междунар. науч.-практ. конф. / отв. ред.: А.А. Сукиасян. – Уфа, 2016. – С. 57–60.

УДК 657

МЕТОДИКА ФОРМИРОВАНИЯ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ В РАМКАХ СОПУТСТВУЮЩИХ АУДИТУ УСЛУГ И УСЛУГ ФИНАНСОВОГО КОНСАЛТИНГА

Т.П. Стасюк, Н.В. Данич

Обоснована значимость построения и необходимость применения грамотной и экономически эффективной кредитной политики в системе финансового управления и управленческого учета экономических субъектов. Разработана схема формирования кредитной политики на основе ранжирования дебиторов по категориям риска и присвоения каждому из них рейтинговой оценки, которая может применяться в качестве сопутствующих аудиту услуг и услуг финансового консалтинга.

Ключевые слова: кредитная политика, дебиторская задолженность, дебиторы, факторы риска, риск-ориентированный подход, рейтинг дебиторов.

METHODOLOGY OF FORMATION OF CREDIT POLICY OF AN ENTERPRISE IN THE FRAMEWORK OF ATTENDANT AUDIT SERVICES AND SERVICES OF FINANCIAL CONSULTING

T.P. Stasuk, N.V. Danich

The article justified the significance of the construction and the necessity of applying of competent and economically effective credit policy in the system of financial management and management accounting of economic entities. A scheme for forming of credit policy based on the ranking of debtors according to risk categories and assigning a rating to each of them has been developed, which can be used as financial consulting services and services that accompany audit.

Keywords: credit policy, accounts receivable, debtors, risk factors, risk-oriented approach, debtors' rating.

Сегодня экономическим субъектам необходимо систематически осуществлять мониторинг тех факторов, которые влияют на их финансовое состояние. К такой ситуации привел затянувшийся экономический кризис, в условиях которого надо быть начеку каждую минуту и своевременно принимать грамотные и эффективные управленческие решения.

Одним из факторов, крайне негативно влияющих на финансовое состояние экономических субъектов, является неиспользованная вовремя дебиторская задолженность ввиду безграмотной политики коммерческого кредитования. Значительные размеры дебиторской задолженности замедляют ее оборачиваемость, а также оборачиваемость оборотных активов в целом, увеличивают длительность финансового цикла предприятия. К тому же постоянно растущая дебиторская задолженность требует дополнительных источников финансирования деятельности. Ведь нехватка свободных денежных средств при осуществлении хозяйственной деятельности экономическим субъектом зачастую приводит к его банкротству. Ключевым источником притока денежных средств на предприятие являются средства, поступающие от дебиторов, в том числе выручка, получаемая от покупателей и заказчиков, составляющая наибольший удельный вес в общей сумме дебиторской задолженности экономических субъектов. Следовательно, размер дебиторской задолженности необходимо жестко контролировать, не допуская ее роста.

Каждый хозяйствующий субъект предпочел бы реализовывать свои товары или услуги не в кредит, а за реальные деньги здесь и сейчас. Но, к сожалению, в условиях современной конкуренции предприятия вынуждены зачастую предлагать свою продукцию в кредит. Когда товары реализуются, запасы хозяйствующего субъекта сокращаются, таким образом воз-

никает *дебиторская задолженность*, т. е. это те суммы, которые покупатели должны предприятию. Данную задолженность необходимо превратить в денежные средства по истечении определенного времени.

Значимость грамотного управления дебиторской задолженностью заключается в том, что современные методы и мероприятия по стимулированию ликвидации или частичному погашению дебиторской задолженности могут рассматриваться только в контексте разработанной на предприятии *кредитной политики* и являются ее логическим продолжением.

В свою очередь, кредитная политика основывается на формировании кредитного рейтинга покупателей, т. е. определении степени их платежеспособности. Грамотно составленная кредитная политика путем управления возникающей дебиторской задолженностью и приведения ее к оптимальному для предприятия значению позволит компании улучшить свое финансовое состояние [1, с. 55].

В настоящее время коммерческие предприятия республики уделяют недостаточно внимания разработке эффективной кредитной политики, что приводит к задержке платежей от контрагентов, следовательно, замедлению оборачиваемости активов и, как итог, ухудшению финансового положения всей компании. Одна из причин такого явления – отсутствие в системе финансового менеджмента и управленческого учета предприятий ГИМ методологии формирования кредитной политики, предполагающей необходимость учета особенностей каждого контрагента в отдельности. Этим и обусловлены актуальность и научная новизна исследования.

Ввиду вышесказанного одной из наиболее востребованных среди сопутствующих аудиту услуг и услуг финансового консалтинга является разработка для компаний-заказчиков грамотной, экономически обоснованной кредитной политики.

Цель исследования заключается в разработке оптимальной методики построения кредитной политики, рекомендуемой для широкого практического применения как аудиторами и финансовыми консультантами, так и большинством предприятий республики.

В организациях Приднестровья модель предоставления коммерческого кредита находится в зачаточном состоянии. Ввиду этого отсутствует должная оценка платежеспособности дебитора, определение размера кредитного лимита для него, разработка системы скидок и штрафов для добросовестных и недобросовестных клиентов.

Определение надежности клиентов должно обеспечиваться с помощью риск-ориентированного подхода (РОП). Он учитывает не только общие, но и индивидуальные риски каждого конкретного заказчика. Обобщенно алгоритм оценки дисциплинированности и надежности дебитора выглядит следующим образом:

- во-первых, определяется значимость каждого фактора в общем кредитном риске;
- во-вторых, находятся показатели факторов риска по каждому дебитору;
- в-третьих, высчитывается общий показатель кредитного рейтинга дебитора и присваивается ему определенная категория.

Третий этап определения кредитного рейтинга является завершающим: здесь необходимо суммировать взвешенные оценки всех факторов риска конкретного клиента:

$$\text{Рейтинг дебитора} = \sum \text{Рейтинг}_i \cdot \text{Вес}_i, \quad (1)$$

где Рейтинг_i – рейтинговый балл по каждому фактору совокупного кредитного риска; Вес_i – коэффициент значимости факторов совокупного кредитного риска [2, с. 25].

Следует отметить, что набор факторов совокупного кредитного риска может быть индивидуальным, но чем больше факторов учитывается, тем точнее будет итоговый показатель. Ниже приводятся

рекомендуемые факторы, универсальные для любого предприятия.

1. Региональный риск – это риск в отношениях с дебиторами из конкретной страны. Он является наиболее важным для тех предприятий, которые ведут экспортную деятельность. Платежеспособность зарубежных клиентов во многом зависит от экономического положения в стране. Для оценки фактора можно воспользоваться данными рейтинговых агентств необходимых стран.

2. Правовой риск обычно напрямую связан с длительностью функционирования юридического лица, ввиду того что в первые три года после создания предприятия вероятность банкротства существенно выше. Это означает, что те организации, которые перешли данный рубеж, более надежны и устойчивы в ведении бизнеса [3, с. 110].

Правовой риск характеризуется тремя показателями:

- P_1 – определяется путем умножения максимальных оценок, которые может набрать дебитор;
- P_2 – определяется умножением фактически набранных оценок;
- P_3 – определяется соотношением суммы набранных баллов к максимально возможному (табл. 1).

После того как значение найдено, дебитору присваивается определенный балл (табл. 2).

3. Деловой риск – это риск, напрямую зависящий от сложившейся ситуации на рынке и от положения этого дебитора на нем. Обычно к показателям делового риска относят ассортимент и качество выпускаемой продукции, длительность функционирования дебитора на рынке, уровень чувствительности к сезонным факторам (табл. 3).

В зависимости от того, сколько положительных и сколько отрицательных оценок набрано, составляется табл. 4.

Таблица 1

Показатели определения юридического риска клиента	
Показатели	Шкала балльных оценок
Организационно-правовая форма	
Физическое лицо	5
Индивидуальный предприниматель	4
ООО	3
ЗАО	2
ОАО	1
Период функционирования контрагента	
До 1 года	5
От 1 года до 5 лет	4
От 5 до 10 лет	3
От 10 до 15 лет	2
От 15 лет и выше	1
Период сотрудничества с контрагентом	
До 1 года	5
От 1 года до 2 лет	4
От 2 до 3 лет	3
От 3 до 5 лет	2
Свыше 5 лет	1
Максимально возможный балл (P_1)	125
Фактически набранные баллы (P_2)	
Оценка юридического риска (P_3), %	

Таблица 2

Критерии оценки юридического риска клиента	
Критерии оценки, %	Рейтинговый балл
0,8–6,4	1
6,4–21,6	2
21,6–51,2	3
51,2–100,0	4
100	5

4. Финансовый риск – это риск, который обычно связан с низкой ликвидностью клиента, систематическим нарушением его платежной дисциплины, вероятностью банкротства и т. п. Чтобы присвоить рейтинговый балл и тем самым оценить данный вид риска, необходимо рассчитать ряд показателей, таких как коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент срочной ликвидности, коэффициент текущей ликвидности, коэффициент достаточности денежных средств и др. Также помимо привычных финансовых показателей нужно определить средневзвешенный срок старения задолженности дебитора за отчетный период (табл. 5).

Завершающим этапом формирования рейтинга дебиторов является его расчет по формуле (1) и присвоение каждому контрагенту определенной категории (табл. 6).

Когда балл присвоен, руководитель или менеджер может принимать решение о дальнейшем сотрудничестве с клиентом.

В свою очередь, такое же большое значение в процессе формирования кредитной политики компании оказывает разработка **системы кредитных лимитов**. Данную систему иначе называют максимально возможным размером всей дебиторской задолженности.

В теории и практике нашли место два основных подхода к определению лимитов в части разработки кредитной политики: 1) кредитный лимит устанавливается с опорой на статистические данные среднемесячных денежных потоков [4, с. 57]; 2) общий лимит задолженности рассчитывается по предприятию в целом на конкретную дату.

Целесообразно применять второй подход, ввиду того что при его использовании учитываются как особенности каждого конкретного дебитора, так и интересы кредитора. Приведем пример его расчета.

Для начала необходимо найти лимит дебиторской задолженности по предприятию в целом. По сути, это и есть та до-

ступная сумма источников финансирования дебиторской задолженности, которую предприятие может использовать в определенном периоде:

$$\text{ДЗ}_{\text{лим}} = \text{СК} + \text{ДО} + \text{КО} - \text{ВА} - 3 - \text{АВ} - \text{КФВ} - \text{ДС}, \quad (2)$$

где $\text{ДЗ}_{\text{лим}}$ – размер общей дебиторской задолженности; СК – собственный капитал;

Таблица 3

Показатели определения делового риска клиента

Показатель делового риска	Критерий положительной оценки	Критерий отрицательной оценки
Длительность работы дебитора на рынке	Более 3 лет	Менее 3 лет
Доля дебитора на рынке	Дебитор является одним из лидеров рынка	Дебитор не относится к крупнейшим игрокам
Чувствительность дебитора к сезонным факторам	Низкая чувствительность, спрос на продукцию постоянен	Высокая чувствительность, возникают спады деловой активности клиентов
Наличие конкурентов на рынке	Отсутствие крупных конкурентов (доля на рынке свыше 30 %)	Имеется свыше 4 крупных конкурентов
Качество продукции	Лучше, чем у конкурентов	Хуже, чем у конкурентов
Ассортимент продукции	Широкий ассортиментный перечень, имеются различные направления сбыта	Специализация на единичном, распространенном на рынке виде продукции
Зависимость дебитора от одного покупателя или группы покупателей	Потеря одного или нескольких клиентов не отражается на величине выручки	Потеря одного клиента может привести к серьезным финансовым потерям
Ценовая стратегия	Цены соответствуют среднерыночным	Цены необоснованно выше среднерыночных

Таблица 4

Критерии оценки делового риска клиента

Критерии оценки	Балльное значение
Положительная оценка по 6–8 из 8 показателей	1
Положительная оценка по 5–6 из 8 показателей	2
Положительная оценка по 4–5 из 8 показателей	3
Положительная оценка по 3–4 из 8 показателей	4
Положительная оценка по 1–3 из 8 показателей	5

Таблица 5

Показатели определения финансового риска клиента

№	Показатель финансового состояния	Рейтинговый балл				
		1	2	3	4	5
1	Коэффициент абсолютной ликвидности	0,5–0,7	0,4–0,5	0,3–0,4	0,2–0,3	Менее 0,2 – более 0,7
2	Коэффициент срочной ликвидности	1,5–1,7	1,4–1,5	1,3–1,4	1,1–1,3	Менее 1,1 – более 1,7
3	Коэффициент текущей ликвидности	2,0–2,5	1,7–2,0	1,4–1,7	1,1–1,3	Менее 1,1 – более 3,5
4	Коэффициент достаточности денежных средств	15–20 дней	10–15 дней	7–10 дней	5–7 дней	Менее 5 дней – более 20 дней
5	Доля оборотных активов в валюте баланса	0,35–0,7	0,3–0,35	0,25–0,3	0,2–0,25	Менее 0,2 – более 0,7
6	Коэффициент финансовой независимости	0,6–0,8	0,5–0,6	0,4–0,5	0,3–0,4	Менее 0,3 – более 0,8
7	Коэффициент рентабельности продаж	0,15–0,5	0,1–0,15	0,05–0,1	0,01–0,05	Менее 0,01 – более 0,5
8	Средневзвешенный срок старения задолженности дебитора за прошедший отчетный период	Отсутствие просроченной задолженности	До 7 дней	7–45 дней	45–90 дней	Более 90 дней

ДО – долгосрочные обязательства; КО – краткосрочные обязательства; ВА – внеоборотные активы; З – затраты и запасы; АВ – авансы, выданные поставщикам и подрядчикам; КФВ – краткосрочные финансовые вложения; ДС – денежные средства.

Далее общий лимит распределяется среди дебиторов в соответствии с их рейтингом надежности:

$$ДЗ_{\text{лим},i} = ДЗ_{\text{лим}} \cdot ДЗ_{\text{выр},i} \cdot K_n, \quad (3)$$

где $ДЗ_{\text{лим},i}$ – лимит дебиторской задолженности для i -го клиента; $ДЗ_{\text{выр},i}$ – доля i -го дебитора в выручке; K_n – коэффициент надежности дебитора.

Таким образом, предприятие-кредитор сможет исходя из ранее исчисленного рейтинга определить максимально допустимый размер дебиторской задолженности для каждого партнера.

Важно отметить, что одним из ключевых элементов кредитной политики предприятия является мотивация дебиторов через призму льготных условий продажи, иначе говоря через *систему скидок*.

Сумма скидки может быть определена как в произвольном процентном соотношении, так и математическим методом. Конечно, математические методы являются наиболее точными инструментами для расчета данных сумм. Приведем один из распространенных вариантов расчета:

$$D_{\text{max}} = P_{\text{баз}} - C - (P_{\text{баз}} - C) \cdot \frac{Q_{\text{min}}}{Q_{\text{зак}}}, \quad (4)$$

где D_{max} – максимальный размер скидки; $P_{\text{баз}}$ – базовая цена без учета скидок; C – себестоимость единицы продукции; Q_{min} – минимальный размер партии; $Q_{\text{зак}}$ – объем партии, заказанной покупателем.

Данный метод расчета суммы скидки универсален и может быть применен к любому дебитору, что будет стимулировать его вовремя оплачивать отгруженную продукцию [5, с. 10].

Категория дебиторов в соответствии с рейтингом

Рейтинг дебитора	Категория дебитора
1,00–1,99	Стратегические партнеры
2,00–2,99	VIP-клиенты
3,00–3,99	Постоянные клиенты
4,00–4,99	Новые эффективные клиенты
5,00	Новые малоэффективные клиенты

Помимо системы скидок кредитная политика предполагает *систему санкций* в виде штрафов. Штрафы и санкции позволяют ускорить приток денежных средств, а также снизить риск появления просроченных задолженностей клиентов.

Чтобы разработать систему штрафов, необходимо определить такие показатели, как:

- платежная дисциплина (ПД) дебитора;
- рейтинг дебитора (РД);
- поправочный коэффициент.

Определение платежной дисциплины дебитора обусловливается наличием у предприятия-кредитора информации о сроках просрочки платежа и размере данной задолженности. На практике чаще всего используется пятибалльная шкала: чем больше размер просрочки и дольше задержка, тем выше балл (табл. 7).

Для расчета поправочного коэффициента необходимо составить сводную таблицу по всем трем элементам (табл. 8).

Итак, когда все необходимые элементы для расчета штрафа найдены, подставим значения в формулу

$$\text{Размер штрафа} = \text{ПД} \cdot \text{РД} \cdot K_{\text{попр}} \cdot \text{П}_{\text{пр},i} \quad (5)$$

где ПД – платежная дисциплина; РД – рейтинг дебитора; $K_{\text{попр}}$ – поправочный коэффициент; $\text{П}_{\text{пр},i}$ – суммарный размер просроченной дебиторской задолженности конкретного дебитора.

Таблица 7

Модель установления платежной дисциплины клиента

Срок просрочки, дни	Размер просрочки				
	До 5 %	6–20 %	21–50 %	51–100 %	100 %
0–30	1	2	3	4	5
31–60	1	2	3	4	5
61–90	2	2	3	4	5
91–180	2	3	4	4	5
181–365	3	3	4	5	5
365 дней – 3 года	4	4	4	5	5
Свыше 3 лет	5	5	5	5	5

Таблица 8

Сводные данные для определения размера штрафа

Платежная дисциплина	Рейтинг дебитора	Поправочный коэффициент
1	1	1
2	2	4
3	3	9
4	4	16
5	5	25

Данный показатель (размер штрафа) определяется в процентах и может положительно подействовать на платежную дисциплину дебитора. Но необходимо отметить, что решение о штрафных санкциях должны принимать компетентные менеджеры, учитывая все нюансы, такие как важность дебитора для компании или причины задержки платежа.

Сложность принятия решений в области управления дебиторской задолженностью обусловлена тем, что специалист должен уметь ориентироваться не только в финансовых и правовых вопросах, но и в маркетинговых, чтобы способствовать успешному развитию бизнеса. Это заставляет грамотно выстраивать отношения с дебиторами, подбирать индивидуальный подход и формировать схему работы с каждым из клиентов. Для реализации данной задачи и необходима система ранжирования дебиторов, система скидок и штрафных санкций.

Таким образом, грамотно разработанная кредитная политика позволяет максимизировать приток денежных средств в организацию, компенсировать риск, принимаемый на себя предприятием при предоставлении отсрочки платежа, т. е. коммерческого кредита, что в конечном счете повышает стоимость компании и благосостояние акционеров. В связи с этим разработка кредитной политики фирмы в целях совершенствования управления дебиторской задолженностью становится особо значимой задачей финансового менеджмента в современных кризисных условиях хозяйствования и занимает ключевое место в составе сопутствующих аудиторских услуг и услуг финансового консалтинга.

Цитированная литература

1. Стасюк Т.П., Данич Н.В. Актуальность разработки кредитной политики фирмы в рамках сопутствующих аудиторских услуг и услуг финансового консалтинга // Современные аспекты развития финансовой системы Приднестровской Молдавской Республики. – 2017. – 55 с.
2. Старкова Н.А. Финансовый менеджмент: учебное пособие / РГТА им. П.А. Соловьева. – Рыбинск, 2010. – 172 с.
3. Мормуль Н.Ф., Еникеева С.А. Системный подход к управлению дебиторской задол-

женностью // Экономические и социально-гуманитарные исследования. – 2015. – № 2(6). – С. 109–115.

4. Илюшин В.Е., Балабаева В.А. Характеристика ключевых подходов управления дебиторской и кредиторской задолженно-

стью организации / ФГБОУ ВО Мичуринский ГАУ. – 2013.

5. Заров К.Г. Оценка экономического эффекта и предоставления коммерческого кредита новому покупателю // Финансовый менеджмент. – 2012. – № 2. – С. 3–12.

УДК 657

ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМЫ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ НА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ КАК ОДНОЙ ИЗ КОМПОНЕНТ КОМПЛЕКСНОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

А.В. Дрыгина

Обоснована значимость внедрения на производственных предприятиях системы бюджетирования. Раскрыта сущность понятий «бюджет» и «бюджетирование». Выделены этапы создания системы бюджетирования и определены принципы ее функционирования на предприятиях. Дана краткая характеристика ключевых бюджетов. Перечислены внутренние документы, регламентирующие процесс бюджетирования.

Ключевые слова: бюджет, бюджетирование, система бюджетирования, центры финансовой ответственности, планирование, затраты, доходы, локальные нормативные акты, регламентирующие процесс бюджетирования.

IMPLEMENTATION OF THE SYSTEM OF BUDGETING AT PRODUCTION ENTERPRISES AS ONE OF THE COMPONENTS OF THE INTEGRATED MANAGEMENT SYSTEM

A.V. Drigina

The article justified the significance of implementation of the budgeting system at production enterprises. The essence of the definitions «budget» and «budgeting» is revealed. The stages of budgeting system creation and the principles of its setting at enterprises are determined. A brief description of key budgets is given. Internal documents regulating the process of budgeting are listed.

Keywords: budget, budgeting, budgeting system, financial responsibility centers, planning, costs, revenues, local regulations, regulating the process of budgeting.

Сегодня деятельность предприятий связана с риском и неизвестностью, поскольку рыночные условия хозяйствования зачастую непредсказуемы и непостоянны. Долгосрочное планирование становится бесполезным ввиду быстро меняющейся

ситуации на рынке и сильного влияния экономических и политических факторов. Краткосрочное планирование позволяет точнее определить потребности и возможности предприятий на ближайшее будущее. Эффективное управление затратами

Существенной проблемой развития банковской системы республики являются *низкая степень ее прозрачности и технологичности, а также несовершенство ее правового обеспечения*. Приоритетными направлениями работы Центрального банка в данной области выступают:

- совершенствование нормативной базы банковского регулирования и надзора, приближение ее к международным стандартам;
- совершенствование системы внутреннего контроля в банках над уровнем банковских рисков; ужесточение требований к банковским рискам;
- развитие риск-ориентированного надзора и разработка специальных нормативных актов по риск-менеджменту;
- развитие транспарентности банковской деятельности и совершенствование принципов организации бухгалтерского учета в банках.

В целях правового обеспечения деятельности 14 июня 2017 года были внесены изменения и дополнения в Закон ПМР от 7 мая 2007 года № 212-З-ГУ «О центральном банке ПМР» в части наделения Банковского совета ПРБ полномочиями утверждения денежно-кредитной политики, которые направлены на обретение независимости центральным банком в области проведения денежно-кредитной политики, что позволит повысить оперативность принятия соответствующих мер адекватно складывающейся экономической ситуации, исключит влияние политических интересов. [1]

По мнению автора, все перечисленные проблемы существенным образом тормозят развитие современной банковской системы Приднестровья, поэтому они требуют особого внимания в области разработки стратегии развития банковской системы республики в ближайшей перспективе.

Следует отметить, что Приднестровский республиканский банк уже реализовал определенные мероприятия и в денежно-кредитной сфере, и в области надзора, направленные на стабилизацию в банковском секторе. Результатом осуществления данных мероприятий должна стать стабильно функционирующая банковская система, находящаяся в равновесном состоянии за счет адаптации к внешним и внутренним условиям функционирования, продуманной организации и эффективного управления банковским сектором со стороны регулирующих органов республики.

Список использованных источников:

1. Закон ПМР от 7 мая 2007 года № 212-З IV «О Центральном банке Приднестровской Молдавской Республики»
2. Закон ПМР № 201-З-VI от 30 июня 2017 года «О стабилизации банковской системы Приднестровской Молдавской Республики»
3. Банковский сектор Приднестровья. Вызовы и преграды на пути развития // Вестник Приднестровского республиканского банка. – 2017. – №7. – С. 40-61.
4. Человская Е.И. Реструктуризация кредитно-банковской системы Приднестровской Молдавской Республики: цели и ожидаемые результаты // Материалы VI межд. научно-практ. конференции «Проблемы современной экономики». – Самара: ООО «Издательство АСГАРД», 2017. – С. 63-66.

МАГИСТЕРСКАЯ ПРОГРАММА «АУДИТ И ФИНАНСОВЫЙ КОНСАЛТИГ»

УДК 658

Т.П. Стасюк,
кандидат экономических наук, доцент,
заведующая кафедрой бухгалтерского учета и аудита,
Н.В. Данич,
магистрант группы № 102М,
магистерская программа,
«Аудит и финансовый консалтинг»
кафедры бухгалтерского учета и аудита,
ПГУ им. Т.Г. Шевченко,
Приднестровье, г. Тирасполь

АКТУАЛЬНОСТЬ РАЗРАБОТКИ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ ФИРМЫ В РАМКАХ СОПУТСТВУЮЩИХ АУДИТОРСКИХ УСЛУГ И УСЛУГ ФИНАНСОВОГО КОНСАЛТИНГА

THE ACTUALITY OF THE DEVELOPMENT OF CREDIT POLICY OF FIRM WITHIN THE ACCOMPANYING AUDITOR SERVICES AND SERVICES OF FINANCIAL CONSULTING

Аннотация. Обоснована необходимость и значимость разработки кредитной политики на предприятиях (организациях) с целью грамотного управления дебиторской задолженностью. Обозначены ключевые аспекты и факторы, которые должна учитывать компания при выработке политики кредитования покупателей.

Annotation. The necessity and importance of developing credit policy for enterprises (organizations) with the purpose of proper control on receivables. Outlines the key aspects and factors that should be considered by the company in policy making lending to buyers.

Ключевые слова: кредитная политика, дебиторская задолженность, кредитоспособность, управление дебиторской задолженностью.

Keywords: credit policy, receivables, solvency, management of receivables.

Каждый хозяйствующий субъект предпочел бы реализовывать свои товары или услуги не в кредит, а за реальные деньги здесь и сейчас. Но, к сожалению, в условиях современной конкуренции предприятия вынужде-

ны зачастую предлагать свою продукцию в кредит. Когда товары реализуются, запасы хозяйствующего субъекта сокращаются – таким образом, возникает дебиторская задолженность, т.е. это те суммы, которые покупатели должны предприятию. Эта задолженность должна превратиться в денежные средства по истечении определенного времени.

Компании могут инвестировать значительные денежные средства в дебиторскую задолженность, отвлекать из оборота средства предприятия, тем самым лишая себя мобильности и возможности осуществлять активную инвестиционную деятельность, снижая ликвидность. Дебиторскую задолженность еще называют «номинальными» деньгами. Эти деньги вроде числятся на балансе хозяйствующего субъекта, но на самом деле их не существует. Существуют всего лишь обязательства дебиторов оплатить реализуемую продукцию (услуги). Здесь самое важное – твердые гарантии, что эти деньги в полной мере вернутся на предприятие.

Вопросы об управлении дебиторской задолженностью поднимались такими авторами, как С.Г. Брунгильд, П.А. Соловьева, И.А. Бланк, С.В. Кобелева, О.Ю. Конова, Н.Ф. Мормуль, С.А. Еникеева и другими.

Подход к данному вопросу у каждого автора свой. Кто-то утверждает, что необходимо определять дополнительно сумму эффекта, который будет получен от инвестирования в дебиторскую задолженность, кто-то считает, что проведение частного анализа дебиторов является важным и необходимым пунктом в управлении дебиторской задолженностью. Такое многообразие методов анализа дебиторской задолженности позволяет широко применять их на практике, а также постоянно совершенствовать.

Значительные размеры дебиторской задолженности замедляют её оборачиваемость, а также оборачиваемость оборотных активов и активов в целом, увеличивают длительность финансового цикла предприятия. К тому же постоянно растущая дебиторская задолженность требует дополнительных источников финансирования деятельности. Следовательно, размер дебиторской задолженности необходимо жёстко контролировать, не допуская её роста.

Значимость грамотного управления дебиторской задолженностью заключается в том, что современные методы и мероприятия по стимулированию ликвидации или частичному погашению дебиторской задолженности могут быть рассмотрены только в контексте разработанной на предприятии кредитной политики и являются её логическим продолжением. В свою очередь, кредитная политика основывается на формировании кредитного рейтинга покупателей, то есть степень их платёжеспособности и влияние на финансовые результаты деятельности. Грамотно составленная кредитная политика, путем управления возникающей дебиторской задолженностью и приведения её к оптимальному для предприятия значению, позволит компании улучшить своё финансовое состояние.

Средства, отвлеченные в дебиторскую задолженность, не принимают участия в хозяйственном обороте, что, конечно же, не является плюсом в деятельности экономического субъекта и улучшении его финансового со-

стояния. Организация надлежащего контроля над состоянием дебиторской задолженности позволит оградить хозяйствующий субъект от финансового краха, к чему может привести ее чрезмерный рост. Данный контроль обеспечит своевременное взыскание средств, которые и составляют дебиторскую задолженность.

Также остро встает вопрос о проблеме ликвидности дебиторской задолженности. Здесь выделяют такие основные позиции: определение оптимального объема дебиторской задолженности, скорости ее обращения, а также качественного состава.

Обеспечение оптимального соотношения между ростом чистых денежных поступлений и затратами на финансирование дебиторской задолженности, а также повышение эффективности инвестирования средств в дебиторскую задолженность и является целью кредитной политики предприятия. [1, с. 632]

Хозяйствующий субъект, разрабатывая свою кредитную политику, должен определиться с такими ключевыми моментами как:

- срок кредитования;
- стандарты кредитоспособности – это те критерии, по которым поставщик определяет финансовую состоятельность покупателя и возможные варианты оплаты;
- система сбора платежей – например, процедуры взаимодействия с покупателями в случае нарушения условий оплаты и др.);
- система предоставляемых скидок.

Условия кредитования покупателей отражают условия практики реализации продукции в кредит, и направлены на повышение эффективности операционной и финансовой деятельности организации.

На этапе формирования принципов кредитной политики необходимо ответить на такие вопросы:

1. В каких формах осуществлять реализацию продукции в кредит?
2. Какой тип кредитной политики является приоритетным для предприятия-продавца?

Приступая к выбору типа кредитной политики важно учесть такие факторы, как:

- финансовые возможности предприятия в части отвлечения средств в дебиторскую задолженность;
- современная коммерческая и финансовая практика осуществления торговых операций;
- правовые условия обеспечения взыскания дебиторской задолженности;
- финансовый менталитет собственников и менеджеров организации;
- общее состояние экономики, определяющее финансовые возможности покупателей и уровень их платёжеспособности;
- потенциальная возможность предприятия наращивать объём производства продукции при расширении возможности её реализации за счёт предоставления кредита;

• отношение менеджеров организации к уровню допустимого риска в процессе осуществления хозяйственной деятельности. [2, с.125]

Таким образом, грамотная разработанная кредитная политика позволяет максимизировать приток денежных средств в компанию, компенсировать риск, принимаемый на себя компанией при предоставлении отсрочки платежа, то есть коммерческого кредита, что, в конечном счете, повышает стоимость компании и благосостояние акционеров. В связи с этим разработка кредитной политики фирмы в целях совершенствования управления дебиторской задолженностью становится особо значимой задачей финансового менеджмента в современных кризисных условиях хозяйствования и занимает ключевое место в составе сопутствующих аудиторских услуг и услуг финансового консалтинга.

Список использованных источников:

1. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента В 2 томах. Т.1/ Т.2 / 4-е изд. – Омега-Л, 2012 – 1330 с.
2. Брунгильд С.Г. Управление дебиторской задолженностью: учебник М: АСТ, 2012 – 240 с.
3. Заров К.Г. Оценка экономического эффекта и предоставления коммерческого кредита новому покупателю // Финансовый менеджмент, 2012, № 2 с. 3-12
4. Ивашкевич В.Б. Бухгалтерский управленческий учет, Учебник, Издательство: Магистр, Инфра-М, 2011 г.
5. Кобелева С. В., Конова О. Ю. Дебиторская задолженность: возникновение, анализ, управление //Территория науки , 2015. – № 2 . – С. 109-115.
6. Мормуль Н. Ф., Еникеева С.А. Системный подход к управлению дебиторской задолженностью //Экономические и социально-гуманитарные исследования, 2015. – № 2 (6). – С. 109-115.
7. Шохин, Серегин, Гермогенова: Финансовый менеджмент. Учебник, «Кнорус», 2017 г. – 476 с.

УДК 657

*А.А. Цуркан,
доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита,
Н.О. Костенко,
магистрант группы №102М,
магистерская программа
«Аудит и финансовый консалтинг»
кафедры бухгалтерского учета и аудита,
ПГУ им. Т.Г. Шевченко,
Приднестровье, г. Тирасполь*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА КОММЕРЧЕСКИХ, ОБЩИХ И АДМИНИСТРАТИВНЫХ РАСХОДОВ

IMPROVEMENT OF ACCOUNTING OF COMMERCIAL, COMMON AND ADMINISTRATIVE EXPENSES

Аннотация. Раскрыта сущность коммерческих, общих и административных расходов предприятия. Предложены пути совершенствования учета коммерческих, общих и административных расходов, которые направлены на увеличение эффективности ведения бухгалтерского финансового учета.

Annotation. The essence of commercial, common and administrative expenses of the enterprise is disclosed. The ways of improving the accounting of commercial, common and administrative expenses, which are aimed at increasing the efficiency of financial accounting, are suggested.

Ключевые слова: коммерческие расходы; общие и административные расходы; учет коммерческих, общих и административных расходов; оптимизация коммерческих, общих и административных расходов.

Keywords: commercial expenses; common and administrative expenses; accounting for commercial, common and administrative expenses; optimization of commercial, common and administrative expenses.

Формирование коммерческих и общих административных расходов является главной и одновременно наиболее сложной составляющей развития производственно-хозяйственного механизма предприятия, охваченного системой управленческого финансового учета.

Значимость методически обоснованной организации учета коммерческих и общих и административных расходов растет в условиях самостоятельного планирования номенклатуры продукции и свободных (рыночных) цен предприятиями, применения действующей системы налогообложения.

Коммерческие расходы предприятия связаны только с реализацией готовой продукции, товаров и оказанием услуг. Существует три категории затрат, которые оказывают влияние на формирование коммерческих расходов: упаковочные материалы и тара; доставка продукции; погрузка и выгрузка.

Общие и административные расходы – вид расходов предприятия на выполнение функции обслуживания и управления своих подразделений, относящихся как к основному, так и вспомогательному производству [2]. Это затраты на содержание организации в целом.

Повышению эффективности ведения бухгалтерского финансового учета общих и административных и коммерческих расходов на предприятии могут способствовать следующие мероприятия:

Обеспечивать единство и сопоставимость показателей общих и административных, коммерческих расходов в плане счетов, в регистрах, а также в отчетности.

Установить регламент бюджета общих и административных, коммерческих расходов. Содержательная часть этого документа закладывает основу для четких действий в рамках бюджетного процесса, направленных на получение желаемого финансового результата. Поэтому разработке