

говле [2]. В Республике Беларусь существует большой потенциал развития интернет-торговли. Для этого в нашей стране имеются все необходимые составляющие для успешного развития электронной торговли, а именно:

- внедрение высокоскоростного интернета по всей стране;
- компактность, относительно небольшая территория республики, что способствует доставке товара в любую точку страны в течение суток;
- мобильный Интернет;
- низкие цены на трафик;
- популяризация использования сети Интернет населением.

Благодаря этим факторам электронная торговля интенсивно развивается и все больше внедряется в нашу повседневную жизнь. Объемы продаж через интернет будут лишь увеличиваться, а использование интернет-услуг будет более комфортным и доступным.

Электронная торговля имеет возможности для быстрого и практически без вложений расширения товарного ассортимента интернет-магазина на позиции, пользующиеся повышенным спросом в тот или иной период. Эта особенность будет в значительной степени способствовать повышению конкурентоспособности электронной торговли как отрасли, по сравнению с обычным ритейлом. Также к числу плюсов, повышающих конкурентоспособность интернет-магазинов, можно отнести: низкую стоимость аренды, привлечение новых удаленных кадров, быструю доставку, предельную честность с покупателем и четкость выполнения взятых на себя обязательств, автоматизацию техпроцессов и сквозную аналитику.

Литература

1. Паньшин, Б. Н. Электронная торговля: теория и практика: курс лекций / Б. Н. Паньшин. – Минск: БГУ, 2009. – 383 с.
2. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://primepress.by/news/kompanii/gynok_e_commerce_v_belarusi_v_2018_g_vyros_na_20_do_1_352_mlrd_bel_rub-7085.
3. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://belretail.by/news/chto-gde-i-kak-pokupayut-belarusyi-v-internete-vtoroe-issledovanie-e-data-by>.

УДК 005.93

Митрофанова Г. В., старший преподаватель
УО «Гомельский государственный
технический университет имени П. О. Сухого»,
г. Гомель, Республика Беларусь

ПРИМЕНЕНИЕ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «ГОМСЕЛЬМАШ»)

Одной из главных целей управления финансовой деятельностью предприятия является повышение его рыночной стоимости, которая сводится к тому, чтобы повышать либо собственный капитал предприятия, либо его заемную часть. Проблема в выборе соотношения между собственным и заемным капиталом привлекательна тем, что, увеличивая до определенной границы количество заемных средств, можно повысить стоимость всего капитала в целом, а также повысить рентабельность собственных средств.

Следовательно, одной из главных задач финансового менеджмента является максимизация уровня рентабельности собственного капитала при заданном уровне финансового риска. Такая задача может быть решена разными путями. Одним из таких путей решения указанной задачи является применение финансового ливериджа.

Финансовый ливеридж показывает возможности влияния на чистую прибыль предприятия за счет изменения структуры пассивов, варьируя соотношение собственного и заемного капитала для оптимизации процентных выплат. Соответственно, вопрос о целесообразности использования кредитов связан с действием финансового рычага: с увеличением доли заемного капитала можно повысить рентабельность собственного капитала [5].

Величина собственного капитала, темпы его роста, величина заемного капитала и платежеспособность являются важнейшими характеристиками финансово-экономического состояния предприятия, поскольку по этим показателям обычно судят об экономической привлекательности предприятия. В связи с этим проблема совершенствования финансовых инструментов управления текущей деятельностью предприятия в настоящее время является наиболее важной.

Финансовый ливеридж (рычаг) (англ. financial leverage) – это механизм управления рентабельностью капитала за счет изменения соотношения собственных и заемных средств.

Финансовый рычаг характеризует степень риска и устойчивость компании. Чем меньше финансовый рычаг, тем устойчивее положение. С другой стороны, заемный капитал позволяет увеличить коэффициент рентабельности собственного капитала, т. е. получить дополнительную прибыль на собственный капитал.

В современной экономической науке применима концепция «финансового ливериджа». Ее содержание раскрывается в двух самостоятельных концепциях финансового ливериджа: «европейской» и «американской».

«Европейская» концепция рассматривает возможность приращения рентабельности собственного капитала предприятия при использовании заемных средств, несмотря на их платность.

«Американская» концепция основана на том, что рост процентов по привлекаемым заемным средствам уменьшает чистую прибыль, приходящуюся на каждую акцию предприятия [4].

Финансовый ливеридж следует рассматривать как важный экономический инструмент, использование которого позволяет при рациональной структуре капитала, уровне затрат на его формирование положительно влиять на финансовые результаты хозяйствующего субъекта. Применение финансового рычага заключается в привлечении заемных средств для финансирования деятельности предприятия на выгодных условиях. Это расширяет финансовые возможности развития соответствующего предприятия, в ряде случаев позволяет снизить затраты на аккумуляцию необходимых ресурсов и, соответственно, увеличить сумму прибыли и рентабельность производства.

Величина силы воздействия финансового ливериджа достаточно точно показывает степень финансового риска, связанного с организацией, – чем больше сила воздействия финансового рычага, тем больше и риск, связанный с предприятием, риск невозвращения кредита банку и риск снижения курса акций и падения дивиденда по ним.

Величиной, определяющей влияние финансового рычага на конечное финансовое состояние предприятия, является эффект финансового рычага, который показывает, на сколько процентов увеличивается рентабельность собственного капитала за счет привлечения заемных средств в оборот предприятия,

несмотря на их платность. Это фактор, позволяющий определить способность организации получить дополнительную прибыль, увеличивающую, в конечном счете, собственный капитал [6].

Эффект финансового рычага может быть как положительным, так и отрицательным. Он будет зависеть от цены привлечения заемных средств и ее соотношения с экономической рентабельностью.

Различают следующие критерии оценки эффекта финансового рычага:

- ЭФР > 0 – финансовый рычаг оказывает положительное влияние на рентабельность собственного капитала;
- ЭФР = 0 – влияние финансового рычага нейтрально;
- ЭФР < 0 – негативное воздействие финансового рычага на рентабельность заемного капитала.

Достижение положительного эффекта действия финансового рычага может произойти только при соблюдении обязательных условий, к которым можно отнести следующие [1]:

1) Рентабельность общего капитала (всех ресурсов, используемых в хозяйственном обороте) должна быть выше, чем уровень затрат на приобретение заемного капитала. Если привлекается кредит или другие формы заемных средств по процентной ставке, уровень которых ниже, чем рентабельность собственных средств, то рентабельность всего капитала повышается.

2) Формирование рациональной структуры капитала (соотношение между собственными и заемными средствами), поскольку высокий удельный вес заемного капитала влечет за собой увеличение общей задолженности предприятия, что отрицательно сказывается на его хозяйственной независимости, финансовом равновесии. Такое положение вызвано увеличением степени риска, связанного с полным и своевременным выполнением финансовых обязательств, уплатой процентов, погашением задолженности по ссудам.

Поэтому, несмотря на то, что высокий объем заемных средств, приобретенных на выгодных условиях, может обеспечить более высокий эффект финансового рычага, на практике необходимо регулировать его рост (долю) с учетом формирования рациональной структуры всего капитала.

В связи с этим только тогда, когда будут соблюдаться ранее перечисленные условия, предприятие благодаря действию эффекта финансового рычага может добиться увеличения прибыли и рентабельности производства.

Рассмотрим эффект финансового рычага ОАО «Гомсельмаш» за 2014-2016 годы (таблица 1).

Таблица 1 – Эффект финансового рычага ОАО «Гомсельмаш» за 2014-2016 гг.

Показатели	Значение показателя за:			Темп роста, % Отклонение, +/-	
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2016 к 2015	2017 к 2016
1. Среднегодовая стоимость собственного капитала, тыс. руб.	149775,5	101298,0	135924	67,63	134,18
2. Среднегодовая стоимость активов, тыс. руб.	972693,75	1143843,5	1382516	117,60	120,87
3. Рентабельность активов, %	-19,76	0,21	0,20	19,97	95,24
4. Рентабельность собственного капитала, %	-130,98	0,54	2,08	131,52	385,19
5. Коэффициент финансового рычага	6,49	11,29	10,17	4,80	90,08
6. Эффект финансового рычага, %	-111,22	0,33	1,88	111,55	569,70

Источник: собственная разработка на основании [7]

Эффект показывает, что использование заемного капитала предприятием ОАО «Гомсельмаш» позволило увеличить прибыльность деятельности только в 2016-2017 гг., соответственно на 0,33 % и 1,88 %. В 2015 году заемный капитал приносил убытки. Так как на ОАО «Гомсельмаш» наблюдается повышение доли заемного капитала, то увеличиваются финансовые риски: возможность потери финансовой независимости, платежеспособности и риска банкротства.

Исходя из вышеизложенного, практическую ценность представляет разработка рекомендаций и предложений по совершенствованию финансовых инструментов управления текущей деятельностью предприятия ОАО «Гомсельмаш»:

1) Совершенствование финансовых инструментов управления текущей деятельностью предприятия при помощи лизинговой деятельности.

Благодаря удобному географическому положению и наличию обширных сельскохозяйственных угодий, Российская Федерация является выгодным рынком сбыта сельскохозяйственной техники. Поэтому одной из задач ОАО «Гомсельмаш» является завоевание российского рынка сельскохозяйственной техники и закрепление на нем своих позиций.

Как видно на рисунке 1 сельскохозяйственная техника ОАО «Гомсельмаш», реализованная в лизинг, составляет только 1,1 % от общего количества поставок техники и оборудования на российские рынки в 2017 году в разрезе поставщиков [3]. Таким образом, можно сделать вывод о том, что предприятию ОАО «Гомсельмаш» необходимо улучшать финансовое состояние путём совершенствования лизинговой деятельности за счёт выхода на внешние рынки, и в частности на российский рынок.

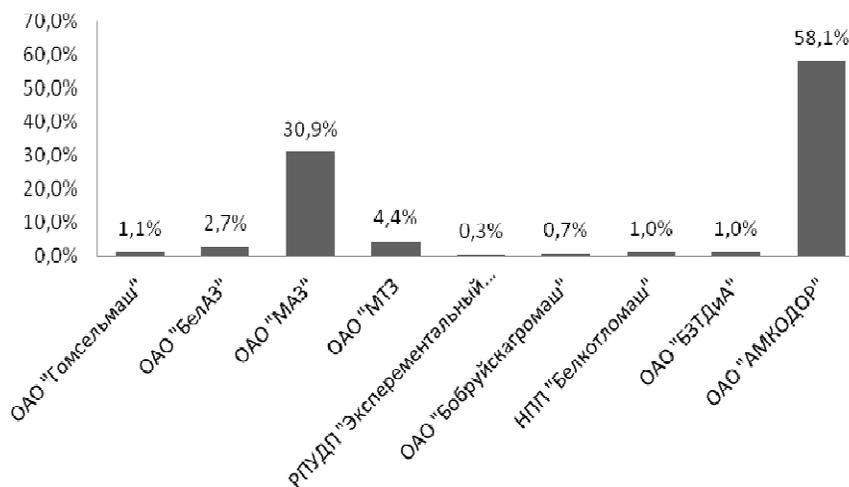


Рисунок 1 – Структура поставок техники и оборудования на российские рынки в 2017 году в разрезе поставщиков

Российским сельхозпроизводителям предлагается воспользоваться услугами лизинговой компании России ЗАО «Сбербанк Лизинг», так как данная компания имеет наивысший рейтинг. ОАО «Гомсельмаш» будет выступать в роли лизингодателя.

Базовые условия лизинга ЗАО «Сбербанк Лизинг» представлены в таблице 2.

2) Совершенствование финансовых инструментов управления текущей деятельностью предприятия за счёт минимизации последствий политических и коммерческих рисков.

Негативные последствия политических и коммерческих рисков оказывают негативное влияние на финансовое состояние предприятия. Таким образом, для совершенствования финансовых инструментов управления текущей деятельностью предприятия предлагается минимизировать последствия политических и коммерческих рисков путем страхования экспортных контрактов.

Таблица 2 – Базовые условия лизинга ЗАО «Сбербанк Лизинг» [7; 8]

Предмет лизинга	Сельскохозяйственная техника производства ОАО «Гомсельмаш»
Срок лизинга	5 лет
Авансовый платеж	От 10 %
Лизинговая ставка	устанавливается в соответствии с процентной политикой лизинговой компании, часть лизинговой ставки в размере 2/3 ставки рефинансирования Центрального банка Российской Федерации компенсируется из бюджета Республики Беларусь

Источник: собственная разработка на основании [7,8]

Для предприятия, которое выходит на новые перспективные рынки, актуальным является вопрос поиска инструментов снижения рисков на зарубежных рынках и гарантии возврата валютной выручки в страну, одним из которых является страхование экспортных рисков с поддержкой государства.

В рамках экспортного страхования уполномоченный национальный страховщик – Белэксимгарант – предлагает 8 страховых продуктов, обеспечивающих защиту страхователя от специфического набора рисков [2].

Страховой поддержкой «Белэксимгаранта» уже воспользовалось несколько сот предприятий-экспортеров, практикующих реализацию товаров на условиях отсрочки платежа. В их числе такие известные бренды, как МАЗ, БелАЗ, МТЗ, «Белмедпрепараты», «Конте Спа», «Санта-Бремор», «Савушкин продукт» и многие другие.

Несмотря на развитие прогрессивных финансовых инструментов в стране, лишь 1,85 % общего объема реализованных в 2017 г. на экспорт товаров и услуг были обеспечены страховой защитой. В странах-членах Бернского союза данный показатель, как правило, составляет 2,5-3,0 %

Таким образом, реализация разработанных предложений для ОАО «Гомсельмаш» будет способствовать совершенствованию финансовых инструментов управления текущей деятельностью предприятия, а следовательно, приведет и к повышению эффективности функционирования ОАО «Гомсельмаш» в целом. Финансовый рычаг является одной из важнейших характеристик финансово-экономического состояния предприятия, отражающий соотношение заемного и собственного капитала, определяющий устойчивость предприятия и характеризующий степень его привлекательности для инвесторов. Его значение варьируется в зависимости от объема используемых предприятием заемных средств, следовательно, на этот показатель прямое влияние оказывают управленческие решения в вопросах финансирования текущей деятельности.

Литература

1. Ситникова А.Ю., Власова Ю.А. Выявление проблемных аспектов финансовой стратегии предприятия с использованием финансового рычага [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://moluch.ru>.
2. Официальный сайт «Белэксимгарант» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.eximgarant.by>.

3. Официальный сайт ОАО «Промагролизинг» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.pal.by/>.
4. Тарабрин О.А. Теоретические основы формирования финансовых рычагов управления. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://cyberleninka.ru>.
5. Курилов К.Ю. Финансовый рычаг, его содержание и основные компоненты [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://moluch.ru>.
6. Листопад, Е.В. Эффект финансового рычага как способ определения финансового риска организации / Е.В. Листопад, Г.Н. Ронова [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://cyberleninka.ru>.
7. Официальный сайт ОАО «Гомсельмаш» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://www.gomselmash.by>.
8. Официальный сайт ЗАО «Сбербанк Лизинг» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.bps-sberbank.by/corpo-service/lising>.

УДК 339.1. 339.9

Романчук А. Ю., аспирант
УО «Белорусский государственный университет»,
г. Минск, Республика Беларусь

ПОТОКИ ДАННЫХ В ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛЕ В ЭПОХУ ЦИФРОВИЗАЦИИ

Стремительное развитие информационно-коммуникационных технологий в последние годы открывает новые возможности для производителей и потребителей всех стран мира. Речь идет не только о новых способах производства товаров и услуг, но и о способах их продажи с помощью сетевых технологий. Электронная торговая операция может быть определена как «продажа или покупка товаров или услуг, совершенная через компьютерные сети с помощью методов, созданных специально для получения и размещения заказов». Электронную торговлю (e-commerce) определяют как транзакцию обмена, в которой ценности (услуги или товары) заказываются посредством интернета в цифровом варианте, а поставляются либо в физическом, либо в цифровом [1].

Процессы глобализации всех сфер жизни постоянно усиливаются. Возрастающие торговые и финансовые потоки международной торговли подтверждают сильную взаимосвязь стран в глобальной экономике, в которой все большую роль играют не только развитые, но и развивающиеся страны. Фасилитаторами электронной торговли являются интернет-платформы, которые все время сокращают издержки международных транзакций, создают рынки и потребительские кооперации в глобальных масштабах, обеспечивая бизнес-базой потенциальных клиентов. Малый бизнес становится особенным фактором, который использует интернет-платформы (например, eBay, Amazon, Facebook, Alibaba) и удовлетворяет спрос потребителей по всему миру, поддерживая экономический рост своей страны. Физические лица участвуют в глобализации непосредственно через социальные сети, которые объединяют более 900 млн людей, из которых примерно 360 млн участвуют в интернет-торговле.

Объемы электронной торговли растут большими темпами и поэтому изучаются экспертами разных стран. В апреле 2017 года Советом по торговле и развитию ООН была согласована Межправительственная группа экспертов по электронной торговле и цифровой экономике. В задачи экспертов входит раз-