

4) получение товара покупателем: Д-т 90/4 – К-т 45/в пути МР-S.

Предлагаемый подход к учету товаров отгруженных позволит:

- повысить аналитическую ценность учета отгруженных товаров;
- сформировать информацию о нахождении товара в процессе его отгрузки и реализации (смену статусов);
- проводить инвентаризацию отгруженных товаров. Появляется возможность сопоставить данные бухгалтерского учета и данных в личном кабинете селлера. Это повысит эффективность контроля за движением товара.

Список использованных источников

1. Кодекс Республики Беларусь от 07.12.1998 N 218-З : ред. от 03.01.2023 "Гражданский кодекс Республики Беларусь" : с изм. и доп., вступившими в силу с 17.01.2023 // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2022.

2.) О типовом плане счетов бухгалтерского учета: постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 29.06.2011 N 50 : ред. от 28.12.2022 // ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2022.

УДК 657

ОПРЕДЕЛЕНИЕ УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ И ЕГО ОЦЕНКА

Долганова М. А.

Витебский государственный технологический университет, г. Витебск,

Республика Беларусь

Научный руководитель: Андриянова О. М., старший преподаватель

Актуальность темы исследования обуславливается тем, что реальные условия функционирования организации определяют необходимость определения уровня экономического потенциала субъекта хозяйствования и его оценки, которая позволит определить особенности деятельности организации, недостатки в ее работе и причины их возникновения, а также на основе полученных результатов выявить наиболее рациональные направления распределения ограниченных ресурсов. При этом использование различных составляющих, входящих в экономический потенциал, позволяет оценить уровень комплексного развития объекта исследования.

Целью исследования выступает разработка методики оценки уровня экономического потенциала коммерческой организации.

В литературных источниках представлены различные методики оценки экономического потенциала. Так, потенциал оценивается через рыночную стоимость организации или рейтинговую оценку отдельных его составляющих. Вместе с тем ни один из существующих способов не предполагает оценки непосредственно уровня экономического потенциала организации как комплексного понятия. Все методы предусматривают расчет уровня отдельных составляющих экономического потенциала, что не позволяет сделать общий вывод о его состоянии, развитии и использовании.

Прежде чем перейти к разработке методики оценки уровня экономического потенциала организации, необходимо определить, какие элементы включаются в состав данного понятия. По данному вопросу на сегодняшний момент времени также не выработано единое мнение.

С нашей точки зрения для анализа деятельности организации и его экономического потенциала представляется целесообразным следующее структурирование экономического потенциала организации на составляющие: производственный, кадровый и финансовый потен-

циал. Данный подход позволяет представить взаимосвязь ресурсов и возможностей на каждом этапе кругооборота капитала и тем самым охватить весь финансово-хозяйственный цикл организации.

Далее, при разработке методики оценки уровня экономического потенциала коммерческой организации, нами было предложено разделить показатели экономического потенциала на три группы. Первая группа характеризует исходное состояние экономического потенциала организации на текущий момент времени. Вторая группа показателей демонстрирует развитие или наращивание экономического потенциала организации. Третья группа показателей позволяет оценить использование экономического потенциала в организации. В каждой из групп выбран один показатель, который наиболее точно характеризует экономический потенциал организации по тому либо иному критерию (таблица 1).

Таблица 1 – Показатели оценки уровня экономического потенциала организации

Показатели	Производственный	Кадровый	Финансовый
1	2	3	4
Показатель состояния экономического потенциала	Коэффициент годности основных средств	Коэффициент укомплектованности персоналом	Коэффициент автономии
Показатель развития экономического потенциала	Соотношение стоимости введенных основных средств и стоимости выбывших основных средств	Соотношение коэффициента оборота по приему и коэффициента оборота по выбытию	Соотношения прибыли от реализации и прибыли до налогообложения
Показатель использования экономического потенциала	Фондоотдача	Производительность труда	Рентабельность активов

Для определения уровня экономического потенциала в методике использована балльная оценка. Каждому показателю присваивается балл в зависимости от его попадания в ту или иную группу (таблица 2).

Таблица 2 – Критерии отнесения показателей к группе экономического потенциала

Показатели	А	В	С
Коэффициент годности	< 0,5	0,5–0,7	> 0,7
Соотношение коэффициента обновления и коэффициента выбытия	≥ 1	0,5–1	< 5
Фондоотдача	> 1	1	< 1
Коэффициент укомплектованности персонала	1	0,9	< 0,9 или >1
Соотношение коэффициента оборота по приему и коэффициента оборота по выбытию	≥ 1	0,5–1	< 0,5
Темп роста производительности труда	> 110	100–110	< 100
Коэффициент автономии	> 0,7	0,5–0,7	< 0,5
Соотношение прибыли от реализации и прибыли до налогообложения	> 0,9	0,7–0,9	< 0,7
Рентабельность активов	> 0,12	0,06–0,12	< 0,06

При попадании показателя в группу А организации присваивается 5 баллов, при попадании в группу В – 3 балла, при попадании в группу С – 1 балл.

Уровень экономического потенциала коммерческой организации определяется исходя из суммарной балльной оценки (таблица 3).

Таблица 3 – Значения балльной шкалы для определения уровня экономического потенциала организации

Уровень экономического потенциала	Обозначение	Шкала значений
Высокий уровень	А	28–45
Средний уровень	В	10–27
Низкий уровень	С	1–9

Также при помощи данной методики можно оценить уровень потенциала по отдельным составляющим. В таком случае критерии отнесения к той или иной группе будет приниматься как третья часть от отраженных в таблице 3 значений.

Предложенная методика оценки была апробирована на примере коммерческой организации, расположенной на территории г. Витебска и относящейся к подсекции СВ «Производство текстильных изделий, одежды, изделий из кожи и меха». Результаты оценки отражены в таблице 4.

Таблица 4 – Матрица показателей экономического потенциала объекта исследования

Наименование показателя	Группа		
	А	В	С
Производственная составляющая			
Коэффициент годности			0,97 (1 балл)
Соотношение коэффициента обновления и коэффициента выбытия	1,15 (5 баллов)		
Фондоотдача	1,6 (5 баллов)		
Итого по производственной составляющей	11 баллов (группа А)		
Кадровая составляющая			
Коэффициент укомплектованности персонала			1,08 (1 балл)
Соотношение коэффициента оборота по приему и коэффициента оборота по выбытию		0,92 (3 балла)	
Темп роста производительности труда	122,14 (5 баллов)		
Итого по кадровой составляющей	9 баллов (группа В)		
Финансовая составляющая			
Коэффициент автономии		0,54 (3 балла)	
Соотношение прибыли от реализации и прибыли до налогообложения	1,88 (5 баллов)		
Рентабельность активов	0,13 (5 баллов)		
Итого по финансовой составляющей	13 баллов (группа А)		
ИТОГО	33 балла (группа А)		

В целом оценка экономического потенциала организации свидетельствует о высоком его уровне.

Таким образом, представленная методика определения уровня экономического потенциала позволяет не только в целом оценить исследуемый параметр в организации, но и состояние отдельных составляющих потенциала организации.

Список использованных источников

1. Баскакова, О. В. Экономика предприятия (организации): учебник / О. В. Баскакова, Л. Ф. Сейко. – Москва : Дашков и К, 2015. – 372 с.
2. Старовойтов М. К. Особенности оценки потенциала промышленных предприятий / М. К. Старовойтов, П. А. Фомин // Проблемы теории и практики управления. – 2003. – № 6. – С. 16–22.
3. Ендовицкий, Д. А. Теоретические основы экономического анализа развития организаций / Д. А. Ендовицкий, Н. Э. Бабичева // Экономический анализ: теория и практика. – 2012. – № 13. – С. 2–10.

УДК 657

УЧЕТ ОПЕРАЦИЙ ПО СТРАХОВАНИЮ ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ НАКОПИТЕЛЬНОЙ ПЕНСИИ РАБОТНИКОВ

Алишевич А. С.

*Брестский государственный технический университет, г. Брест, Республика Беларусь
Научный руководитель: Семенюк Е. В., старший преподаватель*

С 01.10.2022 в Республике Беларусь введен дополнительный вид пенсионного страхования – добровольное страхование дополнительной накопительной пенсии с финансовой поддержкой государства (п. 1 Указа Президента Республики Беларусь № 367 «О добровольном страховании дополнительной накопительной пенсии», далее – Указ № 367). Право на участие в таком страховании имеют работающие граждане, за которых работодателем уплачиваются обязательные взносы на пенсионное страхование, т. е. обязательные страховые взносы в ФСЗН (подп. 3.1 п. 3 Указа № 367).

При этом страховой взнос на дополнительную накопительную пенсию формируется как за счет собственных средств работника (от 1 до 10 % заработка), так и за счет средств работодателя (не более 3 % заработка) (подп. 3.4 п. 3 Указа № 367).

Работник определяет сумму взноса в процентах от заработной платы – от 1 до 10 %. Работодатель при этом обязан внести соразмерный вклад, но не более 3 %. Таким образом, минимальный тариф по договору составляет 2 % от заработной платы, а максимальный – 13 % (см. таблицу 1).

*Таблица 1 – Ставки взносов работников и нанимателей по добровольному страхованию
накопительной пенсии*

Взнос работника, %	Взнос нанимателя, %	Итого размер взноса, %
1	1	2
2	2	4
3	3	6
4	3	7
5	3	8
...
10	3	13

Взносы начисляются и накапливаются на именном лицевом счете страхователя. Впоследствии данные средства размещаются на рыночных условиях в депозиты, ценные бумаги. Это позволяет защитить средства граждан от инфляции.

В действующей схеме начисления взносов на социальное и пенсионное страхование работодатель каждый месяц направляет в ФСЗН сумму в размере 34 % (6 % на социальное страхование и 28 % на пенсионное страхование) от заработной платы работника. Если работник заключил договор о дополнительном накопительном пенсионном страховании и, до-