

УЧАСТНИКИ КОНФЕРЕНЦИИ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ СТУДЕНЧЕСКИЙ НАУЧНЫЙ ФОРУМ РЕГИОНАЛЬНЫХ УНИВЕРСИТЕТОВ

СТУДЕНЧЕСКАЯ НАУЧНАЯ ЗИМА В БРЕСТЕ 2011

СТУДЕНЧЕСКАЯ НАУЧНАЯ ЗИМА В БРЕСТЕ 2011



15-17 ДЕКАБРЯ 2011 ГОДА

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ
«БРЕСТСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
СТУДЕНЧЕСКОЕ НАУЧНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ «ЭКОМ»

СБОРНИК НАУЧНЫХ РАБОТ СТУДЕНТОВ
ПЕРВОГО МЕЖДУНАРОДНОГО СТУДЕНЧЕСКОГО
НАУЧНОГО ФОРУМА РЕГИОНАЛЬНЫХ
УНИВЕРСИТЕТОВ
«СТУДЕНЧЕСКАЯ НАУЧНАЯ ЗИМА В БРЕСТЕ – 2011»

Брест 2012

Редакционная коллегия:

главный редактор: к.э.н., доцент **Кивачук В.С.**,
зам. главного редактора: к.э.н., доцент **Драган Т.М.**

Члены редколлегии:

к.э.н., профессор **Обухова И.И.**,
доцент **Слапик Ю.Н.**,
доцент **Михальчук Н.А.**,
доцент **Сенокосова О.В.**,
ст. преподаватель **Зазерская В.В.**,
ст. преподаватель **Черноокая Е.В.**,
заведующая учебной лабораторией **Дубина Г.Л.**

Рецензенты:

к.э.н, доцент, заведующая кафедрой финансов Полоцкого государственного университета
Богатырева Валентина Васильевна;
к.э.н., доцент заведующий кафедрой бухгалтерского учета, анализа и аудита
Беларусского государственного университета транспорта **Шатров Сергей Леонидович.**

Студенческая научная зима в Бресте-2011. Сборник научных работ студентов Первого международного студенческого научного форума региональных университетов. – Брест: Издательство БрГТУ, 2012.

ISBN 978-985-493-216-3

В сборник включены научные доклады студентов и магистрантов, участников Первого международного студенческого научного форума региональных университетов «Студенческая научная зима в Бресте – 2011», представленные на пленарном заседании и на рабочих секциях, в области финансовых отношений, бухгалтерского учета, управленческого учета, экономического анализа и контроля. Представлены результаты TOP 20 участников на основе интегрированной системы качества представленного доклада студентом с учетом научной новизны, актуальности, презентации и научной дискуссии. Приведены результаты TOP 20 предметных олимпиад, проводимых в рамках форума. Приведены предложения студентов, защищенные ими в рамках работы круглого стола «Если бы я был директором, министром ...»

Для студентов, магистрантов, обучающихся по экономическим специальностям университетов, а также руководителей и организаторов научно-исследовательской работы студентов.

I международный
студенческий научный форум
региональных университетов

«Студенческая научная зима
в Бресте -2011»
15-17 декабря 2011 года

Организатор

*Министерство образования
Республики Беларусь*

*Учреждение образования
Брестский государственный технический
университет*

*Студенческое научное экономическое
объединение "ЭКОМ"*



**НАУКА
СОВЕСТЬ
НЕЗАВИСИМОСТЬ**

Вузы – участники форума

1. УО «Брестский государственный технический университет», г. Брест, РБ
2. УО «Барановичский государственный университет», г. Барановичи, РБ
3. УО «Белорусского государственного экономического университета» Бобруйский филиал г. Бобруйск, РБ
4. УО «Витебский государственный технологический университет», г. Витебск, РБ
5. УО «Белорусский государственный университет транспорта», г. Гомель, РБ
6. УО «Гомельский государственный технический университет им. П.О. Сухого», г. Гомель, РБ
7. УО «Гомельский государственный университет имени Ф.Скорины», г. Гомель, РБ
8. УО "Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации», г. Гомель, РБ
9. УО «Гродненский государственный университет имени Янки Купалы», г. Гродно, РБ
10. УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия», г. Горки, РБ
11. УО «Белорусский государственный аграрный технический университет», г. Минск, РБ
12. «Белорусский национальный технический университет», г. Минск, РБ
13. УО «Полоцкий государственный университет», г. Новополоцк, РБ
14. Черновицкий торгово-экономический институт Киевского национального торгово-экономического университета, г. Черновцы, Украина
15. Институт банковского дела Национального банка Украины, г. Львов, Украина
16. Житомирский государственный технологический университет, г. Житомир, Украина
17. УО «Владимирский государственный университет», г. Владимир, Россия
18. Государственного университета Министерства финансов Российской Федерации Санкт-Петербургский филиал, г. Санкт-Петербург, Россия

УЧАСТНИКИ
ПЕРВОГО МЕЖДУНАРОДНОГО СТУДЕНЧЕСКОГО НАУЧНОГО
ФОРУМА РЕГИОНАЛЬНЫХ УНИВЕРСИТЕТОВ
«СТУДЕНЧЕСКАЯ НАУЧНАЯ ЗИМА В БРЕСТЕ – 2011»

РЕСПУБЛИКА БЕЛАРУСЬ



УЧАСТНИКИ
ПЕРВОГО МЕЖДУНАРОДНОГО СТУДЕНЧЕСКОГО НАУЧНОГО
ФОРУМА РЕГИОНАЛЬНЫХ УНИВЕРСИТЕТОВ
«СТУДЕНЧЕСКАЯ НАУЧНАЯ ЗИМА В БРЕСТЕ – 2011»

УКРАИНА



**УЧАСТНИКИ
ПЕРВОГО МЕЖДУНАРОДНОГО СТУДЕНЧЕСКОГО НАУЧНОГО
ФОРУМА РЕГИОНАЛЬНЫХ УНИВЕРСИТЕТОВ
«СТУДЕНЧЕСКАЯ НАУЧНАЯ ЗИМА В БРЕСТЕ – 2011»**

РОССИЯ

Владимирская область



г. Санкт-Петербург



ИТОГОВЫЙ ДОКУМЕНТ
I международного студенческого научного экономического форума
региональных университетов
«Студенческая научная зима в Бресте – 2011»

Общая часть

В настоящее время на международной арене идет пересмотр принципов функционирования экономических систем. Преуспевающим станет то государство, которое обеспечит качественный прорыв в технологиях, науке и кадрах. Большое значение в реализации этих задач отводится развитию инициативы молодых людей, в первую очередь студенчества. Студенты университетов имеют высокий творческий потенциал и, при соответствующей организации системы содействия их профессиональному и научному росту, могут оказать существенное воздействие на развитие общества в долгосрочном периоде.

За шесть лет проведения конференция сформировалась в авторитетный форум, в рамках которого происходит обсуждение наиболее злободневных проблем науки и практики в сфере учета, контроля, экономического анализа и финансов. В конференциях приняли личное участие и выступили с докладами более 520 студентов и магистрантов. Все доклады опубликованы в сборниках по итогам конференций.

Участникам форума передано более 2800 электронных фотографий, отражающих ход форума, олимпиад, других научных и познавательных мероприятий.

По итогам форума, олимпиад и заседаний круглого стола награждено дипломами, грамотами и ценными призами более 180 участников. Участники I международного научного экономического студенческого форума региональных университетов считают, что состояние научного творчества университетской молодежи в настоящее время нацелено на решение актуальных задач экономики, требует активной мотивированной ориентации на разрешение проблем, имеющих в обществе и на предприятиях.

В целях дальнейшего совершенствования организации научно-исследовательской деятельности студенческой молодежи и уровня интеллектуальной подготовки и творческой активности молодого поколения участники Форума считают целесообразным:

1. Продолжить проведение студенческого научного экономического форума региональных университетов «Студенческая научная зима в Бресте» один раз в год в г.Бресте на базе студенческого научного экономического объединения «ЭКОМ» Брестского государственного технического университета.

2. Руководству университетов, делегации которых участвовали в I международном студенческом научном форуме региональных университетов «Студенческая научная зима в Бресте – 2011» принять необходимые меры, направленные на активизацию научно-исследовательской деятельности студенческой молодежи, ее сотрудничество с целью роста интеллектуального уровня и мобильности молодежи.

3. Основу для участия в форуме должны составлять долгосрочные соглашения региональных университетов о сотрудничестве в развитии научно-исследовательской деятельности студентов.

4. Положительно оценить направленность студенческих научных исследований на решение наиболее важных экономических и социальных проблем субъектов хозяйствования.

5. Активно содействовать разработке студенческой молодежью творческих идей общегосударственного и глобального характера и пропаганде их в средствах массовой информации.

6. Одной из задач форума считать обсуждение и доведение до заинтересованных государственных органов, представителей бизнеса и общественности творческих идей студентов, направленных на совершенствование экономического и социального развития предприятия и государства в целом.

12. Настоящий Итоговый документ форума довести до сведения руководства университетов, делегации которых участвовали в I международном студенческом научном форуме региональных университетов «Студенческая научная зима в Бресте – 2011».

**СПИСОК УЧАСТНИКОВ
ПЕРВОГО МЕЖДУНАРОДНОГО СТУДЕНЧЕСКОГО НАУЧНОГО
ФОРУМА РЕГИОНАЛЬНЫХ УНИВЕРСИТЕТОВ
«СТУДЕНЧЕСКАЯ НАУЧНАЯ ЗИМА В БРЕСТЕ – 2011»**

№ п/п	Страна	Город	Наименование университета	Состав делегации	Тема доклада	Должность, специальность, курс
1.	РБ	Барановичи	Барановичский государственный университет	Безуглая Виктория Александровна	Руководитель	К.э.н., доцент
2.	РБ	Барановичи	Барановичский государственный университет	Якимович Юлия Иосифовна	Проблемы учета нематериальных активов в отечественной практике	5 курс, группа БА-51
3.	РБ	Барановичи	Барановичский государственный университет	Кременевская Анна Ивановна	Анализ транспортных издержек ОАО «Бархим»	5 курс, группа БА-51
4.	РБ	Барановичи	Барановичский государственный университет	Савченко Павел Юрьевич	Проблемы оценки биологических активов в международной практике	5 курс, группа БА-51
5.	РБ	Барановичи	Барановичский государственный университет	Хованская Анна Александровна	Проблемы оплаты труда работников в условиях гиперинфляции	5 курс, группа БА-51
6.	РБ	Барановичи	Барановичский государственный университет	Панчук Елена Владимировна	Формирование рейтинга финансово-экономического развития стран СНГ	4 курс, группа ЭА-41
7.	РБ	Барановичи	Барановичский государственный университет	Капацевич Александр Анатольевич	Повышение эффективности развития хлебопекарной промышленности	4 курс, группа ЭА-41
8.	РБ	Барановичи	Барановичский государственный университет	Андреев Дмитрий Леонидович	Формирование фирменной торговли в условиях кластеризации	4 курс, группа ЭА-41
9.	РБ	Витебск	Витебский государственный технологический университет	Дем Ольга Дмитриевна	Руководитель	К.э.н., доцент
10.	РБ	Витебск	Витебский государственный технологический университет	Липский Дмитрий Александрович	Актуальные направления развития финансово-кредитной сферы экономики	3 курс, группа ФК-11
11.	РБ	Витебск	Витебский государственный технологический университет	Кондратьева Анастасия Валерьевна	Анализ системы целевого финансирования на примере Витебского филиала ОУП «Витебскоблтоп»	5 курс, группа ФК-8
12.	РБ	Витебск	Витебский государственный технологический университет	Мартусевич Анастасия Александровна	Совершенствование налогообложения субъектов малого предпринимательства как фактор развития экономики РБ	5 курс, группа ФК-8
13.	РБ	Витебск	Витебский государственный технологический университет	Козлов Владимир Геннадьевич	Перспективы развития и совершенствования системы кредитования	4 курс, группа ФК-9
14.	РБ	Витебск	Витебский государственный технологический университет	Леонович Ольга Александровна	Устойчивое развитие экономики предприятий и отраслей региона на основе совершенствования управления финансово-инвестиционной деятельностью	4 курс, группа ФК-10
15.	РБ	Витебск	Витебский государственный технологический университет	Ельчанинова Анна Германовна	Привлечение ресурсов от юридических лиц: состояние и перспективы развития на примере Головного филиала по Витебской области ОАО «Белинвэстбанк»	1 курс, группа ФК-1

16.	РБ	Гомель	Белорусский государственный университет транспорта	Сидорова Людмила Георгиевна	Руководитель	Ст. преподаватель кафедры «БУАиА»
17.	РБ	Гомель	Белорусский государственный университет транспорта	Атрушкевич Ольга Михайловна	Актуальные вопросы учета и анализа Диспансии защитных лесонасаждений Гомельского отделения Белорусск. железной дороги	5 курс, группа ГБ-53
18.	РБ	Гомель	Белорусский государственный университет транспорта	Веко Екатерина Олеговна	Развитие методики калькулирования себестоимости перевозок в современных условиях функционир. Белорусской железной дороги	5 курс, группа ГБ-51
19.	РБ	Гомель	Белорусский государственный университет транспорта	Прохоренко Евгения Александровна	Современные подходы к оценке основных средств предприятий авиатранспорта	магистрант
20.	РБ	Гомель	Белорусский государственный университет транспорта	Романовец Мария Витальевна	Экономическое обоснование оптимальной модели формирования отчета о прибылях и убытках	4 курс, группа ГБ-42
21.	РБ	Гомель	Белорусский государственный университет транспорта	Чумичкина Ольга Витальевна	Анализ конкурентоспособности услуг в современных условиях	5 курс, группа ГБ-53
22.	РБ	Гомель	Белорусский государственный университет транспорта	Сагеев Антон Владимирович	Актуальные вопросы комплексного анализа хозяйственной деятельности предприятий автотранспорта	4 курс, группа ГБ-41
23.	РБ	Гомель	Белорусский государственный университет транспорта	Шитько Мария Иосифовна	Развитие методики учета производственных запасов на железнодорожном транспорте	4 курс, группа ГБ-41
24.	РБ	Гомель	Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины	Федосенко Людмила Васильевна	Руководитель	К.э.н., доцент
25.	РБ	Гомель	Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины	Рахубо Наталья Владимировна	Бухгалтерский учет в системе управления инновационными рисками	5 курс, группа БУ-51
26.	РБ	Гомель	Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины	Климова Наталья Петровна	Государственная поддержка малых инновационных компаний и ее совершенствование	3 курс, группа ФК-31
27.	РБ	Гомель	Гомельский государственный университет им. Ф.Скорины	Брель Екатерина Дмитриевна	Секьюритизация банковских активов как механизм снижения кредитн. риска	4 курс, группа ФК-41
28.	РБ	Гомель	Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины	Лукашева Елена Михайловна	Проблема оценки качественных показателей деловой активности организации	5 курс, группа БУ-51
29.	РБ	Гомель	Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины	Соловей Константин Игоревич	Инновационные операции белорусских банков на фондовом рынке	3 курс, группа ФК-31
30.	РБ	Гомель	Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины	Старостенко Марина Витальевна	Концепции исчисления финансового результата: возможности французского плана счетов	5 курс, группа БУ-51
31.	РБ	Гомель	Гомельский государственный технический университет им. П.О. Сухого	Емельянцева Ольга Владимировна	Руководитель	Ст. преподаватель кафедры «Экономика»
32.	РБ	Гомель	Гомельский государственный технический университет им. П.О. Сухого	Ужачкина Алина Андреевна	Амортизационная политика предприятия: проблемы выбора и направления совершенствования	3 курс, группа УП-31

33.	РБ	Гомель	Гомельский государственный технический университет им. П.О. Сухого	Мандрик Ирина Сергеевна	Особенности управленческого учета в растениеводстве	3 курс, группа УА-31
34.	РБ	Гомель	Гомельский государственный технический университет им. П.О. Сухого	Плесская Светлана Леонидовна	Учет затрат на производство продукции на основе системы «директ-костинг»: отечественный и зарубежный опыт	3 курс, группа УП-31
35.	РБ	Минск	Белорусский государственный аграрный технический университет	Михальченко Ольга Александровна	Отечественный и зарубежный опыт аналитической диагностики вероятности банкротства субъектов хозяйствования	5 курс, группа 58 эи
36.	РБ	Минск	Белорусский государственный аграрный технический университет	Лемеза Мария Викторовна	Совершенствование методики анализа рентабельности собственного капитала	5 курс, группа 60 эи
37.	РБ	Минск	Белорусский государственный аграрный технический университет	Дмуховская Анастасия Викторовна	Роль и значение международных стандартов финансовой отчетности в РБ	3 курс, 70 эи
38.	РБ	Минск	Белорусский государственный аграрный технический университет	Геттоева Александра Юрьевна	Кадровый аудит как метод оценки человеческих ресурсов организации	3 курс, 72 эи
39.	РБ	Бобруйск	Белорусского государственного экономического университета Бобруйский филиал	Мартиневич Ольга Владимировна	Оценка финансовых результатов малого бизнеса в РБ и регионах	3 курс, группа ЭУП-091
40.	РБ	Бобруйск	Белорусского государственного экономического университета Бобруйский филиал	Васильева Мария Сергеевна	Формирование и развитие финансово-кредитного механизма строительного комплекса	3 курс, группа ЭУП-091
41.	РБ	Минск	Белорусский национальный технический университет	Недашковская Ирина Васильевна	Руководитель	Отв.за НИРС
42.	РБ	Минск	Белорусский национальный технический университет	Карачун Дарья Владимировна	Формирование механизма венчурного финансирования в РБ: проблемы и пути их решения	3 курс, группа 108429
43.	РБ	Минск	Белорусский национальный технический университет	Полторжицкая Вера Игоревна	Проблемы автоматизации бухгалтерского учета в организации общественного питания	3 курс, группа 108429
44.	РБ	Минск	Белорусский национальный технический университет	Карсеко Анна Евгеньевна	Руководитель	Преподаватель каф-ры «Экономика и право»
45.	РБ	Минск	Белорусский национальный технический университет	Коледа Алексей Леонидович	Военная накопительно-ипотечная система	5 курс, группа 115417
46.	РБ	Минск	Белорусский национальный технический университет	Коляда Евгений Юрьевич	Анализ и меры повышения продуктивности экспортной корзины Беларуси	4 курс, группа 115418
47.	РБ	Минск	Белорусский национальный технический университет	Матусевич Сергей Анатольевич	Аналитический обзор налоговых систем стран участниц таможенного союза	4 курс, группа 115418
48.	РБ	Минск	Белорусский национальный технический университет	Климашевский Андрей Тадеушевич	Консалтинговые компании – двигатель экономического роста	4 курс, группа 115418
49.	РБ	Минск	Белорусский национальный технический университет	Алексеевич Павел Геннадьевич	Регулирование налога на прибыль как инструмента активизации предпринимательской и инвестиционной деятельности	3 курс, группа 115419

50.	РБ	Минск	Белорусский национальный технический университет	Сазонов Дмитрий Васильевич	Финансирование государственных расходов на оборону	5 курс, группа 115417
51.	РБ	Минск	Белорусский национальный технический университет	Гапеева Ольга Сергеевна	Совершенствование системы регистрации и учета логистических издержек	3 курс, группа 101859
52.	РБ	Минск	Белорусский национальный технический университет	Смеян Оксана Сергеевна	Применение логистического подхода в анализе структуры автотранспортного предприятия	3 курс, группа 101859
53.	РБ	Минск	Белорусский национальный технический университет	Сокол Галина Евгеньевна	Анализ перспектив внедрения ipr на белорусских предприятиях	курс 4
54.	РБ	Минск	Белорусский национальный технический университет	Ракач Лилия Николаевна	Особенности учета и признания расходов Интернет – магазинов	Группа 101958
55.	Россия	Владимир	Владимирский государственный университет	Сивякова Милана Викторовна	Руководитель	К.э.н
56.	Россия	Владимир	Владимирский государственный университет	Мидянка Анастасия Ивановна	Повышение эффективности предприятия путем снижения затрат	4 курс, группа БУ-108
57.	Россия	Владимир	Владимирский государственный университет	Киселева Алена Владимировна	Влияние кризиса 2009-2011 гг. на развитие кредитной системы РФ	4 курс, группа ФК-108
58.	Россия	Владимир	Владимирский государственный университет	Власкина Анна Сергеевна	Построение адаптивной модели перехода от финансовой отчетности, составляемой по РСБУ, к МСФО	4 курс, группа БУ-108
59.	Россия	Владимир	Владимирский государственный университет	Зинякова Ирина Васильевна	Укрупнение институтов фондового рынка РФ: необходимость и последствия	4 курс, группа ФК-108
60.	Россия	Владимир	Владимирский государственный университет	Истратова Галина Александровна	Пути регулирования цен на рынке жилья	4 курс, группа ФК-108
61.	Россия	Владимир	Владимирский государственный университет	Чекурова Лилия Олеговна	Механизм выбора услуг для передачи на аутсорсинг на производственном предприятии	4 курс, группа БУ-108
62.	РБ	Новополоцк	Полоцкий государственный университет	Примакова Марина Владимировна	Руководитель	Старший преподаватель
63.	РБ	Новополоцк	Полоцкий государственный университет	Барковская Ольга Александровна	Развитие учета спортивных организаций: продажа, передача игровых	5 курс, группа 07-БК
64.	РБ	Новополоцк	Полоцкий государственный университет	Горовая Светлана Сергеевна	Развитие учета обязательств как инструмента учетно-аналитического обеспечения финансовой безопасности организации	4 курс, группа 08-БК
65.	РБ	Новополоцк	Полоцкий государственный университет	Жойдик Елена Александровна	Совершенствование учета трофеев в организации	5 курс, группа 07-БК
66.	РБ	Новополоцк	Полоцкий государственный университет	Корейша Екатерина Борисовна	Руководитель	Ст.преподаватель
67.	РБ	Новополоцк	Полоцкий государственный университет	Каштанова Вика Александровна	Совершенствование методики анализа финансового состояния коммерческих банков в РБ	4 курс, группа 08-ФК
68.	РБ	Новополоцк	Полоцкий государственный университет	Салахова Юлия Шамильевна	Формирование трудовых ресурсов и основы их налогообложения	5 курс, группа 07-ФК
69.	РБ	Новополоцк	Полоцкий государственный университет	Федорова Анастасия Олеговна	Рейтинговая оценка деятельности страховых организаций РБ	5 курс, группа 07-ФК

70.	РБ	Минск	ФГБ «Международный университет «МИТСО»	Королев Юрий Юрьевич	Руководитель	К.э.н., доцент
71.	РБ	Минск	ФГБ «Международный университет «МИТСО»	Шевченко Дмитрий Вячеславович	Руководитель	Преподаватель
72.	РБ	Минск	ФГБ «Международный университет «МИТСО»	Камоцкая Наталья Ивановна	Руководитель	Преподаватель
73.	РБ	Минск	ФГБ «Международный университет «МИТСО»	Бочурная Дарья Юрьевна	Финансовая система РБ на современном этапе	4 курс, группа 815
74.	РБ	Минск	ФГБ «Международный университет «МИТСО»	Харламова Василиса Григорьевна	Валютный рынок РБ как предмет аналитики	4 курс, группа 815
75.	РБ	Минск	ФГБ «Международный университет «МИТСО»	Толстая Татьяна Александровна	Рейтинговая оценка кредитоспособности потенциального кредитополучателя – физического лица	3 курс, группа 914
76.	РБ	Минск	ФГБ «Международный университет «МИТСО»	Игнатович Дарья Леонидовна	Сопоставимость экономических показателей в условиях инфляции	3 курс, группа 914
77.	РБ	Минск	ФГБ «Международный университет «МИТСО»	Белоус Александр Владимирович	Кредитование международным Валютным Фондом РБ	3 курс, группа 914
78.	РБ	Минск	ФГБ «Международный университет «МИТСО»	Яцкевич Анна Альбертовна	Внутренний и внешний государственный долг, его влияние на экономическое развитие страны	3 курс, группа 916
79.	РБ	Минск	ФГБ «Международный университет «МИТСО»	Кожевина Екатерина Евгеньевна	Анализ и перспективы развития факторинга в РБ. Зарубежный опыт	3 курс, группа 914
80.	РБ	Минск	ФГБ «Международный университет «МИТСО»	Яцевич Оксана Викторовна	Деятельность Международ. банка реконструкции и развития	3 курс, группа 915
81.	РБ	Гомель	Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации	Наумчик Сергей Олегович	Руководитель	К.э.н., доцент
82.	РБ	Гомель	Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации	Данилюк Анастасия Валерьевна	Проблемы оценки кредитоспособности заемщика	4 курс, группа Ф-43
83.	РБ	Гомель	Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации	Беляцкая Анна Игоревна	Сотрудничество РБ с международными кредитно-финансовыми институтами на современном этапе и перспективы его развития	4 курс, группа Ф-43
84.	РБ	Гомель	Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации	Повод Игорь Николаевич	Риск-менеджмент и управление инвестиционными рисками предприятия	3 курс, группа Нс-33
85.	РБ	Гомель	Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации	Ворожун Владислав Сергеевич	Международный опыт отражения финансовых рисков в отчетности предприятия	5 курс, группа У-56
86.	РБ	Гомель	Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации	Турова Анастасия Игоревна	Совершенствование бухгалтерского учета издержек обращения в условиях применения современных информационных технологий	4 курс, группа Б-42
87.	РБ	Гомель	Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации	Дубровская Елена Юрьевна	Актуальные вопросы экономической сущности и содержания бухгалтерской финансовой отчетности	4 курс, группа Б-41
88.	Украина	Черновцы	Черновицкий торгово-экономический институт Киевского национального торгово-экономического университета	Быкова Наталия Владимировна	Руководитель	Ст.преподаватель кафедры экономики

89.	Украина	Черновцы	Черновицкий торгово-экономический институт Киевского национального торгово-экономического университета	Бондаренко Владислав Вячеславович	Стратегические приоритеты украинского инвестиционного потенциала в кризисных условиях	3 курс, группа 131
90.	РФ	Санкт-Петербург	Санкт-Петербургский филиал Государственного университета Министерства Финансов Российской Федерации	Виноградов Антон Александрович	Руководитель	К.и.н., и.о. зам. директора Санкт-Петербург. филиал Государственный университета Министрств. Финансов РФ
91.	РФ	Санкт-Петербург	Санкт-Петербургский филиал Государственного университета Министерства Финансов РФ	Петрова Елена Николаевна	Человеческий капитал в условиях экономики XXI века	1 курс, группа 1M03
92.	РФ	Санкт-Петербург	Санкт-Петербургский филиал Государственного университета Министрств. Финансов РФ	Гаранина Марина Анатольевна	Выбор оптимального срока эксплуатации и определение момента замены оборудования на предприятии	2 курс, группа 2Э01
93.	РБ	Гродно	Гродненский госуниверситет им. Я. Купалы	Карпицкая Марина Евгеньевна	Руководитель	К.э.н., доцент
94.	РБ	Гродно	Гродненский государственный университет им. Я. Купалы	Житкевич Кирилл Сергеевич	Создание условий эффективного привлечения инвестиций в химическую промышленность	4 курс, группа 4
95.	РБ	Гродно	Гродненский государственный университет им. Я. Купалы	Чуянова Елена Анатольевна	Внешнее финансирование и инвестирование экономики РБ через ОАО «Белагропромбанк»	4 курс, группа 4
96.	РБ	Гродно	Гродненский государственный университет им. Я. Купалы	Кривец Марина Михайловна	Особенности регионального развития торговых предприятий по Гродненской области	4 курс, группа 4
97.	РБ	Гродно	Гродненский государственный университет им. Я. Купалы	Фурс Екатерина Михайловна	Совершенствование механизма формирования финансовых ресурсов торгового предприятия	4 курс, группа 4
98.	РБ	Гродно	Гродненский государственный университет им. Я. Купалы	Саврос Сергей Александрович	Совершенствование методики анализа финансового состояния и выявления неплатежеспособных предприятий на основе применения моделей прогнозирования банкротства	4 курс, группа 3
99.	РБ	Горки	Белорусская государственная сельскохозяйственная академия	Ракутин Вячеслав Геннадьевич	Руководитель	Старший преподаватель
100.	РБ	Горки	Белорусская государственная сельскохозяйственная академия	Кашина Татьяна Эдуардовна	Оценка финансовой устойчивости сельскохозяйственных организаций на основе многомерного сравнения	4 курс, группа 2
101.	РБ	Горки	Белорусская государственная сельскохозяйственная академия г. Горки	Оболевич Лилия Иосифовна	Совершенствование учета затрат и калькулирования себестоимости продукции основного производства	4 курс, группа 7
102.	РБ	Горки	Белорусская государственная сельскохозяйственная академия	Раченок Илона Валентиновна	Необходимость оптимизации взаимоотношения налогового и бухгалтерского учета в части их ведения	4 курс, группа 1

103.	РБ	Горки	Белорусская государственная сельскохозяйственная академия	Чечеткин Сергей Александрович	Эффективность использования заемных средств в процессе кредитования	4 курс, группа 1
104.	РБ	Горки	Белорусская государственная сельскохозяйственная академия г. Горки	Ярыга Екатерина Ивановна	Индексный анализ прибыли от реализации молока	4 курс, группа 2
105.	РБ	Горки	Белорусская государственная сельскохозяйственная академия	Ярошевич Олеся Сергеевна	Многофакторные индексные модели анализа прибыли от реализации продукции	4 курс, группа 2
106.	РБ	Горки	Белорусская государственная сельскохозяйственная академия	Курляндчик Александр Александрович	Руководитель	Старший преподаватель
107.	РБ	Горки	Белорусская государственная сельскохозяйственная академия	Варавко Кристина Юрьевна	Совершенствование системы безналичных расчетов на предприятии	4 курс, группа 6
108.	РБ	Горки	Белорусская государственная сельскохозяйственная академия	Гавриленко Александра Сергеевна	Оценка использования кредитных ресурсов как этап анализа финансового состояния	4 курс, группа 6
109.	РБ	Горки	Белорусская государственная сельскохозяйственная академия	Довгая Людмила Александровна	Привлечение инвестиций в развитие агропромышленного комплекса РБ	4 курс, группа 6
110.	РБ	Горки	Белорусская государственная сельскохозяйственная академия	Ключева Карина Юрьевна	Проблемы совершенствования налогового контроля в РБ	5 курс, группа 6
111.	РБ	Горки	Белорусская государственная сельскохозяйственная академия	Кузёмкина Ольга Владимировна	Государственные меры поддержки производителей продукции в системе кредитования	4 курс, группа 6
112.	РБ	Горки	Белорусская государственная сельскохозяйственная академия	Махрачев Игорь Михайлович	Пути совершенствования существующей системы налогообложения РБ	5 курс, группа 6
113.	Украина	Львов	Львівський банківський інститут Національного банку України	Шурпенкова Руслана Казимировна	Руководитель	К.э.н., доцент кафедры учета и аудита
114.	Украина	Львов	Львівський банківський інститут Національного банку України	Качмарык Ирина Михайловна	Анализ особенностей формирования и развития трудового потенциала на примере Львовской области	5 курс, группа 501-ОАм
115.	Украина	Львов	Львівський банківський інститут Національного банку України	Мороз Назар Михайлович	Приоритеты государственной политики в сфере кредитования малых предприятий в Украине	5 курс, группа 501-Фм
116.	Украина	Черкассы	Черкаський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України	Шевченко Виктория Сергеевна	Особенности перехода бухгалтерского учета в Украине на международные стандарты (на примере страховых компаний)	
117.	Украина	Житомир	Житомирський державний технологічний університет	Петренко Наталия Ивановна	Руководитель	К.э.н., доцент кафедры хозяйственного и финансового контроля
118.	Украина	Житомир	Житомирський державний технологічний університет	Локтионова Наталья Игоревна	Сущность прибыли в бухгалтерском учете: недостатки и проблемы определения	5 курс, группа 5 ОАМ-17
119.	Украина	Житомир	Житомирський державний технологічний університет	Щербелёва Надежда Павловна	Расходы на качество продукции предприятий ресторанного хозяйства: учетный аспект	5 курс, группа 5 ОАМ-16

120.	РБ	Минск	Белорусский государственный экономический университет	Дубина Марина Алексеевна	Финансовые потоки в условиях финансово-экономического кризиса	5 курс
121.	РБ	Брест	Брестский государственный технический университет	Кивачук Василий Сазонович	Руководитель	К.э.н., доцент
122.	РБ	Брест	Брестский государственный технический университет	Педа Светлана Анатольевна	Управление процентными рисками в банке	4 курс, Ф-21
123.	РБ	Брест	Брестский государственный технический университет	Куприянович Виктория Викторовна	Диверсификация деятельности коммерческих банков в условиях кризиса	5 курс, Ф-19
124.	РБ	Брест	Брестский государственный технический университет	Ковалюк Константин Викторович	Инновационная деятельность банков на современном этапе развития экономики	2 курс, Ф-26
125.	РБ	Брест	Брестский государственный технический университет	Маметвелиева Виктория Ашыквелиевна	Влияние экологических факторов на оценку стоимости предприятия как имущественного комплекса	4 курс, Б-35
126.	РБ	Брест	Брестский государственный технический университет	Иванютенко Евгения Леонидовна	Матричная система внутрифирменного контроля	5 курс, Б-33
127.	РБ	Брест	Брестский государственный технический университет	Малыха Татьяна Валерьевна	Человеческий капитал: учетные аспекты	5 курс, Б-33
128.	РБ	Брест	Брестский государственный технический университет	Обухова Инна Ивановна	Руководитель	К.э.н., профессор
129.	РБ	Брест	Брестский государственный технический университет	Луковская Наталья Сергеевна	Определение монетарной стоимости человеческой жизни	2 курс, Б-39
130.	РБ	Брест	Брестский государственный технический университет	Капитонович Ольга Васильевна	Совершенствование финансовой диагностики предприятий РБ	4 курс, Ф-21
131.	РБ	Брест	Брестский государственный технический университет	Харитоник Дарья Дмитриевна	Оценка эффективности процентной ставки в РБ	3 курс, Ф24
132.	РБ	Брест	Брестский государственный технический университет	Горбанёва Анастасия Романовна	Социальный капитал и его оценка в деятельности предприятия	4 курс, Б-35
133.	РБ	Брест	Брестский государственный технический университет	Сухаревич Светлана Сергеевна	Физико-математическая модель исследования масштабов теневой экономики	3 курс, Б-37
134.	РБ	Брест	Брестский государственный технический университет	Бедюк Анна Николаевна	Роль амортизации в обеспечении воспроизводства основного капитала	5 курс, Б-33
135.	РБ	Брест	Брестский государственный технический университет	Драган Татьяна Михайловна	Руководитель	К.э.н., доцент
136.	РБ	Брест	Брестский государственный технический университет	Магуйло Виктория Сергеевна	Управленческий учет арендных отношений и его реализация в 1С	5 курс, Б-33
137.	РБ	Брест	Брестский государственный технический университет	Гопша Анастасия Александровна	"Черная" бухгалтерия как управленческий элемент теневой экономики	3 курс, Б-37
138.	РБ	Брест	Брестский государственный технический университет	Гритчина Юлия Андреевна	Инфляционные процессы в деятельности предприятия	3 курс, Б-37
139.	РБ	Брест	Брестский государственный технический университет	Лавренюк Роман Ростиславович	Проблемы и перспективы формирования доходной части Пенсионного фонда РБ	3 курс, Ф-23
140.	РБ	Брест	Брестский государственный технический университет	Кузьмин Никита Сергеевич	Использование метода ППС в валютном регулировании	3 курс, Ф24

ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ

С приветствием к участникам международного форума выступили:
проректор по научной работе УО БрГТУ к.ф.м.н., доцент В.С. Рубанов;
декан экономического факультета УО БрГТУ к.т.н., профессор А.П. Радчук

С докладом «Экономическая деятельность и ее научное осмысление» выступил
руководитель СНЭО «ЭКОМ», зав. кафедрой БУАиА к.э.н., доцент В.С.Кивачук

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И ЕЕ НАУЧНОЕ ОСМЫСЛЕНИЕ

Актуальность. Научное осмысление результатов хозяйственной (экономической) деятельности человека приводит к определенным выводам, которые подтверждают важность оценки места человека в Бытии. Человечество прошло большой путь развития от простейших форм добывания средств к существованию до современного информационного общества. Особенно быстрыми темпами развиваются сферы деятельности человека, основанные на интеллектуальном развитии общества. Научные достижения становятся источником получения дополнительного капитала еще до момента их публичного освоения. Важным элементом производства становится информация.

В рамках проведения научных исследований отдельными учеными (в том числе и студентами) выявляются не только имеющиеся проблемы и противоречия, но и предлагаются варианты их разрешения.

По мнению автора, в современном обществе, в условиях доступности к информации, результаты научных исследований должны быть включены в общую систему–классификатор. Это не значит, что исчезнет приоритет авторства. Наоборот, включение научного открытия в систему, позволит поднять уровень защиты интеллектуальной собственности, которая сегодня постоянно подвергается плагиату. Мы должны признать, что только межгосударственная система регистрации научных открытий позволит выйти ученым из замкнутого круга. Приведем цитату Дж. Сороса: «Очевидно, что единичное наблюдение, сделанное единичным ученым, неприемлемо. Именно потому, что соответствие между фактами и утверждениями настолько трудно установить, наука является коллективным процессом, в котором работа каждого ученого должна быть открыта для контроля и критики со стороны остальных».

Научная гипотеза 2007 была изложена на конференции «Студенческая научная зима в Бресте – 2007». Она основана на предположении, что человек находится в среде систем бытия и хаоса сознания. Бытие находится в процессе постоянного развития, и это развитие происходит в рамках действующих или возникающих в процессе эволюции систем. Параллельно с развитием бытия происходят процессы самоорганизации неживой и живой материи, они происходят независимо от открытий ученых и воли политиков

Предложенная нами система-классификатор объектов научного исследования при ее применении может обеспечить сильное свертывание существующей научной системы при повышении ее логичности и красоты. К таким последствиям привело в свое время открытие Д.И. Менделеевым Периодического закона в химии.

На конференции «Студенческая научная зима в Бресте – 2008» был рассмотрен вопрос о целесообразности деятельности отдельных предприятий, использующих в процессе предпринимательской деятельности ограниченные природные ресурсы. Статья «Принцип симметрии при определении финансовой устойчивости предприятия (письмо юбилярам)» выдвигала новую научную гипотезу.

Научная гипотеза 2008 года: «Мы считаем, что деятельность отдельных коммерческих предприятий и государства приносит не только благо для общества (прибыль собственнику, заработную плату работникам, суммы в государственный бюджет в форме налогов государству), но и ущерб в ряде сфер жизнедеятельности человека. Главным направлением ущерба является потребление в процессе материального производства невосполнимых природных ресурсов по неэквивалентным ценам. В качестве поставщика выступает государство, предприятие или физическое лицо, являющиеся собственником ресурсов. Поставщик не несет ответственности за их восстановление. Этими действиями осуществляется перелив капитала из будущего для текущего потребления.

Мы считаем, что суммы капитала, изъятые у будущего, должны быть рассчитаны, учтены и идентифицированы по должникам».

На основе данной научной идеи было разработана идея «Фонда возрождения нации» (доклады вала Зеленцова Е.В), а в систему методов оценки предприятия введена категория Z-F «Нулевое будущее».

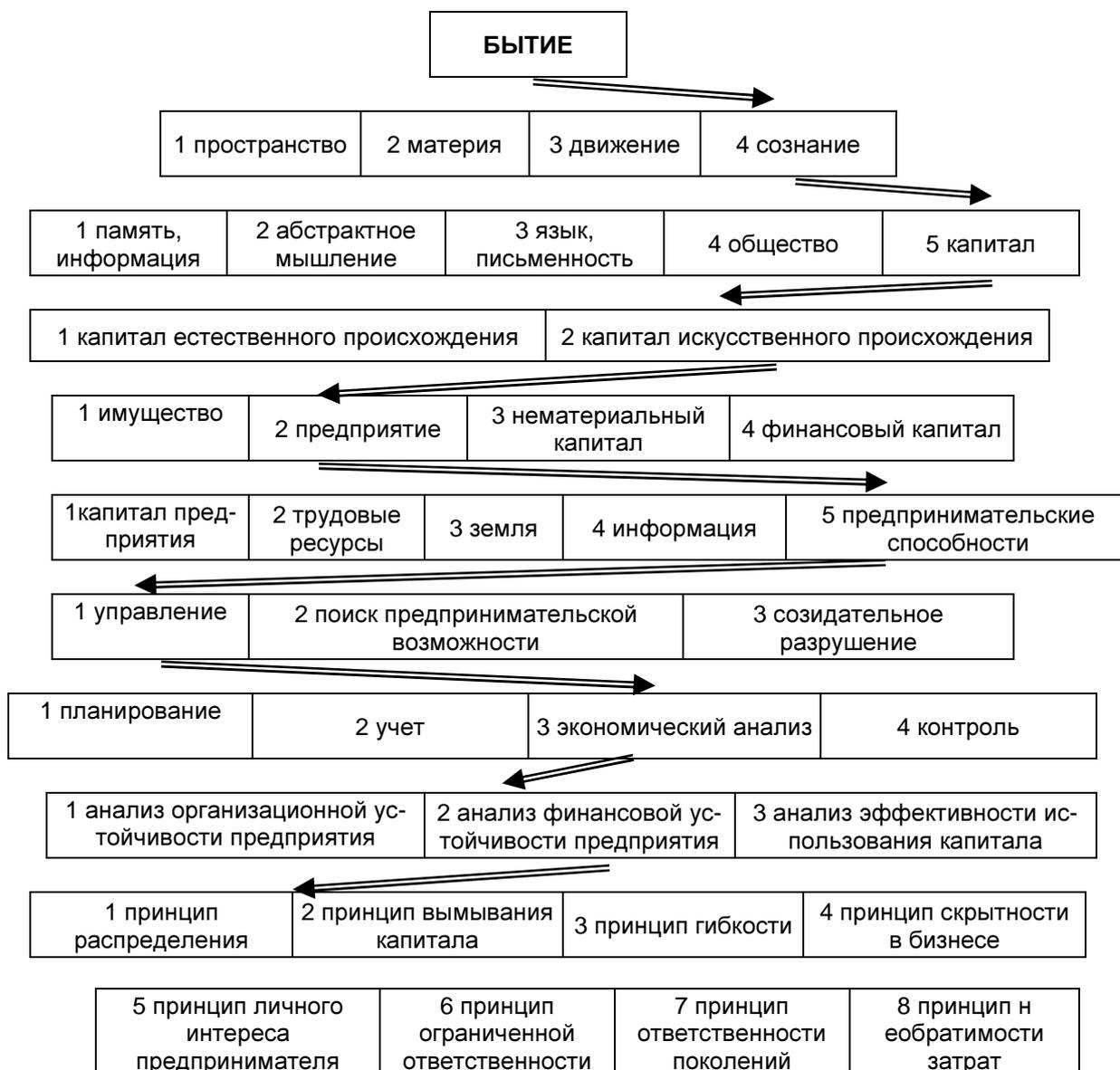
Научная гипотеза 2009 года трактует, что финансовая устойчивость предприятия в среднесрочном и долгосрочном периоде зависит от исполнения предприятием основных «Принципов финансовой устойчивости предприятия». Они изложены в сборнике 2009 года.

В приведенном Сертификате объектами исследования являются в порядке эволюции: бытие – сознание – капитал – капитал искусственного происхождения – предприятие – предпринимательские способности – управление – экономический анализ – анализ финансовой устойчивости предприятия. Предметами научного исследования являются принципы финансовой устойчивости предприятия. Предметной областью, по нашему мнению, является объект «Предприятие».

СЕРТИФИКАТ

ПСОНИК. Объект: **АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Шифр – 45225132. Автор: Кивачук В.С., 2009, Республика Беларусь.



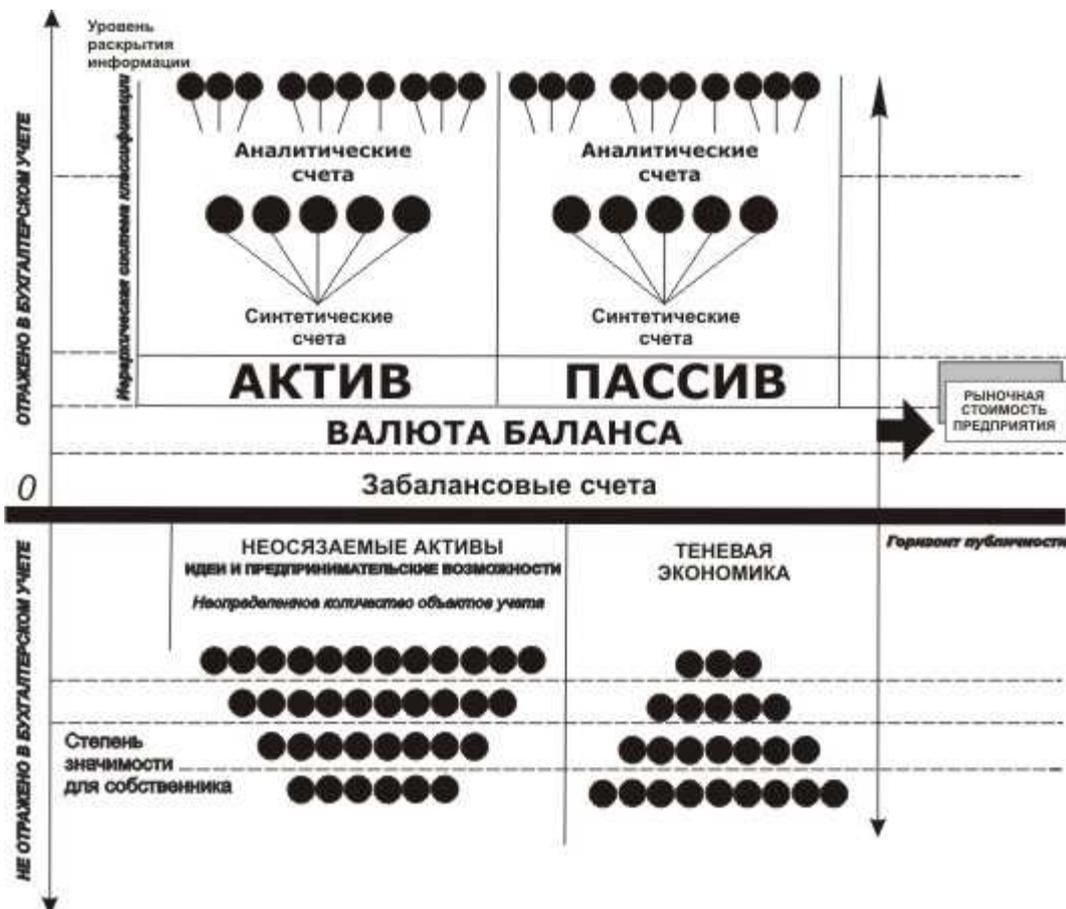
**Рисунок – Сертификат ПСОНИК «Анализ финансовой устойчивости предприятия»
Источник: разработка автора**

Анализ деятельности предприятия на предмет финансовой устойчивости в долгосрочном периоде предусматривает изучение бизнес-среды, в которой оно функционирует. Финансовые коэффициенты, широко применяемые при осуществлении анализа, отражают моментную характеристику и не позволяют построить модель воздействия на предприятие внешнего окружения. Предложенная система принципов финансовой устойчивости предприятия позволяет установить основные исходные условия успешной деятельности коммерческой организации. Приведенные принципы имеют одностороннее направление воздействия на предприятие. Если во внешней среде, в которой действует предприятие, не соблюдается определенный принцип, то предприятие, в большей или меньшей мере, не сможет обеспечить свою финансовую устойчивость или конкурировать с аналогичными предприятиями на внешнем рынке товаров и услуг.

Данные принципы финансовой устойчивости предприятия могут быть формализованы. На основе изложенной системы принципов может быть построена методика оценки долгосрочной финансовой устойчивости предприятия при выдаче инвестиционного кредита или осуществления финансового оздоровления.

Научная гипотеза 2010 года: «В процессе развития рыночных отношений у предприятия формируются активы и обязательства, не отражаемые в бухгалтерском учете. Они имеют динамический характер и функционируют в форме неосязаемых активов и теневой экономики. Неосязаемые активы выступают в качестве источника поддержания бизнеса в конкурентном состоянии. Теневая экономика обеспечивает нелегальное перераспределение финансовых средств между субъектами экономических взаимоотношений, возникшими в связи с нарушением принципа распределения. Изложена в статье «Бухгалтерский учет и неосязаемые активы предприятия».

Все признают, что в современном бизнесе повышается роль информации. Особо это заметно на финансовых рынках. Информация о определенных событиях (которые во многих случаях не наступили, и вероятность их исполнения не определена) становится побудительным мотивом для действий граждан, предприятий, государств.



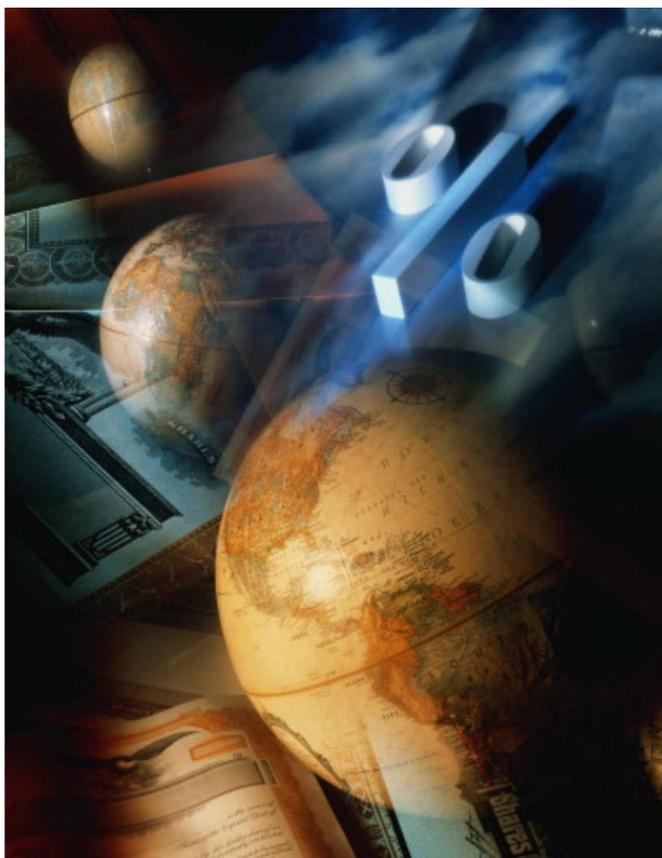
Рассматривая место экономической науки в современных условиях, мы вынуждены признать, что неосязаемые активы в бизнесе являются главной ценностью, как сказал уважаемый профессор Бутынец Ф.Ф., лидер Житомирской бухгалтерской научной школы «Альфа и Омега» прогресса экономики и общества.

Стоит их превратить в объект финансового учета – и бизнес распадается. Это подтверждает опыт многих государств, в первую очередь бывшего СССР, и практически все бизнесмены.

При попытке отдельных научных исследований рассчитать, оценить, вынести на широкую публику результаты исследования, как этим немедленно воспользуются конкуренты, государство и наемные работники.

Научная гипотеза 2011: «Мы считаем, что ущерб государству, экосистеме Земли и космоса могут нанести не только неадекватные действия с ядерной энергией, переброской вод северных рек, азотные дыры в атмосфере, экологические коллизии, но и безответственные действия в сфере экономики и финансов. Бесконтрольное производство и использование фиктивного капитала создает условия для деградации человеческой цивилизации».

Исследования продолжаются.



1 Международный студенческий научный форум региональных университетов

“Студенческая научная
зима в Бресте-2011”

*Векция:
Совершенствование
развития учета,
анализа и контроля в
современных условиях*

УДК 657.6

Дмуховская А.В.

Научный руководитель: старший преподаватель Андрейчикова Ж.В.

Белорусский государственный аграрный технический университет, г. Минск, РБ

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЁТНОСТИ В РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Международные стандарты финансовой отчётности (далее – МСФО) – IFRS – от английского *International Financial Reporting Standards* – набор документов (стандартов и интерпретаций), регламентирующих правила составления финансовой отчетности, необходимой внешним пользователям для принятия ими экономических решений в отношении предприятия.

МСФО, в отличие от некоторых национальных правил составления отчетности, представляют собой стандарты, основанные на принципах, а не на жестко прописанных правилах. Это принцип начисления (*accrual basis*), принцип непрерывности деятельности (*going concern*), осторожности (*prudence*), уместности (*relevance*) и ряд других [1].

В Беларуси существует документ, определяющий направление реформы финансовой отчетности, – Государственная программа перехода на международные стандарты бухгалтерского учета в Республике Беларусь, принятая Советом Министров Республики Беларусь в 1998 г. Нацбанк РБ принял решение о разработке национальных стандартов финансовой отчетности на основе международных стандартов и утвердил ряд соответствующих документов, подготовленных на основе МСФО и обязательных для применения банками при составлении дополнительных форм отчетности.

Однако на практике выясняется, что этого недостаточно. Непосредственные документы финансовой отчетности (бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках, отчет о движении собственных средств, отчет о движении денежных средств) составляются белорусскими компаниями и банками в соответствии с национальными правилами бухгалтерского учета. И если у компании возникает необходимость представить инвестору либо другой заинтересованной стороне отчетность в соответствии с МСФО, она несет дополнительные затраты времени и средств на ее составление, обычно с помощью услуг внешних консультантов [5].

Переход на МСФО предоставляет новые возможности как бизнесу, так и государству в целом.

В качестве микроэкономических стимулов можно выделить:

–рост рыночной капитализации (это преимущество, на первый взгляд, представляется для белорусских банков и компаний неактуальным, поскольку биржевого рынка акций в Беларуси как такового не существует, но его тем не менее можно рассматривать как фактор более достоверной оценки стоимости компании для инвесторов);

- выход на зарубежные рынки капитала и снижение цены привлекаемого капитала;
- возможность более эффективного использования информации для принятия управленческих решений.

Среди основных макроэкономических стимулов отметим следующие:

- приток иностранных инвестиций в экономику;
- большая прозрачность отечественных компаний и, как следствие, улучшение имиджа бизнеса за рубежом;
- более глубокая интеграция экономики страны в мировую хозяйственную систему;
- улучшение качества статистической информации и возможность ее сопоставления.

Основное преимущество от внедрения МСФО для белорусского бизнеса – выход на зарубежные рынки капитала и снижение цены привлекаемого капитала [3].

При переходе на составление отчетности по МСФО организации сталкиваются с рядом проблем, решение которых может потребовать временного оттока экономических выгод. Для организации – это дело, требующее значительных усилий со стороны руководства и достаточного времени для успешного перевода всего бизнеса на новые рельсы. Опыт показывает, что организации, которые впервые сталкиваются с МСФО, удивлены количеством дополнительной информации, которую им нужно собрать, и это очень часто оказывается трудоемкой задачей. Основная часть расходов при переходе на МСФО придется на следующие области:

- оплата услуг консультантов и обучение либо поиск новых сотрудников;
- замена или модернизация программного обеспечения;
- дополнительные издержки на сбор информации.

31 декабря 2010 года Президент подписал Директиву № 4 "О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности в Республике Беларусь", тем самым напомнив о необходимости внедрения МСФО в Беларуси. Под специфику учета и отчетности по международным стандартам Министерство финансов подготовило новую редакцию закона о бухгалтерском учете и новый план счетов, который вступит в силу 1 января 2012 года. В отличие от действующего порядка не будет производиться пересчет средств, полученных и выданных в виде авансов, предварительной оплаты, задатков, выраженных в иностранной валюте, в белорусские рубли на дату совершения хозяйственной операции и на отчетную дату. Указанные расходы и доходы будут отражаться в бухгалтерском учете и отчетности по курсу Национального банка, действовавшего на дату перечисления или получения денежных средств в иностранной валюте. Определенный проектом состав консолидированной и индивидуальной отчетности полностью соответствует МФСО (бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках, отчет об изменении собственного капитала, отчет о движении денежных средств, примечания к отчетности). Для микроорганизаций, крестьянских (фермерских) хозяйств и некоммерческих организаций (за исключением бюджетных организаций) предусматривается сокращенный состав отчетности (бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках, примечания к отчетности) [4]. С 1 апреля текущего года вступил в силу Указ № 114 «О некоторых вопросах применения первичных учетных документов» от 15 марта 2011 года, который принят «в целях расширения использования в Республике Беларусь международных стандартов финансовой отчетности и сокращения обязательных для применения форм первичных учетных документов и сведений в них». При всем этом благополучии отчетность, составленная в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности, не отменяет бухгалтерской и налоговой отчетности, установленной в Беларуси.

МСФО – это международные стандарты финансовой отчетности (в настоящее время 38 стандартов), которые уже более 36 лет применяются более чем в 113 странах мира. Трудности, стоящие на пути внедрения МСФО в Беларуси, во многом совпадают с проблемами, с которыми сталкиваются государства, переходящие к использованию международных стандартов вместо национальных или пытающиеся изменить национальные стандарты учета таким образом, чтобы различия с МСФО были минимальными и объяснялись объективными причинами. Основной проблемой является недостаток ресурсов, необходимых для успешного перехода на эти стандарты. При этом речь идет как о финансовых ресурсах, так и о кадровых [2].

Применение МСФО требует от бухгалтеров высокой квалификации, умения выражать профессиональное суждение. От уровня этих специалистов зависит степень доверия пользователей к отчетности. Поэтому в проекте закона расширяются полномочия главных бухгалтеров и повышаются требования к ним. Предусматривается национальная сертификация претендентов на должность главного бухгалтера общественно значимой организации (за исключением Национального банка Республики Беларусь, банков и небанковских кредитно-финансовых организаций, квалификационные требования к главным бухгалтерам определяются Национальным банком) [6]. Переход на МСФО и их применение – достаточно затратная задача, особенно в условиях, когда организациям приходится одновременно готовить отчетность, во-первых, налоговую, во-вторых, бухгалтерскую в соответствии с ОПБУ (Общепринятые принципы бухгалтерского учета) Беларуси и, в-третьих, финансовую в соответствии с МСФО (параллельно или методом трансформации). Максимально возможное сближение учетных принципов подготовки этих форм отчетности, исключение необоснованных различий может в известной степени сократить издержки на учетную функцию в целом и, как следствие, высвободить больше финансовых ресурсов для подготовки качественной финансовой отчетности по МСФО.

Ключевым элементом реформирования бухгалтерского учета и финансовой отчетности в соответствии с международными стандартами является разработка новых и уточнение ранее утвержденных положений (стандартов) по бухгалтерскому учету, внедрение их в практику. Постепенно происходит адаптация международных стандартов к белорусской действительности с учетом национальной специфики. Особое значение при этом приобретает качество принимаемых стандартов, соотношение их с системой налогообложения, а также использование в виде инструментов для управления организациями, взаимодействия с внешними партнерами и получения кредитов. По информации Правительства, изменение порядка учёта курсовых разниц экономически целесообразно, так как позволит снизить риски, связанные с изменением курсов валют, при принятии организациями экономических решений, повысить достоверность системы показателей деятельности организаций.

Таким образом, МСФО сегодня – это объективная реальность, очередной, значимый шаг в развитии практики бухгалтерского учета во всем мире.

Список цитированных источников

1. Бакаев, А.С. Раскрытие информации в бухгалтерской отчетности / А.С. Бакаев // Бухгалтерский учёт. – 2000. – № 7. – С. 13-17, 10.
2. Василевич, И.П. Вопросы трансформации отчетности в соответствии с МСФО / И. П. Василевич, Ф.А. Уткин // Бухгалтерский учёт. – 2003. – № 12. – С. 27.
3. Гершун, А. Тенденции в развитии международных стандартов финансовой отчетности / А. Гершун // Финансовая газета. Региональный выпуск. – 2003. – №35. – Режим доступа: <http://mag-consulting.ru/asp/showarticle/171> – Дата доступа: 20.05.2011.
4. Круподерова, А. Развитие национальной системы бухгалтерского учета и отчетности организаций государственного сектора на основе унификации с международными стандартами // Бухгалтерский учет и анализ. – 2011. № 4. – С. 18-21.
5. Лабкова, Е. Анализ различий в принципах формирования бухгалтерской (финансовой) отчетности Республики Беларусь и МСФО // Экономика. Финансы. Управление. – 2009. – № 6. – С. 92-95.
6. Рыбак, Т.Н. Перспективы развития бухгалтерского учёта в Республике Беларусь. Новая редакция Закона Республики Беларусь «О бухгалтерском учёте и отчётности» / Т.Л. Шумейко // Производственно-практический журнал «Главная книга.by». – июль 2011. – № 13(51). – С. 3-4.

УДК 338:504

Маметвелиева В.А.

Научный руководитель: доцент Сенокосова О.В.

Брестский государственный технический университет, г. Брест, РБ

ВЛИЯНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО ФАКТОРА НА ОЦЕНКУ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ИМУЩЕСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА

Актуальность. Значительное влияние на оценку стоимости недвижимого имущества оказывают экологические факторы. Под экологическим фактором понимается любое природное явление или качественное состояние окружающей среды и ее отдельных компонентов, а также качественное состояние элементов недвижимого имущества, влияющее на его рыночную стоимость[1].

Утеря данных об экологических факторах при оценке стоимости недвижимого имущества приводит к искажению его реальной стоимости в несколько раз. Например, долги по экологическим платежам могут не только снизить инвестиционную привлекательность предприятия, но превратиться в огромную проблему и поставить его на грань банкротства. Известен случай, когда размер платежей за загрязнение окружающей среды, начисленный одному из предприятий целлюлозно-бумажной промышленности в Российской Федерации превысил прибыль от реализации продукции почти в 84 раза, а стоимость основных средств – в 2,7 раза.

Цель исследования. Целью данной работы является совершенствование методики расчета стоимости предприятия как имущественного комплекса с учетом экологических факторов.

Задачи. Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- систематизировать экологические факторы и обеспечить их отражение в бухгалтерском учете;
- усовершенствовать методику расчета стоимости предприятия как имущественного комплекса с учетом экологических факторов.

Результаты исследования и их обсуждение. Учет экологического фактора в различного рода управленческих решениях может оказывать достаточно большое влияние на эффективность использования недвижимого имущества. Например, постанова на учет объектов растительного мира (зеленых насаждений) может значительно повысить стоимость активов бухгалтерского баланса. Значимой проблемой в этой области является определение стоимости данных объектов, в особенности, если зеленые насаждения были куплены несколько лет назад, выросли сами, посажены во время субботника. В этих и некоторых других случаях законодательством Республики Беларусь предусмотрено, что субъект хозяйствования для постановки на учет зеленых насаждений должен воспользоваться услугами соответствующей оценочной организации.

Учет экологических факторов необходимо производить не только при оценке стоимости недвижимого имущества, но и при оценке стоимости предприятия как имущественного комплекса.

Для формирования более четкого представления о понятии «экологическая составляющая деятельности предприятия» можно разделить экологические факторы на три группы [2]:

1 группа: факторы, которые непосредственно влияют на стоимость недвижимого имущества в настоящий момент времени или могут изменить ее стоимость после их обнаружения в будущем, если сейчас они не выявлены (наличие красивого вида, зеленых массивов, присутствие или отсутствие рядом неблагоприятных непривлекательных промышленных объектов и др.);

2 группа: ограничения в использовании недвижимого имущества (данные о запасах природных ресурсов в используемом источнике, нормативный срок эксплуатации и др.);

3 группа: юридические обязательства, связанные с осуществлением выплат, проведением работ по ликвидации причиненного ущерба (обязательств по захоронению, утилизации опасных отходов и восстановлению территорий и др.).

Вышеперечисленные экологические факторы можно представить в бухгалтерском учете как экологические активы и экологические пассивы. Рассмотрим порядок отражения данных факторов на счетах бухгалтерского учета.

Для отражения реального финансового состояния предприятия, связанного с важнейшими экологическими аспектами, в системе учета необходимо рассмотреть вопрос формирования первоначальной стоимости экологических активов и нематериальных активов по приобретению прав пользования природными ресурсами.

С этой целью считаем необходимым открыть дополнительные субсчета:

– к счету 08 «Вложения во внеоборотные активы»:

- 08-12 «Вложения во внеоборотные активы капитального природоохранного характера»,
- 08-13 «Приобретение прав пользования природными ресурсами»;

– к счету 10 «Материалы» – 10/АПР – «Активы сферы природопользования и охраны окружающей среды» – для учета биологических активов и отходов производства

– к счету 20 «Основное производство» – 20/ЗП «Затраты природоохранного назначения».

Отдельной проблемой экологического учета в Республике Беларусь является отражение в бухгалтерском учете опасных отходов производства, а также обязательств по их захоронению, утилизации и восстановлению загрязненных территорий. Данная информация должна отражаться в бухгалтерском учете, так как она позволит заранее предвидеть экологическое банкротство предприятия.

Считаем необходимым отражать в бухгалтерском учете данные экологические обязательства на отдельном дополнительном счете, например, 61 «Расчеты по экологическим обязательствам».

При этом опасные отходы производства, требующие захоронения, необходимо ставить на учет по стоимости затрат на их обезвреживание и утилизацию:

Д-т 10/АПР «Активы сферы природопользования и охраны окружающей среды» – К-т 61 «Расчеты по экологическим обязательствам».

Расходы на восстановление загрязненных территорий целесообразно отражать через расходы будущих периодов:

Д-т 97 «Расходы будущих периодов» – К-т 61 «Расчеты по экологическим обязательствам».

При совершении данных расходов на их фактическую сумму счет 97 должен закрываться на счета учета экологических затрат: 20/ЗП, 23/ЗП, 44/ЗП.

Обязательства организации по возмещению вреда окружающей среде, а также созданию экологических активов в бухгалтерском учете необходимо признавать как *экологические пассивы*.

Одним из основных видов экологических пассивов предприятия выступают обязательства по уплате экологического налога. Отдельной проблемой в области исчисления экологического налога в Республике Беларусь является сложность и трудоемкость его расчета. Зачастую суммы налога очень малы и не оправдывают времени, потраченного на их расчет.

Для решения данной проблемы необходимо усовершенствовать налоговый механизм в сфере природопользования.

Для упрощения расчета экологического налога считаем целесообразным производить расчет экологических платежей в процентах от фактической себестоимости произведенной продукции, (работ, услуг).

При этом процент отчислений должен зависеть от вида деятельности предприятия и устанавливаться предприятию уполномоченными органами на основании проведенного экологического мониторинга деятельности.

Расчет суммы экологического налога можно представить следующей формулой:

$$\text{Экологический налог} = \text{Факт.себестоимость} * \text{ставку налога} - 2 * \text{льготы}$$

С целью стимулирования предприятий проводить природоохранные мероприятия, считаем целесообразным предоставлять льготу по экологическому налогу в двойном размере на каждый рубль средств, израсходованных на осуществление данных мероприятий.

Образующийся в результате денежный фонд целесообразно будет централизованно направлять на проведение природоохранных мероприятий от имени государства.

Таким образом, предлагаемая методика позволит упростить порядок исчисления экологического налога, даст возможность более адекватно оценить ущерб, причиняемый предприятием в ходе своей деятельности окружающей среде.

Отражение в бухгалтерском учете экологических активов и пассивов будет способствовать отражению финансового состояния предприятия в реальном виде, а также позволит точнее определить стоимость бизнеса.

В экономической литературе различают три метода определения стоимости предприятия: затратный, сравнительный и доходный [3].

В связи с тем, что предприятие в Республике Беларусь может быть реализовано только как имущественный комплекс, в практике чаще всего используется *затратный подход* в оценке его стоимости.

Данный подход представлен двумя основными методами:

- метод расчета ликвидационной стоимости;
- метод оценки стоимости предприятия на основе расчета чистых активов.

В данной работе более подробно рассматривается второй метод, так как он позволяет оценить стоимость организации на основании статей баланса и не рассматривает сделку по купле-продаже предприятия как ограниченный во времени процесс.

Базовой формулой при расчете чистых активов является:

$$ЧА = A - П,$$

где ЧА – стоимость чистых активов;

A – стоимость активов, принимаемых к расчету;

П – стоимость пассивов, принимаемых к расчету.

Доходный метод основан на капитализации или дисконтировании прибыли, которая будет получена в случае сдачи недвижимого имущества в аренду. Результат оценки по данному методу включает в себя стоимость здания и стоимость земельного участка.

Сравнительный метод базируется на выборе сопоставимых объектов, уже проданных на данном рынке.

Однако вышеперечисленные подходы не учитывают экологическую составляющую деятельности предприятия. Данный факт значительно влияет на управленческие решения, принимаемые пользователями бухгалтерской отчетности на основании полученной информации о деятельности, финансовом состоянии предприятия.

С этой целью считаем целесообразным скорректировать затратный, доходный и сравнительный методы оценки с учетом экологических факторов.

Затратным методом стоимость предприятия как имущественного комплекса с учетом экологических факторов будет определяться по следующей формуле:

$$ЧА = A_{\text{э}} - П_{\text{э}},$$

где $A_{\text{э}}$ – стоимость активов, принимаемых к расчету, скорректированная с учетом экологических факторов; $П_{\text{э}}$ – стоимость пассивов, принимаемых к расчету, скорректированная с учетом экологических факторов.

$$A_{\text{э}} = \text{Внеоборотные активы} + \text{Оборотные активы} + \text{Экол. активы}$$

$$П_{\text{э}} = \text{Эконом. обязательства} + \text{Экол. обязательства}$$

При этом отдельные виды экологических активов необходимо вычитать из стоимости активов, принимаемых к расчету, например, стоимость расходов по утилизации опасных отходов. Пассивы, принимаемые к расчету, должны быть скорректированы в сторону увеличения с учетом экологических обязательств (обязательства по утилизации, захоронению опасных отходов, по проведению природоохранных мероприятий и т.д.).

При использовании методов *доходного подхода*, связанных с дисконтированием денежных потоков, расчетом чистой приведенной стоимости в состав издержек, формирующих отрицательные денежные потоки необходимо включать обязательные экологические платежи за загрязнение окружающей среды, компенсационные и страховые выплаты в связи с использованием природных ресурсов, получением разрешений и лицензий (например, оплата вырубки деревьев в городах и проведение компенсационного озеленения, выплаты компенсаций местному населению за причиненный ущерб и т.д.), а также все долговые обязательства по экологическим платежам, налогам и судебным решениям.

При использовании методов *сравнительного подхода* экологические факторы рассматриваются как элементы сравнения, а их воздействие на стоимость определяется посредством внесения корректировок в цены объектов-аналогов.

В качестве элементов сравнения можно использовать количественные и качественные характеристики выбранных элементов сравнения. К количественным показателям относятся измеряемые характеристики природной среды.

К качественным показателям относятся экологические и природные характеристики, связанные с местоположением. Иногда качественные показатели могут быть преобразованы в количественные путем их ранжирования и присвоения численных значений, например, весовых коэффициентов или баллов.

Таким образом, проведенное исследование позволило сделать следующие **выводы**:

- отражение в бухгалтерском учете экологических активов и пассивов возможно с помощью введения дополнительных бухгалтерских счетов и субсчетов;

- для определения реальной стоимости предприятия необходимо учитывать экологические факторы, влияющие на его оценку;
- для упрощения порядка исчисления экологического налога целесообразно производить расчет экологических платежей в процентах от фактической себестоимости произведенной продукции (работ, услуг).

Список цитированных источников

1. [Электронный ресурс] / Оценка стоимости недвижимости.– Режим доступа: bibliotekar.ru/biznes-8/93.htm– Дата доступа: 22.07.2011
2. [Электронный ресурс] / Экологические аспекты оценки стоимости недвижимости.– Режим доступа: <http://www.learnof.me/www.ocenka.net/institute/editions/files/b6c20.pdf> – Дата доступа: 01.09.2011
3. [Электронный ресурс] / Оценка стоимости бизнеса. – Режим доступа: <http://www.dist-cons.ru/modules/BusValue/section7.html> – Дата доступа: 01.05.2011

УДК: 65 657.1

Мандрик И.С.

Научный руководитель: старший преподаватель Тычкова Е.В.

Гомельский государственный технический университет имени П.О. Сухого, г. Гомель, РБ

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЁТА В РАСТЕНИЕВОДСТВЕ

В условиях перехода к рыночным отношениям требуется существенное изменение порядка регистрации издержек производства и формирования себестоимости в аграрном секторе. Усиливается роль бухгалтерского управленческого учёта как средства контроля за рациональным использованием ресурсов, объективного определения финансовых результатов.

Растениеводство – одна из основных отраслей сельскохозяйственного производства. Для удовлетворения потребности населения в продовольствии в растениеводстве должен быть обеспечен значительный рост среднегодового валового сбора зерна, повышена урожайность зерновых культур, увеличено производство других основных видов сельскохозяйственной продукции. Важной задачей растениеводства является увеличение производства кормов для создания прочной кормовой базы животноводства.

Важную роль в решении этих задач должен играть точный и своевременный учёт затрат и выхода продукции отрасли растениеводства. Правильно организованный учёт затрат в растениеводстве имеет первостепенное значение.

Управленческий учёт представляет собой систему учёта, планирования, контроля, анализа информации о затратах и результатах хозяйственной деятельности. Управленческий учёт – связующее звено между учётным процессом и управлением предприятием.

Одной из важнейших особенностей, оказывающих влияние на движение средств в растениеводстве, является сезонный характер производства, в том числе разрыв между периодами производства затрат и выхода продукции. Производственные затраты в отрасли растениеводства совершаются в течение длительного времени, причём крайне неравномерно; возмещение средств – выход продукции происходит в момент, определяемый естественными условиями созревания растений. Эти особенности нельзя не учитывать при организации учёта затрат в отрасли.

Управленческий учёт в отрасли растениеводства должен обеспечить выполнение следующих задач:

- правильно и экономически обоснованно разграничивать затраты по основным производствам, а при необходимости – и по культурам или группам культур;
- обеспечить получение необходимых данных по основным статьям затрат: оплата труда, расход семян, удобрений, средств защиты растений, услуги вспомогательных производств и другие расходы, относящиеся к отрасли;
- своевременно и полностью учитывать поступающую от урожая сельскохозяйственную продукцию;
- экономически обоснованно систематизировать и обобщать необходимую информацию для исчисления себестоимости продукции;
- обеспечить точное и экономически обоснованное разграничение затрат производства с постоянным выделением затрат, относящихся к последующим периодам, в которых будет получена продукция (затраты по посеву озимых культур, многолетним травам, по подъёму зяби и т.д.);
- давать необходимую информацию о затратах по отделениям хозяйства для контроля за выполнением выданных заданий и оперативного руководства.

Объектами учёта затрат в растениеводстве являются сельскохозяйственные культуры (или группы культур), сельскохозяйственные работы, затраты, подлежащие распределению, прочие объекты.

Выделяют четыре группы объектов учёта в растениеводстве. Во всех случаях, когда затраты можно отнести непосредственно на ту или иную выращиваемую культуру под урожай текущего года, их учитывают на счетах объектов учёта затрат по культурам и относят к первой группе. В составе объектов учёта затрат второй группы отражают затраты по выполняемым сельскохозяйственным работам под урожай будущего года, которые, естественно, не могут быть отнесены на объекты учёта затрат по культурам под урожай текущего года. В составе объектов учёта затрат третьей группы учи-

тывают те затраты, которые относятся к нескольким объектам учёта и, следовательно, подлежат распределению на них (затраты по осушению, орошению и т.д.). В составе объектов учёта четвёртой группы учитывают затраты по кормопроизводству.

Под управленческим учётом понимается система сбора, обработки и предоставления учетной информации для нужд управления, то, естественно, целью управленческого учета являются создание и поддержание информационной системы в организации.

Все записи в бухгалтерском учёте о затратах и выходе продукции в отрасли растениеводства основываются на данных соответствующих первичных документов по учёту затрат труда, предметов труда, средств труда и выхода продукции.

Документы по учёту затрат труда фиксируют произведённые в отрасли растениеводства трудовые затраты на выполнение конкретных работ по возделываемым культурам и начисленную при этом оплату.

Документы по учёту затрат предметов труда фиксируют расход различных материальных ценностей: семян, удобрений, ядохимикатов, гербицидов, запасных частей, мелкого инвентаря и др.

Документы по учёту затрат средств труда фиксируют затраты по использованным средствам труда, которые выражаются в начисленной амортизации и отчислениях в ремонтный фонд.

Документы по учёту выхода продукции фиксируют получение, оприходование продукции отрасли растениеводства: зерновых, технических культур, овощей, кормов и т.д.

Данные всех документов обязательно систематизируют по объектам учёта затрат – видам работ и культурам (группам культур).

В условиях рыночной экономики ведение управленческого учета представляет собой объективную необходимость. Поскольку практически каждая организация самостоятельно выбирает направления развития, виды выпускаемой продукции, объемы производства, политику сбыта продукции, социальную и инвестиционную политику и т.п., то возникает потребность по всем этим параметрам накапливать информацию, получать необходимые учетные данные. Ведение управленческого учета является одним из основных условий, позволяющих руководству организации принимать правильные управленческие решения. В этом заключается одна из важнейших целей управленческого учета.

На наш взгляд, использование системы управленческого учета способствует совершенствованию всего процесса управления организацией, создает реальные возможности для его оптимизации. При внедрении системы управленческого учета необходимо решить следующие задачи: определение целей, которые при этом должны решаться; подготовка и принятие управленческих решений; установление уровня ответственности отдельных работников; текущий и последующий контроль за исполнением решений; учет полученных результатов; анализ отклонений; совершенствование текущего и последующего контроля. Решение всех этих задач обеспечивает наиболее оптимальную систему принятия и реализации соответствующих управленческих решений.

При постановке системы управленческого учета, как правило, решаются следующие важнейшие задачи:

- формирование полной себестоимости и на ее основе определение прибыли обеспечивают ведение рационального учета и контроль за уровнем затрат;
- формирование сокращенной себестоимости, на основе которой исчисляется маржинальный доход, в большей степени создает условия для подготовки управленческих решений благодаря возможностям показателя маржинального дохода (определение наиболее эффективной отрасли производства внутри организации, составление оптимальной производственной программы, проведение анализа безубыточности и др.).

Следовательно, основная задача управленческого учета – подготовка необходимой информации для принятия оптимальных управленческих решений по совершенствованию процесса производства и тем самым оптимизация самого процесса управления.

Таким образом, из всего вышеизложенного следует, что для сельскохозяйственных предприятий внедрение управленческого учета необходимо особенно. Так как предприятия АПК отличаются сезонностью производства (применительно к отрасли растениеводства), поэтому информация о затратах предприятий, структурных подразделений часто получается не достоверной. Возрастание контроля за затратами и управление организацией обуславливают актуальность внедрения управленческого учета и совершенствования управленческого учета затрат. Внедрение на сельскохозяйственных предприятиях социально-экономических методов управления производством на принципах самоконтроля, самофинансирования и самоуправления позволит повысить эффективность контроля за затратами с целью выявления неиспользованных резервов и их мобилизации в производство, а также производить более обоснованную оценку деятельности отдельных структурных подразделений. Система управленческого учета обеспечит точное проведение детального анализа экономических показателей структурных подразделений, позволит качественно, рационально осуществлять управление подразделениями (сегментами) путем принятия и реализации научно обоснованных управленческих решений.

Список цитированных источников

1. Михалкевич, А.П. Бухгалтерский учет на сельскохозяйственных предприятиях: учебник / Под. ред. А.П. Михалкевича. – Мн.: БГЭУ, 2000. – 420 с.
2. Белый, И.Н. Калькуляция себестоимости продукции в сельском хозяйстве. – Мн.: Высш. шк., 1990. – 176 с.

3. Лисович, Г.М. Сельскохозяйственный учёт / Г.М. Лисович. – Ростов-на-Дону.: «МарТ», 2002. – 720 с.

4. Рекомендации по учету затрат и калькулированию себестоимости продукции сельскохозяйственных предприятий: Приказ Министерства сельского хозяйства и продовольствия РБ от 14 декабря 1999 г. №316 // Главный бухгалтер. Сельское хозяйство. – 2001. – № 2. – С.14-33.

УДК 336. 22: 657

Раченок И.В.

Научный руководитель: ассистент Якубовский А.С.

Белорусская государственная сельскохозяйственная академия, г. Горки, РБ

НЕОБХОДИМОСТЬ ОПТИМИЗАЦИИ ВЗАИМОотношения НАЛОГОВОГО И БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В ЧАСТИ ИХ ВЕДЕНИЯ

Международные стандарты финансовой отчетности базируются, прежде всего, на принципе разделения налоговой и финансовой отчетности, но в РБ эта грань отсутствует. Система учета и отчетности предназначена для сбора и обобщения информации, необходимой для определения налоговых платежей и пополнения бюджета. Принятие управленческих решений на основе информации, содержащейся в финансовых отчетах, затруднено и в большинстве случаев не осуществляется [1, с. 87].

Современный этап развития системы налогообложения неразрывно связан с преобразованиями в области бухгалтерского учета. Это обусловлено возрастанием актуальности вопросов взаимоотношений рассматриваемых систем и соответственно возникающими проблемами такого взаимодействия. В качестве проблемных вопросов можно отметить такие, как разногласия в вопросах бухгалтерского и налогового законодательства, разное толкование определения налогооблагаемой базы плательщиками и налоговыми органами, несовершенная методика определения величин, формирующих налоговую базу, и недоработка организационно-технических способов ведения налогового учета [2, с. 81].

В мировой теории и практике выделяются две модели сосуществования бухгалтерского и налогового учета.

Первая модель, называемая «континентальная» («европейская»), предполагает практически полное совпадение бухгалтерского и налогового учета, количество корректировок минимально.

«Англосаксонская» («американская») модель предусматривает сосуществование как бухгалтерского, так и налогового учета. В то же время налоговый учет не исключает ведение бухгалтерского учета, а использует последний в фискальных целях наряду с чисто налоговыми методами.

Исходя из предложенных моделей, бухгалтерский учет может выполнять функцию налогового учета в широком смысле слова. Напротив, налоговый учет в узком смысле слова представляет собой налоговый учет «в чистом виде», то есть выступает в качестве самостоятельной информационной системы.

В отечественной теории и практике существуют следующие модели удовлетворения государства как пользователя информации об объектах налогообложения, различающиеся по степени самостоятельности по отношению к системе бухгалтерского учета.

Первая модель своей основой имеет бухгалтерскую информационную систему, корректировку показателей бухгалтерского учета не предусматривает – это так называемый «бухгалтерский налоговый учет». Общеизвестным примером данной модели служит налог на недвижимость организаций, инструкция по исчислению которого содержит перечень счетов бухгалтерского учета, остатки по которым представляют собой налоговую базу.

Вторая модель – «смешанный налоговый учет» – представляет формирование показателей налогового учета путем корректировки бухгалтерских показателей. К этой модели взаимодействия налогового и бухгалтерского учета относится налог на прибыль организаций. Расчетные корректировки приводятся в случае, если данные бухгалтерского учета содержат недостаточную либо излишнюю информацию об объектах налогообложения и элементах налогового учета.

Отдельные виды затрат по производству и реализации продукции, товаров (работ, услуг) учитываются при налогообложении прибыли в пределах норм расходов, устанавливаемых законодательством, а затраты сверх норм исключаются из налоговой базы и относятся на расходы организации. Основаниями для проведения расчетных корректировок к данным бухгалтерского учета являются нормы актов налогового законодательства, которыми установлены объект налогообложения, порядок определения налоговой базы по конкретному налоговому платежу и порядок исчисления налоговых платежей.

Если данные бухгалтерского учета об имуществе плательщиков, их обязательствах и хозяйственных операциях, признаваемых налоговым законодательством объектами налогообложения либо показателями, участвующими в определении размера налоговой базы, соответствуют составу и характеристикам информации об объектах налогообложения и элементах налогового учета, то такие данные бухгалтерского учета принимаются к налоговому учету без расчетных корректировок.

Третья модель (налоговый учет в «чистом виде» или абсолютный налоговый учет) предполагает расчет налоговой базы без участия показателей бухгалтерского учета. Эта модель применяется субъектами малого предпринимательства, применяющими упрощенную систему налогообложения, учета и отчетности, а также физическими лицами).

В настоящий момент применение абсолютного налогового учета в целом имеет следующие объективные основания: либо отсутствие обязанности ведения бухгалтерского учета у налогоплательщика, либо отсутствие необходимости ведения бухгалтерского учета для исчисления налогов, сборов и пошлин.

Таким образом, налоговый учет и бухгалтерский учет, которые противоречат друг другу, и в то же время дополняют друг друга, заставили налогоплательщиков-организаций вести два учета, что предполагает трату времени для составления отдельных регистров.

Для оптимизации взаимоотношений налоговой системы и бухгалтерского учета целесообразно выделить две позиции в совершенствовании национального бухгалтерского учета. Во-первых, разработать единый бухгалтерский кодекс, который не будет противоречить статьям Налогового и Гражданского кодексов; наряду с учетной политикой, отражающей совокупность способов ведения бухгалтерского учета, предусмотреть разработку учетной политики для целей налогообложения; применять в организациях автоматизированную форму управленческого, налогового и бухгалтерского учета. Во-вторых, максимально приблизить ведение бухгалтерского и налогового учета в части составления регистров для того, чтобы облегчить работу специалистов. В-третьих, предусмотреть в штате организации бухгалтера-юриста, владеющего необходимыми знаниями в области налогового права, осуществляющего правовое обеспечение бухгалтерского учета и консультирование по налоговому законодательству [2, с. 82].

Несомненным выступает то, что одним из важнейших аспектов общегосударственной учетной политики является характер сосуществования системы бухгалтерского учета и системы налогообложения. Однако необходимо при этом сохранять единство систем бухгалтерского учета и налогообложения, т.е. при обработке системы учета следует исходить из приоритета правил бухгалтерского учета, поступая в разумных пределах интересов налогообложения.

Реформирование бухгалтерского учета также должно происходить в плане учета всех особенностей построения системы налогообложения.

Информация об объектах налогообложения и элементах налогового учета подлежит систематизации и накоплению в регистрах налогового учета.

Регистры налогового учета являются сводными формами отражения такой информации за налоговый (отчетный) период, сгруппированной в соответствии с требованиями налогового законодательства, без отражения на счетах бухгалтерского учета.

В этой связи при выборе модели налогового учета следует учитывать взаимосвязь бухгалтерского учета и налогообложения, т.е. при совпадении правил бухгалтерского и налогового учета осуществлять исчисление налоговой базы на основе данных бухгалтерского учета или использовать комбинированные регистры бухучета, объединяющие бухгалтерский и налоговый учет. Когда же правила бухгалтерского и налогового учета имеют существенные различия, тогда наряду с бухгалтерскими регистрами применять аналитические регистры налогового учета. Для исключения дублирования данных и снижения трудоемкости учетного процесса следует применять компьютерные технологии обработки учетных данных.

Учитывая все изложенное, можно сделать вывод, что налоговый учет в нашей стране еще слабо развит, что создает множество проблем с его ведением, однако он не может существовать самостоятельно и независимо от бухгалтерского учета, потому что в большой степени тесно связан с бухгалтерским учетом и зависит от него.

Список цитированных источников

1. Корнеева, Л.Н. Актуальные проблемы автоматизации учета нормируемых затрат / Л.Н. Корнеева, Н.П. Попкова // Актуальные проблемы инновационного развития агропромышленного комплекса Беларуси: материалы Междунар. науч.-практ. конф., г. Горки, 11-12 сент. 2008 г.: в 3 ч. / редкол. А.М. Каган (гл. ред.) [и др.]. – Минск: Ин-т системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2009. – Ч. 3. – С. 87-89.

2. Путникова, Е.Л. Взаимодействие системы налогообложения и бухгалтерского учета / Е.Л. Путникова, Е.В. Круглень // Учет, анализ и финансы в организациях АПК: состояние и пути совершенствования: материалы Междунар. науч.-практ. конф., г. Горки / Белорусская государственная сельскохозяйственная академия: отв. редактор С.В. Гудков. – Горки, 2007. – С. 81-83.

УДК 657.471.1:681.518

Турова А.И.

Научный руководитель: к.т.н., доцент Астафьева В.А.

Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации, г. Гомель, РБ

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА ИЗДЕРЖЕК ОБРАЩЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ПРИМЕНЕНИЯ СОВРЕМЕННЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

С расширением объемов хозяйственной деятельности становится все более актуальной проблема организации аналитического учета издержек обращения, правильной оптимизации состава и структуры затрат торговой организации, так как «цена» управленческой ошибки возрастает и может привести к значительным финансовым потерям. Практическая значимость этих вопросов, дискуссии в

определении момента признания затрат для целей бухгалтерского и налогового учета, проблема правильной организации аналитического учёта издержек обращения, а также недостаточная теоретическая и методологическая разработка указанных проблем в экономической литературе обусловили актуальность данной темы.

Любая коммерческая организация создается для выполнения собственной миссии на рынке товаров, работ и услуг. Факторами, обеспечивающими непрерывность её хозяйственной деятельности и получения доходов, выступают природные ресурсы, труд и функционирующий капитал (активы). В процессе потребления производственных факторов происходит трансформация их в новые продукты (работы, услуги), от реализации которых хозяйствующий субъект извлекает экономическую выгоду (доход). Взаимосвязанные процессы приобретения имущества (активов), соединения труда и вещественных факторов производства и реализации вновь созданных или приобретенных продуктов труда обуславливают траты (потребление) ресурсов, которые в зависимости от стадии кругооборота средств (приобретение активов, создание нового продукта, продажа), по нашему мнению, следует квалифицировать как «затраты», «издержки» (производства или обращения) и «расходы».

В экономической литературе встречаются различные толкования затрат. М.И. Кутер придерживается мнения, что затраты имеют место на всех стадиях создания продукта: заготовлении (приобретении), производстве, распределении (продаже) [1, с. 168]. Он считает, что затраты могут быть отнесены в активы или списаны в расходы отчетного периода, и предлагает подразделять их на активобразующие, увеличивающие стоимость активов, списываемые непосредственно в расходы отчетного периода и не относящиеся к расходам вообще. Причем активобразующие затраты М.И. Кутер определяет как «затраты, обещающие выгоды в будущем и стоимость которых капитализирована в активы, представленные в виде реальных (материальных и неосязаемых активов) объектов (сырье, материалы, права, амортизируемое имущество и т.п.)» [1, с. 169].

Мы разделяем точку зрения М.И. Кутера по определению содержания и состава затрат. В то же время мы считаем, что критерием квалификации затрат должен стать факт их капитализации, приводящий к образованию нового вида активов. По нашему мнению, затратами следует считать средства, вложенные в приобретение активов (создание запаса), а также в формирование остатков незавершенного производства, готовой продукции, товаров отгруженных и отложенных затрат (расходов будущих периодов). Таким образом, затратами для целей бухгалтерского учета следует считать сумму средств, которые направлены в отчетном периоде на приобретение активов и/или вложены в формирование исходящих остатков активов, созданных в данной организации в отчетном периоде, а также отложенных затрат (расходов будущих периодов).

Затраты, издержки и расходы во многих источниках трактуются как синонимы. В своей основе эти понятия имеют одинаковый смысл – это затраты организации, связанные с выполнением определенных операций. В отечественной экономической литературе термины «затраты», «издержки», «себестоимость» и «расходы» также часто воспринимаются как синонимы. Однако их экономическое содержание имеет много общего, но и различия. Различия в содержании данных категорий обусловлены целями, для которых они используются в учете, анализе и управлении.

Имеются проблемы и в определении сущности понятий «издержки» и «затраты» в сфере товарного обращения (торговля, общественное питание, заготовки, материально-техническое снабжение). В этих отраслях отсутствует производственный процесс (за исключением общественного питания), а отпускная цена формируется не на основе совокупных издержек производства и реализации, а установлением торговой надбавки (наценки) к цене приобретения товаров.

Следует согласиться с мнением П.Г. Пономаренко о том, что к издержкам обращения следует относить выраженные в денежном измерении затраты ресурсов на приобретение товаров, кроме оплаты покупной стоимости товаров и транспортных расходов по их доставке, включаемых в цену приобретаемых товаров, на их хранение и реализацию, а также на выполнение управленческих функций [2, с. 167].

По своему составу издержки обращения торговых организаций весьма неоднородны, поэтому для более глубокого изучения их сущности и обеспечения возможности управлять ими разработана система классификации. При классификации издержек обращения придерживаются следующего принципа: разные классификации затрат для разных целей управления, что позволяет обеспечить научную организацию синтетического и аналитического учета издержек обращения.

В отечественной и зарубежной экономической литературе рассматривается ряд классификационных группировок издержек обращения. В основном классификация сводится к группировке издержек обращения по следующим признакам, представленным на рисунке 1.

Выделение различных классификационных признаков важно при построении аналитического учёта издержек обращения в условиях использования автоматизированных систем обработки учётной информации. Современные программные продукты по автоматизации бизнес-процессов позволяют моделировать различные варианты учётных процедур в зависимости от целей управления.

В настоящее время многие ученые-экономисты, исследующие пути совершенствования бухгалтерского учёта издержек обращения, предлагают в целях детализации бухгалтерского учёта, оперативного управления расходами и налогообложения выделять к счёту 44 «Расходы на реализацию товаров» субсчета 2-го и последующих порядков для детализации и накопления информации с целью

дальнейшего проведения аналитических и контрольных процедур. Но с точки зрения ведения автоматизированного учёта данное предложение является нецелесообразным, т.к. это приведёт к увеличению количества бухгалтерских проводок и повышению трудоёмкости учётного процесса.



Рисунок 1 – Признаки классификации издержек обращения

Сбор и накопление информации о составе расходов на реализацию товаров в рамках выделенных классификационных признаков в компьютерных системах обработки учётной информации реализуется с использованием возможностей многомерного и многоуровневого аналитического учёта. Первоначально за счёт 44 "Расходы на реализацию товаров" закрепляются несколько разрезов (измерений) аналитического учёта. В нашем случае это может быть: первый разрез – виды деятельности (отраслевая принадлежность), второй разрез – статьи издержек обращения (состав). Количество разрезов аналитического учёта может варьироваться до 10-ти измерений. Далее выполняется процедура сбора информации по следующим классификационным признакам:

- условно-переменные и условно-постоянные;
- прямые и косвенные.

Это достигается путём организации многоуровневого аналитического учёта по выделенным многомерным разрезам (объектам) – справочникам. Например, группировка издержек обращения по условно-постоянным и условно-переменным составляющим и далее по прямым и косвенным. Последней иерархией (элементом) является конкретная статья и/или субстатья. Количество уровней (классификационных признаков) ограничивается лишь возможностями конкретной компьютерной системы.

Предложенная нами модель организации учёта издержек обращения не приведет к увеличению трудоёмкости учётных процедур, так как информация формируется автоматически на основании алгоритма, заложенного в программном продукте. Используя его, можно определить финансовый результат деятельности не только по организации в целом, но и по каждому виду деятельности. Это в свою очередь позволит сократить затраты по сбору и обобщению учётной информации, даст возможность получать необходимую информацию в короткие сроки и на любую дату.

Ведение аналитического учёта в таком разрезе позволит организации анализировать удельный вес, уровень, отклонение и темп изменения расходов по их видам, выявлять тенденции роста (снижения) расходов с целью управления ими, что в дальнейшем поможет осуществлять контроль и управление за деятельностью организации, получать информацию, необходимую для анализа и принятия управленческих решений.

Список цитированных источников

1. Кутер, М.И. Теория бухгалтерского учёта: учебник / М.И. Кутер. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 640 с.
2. Пономаренко, П.Г. Бухгалтерский учёт в потребительской кооперации: учеб. для вузов. В 2 т. Т.2 / П.Г. Пономаренко. – Минск.: Выш. шк., 2005. – 428 с.
3. Хорнгрен, Ч.Т. Бухгалтерский учёт: управленческий аспект: пер. с англ. / Ч.Т. Хорнгрен, Дж. Фостер; под ред. Я.В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 416 с.

УДК 331.101.262 (477.83)

І.М.Качмарик

Науковий керівник: к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту Шурпенкова Р.К.

Львівський інститут банківської справи

Університету банківської справи Національного банку України, м. Львів, Україна

АНАЛІЗ ОСОБЛИВОСТЕЙ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ НА ПРИКЛАДІ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Актуальність дослідження. Сучасний рівень соціально-економічного розвитку України та його суттєві регіональні відмінності потребують використання нових методологічних підходів до дослідження чинників, що на це впливають. В епоху постіндустріального суспільства визначальним з цих чинників є трудовий потенціал, який відображає можливості, інтенсивність і спрямування розвитку регіональних соціально-економічних систем. Це обумовлює доцільність узагальнення існуючих підходів до визначення сутності трудового потенціалу, виявлення особливостей його формування і розвитку на рівні регіону та його аналізу.

Метою роботи є визначення основних факторів, які впливають на якість трудового потенціалу; аналіз впливу демографічних, економіко-організаційних та соціальних чинників на якість трудового потенціалу.

Результати дослідження. Трудовий потенціал характеризується певною діалектичною єдністю кількісних і якісних ознак; це складне суспільно-економічне явище, що має свою структуру, просторову і часову орієнтацію, є процесом, який перебуває в кожен означений момент водночас у різних формах.

Таким чином, трудовий потенціал – це сукупність кількісних і якісних характеристик, які реалізуються під впливом існуючої системи відносин.

Одне з важливих методологічних питань аналізу трудового потенціалу – визначення його структури, яке дозволить точніше сформулювати поняття, встановити вплив факторів на стан і процес розвитку та формування трудового потенціалу. Структура трудового потенціалу – це співвідношення певних кількісних та якісних складових.

Кількісно трудовий потенціал віддзеркалює можливості суспільства забезпечити роботою працездатне населення, а якісно – можливість повного використання отриманих за рахунок інвестицій у трудовий потенціал знань, умінь та професійних навичок [1].

Усі чинники, які впливають на трудовий потенціал, об'єднали в систему якості трудового потенціалу, що охоплює такі її підсистеми, як демографічну, економіко-організаційну та соціальну.

Демографічні показники є визначальними в характеристиці якості трудового потенціалу, бо на їх основі можна спрогнозувати тенденції демографічного розвитку (вік осіб, що проживають на певній території, долю жінок, а звідси народжуваність і приріст населення), а також окреслити резерви часу перебування населення в межах працездатного віку. Розширене демографічне відтворення населення закладає основу для фізичного збільшення трудового потенціалу, а демографічний спад, відповідно, призводить до кількісного зменшення його носіїв.

На жаль в нашій країні демографічні показники здійснюють переважно дестимулюючий вплив на трудовий потенціал, оскільки за роки незалежності в Україні поширилися процеси депопуляції населення, зменшення народжуваності й зростання смертності, що призводить до звуженого відтворення населення, деформує його структуру, збільшує демографічне навантаження на працюючих.

У 2007-2010 рр. відбувається скорочення чисельності населення як в цілому в Україні, так і у майже всіх областях держави. З 1995 по 2001 рр. природне скорочення населення становило 2 272,8 тис. осіб, (близько 300 тис. осіб щороку). Як видно з табл.1 впродовж 2007-2010 рр. темпи скорочення чисельності народжених уповільнювались, що було обумовлене головним чином деякими стабілізаційними процесами в економіці, а темпи зростання кількості померлих у 2007-2010рр. зменшувалися. Отже, характерною ознакою депопуляції в Україні було одночасне погіршення як показників народжуваності, так і смертності, причому в останні два роки воно відбувалось переважно за рахунок зростання кількості померлих [2].

Таблиця 1 – Природний рух населення у 2007-2010 роках у Львівській області

Роки	Кількість померлих, тис. чол.	Темпи зростання кількості померлих до попереднього року, %	Кількість народжених, тис. чол.	Темпи скорочення кількості народжених до попереднього року, %	Природний приріст (скорочення), тис. чол.
2007	34,75	-	27,27	-	-7,48
2008	34,89	100,4	27,45	100,7	-7,44
2009	32,85	94,15	30,08	109,58	-2,77
2010	32,64	99,36	28,65	95,24	-3,99
станом на 01.08.2011	21,0	-	19,15	-	-1,85

Аналізуючи табл. 1. можна сказати, що у січні-серпні 2011р. в Львівській області народилось 19151 дітей, що на 200 осіб більше порівняно з січнем-серпнем попереднього року. Найвищий рівень народжуваності у Сколівському районі (160 осіб на 10000 наявного населення), найнижчий – у м.Дрогобич (100 осіб на 10000 наявного населення).

За січень-серпень 2011р. кількість померлих в області порівняно із відповідним періодом 2010 р. зменшилась на 2,9% і становила 21,0 тис. осіб. На 100 випадків смертей припадає 91 живонароджена дитина. Найвищий рівень смертності у Перемишлянському районі, найнижчий – у м.Новий Розділ (відповідно 192 та 70 померлих на 10000 наявного населення). За причинами смерті перше місце посідають хвороби системи кровообігу, друге – новоутворення, третє – зовнішні причини смерті та захворюваності.

Загальний рівень смертності у сільській місцевості був в 1,5 раза вищий, ніж у міських поселеннях.

Скорочення чисельності населення України слід розглядати як негативне явище не лише з позиції демографічного відтворення населення, але й з економічних міркувань, внаслідок того, що зміни у віковій структурі безпосередньо впливають на відродження та розвиток вітчизняного виробництва. Тенденція до зниження питомої ваги молоді створює перепони для розвитку нових виробництв, впровадження нової техніки та технологій.

За роки незалежності неоціненних втрат завдала трудовому потенціалу міграція населення. На демографічний спад також негативним чином впливають міграційні процеси.

З початку 90-х років минулого століття в Україні загалом і у Львівській області зокрема, особливої актуальності набули міграційні переміщення. У другій половині 90-х років у середньому майже 80% загальної зменшення населення в області припадало на міграційне скорочення, у 2010 році – 13,9% (у 2007 – 14,3%). Зменшення міграційних втрат населення спостерігається з 2002 року. У 2010 році від'ємне сальдо міграції склало 1197 осіб, що менше порівняно з попереднім роком на 3,7%. На Львівщині щорічно відбувається міграційне скорочення населення, але його обсяги зменшуються. Упродовж 2010 року через від'ємне сальдо Львівщина втратила 1,4 тис. осіб, з них 1 тисячу – в обміні з іншими регіонами України, та 0,4 тис. – у міжнародному обміні. Міграційні процеси продовжують мати негативний вплив на зміни вікової структури населення, зокрема зменшення частки осіб працездатного віку. Головним чинником міграційного впливу населення із області є економічний. Низькі заробітки і невисока працезабезпеченість населення регіону створюють передумови для пошуку працівниками роботи за межами місць проживання.

Не менш важливим фактором, що характеризує трудовий потенціал є стан здоров'ям населення. Здоров'я населення є запорукою можливості використання потенціалу в суспільному виробництві. Здоров'я народу значною мірою залежить від комплексного підходу держави у питаннях охорони здоров'я (профілактики та лікування), екології, соціально-економічної політики. Упродовж 2010 року вперше зареєстрована захворюваність населення становила 2272 тис. випадків захворювань, що відповідно більше на 5,7% та 24,7%, ніж у 2007 та 1995 роках. Серед хворих, які звернулися до лікарів протягом 2010 року у половині виникли проблеми з органами дихання (1136 тис. випадків захворювань). У середньому кожний шістнадцятий захворів на хвороби системи кровообігу (243,6 тис. випадків), кожний вісімнадцятий – на хвороби шкіри та підшкірної клітковини (223,3 тис.), дев'ятнадцятий – ока та його додаткового апарату (216,6 тис.) або сечостатеву систему (172,7 тис.), двадцятий – кістково-м'язову систему та сполучну тканину (110,17 тис.), двадцять третій – органи травлення (93,2 тис.).

Основними причинами смертності населення Львівщини у 2010 році були хвороби системи кровообігу (63,6% від загальної кількості померлих), новоутворення (11,3%), зовнішні причини захворюваності та смертності (7,2%), хвороби органів дихання (4,3%), хвороби органів травлення (3,7%), деякі інфекційні та паразитарні хвороби (1,8%).

Не менш важливою є і професійна орієнтація людей середнього й старшого віків, необхідність проведення якої обумовлена вивільненням працівників з підприємств, що збанкрутували; з неконкурентноспроможних та екологічно шкідливих виробництв, добувних галузей, сільського господарства. Основним державним органом, який надає послуги по профорієнтації населення, особливо тієї його частини, що шукає роботу, є Державна служба зайнятості [3].

Крім демографічних характеристик, освітньо-професійного рівня, на ефективність використання трудового потенціалу також впливає мобільність працюючого населення. На відміну від плинності, коли працівник незадоволений своїм робочим місцем, мобільність є прогресивним процесом і виявляє готовність та здатність працівника змінити місце роботи з метою професійного та творчого пошуку.

Трудова мобільність – це процес руху робочої сили в територіально-галузевому та професійно-кваліфікаційному розрізах і є своєрідною формою її адаптації до нових технологічних та економічних умов функціонування [4].

Також на якість трудового потенціалу значно впливають економічні інтереси економічно активного населення. Саме економічні інтереси, які ґрунтуються на потребах населення, через співвідношення очікуваного та отриманого результату від трудової діяльності визначають трудові мотивації, впливають на повноту реалізації здатностей до праці. На мотивації до праці також суттєво впливають трудові традиції, рівень економічної та правової грамотності, рівень продуктивності та фондоозброєності праці [5].

Висновки. Підсумком комбінації всіх структурних елементів трудового потенціалу є те, що він стає здатним до реального функціонування. Оптимізація трудового потенціалу за критерієм ефективності результатів може здійснюватися в наступних напрямках. По-перше, через підвищення рівня трудового потенціалу конкретного працівника і на цій основі збільшення емерджентного ефекту. По-друге, за рахунок удосконалення всіх стадій відтворення трудового потенціалу всіх рівнів, тому що цього вимагає нова соціально-економічна ситуація, що склалася в Україні. Слід зауважити, що оптимальність як характеристика трудового потенціалу полягає в одночасному розвитку всіх елементів трудового потенціалу. Якщо розвиток якої-небудь однієї якості трудового потенціалу не супроводжується відповідним розвитком іншої, то такий процес не оптимальний, тобто оптимальність полягає в динамічному кількісно-якісному узгодженні всіх елементів трудового потенціалу з потребами виконуваної роботи.

Список використаних джерел

1. Долишний, М.И. Качество трудового потенциала (социально-экономический аспект). – К.: Наук.думка, 1986. – С.10.
2. Статистичний щорічник України за 2010 рік / За ред. О.Г. Осауленка; Держкомстат України. – К., 2010. – С. 374.
3. Васильченко, В.С. Ринок праці: теоретичні основи і державна політика: посіб. для працівників державної служби зайнятості. – К., 2000. – 550 с.
4. Долішній, М.І. Трудовий потенціал, зайнятість і ринок праці / М.І. Долішній, С.М. Злупко, Т.С. Злупко, Т.Б. Токарський. – Львів, 1997. – 340 с.
5. Тарасович, В. До проблем економічного зростання України // Економіка України. – 1999. – № 8. – С. 11-18.

УДК 656.2.065

Шитько М.И.

Научный руководитель: старший преподаватель Борисенко Е.В.

Белорусский государственный университет транспорта, г. Гомель, РБ

РАЗВИТИЕ МЕТОДИКИ УЧЕТА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ НА ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОМ ТРАНСПОРТЕ

Среди всех видов транспорта, получивших развитие в Республике Беларусь, лидирующие позиции занимает *железнодорожный транспорт*, который представляет собой вид наземного рельсового транспорта в совокупности его коммуникаций, транспортных средств, обеспечивающих управленческую и эксплуатационную деятельность железной дороги. Как и всякий производственный комплекс, железнодорожный транспорт имеет свои особенности, главной из которых является то, что продукт транспорта (перевозка) не имеет вещественной формы, в связи с чем отсутствует сырьевая составляющая, образующая субстанцию готового продукта. Исходя из этого, железнодорожный транспорт можно назвать *нематериалоемким производством*. Рассмотрим, насколько справедливо данное предположение.

Белорусская железная дорога – это многоотраслевая, сложная организационная структура, в состав которой входит множество подразделений, выполняющих определенные функции в осуществлении перевозочного процесса. В выполнении перевозки участвует целый комплекс технических средств, таких как: железнодорожный путь, подвижной состав, линии передачи и связи и др. Для того чтобы поддерживать технические средства в исправном состоянии (осуществлять текущее содержание, ремонт), на железной дороге необходимо наличие определенного вида материальных ресурсов. Важным условием непрерывности перевозочного процесса и своевременного удовлетворения потребностей в перевозках является наличие материальных ресурсов в соответствующем объеме и структуре. Так как процесс перевозок осуществляется непрерывно, а необходимые материальные ресурсы поступают периодически, то возникает необходимость создания производственных запасов [4].

В каждом хозяйстве Белорусской железной дороги преобладает определенный вид производственных запасов, что определяется спецификой его деятельности. Так, например, в локомотивном хозяйстве преобладают запасы горюче-смазочных материалов, в вагонном хозяйстве – запасных частей, комплектующих изделий, конструкций и деталей, в хозяйстве пути – материалов верхнего строения пути и т.д. В настоящей статье особое внимание будет уделено материалам верхнего строения пути, так как железнодорожный путь, а именно его технически исправное состояние, является основополагающим критерием, позволяющим обеспечить своевременность, качество и безопасность осуществления перевозочного процесса.

Преобладание материалов верхнего строения пути (рельсы, шпалы, стрелочные переводы, болты и т.д.) в структуре производственных запасов хозяйства пути обусловлено *основной задачей*, кото-

рую выполняют дистанции пути в перевозочном процессе, а именно: содержание пути и путевых устройств в исправном состоянии и постоянной готовности к безопасному пропуску поездов с установленными скоростями. Для поддержания пути в исправном состоянии, а, следовательно, для обеспечения бесперебойного движения поездов необходимо достаточное количество материалов верхнего строения пути. На начало 2011 года в хозяйстве пути имела место структура производственных запасов, представленная на рисунке 1 [2].



Рисунок 1 – Структура производственных запасов хозяйства пути

Наибольший удельный вес в составе производственных запасов хозяйства пути занимают материалы верхнего строения пути, которые включают в себя не только новые, но и старогодние, образующиеся в результате производства ремонтных работ. Расходы на приобретение материальных ресурсов составляют значительную часть в общей сумме расходов хозяйства пути, в связи с чем повышается роль учета производственных запасов в системе управления. Следовательно, рациональное их использование, сохранность и правильный учет приводят к снижению себестоимости производимых работ конкретного хозяйства в частности и улучшению финансовых показателей деятельности всего объединения «Белорусская железная дорога».

Для унификации оценки и учета производственных запасов в Республике Беларусь разработана Инструкция по бухгалтерскому учету запасов, утвержденная постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 12.11.2010 г. № 133 (далее – Инструкция № 133). Инструкция № 133 определяет методологические основы и порядок формирования в бухгалтерском учете информации о производственных запасах. В свою очередь существуют локальные документы, регулирующие учет отдельных видов производственных запасов на железнодорожном транспорте. К ним относятся:

1) Положение по управлению товарно-материальными ценностями в государственном объединении «Белорусская железная дорога», утвержденное Приказом Начальника Белорусской железной дороги от 31.12.2010 г. № 506Н;

2) Рекомендации по оценке запасов товарно-материальных ценностей, бывших в употреблении, утвержденные Приказом Начальника Белорусской железной дороги от 20.05.2011 г. № 189Н.

Следует отметить, что внутренняя регламентация отдельных аспектов финансово-хозяйственной деятельности организаций любой отрасли народного хозяйства может конкретизировать, разъяснять или дополнять существующие нормативно-установленные методики и принципы учета, но не противоречить им. Оценка соответствия локальных нормативных актов Белорусской железной дороги, регулирующих вопросы учета производственных запасов, действующему законодательству по учету производственных запасов, а именно Инструкции № 133, позволяет сделать следующие выводы.

В целом методика учета производственных запасов на железнодорожном транспорте соответствует общепринятой. Однако особого внимания заслуживают вопросы оценки бывших в употреблении запасов, а применительно к материалам путевого хозяйства – это старогодние материалы верхнего строения пути. Так, в Инструкции № 133 определено, что бывшие в употреблении запасы или запасы, которые устарели, оцениваются по чистой стоимости реализации. Чистая стоимость реализации определяется по каждой единице запасов или по группе запасов путем вычитания из ожидаемой цены реализации ожидаемых расходов на завершение производства и (или) реализацию [1].

В соответствии с Приказом № 189Н старогодние материалы верхнего строения пути при их снятии в результате ремонтных работ и оприходовании на склад учитываются в процентном соотношении к стоимости аналогичных новых материалов (в расчет принимается процент годности, определяемых комиссионно), что противоречит Инструкции № 133 [3].

Это связано с тем, что на практике чистую стоимость реализации старогодних материалов верхнего строения пути определить достаточно проблематично. Например, реализация населению или иным организациям такого вида старогодних материалов верхнего строения пути, как деревянные шпалы, затруднительна. Это связано с тем, что шпалы пропитываются ядовитым веществом – крео-

зотом, который оказывает пагубное влияние на здоровье человека и окружающую среду. Естественно, что старогодние материалы верхнего строения пути могут использоваться для собственных нужд: укладка на менее грузонапряженных участках, превращение в щепу (в частности, старогодние шпалы), используемую в котельной дистанции пути, в связи с чем увеличиваются выбросы вредных веществ в атмосферный воздух, а, следовательно, и сумма начисленного экологического налога и т.д. При таких обстоятельствах важно правильно учитывать и оценивать старогодние материалы верхнего строения пути, с целью последующего определения их учетной стоимости и стоимости ремонтных работ, произведенных и используемых старогодних материалов.

В настоящее время не существует каких-либо нормативных актов или методических рекомендаций, регулирующих вопросы правильной оценки и учета старогодних материалов верхнего строения пути с точки зрения правильного определения чистой стоимости их реализации. Это обстоятельство может привести к неправильной оценке данных материальных ценностей, искажению учетной информации и, как следствие, нарушение действующего законодательства в части методики бухгалтерского учета производственных запасов. Исходя из этого, одним из направлений развития бухгалтерского учета производственных запасов на железнодорожном транспорте можно выделить разработку и утверждение методики бухгалтерского учета и оценки старогодних материалов верхнего строения пути применительно к нормам действующего законодательства. Разработка этой методики позволит унифицировать учет старогодних материалов в системе путевого хозяйства, снизить риск возникновения учетных ошибок и, как следствие, нарушения действующего законодательства.

Важным моментом является также разработка вариантов использования старогодних материалов верхнего строения пути, которые позволяли бы не только рационально, но и относительно безвредно для окружающей среды и здоровья человека использовать данные ресурсы.

Эффективное использование производственных запасов – это важная задача, стоящая перед всеми белорусскими предприятиями. Ее решение позволит, с одной стороны, сократить затраты, а с другой стороны, снизить негативное воздействие на окружающую среду. Проблема ресурсосбережения включена в число приоритетных задач модернизации белорусской экономики. Повышение эффективности использования производственных запасов требует качественно новых подходов к управлению предприятием, прежде всего за счет разработки научно обоснованной методики их учета, учитывающей специфику деятельности организаций в отраслевом разрезе.

Список цитированных источников

1. Инструкция по бухгалтерскому учету запасов, утвержденная постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 12.11.2010 г. № 133.
2. Положение по управлению товарно-материальными ценностями в государственном объединении «Белорусская железная дорога», утвержденное Приказом Начальника Белорусской железной дороги от 31.12.2010 г. № 506Н.
3. Рекомендации по оценке запасов товарно-материальных ценностей, бывших в употреблении, утвержденные Приказом Начальника Белорусской железной дороги от 20.05.2011 г. № 189Н.
4. Бухгалтерский учет на железнодорожном транспорте: учеб. пособие / В.Г. Гизатуллина [и др.]; под общ. ред. В.Г. Гизатуллиной, П.Я. Папковской; Министерство образования Республики Беларусь, Белорусский государственный университет транспорта. – Гомель: БелГУТ, 2007. – 511 с.

УДК (316.66:658) + 331.106.24

Горбанёва А.Р.

Научный руководитель: старший преподаватель Юрчик В.И.

Брестский государственный технический университет, г. Брест, РБ

СОЦИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ И ИХ ОЦЕНКА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

На сегодняшний день на предприятиях Республики Беларусь практически отсутствует такое понятие, как социальная ответственность бизнеса.

Социальная ответственность бизнеса – ответственность субъектов бизнеса за соблюдение норм и правил, неявно определенных или не определенных законодательством (в области этики, экологии, милосердия, человеколюбия, сострадания и т. д.), влияющих на качество жизни отдельных социальных групп и общества в целом.

Существует явная проблема оценки социальной ответственности бизнеса.

Цель работы – оценка социальных активов предприятия, расчет эффективности их накопления и разработка формы представления пользователям отчета о социальной активности предприятия.

Социальная ответственность бизнеса носит многоуровневый характер:

Первый уровень предполагает: своевременную оплату налогов, выплату заработной платы, предоставление новых рабочих мест.

Второй уровень СОБ предполагает: повышение уровня квалификации работников, профилактическое лечение, строительство жилья, развитие социальной сферы.

Третий, высший уровень ответственности, предполагает благотворительную деятельность и ответственность за собственный продукт или услугу, а именно: качество, продуманность, инновационность.

За основу построения методики оценки социального развития предприятия мы взяли социальный паспорт.

Социальный паспорт – это наиболее эффективный механизм раскрытия информации о корпоративной социальной политике организации.

Опираясь на представленные ранее уровни социальной ответственности бизнеса, можно предложить следующую разработанную нами структуру социального паспорта предприятия, представленную на рисунке.

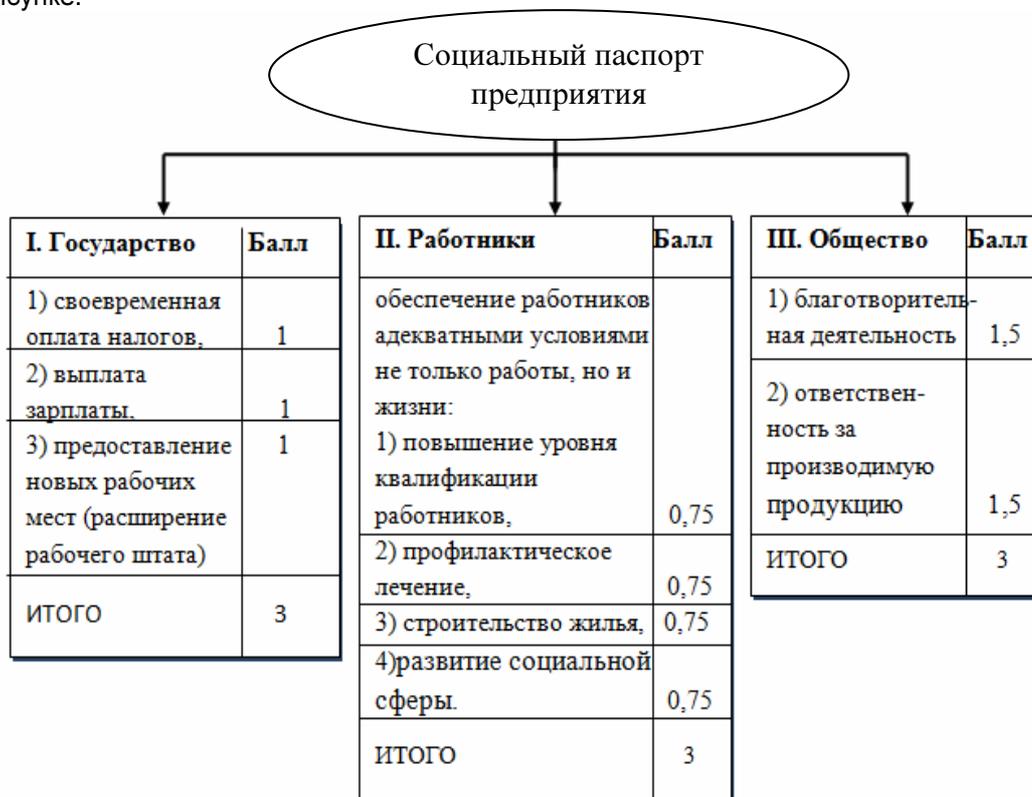


Рисунок 1 – Структура социального паспорта предприятия. Источник: собственная разработка

Суть методики определения уровня социального развития предприятия заключается в следующем. Предприятие оценивается по каждому из трёх аспектов (взаимодействие с государством, работниками и обществом в целом) в баллах. Максимальный балл по каждому аспекту-3, минимальный-0. Внутри каждого аспекта существуют подпункты, максимальный балл по которым зависит от выбранного аспекта. Например, в аспекте “государство” существует 3 подпункта, максимально возможные баллы по которым определяются как максимальный балл за весь аспект, деленный на количество подпунктов в аспекте. После оценки подпунктов баллы по ним внутри аспектов суммируются и вычисляется балл каждого аспекта.

Приступим к рейтинговой оценке предприятия. Для этого мы оценили уровень значимости каждого аспекта социального паспорта введя весовые коэффициенты: наибольшее влияние на репутацию предприятия оказывают пункты 2 аспекта (воплощаются в коллективном договоре) – ему присвоили 0,5 балла и обозначили k_2 , 1 аспекту присвоили 0,2 балла и обозначили k_1 , и, наконец оставшиеся 0,3 балла из 1 присвоили 3 аспекту (k_3). Теперь, используя формулу рейтинговой оценки (1) можно найти наибольший возможный рейтинг предприятия:

$$R_i = \sqrt{k_1 * A_1^2 + k_2 * A_2^2 + k_3 * A_3^2}, \quad (1)$$

где k_1, k_2, k_3 – весовые коэффициенты аспектов, A_i – балл по аспекту,

Теперь на основе социального паспорта мы предлагаем форму отчета о социальной активности предприятия. Он имеет 4 раздела, показатели которых оценены в количественном и суммовом выражении: ответственность перед государством, перед работниками, перед обществом и оценка социального уровня, а также общие показатели, такие как, выручка от реализации продукции, чистая прибыль, численность работников, средняя зарплата по предприятию.

Таким образом, социальные активы – это сумма средств, вложенных в развитие предприятия в части трудовых ресурсов (повышение квалификации, улучшение охраны труда, жилищных условий, профилактическое лечение) с целью получение будущего дохода, выгоды.

Средства, затраченные на формирование социальных активов, можно положить в банк на депозит под проценты и получать доход. Но вложение средств в социальное развитие бизнеса также приносит предприятию определенные выгоды.

Таблица 1 – Отчет о социальной активности предприятия на основе социального паспорта

Показатели	Выполнение пункта	Баллы	Количествен. знач.	Сумма, тыс. руб.
Общие показатели				
1. Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	x	x	x	
2. Чистая прибыль, тыс. руб.	x	x	x	
3. Численность работников, чел.	x	x		x
4. Средняя зарплата по предприятию, тыс. руб.	x	x	x	
I. Ответственность перед государством				
1. Своевременная уплата налоговых платежей:			x	x
- сумма несвоевременно уплаченных налогов, тыс. руб.	x	x	x	
- сумма штрафных санкций за несвоевременную уплату налогов, тыс. руб.	x	x	x	
2. Предоставление новых рабочих мест:			x	x
- количество новых рабочих мест, ед.	x	x		x
- сумма, израсходованная на создание новых рабочих мест, тыс. руб.	x	x	x	
3. Выплата зарплаты:			x	x
- количество случаев несвоевременной выплаты зарплаты, чел.	x	x		x
- сумма своевременно невыплаченной зарплаты, тыс. руб.	x	x	x	
ИТОГО по разделу I:			x	x
II. Ответственность перед работниками				
1. Повышение уровня квалификации работников:			x	x
- численность работников, прошедших повышение квалификации, чел.	x	x		x
- сумма, израсходованная на повышение квалификации, тыс. руб.	x	x	x	
2. Профилактическое лечение работников:			x	x
- численность работников, прошедших профилактическое лечение, чел.	x	x		x
- сумма, израсходованная на профилактическое лечение работников, тыс. руб.	x	x	x	
3. Строительство жилья:			x	x
- количество жилой площади, полученной работниками от предприятия, м ²	x	x		x
- сумма, израсходованная на строительство жилой площади, тыс. руб.	x	x	x	
4. Развитие социальной сферы:			x	x
- сумма, израсходованная на создание безопасных условий труда, тыс. руб.	x	x	x	
- сумма, израсходованная на организацию досуга (посещение учреждений физкультуры и спорта, культурных мероприятий и т.д.), тыс. руб.	x	x	x	
- сумма, израсходованная на материальную поддержку многодетных, неполных семей и семей, воспитывающих детей-инвалидов, тыс. руб.	x	x	x	
ИТОГО по разделу II:			x	x
III. Ответственность перед обществом				
1. Благотворительная деятельность:			x	x
- сумма, израсходованная на благотворительную деятельность, тыс. руб.	x	x	x	
2. Ответственность за произведенную продукцию:			x	x
- количество случаев возврата некачественной продукции потребителями, ед.	x	x		x
- сумма, выплаченная за возвращенную продукцию по причине несоответствия стандартам качества, тыс. руб.	x	x	x	
ИТОГО по разделу III:			x	x
IV. Оценка социального уровня				
1. Количество выполненных пунктов согласно социальному паспорту предприятия		x	x	x
2. Количество баллов по выполненным пунктам социального паспорта	x		x	x

Продолжение таблицы 1

3. Рейтинговая оценка социального уровня предприятия	x	x		x
4. Максимальная рейтинговая оценка предприятия на основе социального паспорта	x	x	3,0	x
5. Оценка социального капитала предприятия	x	x	x	x
СК = 1.2 + 2.2 + 2.3 + 2.4 + 3.2-1.1-1.3-3.2, тыс. руб.	x	x	x	
6. Область социального уровня предприятия:				
- критический социальный уровень (1 – 1,2)	x	x		x
- минимальный социальный уровень (1,2 – 2,2)	x	x		x
- нормальный социальный уровень (2,2 – 2,7)	x	x		x
- высокий социальный уровень (2,7 – 3)	x	x		x

Чтобы сравнить эти 2 варианта в суммовом выражении, нужно оценить эффективность накопления социальных активов. В связи с этим мы разработали модель эффективности социальных активов.

$$\mathcal{E} = \frac{\Delta Z * \Delta D}{CA} = \frac{\Delta ПТ}{CA}, \quad (2)$$

где \mathcal{E} – эффективность социальных активов;

ΔZ – изменение знаниевой компетенции сотрудника;

ΔD – изменение деятельностной компетенции сотрудника;

$\Delta ПТ$ – изменение производительности труда работников;

CA – социальные активы.

Эффективность является отношением изменения уровня производительности труда работников к размеру социальных активов предприятия, причем изменение уровня производительности труда определяем как произведение изменений знаниевой и деятельностной компетенции сотрудников.

Список цитированных источников

1. Шеремет, А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 415 с.

УДК 657. 47

Оболевич Л.И.

Научный руководитель: ассистент Якубовский А.С.

Белорусская государственная сельскохозяйственная академия, г. Горки, РБ

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА ЗАТРАТ И КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ ОСНОВНОГО ПРОИЗВОДСТВА

На современном этапе развития экономики особую актуальность приобретает проблема совершенствования учета затрат и калькуляции себестоимости продукции. Согласно концепции реформирования и приведения существующей в стране системы бухгалтерского учета и отчетности в соответствии с требованиями рыночной экономики и международными стандартами, решение проблемы заключается в реализации двух направлений:

первое – переориентировать отечественную теорию и накопленный в этой области практический опыт на решение новых задач, стоящих перед управлением предприятий в условиях рынка;

второе – создание новых нетрадиционных систем получения информации о затратах, применение новых подходов к калькулированию себестоимости продукции, подсчету финансовых результатов, а также методов анализа, контроля и принятия на этой основе оптимальных управленческих решений.

Важным элементом в системе организации учёта затрат и калькулирования себестоимости продукции является классификация затрат на производство, обеспечивающая глубокий их анализ и выявление резервов их снижения. Правильности учёта затрат производства можно достичь лишь применив научно обоснованную классификацию затрат, представляющую собой их группировку по определённым признакам. Целесообразно содержание классификационных признаков определять таким образом, чтобы учетная информация путем распределения по отдельным группам в зависимости от общих признаков давала возможность оперативно решать задачи планирования, анализа и исчисления себестоимости продукции.

В настоящее время нет единого мнения по вопросу группировки затрат или издержек, необходимых для исчисления себестоимости продукции.

Выделяют следующие элементы затрат:

материальные затраты (стоимость сырья, материалов);

затраты на оплату труда;

отчисления на социальные нужды;

амортизация (начисление амортизации по основным средствам и нематериальным активам);

прочие затраты (налоги, арендная плата, страховые платежи).

Вопрос классификации издержек освещен недостаточно широко как в отечественной, так и в зарубежной научной, методической и учебной литературе. Вместе с тем ряд предложений по классификации затрат на производство трактуется весьма противоречиво, без достаточно веской аргументации.

Также необходимо выделить затраты для целей налогообложения, которые автор классифицирует на нелимитируемые и лимитируемые. Для целей налогообложения затраты делятся на затраты по производству и реализации продукции (работ, услуг), учитываемые при налогообложении, и затраты, не учитываемые при определении налогооблагаемой прибыли [2].

Одним из важнейших вопросов производства продукции является учёт затрат и калькуляция её себестоимости. В современных экономических условиях наиболее актуальным вопросом в учете затрат является их достоверный и своевременный учет, правильное распределение и изыскание резервов для их снижения.

Важная роль в повышении действенности методики учета и контроля отводится нормативному методу учету затрат и калькулирования себестоимости продукции. Этот метод представляет собой комплекс технико-экономических мероприятий, затрагивающих не только учет, но и планирование, организацию производства, труда, материально-техническое снабжение. Он является важной частью общей системы планирования и управления производством.

В прикладной экономике сельскохозяйственных организаций основным показателем, отражающим движение затрат, является себестоимость продукции. Себестоимость продукции определяется исходя из затрат, приходящихся на соответствующие культуры (или группы культур), вид животных, отдельную отрасль или производство, и выхода продукции [3].

Производственная себестоимость – это текущие затраты, исчисленные в денежном измерителе и обусловленные использованием природных, трудовых, материальных и финансовых ресурсов на производство продукции (работ, услуг).

Себестоимость позволяет правильно охарактеризовать деятельность любого производственного звена по мобилизации внутренних резервов, а также выявить степень участия каждого из них в достижении общих хозяйственных резервов. Себестоимость является основой для исчисления прибыли, рентабельности при любой методике расчета и тем самым в значительной степени определяет их величину и динамику.

Эффективное управление издержками производства позволяет: получать реальную информацию о себестоимости отдельных видов продукции и об их позициях на рынке; наладить выпуск конкурентоспособной продукции за счет более низких издержек и, следовательно, цен; осуществлять оценку деятельности каждого подразделения организации с финансовой точки зрения.

Для совершенствования учета необходимо процесс производственного учета разделить на две составные части: учет затрат на производство и калькуляционный учет. В качестве обоснования данного подхода она приводит следующие аргументы: учет затрат и калькулирование, даже просто как словосочетание, указывают на раздвоение понятия, которые они отражают – на учет и калькулирование [1]. Основная цель учета затрат – выявить и отразить все фактические затраты на производство по многочисленным объектам учета и признакам, необходимым для управления. Учет затрат на производство можно вести в любой детализации, интересующей управление. А калькуляционный учет ограничен целевыми установками калькулирования.

Многолетний опыт проведения аграрных реформ показал, что в условиях рыночных отношений сельскохозяйственные предприятия не могут успешно функционировать без создания системы управления затратами. Высокой результативности управления можно достичь лишь при активном внедрении нормативного метода планирования и учёта затрат, являющегося организационно-экономической основой эффективного ведения хозяйства. Чем выше уровень научной обоснованности, достоверности и точности применяемых норм и нормативов, совершеннее методики их расчёта, тем выше эффективность принимаемых управленческих решений. Проблема научно обоснованного нормирования затрат в нынешних условиях но может быть решена без широкого использования средств электронно-вычислительной техники.

Бухгалтерский учет полной себестоимости не совсем соответствует новым условиям хозяйствования республики. Процесс распределения косвенных затрат на различные виды продукции, на их взгляд, весьма усложняет калькуляционную работу на предприятиях. Предлагается внедрить более гибкие системы учета затрат и на их основе аналитические механизмы для учета изменений на рынке и повышения эффективности работы. Важным при этом является выявление, изучение и использование опыта высокоразвитых стран в сфере управленческого учета.

В результате внедрения управленческого учета руководство организации получает возможность осуществлять контроль затрат, своевременно выявлять «узкие места» в планировании, формировании затрат и принятии управленческих решений.

Руководству предприятия необходимо своевременно избрать метод учета затрат на производство, наиболее подходящий для данного вида предприятия, и максимально соответствующий способу производства продукции, и в дальнейшем неукоснительно придерживаться этого метода.

Необходимо уделять должное и своевременное внимание процессу анализа затрат на производство, а также организации бухгалтерского учета, который находится не на должном уровне.

Это поможет не только оптимизировать затраты на производство, но и улучшить производственный контроль и, как следствие, повысить экономическую эффективность хозяйствования.

Список цитированных источников

1. Беляцкая, И.А. Системы и методы учета затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции / И.А. Беляцкая // Социально-экономическое и гуманитарное развитие белорусского общества в 21 веке: материалы республиканской научной конференции студентов, магистрантов, аспирантов / Минск, 16.12.2004 г. – Мн.: БГЭУ, 2005. – С. 135-137.
2. Попковская, Д.В. Бухгалтерский и налоговый учет расходов: проблемы и решения / Д.В. Попковская // Бухгалтерский учет и анализ. – 2005. – № 10. – С. 7-10.
3. Пронина, М.А. Организация управленческого учета на сельскохозяйственных предприятиях / М.А. Пронина // Бухгалтерский учет. – 2009. – № 5. – С. 78-79.

УДК: 65 657.1

Плесская С.Л

Научный руководитель: старший преподаватель Емельянцева О.В.

Гомельский государственный технический университет имени П.О.Сухого, г. Гомель, РБ

**УЧЕТ ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ НА ОСНОВЕ СИСТЕМЫ
«ДИРЕКТ-КОСТИНГ»: ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ**

В условиях развивающихся рыночных отношений эффективное управление производственной деятельностью предприятия все более зависит от уровня его информационного обеспечения. До сих пор на многих отечественных предприятиях применяется затратный метод бухгалтерского учета, предусматривающий учет и исчисление полной фактической себестоимости единицы продукции (работ, услуг). Однако весь мировой опыт свидетельствует об эффективности использования маржинального метода бухгалтерского учета – системы учета "Директ-костинг", в основе которой лежит исчисление сокращенной себестоимости продукции и определение маржинального дохода.

История развития система "Директ-костинг" показывает, что важнейшим объективным условием ее применения является становление и развитие рыночных отношений, когда повышается самостоятельность и ответственность предприятий, в окружающей предприятии деловой среде появляются конкуренция и риск, менеджеры предприятия самостоятельно принимают многие решения, учитывая спрос, конкуренцию и другие факторы, при этом меняются требования к учету и прежде всего в направлении повышения его оперативности и аналитичности.

Фактическое внедрение системы «Директ-костинг» впервые произошло в США в 1953 г., когда Национальная ассоциация бухгалтеров-калькуляторов в своем отчете опубликовала описание этой системы. В 1961 г. ею был опубликован второй отчет, содержащий результаты исследования 50 крупных фирм, применяющих данную систему. В настоящее время «Директ-костинг» широко распространен во всех экономически развитых странах.

Отдельно хотелось бы отметить особенности и преимущества системы, приносящие немалую выгоду предприятию.

Можно отметить главную особенность «Директ-костинга», которая проявляется в том, что себестоимость промышленной продукции учитывается и планируется только в части переменных затрат. При системе «Директ-костинга» схема построения отчетов о доходах многоступенчатая. В них содержатся, по крайней мере, два финансовых показателя: маржинальный доход и прибыль. Так же особенностью «Директ-костинга» является основанная на используемой им группировке затрат на постоянные и переменные возможность изучить взаимосвязи и взаимозависимости между объемом производства и продаж, затратами и прибылью. Большое значение здесь имеет установление связей и пропорций между затратами и объемами производства.

Также система «Директ-костинг» позволяет руководству организации:

- 1) обратить особое внимание на изменение маржинального дохода как по предприятию в целом, так и по различным изделиям, работам, услугам, секторам рынка их продажи;
- 2) выявить изделия и услуги с большей рентабельностью, чтобы перейти в основном на их выпуск, так как разница между продажной ценой и суммой переменных расходов не затушевывается в результате списания постоянных расходов на себестоимость конкретных изделий и видов работ;
- 3) быстро переориентировать производство в ответ на меняющиеся условия рынка.

Рассмотрим более подробно метод учета затрат на предприятиях зарубежных стран. Часто при калькулировании затрат на иностранных предприятиях учитывается неполная или ограниченная себестоимость. Она может включать только прямые затраты, только переменные или рассчитываться на основе производственных расходов, даже если они косвенные. Другие виды затрат, которые по своей экономической сущности составляют часть текущих издержек, не включаются в калькуляцию, а возмещаются за счет общей суммы выручки (валовой прибыли). В этом заключается особенность учета неполной себестоимости по системе «Директ-костинг», или системе учета прямых затрат.

Особенностью организации учета на зарубежных фирмах является его подразделение на финансовую и управленческую (производственную) подсистемы. Правила ведения финансового учета и

составления внешней финансовой отчетности регламентируются государством. Организация управленческого (производственного) учета – внутреннее дело фирмы. Администрация фирмы решает, как классифицировать затраты, насколько их детализировать и увязывать с центрами ответственности, как вести учет фактических или стандартных (плановых, нормативных), полных либо частичных (переменных, прямых, ограниченных) затрат. Важной характеристикой зарубежных систем управленческого учета является оперативность учета затрат. С этой точки зрения учет затрат подразделяется на учет:

- фактических (прошлых, исторических) затрат;
- затрат по системе «Стандарт-кост».

Система «Стандарт-кост» включает разработку норм (стандартов) на затраты труда, материалов, накладных расходов, составление нормативной (стандартной) калькуляции и учет фактических затрат с выделением отклонений от норм (стандартов).

Учет затрат и результатов на зарубежных фирмах состоит из следующих элементов:

- учет по видам затрат;
- учет по месту возникновения затрат;
- учет по носителям затрат (калькулирование себестоимости единицы изделия);
- учет результатов по носителям затрат;
- учет результатов за период.

Все эти элементы присутствуют при любой форме учета затрат и результатов в управленческом (производственном) учете, в том числе и при учете полных или частичных затрат.

Система учета затрат на отечественных предприятиях существенно не отличается от действующих в странах Европы, в большей степени это связано с тем, что успешный опыт соседей с готовностью перенимается белорусскими предприятиями. Однако стоит отметить, что характерной особенностью введения системы «Директ-костинг» на отечественных предприятиях стали некоторые трудности. Во-первых, как уже ранее отмечалось, бухгалтерский учет на предприятиях нацелен на калькулирование полной себестоимости, прежде всего для целей налогообложения. Во вторых, разделение затрат на переменные и постоянные нередко вызывает затруднение и требует проведения дополнительных статистических и математических расчетов. Предприятия находят выход из сложившейся ситуации следующим образом. Т.к. большая часть расходов является постоянной, поэтому главный вопрос – отнесение их на то или иное изделие. В отечественной практике базой распределения могут служить расходы сырья, отработанные машино-часы, объем продукции в натуральном выражении, заработная плата основных производственных рабочих и пр., что предприятие выбирает в индивидуальном порядке. Главное – чтобы выбранная база распределения соответствовала следующим условиям:

- база распределения должна присутствовать в калькуляции на изготовление каждого вида продукции;
- для каждого вида продукции эти затраты или базы должны быть прямыми;
- выбранный элемент распределения затрат должен быть весомым.

Таким образом, можно решить стоящие перед предприятием проблемы организации системы «Директ-костинг», не нарушая сложившуюся методику калькулирования полной себестоимости.

В заключение можно сказать, что система «Директ-костинг» позволяет проводить эффективную политику ценообразования, улучшать структуру выпуска продукции, принимать правильные управленческие решения в области формирования производственной программы предприятия. Также данная система позволяет существенно упростить нормирование, планирование, учет и контроль резко сократившегося числа затрат, в результате себестоимость становится более обозримой, а отдельные статьи затрат – лучше контролируемы.

Список цитированных источников

1. Гречухо, В.В. Адаптация системы «Директ-костинг» для использования на отечественных предприятиях / В.В. Гречухо // Планово-экономический отдел. – 2006. – № 2. – С. 67-70.
2. Керимов, В.Э. Организация управленческого учета по системе "Директ-костинг" / В.Э. Керимов, Н.Н. Комарова, А.А. Епифанов // Аудит и финансовый анализ. – 2001. – № 2.
3. <http://gosslugba.kz>

УДК 657.22:656.0

Прохоренко Е.А.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Липатова О.В.

Белорусский государственный университет транспорта, г. Гомель, РБ

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЙ АВИАТРАНСПОРТА

В современных условиях глобализации и постоянно расширяющихся международных хозяйственных связей нельзя отрицать необходимость сближения стандартов бухгалтерской и финансовой отчетности различных государств. Международные стандарты финансовой отчетности (IFRS – International Financial Reporting Standards) признаны во многих странах мира. В отдельных европейских государствах они приняты как обязательные. В настоящее время в Беларуси на государственном уровне идет постепенное сближение национальных правил составления отчетности и стандартов МСФО.

Переход на международные стандарты позволит белорусским предприятиям более активно участвовать в мировой экономике, а использование некоторых стандартов в качестве национальных – значительно упростить порядок ведения бухгалтерского учета. К таковым относится, в частности, МСФО 16 – «Основные средства». Особенно актуальным это является для авиатранспортных компаний, которые в силу характера своей основной деятельности состоят в хозяйственных связях со многими иностранными государствами.

Главной движущей силой и основой всего функционирования авиаперевозчика является летная часть его основных средств – самолето-вертолетный парк. Составляя значительную долю всего капитала компании, являясь технически очень сложными устройствами, которые должны постоянно подвергаться всевозможным осмотрам, воздушные суда требуют повышенного внимания к качеству и достоверности их оценки и переоценки.

Следует отметить, что некоторые нормы МСФО в настоящее время применять затруднительно. Например, достаточно сложно применять метод оценки активов по справедливой стоимости или проводить регулярное обесценивание активов. Согласно МСФО 16, *справедливая стоимость* – сумма, на которую актив может быть обменен между хорошо осведомленными независимыми сторонами, желающими совершить такую операцию. Справедливая стоимость, как правило, определяется на основе рыночных данных путем оценки, которая обычно выполняется профессиональными оценщиками. В таблице 1 приведены основные плюсы и минусы оценки по справедливой стоимости.

Одним из решений, связанных с переходом на международные стандарты финансовой отчетности в Беларуси, стала отмена ограничений в 2010 году по использованию методов переоценки основных средств. Ранее в соответствии с Указом Президента № 622 «О вопросах переоценки основных средств» от 2006 г. вся переоценка осуществлялась индексным методом. Данный документ достаточно жестко регламентировал порядок отнесения объектов основных средств к той или иной группе, в соответствии с которой выбирался метод проведения переоценки.

Таблица 1 – Преимущества и недостатки «справедливой стоимости»

Преимущества	Недостатки
Повышение прозрачности, информативности и полноты информации	Трудность определения цены
Формирование базы сопоставимой информации	Признание больших убытков в период кризиса
Создание условий для выполнения более обоснованного сравнительного анализа итоговой деятельности организации	Завышение активов в период роста
Получение достоверной информации о планируемых денежных потоках	Несоблюдение принципа осторожности

Новый Указ «О вопросах переоценки основных средств, не завершенных строительством объектов и неустановленного оборудования» от сентября 2010 г. № 512 вносит изменения в Указ № 622 и направлен на сближение национального законодательства в области проведения переоценки основных средств, с международным стандартом финансовой отчетности "Основные средства", предусматривающим необходимость регулярного проведения переоценки основных средств без установления ограничений по методам ее проведения. Таким образом, организация может самостоятельно решать, какой из существующих методов оценки является наиболее перспективным. Это является весьма актуальным для авиатранспортных компаний в силу характера поступления в них воздушных судов.

Данные изменения создают условия для более широкого применения методов прямой оценки и пересчета валютной стоимости, что создает условия для получения наиболее достоверного результата при определении стоимости переоцениваемых объектов, недопущения ее необоснованного роста при применении усредненных групповых индексов переоценки. Указ № 512 вступил в силу с 1 января 2011 года и распространяет свое действие на переоценки, которые будут проводиться, начиная с 1 января 2011 года.

Несмотря на это, белорусские авиакомпании продолжают зачастую использовать индексный метод переоценки основных средств как более простой и привычный. Однако данный метод может привести к значительному искажению стоимости оцениваемого объекта.

В настоящее время авиакомпании, представленные на рынке авиатранспортных услуг Республики Беларусь, имеют самолето-вертолетный парк, практически полностью состоящий из арендованных воздушных судов. Причем аренда носит международный характер, балансовая стоимость судов (и двигателей) выражается в иностранной валюте (свободно конвертируемой – доллары США или евро). В сложившейся ситуации более целесообразным представляется использование другого метода оценки – метода пересчета валютной стоимости.

Метод пересчета валютной стоимости – метод определения стоимости объекта оценки в валюте по официальному курсу белорусского рубля, установленному Национальным банком РБ на дату оценки, если объект оценки приобретен за иностранную валюту, либо его стоимость была определена в иностранной валюте в течение календарного года с применением рыночного метода.

Метод пересчета валютной стоимости можно условно отнести к белорусскому варианту «справедливой стоимости», поскольку он лучше и достовернее отражает информацию об объекте основных средств, особенно о летательных аппаратах (самолетах, вертолетах, авиационных двигателях).

При переоценке основных средств методом пересчета валютной стоимости необходимо произвести следующий расчет: пересчитать стоимость затрат на приобретение, сооружение, изготовление,

доставку, установку и монтаж основных средств, которые осуществлялись в белорусских рублях, кроме обособленно учитываемых затрат, возникших после ввода объекта в эксплуатацию, в иностранную валюту по курсу Национального банка Республики Беларусь на дату их осуществления и прибавить эту стоимость к валютной стоимости объекта.

В таблице 2 представлен расчет переоценки воздушного судна ИЛ-76, находившегося в собственности государственного предприятия «Авиакомпания «Гомельавиа». Применяемый на практике индексный метод переоценки сравнивается с методом пересчета валютной стоимости и оценивается экономический эффект, связанный с применением второго метода в сравнении с первым.

Таблица 2 – Сравнение методов переоценки основных средств

Индексный метод		Метод пересчета валютной стоимости	
Операция	Сумма	Операция	Сумма
Первоначальная стоимость на 01.03.2010 г.	300 000 * 2 930 = = 879 млн бел. руб.	Первоначальная стоимость на 01.03.2010г.	300 000 USD
Стоимость затрат по доставке и таможенным пошлинам	14,1 млн бел. руб.	Стоимость затрат по доставке и таможенным пошлинам (курс НБ РБ – 2 960)	14,1 млн бел. руб.: 2960 = = 4 773,65 USD
Итого стоимость в бел. руб.	879 млн + 14,1 млн = = 907,1 млн бел. руб.	Итого стоимость в USD	304 773,65 USD
Первоначальная стоимость после переоценки (курс НБ РБ на 31.12.2010 г. – 3 000)	304 773,365 * 3 000 = = 914,3 млн бел. руб.	Первоначальная стоимость после переоценки (коэффициент – 1,0807)	907,1 млн * 1,0807 = = 980,3 млн бел. руб.

Экономический эффект от применения метода пересчета валютной стоимости:

$980,3 - 914,3 = 66$ млн бел. руб.

Как можно видеть из расчетов, переоценка индексным методом значительно завышает стоимость воздушного судна по сравнению с валютным пересчетом, что увеличивает амортизационные отчисления и соответственно себестоимость.

Преимуществом данного метода является возможность формирования реальной стоимости приобретенных, взятых в аренду за иностранную валюту основных средств на конкретную дату. Недостаток – расчет осложняется в связи с необходимостью пересчета каждого пункта дополнительных затрат в валюту на день осуществления этих затрат. Однако это позволило бы приблизить оценочную стоимость арендованного воздушного судна к реальной, учитывая, что при высокой их стоимости даже небольшое отклонение имеет вес. А завышенная балансовая стоимость и существенное отличие ее от рыночной стоимости может стать серьезной проблемой в случае планируемого отчуждения активов или привлечения инвесторов.

Таким образом, переход на МСФО является приоритетной задачей в области управления бухгалтерским учетом. Однако, как отмечают специалисты, в Беларуси такой переход возможен не ранее 2012 – 2015 гг. Для этого необходимо не только принять соответствующие инструкции, но и в целом определить значение бухгалтерской отчетности для общества. И в то время как в Беларуси до сих пор существует жесткая система регламентаций и предписаний Минфина, в странах с рыночной экономикой каждая компания самостоятельно формирует свой план счетов, формы первичных учетных документов и регистров.

Белорусские авиаперевозчики в первую очередь должны переходить на международные стандарты, для того, чтобы усиливать свою позицию, как среди других стран, так и на внутреннем рынке в условиях конкуренции с другими видами транспорта (железнодорожным и автомобильным). Стремясь наилучшим образом использовать имеющиеся в распоряжении воздушные суда, авиакомпании должны изыскивать все более эффективные подходы к их оценке.

Список цитированных источников

1. О внесении изменений в Указ Президента РБ от 20.10.2006 г., № 622: Указ Президента РБ, 30.09.2010 г., №512 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2011.
2. О вопросах переоценки основных средств, не завершённых строительством объектов и неустановленного оборудования: Указ Президента Республики Беларусь, 20.10.2006 г., № 622 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2011.
3. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 16 Основные средства [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.ifrs.org/NR/rdonlyres/E857AC87-19A7-4ED1-AA3F-C43A8B7D8DA4/0/IAS16.pdf

УДК 657.1

Жойдик Е.И.

Научный руководитель: к.э.н. Ходикова Н.А.

Полоцкий государственный университет, г. Новополоцк, РБ

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА ТРОФЕЕВ В ОРГАНИЗАЦИЯХ

Актуальность. Туризм оказывает огромное влияние на такие ключевые отрасли экономики, как транспорт и связь, строительство, сельское хозяйство, производство товаров народного потребления и другие. Таким образом, в наши дни нельзя не заметить того огромного влияния, которое оказывает индустрия туризма на мировую экономику.

Цель работы – изучение учёта и налогообложения выручки туристических организаций в Республике Беларусь и поиск путей совершенствования учёта и налогообложения выручки туристических организаций в Республике Беларусь.

Туристические услуги, оказываемые на территории РБ, бывают: оздоровительные, познавательные, профессионально-деловые и спортивные, которые включают охоту и рыбалку [1].

На условном примере рассмотрим ситуацию, когда организация оказывает туристические услуги по предоставлению тура с охотой [2].

Согласно Указу Президента Республики Беларусь от 8 декабря 2005 г. N 580 продукция охоты, добытая по охотничьей путевке или разовому разрешению на добычу охотничьего животного, после её оплаты является собственностью охотника или охотников, если иное не указано в охотничьей путевке или разовом разрешении. Порядок использования продукции охоты определяется охотником при соблюдении санитарных и ветеринарных норм и правил. Продукция охоты, которая является собственностью пользователя охотничьих угодий, подлежит учету[3].

На содержании охотничьих угодий у туристической организации отражаются следующие затраты:

- 1) подкормка животных;
- 2) мелиорация земель;
- 3) ветеринарные услуги;
- 4) биотехнические мероприятия по сохранению и воспроизводству диких животных;
- 5) устройство биотехнических сооружений;
- 6) расселение (вселение) диких животных;
- 7) регулирование численности диких животных нежелательных видов;
- 8) охрана диких животных и борьба с браконьерством и др.

В течение отчетного периода затраты по ведению охотхозяйства собираются на счете 20 "Основное производство".

В настоящее время организации, осуществляющие охотхозяйственную деятельность, в бухгалтерском учете не выделяют стоимость реализуемых трофеев.

Согласно постановлению Министерства финансов Республики Беларусь от 30 мая 2003 г. № 89 «Об утверждении типового плана счетов бухгалтерского учета и инструкции по применению типового плана счетов бухгалтерского учета» при учете трофеев возможно использовать счета:

11 "Животные на выращивании и откорме" (1. Молодняк животных, 2. Животные на откорме);

43 "Готовая продукция";

41 "Товары" (1. Товары на складах, 2. Товары в розничной торговле, 3. Тара под товаром и порожняк, 4. Покупные изделия, 5. Продукция подсобного сельского хозяйства) [4].

На наш взгляд, для учета трофеев, которые после проведения охоты станут собственностью организации, мы предлагаем использовать счет 43 "Готовая продукция". Тогда в бухгалтерском учете организации будет иметь место следующая корреспонденция счетов (данные условные):

Дебет	Кредит	Сумма	Содержание операции
20	10	5000000	Списан инвентарь, хозяйственные принадлежности, подкормка животных
26	02	120000	Начислена амортизация основных средств
20	76	50000	Отражены затраты по оказанию ветеринарных услуг
26	70	8000000	Начислена заработная плата работникам организации
26	69,76	2800000	Отражены отчисления
20	26	10920000	Списаны общехозяйственные расходы
90	20	15920000	Списаны затраты на реализацию
51	90	4500000	Получены денежные средства за путевки
51	90	1559256	Отражена плата за трофеи (например, за 1-го кабана)

Из таблицы можно сделать вывод о том, что в затратах, списанных на реализацию путевки, входят также затраты на содержание дикого животного, в дальнейшем рассматриваемого в качестве трофея. Поэтому рассмотрим необходимость выделения из состава затрат в целом по виду деятельности затраты на содержание трофейного животного. Эта необходимость обусловлена тем, что себестоимость продукции – это важный обобщающий показатель, отражающий результаты хозяйственной деятельности организации и, в частности, изучаемого нами вида деятельности – предоставление тура с охотой.

В нашем примере объектом калькулирования выступит: трофейное животное и реализация тура с охотой. Для выделения затрат, приходящихся на полученный трофей, предлагаем определить удельный вес выручки, полученной за трофей, в общем составе выручки от реализации туристических путевок. Полученный коэффициент умножим на затраты, списанные на реализацию в целом по этому виду деятельности (туры с охотой), и получим затраты, приходящиеся на трофейное животное.

Для расчета используем условные данные предыдущего периода (года) (таблица 1).

Рассмотрим также другой вариант распределения затрат между выручкой от реализации тура и выручкой, полученной организацией за трофеи. Для этого определим удельный вес затрат, сформированных по каждому виду трофеев в общей сумме затрат, приходящихся на все трофеи за предыдущий год.

Таблица 1 – Распределение затрат в туристической организации

Вид выручки	Сумма выручки за предыдущий период	Удельный вес	Распределяемые затраты
Выручка за путевку	14500000	0,9236	14684720
Выручка за трофеи	1200000	0,0764	1215280
Итого:	15700000	1	15920000

Расчет будем производить на основании данных, имеющихся у организации за предыдущий период (таблица 2).

Таблица 2 – Расчет себестоимости трофеев (условный пример)

Наименование трофея	Количество трофеев (предыдущий период)	Цена трофея (руб.)	Стоимость за предыдущий период	Удельный вес	Себестоимость, приходящаяся на реализован. трофей, распределен. по выручке	Коэффициенты для распределения затрат
Расчет	-	-	гр.2*гр.3	гр.4 / сумму гр.4	гр.5*общая сумма выручки по трофеям	гр.6/ общая сумма выручки
Лось	3	2000000	6000000	0,2938	58760000	0,1277
Кабан	7	1200000	8400000	0,4113	82260000	0,1788
Глухарь	11	320000	3520000	0,1723	34460000	0,0749
Волк	6	350000	2100000	0,1028	20560000	0,0447
Зяец	10	40000	400000	0,01958	3916000	0,0085
Итого:	37	3910000	20420000	1	200 000 000	460000000

Коэффициент распределения затрат, приходящихся на единицу трофея, рассчитанный по данным предыдущего периода, может быть закреплён в учетной политике организации на текущий год. Следовательно, получим следующую себестоимость трофея (Таблица 3)

Таблица 3 – Себестоимость трофея

Всего затрат за месяц	15900000	см. Таблица 6
Вид трофея	кабан	гр.1
Применяемый коэффициент	0,1788	гр.7
Затраты на трофей	406200	гр.7*15900000/гр.2

Сравним данные по полученной себестоимости:

1-ый вариант: 1215380 руб.

2-ой вариант: 406200 руб.

Следовательно, можно сделать вывод о том, что хоть 2-ой вариант более трудоемкий, чем 1-ый вариант расчета, но он является наиболее рациональным и целесообразным для определения себестоимости единицы трофейного животного.

Настоящее исследование позволяет туристической организации правильно сформировать себестоимость трофея и правильно отразить его на счетах бухгалтерского учета, что окажет влияние на стоимость изготавливаемого туристического продукта, что в свою очередь оказывает влияние на спрос, а значит, и на финансовый результат организации и налогообложение.

Список цитированных источников

1. Туристские услуги: СТБ 1352-2005 Государственный стандарт Республики Беларусь от 01.11.2005 г.
2. Об особенностях состава затрат, включаемых в себестоимость туристических услуг в организациях, осуществляющих туристическую деятельность: утв. постановление Министерства спорта и туризма РБ № 3 от 23.01.2009 г.
3. О некоторых мерах по повышению эффективности ведения охотничьего хозяйства и рыбохозяйственной деятельности, совершенствованию государственного управления ими: утв. указ Президента РБ № 580 от 8.12.2005 г.
4. Об утверждении типового плана счетов бухгалтерского учета и инструкции по применению типового плана счетов бухгалтерского учета: утв. постановление Министерства финансов РБ № 89 от 30.05.2003 г.

УДК 330.341.4

Чекурова Л.О.

Научный руководитель: к.э.н. Сивякова М.В.

Владимирский государственный университет им. А.Г. и Н.Г. Столетовых, г. Владимир, РФ

МЕХАНИЗМ ВЫБОРА УСЛУГ ДЛЯ ПЕРЕДАЧИ НА АУТСОРСИНГ НА ПРОИЗВОДСТВЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Актуальность данного исследования заключается в эффективности расходования денежных средств предприятия за счет передачи услуг на аутсорсинг.

Цель – передача услуг на аутсорсинг на производственном предприятии.

В соответствии с этим ставятся следующие задачи:

- раскрыть понятие аутсорсинг;
- построить алгоритм рассматриваемой системы.

Объектом является механизм выбора услуг для передачи на аутсорсинг.

Аутсорсинг – это передача организацией определенных производственных функций на обслуживание другой компании, специализирующейся в соответствующей области.

Аутстаффинг – это предоставление временного персонала (аренда персонала) для выполнения работ без включения временных работников в штат компании. Как видим, аутсорсинг предполагает оказание услуги по выполнению производственных функций организации. Аутстаффинг – это только предоставление персонала. Таким образом, аутстаффинг – это разновидность аутсорсинга. Рассмотрим положительные и отрицательные стороны аутсорсинга и аутстаффинга.

Таблица 1 – Преимущества и недостатки процессов аутсорсинга и аутстаффинга

	Преимущества	Недостатки
Аутсорсинг	<ul style="list-style-type: none"> - снижение расходов на содержание отдела; - повышение уровня управляемости коллектива компании; - гарантированная ответственность за результат; 	<ul style="list-style-type: none"> - возможны снижения оперативной обработки и получения информации; - ограниченная возможность контроля выполняемой работы
Аутстаффинг	<ul style="list-style-type: none"> - нет необходимости раздувать штат организации; - компания экономит время и средства, связанные с подбором персонала и оплатой его услуг; - удобно принимать на работу иностранных работников; - затраты на аутстаффинг уменьшают прибыль и дают право на вычеты по НДС 	<ul style="list-style-type: none"> - нет четкого законодательного обоснования подобных договоров; - дополнительные издержки; - внимание со стороны проверяющих служб; - риск судебных разбирательств; - отсутствие контроля за налоговым делом производством

Выбор услуг для передачи на аутсорсинг следует осуществлять посредством расчета итогового индекса результата на основе непосредственных и конечных показателей.

Итоговый индекс результата представляет собой средневзвешенную величину показателей, характеризующих достижение цели и задач оказания услуг организаций на конкурентном рынке.

Повышение качества составляет основу эффективности оказания услуг.

Под итоговым индексом результата следует понимать расчетную величину необходимости передачи услуг на аутсорсинг за отчетные период. Отчетным периодом является финансовый год.

Информационной базой построения алгоритма выбора услуг для передачи на аутсорсинг являются данные учредительных документов отчетности о деятельности и долговых обязательствах организаций и учреждений.

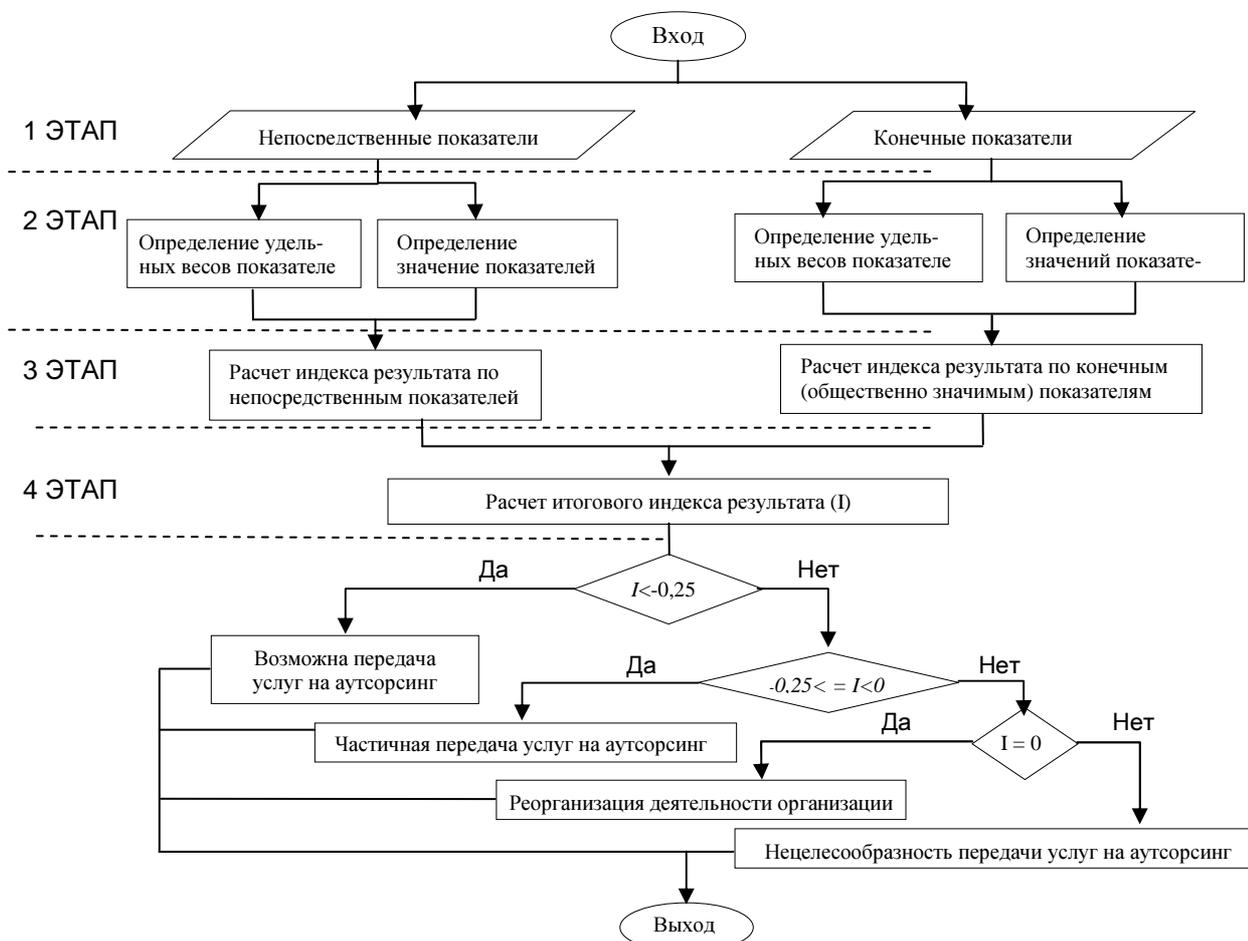


Рисунок 1 – Алгоритм выбора услуг для передачи на аутсорсинг

На первом этапе алгоритма выбора услуг для передачи на аутсорсинг определяются непосредственные и конечные показатели оказания услуг.

Индекс по непосредственным показателям рассчитывается по формуле (1):

$$B = \sum_{i=1}^n bqi * wqi, \quad (1)$$

где B – индекс результата по непосредственным показателям;

bqi – балльная оценка непосредственного показателя;

wqi – удельный вес непосредственного показателя; i – количество непосредственных показателей.

Индекс по конечным результатам рассчитывается по формуле (2):

$$S = \sum_{i=1}^n bgi * wgi, \quad (2)$$

где S – индекс результата по конечным показателям;

bgi – балльная оценка конечного показателя; wgi – удельный вес конечного показателя.

На втором этапе определяются значения каждого непосредственного конечного показателя. По каждому непосредственному и конечному показателю определяется значение базисного и отчетного периодов, на основе которых рассчитывается отклонение значения непосредственных и конечных показателей по формуле (3)

$$M = \frac{\ln p_i - \ln b_i}{\ln b_i}, \quad (3)$$

где Mi – отклонение значения показателя;

ln p – значение показателя за отчетный год; ln b – значение показателя за базисный период.

Основываясь на расчете отклонения значения непосредственных и конечных показателей, формируется балльная оценка соответствующих показателей. Балльная оценка присваивается в зависимости от отклонения значения непосредственного и конечного показателя. Единица значения каждого непосредственного и конечного показателя равна единице балльной оценки. Чем выше отклонение значения непосредственного и конечного показателей, тем выше их балльная оценка.

Затем экспертным путем каждому непосредственному и конечному показателю присваиваются удельные веса. Сумма весов всех непосредственных показателей равно единице, а также конечных показателей – единице.

На третьем этапе рассчитывается индекс результата по непосредственным и конечным показателям суммирования произведений значений на соответствующие им удельные веса.

На четвертом этапе рассчитывается итоговый индекс результата, на основе которого принимаются решения о передаче услуг на аутсорсинг. Он рассчитывается как сумма индексов результата по непосредственным и конечным показателям.

Действие данной модели апробируем на предприятии ООО «Владимирский моторо-тракторный завод» (ВМТЗ). ООО «ВМТЗ» с 1945 года работает на рынке сельскохозяйственной техники и дизельных двигателей.

Владимирский моторо-тракторный завод работает по таким направлениям, как:

- промышленное машиностроение;
- сельскохозяйственное машиностроение;

В структуре предприятия присутствует отдел бухгалтерии.

Рассматривая Владимирский тракторный завод со стороны расходов предприятия, можно заметить, что существующая система основывается на традиционном механизме, не позволяющем оптимизировать процесс с учетом результативности и эффективности его представления. Такая низкая эффективность объясняется сложностями привлечения высококвалифицированных специалистов, малой гибкости в решении вопросов, отнесенных к их компетенции. Эффективность расходования средств тракторного завода можно повысить, оптимизировав расходы на их предоставление. Реализовать это можно посредством аутсорсинга.

Рассчитаем индекс результата по непосредственным и конечным показателям в сфере производственного машиностроения.

№ п/п		Наименование количественного критерия	Значение критерия	Балльная оценка	Уд. Вес	Производственная значимость
3	1	Выручка от пр. машиностроения в мес	0	0	0,2	-0,13
4	2	Чистая прибыль(убыток) отчетного периода	-0,33	-0,33	0,1	
5	3	Чистые активы отчетного периода	0	0	0,2	
6	4	Выработка на одного работающего в мес.	-0,5	-0,5	0,1	
7	5	Рентабельность основной деятельности	0	0	0,4	
8	6	Рентабельность продаж	0,5	0,5	0,6	
9	7	Оборачиваемость активов	-0,07	-0,07	0,5	
10	8	Фонотдача	-0,25	-0,25	0,3	
11	9	Уровень затрат отчетного периода	-0,2	-0,2	0,3	
12	10	Коэффициент текущей ликвидности	-0,25	-0,25	0,1	
13	11	Коэффициент обеспеченности собств. ср-ми	-0,33	-0,33	0,1	

Рисунок 2 – Расчёт индекса результата по непосредственным показателям в сфере производственного машиностроения

D17						
	A	B	C	D	E	F
1	Качественный критерий					
2	№ п/п	Наименование качественного критерия	Значение критерия	Бальная оценка	Уд. Вес	Производственная значимость
3	1	Выручка от пр. машиностроения в мес	0	0	0,02	-0,07
4	2	Стоимость имущества, использ. для пр.машиностроения	-0,4	-0,4	0,02	
5	3	Средняя заработная плата	-0,17	-0,17	0,05	
6	4	Доля социальных расходов	0	0	0,05	
7	5	Среднесписочная численность работников в пр. маш.	-0,2	-0,2	0,9	
8		Доля финансовых ресурсов направленных на реализацию пр. машиностроения	-0,2	-0,2	0,1	
9	.6		-0,2	-0,2	0,2	
10	8	Удовлетворенность потребителей	-0,04	-0,04	0,2	
11	9	Востребованность пр.машиностроения	0	0	0,1	
12	10	Качество продукции пр. машиностроения	-0,05	-0,05	0,25	
13	11	Условия труда рабочих в отделе пр. машиностроения	0,13	0,13	0,1	
14						

Рисунок 3 – Расчёт индекса результата по конечным показателям в сфере производственного машиностроения

Расчет итогового индекса осуществляется на основании величины индекса результата по непосредственным и конечным показателям с учетом соответствующих удельно-весовых значений по формуле (4).

$$Ad = B*Wb + S*Ws, \tag{4}$$

где Ad – итоговый индекс результата;

Wb – удельный вес индекса результата по непосредственным показателям;

Ws – удельный вес индекса результата по конечным показателям.

Итоговый индекс результата для случая с рассчитанным индексом результата по непосредственным и конечным показателям Владимирского моторо-тракторного завода в сфере производственного машиностроения равен (-10). Это означает, что необходимо принять решение о перераспределении средств в пользу аутсорсера.

Рассмотрим необходимость передачи бухгалтерского учета на аутсорсинг.

1						
	A	B	C	D	E	F
2	№ п/п	Наименование количественного критерия	Значение критерия	Бальная оценка	Уд. Вес	Экономическая значимость
3	1	Прибыль	0	0	0,4	-0,13
4	2	Оборачиваемость оборотных средств	-0,2	-0,2	0,02	
5		Уровень сверхнормативных запасов оборотных средств	-0,5	-0,5	0,25	
6	.3					
7	.4	Уровень затрат на бухгалтерию в отчетном периоде	0	0	0,4	
8						
9						
10						

Рисунок 4 – Расчёт индекса результата по непосредственным показателям в сфере бухгалтерского учета

F2						
	A	B	C	D	E	F
1	Качественный критерий					
2	№ п/п	Наименование качественного критерия	Значение критерия	Бальная оценка	Уд. Вес	Экономическая значимость
3	1	Качество работы, организация документооборота	0	0	0,02	-0,13
4	2	Стоимость имущества, использ. для пр.машиностроения	-0,33	-0,33	0,021	
5	3	Средняя заработная плата	0	0	0,05	
6	4	Доля социальных расходов	-0,5	-0,5	0,05	
7	5	Среднесписочная численность работников в бухгалтерии	0	0	0,9	
8		Доля финансовых ресурсов направленных на повышение квалификации	0,5	-0,2	0,1	
9	.6		-0,07	-0,07	0,2	
10		Ресурсы, направленные на техническое оснащение бухгалтерии	-0,25	-0,25	8	
11	.7					
12	8	Мотивации сотрудников бухгалтерской службы	-0,05	-0,05	0,25	
13	9	Условия труда рабочих в бухгалтерии	0,13	0,13	0,1	
14						

Рисунок 5 – Расчёт индекса результата по конечным показателям в сфере бухгалтерского учета

Итоговый индекс результата для случая с рассчитанным индексом результата по непосредственным и конечным показателям Владимирского моторо-тракторного завода в сфере производственного машиностроения равен (-10). Таким образом, в бухгалтерском учете целесообразно проводить аутсорсинг.

Для успешного внедрения аутсорсинга необходимо использовать системный и поэтапный подход. Порядок взаимодействия определяется договором, в котором важно учесть особенности деятельности ВМТЗ. Так, ключевой особенностью является производственная деятельность.

Взаимодействие заказчика и исполнителя наглядно представлено на рисунке 6.

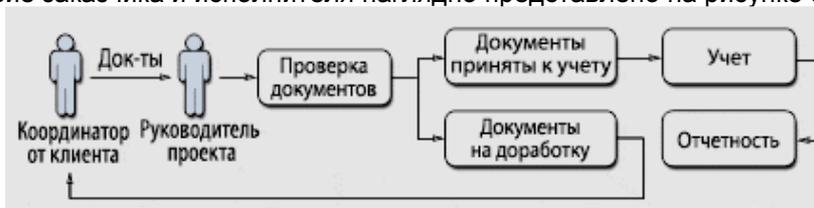


Рисунок 6 – Взаимодействие заказчика и исполнителя после передачи бухгалтерии на аутсорсинг

Передача функций занимает около 1 месяца. Однако при большом документообороте либо не квалифицированном ведении бухгалтерского учета ранее, при утере документов и других факторов это время может составить до 2-3 месяцев.

Список цитированных источников

1. Аксенов, Е. Аутсорсинг: 10 заповедей и 21 инструмент / Е. Аксенов, И. Альтшулер. – М.: Питер, 2009. – С. 464.
2. Филина, Ф.Н. Аутсорсинг бизнес-процессов. Проблемы и решения. – М.: ГроссМедиа, 2008. – С. 208.
3. <http://vladtp.ru/ru/company/review/>

УДК 657.471.12(476)

Хованская А.А.

**Научный руководитель: старший преподаватель Шепетько О.В.
Барановичский государственный университет, г. Барановичи, РБ**

ПРОБЛЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА РАБОТНИКОВ В УСЛОВИЯХ ГИПЕРИНФЛЯЦИИ

В настоящее время наиболее важными составляющими финансового (экономического) кризиса в Республике Беларусь являются гиперинфляция и низкий уровень доходов населения страны.

Инфляция – это обесценивание денег, во время которого растут цены на товары и услуги, но не на их качество. Гиперинфляция – инфляция с высокими либо чрезвычайно высокими темпами. Причин у инфляции много, а результат всего один – снижение потребительской способности, уровня доходов и мотивации к труду населения [1, с. 78].

В Беларуси за январь-октябрь гиперинфляция составила 88,7%, базовая (без учёта цен на товары и услуги, регулируемые государством и сезонно изменяющиеся) за этот же период – 101,5%. Это самый высокий показатель в Европе и СНГ. Цены на продукты питания (в том числе, контролируемые государством) за этот же период выросли в среднем на 107,5%, на непродовольственные товары – на 97,5%, на услуги – на 40,3%, на пассажирские перевозки – на 59,3%. К ноябрю ставки по потребительским кредитам выросли до 120% годовых. При этом зарплата в долларовом эквиваленте упала с 500 долларов до 170-220 долларов, то есть ниже уровня Киргизии, Молдавии, Армении, Украины и Азербайджана (по другим данным, до 260 долларов). Уровень доходов населения упал примерно до уровня 2005 года [2].

В данной ситуации правительству необходимо решить такую задачу, как сохранение социальных гарантий граждан, уровня их дохода при росте цен или как минимум платёжеспособности населения.

Для этого, как правило, необходимо повышение заработной платы и материальная мотивация работников и руководителей предприятий.

В Трудовом законодательстве Республики Беларусь содержится большое количество норм, определяющих гарантию сохранности доходов работников в различных неблагоприятных ситуациях, возникших по тем или иным причинам. Одна из них – индексация доходов работников с последующим одновременным повышением размера тарифной части заработной платы работника.

Ежемесячно Национальным статистическим комитетом Республики Беларусь рассчитывается индекс потребительских цен и публикуется в средствах массовой информации. В пределах норматива заработная плата увеличивается на величину индекса потребительских цен, сверх норматива (свыше бюджета прожиточного минимума – в настоящий момент 442 360 бел. руб.) – не индексируется [1, с. 78].

В качестве ещё одного средства возмещения потерь от инфляции могут выступать выплаты стимулирующего характера: различного рода доплаты, надбавки, премии.

Из всех премиальных систем ведущей является премиальная система, направленная на стимулирование основных результатов финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций.

Основанием для начисления премий рабочим и служащим организации являются данные бухгалтерской и статистической отчетности, а также данные оперативного учета.

Критерием начисления премии может служить:

- показатель эффективности работы отдельного специалиста;
- годовой показатель работы отдела или структурного подразделения;
- результат работы предприятия за год или выбранный период (квартал).

Основной задачей мотивации производственного процесса является достижение поставленных задач в бизнес-планировании.

Коллективное стимулирование способствует воздействию на работу группы специалистов, налаживанию связей между подразделениями. Слаженная работа нескольких подразделений и всего предприятия как единого организма позволяет задействовать все ресурсы, необходимые для достижения бизнес целей.

Для увеличения мотивационного аспекта необходимо объединить коллективную и индивидуальную системы оплаты труда.

Достижение определенного рейтинга эффективности позволяет распределить материальное стимулирование среди участников рабочей группы пропорционально внесенному вкладу. Наиболее

редким примером материального поощрения является распределение средств премиального фонда среди участников команды равными долями.

Размер премий за производственные результаты не превышает 30% заработной платы по сдельным расценкам, ставкам (должностным окладам) в среднем на одного работника.

Следует иметь в виду, что сформированный порог материального стимулирования, каким бы завышенным он ни был изначально, не следует снижать. В противном случае, может произойти снижение заинтересованности и производительности труда. Однако так же ошибочно завышать дополнительные выплаты абсолютно всем (без предварительного анализа эффективности работы отдельного сотрудника), по результатам окончания финансового периода, тем самым порождая «инфляцию внутри предприятия», особенно во время финансового кризиса.

Более эффективно начисление премиальных выплат «во время». Не по истечении определенного периода, а непосредственно после достижения требуемого результата или вознаграждаемого действия [3].

Учитывая сложную экономическую ситуацию в стране, принимаются меры по стимулированию труда руководителей убыточных предприятий. При выводе из кризисного состояния убыточного предприятия руководителю данной организации могут устанавливаться на период не более двух лет должностные оклады (без начисления на них премий, надбавок и других выплат стимулирующего характера) в размере, не превышающем в 3,5 раза среднемесячной заработной платы, сложившейся по соответствующему виду экономической деятельности за квартал, предшествующий отчетному кварталу. А для руководителей организаций, имеющих приоритетное значение в развитии отрасли экономики республики – не превышающем в 4,5 раза среднемесячной заработной платы [4, с. 41-42].

Одним из немаловажных моментов является проведение кадровой диагностики. Это способствует оптимизации затрат на персонал, совершенствованию организационной структуры. Уровень производительности труда во многом определяется уровнем технического производства. Для уровня организации труда не требуются большие инвестиции, нужна только определенная система контроля. Например, в виде заполнения карт самофотографии рабочего времени каждым работником и анализа полученных данных.

Чтобы задействовать все временные резервы, работнику ежедневно необходимо делать карту самофотографии рабочего времени. Это поможет определить размеры потерь рабочего времени и рассчитать коэффициент возможного уплотнения рабочего дня. Анализ полученных результатов можно расширить:

- сопоставить выполнение работы сотрудниками, имеющими сходные рабочие задачи (качество, количество работы и количество затраченного времени);
- сопоставить время выполнения отдельных (наиболее трудоёмких или часто повторяемых) работ сотрудником с нормативным временем;
- сравнить перечень выполненных работ с должностными обязанностями.

По результатам анализа карты самофотографии можно разработать мероприятия для устранения причин простоев и других потерь времени, составить личные планы повышения производительности труда и планы нормирования и оплаты труда [5, с. 39-40].

Также контроль эффективного использования резервов рабочего времени позволит сократить общие издержки предприятия, что сдерживает рост цен и, тем самым, инфляцию.

И в заключение, хотелось бы отметить, что в условиях гиперинфляции, повышение доходов населения и материальное стимулирование труда работников является обязательным требованием успешного функционирования белорусских предприятий.

Список цитированных источников

1. Пархимович, А.В. Использование индексации для повышения тарифной части заработной платы // Планово-экономический отдел. – 2011. – №9.
2. Википедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ru.wikipedia.org/wiki/Финансовый_кризис_2011_года_в_Беларуси – Дата доступа: 07.11.2011.
3. Лобазова, Е.Т. Начисление премий за производственные результаты работникам организации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://zp.by/number/2007/8/nachisl_premiy/ – Дата доступа: 03.11.2011.
4. Синцов, Н.А. Отрасль экономики не учитывается // Экономика. Финансы. Управление. – 2011. – №5.
5. Вашкевич, Н.Ф. Экономить на «трудоустройствах» себе дороже? // Экономика. Финансы. Управление. – 2011. – №5.

УДК 657.15.003

Романовец М.В.

Научный руководитель: старший преподаватель Сидорова Л.Г.

Белорусский государственный университет транспорта, г. Гомель, РБ

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ПОСТРОЕНИЯ ОПТИМАЛЬНОЙ МОДЕЛИ ФОРМИРОВАНИЯ ОТЧЕТА О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ

Развитие международного сотрудничества Республики Беларусь с европейскими странами, привлечение иностранных инвестиций, выход белорусских предприятий на новые международные рынки товаров и капитала предопределяют необходимость совершенствования управления экономикой.

Важная роль в этом принадлежит законодательно установленным принципам бухгалтерского учета, которые должны обеспечить объективной и достоверной информацией пользователей финансовой отчетности. В качестве основного пути развития отечественной системы бухгалтерского учета и финансовой отчетности для повышения инвестиционной привлекательности республики, обеспечения повышения доверия со стороны иностранных инвесторов и признания Беларуси на зарубежных рынках на законодательном уровне принято направление сближения с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО). Для внедрения международных норм большинству организаций необходимо обновить свою финансовую систему и процессы, что позволит принимать оптимальные в создавшихся условиях управленческие решения. Белорусские предприятия, использующие существующую систему бухгалтерского учета, значительно проигрывают на международном рынке, так как действующая отчетность в основном имеет налоговую ориентированность. Если организация желает привлечь иностранные инвестиции или получить банковское финансирование, ей необходимо перевести информацию на язык, официально признанный на международном уровне.

Для любой организации, действующей в рыночных условиях и имеющей целью своей деятельности извлечение коммерческой выгоды, отчет о прибылях и убытках является одной из основных форм отчетности. Он раскрывает эффективность деятельности компании, порядок образования прибыли, ее структуру.

От того, насколько правильно и грамотно будет формироваться этот отчет, зависит, насколько объективную информацию получают управленцы компании и инвесторы о доходности, прибыльности и эффективности бизнеса. Правильно выбранная структура отчета позволяет оперативно реагировать на изменения конъюнктуры рынка, себестоимости производства и продаж, накладных расходов. При этом она должна сочетаться с другими элементами учетной системы, формами отчетности, быть понятной пользователям. В соответствии с нормативными правовыми актами Министерства финансов Республики Беларусь по бухгалтерскому учету Законом "О бухгалтерском учете и отчетности" от 18 октября 1994 г. №3321-XII (с изменениями и дополнениями на 25 января 2010 г.), Инструкцией о порядке составления и представления бухгалтерской отчетности, утвержденной постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 14.02.2008 № 19 (с изменениями и дополнениями на 25 января 2010) [2], Налоговым кодексом Республики Беларусь (Особенная часть) от 29 декабря 2009 г. № 71-3 (с изменениями и дополнениями от 10 января 2011 г. № 241-3) финансовый результат отчетного года складывается в целом по организации из финансового результата (прибыли или убытка) от реализации продукции (работ, услуг), финансового результата от операционной деятельности (сопоставление операционных доходов с расходами), финансового результата от внереализационных операций (сопоставление внереализационных доходов с расходами) за вычетом начисленных налогов и сборов, а также штрафов, уплачиваемых из прибыли. В соответствии со стандартом МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» Отчет о прибылях и убытках состоит из разделов, представленных в таблице 1.

Таблица 1 – Разделы отчета о прибылях и убытках

1. Выручка
2. Результат операционной деятельности
3. Затраты по финансированию
4. Прибыль/убыток от совместной деятельности и участия
5. Прибыль/убыток
6. Чрезвычайные расходы
7. Доля меньшинства
8. Налоги
9. Чистая прибыль/убыток

Построение отчета осуществляется по одному из методов: классификации затрат по экономическому содержанию или методу себестоимости продаж. Различия в построении позволяет продемонстрировать таблица 2.

Таблица 2 – Методы составления отчета о прибылях и убытках

Метод классификации затрат	Метод себестоимости продаж
1. Доходы от реализации	1. Доходы от реализации
2. Затраты на производство продукции, товаров, работ, услуг: материалы, заработная плата, амортизация и т.д.	2. Себестоимость реализованных продукции, товаров, работ, услуг
3. Прочие расходы	3. Управленческие расходы
4. Запасы готовой продукции и незавершенного производства: на начало года, на конец года.	4. Коммерческие расходы
5. Операционная прибыль	5. Операционный результат от реализации
6. Другие доходы и поступления	6. Другие доходы и поступления
7. Другие расходы и убытки	7. Другие расходы и убытки
8. Прибыль до налогообложения	8. Прибыль до налогообложения
9. Налог на прибыль	9. Налог на прибыль
10. Чистая прибыль	10. Чистая прибыль

Из таблицы 2 видно, что конечный результат применения любого из методов получается одинаковый, но данные группируются по-разному. Коммерческая организация сама вправе решать, какой из методов построения отчета ей применить. Как видно из приведенного примера, оба метода используют одинаковый формат сбора информации о доходах, а также прочих расходах и убытках.

Различия возникают лишь в разделе, отражающем прямые производственные расходы компании при производстве продукции, продаже товаров, работ, услуг. Формат затрат предполагает, что из самого Отчета о прибылях и убытках можно получить непосредственную информацию об элементах прямых производственных расходов, но при этом другие виды расходов (на реализацию, управление компанией) оказываются свернутыми. Формат себестоимости наоборот наглядно показывает затраты на сбыт готовой продукции, товаров, работ и услуг, управленческие расходы, но при этом в общем виде представляет информацию о прямых производственных расходах. Исходя из вышесказанного, представим классификацию организаций по видам деятельности и применению способа формирования Отчета о прибылях и убытках в таблице 3.

Таблица 3 – Форматы отчета о прибылях и убытках

Формат затрат	Формат себестоимости
Имеет высокую материалоемкость производства, длительный цикл производства	Низкая материалоемкость производства, либо компания занимается непроизводственной деятельностью
Имеет несущественные расходы на сбыт продукции, товаров, работ, услуг	Имеет существенные расходы на сбыт продукции, товаров, работ, услуг
Размер управленческих (административных) расходов несущественен	Имеет существенные управленческие (административные) расходы
Имеются резкие колебания в структуре и объемах производства и сбыта	Стабильные объемы производства и продаж
Имеет сложную поэлементную структуру себестоимости продукции, товаров, работ, услуг	Основную долю в себестоимость продукции, товаров, работ, услуг вносит один элемент, доля других отсутствует или несущественна
*Примеры отраслевой принадлежности: легкая и тяжелая промышленность, строительство, производственные услуги и работы, общественное питание.	*Примеры отраслевой принадлежности: торговля, транспортировка и складирование, страхование, инвестиционная и кредитная деятельность, непроизводственные услуги.
*Для транспортной отрасли	
Высокая топливеемкость производства, длительный цикл производства	
Имеет несущественные расходы на сбыт услуг	
Имеет существенные управленческие (административные) расходы	
Стабильные объемы производства и продаж	
Имеет сложную поэлементную структуру себестоимости услуг	

По данным таблицы 3 можно сделать вывод о том, что в зависимости от вида деятельности, который осуществляется в конкретной организации, можно выбрать оптимальный вариант формата Отчета о прибылях и убытках. В частности, для транспортных организаций, имеющих сложную поэлементную структуру себестоимости услуг, более удобно применять формат затрат. По сравнению с МСФО российская форма Отчета о прибылях и убытках не предусматривает возможность включения расходов по экономическому содержанию (они подлежат раскрытию в пояснительной записке к бухгалтерской отчетности), также отсутствуют «чрезвычайные расходы и доходы». Решающим фактором при выборе способа формирования отчета о прибылях и убытках является возможность собрать данные по тем элементам, которые предусмотрены в форме отчетности. На это будет влиять большое количество как объективных, так и субъективных показателей, представленных в таблице 4.

Таблица 4 – Показатели влияния на выбор способа формирования отчета о прибылях и убытках

Показатели
1) исторически сложившиеся и привычные пользователям информации аналитики
2) требования, предъявляемые к учету в зависимости от вида деятельности компании, другими стандартами МСФО (операции аренды – МСФО (IAS) 17 "Аренда", строительство – МСФО (IAS) 11 "Договоры строительства", инвестиционная деятельность, долевое участие – МСФО (IAS) 28 "Вложения в зависимые компании", страхование – МСФО (IFRS) 4 "Договоры страхования", деятельность с финансовыми активами и финансовыми обязательствами – МСФО (IAS) 39 "Финансовые инструменты: признание и оценка")
3) организационная и финансовая структура компании
4) применяемое в компании для организации учета программное обеспечение
5) уровень теоретической и практической подготовленности учетных работников

Подводя итог вышеизложенному следует отметить, что решая вопрос о структуре и способах формирования отчета о прибылях и убытках, организация должна исходить из целей, которые ставят потребители информации, а также объективной оценки возможностей по сбору информации и формированию на ее основе отчетности. Правильно сформированный Отчет о прибылях и убытках в соответствии с МСФО повысит инвестиционную привлекательность организаций. Высокая прибыль и достоверность учета важны предприятиям и для привлечения заемных средств. Чем они больше, тем тверже уверенность потенциальных кредиторов, что обязательства по процентным выплатам и ос-

новному долгу будут погашены в срок. Для Республики Беларусь целесообразно осуществить переход на МСФО, постепенно трансформируя отчетность. Правильно оформленная отчетность в разы увеличивает шансы на получение кредитов и инвестиций. Кроме того, финансовая документация, составленная с учетом стандартов МСФО, необходима для проведения международного аудита. Без перехода на МСФО невозможно и получение сертификата по стандартам системы менеджмента качества. Можно с уверенностью подвести несомненный итог: такой переход крайне благоприятно влияет на имидж организаций, повышая их позиции на мировом рынке капитала.

Список цитированных источников

1. Аверчев, И.В. МСФО. Практика применения / И.В.Аверчев. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 310 с.
2. Инструкция о порядке составления и представления бухгалтерской отчетности, утвержденная постановлением Министерства финансов РБ от 14.02.2008 № 19 (с изменениями и дополнениями на январь 2010).
3. Штурмина, О.С. Международные стандарты учета и финансовой отчетности: учебное пособие. / О.С. Штурмина. – Ульяновск: УлГТУ, 2010. – 247 с.

УДК 657.1

Горова С.С.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Сапего И.И.

Полоцкий государственный университет, г. Новополоцк, РБ

**РАЗВИТИЕ УЧЕТА ОБЯЗАТЕЛЬСТВ КАК ИНСТРУМЕНТА УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО
ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ**

Актуальность – на производственную и коммерческую деятельность, обеспеченность организации материальными и финансовыми ресурсами оказывает непосредственное влияние финансовое состояние. Достоверная и объективная оценка финансового состояния необходима как внешним, так и внутренним пользователям. Неудовлетворительное финансовое состояние приводит к несвоевременным расчетам с работниками, бюджетом, банками, поставщиками и подрядчиками, внебюджетными фондами, другими заимодавцами, что может привести к возникновению кредиторской задолженности. В то же время большое влияние на оборачиваемость капитала, вложенного в оборотные активы, и на финансовое состояние организации оказывает увеличение или уменьшение дебиторской задолженности [1, с. 44]. Показатели дебиторской и кредиторской задолженности оказывают существенное влияние на уровень финансовой безопасности организации. Поэтому большое значение для целей обеспечения финансовой безопасности имеет организация учета обязательств организации.

Цель – определение экономической сущности понятий «обязательство», «риски по обязательствам», изучение существующих методик их учета и разработка собственной методики учета обязательств, их рисков в целях финансовой безопасности организации.

Анализ литературных источников позволил сформулировать следующее определение понятия «обязательства». Обязательства – это отношения между субъектами хозяйствования, в силу которых один субъект (должник) обязан совершить в пользу другого (кредитора) определенные действия либо воздержаться от совершения каких-либо действий.

Понятие «обязательства» (кредиторская и дебиторская задолженность) сопряжено с понятием «риски». В связи с этим может быть выделен термин «риски по обязательствам», который связан с вероятностью потерь финансовых ресурсов (т.е. денежных средств) в результате невыполнения, поставщиками, подрядчиками, покупателями, заказчиками, контрагентами своих обязательств.

Для обеспечения своей финансовой безопасности и снижения рисков по обязательствам организации прибегают к различным способам обеспечения исполнения обязательств. Гражданский Кодекс Республики Беларусь предусматривает следующие способы обеспечения исполнения обязательств:

- залог (ипотека);
- поручительство;
- задаток;
- банковские гарантии;
- неустойка.

На сегодняшний день залог является наиболее распространенным способом обеспечения исполнения обязательств. Согласно Гражданскому кодексу Республики Беларусь в силу залога кредитор, если обязательство обеспечено залогом, имеет право в случае неисполнения должником этого обязательства получить удовлетворение из стоимости заложенного имущества преимущественно перед другими кредиторами лица, которому принадлежит это имущество (залогодателя), за исключением случаев, предусмотренных законодательными актами [2].

Сущность залога заключается в предоставлении залогодержателю права на приоритетное удовлетворение своего требования за счет заложенного имущества.

Предметом залога могут являться:

- предприятие как имущественный комплекс;
- здание;
- сооружения;

- оборудование;
- ценные бумаги;
- денежные средства и др. имущество.

Довольно часто на практике применяется такая форма расчетов и способов исполнения обязательств, как поручительство. По договору поручительства поручитель обязывается перед кредитором другого лица отвечать за исполнение последним его обязательства полностью или в части.

Основная функция поручительства состоит в том, что оно создает для кредитора большую вероятность удовлетворения его требования к должнику по обеспечиваемому данным способом обязательству.

В практике гражданского оборота, в частности при оформлении отношений по купле-продаже недвижимости, зачастую используется конструкция предварительного договора. Для обеспечения такого договора стороны нередко включают в него положения о задатке.

Задатком признается денежная сумма, выдаваемая одной из договаривающихся сторон в счет причитающихся с нее по договору платежей другой стороне в доказательство заключения договора и в обеспечение его исполнения [2].

Исходя из приведенного определения, можно выделить несколько функций задатка:

- платежную;
- обеспечительную;
- доказательственную [3, стр. 66].

Предприятиям с высокой платежеспособностью банк оказывает услуги по предоставлению гарантий и поручительств. В силу банковской гарантии банк дает по просьбе другого лица (принципала) письменное обязательство уплатить кредитору принципала в соответствии с условиями даваемого гарантом обязательства денежную сумму.

Банковская гарантия может быть:

- гарантией по первому требованию, т.е. обязательство банка произвести платеж по первому письменному требованию;
- условная гарантия, т.е. обязательство банка произвести платеж в соответствии с условиями гарантии по письменному требованию, сопровождаемому документами, подтверждающими неисполнение принципалом своих обязательств;
- подтвержденная (полностью или частично) другим банком;
- контргарантией, когда банк по просьбе клиента и от своего имени направляет поручение другому банку на выдачу (подтверждение) ими банковской гарантии и предоставляют гарантам (подтверждающим банкам) контргарантии [4, стр. 71-72].

Банковскую гарантию характеризует, прежде всего, особый субъектный состав. Гарантами могут быть банки, иные кредитные учреждения, имеющие лицензию на совершение банковских операций, либо страховые организации.

Типовым планом счетов и Инструкцией по его применению установлены общие требования к учету дебиторской и кредиторской задолженности (счета 60 – 79) [5]. Инструкция по применению плана счетов устанавливает, что к счетам 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» и 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» организации открывают субсчета по контрагентам, используемой валюте, направлениям задолженности. Для отражения операций, связанных с обеспечением обязательств, предусмотрены забалансовые счета 008 «Обеспечение обязательств и платежей полученные» у залогодержателя и 009 «Обеспечение обязательств и платежей выданные» у залогодателя. По дебету этих счетов отражается информация о передаче в залог недвижимости, а по кредиту – возврат залога. Аналитический учет ведется по каждому полученному и выданному обеспечению. Однако, на взгляд автора, для обеспечения финансовой безопасности такого отражения обязательств в учете не достаточно. На наш взгляд, к счетам 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» и 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» необходимо добавить такие субсчета, как «Расчеты покладной», «Расчеты по задатку».

Типовым планом счетов предусмотрены следующие субсчета к счету 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»:

1. Расчеты с организациями и лицами по исполнительным документам.
2. Расчеты по имущественному и личному страхованию.
3. Расчеты по претензиям.
4. Расчеты по причитающимся дивидендам и другим доходам.
5. Расчеты по депонированным суммам.
6. Расчеты за товары, проданные в кредит.

Вместе с тем для расчетов с контрагентами по альтернативным и не денежным способам исполнения обязательств более уместно добавить следующие субсчета:

- Расчеты с организациями и лицами по ипотечным операциям.
- Расчеты с третьими лицами.
- Расчеты по задатку.
- Расчеты по процентам.
- Расчеты по расходам, связанным с банкротством.

В связи с тем, что в расчетных операциях участвуют счета 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам» и 67 «Расчеты по долгосрочным кредитам» к ним следует открыть субсчета: 3. *Расчеты с кредитными организациями по операциям учета обязательств, обеспеченных залогом*; 4. *Расчеты по процентам*; 5. *Расчеты по финансовой помощи*.

Однако в условиях финансового кризиса для контроля за просроченной, сомнительной и безнадежной задолженностью, а также для создания условий за управлением ею целесообразно открыть следующие счета:

счет 77 «Расчеты по просроченной кредиторской задолженности»;

счет 78 «Расчеты по просроченной, сомнительной и безнадежной дебиторской задолженности».

На этих счетах будет отражаться информация о задолженности, наступившей в соответствии с договорами, которую необходимо ранжировать по срокам протекания задолженности в дальнейшем, по статусу клиента и очередности погашения. Такая информация позволит принять правильное решение о прекращении поставок продукции, работ, услуг потребителям, о целесообразности применения счета 63 «Резервы по сомнительным долгам» в случае возникновения просроченной и сомнительной дебиторской задолженности. А при возникновении просроченной кредиторской задолженности позволит объективно определить размер задолженности, масштабы несостоятельности организации, чтобы найти правильные способы и схемы ее погашения.

Список цитированных источников

1. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности: учебник / В.И. Стражев [и др.]; под общ. ред. В. И. Стражева, Л. А. Богдановской. – 7-е изд., испр. – Минск: Высш. школа. – 2008. – 527 с.
2. Гражданский кодекс РБ от 7 декабря 1998 года № 218-3 (в редакции Закона РБ от 10.11.2011 г. № 241-3) // Бизнес-инфо: Беларусь [Электрон. ресурс] / ООО «Агенство Гревцова». – Мн., 2011. – Дата доступа: 10.02.2011.
3. Матвеев, Д. Задаток как способ обеспечения предварительного договора купли-продажи недвижимости // Юридический мир. – №3. – 2009. – С. 66-68.
4. Подгруппа В.В. Гарантия как способ обеспечения исполнения обязательств // Налоги Беларуси. – 2010. – № 29 (125). – С. 71-83.
5. Об ипотеке: Закон РБ, 20.06.2008 г. № 345 – 3 (в редакции Закона РБ от 04.01.2010 г. № 112-3) // Бизнес-инфо: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «Агенство Гревцова». – Минск, 2011. – Дата доступа: 10.02.2011.

УДК 330

Мидянка А.И.

Научный руководитель: к.э.н. Сивякова М.В.

Владимирский государственный университет им. А.Г. и Н.Г. Столетовых, г. Владимир, РФ

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ПУТЕМ СНИЖЕНИЯ ЗАТРАТ ВНЕДРЕНИЕМ МЕТОДА «КАЙДЗЕН-КОСТИНГ»

В данном исследовании рассмотрен японский метод калькулирования «кайдзен-костинг», с помощью которого достигается целевой уровень затрат. Представлен алгоритм функционирования исследуемой системы на предприятии.

Ключевые слова: «кайдзен-костинг», «кайдзен», целевая себестоимость.

В течение длительного периода времени мы наблюдаем, как последовательно японская экономика выходит на мировой уровень и начинает предоставлять потребителю продукцию, не имеющую аналогов по качеству, и при этом с невысокими издержками. Все это результат внедрения метода калькулирования «кайдзен-костинг».

Актуальность данного исследования заключается в снижении затрат без влияния на качество продукции с помощью метода «кайдзен-костинг».

Цель – введение метода «кайдзен-костинг» в России.

В соответствии с этим ставятся следующие задачи:

- раскрытие понятия «кайдзен-костинг»;
- построение алгоритма рассматриваемой системы.

Объектом является метод «кайдзен-костинг».

В основе метода «кайдзен-костинг» лежит система «кайдзен». Слово «кайдзен» в переводе с японского означает «улучшение, совершенствование маленькими шагами» [3]. Целью «кайдзен» является усовершенствование деятельности компании или её отдельных подразделений с помощью внутренних резервов, без привлечения крупных инвестиций извне. Согласно данной философии, сотрудники компании должны осознать необходимость снижения затрат и повышения эффективности работы так же хорошо, как и ее руководство, и действовать исходя из этого. Как говорил опытный «убийца расходов» Карлос Гон: «Нужно прислушиваться к тому, что говорят люди, причем не только когда они докладывают тебе о текущих делах. Нужно действовать быстро: поставил диагноз – сразу принимай меры. Нужно наделить как можно больше людей правом принимать решения. Нужно поощрять людей. Наконец, нужно руководить ими».

В основе процесса «кайдзен» лежит цикл «планируй-делай-проверяй-воздействуй», который обеспечивает непрерывность системы в достижении поддержания и совершенствования стандартов (рис. 1).

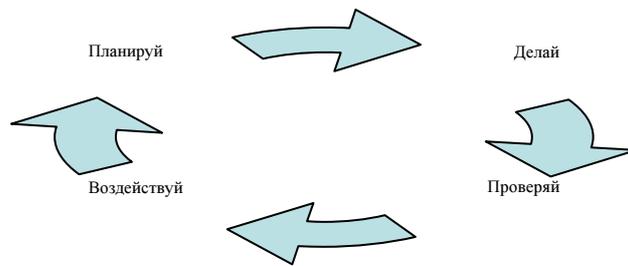


Рисунок 1 – Цикл «планируй-делай-проверяй-воздействуй»

«Планируй» предполагает, что должны быть установлены цели для совершенствования и намечены планы действий для их достижения. «Делай» относится к реализации плана. «Проверяй», относится к определению того, оставило ли внедрение след и привело ли к запланированному улучшению. «Воздействуй» относится к построению и стандартизации новых процедур, призванных предотвратить повторение первоначальной проблемы или установить цели для новых улучшений. Данный цикл постоянно возобновляется: как только происходит улучшение, результат процесса превращается в объект дальнейшего совершенствования [5].

Из вышесказанного можно сделать вывод, что «кайдзен» – процесс решения проблем. Подобное понимание «кайдзен» доминировало до середины 1990-х годов, в последующем Ясухиро Монден ввел понятие «кайдзен-костинг» как подход. В изложении Мондена «кайдзен-костинг» впервые приобретает форму инструмента, способствующего снижению себестоимости продукции и тесно связанного с системой управления затратами в компании. Таким образом, «кайдзен» – это философия постепенного усовершенствования качества и бизнес-процессов, а «кайдзен-костинг» – инструмент снижения затрат, который используют менеджеры для эффективного достижения целевой себестоимости и обеспечения прибыльности производства.

«Кайдзен-костинг» является системой управленческого учета, олицетворяющей японский подход к управлению и планированию. Он нацелен на решение задачи минимизации издержек и решает эту задачу на производственной стадии [1].

Часто «кайдзен-костинг» принимают за систему, основанную на учете нормативных затрат, однако он не имеет к ней никакого отношения. Главное в «кайдзен-костинге» не поддержание производства в стабильном состоянии в соответствии со стандартами, а *постоянное усовершенствование ключевых процессов так, чтобы издержки на этих процессах непрерывно снижались*.

«Кайдзен-костинг» сокращает затраты, требуя изменения методов производства уже существующей продукции. «Кайдзен-костинг» можно разделить на две основные категории. Первая включает действия, направленные на совершенствование направленной работы, если после трехмесячного выпуска нового товара разница между сметной и целевой себестоимостью все еще остаётся существенной. Вторая включает непрерывные действия, направленные на уменьшение любого разрыва между целевыми и ожидаемыми затратами и таким образом достижения величины «допустимых затрат» [4].

Рассмотрим алгоритм функционирования метода «кайзен-костинг» на рисунке 2.

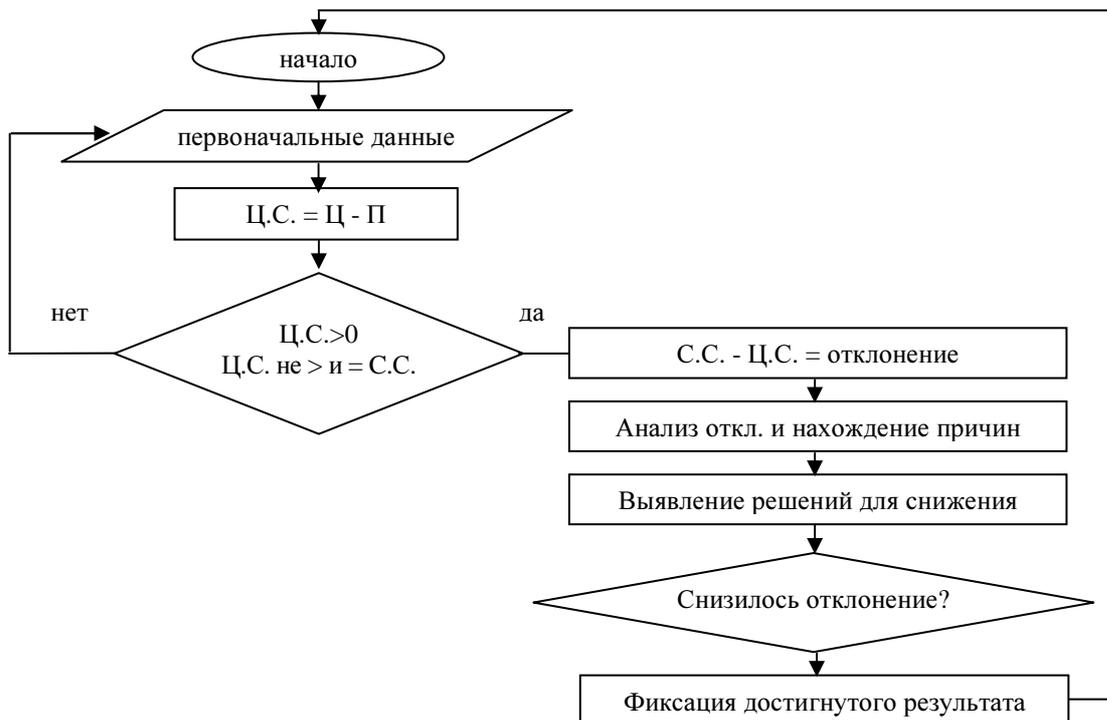


Рисунок 2 – Алгоритм функционирования кайдзен-костинга
(Составлено автором)

Обозначения:

Ц.С. – целевая себестоимость; С.С. – сметная себестоимость;

Ц – рыночная цена на ед.; П – прибыль.

При снижении себестоимости выделяется кайдзен-задача. Кайдзен-задача – это сокращение разницы между сметной и целевой себестоимостью.

Кайдзен-задача определяется на этапе планирования производства на следующий финансовый год, как на уровне каждого изделия, так и для организации в целом по отдельным статьям переменных затрат.

Постоянные затраты подсчитываются по отдельным подразделениям и группируются в специальные бюджеты.

Используя данные кайдзен-задачи и бюджеты постоянных затрат, специалисты составляют годовой бюджет организации.

Кайдзен-задача касается всего персонала организации, и её выполнение должным образомощряется [2].

Основную роль в применении данной системы играет её эффективность. Эффект может оказаться как положительным, если результат приближается к идеальному состоянию, т.е. к нашим целевым затратам и соответствует системе ограничений, так и отрицательным, если не удастся выбранными средствами достичь цели или удастся, но невозможно при этом соблюсти систему ограничений. Положительный эффект от данного метода будет в любом случае, но на это потребуется значительное время (рис. 3).

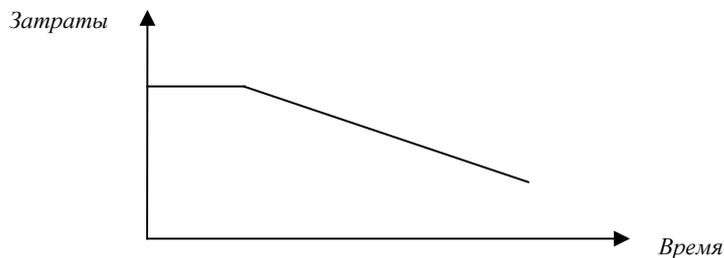


Рисунок 3 – Эффект от внедрения «кайдзен-костинга»

Из построенной схемы видно, что со временем достигаются минимальные затраты, которые стандартизируются и затем снова изменяются в сторону понижения.

Отсюда можно сказать, что в основе идеологии «кайдзен-костинг» лежит методичное, постепенное и долгосрочное совершенствование всех составляющих бизнес-элементов. Внедрение этой системы может дать видимый эффект только через несколько лет. Поэтому предприятиям, которые стремятся внедрить данную систему нужно набраться терпения и эффект оправдает все ожидания.

Список цитированных источников

1. Троян, И. Target Costing и Kaizen Costing [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.quality.eur.ru>
2. Герасимова, Л. Управленческий учет: теория и практи // Под ред. В.П. Кузнецова. – М.: Феникс, 2011. – 512 с.
3. Редченко, К. Маленькими шагами к большому успеху: Кайдзен-костинг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.management.com>
4. Монден, Я. Система менеджмента Тойоты; пер. с англ. – М.: Институт комплексных стратегических исследований, 2007. – 216 с.
5. Масааки, Имаи. Кайдзен: Ключ к успеху японских компаний. – М.: Альпина Паблицер, 2011. – 274 с.

УДК 657.4:338.436.33

Савченко П.Ю.

Научный руководитель: старший преподаватель Шепетько О.В.
Барановичский государственный университет, г. Барановичи, РБ

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ БИОЛОГИЧЕСКИХ АКТИВОВ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРАКТИКЕ

Развитие рыночных отношений в агропромышленном комплексе предопределяет необходимость формирования эффективной системы управления деятельностью сельскохозяйственных организаций.

Бухгалтерский учет как основная информационная база данной системы должен обеспечивать все необходимые информационные потребности внутреннего управления организации и внешних пользователей для принятия правильных управленческих решений.

Однако сельское хозяйство имеет дело с живыми организмами, которые все время изменяются. Эти изменения не всегда подвластны управлению со стороны человека. Поэтому для сельскохозяйственных организаций особое значение приобретают вопросы, связанные с практическим применением положений МСФО 41 «Сельское хозяйство» в системе не только финансового, но и управленческого учета.

В данном стандарте синтезированы особенности сельского хозяйства в уникальной характеристике сельскохозяйственной деятельности как «управление биотрансформацией». Отсюда возникает

необходимость использования модели учета и оценки биологических активов по справедливой стоимости, которая позволяет отражать в отчетности последствия данной биотрансформации.

Оценка биологических активов в бухгалтерской (финансовой) отчетности по справедливой стоимости даст возможность реальной оценки финансового состояния и платежеспособности сельскохозяйственных экономических субъектов. Кроме того, создаются условия для более обоснованного анализа ресурсного потенциала и эффективного управления финансово-хозяйственной деятельностью сельскохозяйственных организаций во временном и пространственном аспектах.

Согласно МСФО 41 «Сельское хозяйство» справедливая стоимость – это сумма денежных средств, достаточная для приобретения актива или исполнения обязательства при совершении сделки между хорошо осведомленными, действительно желающими совершить такую сделку, независимыми друг от друга сторонами.

Наилучшие условия для оценки активов по справедливой стоимости создает наличие активного рынка, на котором совершаются регулярные сделки с однородными товарами. Отсутствие активного рынка затрудняет определение справедливой стоимости. Поэтому для определения справедливой стоимости применяются и иные методики расчета: внутривладельческая трансфертная цена, рассчитанная с учетом инфляции, доходности объекта; стоимость замещения; равновесная стоимость; стоимость приобретения; стоимость продажи; фактическая или нормативная себестоимость, скорректированная с учетом индекса инфляции; дисконтированная стоимость.

Сельскохозяйственная деятельность характеризуется в международной практике как управление биотрансформацией животных и растений в целях реализации, получения сельскохозяйственной продукции или производства дополнительных биологических активов. Однако процессы переработки собранной сельхозпродукции, даже если они осуществляются в месте получения данной сельскохозяйственной продукции, рассматриваются как промышленная переработка.

В связи с отраслевыми особенностями сельскохозяйственной деятельности оценка биологических активов в период с момента первоначального признания и вплоть до начала сбора сельскохозяйственной продукции производится по справедливой стоимости за вычетом предполагаемых сбытовых расходов, за исключением тех случаев, когда в момент первоначального признания справедливую стоимость нельзя определить с достаточной степенью достоверности. Сельскохозяйственную продукцию, собранную с биологических активов, следует оценивать по справедливой стоимости, установленной на момент сбора урожая или получения продукции.

В соответствии с МСФО 41 «Сельское хозяйство» изменение справедливой стоимости биологического актива за вычетом предполагаемых сбытовых расходов необходимо учитывать при определении чистой прибыли (убытка) за период, в котором происходит данное изменение. В сельскохозяйственной деятельности изменение фактических свойств растения сразу же приводит к увеличению или уменьшению экономических выгод организации.

В МСФО 41 «Сельское хозяйство» определено, что биотрансформация состоит из процессов роста, дегенерации, производства продукции и воспроизводства, в результате которых происходят качественные и количественные изменения. Биотрансформация приводит к следующим изменениям: изменения актива в процессе роста (увеличение количества животных и растений или улучшение их качественных характеристик); дегенерации (уменьшение количества животных и растений или ухудшение их качественных характеристик); воспроизводства (производство дополнительных животных или растений); производство сельскохозяйственной продукции.

Все эти изменения биотрансформации биологических активов должны найти отражение в бухгалтерском учете. Такая необходимость обусловлена тем, что биотрансформация является существенным событием, подлежащим отражению при расчете чистой прибыли или убытка, так как без отражения биотрансформации невозможно разобраться в результатах деятельности организации. Для наглядности и удобства оценки биологических активов по справедливой стоимости, а также раскрытия информации о них в бухгалтерской (финансовой) отчетности организация может подразделять эти активы на потребляемые и плодоносящие.

Потребляемые биологические активы – это активы, которые собираются в виде сельскохозяйственной продукции или продаются в виде биологических активов (животные на откорме, продукция зерновых культур). Плодоносящие биологические активы – все прочие биологические активы, не являющиеся потребляемыми (крупный рогатый скот молочного направления, многолетние насаждения).

Биологические активы, выращиваемые на земле и неразрывно с ней связанные, учитываются отдельно от земли. Землю, неразрывно связанную с биологическим активом, необходимо отражать по себестоимости за вычетом накопленных убытков от обесценения либо по переоцененной стоимости согласно МСФО 16 «Основные средства». Если организация отражает земельные участки сельскохозяйственного назначения в соответствии с требованиями МСФО 40 «Инвестиционная собственность», то эти участки оцениваются по справедливой стоимости или по себестоимости за вычетом убытков от обесценения.

Биологические активы могут быть признаны в бухгалтерском учете организации, осуществляющей сельскохозяйственную деятельность, лишь в том случае, если:

- организация контролирует данный актив в результате прошлых событий;
- существует вероятность, что организация получит в будущем экономические выгоды от актива в виде сельскохозяйственной продукции и других поступлений;

- оценку данного актива по справедливой стоимости или себестоимости можно определить с достаточной степенью надежности.

Наличие контроля в отношении конкретного актива может быть доказано на основании законных прав собственности на него или на землю, с которой неразрывно связан данный актив, подтверждено договорами долгосрочной аренды или лизинга, соответствующим зоотехническим учетом животных с момента их рождения или приобретения. При оценке и учете биологических активов по справедливой стоимости необходимо отражать доходы, расходы, прибыль, убыток от сельскохозяйственной деятельности.

Доходы от сельскохозяйственной деятельности складываются из справедливой стоимости биологических активов и сельскохозяйственной продукции, рассчитанной в момент их признания в учете. Доходом считается также государственная субсидия, относящаяся к биологическому активу, отраженному по справедливой стоимости.

Таким образом, переход к оценке биологических активов и сельскохозяйственной продукции по справедливой стоимости потребует внесения существенных корректировок в существующую методику их оценки в сельскохозяйственных организациях, однако позволит точнее определять результаты сельскохозяйственной деятельности, достоверно и более прозрачно представлять их в финансовой отчетности и конечном счете способствовать принятию эффективных управленческих решений.

Список цитированных источников

1. Шишкова, Т.В. Международные стандарты финансовой отчетности: учебник / Т.В. Шишкова, Е.А. Козельцева. – Москва: Эксмо, 2009. – 320 с.

УДК 657

Малыха Т.В.

Научный руководитель: доцент, магистр экономики Слапик Ю.Н.

Брестский государственный технический университет, г. Брест, РБ

УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОТРАЖЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

Актуальность. На рубеже 90-х годов XX века начался активный процесс формирования «новой экономики», или экономики, основанной на знаниях. Её отличительной чертой является ускоренное развитие нематериальной сферы и нематериальной среды хозяйственной деятельности. Информация и знания, а не капитал, как средство производства, становятся основным экономическим ресурсом, определяющим, в конечном счете, конкурентоспособность любой организации.

В данных условиях появляется такая категория, как «интеллектуальный капитал». Под интеллектуальным капиталом в общем виде понимают знания, навыки и производственный опыт конкретных людей и нематериальные активы, которые используются в целях максимизации прибыли и других экономических и технических результатов [1].

В экономической литературе существуют различные подходы к определению структуры интеллектуального капитала. Наиболее известным из них является классификация Л. Эдвинссона, согласно которой составными частями интеллектуального капитала выступают человеческий, структурный и клиентский капитал [2].

Целью исследования является определение методики оценки человеческого капитала на основании данных бухгалтерского учета.

Изучив существующие проблемы оценки, учета и раскрытия в отчетности информации о стоимости интеллектуального капитала, предлагается ввести его в область бухгалтерского учета, прежде всего – управленческого. С этой целью возможно применение отдельного счета, например, 06 «Неосязаемые активы». Его использование будет аналогично учету затрат для целей бухгалтерского и налогового учета.

К счету 06 «Неосязаемые активы» целесообразно открывать субсчета для отражения отдельных элементов интеллектуального капитала.

Аналитическая структура субсчета 06.1 «Структурный капитал» представлена в таблице 1.

Потенциальный эффект от использования данного субсчета заключается в следующем:

1. Имеется возможность вести учет по составляющим нематериальных активов предприятия согласно требованиям Положения по бухгалтерскому учету нематериальных активов;

2. Становится доступной конкретизация и углубление аналитической структуры счета.

Аналитическая структура субсчета «Человеческий капитал» представлена в таблице 2.

Использование данного субсчета:

1. Позволяет оценить стоимость человеческого капитала организации в целом;

2. При возможности более детального или персонифицированного учета позволяет оценить вклад каждого подразделения или сотрудника;

3. При длительном учете появляется возможность наблюдать влияние изменений в структуре человеческого капитала на результаты деятельности.

Аналитическая структура субсчета «Клиентский капитал» содержится в таблице 3.

Таблица 1 – Структура субсчета «Структурный капитал»

Аналитические счета 1 порядка	Аналитические счета 2 порядка	Аналитические счета 3 порядка
06.1 СТРУКТУРНЫЙ КАПИТАЛ	06.1.1 Имущественные права на объекты интеллектуальной собственности	06.1.1.1 Изобретения
		06.1.1.2 Промышленные образцы
		06.1.1.3 Селекционные достижения
		06.1.1.4 Полезные модели, т.д.
	06.1.2 Имущественные права на использование объектов интеллектуальной собственности, вытекающие из лицензионных и авторских договоров	06.1.2.1 Лицензионный договор
		06.1.2.2 Авторский договор, т.д.
	06.1.3 Прочие имущественные права	06.1.3.1 Пользование природными ресурсами, землей, т.д.
	06.1.4 Результаты научно-исследовательских, опытно-конструкторских опытно-технологических работ	По видам
	06.1.5 Прочие нематериальные активы	06.1.5.1 Лицензии на осуществление вида деятельности
		06.1.5.2 Лицензии на осуществление внешнеторговых и котируемых операций, т.д.

Таблица 2 – Структура субсчета «Человеческий капитал»

Аналитические счета 1 порядка	Аналитические счета 2 порядка	Аналитические счета 3 порядка
06.2 ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ	Учет человеческого капитала предприятия в целом или, при возможности, по подразделениям: отделам, цехам, участкам, и т.д.	Учет по сотрудникам (по возможности)

Таблица 3 – Структура субсчета «Клиентский капитал»

Аналитические счета 1 порядка	Аналитические счета 2 порядка	Аналитические счета 3 порядка
06.3 КЛИЕНТСКИЙ КАПИТАЛ	06.3.1 Товарные знаки	По видам
	06.3.2 Знаки обслуживания	По видам
	06.3.3 Фирменные наименования	По видам
	06.3.4 Гудвилл	-
	06.3.5 Базы данных клиентов	По клиентам

Потенциальный эффект от использования данного субсчета:

1. Возможность оценки деловой репутации компании;
2. Позволяет проранжировать клиентов по значимости.

Аналитическая структура субсчета «Затраты на неосязаемые активы» представлена в таблице 4.

Таблица 4 – Структура субсчета «Затраты на неосязаемые активы»

Аналитические счета 1 порядка	Аналитические счета 2 порядка	Аналитические счета 3 порядка
06.4 Затраты на неосязаемые активы	По видам неосязаемых активов	По видам затрат на неосязаемые активы

Потенциальным эффектом от использования данного субсчета является возможность конкретизации и учета затрат на создание и содержание неосязаемых активов.

Оценочную стоимость работника можно вычислять, используя методику, предложенную В. Алавердяном [3]. Порядок расчета стоимости человеческого капитала на основании данных, представляемых системой счетов бухгалтерского учета, представлена в таблице 5.

Необходимо отметить, что в соответствии с рекомендациями НИИ труда стаж делится на 4 (в связи с тем, что, как установлено, стаж в 4 раза меньше влияет на результативность труда, чем образование); а возраст делится на 18 (установлено, что влияние возраста на результативность труда в 18 раз меньше, чем влияние образования). При этом за верхний предел возраста для мужчин принимается 55 лет, а для женщин – 50 лет.

Учетные аспекты отражения человеческого капитала:

1. Формирование стоимости человеческого капитала затратным способом:

- сумма затрат на человеческий капитал: Д 06.4.2 К 26, 20, 70;
- увеличение стоимости человеческого капитала на сумму затрат: Д 06.2 К 06.4.2.

2. В конце года предлагается объективно оценивать стоимость человеческого капитала по представленной формуле. Разница будет относиться на счет 83 «Добавочный фонд»:

- превышение балансовой стоимости человеческого капитала над оценочной стоимостью: Д 83 К 06.2;
- сумма превышения оценочной стоимости человеческого капитала над балансовой стоимостью: Д 06.2 К 83.

Таблица 5 – Определение оценочной стоимости работника

Показатель	Условное обозначение	Формула	Источник информации
Прибыль	П		Данные счета 99
Эквивалент полного рабочего времени	ЭПРВ		Фактическое количество отработанных часов сотрудником – данные производственного календаря
<u>Индекс прибыли</u>	<u>Ип</u>	<u>П : ЭПРВ</u>	
Общие расходы на персонал	ОРП		Аналитический учет по счетам 20 и 26 (расходы на повышение квалификации, переподготовку, обучающие семинары, т.д.)
<u>Индекс стоимости</u>	<u>Ис</u>	<u>ОРП : ЭПРВ</u>	
Оценка уровня образования	Оуо		Принимается равной: 0,15 – для лиц, имеющих незаконч. средн. образ.; 0,60 – для лиц со средним образованием; 0,75 – для лиц со среднетехническим и незаконченным высшим образованием; 1,00 – для лиц с высш. образ. по специальности
Стаж	С		Данные отдела кадров (личное дело)
Возраст	В		Данные отдела кадров (личное дело)
<u>Коэффициент профессиональной перспективности</u>	<u>Кпп</u>	<u>Оуо * (1 + С:4 + В:18)</u>	
Гудвилл человеческого капитала	Гчк	Ип + Ис + Кпп	
Заработная плата	ЗП		Сумма по кредиту счета 70
<u>Оценочная стоимость работника</u>	<u>С</u>	<u>ЗП * Гчк</u>	

Выводы:

1. На основании предложенной В. Алавердяном методики оценки человеческого капитала имеется возможность определить стоимость отдельного работника предприятия, используя данные, предоставляемые системой бухгалтерского учета.

2. Такой расчет может быть интегрирован в систему «1С: Предприятие» и представлен заинтересованному пользователю в виде отдельного документа.

3. С появлением возможности оценки человеческого капитала возникает необходимость его отражения в так называемых формах нефинансовой отчетности, где можно будет проследить его развитие, изменение стоимости, также влияние на финансовый результат. Это повышает статус предприятия, делает его более конкурентоспособным, позволяет совершенствовать бухгалтерский учет элементов интеллектуального капитала, позволяет обосновать разницу между рыночной и балансовой стоимостью, вести грамотную и более обоснованную внутреннюю политику.

Список цитированных источников

1. Интеллектуальный капитал [Электронный ресурс] / Wikimedia. – Москва, 2009. – Режим доступа: http://ru.wikipedia.org/wiki/Интеллектуальный_капитал – Дата доступа: 10.11.2011.

2. Галоненко, А.Л. Интеллектуальный капитал [Электронный ресурс] / Кафедра менеджмента Российской Академии Государственной службы при президенте РФ. – Москва, 2009. – режим доступа: <http://www.koism.rags.ru/publ/articles/25.php> – Дата доступа: 20.11.2011

3. Как определить стоимость человеческих ресурсов? [Электронный ресурс] / МСФО ФМ. – Москва, 2009. – Режим доступа: <http://www.msfofm.ru/transformation/137-cost-of-employees> – Дата доступа: 20.11.2011.

УДК 657.22:656.2 (476)

Атрушкевич О.М.

Научный руководитель: ассистент Кейзер И.А.

Белорусский государственный университет транспорта, г. Гомель, РБ

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УЧЕТА И АНАЛИЗА ЗАТРАТ ДИСТАНЦИИ ЗАЩИТНЫХ ЛЕСОНАСАЖДЕНИЙ ГОМЕЛЬСКОГО ОТДЕЛЕНИЯ БЕЛОРУССКОЙ ЖЕЛЕЗНОЙ ДОРОГИ

Железнодорожный транспорт является сложной производственно-экономической и социальной системой со своей внутренней, только ей присущей территориально-производственной и функциональной структурой.

Реализация основных задач железнодорожного транспорта – обеспечение бесперебойной доставки грузов и пассажиров при любых условиях, безопасности пассажиров и сохранности перевозимых грузов – гарантируется единым производственно-технологическим комплексом, в составе которого шесть отделений, с входящими в них станциями, локомотивными и вагонными депо, дистанциями пути, электроснабжения, сигнализации и связи и другими подразделениями.

Основным условием эксплуатации железных дорог, перевозок пассажиров и грузов выступает безопасность движения поездов, что обеспечивается содержанием в постоянной исправности всех

железнодорожных сооружений, пути и подвижного состава, оборудования и механизмов, устройств сигнализации и связи. Железнодорожные пути и сооружения должны быть защищены от воздействий снежных, песчаных и земляных заносов и других природных и техногенных воздействий.

Одним из подразделений железной дороги, основной задачей которого является обеспечение надежной защиты пути, подвижного состава и сооружений железнодорожного транспорта от неблагоприятных природных явлений, является дистанция защитных лесонасаждений Гомельского отделения Белорусской железной дороги, находящаяся в подчинении дистанции пути. Основными направлениями деятельности данного подразделения являются:

- эксплуатация и охрана защитных лесонасаждений искусственного и естественного происхождения в полосе отвода железной дороги;
- создание новых снегозащитных, пескозащитных, почвоукрепительных ветрозащитных, водоохраных, водорегулирующих и озеленительных насаждений в полосе отвода железной дороги;
- заготовка семян древесных и кустарниковых пород, выращивание посадочного материала для своих нужд, закладывание опытных, опытно-производственных участков;
- производство продукции из древесины и древесных отходов, получаемых от рубок, их реализация;
- производство озеленительных работ.

Для реализации своих функций в составе дистанции имеются три производственных участка (Гомельский, Жлобинский, Калинковичский), возглавляемые мастерами. В распоряжении мастера находятся бригады, выполняющие весь комплекс работ по уходу за лесонасаждениями, по их содержанию, а также производящие новые посадки. С целью выращивания саженцев, необходимых для ремонта существующих и посадки новых живых защит, дистанция защитных лесонасаждений имеет питомник. Кроме того, в составе дистанции имеется деревообрабатывающий цех, выпускающий такую продукцию, как: пиломатериал обрезной и необрезной хвойных и лиственных пород, брус обрезной, шпала обрезная и др.

С учетом организационных особенностей дистанции, отражение производственных затрат в системе бухгалтерского учета, на производственных участках, лесопитомнике и деревообрабатывающем цехе имеет свои особенности.

Затраты производственных участков, которые осуществляют основной вид деятельности дистанции – содержание защитных лесонасаждений – учитываются на счете 20 «Основное производство». Данные затраты покрываются за счет тарифа, формируемого согласно действующим тарифным руководствам в порядке перераспределения средств. Затраты, учтенные на счете 20 «Основное производство», отражают суммы фактической себестоимости выполненных работ, которые подлежат передаче по счету 79 «Внутрихозяйственные расчеты» Гомельскому отделению Белорусской железной дороги.

Следует отметить, что текущее содержание защитных лесонасаждений предполагает производство достаточно большого количества разнообразных работ, основными из которых являются: вырубка угрожающих деревьев по станциям, очистка лесов от захламления, санитарные рубки, рубка кустарника для улучшения защитных свойств, рубка обновления. При этом для учета данных расходов дистанции, согласно действующей Номенклатуры расходов Белорусской железной дороги, предусмотрено три статьи затрат: 326 «Содержание защитных лесонасаждений», 332 «Ремонт защитных лесонасаждений» и 333 «Амортизация защитных лесонасаждений».

Расходы на выращивание саженцев лесопитомника учитываются на счете 23 «Вспомогательное производство». Саженцы, учтенные на данном счете как незавершенное производство, служат как для пополнения посадок, так и для реализации сторонним организациям. При пополнении посадок затраты со счета 23 «Вспомогательное производство» списываются в дебет счета 20 «Основное производство». При реализации саженцев на сторону затраты, учтенные на счете 23 «Вспомогательное производство», списываются в дебет счета 43 «Готовая продукция».

Расходы, связанные с производством продукции деревообрабатывающего цеха, также учитываются на счете 23 «Вспомогательное производство» и отражаются по статье «Обработка древесины и производство изделий из дерева и пробки, кроме мебели (20000)» Номенклатуры расходов Белорусской железной дороги. Продукция деревообрабатывающего цеха может использоваться для собственных нужд, передаваться другим структурным подразделениям Гомельского отделения Белорусской железной дороги, а также реализовываться сторонним организациям и населению.

При использовании продукции для нужд основного производства затраты, учтенные на счете 23 «Вспомогательное производство», списываются в дебет счета 20 «Основное производство». При передаче произведенной продукции структурным подразделениям железной дороги затраты, учтенные на счете 23 «Вспомогательное производство», подлежат передаче по счету 79 «Внутрихозяйственные расчеты». При реализации продукции деревообрабатывающего цеха сторонним организациям или населению расходы, учтенные на счете 23 «Вспомогательное производство», списываются в дебет счета 43 «Готовая продукция».

Специфика работы дистанции защитных лесонасаждений определяет особенности в расчете себестоимости выполненных работ (услуг). Так, объем работ дистанции измеряется в приведенных гектарах и остается неизменным в связи с тем, что количество лесозащитных угодий на протяжении длительного времени не изменяется. Объем работ может изменяться только при чрезвычайных ситуациях (пожары, снегопады, ветра и др.), приводящих к выполнению внеплановых работ. Поэтому

изменение себестоимости одного приведенного гектара обусловлено влиянием только одного фактора – расходов организации. Однако в связи с большой номенклатурой выполняемых работ, имеющих разную трудоемкость, себестоимость может изменяться и под воздействием структурного фактора. Следует отметить, что в рамках действующей системы учета затрат информация о расходах по видам выполняемых работ не формируется, в результате чего становится проблемным проведение анализа эксплуатационных расходов в структурном разрезе по видам выполняемых работ и оценка влияния факторов на результативный показатель. Для решения данной проблемы необходимо учитывать расходы по видам выполняемых работ, на первоначальной стадии их образования, а для целей анализа составлять разработочные таблицы, в которых будут отражаться, например, такие данные как: вид выполняемых работ за текущий месяц, норма расхода материала и количество расходов, приходящихся на тот или иной вид работ.

Технологические особенности дистанции защитных лесонасаждений оказывают влияние на структуру расходов организации. Как показал проведенный анализ, основную часть расходов дистанции составляют расходы на оплату труда, что обусловлено спецификой выполняемых работ, так как практически все виды работ, связанные с обслуживанием лесозащитной полосы, выполняются работниками вручную или механизированным способом. Вторым по значимости элементом являются материальные затраты, поэтому дальнейший анализ должен быть направлен на оценку эффективности использования материальных ресурсов предприятия, контроль за соблюдением установленных норм расхода материалов, разработку мероприятий, приводящих к сокращению расходования материальных ресурсов дистанции.

Реализация данных мероприятий позволит детально провести анализ влияния факторов на результативный показатель и объективно установить, за счет каких факторов происходит изменение эксплуатационных расходов, выявить резервы снижения эксплуатационных расходов, а также увеличить эффективность управления дистанцией, что приведет к улучшению всех финансовых показателей.

Список цитированных источников

1. Гизатуллина, В.Г. Себестоимость железнодорожных перевозок: учеб. пособие / В.Г. Гизатуллина. – Гомель: БелГУТ, 2002. – 302 с.
2. Бухгалтерский учет на железнодорожном транспорте: учеб. пособие / В.Г. Гизатуллина [и др.]; под общ. ред. В.Г. Гизатуллиной, П.Я. Папковской; М-во образования Респ. Беларусь, Белорус. гос. ун-т трансп. – Гомель: БелГУТ, 2007. – 511 с.
3. Анализ хозяйственной деятельности на железнодорожном транспорте: учеб. пособие / В.Г. Гизатуллина [и др.]; под общ. ред. В.Г. Гизатуллиной, Д.А. Панкова; М-во образования Респ. Беларусь, Белорус. гос. ун-т трансп. – Гомель: БелГУТ, 2008. – 368 с.

УДК 658.5:656.0

Сагеев А.В.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Липатова О.В.

Белорусский государственный университет транспорта, г. Гомель, РБ

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ КОМПЛЕКСНОГО АНАЛИЗА ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АВТОТРАНСПОРТА

В экономике с ее широко развитой сетью предприятий по производству и реализации разнообразных видов продукции, выполнению работ и оказанию услуг возрастающую роль играет транспортное обслуживание. Транспортная отрасль является важнейшей частью инфраструктуры, связующим звеном между производством и потреблением. Среди всех видов транспорта автомобильный занимает важнейшее место в структуре грузоперевозок в народном хозяйстве страны на протяжении последних лет, так как на его долю приходится значительный объем перевозимых грузов (до 50%). В значительной степени это объясняется тем, что он способен с наибольшей эффективностью по сравнению с другими обеспечить удовлетворение потребностей предприятий, организаций и учреждений в грузоперевозках. Его преимущество заключается прежде всего в том, что он единственный в мире способен обеспечить быструю и сохранную доставку грузов в прямом сообщении "от двери до двери" без дополнительных погрузочно-разгрузочных операций.

После развала СССР автотранспортная отрасль в Республике Беларусь столкнулась с рядом сложностей. В связи с разрывом народнохозяйственных связей, стремительным развитием инфляционных процессов, кризисом неплатежей автотранспортные предприятия не имели возможности приобретать новую технику в количестве, необходимом для качественного ее обновления. Это в свою очередь привело к значительному росту затрат автотранспортных предприятий. Но, несмотря на наметившуюся в последние годы позитивную тенденцию в их функционировании, автоперевозчики по-прежнему нуждаются в эффективном управлении, которое обеспечивало бы их конкурентоспособность и развитие.

Общеизвестно, что любая управленческая функция обязательно интегрирована с функцией анализа. Комплексный экономический анализ предполагает изучение всех сторон производственно-хозяйственной деятельности организации, а также обеспечивает информационную прозрачность

процедур управления на всех его уровнях. Этот вид анализа имеет определённую методику, но в различных отраслях она трансформируется в соответствии с их особенностями, чтобы отвечать поставленным целям. Автотранспортная отрасль также имеет свои характерные черты.

Грузовые автоперевозки характеризуются значительной фондоёмкостью. Поэтому при оценке основных показателей эффективности использования основных средств особое внимание необходимо уделять показателям их движения и структуры. Причём большое значение имеет анализ активной части основных производственных фондов (транспортных средств), так как они непосредственно используются в процессе перевозки. Вместе с тем недостаточное количество пассивной части основных фондов негативно сказывается на эффективности использования автомобилей и прежде всего на их техническом состоянии и обслуживании. Поэтому необходимо стремиться к созданию оптимального соотношения между пассивной (стационарной) материально-технической базой предприятия и активной ее частью (подвижным составом), т.е. к оптимальному значению коэффициента технической оснащённости, который показывает, сколько пассивной части (ремонтной и обслуживающей базы) приходится на рубль транспортных средств.

$$K_{т.о.} = \frac{ОПФ_{п.с.}}{ОПФ_{т.с.}}$$

где ОПФ_{осн} – стоимость пассивной части основных производственных фондов;

ОПФ_{тс} – стоимость транспортных средств.

Эффективность использования основных производственных фондов существенно зависит от их технического состояния и прежде всего от технического состояния транспортных средств, уровня организации технического обслуживания и ремонта, степени обновления и списания основных фондов и ряда других факторов.

Для повышения эффективности использования основных фондов необходимо повышение фондоотдачи и снижение фондоёмкости перевозок. От показателя фондоотдачи в значительной степени зависит объем транспортной работы, выполняемой предприятием. Для целей анализа следует выделить показатели эффективности использования активной части основных средств. В процессе исследования должна быть изучена их динамика и установлены причины произошедших изменений. Для изучения влияния эффективности использования активной части основных производственных фондов, а также их удельного веса в общей стоимости средств труда на грузооборот следует использовать следующую факторную модель:

$$\sum PI = ОПФ_{ср} \cdot Уд_{акт} \cdot ФО_{акт},$$

где $\sum PI$ – грузооборот;

ОПФ_{ср} – среднегодовая стоимость основных производственных фондов;

Уд_{акт} – удельный вес активной части основных производственных фондов;

ФО_{акт} – фондоотдача активной части основных производственных фондов.

При анализе и оценке эффективности использования оборотных средств, учитывая, что топливо и запасные части являются существенной статьёй затрат на осуществление автотранспортных перевозок, целесообразно провести более глубокий анализ по выделенным позициям, что в перспективе даст большую почву для выявления резервов снижения себестоимости оказываемых услуг. В частности, на автотранспортных предприятиях при анализе эффективности использования материальных ресурсов следует в первую очередь обратить внимание на прямые материальные затраты. То есть определяющими показателями эффективности использования материальных ресурсов будут являться топливоёмкость, материалоёмкость по прямым материальным затратам и коэффициент соотношения всех материальных затрат к прямым. Положительной в данном случае будет считаться тенденция к их уменьшению, то есть снижение расхода топлива и горюче-смазочных материалов (прямых материальных затрат) на каждый тонно-километр грузооборота и увеличение их доли в общей сумме расходов на материальные ресурсы. Данный аспект очень актуален в современных условиях постоянного удорожания энергетических ресурсов.

Как показывает практика функционирования грузовых автотранспортных предприятий, особого внимания требует организация трудового процесса и использование трудовых ресурсов. Это значит, что анализ по основным параметрам данного аспекта должен быть проведён наиболее тщательно, так как именно здесь чаще всего кроется значительная часть резервов по снижению затрат на перевозки и обслуживание подвижного состава. В частности, при анализе основного показателя эффективности использования трудовых ресурсов на автотранспортном предприятии – производительности труда – следует особое внимание обратить на активную часть рабочей силы. На автотранспортном предприятии таковой являются водители. Поэтому факторный анализ производительности труда следует проводить по следующей факторной модели:

$$ПТ = УД_{вод} \cdot Д \cdot ДВ_{вод},$$

где ПТ – производительность труда;

УД_{вод} – удельный вес водителей в общей численности работников предприятия;

Д – среднее количество дней, отработанных каждым водителем;

ДВ_{вод} – дневная выработка одного водителя в среднем.

Кроме того, в процессе анализа с учётом специфики и условий функционирования того или иного

предприятия могут быть введены новые показатели, характеризующие его деятельность в разрезе двух или более сторон. В качестве таких показателей, к примеру, могли бы служить:

✓ отношение темпа роста амортизации основных средств к темпу роста расхода топлива, который позволяет оценить, насколько эффективны вложения денежных ресурсов на покупку новых автомобилей или на модернизацию имеющегося подвижного состава. Так, позитивным можно считать тенденцию, когда темпы роста расходов на топливо ниже темпов роста расходов на амортизацию. Но при этом обязательно нужно не забывать о темпах роста грузооборота, которые должны быть больше аналогичного показателя по топливу;

✓ проверка условия: опережение темпов роста технической вооруженности и производительности труда по сравнению с темпами роста его фондовооруженности. Однако необходимо заметить, что рост технической вооруженности не находится в прямой пропорции с повышением производительности труда, так как на ее величину оказывают влияние улучшение технологии, организации труда и производства и другие факторы. Росту технической вооруженности способствуют техническое обновление оборудования (пополнение транспортных средств), списание старого и морально устаревшего оборудования (транспортных средств), механизация и автоматизация труда.

Таким образом, более углубленное исследование по обозначенным позициям позволит проанализировать хозяйственную деятельность автотранспортного предприятия в комплексе с учётом всех его особенностей и будет способствовать выявлению скрытых резервов функционирования.

Список цитированных источников

1. Завьялов, В.А. Организация работы автотранспорта Республики Беларусь / В.А. Завьялов // Автомобильный транспорт. – 2008. – № 1 – С. 8-11.
2. Савицкая, Г.В. Методика КАХД, краткий курс. – Москва: Инфра-М, 2003. – 303 с.
3. Чабатуль, В.В. Современные проблемы функционирования автомобильного транспорта в Республике Беларусь / В.В. Чабатуль // Веснік Беларускага дзяржаўнага эканамічнага ўніверсітэту. – 2004. – № 6. – С. 57-61.

УДК 656.7

Чумичкина О.В.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Липатова О.В.

Белорусский государственный университет транспорта, г. Гомель, РБ

АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ УСЛУГ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В условиях современной рыночной экономики актуализировались вопросы конкурентоспособности отдельных предприятий и предоставляемых ими услуг. Становятся популярными неценовые методы конкуренции, основанные на таких конкурентных преимуществах, как качество, расширенный ассортимент, предложение новых видов и комплексов деловых услуг, ускорение реакции на запросы и поведение потребителей, совершенствование системы управления, создание соответствующего имиджа.

Важнейшим условием эффективного функционирования производителя является его способность маневрировать среди возрастающих потребностей потребителей и уровнем конкурентоспособности сложившегося на рынке как самого товаропроизводителя, так и отдельных видов предоставляемых ими услуг. В итоге каждый хозяйствующий субъект вырабатывает собственную модель устойчивости в конкурентной среде, которая является одним из важнейших элементов маркетинговой политики предприятия.

Таким образом, актуальным является поиск совершенной методики оценки конкурентоспособности, которая максимально точно показывает действительное местоположение предоставляемой услуги в конкурентной среде.

Услуга, не имея вещественной формы, является специфическим товаром, который может производиться, передаваться и потребляться одновременно. В процессе её выполнения не создается новый материально-вещественный продукт, но изменяется качество имеющегося продукта либо изменяется его местоположение. В связи с этим возникает проблема оценки конкурентоспособности услуг.

В современных условиях понятие конкурентоспособности принимает особое значение, так как в условиях спада экономики выживает только сильнейший производитель, конкуренция становится особо жестокой, следовательно, конкурентоспособность является важным показателем способности предприятия выжить в рыночных условиях.

Конкурентоспособностью услуги является её характеристика, отражающая отличие от услуги конкурента как по степени соответствия конкретной потребности, так и по затратам на ее удовлетворение.

В ходе исследования были рассмотрены следующие наиболее распространенные методики определения конкурентоспособности продукции.

1. *Методика для оценки конкурентоспособности, с учетом весомости факторов*, в процессе использования которой создается экспертная группа из высококвалифицированных специалистов численностью не менее 5 человек (один из руководителей или главный менеджер, конструктор, маркетолог, технолог, экономист). Система баллов наглядно показывает, что каждому фактору конкурентоспособности эксперт может присвоить от 1 до 5 баллов. Весомость факторов равна от 4 (качество

товара) до 1 (эксплуатационные затраты). Конкурентоспособность товара, определяется экспертным путем по системе баллов.

Недостатком в данной методике является то, что рассматривается только качественная сторона конкурентоспособности.

2. *Дифференциальный метод*, основанный на использовании единичных параметров анализируемого товара и базы сравнения и их сопоставлении. Если при оценке по техническим и экономическим характеристикам базовые значения установлены нормативно-технической документацией или договорами, то единичный показатель может быть меньше или равен 1.

В случае, когда анализируемый товар имеет характеристику, значение которой превышает потребности, указанное повышение не будет оцениваться потребителем как преимущество, единичный показатель по данному параметру не может иметь значения больше 1 и при расчетах должна использоваться минимальная из двух величин: 1 или фактическое значение этого показателя.

При оценке по нормативным параметрам единичный показатель принимает только два значения: 1 или 0. Если анализируемый товар соответствует обязательным нормам и стандартам, показатель равен 1, если нет, то показатель равен 0. Если технические параметры товара не имеют количественной оценки, для придания этим параметрам количественных характеристик используются экспертные методы оценки в баллах.

В большинстве случаев дифференциальный метод позволяет лишь констатировать факт конкурентоспособности анализируемого товара или наличия у него недостатков по сравнению с товаром-аналогом. Он не учитывает влияние каждого параметра на предпочтение потребителя при выборе товара.

3. *Комплексный метод* оценки конкурентоспособности товара основывается на применении комплексных показателей или сопоставлении удельных полезных эффектов анализируемого товара и образца. Комплексный показатель по техническим параметрам представляет собой сумму произведений технических параметров и их весомостей. Для определения весомостей каждого технического параметра в общем наборе используют экспертные оценки, основанные на результатах маркетинговых исследований. Этот комплексный показатель характеризует степень соответствия данного товара существующей потребности по всему набору параметров. Чем он выше, тем в целом полнее удовлетворяются запросы потребителей.

Расчет комплексного показателя по экономическим параметрам производится на основе определения полных затрат потребителя на приобретение и эксплуатацию товара. Полные затраты потребителя определяются как сумма единовременных затрат на приобретение продукции и затрат на ее эксплуатацию за период службы. Величина срока службы для изделий промышленного назначения принимается равной амортизационному периоду. Для продукции потребительского назначения оценка срока службы должна проводиться на основе сведений о фактических сроках службы аналогичных изделий. А также скорости морального старения товаров данного класса.

Недостатком данной методики является то, что она не адаптирована для определения конкурентоспособности нематериального блага.

Исследования показали, что ни одна из приведённых методик не позволяет в полной мере оценить конкурентоспособность услуг, в частности пассажирских перевозок на железнодорожном транспорте, так как они имеют свою специфичность в том, что процесс производства и потребления транспортной продукции совпадает во времени и в пространстве.

Перемещение людей – это процесс производства. Транспортную продукцию нельзя накапливать и складировать, поэтому в задачу транспортного производства входит не создание запасов, а обеспечение оптимальной пропускной и провозной способности. Если говорить о качестве транспортной продукции как о её свойстве, то оно закладывается в перевозку в процессе транспортного производства, а оценивается тогда, когда потребитель уже прибыл в конечный пункт назначения.

У каждого потребителя есть свои предпочтения, каким видом транспорта воспользоваться, это связано с такими факторами, как день и время прибытия, расположение вокзалов, качество предоставление транспортной услуги, а также немаловажным является цена потребления. На железнодорожном транспорте существует сложность в определении категории "качество", так как оно определяется индивидуально каждым потребителем. Из этого следует, что качество представляет собой относительное понятие, которое в большей степени определяется конкуренцией на рынке.

Исходя из всего вышесказанного, необходимо правильно определять конкурентные признаки железнодорожного транспорта в пассажирских перевозках, поэтому при оценке конкурентоспособности рационально применять векторный показатель «качество-стоимость», так как он наиболее полно отражает интересы и предпочтения потребителей.

Оценка конкурентоспособности в данной методике основывается на сравнительном анализе его совокупных качественных характеристик с другими видами транспорта, а также внутри самих предоставляемых железнодорожных услуг по степени их удовлетворения и по цене потребления.

В данной методике в качестве комплексного показателя используется аддитивная свертка (формула 1).

$$W = C_N + K_N, \quad (1)$$

где C_N – нормированная стоимость товара,

K_N – нормированное значение количественной оценки качества товара.

Данный показатель используется в рамках *методики Быстрова-Петрова*. Алгоритм методики состоит из нескольких этапов.

На первом этапе определяются нормированные значения обратных величин цен для товаров-конкурентов (формула 2).

$$C_N = \frac{C_{об}}{\sum C_{об}}, \quad (2)$$

где $C_{об}$ – обратные величины цен; $\sum C_{об}$ – сумма обратных величин цен.

На следующем этапе определяются нормированные значения весов коэффициентов качества. Для этого все товары-конкуренты по результатам оценок экспертов с точки зрения качества ранжируются по выбранным свойствам. По результатам ранжирования по формуле (3) рассчитываются весовые коэффициенты качества.

$$K_i = 1 - (R_i - 1/N), \quad (3)$$

где N – число сравниваемых товаров; R_i – ранг товаров.

Далее нормируем весовые коэффициенты качества (формула 4).

$$K_N = \frac{K_i}{\sum K_i}, \quad (4)$$

На заключительном этапе рассчитывается комплексный показатель «качество-стоимость» (формула 1).

На основании изучения наиболее популярных на сегодняшний момент методик определения конкурентоспособности продукции необходимо отметить тот факт, что в вопросах ее оценки достигнуты определенные успехи, разработаны приемлемые алгоритмы оценки конкурентоспособности идентичных товаров и услуг, которые основаны на определении конкурентоспособности продукции согласно качественным предпочтениям потребителей в совокупности с её ценой, так как это больше всего интересует потребителя в рыночной среде.

Применение векторного показателя «качество-стоимость» наиболее приемлемо для развития системы качественных параметров и оценки конкурентоспособности пассажирских перевозок на железнодорожном транспорте. Уникальность объекта анализа состоит в том, что покупатель данной услуги и есть её непосредственный участник, то есть пассажир.

Таким образом, данная методика наиболее полно позволит оценить конкурентоспособность железнодорожных перевозок согласно специфике транспортной отрасли.

Список цитированных источников

1. Кейзер, И.А. Современные подходы к определению системы показателей качества продукции транспорта / И.А. Кейзер // Рынок транспортных услуг (проблемы повышения эффективности): междуна. сб. науч. тр. Вып.3 / Белорус. гос. ун-т трансп. – Гомель, 2010 – С.35 – 40.
2. Минько, Э.В. Качество и конкурентоспособность: учеб. пособие / Э.В. Минько, М.А. Кричевский. – СПб.: Питер, 2004. – 268 с.

УДК 658.14

Лемеза М.В.

Научный руководитель: к.э.н. Виногоров Г.Г.

Белорусский государственный аграрный технический университет, г. Минск, РБ

ВОПРОСЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕТОДИКИ АНАЛИЗА РЕНТАБЕЛЬНОСТИ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА

Существуют различные точки зрения по вопросу о том, какие цели преследует фирма в своей деятельности. Как правило, предлагаемые ответы на этот вопрос содержат какой-либо количественный показатель, максимизация или минимизация которого представляется как стратегическая цель существования фирмы на рынке. В качестве таких показателей называются: объем продаж, доля рынка, величина чистой прибыли, рентабельность активов предприятия и т.д.

Справедливым будет отнести к этой группе показателей и такой показатель как рентабельность собственного капитала, так как он является критерием эффективности использования инвестированных собственниками средств. Поэтому одним из направлений деятельности предприятия является повышение уровня доходности собственного капитала.

По способу расчета рассматриваемого показателя существует достаточно много различных точек зрения. Однако большинство отечественных и зарубежных авторов приводят следующую формулу:

$$ROE = \frac{ЧП}{СК} \times 100, \quad (1)$$

где ROE – рентабельность собственного капитала;

ЧП – чистая прибыль; СК – средняя сумма собственного капитала за период.

Одним из таких авторов, который рассчитывает показатель рентабельности собственного капитала именно с помощью формулы 1, является Шеремет А.Д. [4, с. 276].

Эта формула будет иметь место в том случае, если нам необходимо просто рассчитать этот показатель. Достаточно сложно делать какой-либо однозначный вывод об изменении этого показателя, если при расчете было использовано только два фактора. Необходимо учесть изменение более широкого круга показателей, чтобы выявить причину изменения рентабельности собственного капитала.

Обзор литературных источников по данной тематике показывает, что большинство авторов (таких как Шеремет А.Д. [4, с. 275], Когденко В.Г. [2, с. 165] и многие другие) производят разложение данного показателя, используя модель фирмы «Du Pont».

$$ROE = \frac{ЧП}{СК} = \frac{ЧП}{В} \times \frac{В}{А} \times \frac{А}{СК} = R_{РП}^ч \times ЧК_{об} \times ЧК_{ф.з.} \quad (2)$$

где $R_{РП}^ч$ – чистая рентабельность продаж; $К_{об}$ – коэффициент оборачиваемости совокупных активов; $К_{ф.з.}$ – коэффициент финансовой зависимости; ЧП – сумма чистой прибыли; В – выручка от реализации продукции; А – сумма активов.

По мнению Савицкой Г.В., недостатком данной модели является то, что здесь используется численный на основе чистой прибыли показатель рентабельности продаж, который сам зависит от финансовой структуры капитала, представленной в этой модели самостоятельно – в виде коэффициента финансовой зависимости [3, с. 95].

Савицкая Г.В. в одной из своих книг [3, с. 100] приводит для факторного анализа рентабельности собственного капитала модель, в которой рентабельность собственного капитала тесно связана с рентабельностью совокупного капитала:

$$ROE = D_{чп} \times RTA \times МК, \quad (3)$$

где $D_{чп}$ – доля чистой прибыли в общей сумме брутто-прибыли;

RTA – рентабельность совокупного капитала;

$МК$ – мультипликатор капитала, т.е. финансовый рычаг, увеличивающ. мощь собственного капитала.

Данная модель показывает зависимость между степенью финансового риска и прибыльностью собственного капитала.

Углубить факторный анализ собственного капитала можно за счет разложения рентабельности совокупного капитала на его составляющие. Для этого используется следующая модель [4, с. 101]:

$$ROE = D_{чп} \times W_{п} \times R_{об} \times K_{об} \times У_{Док} \times МК \quad (4)$$

или

$$ROE = (1 - K_{н.}) \times (1 - K_{п.и.}) \times W_{п} \times R_{об} \times K_{об} \times У_{Док} \times МК \quad (5)$$

где $(1 - K_{н.})$ – коэффициент налогового изъятия прибыли; $(1 - K_{п.и.})$ – коэффициент процентного изъятия прибыли; $W_{п}$ – отношение общей суммы брутто-прибыли к прибыли от операционной деятельности; $R_{об}$ – рентабельность оборота; $K_{об}$ – коэффициент оборачиваемости операционного капитала; $У_{Док}$ – удельный вес операционного капитала в общей сумме капитала; МК – мультипликатор капитала (отношение общей суммы активов к собственному капиталу).

С помощью данной модели можно установить, как изменилось значение коэффициента ROE за счет процентного и налогового изъятия прибыли, структуры источников её формирования, структуры активов и пассивов предприятия, а также рентабельности продаж и скорости оборота, что является, скорее, недостатком данной модели, чем её преимуществом, так как в ней приведены несомненно взаимосвязанные показатели, но непосредственно не участвующие в расчете результативного признака.

С этих позиций целесообразно для расчета рентабельности собственного капитала использовать чистую прибыль и непосредственно среднегодовую сумму собственного капитала. Автор предлагает расчлнить числитель с помощью структурно-логической модели факторной системы чистой прибыли из учебника Стражева В.И. [1, с. 198]. Данная модель является достаточно полной и понятной, так как основные данные для анализа мы берем непосредственно из бухгалтерской отчетности, и они не требуют дополнительного расчета для выявления факторов трех порядков. Более наглядно данная модель представлена на рисунке 1.

Для проведения полного анализа рентабельности собственного капитала необходимо учесть влияние всех факторов, представленных на рисунке 1, что позволит более объективно оценивать и прогнозировать эффективность функционирования отечественных субъектов хозяйствования любых форм собственности.

Также необходимо отметить, что такая модель не содержится ни в одной книге по анализу хозяйственной деятельности [1-4], и соответственно нигде не приводится расчет влияния факторов, представленных на рисунке 1, на рентабельность собственного капитала. Автор впервые предпринял такую попытку.

Результаты факторного анализа рентабельности собственного капитала ОАО «Слуцкий сыродельный комбинат» показали, что её фактический уровень снизился на 6,2% по сравнению с плановым значением. Это произошло за счет сокращения чистой прибыли и увеличения среднегодовой суммы собственного капитала. В результате произошло снижение уровня рентабельности собствен-

ного капитала на 3,4% и 2,8% соответственно, что составляет 54,8% и 45,2% в структуре факторов общего изменения резуль­тативного признака.

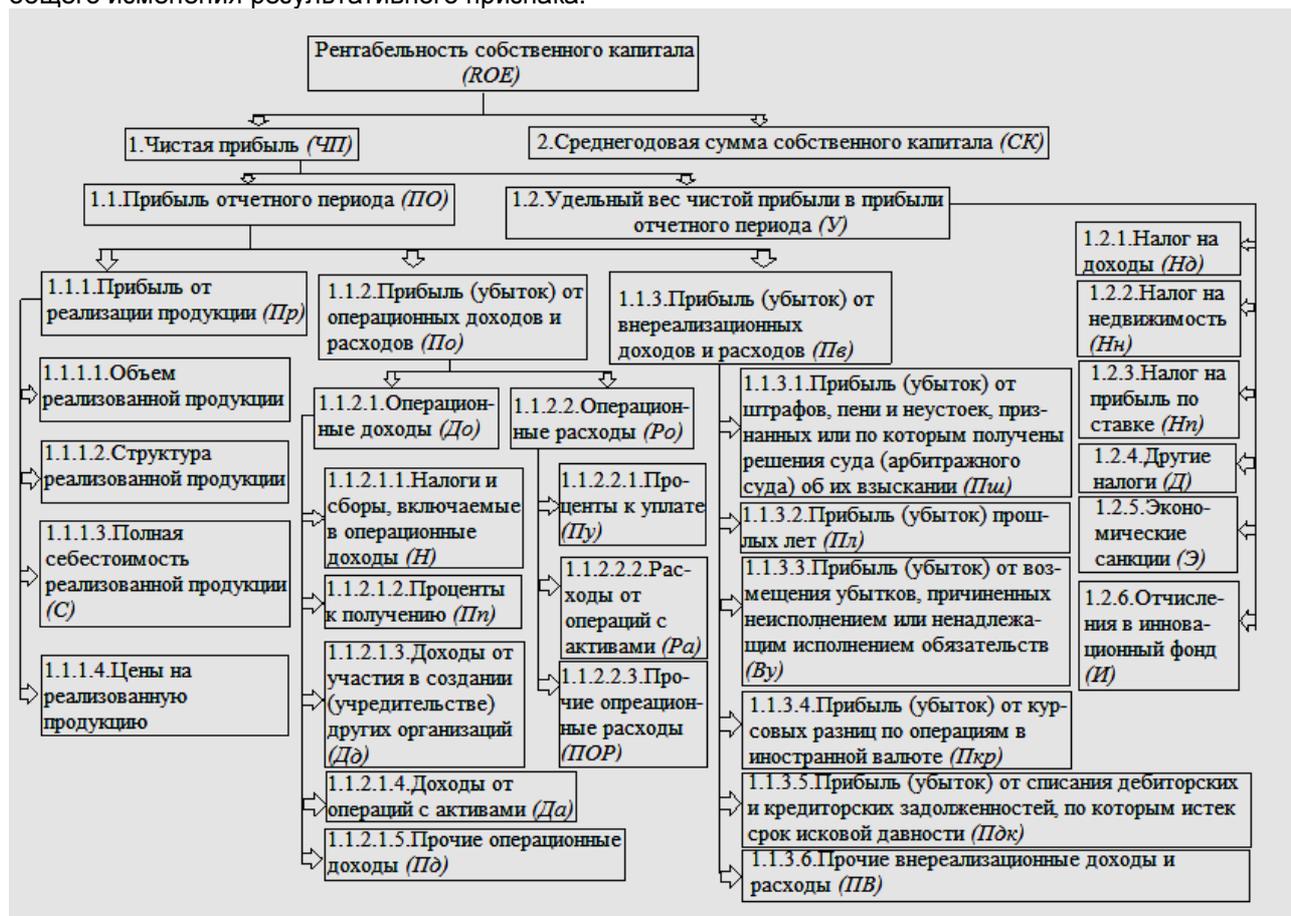


Рисунок 1 – Структурно-логическая модель факторной системы рентабельности собственного капитала
 Источник: собственная разработка на основе модели Стражева В.И. [1, с. 198]

Среди факторов второго порядка положительную роль в изменении рентабельности собственного капитала сыграл такой фактор, как увеличение прибыли отчетного периода. В результате произошло увеличение уровня рентабельности собственного капитала на 4,8% или на 77,4% от его изменения в структуре факторов.

Среди факторов третьего порядка негативное воздействие на резуль­тативный показатель оказали такие факторы, как изменение прибыли от вне­реализационных доходов и расходов, увеличение удельного веса налога на недвижимость, увеличение удельного веса налога на прибыль, увеличение удельного веса других налогов. Это привело к уменьшению уровня рентабельности собственного капитала на 1,64%, 0,01%, 4,93% и 3,33% соответственно, что составляет -28,9%, -0,16%, -79,5% и -53,7% в структуре факторов общего изменения резуль­тативного признака.

Среди факторов четвертого и пятого порядков наибольшее положительное влияние на рентабельность собственного капитала оказывают такие факторы, как изменение структуры реализованной продукции и изменение прочих операционных доходов, что привело к увеличению резуль­тативного показателя на 4,18% и 273,1% соответственно или на 67,4% и 21164,8% от его изменения в структуре факторов.

В сложившейся ситуации можно рекомендовать руководству предприятия разработать стратегию, направленную на повышение отдачи средств, вложенных в производственную деятельность.

Важность выделения факторов пяти порядков, доведенных до элементарных, и их расчета заключается в возможности принятия обоснованных управленческих решений. Это позволяет правильно сформулировать стратегию своего дальнейшего развития, направленную в конечном итоге на завоевание рынка либо успешное противостояние в жесткой конкурентной борьбе.

Список цитированных источников

1. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности: учебник / В.И. Стражев [и др.]; под общ. ред. В.И. Стражева, Л.А. Богдановской. – 7-е изд., испр. – Мн.: Выш. шк., 2008 – 527 с.
2. Когденко, В.Г. Экономический анализ / В.Г. Когденко. – 2-е изд., переработанное и дополненное. – Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 392 с.
3. Савицкая Г.В. Анализ эффективности и рисков предпринимательской деятельности: методологические аспекты / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 270 с.
4. Шеремет, А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия / А.Д. Шеремет. – Москва: Инфра-М, 2009. – 365 с.

УДК 656.2241.225.003.12

Веко Е.О.

Научный руководитель: профессор, к.э.н. Гизатуллина В.Г.

Белорусский государственный университет транспорта, г. Гомель, РБ

РАЗВИТИЕ МЕТОДИКИ КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПЕРЕВОЗОК В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ БЕЛОРУССКОЙ ЖЕЛЕЗНОЙ ДОРОГИ

Пассажи́рские перевозки занимают особое место в работе транспорта. Это обусловлено их высоким социально-экономическим значением в жизни общества и выполнением одной из важнейших гарантий государства – свободы передвижения.

Потребность населения в перевозках связана как с производственной деятельностью (поездки к месту работы и в командировки), так и с культурно-бытовой необходимостью (поездки на отдых, туризм и экскурсии).

Рынок транспортных услуг представлен внутригородскими, пригородными, междугородными и международными видами пассажирских перевозок. Каждый из них характеризуется различной емкостью рынка, видом и уровнем конкуренции, мотивацией поездки и эластичностью спроса (ценовой, перекрестной и от дохода).

Белорусская железная дорога является активным участником на рынке транспортных услуг и в пассажирском движении предоставляет услуги в следующих видах сообщения:

- международное (в том числе ввоз, вывоз, транзит);
- внутриреспубликанское (местное сообщение);
- пригородное.

Следует отметить, что организация пригородного сообщения в столице и в большинстве областных городов способствует частичному участию железнодорожного транспорта и во внутригородских перевозках.

Поставленная перед железнодорожным транспортом задача стать активным участником в пассажирских перевозках не только существующих видов сообщения, но и городских перевозок, предопределила появление в структуре видов сообщения железной дороги еще и внутригородского.

Для последующего управления хозяйственной деятельностью железной дороги и ее структурных подразделений необходимо иметь информацию о величине затрат и себестоимости при осуществлении внутригородских пассажирских перевозок. Получение такой информации связано с проведением системы калькуляционных расчетов, которому предшествует изучение технологии осуществления данного вида перевозок.

Анализ технологического процесса осуществления внутригородских пассажирских перевозок во многом определяется основными позициями и принципами единого технологического процесса перевозок, который позволил определить те отраслевые хозяйства, в которых, прежде всего, должны быть проведены соответствующие подготовительные и организационные работы для реализации проекта.

В локомотивном хозяйстве появление нового типа подвижного состава вызывает необходимость: разработки системы технического обслуживания и текущего ремонта, последующей технологии остальных видов ремонта, подготовки производственных площадей и профессиональных кадров.

В пассажирском хозяйстве изменения вызваны необходимостью разработки новой технологии продажи билетов, необходимых рабочих мест для осуществления продажи билетов, методологии контроля проезда пассажирами (неоплаченные поездки), организацию учета количества отправленных и перевезенных пассажирами, пассажирооборота; технологию посадки-высадки пассажиров и др. начально-конечные операции.

В хозяйстве пути организация внутригородских пассажирских перевозок вызовет возрастание интенсивности движения на участках, где они организуются, и, кроме того, появление внутригородских электричек обязывает содержать путь, обеспечивающий соответствующие скорости движения. Это определяет необходимость внесения коррективов в технологию текущего содержания и обслуживания путей сообщения, по которым будут осуществляться данные перевозки.

Изменения в осуществлении технологических операций коснутся и других отраслевых хозяйств железной дороги:

- хозяйство сигнализации и связи – появление внутригородского движения вызывает необходимость новых информационных устройств, усиления нагрузки на существующие устройства автоматики и телемеханики, что определяет необходимость вносить коррективы в используемые технологии основных операций хозяйства;

- хозяйство гражданских сооружений – требуется современная инфраструктура данного хозяйства, т.е. новые или реконструированные действующие, новая технология технического обслуживания зданий и сооружений;

- хозяйство электрификации и электроснабжения – возрастание нагрузок на контактную сеть, появление новых объектов электроснабжения.

Появление нового вида сообщения (внутригородского) в пассажирских перевозках скажется на всем процессе планирования, учета и калькулирования себестоимости перевозок, которые, прежде всего, коснутся регламентирующих документов: Номенклатуры расходов по видам деятельности Белорусской железной дороги, Методических указаний по калькулированию себестоимости перевозок по железной дороге.

В настоящее время внутригородское сообщение организовано в г. Минске поездами городских линий на участке Минск – Пассажи́рский – Ждановичи – Беларусь. Перевозка пассажиров в поездах городских линий отразится на всей системе финансово-экономических взаимоотношений в отрасли и вызовет необходимость изменения соответствующих документов, как методического характера, так и нормативных.

Действующую на Белорусской железной дороге номенклатуру расходов по видам деятельности в первой ее части А1 следует переработать. Это связано с тем, что организация пассажирских перевозок поездами городских линий вызовет заметные изменения в технологии работ большинства отраслевых хозяйств. В результате, возникает необходимость ведения новых статей на появляющиеся виды работ в отраслевых предприятиях, а это соответственно потребует перегруппировки статей затрат, раннее относимых на себестоимость перевозок (деятельность железнодорожного транспорта) и включенных в Номенклатуру.

Одной из главных задач разработки номенклатуры расходов является получение достоверной информации о затратах для калькулирования себестоимости перевозок пассажиров, грузов, багажа, грузобагажа и почты. Организация внутригородских пассажирских перевозок определяет необходимость расчета их себестоимости и соответственно необходимости составления калькуляционной таблицы и проведения калькуляционных расчетов. Поэтому изменения в структуре номенклатуры расходов и самое главное – организация внутригородских пассажирских перевозок – вызывает необходимость переработки методических указаний по калькулированию себестоимости перевозок.

Организация движения поездов городских линий на отделении железной дороги потребует формировать информацию о данном виде сообщения. Существующая отчетность железной дороги содержит информацию только о международном и внутривнутриреспубликанском видах сообщения. Поэтому в существующую отчетность должны быть внесены соответствующие изменения:

первое – в разделе 1 «Расходы, возмещаемые за счет провозной платы за перевозки грузов и пассажиров (эксплуатационные расходы) – А.1» включаются статьи расходов, предложенные для отражения расходов, связанных с поездами городских линий. Вследствие увеличения количества статей в отчетности изменится нумерация строк данного раздела, соответственно и нумерация строк в последующих разделах отчета;

второе – в разделе 2 «Расходы по деятельности железнодорожного транспорта – А» после подведения итогов (всего расходов по деятельности железнодорожного транспорта) отдельно выделяются расходы по пассажирским перевозкам, из состава которых, кроме расходов по перевозкам во внутривнутриреспубликанском пригородном сообщении, необходимо выделить и расходы по перевозкам пассажиров в поездах городских линий;

третье – в разделе 6 «Себестоимость перевозок грузов и пассажиров по видам тяги» по пассажирским перевозкам должна быть показана себестоимость перевозок не только в электропоездах, но и в поездах городских линий – отдельной строкой;

четвертое – в разделе 7 «Данные о финансовых результатах работы дороги» в третьей подгруппе – Деятельность железнодорожного транспорта (пассажирские перевозки) отдельной строкой должны быть отражены результаты по поездам городских линий.

Внесенные изменения в отраслевую отчетность позволяют формировать базу данных о результативности работы железной дороги и отделения железной дороги при организации движения поездов городских линий.

Ключевым направлением в сфере железнодорожных перевозок станет создание дифференцированной системы государственного тарифного регулирования, адаптированной к различным условиям развития и функционирования пассажирского железнодорожного транспорта.

Такой подход может быть достигнут при комплексном использовании следующих принципов:

1) формирование тарифа, способного покрывать все экономически обоснованные эксплуатационные затраты и обеспечивать последовательную отмену перекрестного субсидирования различных видов перевозок. Обеспечение суммарных доходов от перевозок, достаточных для формирования справедливой, соответствующей установленной норме рентабельности, прибыли для устойчивого функционирования и модернизации ж.д. инфраструктуры;

2) формирование заказа на выполнение пассажирских городских перевозок с установлением тарифа на перевозку, с возмещением части расходов, не покрываемых тарифами из средств республиканского и местных бюджетов, на паритетной основе;

3) обеспечение государственной поддержки организации железнодорожным транспортом городских перевозок в части организации финансирования капитальных затрат на развитие ж.д. инфраструктуры и закупки подвижного состава нового поколения.

В связи с предлагаемыми проектными изменениями технологии перевозок пассажиров и увеличением периодичности следования поездов, а также в связи с необходимыми капитальными вложениями в инфраструктуру и подвижной состав и, следовательно, ожидаемым суммарным ростом затрат БЖД необходимо предусмотреть государственную поддержку социально значимых перевозок, мобилизационного потенциала железнодорожного транспорта, строительства объектов общегосударственного и регионального значения. При этом должно быть обеспечено формирование соответствующего механизма компенсации потерь в доходах от осуществления государственного тарифного регулирования в сфере пассажирских перевозок в пригородном сообщении.

Список цитированных источников

1. Гизатуллина, В.Г. Себестоимость железнодорожных перевозок: учеб. пособие / В.Г. Гизатуллина. – Гомель: БелГУТ, 2002. – 302 с.
2. Гизатуллина, В.Г. Методика и организация калькуляционного учета на предприятиях Белорусской железной дороги / В.Г. Гизатуллина, Л.В. Козлова // Бух. учет и анализ. – 2004. – №4. – С. 12-15.
3. Гизатуллина, В.Г. Номенклатура расходов Белорусской железной дороги: учеб.-метод. пособие / В.Г. Гизатуллина, Е.В. Бойкачева, Л.В. Козлова; М-во образования РБ, Белорус. гос. ун-т трансп. – Гомель: БелГУТ, 2008. – 121 с.
4. Себестоимость железнодорожных перевозок: учебник / Н.Г. Смехова (и др.); под общ. ред. Н.Г. Смеховой, А.И. Купорова. – М.: Маршрут, 2003. – 494 с.
5. Управление эксплуатационной работой и качеством перевозок на железнодорожном транспорте / П.С. Грунтов и др.; под ред. П.С.Грунтова. – М.: Транспорт, 1994. – 238 с.
6. Организация внутригородских перевозок пассажиров железнодорожным транспортом в городе Минске: ТЭО.

УДК 005.932

Гапеева О.С.

Научный руководитель: к.э.н. Краснова И.И.

Белорусский национальный технический университет, г. Минск, РБ

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ РЕГИСТРАЦИИ И УЧЁТА ЛОГИСТИЧЕСКИХ ИЗДЕРЖЕК

Логистика, обеспечивая оптимальное движение ресурсов с минимальными издержками, управляет экономическими потоками в отраслях народного хозяйства. При этом одним из методологических принципов логистики является критерий минимума общих логистических издержек. Отсюда очевидна необходимость учёта логистических издержек, связанная, прежде всего с тем, что именно издержки являются основным понятием, лежащим в основе создания логистических систем.

Логистические издержки – это денежное выражение использованной рабочей силы, средств и предметов труда, финансовые затраты и различные негативные последствия форс-мажорных событий, которые обусловлены продвижением материальных ценностей (сырья, материалов, товаров) на предприятии и между предприятиями, а также поддержанием запасов. Они формируются в результате функционирования и взаимодействия каналов снабжения, распределения и производственных процессов. В наиболее общем виде логистические издержки отдельного предприятия могут быть представлены в виде суммы трёх основных составляющих: издержек снабженческо-транспортных цепей(Lc), издержек производственно-технологических или операционных цепей(Ln) и издержек транспортно-распределительных, сбытовых цепей(Lp):

$$L = Lc + Ln + Lp$$

На сегодняшний день учет расходов формируется из множества издержек, которые появляются на следующих этапах:

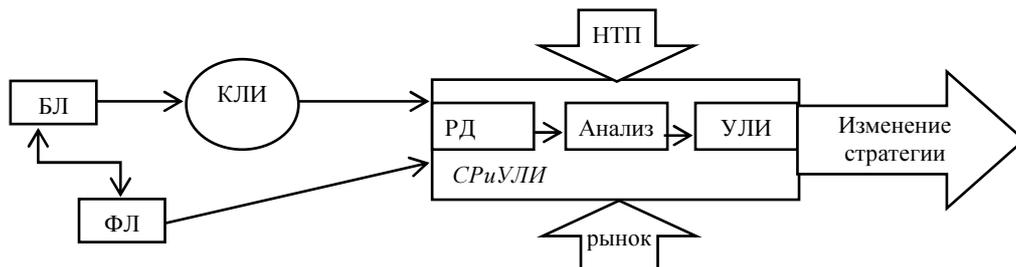
- Прием заказа;
- Обработка заказа;
- Подготовка документов к оформлению;
- Комплектация заказа;
- Хранение и доставка;
- Экспедиторские услуги;
- Выставление счета.

Расходы по отдельным компонентам взаимосвязаны между собой. Например, если сэкономить на транспортных расходах, то можно увеличить затраты, которые будут вызваны с ростом складских запасов. А если произвести экономию на упаковке грузов, то это приведет к возникновению издержек, которые связаны с повреждением во время доставки груза. Издержки, включаемые в себестоимость продукции, регламентируются соответствующими нормативными актами. В связи с этим приоритетным становится создание системы, которая будет способна управлять и эффективно распределять логистические издержки.

При разработке подобной системы регистрации и учёта логистических издержек (СРиУЛИ) на предприятии необходимо исходить из того, что она должна в себя включать две ключевых подсистемы:

- 1) БЛИ – бюджет на логистические издержки;
- 2) КЛИ – контроль логистических издержек;

Основные составляющие системы регистрации и учёта логистических издержек:



Предполагается, что система будет функционировать следующим образом:

1. Предприятие владеет информацией о плановых и фактических логистических издержках. Контроль за БЛИ осуществляет КЛИ, выполняя следующие функции:
 - Планирование распределения БЛИ по различным логистическим операциям;
 - Контроль за выполнением поставленного плана;
 - Направляет данные о реализации БЛИ в СРиУЛИ
2. Вместе с информацией о БЛИ в СРиУЛИ поступают сведения о фактических логистических издержках (ФЛИ). СРиУЛИ является аналитическим центром системы, функции которого представлены ниже:
 - Регистрация данных, полученных от КЛИ и ФЛИ (подсистема РД).
 - Осуществление анализа полученных сведений.
 - Производство учёта издержек в себестоимости товара.
 - Исследование рентабельности осуществления поставленной стратегии фирмы.
3. По данным СРиУЛИ принимается решение: изменять или не изменять производственную стратегию предприятия.

Следует отметить, что СРиУЛИ находится в тесной взаимосвязи с рядом непроизводственных факторов, таких как НТП, внешняя конъюнктура рынка и т.д.

В процессе выполнения оперативного контроля логистических издержек и управления ими можно использовать различные технологии и инструменты, в частности, ABC-анализ, анализ критической точки и другие известные экономико-математические методы. Если к регистрации и анализу логистических издержек подходить с целью грамотного управления ими системно, необходимо пользоваться результатами мониторинга логистических издержек, дифференцируемых по каждому центру ответственности.

Система регистрации и учёта логистических издержек на предприятии может быть успешно реализована только при условии организации службы или отдела логистики, одной из функций которого будет регистрация логистических операций (процессов) и издержек, связанных с их выполнением.

УДК 336.279

Саврас С.А.

Научный руководитель: к.ф.-м.н. Цехан О.Б.

Гродненский государственный университет имени Янки Купалы, г. Гродно, РБ

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ И ВЫЯВЛЕНИЯ НЕПЛАТЕЖЕСПОСОБНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ ПРИМЕНЕНИЯ МОДЕЛЕЙ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ БАНКРОТСТВА

Актуальность. Со времен распада СССР белорусская экономика испытала на себе большое количество различных кризисов. В таких условиях многие предприятия становились банкротами, однако продолжали функционировать, получая помощь от государства. Такая практика привела к тому, что более половины всех государственных предприятий функционировали долгое время, оставаясь банкротами. Это в свою очередь привело к тому, что законодательство о банкротстве в области анализа финансового состояния и выявления неплатежеспособных предприятий имеет серьёзные недостатки и нуждается в доработке.

Современная белорусская экономика всё ещё функционирует в условиях повышенных рисков. Последнее время ситуация на многих предприятиях в Республике Беларусь значительно ухудшилась под воздействием валютного кризиса. Как результат, многие были вынуждены приостановить деятельность и выполнение своих договоров. Резко начало расти количество предприятий, на которые заведены дела по экономической несостоятельности [1].

Цель исследования. Слабая развитость институтов банкротства и антикризисного управления, несовершенная нормативно-правовая база, отсутствие в законодательстве отечественных и адаптированных методик и математических моделей, привело к тому, что предприятия в Республике Беларусь редко прибегают к использованию хорошо зарекомендовавших себя за рубежом моделей прогнозирования банкротства. Для решения вышеперечисленных проблем было проведено исследование, цель которого: поиск адекватных белорусским условиям хозяйствования моделей прогнозирования банкротства, и анализ возможности их применения при совершенствовании законодательства РБ о банкротстве.

Научная новизна работы заключается в авторской адаптации методики расчета коэффициентов моделей к данным белорусской бухгалтерской отчетности и формировании системы моделей прогнозирования банкротства, которые наиболее адекватно оценивают состояние предприятий и могут быть использованы для совершенствования законодательства Республики Беларусь.

Законодательство по банкротству в нашей стране представлено достаточно большим количеством Указов, Постановлений, Декретов и т.д. Причем законодательство постоянно совершенствуется, однако этот процесс постепенно замедляется. Так, если в 2008 законодательная база была дополнена 9 различными документами, актами и постановлениями по вопросам банкротства, то в 2009 их число сократилось до 4, а в 2010 ограничилось всего 2.

Единственным документом по анализу финансового состояния организаций и выявления неплатежеспособных организаций в Республике является Инструкция по анализу и контролю за финансовым состоянием и платежеспособностью субъектов предпринимательской деятельности №79/99/50 (далее – Инструкция). Инструкция содержит порядок расчета коэффициентов финансового состояния и платежеспособности субъектов хозяйствования.

Основной целью анализа финансового состояния на основе Инструкции является обоснование решения о признании структуры бухгалтерского баланса неудовлетворительной, а организаций – неплатежеспособными.

Основными недостатками Инструкции являются:

1. Недостаточное количество коэффициентов (3 коэффициента, не отражающих всего многообразия факторов, влияющих на возникновение неплатежеспособности), на основании значений которых делаются важные выводы о финансовом состоянии предприятия и наличии признаков банкротства;
2. процесс объявления предприятия потенциальным банкротом состоит из нескольких этапов анализа деятельности предприятия за относительно длительный период, что заметно осложняет задачу кредитора по возврату ресурсов и, следовательно, ущемляет его права;
3. оценка платежеспособности производится только на определенную дату, при этом полностью отсутствует возможность спрогнозировать возникновение неплатежеспособности предприятия.

Как уже отмечалось выше, работа над законодательной базой продолжается. И тот факт, что с каждым годом выходят все новые изменения и дополнения к законодательству о банкротстве, говорит о его несовершенстве, а также о том, что идет процесс адаптации законодательства к изменяющимся условиям функционирования экономики. В этих условиях, по мнению авторов, есть смысл пересмотреть и дополнить Инструкцию требованием постоянного мониторинга финансового состояния предприятия с использованием большего количества коэффициентов (за основу можно взять, к примеру, методику С.П. Панкевич [2, с. 379]) и использования адекватных моделей прогнозирования банкротства. При соблюдении этих условий предприятие будет заранее получать необходимую информацию о возможном приближении кризиса, чтобы адекватно реагировать.

Мнение о том, что при совершенствовании законодательства о банкротстве в Республике Беларусь методика диагностирования банкротства должна учитывать не только существующие характеристики баланса предприятия, но и иные, в том числе, прогнозные показатели разделяют многие белорусские ученые, занимавшиеся проблемой совершенствования законодательства о банкротстве. К ним относятся В.Ф. Байнев, А.В. Черновалов и др.

В связи с отсутствием статистики банкротств организаций и слабой развитостью института банкротства в нашей стране практически отсутствуют собственные разработки, основанные на реалиях белорусской экономики и направленные на достоверное прогнозирование возможного банкротства.

Методика исследования. В целях поиска оптимальных для белорусских условий хозяйствования моделей прогнозирования банкротства, дающих наиболее точные прогнозы, было проведено исследование. 18 моделей прогнозирования были применены при исследовании вероятности банкротства на данных бухгалтерской отчетности 15 промышленных предприятиях Гродненского региона.

В число исследуемых моделей вошли зарубежные модели прогнозирования банкротства: модели Альтмана; модель Таффлера; модель Спрингейта; модель Лиса; модель Бивера; модель Де Паляна; модель Фулмера. Также использовались российские модели прогнозирования банкротства: модели Колышкина; модель ИГЭА; модель Савицкой; модель Постюшкова; модель Сайфуллина и Кадыкова; модель Зайцевой; универсальная дискриминантная модель.

В качестве нормативной модели, демонстрирующей реальное состояние дел и реальное банкротство на предприятии, были использованы коэффициенты, взятые из Инструкции по анализу и контролю за финансовым состоянием и платежеспособностью субъектов предпринимательской деятельности. Это делалось по той причине, что Инструкция является единственным нормативным документом в нашей стране, на основе которого принимается решение об отнесении предприятий в разряд неплатежеспособных.

В качестве аналитической информации были использованы формы №1, №2 и №5 бухгалтерской отчетности предприятий за 3 года (за 2008, 2009 и за 2010 год). Для каждого предприятия были рассчитаны значения коэффициентов каждой модели, вычислены сводные показатели, определена вероятность банкротства и фактическое финансовое положение согласно Инструкции. Далее анализировалось качество моделей прогнозирования банкротства. Если модель давала высокую вероятность банкротства в течение следующего года, при этом согласно Инструкции предприятие на конец следующего года являлось банкротом, то делался вывод о том, что прогноз по модели сбывлся.

Результаты исследования. По результатам анализа проверена адекватность полученных прогнозов фактическому финансовому состоянию предприятий по каждой из моделей, а также проведена классификация моделей по признаку точности определения вероятности банкротства на белорусских предприятиях (точность определялась процентом сбывшихся прогнозов по каждой из моделей). Было принято решение о разделении моделей на 3 группы: адекватные модели (точность прогноза более 70%); маргинальные модели (точность прогноза от 50 до 70%); неадекватные модели (точность менее 50%).

В группе адекватных моделей наибольшую точность прогнозов показывает модель Бивера, что во многом обусловлено сходством методики расчета с Инструкцией. Также высокая точность прогно-

за была достигнута при применении российских моделей №2 и №3 Колышкина и модели Сайфуллина-Кадыкова. Высокая точность определения вероятности банкротства обусловлена тем, что модели разработаны для российских условий хозяйствования, которые схожи с белорусскими и также используют коэффициенты из Инструкции.

На основе группы адекватных моделей сформирована система моделей прогнозирования банкротства (модель Бивера, модель Колышкина и модель Сайфуллина-Кадыкова), которую можно эффективно использовать для определения вероятности банкротства на белорусских предприятиях. Данная система является основой дальнейшего исследования в области создания собственной модели прогнозирования банкротства на основе анализа белорусских предприятий. Эта модель может быть в дальнейшем рекомендована к использованию Департаменту по санации и банкротству Министерства экономики РБ при анализе финансового состояния предприятий-должников.

Разработана схема использования сформированной системы, которая должна повысить точность прогнозов моделей за счет эффекта синергии. Сформированная система моделей была применена для определения вероятности банкротства на 15 предприятиях Гродненского региона на 2011 год. Проверить качество прогнозов можно будет уже в начале 2012 года.

Выводы. Проанализирована возможность применения моделей прогнозирования банкротства, разработанных европейскими, американскими и российскими авторами, на промышленных предприятиях Республики Беларусь, авторами эмпирически был подтвержден тот факт, что модели прогнозирования банкротства в странах с различными особенностями функционирования национальных экономик будут иметь различное качество прогнозов.

Исходя из анализа результатов исследования, авторами были сделаны выводы о том, что для качественной адаптации моделей к условиям функционирования предприятий в определенной стране необходимо не только производить качественное транслирование зарубежных моделей, но и изменять либо весовые коэффициенты, либо критические значения в моделях.

Сформированная система моделей прогнозирования банкротства может использоваться для определения вероятности банкротства на белорусских предприятиях и может повысить эффективность анализа финансового состояния при закреплении в законодательстве. Данная система – это самый простой способ прогнозирования банкротства для отечественных предприятий, т.к. не требует разработки собственных моделей, сбора статистической информации, применения методов математического моделирования.

Почти все развитые страны осознали, насколько полезными могут быть модели. Подтверждение тому Нобелевская премия 2011 по экономике, которая была присуждена Т. Сардженту и К. Симсу, которые проводили эмпирические исследования причинно-следственных связей в экономике. Фактически они разработали математическую модель, позволившую объяснить причины нынешней экономической ситуации, однако не способную помочь выйти из неё. Сформированная авторами система адекватных моделей позволяет предсказать и объяснить причины банкротства, указывая на проблемные зоны, которые в большей степени влияют на увеличение вероятности банкротства. Зная проблемные зоны, менеджер может воздействовать на них и вывести предприятие из кризиса.

Список цитированных источников

1. Справка по делам об экономической несостоятельности (банкротстве), находящимся в производстве хозяйственных судов в период с 01.08.2011 по 01.09.2011 [Электронный ресурс] // Официальный сайт Высшего Хозяйственного Суда РБ – Режим доступа: <http://court.by/bankruptcy/> – Дата доступа: 15.10.2011
2. Андреевский, П.А. Совершенствование диагностической базы как направление повышения эффективности антикризисного управления / П.А. Андреевский // Наука-2011: сб. науч. ст. / ГрГУ им.Я.Купалы; редкол.: О.В. Янчуревич [и др.]. – Гродно: ГрГУ, 2011. – С. 377-380.

УДК 330.322.21

Гаранина М.А.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Гаранин Д.А.

Санкт-Петербургский филиал Государственного университета Министерства финансов, г. Санкт-Петербург, РФ

ВЫБОР ОПТИМАЛЬНОГО СРОКА ЭКСПЛУАТАЦИИ И ОПРЕДЕЛЕНИЕ МОМЕНТА ЗАМЕНЫ ОБОРУДОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Современный этап развития бизнеса характеризуется высоким уровнем конкуренции и необходимостью рационального использования ресурсов. Поэтому перед всеми предприятиями, использующими для производства своей продукции машинное оборудование, возникает вопрос об определении оптимальных сроков замены старого оборудования на новое. Несвоевременная замена оборудования приводит к увеличению производственных затрат, затрат на обслуживание и ремонт, к снижению производительности труда и ликвидационной стоимости. Причём следует отметить, что причиной замены оборудования может являться не только его физический износ, но и моральный, так как постоянно появляется новое оборудование, работающее быстрее или качественнее лучше. В связи с вопросом о сроках замены оборудования возникает целый комплекс задач, которые приходится ре-

шать предприятию. Множество научных изданий предлагают различные методы решения этих задач, но предприятие должно самостоятельно выработать собственную стратегию, учитывая свои особенности, сильные и слабые стороны. Всё это и определяет актуальность данной темы исследования.

Тот факт, что оборудование нужно менять, является бесспорным. Сложность заключается в обосновании периода его эксплуатации. Правильно выбранный момент смены старого оборудования на новое поможет повысить производительность и сократить издержки. Некоторые предприятия несерьёзно относятся к решению этой проблемы и пытаются сэкономить, используя старое оборудование. Но на деле такую политику нельзя назвать экономной, так как она приводит лишь к увеличению затрат. Последствиями отсутствия современного оборудования могут стать потеря некоторой части прибыли, нерациональное использование ресурсов предприятия, снижение качества продукции, производительности труда, частые поломки, срывы заказов [3].

Наше исследование мы проводили на примере конкретного предприятия, а именно ОАО «Бежецкий завод «АСО». Сферой деятельности этого предприятия является производство моечного и компрессорного оборудования. Руководство завода придаёт большое значение технологическому совершенствованию и, по мере материальных возможностей, принимает решение о замене морально устаревшего оборудования на новое. Такой подход гарантирует выпуск современной, качественной и дешевой, то есть конкурентоспособной, продукции предприятия. По данным на 2009 год можно выделить следующие основные характеристики предприятия:

Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг – 650150 тыс. руб.

Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг – 512090 тыс. руб.

Валовая прибыль – 138060 тыс. руб.

Среднесписочная численность работников – 905 чел.

Среднемесячная заработная плата одного работника – 11,95 тыс. руб./мес.

ОАО «Бежецкий завод «Автоспецоборудование» располагает довольно большим парком оборудования, состоящим из 783 единиц (по данным на начало 2010 года).

Цель данной работы состоит в том, чтобы произвести лучший с точки зрения выбранных критериев выбор срока эксплуатации оборудования, а также определить оптимальный момент замены оборудования на примере ОАО «Бежецкий завод «Автоспецоборудование».

Для достижения поставленной цели в работе ставились определенные задачи:

- выбрать одну из существующих моделей в отношении числа и вида объектов замены и обосновать данный выбор;

- выбрать метод расчёта, который целесообразно использовать для определения оптимального срока эксплуатации оборудования на данном заводе;

- произвести необходимые вычисления на конкретном примере и представить план-график моментов замены оборудования по данной модели.

Срок эксплуатации оборудования – время, в течение которого используется оборудование.

Оптимальный (экономический) срок эксплуатации – период эксплуатации, ведущий к оптимальному достижению целей предприятия. Он всегда короче или равен техническому сроку эксплуатации.

Для всех объектов бесконечной цепи идентичных объектов оптимален тот срок экспл-и, при котором средние затраты на определенный момент времени минимальны.

Оптимальный срок эксплуатации приходится на конец периода $t-1$, если следующий за ним период t является первым, предельные затраты которого превышают средние затраты периода $t-1$.

Оптимальный момент замены приходится на конец периода $t-1$, если следующий за ним период t является первым, в котором критические затраты старого оборудования превышают минимальные средние затраты предусмотренного для замены оборудования.

Оптимальная стратегия замены оборудования состоит в определении оптимальных сроков замены. Критерием оптимальности при определении сроков замены может служить либо прибыль от эксплуатации оборудования, которую следует максимизировать, либо суммарные затраты на эксплуатацию в течение рассматриваемого промежутка времени, подлежащие минимизации.

Для всех объектов бесконечной цепи идентичных объектов срок эксплуатации оптимален, если стоимость капитала бесконечной цепи достигает максимального значения.

Окончание экономического срока эксплуатации инвестиционного объекта бесконечной цепи идентичных объектов приходится на конец периода $t-1$, если следующий за ним период t является первым, критический показатель прибыли которого ниже, чем его аннуитет.

Оптимальный момент замены приходится на конец периода $t-1$, если следующий за ним период t является первым, в котором критический показатель прибыли старого оборудования ниже максимального аннуитета нового.

Рассмотрев различные модели принятия решений о сроке эксплуатации и моменте замены оборудования в зависимости от числа и вида объектов замены для рассматриваемого объекта, мы остановились на модели, в которой предполагается, что основной инвестиционный объект заменяется во многих случаях идентичными объектами. Для случая с бежецким заводом это является действительно целесообразным, так как предприятие функционирует на долгосрочной основе и на нем практически всегда старое оборудование заменяется на идентичное новое, чтобы не нарушать выстроенный годами технологический процесс и не нести возможные издержки, связанные с покупкой неидентичного оборудования [4].

В данной модели учитываемые в критическом показателе прибыли проценты на стоимость капитала объектов замены одинаковы для всех объектов этой цепи. Из этого можно вывести, что оптимальный срок эксплуатации оборудования в бесконечной цепи идентичных объектов одинаков. Итак, для всех объектов необходимо определить одинаковый срок эксплуатации, для которого действует следующее правило: для всех объектов бесконечной цепи идентичных объектов срок эксплуатации оптимален, если чистая текущая стоимость бесконечной цепи достигает максимального значения. Определение этого оптимального срока эксплуатации возможно также с помощью расчета чистой текущей стоимости или критического показателя прибыли, хотя целесообразным является и расчет аннуитетов.

Аннуитет инвестиционного объекта можно рассчитать умножением чистой текущей стоимости (NPV) объекта на коэффициент восстановления.

$$Ann = NPV_n * \frac{(1+r)^t * r}{(1+r)^t - 1},$$

где NPV_n – чистая текущая стоимость при сроке эксплуатации в n-периодов, руб.; r – ставка дисконтирования на момент T, %; t – срок эксплуатации.

Найдём неизвестные нам величины, дав предварительно некоторые пояснения.

Затраты предприятия можно условно разделить на единовременные и текущие. Первые несут в себе проблему риска, так как это обычно затраты на внеоборотные активы, которые и стоят больше и имеют неопределённый период использования. К ним можно отнести расходы на станки, т.е. оборудование. Текущие же затраты несут за собой незначительный риск для предприятия. К ним, например, можно отнести затраты на материалы. (D(доходы) = R(прибыль) – C(издержки)). Другими словами, единовременные затраты – это различные инвестиции предприятия. Существует ряд методов оценки экономической оценки инвестиционных проектов, например, метод чистой текущей стоимости (NPV), внутренней нормы доходности (IRR, MIRR), дисконтированного срока окупаемости (DPP), индекс рентабельности (прибыльности) (PI) и др. В приведённой формуле для расчёта аннуитета используется NPV, следовательно нам надо его рассчитать (NPV = D(доходы) – I(инвестиции))

Чистая текущая стоимость – это разница между дисконтированными денежными поступлениями за все годы реализации проекта и инвестициями. NPV – показывает прирост капитала.

Если $NPV > 0$, то экономический потенциал предприятия возрастает, т.е. за годы реализации проекта окупятся все вложенные средства, обеспечится минимальная рентабельность и у предприятия будет прирост денежных средств, равный NPV.

Если $NPV < 0$, то экономический потенциал предприятия уменьшится, т.е. владельцы понесут убыток.

Если $NPV = 0$, то в случае принятия проекта ценность компании не изменится, т.е. благосостояние ее владельцев останется на прежнем уровне.

Для расчета чистой текущей стоимости NPV_n используется следующая формула:

$$NPV_n = -A_0 + \sum_{i=0}^n R_i * \frac{1}{(1+r)^i} + L_n * \frac{1}{(1+r)^n},$$

где NPV_n – чистая текущая стоимость при сроке эксплуатации в n-периодов, руб.; A_0 – объем инвестиций, руб.; R_i – приток денежных средств в момент i, руб.; L_n – ликвидационная стоимость при сроке эксплуатации в n периодов, руб.; r – ставка дисконтирования на момент t, %.

$-A_0$ – в нулевой момент времени был куплен станок;

$L_n * 1/(1+r)^n$ – нужно продисконтировать;

L_n – ликвид. стоимость – это доход от реализации объекта или затраты на его ликвидацию (была вычислена путём опроса инженеров, работников или обзора предложений в СМИ);

$-A_0 + L_n * 1/(1+r)^n$ – чистые инвестиции;

$\sum_{i=0}^n R_i * \frac{1}{(1+r)^i}$ – доходы от эксплуатации станка.

R = (выручка от реализации готовой продукции с использованного станка – затраты на материалы = добавл. стоимость) - (З/п + налоги) - А – эксплуатац. расходы (текущий ремонт, капит. ремонт, обслуживание и др.)

Мы взяли среднюю ставку по индексу РТС суммарная стоимость акций, входящих в расчет индекса, а изменение показывает доходность с 2009 по 2011 год. Она равняется 10%.

Теперь для расчёта срока эксплуатации, поэтапно проводя соответствующие вычисления, находим аннуитеты для всех альтернатив срока эксплуатации.

Стоимость капитала бесконечного платежного ряда может быть определена посредством деления его аннуитета на расчетную процентную ставку. Таким образом, стоимость капитала бесконечной инвестиционной цепи достигает максимального значения тогда, когда аннуитет этой цепи максимален. Поскольку все объекты идентичны, аннуитет цепи совпадает с аннуитетом отдельного объекта. Поэтому необходимо определить срок эксплуатации, дающий максимальное значение аннуитета оборудования. Он, в свою очередь, максимизирует чистую текущую стоимость бесконечной инвестиционной цепи. Оптимальным для всех объектов является максимальный срок эксплуатации [1].



Таким образом, аннуитет – это средняя величина доходов от эксплуатируемого станка с учётом падения его ликвидационной стоимости.

Приводимая ниже таблица (1) содержит зависящие от срока эксплуатации показатели чистой текущей стоимости NPV_n и факторы восстановления WGF_n , производная от которых и представляет аннуитет An_n .

Инвестиционный объект абсолютно выгоден, если его аннуитет выше нуля. Для того чтобы увеличение эксплуатации на один период было выгодно, критический показатель прибыли должен превышать соответствующий аннуитет этого периода. В нашем случае в первых четырех периодах значение аннуитета меньше значения критического показателя прибыли. Это свидетельствует о том, что оптимальный срок эксплуатации всех объектов составляет четыре периода. Соответствующий этому аннуитет равен 74408 руб., а максимальный показатель чистой текущей стоимости бесконечной цепи – 744080 руб. ($74408 / 0,1$).

Таблица 1 – Расчет аннуитета, руб.

Период, n	NPV_n	WGF_n	An_n
0	-	-	-
1	4983	1,100	5482
2	113857	0,576	65603
3	184584	0,402	74224
4	235865	0,315	74408
5	253138	0,264	66777
6	274492	0,230	63025
7	276932	0,205	56883
8	282143	0,187	52886
9	264499	0,174	45928
10	250754	0,163	40809
11	229538	0,154	35340
12	208946	0,147	30666

Критерий замены оборудования формулируется следующим образом: оптимальный момент замены приходится на конец периода $t-1$, если следующий за ним период t является первым, в котором критический показатель прибыли старого оборудования ниже максимального аннуитета нового [1]. Исходя из этого, представим план-график замены оборудования для данной модели в таблице 2.

Таблица 2 – План-график замены оборудования по годам (периодам)

Оборудование	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
вертикально-фрезерный станок 6К11												
вертикально-фрезерный станок 6К11												
вертикально-фрезерный станок 6К11												

Таким образом, мы рассмотрели одну из моделей определения оптимального срока эксплуатации и момента замены оборудования на примере конкретного предприятия, привели необходимые формулы, сделали расчёты и отобразили их в наглядной форме.

Список цитированных источников

1. Блех, Ю. Инвестиционные расчёты / Ю. Блех, У. Гетце; пер. с нем. под ред. к.э.н. А.М. Чуйкина, Л.А. Галютина. – 1-е изд., стереотип. – Калининград: Янтарный сказ, 1997. – 450 с.
2. Голов, Р.С. Инвестиционное проектирование. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2007. – 368 с.

3. Соловьева, М.Х. Многомодельный подход к решению проблемы эффективного управления процессом замены производственного оборудования // Евразийский международный научно-аналитический журнал «Проблемы современной экономики». – 2007. – №2(22). – Режим доступа <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=1366>
4. Сайт ОАО «Бежецкий завод «Автоспецоборудование». – Режим доступа www.asobezh.ru
5. Сайт федеральной службы государственной статистики. Инвестиции в нефинансовые активы. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/portal/!ut/pl.cmd/cs.ce/7_0_A
6. Фондовая биржа РТС. Режим доступа: <http://www.rts.ru/ru/index/rtsi/>

УДК 657.1.011.56

Полторжицкая В.И.

Научный руководитель: старший преподаватель Жилкина А.А.

Белорусский национальный технический университет, г. Минск, РБ

ПРОБЛЕМЫ АВТОМАТИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В ОРГАНИЗАЦИЯХ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

Усложнение процессов управления, развитие рыночных отношений оказывают непосредственное влияние и на появление автоматизированных информационных систем.

Персональные компьютеры, по сравнению с ранее используемыми техническими средствами, позволяют достигнуть необходимого экономического эффекта в обработке учетной информации. Развился рынок прикладных программных продуктов с широким спектром выполняемых функций. Появилось множество организаций, занимающихся составлением программ, связанных с компьютеризацией бухгалтерских задач. Рынок насыщен такими программами. Ведется жесткая конкуренция фирм-изготовителей, заставляющая постоянно совершенствовать программы, разрабатывать их новые версии.

Тем не менее существует и ряд сложностей в автоматизации бухгалтерского учета.

Цель данного исследования – выявить основные проблемы автоматизации бухгалтерского учета в организациях общественного питания (далее – организация общепита), причины их возникновения, предложить некоторые пути решения существующих проблем, а также сравнить затраты времени при ведении бухгалтерского учета в наиболее распространенных программах.

Для получения реальной статистики проведен опрос, в котором участвовали бухгалтеры более 130 ресторанов и кафе г. Минска, в том числе ресторанов «Ренессанс», «Бригантина», «Панорама», «Белорусская кухня», «Saloon», «Баржа», «Старовиленская корчма», кафе «Традиция», «McDonalds», «Кавярня», «Oliva» (3 точки), кафе-бара «Батлейка», пиццерий «Темпо» и других. Цель данного опроса – выявить доли предприятий, использующих различные программы ведения бухгалтерского учета, что и указано в таблице 1, а также проанализировать полученные данные.

Таблица 1 – Использование программных продуктов на предприятиях общепита г. Минска

Автоматизированная система	Доля от общей совокупности, %
Разработка Соловьева	42,22
1С-Общепит (поставщик – Webcontto)	36,30
1С-Общепит (Юкола-Инфо)	6,67
Анжелика (Golden Software)	5,19
Галактика	2,22
Ветразь	2,22
Другие	1,48
Автоматизированы только некоторые участки бухучета (не более двух)	3,70

Компьютерные методы обработки уже надежно вошли в технологию бухгалтерского учета и сейчас на белорусском рынке большую популярность завоевали такие программные продукты, как «1С-Общепит» Webcontto, «1С-Общепит» Юкола-Инфо, «Анжелика» Golden Software, программная разработка Соловьева Ф.И. на основе редактора MS Excel и MS Access (далее – разработка Соловьева), Галактика и другие.

Следует учесть, что во многих организациях различные участки бухучета ведутся в разных программах, а зачастую эти программы не взаимодействуют между собой. Например, Калькуляция в подавляющем большинстве ведется в программах 1С-Общепит Webcontto или в разработке Соловьева, а Касса ведется в 1С-Общепит Webcontto, R-Кееерг и разработке Соловьева. Последняя является одной из первых программ, используемых на территории Республики Беларусь. Она является собственной разработкой на основе популярного табличного редактора MS Excel и базы данных MS Access. На данный момент ее можно считать устаревшей и не соответствующей международным стандартам автоматизации бухучета.

Результаты опроса показывают, что около половины организаций общепита работают именно в этой программе. Не только один участок, а вся система бухучета в некоторых организациях построена на разработке Соловьева. Это связано с отсутствием свободного капитала для перехода на более современные программы, а также боязнью бухгалтеров перед изменениями и предстоящими объемами работ для осуществления перехода.

Не менее значимую долю занимает программа 1С-Общепит частного предприятия Webconto (автор Молочко И.Ф.). На сегодняшний день эта программа считается наиболее уважаемой среди бухгалтеров организаций общепита. Но для определенной части организаций она недоступна по цене. Также для достижения состояния отлаженной работы необходимы частые посещения программиста от компании, а сервис Webconto платный.

Такие программы как Ветразь или Анжелика не получили большого распространения в организациях общепита в связи с их недоработанностью и неполным охватом функций системы бухучета, как у 1С-Общепит, либо направленностью на комплексную автоматизацию финансово-хозяйственной деятельности организаций, а финансовой деятельностью занимается только малая доля организаций общепита.

Комплекс Галактика не распространен, так как разработан специально для крупных предприятий, а организации общепита представляют предприятия мелкого и среднего бизнеса.

До сих пор существуют организации, которые в силу финансового состояния не могут позволить себе полностью автоматизировать систему бухгалтерского учета.

Также существенные сложности вызывают частые изменения в законодательстве нашей страны. Так, например, постоянно меняется порядок ценообразования, оформления документов, порядок налогообложения. Производителям программного обеспечения приходится оперативно реагировать на подобные изменения в законодательстве. Но для организаций это дополнительные материальные затраты.

В нашей стране программное обеспечение по автоматизации бухучета постоянно модернизируется. Представляя на рынке оригинальный продукт, белорусские и российские фирмы изучают накопленный до них опыт и успешно используют его в своих разработках. Программные продукты по автоматизации бухгалтерского учета сегодня широко востребованы в организациях общепита Республики Беларусь. В условиях рыночной экономики, жесткой конкуренции для достижения успехов просто необходимо использование передовых технологий, поэтому автоматизированные бухгалтерские программы так необходимы современному бухгалтеру. Учитывая постоянное внесение изменений в формы бухгалтерской документации, программные продукты составляются с таким расчетом, чтобы бухгалтер по своему желанию смог сформировать различные новые формы документов, сводок, таблиц, что вызывает дополнительные затраты времени при работе бухгалтера.

Все это требует от него знания персонального компьютера, умения пользоваться специальными и функциональными пакетами прикладных программ.

Для рационализации ведения бухгалтерского учета, во-первых, важно правильно выбрать саму систему и понимать, чего организация от нее ждет. Не имеет смысла покупать Галактику на предприятие в 20-30 человек, так как она рассчитана на гораздо больший объем информации, так же, как не имеет смысла усложнять простую программу, автоматизируя те редко используемые операции.

Во-вторых, необходимо подготовить персонал к работе с программой, особенно, если люди будут работать в сети. В этом случае они должны научиться координировать свои действия с действиями остальных сотрудников.

В-третьих, нужно учитывать уровень сервиса, предоставляемый разработчиками программ. Сюда включаются вопросы подбора рационального программного обеспечения, соответствующего требованиям и ожиданиям организации, возможность апробации пакета в реальных условиях, настройка системы в случаях изменения законодательства, обучение персонала работе с программой и другие возможности.

Организация общепита, как правило, малая организация со штатом работников не более 50 человек. Рассмотрим бухгалтерский учет в ресторане «Ренессанс». На данный момент он ведется в разработке Соловьева, в том числе такие участки, как Касса и Калькуляция. Последний участок – это самая сложная и трудоемкая часть бухгалтерского учета в организациях общепита.

Таблица 2 – Среднее количество часов, затраченных на ведение бухгалтерского учета, в разных программах в месяц (21 рабочий день)

Участок бухгалтерского учета	Ведение бухучета на данный момент в ресторане «Ренессанс»	1С-Общепит (Web-conto)	1С-Общепит (Юкола-Инфо)	Анжелика (Golden Software)	Галактика
Учет основных средств и нематериальных активов	0,5	0,05	0,05	0,05	0,05
Учет материалов и материалов в эксплуатации	21	13	13	17	17
Участок калькуляции	42	31,5	34	36	40
Разработка меню	42	11	15	12	40
Книга покупок	5,25	0,03	0,03	5,25	5,25
Участок кассы и банк	21	21	21	21	22
Кадровый учет	20	4	5	5	6
Расчет налогов	8	0,03	0,03	0,08	1,5
Бланки строгой отчетности	21	0,7	2	2	21
Итого:	186	81,31	90,11	98,38	152,8

Для сравнения эффективности использования программ производится выделение наиболее важных и трудоемких участков бухгалтерского учета, а также анализ затрат времени на их учет в наиболее распространенных программах.

Представленные в таблице 2 данные взяты из опыта работы бухгалтеров ресторана «Ренессанс». При этом оценка других программ сотрудниками ресторана осуществлялась с учетом возможных в них недоработок.

Из таблицы 2 видно, что наименьшие затраты времени для ведения бухгалтерского учета организация будет нести при работе в 1С-Общепит (Webconto), незначительно отстают от показателей 1С-Общепит (Юкола-Инфо) и Анжелика (Golden Software). Эти программы наиболее приспособлены для ведения бухгалтерского учета в организациях общественного питания.

Большие затраты времени при ведении бухгалтерского учета с помощью разработок Соловьева обусловлены большой долей ручной работы, хотя без какой-либо автоматизированной системы однозначно затраты времени были бы в разы больше. На современном этапе разработки Соловьева устарели. Неэффективным будет использование в организации комплекса Галактика, в силу того, что он предназначен для более крупных организаций.

Таким образом, в данной статье были выявлены основные проблемы автоматизации бухгалтерского учета в организациях общепита, предложены некоторые пути их решения, а также проанализированы затраты времени сотрудников организации при ведении бухгалтерского учета в различных программах.

Список цитированных источников

1. Брага, В.В. Компьютерные технологии в бухгалтерском учете на базе автоматизированных систем. Практикум / В.В. Брага, А.А. Левкин. – Москва: ЗАО «Финсатинформ», 2001.
2. Шуклина, Н. Бухгалтерский учет на компьютере. – Минск: Белбизнеспресс, 2010. – 212 с.
3. Программные продукты «Галактика», «1С: Общепит», «Анжелика», Соловьева на основе MS Excel и MS Access.

УДК 336.64

Гопша А.А.

Научный руководитель: Михальчук Н.А.

Брестский государственный технический университет, г. Брест, РБ

«ЧЁРНАЯ» БУХГАЛТЕРИЯ КАК УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ ЭЛЕМЕНТ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ

Целью нашей научной работы является установление роли «чёрной» бухгалтерии как основополагающего управленческого элемента в системе нелегальных экономических отношений, оценка взаимодействия и взаимодействия «белой» и «чёрной» сторон учёта, а также предложение основных путей и направлений решения проблем, связанных с проявлением преступной деятельности в сфере отчётности.

На современном этапе развития общества произошел всплеск экономической преступности, которая имеет тенденцию к дальнейшей криминализации хозяйственного комплекса стран.

Проблема противодействия преступным проявлениям в сфере осуществления экономической деятельности всегда была актуальной для любого государства. Преступления, совершаемые в этой сфере, существенным образом затрагивают интересы физических и юридических лиц, а также общества и страны в целом.

Теневая экономика на сегодняшний день является неотъемлемой составляющей экономической системы разных стран. Только вот поражённость экономик «теневой» составляющей может отличаться в разы.



Рисунок 1 – «Теневая» экономика по странам [1]

Масштабы «теневой» экономики и степень её изученности несопоставимы. Теневая экономика представляет собой очень трудное для исследования явление: существует сложность как её выявления, так и измерения.

Одним из важнейших показателей, используемых для характеристики экономической преступности как социально-правового явления, является коэффициент экономической преступности, который определяется отношением абсолютного числа совершённых преступлений на определенной территории к численности населения:

$$\text{КЭП} = (\text{П} \times 100000) : \text{Н}$$

где П – абсолютное число совершённых преступлений, Н – численность населения

Рисунок 2 – Коэффициент экономической преступности [2]

Для оценки реального состояния экономической преступности мы предлагаем дополнить в отношении изучения «теневой» экономики данный показатель *коэффициентом латентности экономических преступлений*, который рассчитывается как отношение невыявленной величины «теневой» экономики к общему объёму «теневой» экономики. Невыявленное количество «теневых» оборотов определяется как разность между объёмом теневой экономики и объёмом вскрытых экономических преступлений.

$$\frac{(\text{ТЭ-ЭПв})}{\text{ТЭ}}$$

где ТЭ – объём «теневой» экономики; ЭПв – объём вскрытых экономических преступлений

Рисунок 3 – Коэффициент латентности экономических преступлений

[Источник: разработка автора]

Сферой отображения «теневой» экономики является «чёрная» бухгалтерия, которая документально фиксирует сам процесс криминализации экономики, являясь при этом отдельным механизмом её управления.

«**Чёрная бухгалтерия**» – это разновидность ведения бухгалтерского учёта, при котором данные не отображаются ни в каких официальных учетных регистрах, оставаясь постоянно в тени.

В «чёрной» бухгалтерии тоже могут использоваться такие понятия, как «дебет» и «кредит», «приход» и «расход», «двойная запись», «сальдо», «оприходование», «списание», «инвентаризация», «отчетность» и т.д.

Данные «чёрной» бухгалтерии предназначены исключительно для внутреннего пользования хозяйствующего субъекта, и доступ к ним имеют далеко не все сотрудники предприятия.

Учетные мероприятия «чёрной» бухгалтерии – это сокрытие выручки и прибыли от налогообложения, управление неучтенными в официальной бухгалтерии финансовыми потоками, начисление и выплата заработной платы «в конвертах» и др.

Причинами появления «чёрной» бухгалтерии являются:

- 1) низкий уровень раскрываемости бухгалтерских преступлений;
- 2) завышение затрат и себестоимости;
- 3) сокращение налогового бремени;
- 4) увеличение привлекательности предприятия в глазах инвесторов;
- 6) несовершенство законодательства;
- 7) низкая профподготовка бухгалтеров.

Для определения современных видов «чёрной» бухгалтерии необходимо обратиться к **Уголовному кодексу РБ**.

Специфика и направления преступлений, совершаемых в сфере бухгалтерского учёта и отчетности:

- ✓ уклонение от уплаты налогов путём сокрытия (умышленного занижения) объектов налогообложения, уклонения от подачи деклараций или декларирование ложных сведений, повлекшее причинение ущерба в размере свыше 250 БВ (ст. 243 УК РБ);
- ✓ создание юридического лица в целях получения ссуд, кредитов либо сокрытия (занижения) объектов налогообложения, повлекшее крупный ущерб (ст. 234 УК РБ);
- ✓ уклонение от уплаты таможенных платежей в размере свыше 2000 БВ (ст. 231 УК РБ);
- ✓ хищение путём злоупотребления служебными полномочиями (ст. 210 УК РБ), использования компьютерной техники (ст. 212 УК РБ), а также присвоение либо растрата вверенного имущества (ст. 211 УК РБ);
- ✓ легализация («отмывание») приобретённого преступным путём (ст. 235 УК РБ), приобретение либо сбыт того же без предварительных обещаний, легализации и «отмывания» (ст. 236 УК РБ);
- ✓ выманивание кредита или дотаций с помощью заведомо ложных сведений либо утаивание информации (ст. 237 УК РБ);
- ✓ хищение либо повреждение документов, штампов, печатей (ст. 377 УК РБ), хищение личных документов (ст. 378 УК РБ);
- ✓ причинение имущественного ущерба без хищения, но с личными имущественными выгодами посредством обмана, злоупотребления доверием или путём модификации компьютерной информации (ст. 216 УК РБ);
- ✓ порча, израсходование, сокрытие, отчуждение имущества, подвергнутого описи или аресту (ст. 409 УК РБ);

- ✓ ложное или преднамеренное банкротство (ст. 238 или 240 УК РБ), а также сокрытие банкротства (ст. 239 УК РБ);
- ✓ срыв возмещения убытков кредиторам (ст. 241 УК РБ) и уклонение от погашения кредиторской задолженности (ст. 242 УК РБ);
- ✓ нарушение антимонопольного законодательства (ст. 244 УК РБ) и установление (поддержка) монопольных цен (ст. 245 УК РБ);
- ✓ причинение существенного вреда гражданину отказом в предоставлении информации либо предоставлением неполной (умышленно искажённой) информации (ст. 204 УК РБ);
- ✓ изготовление в целях сбыта либо сбыт поддельных чековых книжек, чеков и иных платёжных средств, не являющихся ценными бумагами (ст. 222 УК РБ);
- ✓ незаконная эмиссия ценных бумаг (ст. 226 УК РБ), подлог проспекта эмиссии, крупно повредивший инвесторам (ст. 227 УК РБ);
- ✓ служебный подлог, т.е. внесение из личной заинтересованности заведомо ложных сведений в официальные документы (их подделка) (ст. 427 УК РБ);
- ✓ незаконное открытие счетов за границей после административного взыскания (ст. 224 УК РБ), невозвращение из-за границы иностранной валюты в размере свыше 2000 БВ (ст. 225 УК РБ);
- ✓ коммерческий подкуп (ст. 252 УК РБ), получение взятки (ст. 430 УК РБ), дача взятки (ст. 431 УК РБ), посредничество во взяточничестве (ст. 432 УК РБ);
- ✓ коммерческий шпионаж, т.е. похищение либо незаконный сбор сведений, составляющих коммерческую (банковскую) тайну (ст. 254 УК РБ), разглашение этой тайны (ст. 255 УК РБ) или тайны служебной (ст. 375 УК РБ), а также вредительский несанкционированный доступ к компьютерной информации (ст. 349 УК РБ), её «вредная» модификация (ст. 350 УК РБ), компьютерный «саботаж» (ст. 351 УК РБ), неправомерное завладение компьютерной информацией (ст. 352 УК РБ), нарушение прав эксплуатации компьютерной системы (сети) (ст. 355 УК РБ);
- ✓ самоуправство, причинившее ущерб на сумму более 100 БВ или существенный вред законным интересам граждан, общества или государства (ст. 383 УК РБ), а также «вредное» злоупотребление властью (служебными полномочиями) (ст. 424 УК РБ), превышение власти (полномочий) (ст. 426 УК РБ), бездействие должностного лица (ст. 425 УК РБ) и халатность (ст. 428 УК РБ).
- ✓ принуждение к выполнению договорных обязательств, возмещению причинённого ущерба, уплате долга, штрафа, неустойки или пени под угрозой применения насилия, уничтожения (повреждения) имущества либо распространения порочащих сведений (ст. 384 УК РБ).

Распространённым методом ведения «черной» бухгалтерии является фальсификация первичных документов официальной бухгалтерии.

Как известно, **бухгалтерский документ** – это письменное свидетельство, которое подтверждает факт совершения хозяйственных операций, право на их совершение или устанавливает материальную ответственность за доверенные им ценности.

Основные правила документирования и документооборота в силу их важности и обязательности определены нормативно. В документообороте и делопроизводстве документ определяется как зафиксированная на материальном носителе информация с реквизитами, позволяющая ее идентифицировать, а его юридическая сила – это свойство официального документа, сообщаемое ему действующим законодательством, компетенцией издавшего его органа и установленным порядком его оформления. Документ – это письменное свидетельство совершенной хозяйственной операции; без документа не может быть произведено ни одной записи на бухгалтерские счета. Поэтому документ наделяет юридической силой учетные данные, выступает ценным источником доказательств (в том числе вещественным доказательством) по делам об экономических преступлениях, хищениях имущества, злоупотреблениях, взяточничестве, арбитражных спорах и т.п. Документ о совершенной хозяйственной операции должен быть составлен во время или сразу по окончании хозяйственной операции, по установленной форме, содержать необходимые реквизиты и отражать действительные и только законные операции. Реквизитами документа, с помощью которых обеспечивается его юридическая сила, называют обязательные информационные элементы.

Многочисленные бухгалтерские документы классифицируются по различным признакам, один из которых – по объёму содержания:

- первичные (непосредственно отражающие совершенную операцию);
- сводные – объединяющие несколько операций, отраженных в нескольких первичных документах (например, авансовый отчет, отчет кассира, завскладом и т. д.).

С первичным и сводным документом связано понятие фиктивного и подложного документа.

Фиктивный документ – вымышленный; подлог выявляется при обнаружении регистрации в сводном документе фиктивного первичного документа. В сводном документе будет ссылка на первичный, самого документа нет.

Подложный документ. Различают документы материального и интеллектуального подлога. Материальный подлог – документ с подчистками, исправлениями, приписками (механическая подделка). Документы интеллектуального подлога отражают операции, которые в действительности не были совершены. При этом документ, в котором зафиксирована фиктивная операция с товарно-материальными ценностями, называют бестоварным, а с денежными средствами – безденежным документом (к примеру, товарный отчет). Цели дизайна таких документов различны, но все в основном нацелены на хищение.

Чаще всего подделываются первичные бухгалтерские документы:

- приходные кассовые ордера;
- расходные кассовые ордера;
- денежно-платёжные ведомости;
- кассовые книги;
- товарно-транспортные накладные;
- счета-фактуры;
- доверенности на получение ТМЦ;

Для обнаружения подделки документа его необходимо исследовать. Один отдельный документ можно изучить тремя приёмами:

1. Формальная проверка или внешний осмотр документа. Состоит из двух этапов:

- анализ соблюдения установленной формы документов;
- детализированное исследование реквизитов документов.

2. Арифметическая проверка – проверка правильности итоговых черт по горизонтали и по вертикали. Может встречаться механическое завышение итогов.

3. Нормативная проверка – проверка соответствия содержания отражённых в документе операций работающим нормативным актам, правилам, инструкциям, нормами расхода, тарифам и т.д. Могут быть выявлены правильно оформленные, но незаконные по содержанию документы.

Эксперты-бухгалтеры должны обладать необходимыми навыками обнаружения подделки документов доступными им способами.

Различают следующие способы подделки документов:

подчистка – это механическое удаление цифр, букв, текста документов в целях изменения его первичного содержания (лезвием, ластиком и т. д.: нарушается поверхностный слой бумаги, утрачивается глянец, уменьшается толщина бумаги и т. д.);

дописки (допечатки) – это изменение первоначального содержания документа путем внесения в его текст новых сведений (наблюдается различие в цвете красителей, несовпадение линий строк, различия в признаках почерка и т. д.);

травление – обесцвечивание текста химическими реактивами;

смывание – это удаление красителя органическим раствором (изменяется прочность и цвет бумаги, наблюдаются расплывы чернильных штрихов, пятна от следов устраненного красителя и т. д.);

подделка подписи (наблюдается извилистость, угловатость штрихов, передавливание по штрихам, сдвоенность штрихов и т. д.), печатей, штампов (изменяется качество изображения, наблюдаются разрывы в элементах знаков). Очень сложно определить подделку печатей и штампов, произведенных на компьютере.

Искажение бухгалтерской (финансовой) отчётности – это неверное отражение или представление данных из-за нарушения установленных правил ведения и организации бухгалтерского учёта и составления бухгалтерской отчётности.

Рассмотрим основные причины изменения бухгалтерской (финансовой) отчётности.

Непреднамеренное искажение учёта и отчётных данных (ошибка) представляет собой неполное искажение финансовой информации в результате арифметических либо логических погрешностей в учётных записях и группировках, недосмотра в полноте учёта или неправильного представления фактов хозяйственной деятельности, наличия и состояния имущества, расчётов и т.п.

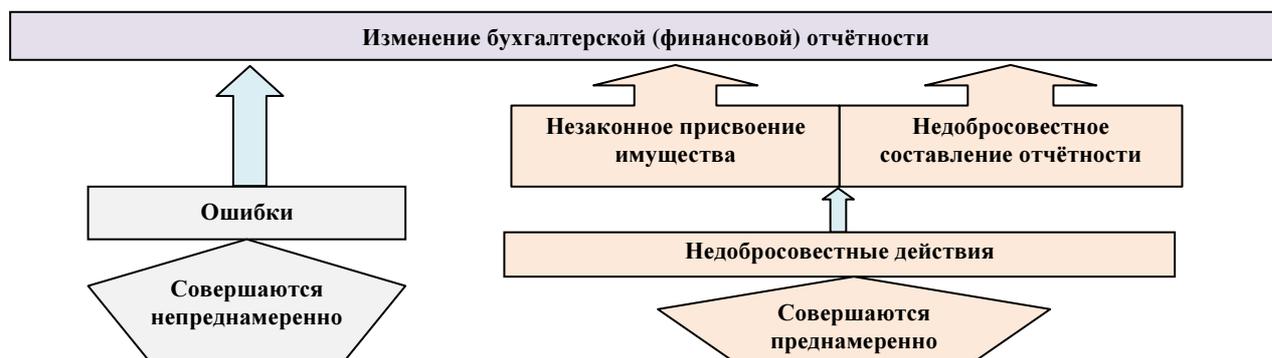


Рисунок 4 – Изменение бухгалтерской отчётности

Преднамеренное искажение учёта и отчётных данных представляет собой осознанное неправильное отражение и представление данных учёта и отчётности одним или несколькими должностными лицами из состава руководства и сотрудников субъекта предпринимательской деятельности.

Это могут быть следующие действия:

- манипуляция учётными записями и фальсификация первичных документов, учётных регистров и отчётности;
- умышленные изменения записей в учёте, искажающие смысл финансовых операций и хозяйственных процессов, нарушающие правила, определённые законодательством или учётной политикой организации;

- преднамеренно неправильная оценка активов и методов их списания, уничтожение или пропуск результатов корректировочных записей или документов;
- преднамеренное нарушение применения принципов бухгалтерского учёта.

Риск необнаружения существенных искажений бухгалтерской (финансовой) отчётности в результате недобросовестных действий выше риска необнаружения искажений в результате ошибок, так как в первом случае субъекты, осознанно пошедшие на нарушение, заботятся о сокрытии улик (например, подделка документов, намеренное неотражение хозяйственных операций или искажение сведений, предоставляемых аудиторской организации).

С целью обнаружения искажений учёта в отчётных данных устанавливается:

- соответствие совершённых финансовых операций и хозяйственных процессов действующему законодательству;
- соблюдение нормативных правовых актов, определяющих организацию и методологию бухгалтерского учёта и порядок составления отчётности;
- соблюдение в течение отчётного года принятой в организации учётной политики отражения в бухгалтерском учёте отдельных операций и оценки имущества;
- соответствие принципа отнесения доходов и расходов к отчётным периодам;
- соблюдение единства в разграниченном учёте затрат, относимых за счёт издержек производства и сбыта, прибыли и специальных источников финансирования;
- соотношение данных аналитического учёта оборотам и остаткам по счетам синтетического учёта;
- данные балансов на начало и конец года должны быть сопоставимы. Любые расхождения в методологии формирования одной и той же статьи вступительного и заключительного балансов необходимо объяснить.

При проверке финансово-хозяйственной деятельности организации необходимо убедиться в идентичности показателей аналитического учёта показателям синтетического учёта. Взаимосвязь устанавливается следующим образом:

- сумма сальдо на начало месяца по аналитическим счетам всегда равна остатку на начало месяца по объединяющему их синтетическому счёту;
- сумма оборотов за месяц (по дебету и кредиту) аналитических счетов всегда равна обороту за месяц (соответственно дебетовому или кредитовому) объединяющего их синтетического счёта;
- сумма сальдо на конец месяца по аналитическим счетам всегда равна остатку на конец месяца по объединяющему их синтетическому счёту;
- несоблюдение указанных равенств свидетельствует о нарушениях установленного действующим законодательством порядка бухгалтерского учёта финансово-хозяйственной деятельности.

Существуют следующие виды искажений бухгалтерской отчётности, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Виды искажения бухгалтерской отчётности [4]

Изменение учётных записей и документов	Обман (мошенничество). Преднамеренное искажение информации
Неадекватные записи в учёте	
Неправильное отнесение статей затрат издержек обращения (производства) на счета	
Отражение хозяйственных операций на счетах бухгалтерского учёта без указания их содержания	
Неверное применение учётной политики предприятия	Ошибка (непреднамеренное искажение информации)
Арифметическая ошибка	
Логическая или по существу отражения активов и пассивов предприятия	
Использование неправильной корреспонденции счетов	Манипуляция учётными записями
Использование сторнировочных записей	

В рамках единого управленческого учёта происходит объединение воедино «чёрной» и «белой» бухгалтерии для целей аналитики и систематизации.

Нами была разработана схема взаимовлияния «чёрной» и «белой» бухгалтерий, основой построения которой являются дуги Фибоначчи, часто применяемые в финансовых схемах. В XVII в. Фибоначчи предложил рассматривать графически любое финансово-экономическое явление с помощью дугового представления информации и определении т.н. линии времени развития того или иного экономического процесса. Развитие самих процессов осуществляется внутри междугового пространства.



Рисунок 5 – Схема взаимовлияния «чёрной» и «белой» бухгалтерий [Источник: разработка автора]

Мы предлагаем графический метод определения взаимодействия «чёрной» и «белой» бухгалтерий, где каждая дуга показывает новый виток (уровень) развития «чёрной» бухгалтерии. Зародившись единожды, «чёрная» бухгалтерия будет развиваться на предприятии, поэтапно его очерняя.



Рисунок 6 – Графический метод определения взаимодействия «чёрной» и «белой» бухгалтерий
[Источник: разработка автора]

Подводя итог, мы можем определить основные проблемы минимизации «чёрной» составляющей бухгалтерского учёта и направления их решения:

1. Современный рынок, нестабильность экономической политики государства, инфляция и жесткая бизнес конкуренция вынуждают многие фирмы открывать и вести «черную» бухгалтерию, несмотря на то, что подобная деятельность запрещена и уголовно наказуема.

2. В связи с использованием на предприятии «черной» бухгалтерии его реальная финансовая структура приобретает некоторые характерные особенности и заметно отличается от документально подтвержденной.

3. Бухгалтерская отчётность должна раскрывать все статьи, которые являются достаточно существенными для воздействия на оценку или решение; быть ясной и понятной, подготовленной на основе проведённых операций и объективных данных, соответствовать требованиям законодательных и нормативных актов; удовлетворять информационным потребностям и финансовым интересам пользователей; быть подготовлена с соблюдением принципов бухгалтерского учёта.

4. Требуется пересмотр и максимальное упрощение действующего законодательства. Ведь запутанные законы являются отличной питательной средой для совершения экономических преступлений;

5. Необходимо вывести универсальную математическую модель для прогнозирования коэффициентов экономической преступности, применимую в различных странах мира, и для упрощения выявления внешних проявлений «теневой» экономики.

Список цитированных источников

1. Малышко, А.А. Судебная бухгалтерия / А.А. Малышко, Л.Д. Соловьёва. – Минск, 2008.
2. Найман, Э. Малая энциклопедия трейдера. – Москва, 2010.
3. Виды искажений бухгалтерской отчётности // Клерк [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.klerk.ru/law/articles/735/> – Дата доступа: 15.09.2011.
4. Экономическая преступность [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pravouch.com/page/krimminolog/ist/ist-15--idz-ax237--nf-4.html> – Дата доступа: 15.09.2011.
5. Ст. 2 Федерального закона РФ "Об информации, информатизации и защите информации" от 20.02.95 г. // Собрание законодательства РФ, 1995.
6. Организация работы с документами: учеб. / Под ред. проф. В.А. Кудряева. – 2-е изд. – М: ИНФРА-М, 2001. – С.32-33, 52-53.
7. Типичные нарушения законодательства // Официальный сайт Министерства Финансов РБ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://minfin.gov.by/data/kru/TipnarKRU.pdf> – Дата доступа: 20.10.2011.

УДК 657.44

Старостенко М.В.

Научный руководитель: к.э.н. Панова Т.И.

Гомельский государственный университет им. Франциска Скорины, г. Гомель, РБ

КОНЦЕПЦИИ ИСЧИСЛЕНИЯ ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА: ВОЗМОЖНОСТИ ФРАНЦУЗСКОГО ПЛАНА СЧЕТОВ

Прибыль относится к числу ключевых понятий рыночной экономики и является одним из основных источников внутреннего финансирования, индикатором успешности деятельности организации. При рассмотрении бухгалтерской отчетности любой заинтересованный пользователь в первую очередь обращает внимание на показатели финансовых результатов. Это приводит к тому, что бухгалтер при составлении отчетности зачастую ориентируется на определенную группу пользователей, что оказывает влияние на выбор метода оценки прибыли. Стремление составителей отчетности удовлетворить информационные потребности одновременно различных групп пользователей приводит к применению комбинации различных подходов к формированию финансового результата.

В современной теории бухгалтерского учета выделяют два подхода к определению финансового результата деятельности организации: статический и динамический. *Статический финансовый результат* определяют по данным бухгалтерского баланса. В основу данной концепции положен прирост или уменьшение собственных источников средств организации за отчетный период. *Финансовый результат в динамическом бухгалтерском учете* выявляется путем сопоставления полученных в отчетном периоде доходов и понесенных расходов. При использовании указанного подхода бухгалтерская динамическая прибыль является результатом превышения доходов над расходами в отчетном году [1, с. 264].

Отметим, что в Республике Беларусь получил распространение динамический метод определения финансового результата хозяйственной деятельности организации. Согласно Инструкции по применению типового плана счетов бухгалтерского учета информация о формировании конечного финансового результата деятельности организации отражается на счете 99 «Прибыли и убытки». Конечный финансовый результат за отчетный период определяется как сумма финансового результата (прибыли или убытка) от видов деятельности, а также от операционных и внереализационных доходов за вычетом расходов. Сопоставление дебетового и кредитового оборотов показывает итоговый финансовый результат отчетного периода. По завершении отчетного периода при составлении бухгалтерской отчетности счет 99 «Прибыли и убытки» закрывается путем переноса сальдо на счет 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)».

По нашему мнению, большой интерес в области формирования и представления финансовых результатов в бухгалтерском учете представляет Франция. Именно французская учетная система смогла объединить в себе принципы статического и динамического учета, что отразилось на методике определения финансового результата предприятий по данным пробного баланса.

Рассмотрим условный пример пробного баланса и определим финансовый результат деятельности организации за отчетный год в таблице 1.

Таблица 1 – Пробный баланс предприятия за отчетный год, евро

№ счета	Сальдо на конец года		Комментарии
	Дебет	Кредит	
БАЛАНСОВЫЕ СЧЕТА			
Класс 1 «Счета капитала»			← 40895
101 «Капитал»		300 000	
120 «Результат отчетного периода (прибыль)»		x	
151 «Резервы по рискам»		20 000	
Класс 2 «Счета долгосрочных активов»			Прибыль = дебетовое сальдо – кредитовое сальдо балансовых счетов
211 «Земля»	30 000		
213 «Сооружения»	150 000		
215 «Оборудование»	50 000		
2182 «Транспортные средства»	50 000		
2183 «Вычислительная техника»	14 650		
Класс 3 «Счета запасов и незавершенного производства»			Прибыль = 397 255 – 356 360 = = 40 890 евро
37 «Товары»	8 000		
Класс 4 «Счета расчетов»			
401 «Расчеты с поставщиками»		32 560	
411 «Расчеты с покупателями»	24 110		
44 «Расчеты по налогам»		3 800	
Класс 5 «Финансовые счета»			
512 «Расчетный счет»	68 455		
53 «Касса»	2 040		
Итого по 1-5 классам счетов	397 255	356 360	
СЧЕТА «ЗАТРАТЫ-ВЫПУСК»			
Класс 6 «Счета расходов»			Прибыль = Доходы – Расходы
6037 «Изменение товаров на складе»	17 000		
607 «Покупка товаров»	310 000		
61 «Услуги со стороны»	25 720		
631 «Налоги»	12 400		
64 «Расходы по содержанию персонала»	49 500		
66 «Финансовые расходы»	4 525		
67 «Чрезвычайные расходы»	915		
Класс 7 «Счета доходов»			Прибыль = 460 955 - 420 060 = = 40 890 евро
707 «Реализация товаров»		457 800	
76 «Финансовые доходы»		1 325	
77 «Чрезвычайные доходы»		1 830	
Итого по 6, 7 классам счетов	420 060	460 955	

Пробный баланс формируется на базе счетов Главной книги и представляет собой оборотно-сальдовую ведомость с отражением дебетового и кредитового сальдо на начало и конец отчетного периода, а также сумм оборотов за рассматриваемый период. В нашем примере в пробном балансе представлены данные только об остатках на конец периода.

На основании пробного баланса предприятие может определить финансовый результат от хозяйственной деятельности как статическим, так и динамическим способом.

Первая методика помогает определить статический финансовый результат с помощью балансовых счетов (Класс 1 – Класс 5). Финансовый результат здесь рассчитывается как разница между дебетовыми и кредитовыми остатками на балансовых счетах, то есть показатель прибыли является балансирующей величиной, обеспечивающей равенство актива и пассива баланса. Поэтому рассчитанную сумму прибыли (в нашем примере в размере 40 895 евро) необходимо добавить в пробный баланс по кредиту счета 120 «Результат отчетного периода (прибыль)». В данном аспекте прибыль рассчитывается как изменение стоимости чистых активов за отчетный период.

По второй методике мы получили такую же сумму прибыли, используя динамический подход определения финансового результата. В рамках этой концепции прибыль составляет величину превышения доходов над расходами предприятия. Для расчета динамического финансового результата используются счета 6 класса «Расходы» и 7 класса «Доходы».

Скорректированный пробный баланс является основанием для составления баланса и отчета и прибылях и убытках.

Таким образом, применение статико-динамического метода расчета финансового результата обеспечивает различные подходы к определению прибыли. Применение данной концепции возможно благодаря исторически сложившейся во Франции системе бухгалтерского учета и в первую очередь – плану счетов. Необходимо отметить, что мы рассмотрели методические подходы к определению прибыли только в системе финансового учета Франции, в то время как французский план счетов позволяет определять финансовый результат еще по счетам управленческого учета и по счетам-экранам.

Ввиду того, что бухгалтерский баланс служит основным источником информации и используется для оценки финансового и имущественного состояния предприятия, целесообразно предусмотреть расчет финансового результата на основании его данных.

Использование статико-динамического подхода позволяет избежать искажения реального финансового состояния предприятия и результатов его деятельности, происходящего в процессе формирования отчетности и зачастую вызванного методическими и техническими ошибками бухгалтера. Заметим, что одновременное использование двух концепций определения финансового результата повышает прозрачность и информативность бухгалтерской отчетности, что позволяет предприятию продемонстрировать свою открытость и дает возможность внешним пользователям вынести собственное суждение.

В условиях перехода к рыночной экономике интерес к теоретическим и практическим аспектам учета финансовых результатов возрастает. В работе мы обратились к французскому опыту определения финансового результата предприятия, что обусловлено рядом причин. Так, во Франции реализуется достаточно консервативная стратегия по сближению национальных учетных систем и МСФО. Отечественная учетная система может перенять опыт Франции по интеграции национальных учетных систем в рамках МСФО. Кроме того, сближение отечественного учета с континентальной моделью поможет развитию и укреплению экономического сотрудничества между странами. Доступность и прозрачность информации бухгалтерской отчетности, сформированной в соответствии с международной практикой, способствует привлечению иностранных инвесторов.

Список цитированных источников

1. Бухгалтерский учет, анализ и аудит: учеб. пособие / П.Г. Пономаренко [и др.]; под общ. ред. П.Г. Пономаренко. – 2-е изд, испр. – Мн.: Выш. шк., 2007. – 527 с.
2. Ришар, Ж. Бухгалтерский учет: теория и практика / Ж. Ришар; пер. с фр. под ред. Я.В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 160 с.
3. Бабаева, З.Ш. Бухгалтерский учет в зарубежных странах: учеб. пособ. – Ростов-на Дону: Феникс, 2007. – 256 с.
4. Пятов, М.Л. Балансовые теории как ключи к пониманию границ возможностей современной бухгалтерской отчетности и механизмов ее восприятия // Бухгалтерский учет и анализ. – 2011. – № 4 (172). – С. 12-18.
5. Bonnier, C. Les mécanisme comptables de l'entreprise. – Paris: Gualino, 2001. – 528 p.

УДК 657.37

Гуня М.М.

Научный руководитель: доцент Пузенко Н.В.

Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации, г. Гомель, РБ

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СУЩНОСТИ И СОДЕРЖАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

С развитием мировой и национальной рыночной экономики нашей страны появляются новые экономические понятия и категории, что стимулирует дальнейшее развитие бухгалтерского учета и отчетности. Особенно актуальными являются вопросы дальнейшего совершенствования бухгалтер-

ской отчетности организаций, как основного источника информации оценки их имущественного и финансового состояния пользователями.

Неоценимый вклад в развитие бухгалтерской отчетности внесли многие ученые: Кожарский В.В., Кутер, М. И., Ларионов А.Д., Поленова С.Н., Шевлюков А.П. и другие. Разработанные ими идеи гармонизации и стандартизации первичной, сводной, консолидированной, сегментарной бухгалтерской отчетности и другие нашли свое применение на практике. Вместе с тем, на наш взгляд, остаются нерешенными проблемы применения понятий некоторых экономических категорий и содержания форм бухгалтерской отчетности, применяемых в Республике Беларусь.

Целью проведенного исследования теории и практики составления бухгалтерской отчетности хозяйствующими субъектами явилось изучение сущности понятийного аппарата и содержания форм бухгалтерской (финансовой) отчетности, их адаптация к применению на современном этапе развития экономики Республики Беларусь.

Исследование показало, что некоторые экономические категории бухгалтерского учета и отчетности, применяемые в нашей стране, трактуются неоднозначно, что усложняет их восприятие разными пользователями и требует дополнительных разъяснений. В экономической литературе используются термины «бухгалтерская отчетность» и «финансовая отчетность», однако по своим целям и задачам они неравнозначны. В новой редакции закона Республики Беларусь «О бухгалтерском учете и отчетности», по нашему мнению, раскрывается понятие «финансовая отчетность», но обозначено более широкое понятие, в частности «отчетность – система показателей, содержащая информацию о финансовом состоянии организации на отчетную дату, финансовых результатах ее деятельности и движении денежных средств за отчетный период» [1, 2]. Заметим, что в Федеральном законе Российской Федерации «О бухгалтерском учете» очень близкая по содержанию трактовка приводится как бухгалтерская (финансовая) отчетность.

Многие экономисты отмечают недостаточную стандартизацию финансовой отчетности или отождествляют понятие бухгалтерской и финансовой отчетности. В частности Кожарский В.В. и Илющенко Е.В. утверждают, что «бухгалтерская (финансовая) отчетность представляет собой единую систему данных об имущественном и финансовом положении организации и о результатах её деятельности за отчетный период» [2, 6]. По мнению Шевлюкова А.П., «финансовая отчетность – это структурированный показ операций организации за отчетный период и её финансовом состоянии на конец этого периода» [3, 14]. Мы согласны с мнением А.П. Шевлюкова, что финансовая отчетность является одним из видов бухгалтерской отчетности и составляется на основании данных бухгалтерского учета и (или) бухгалтерской отчетности.

Исследование действующей практики показало, что бухгалтерская финансовая отчетность отражает часть наиболее важной информации о составе ресурсов, финансовых результатах деятельности хозяйствующего субъекта и составляется для внешних пользователей по типовым формам. Она часто дополняется более подробной информацией о деятельности организации и (или) её структурных подразделений и используется для целей управления внутренними пользователями. Кроме того, на основании данных бухгалтерского учета экономические субъекты составляют ряд форм государственной статистической отчетности. По нашему мнению, следует исключить или свести к минимуму дублирование информации в бухгалтерской и государственной статистической отчетности. При составлении отчетности следует учитывать информацию о состоянии и изменении всех объектов учета, а не только операции, как считает А.П. Шевлюков. Кроме того, бухгалтерская отчетность ориентирована на разных пользователей, что не всегда можно представить как единую систему данных, как считают Кожарский В.В. и Илющенко Е.В. В связи с этим мы предлагаем на законодательном уровне ввести уточненное понятие бухгалтерской финансовой отчетности. Бухгалтерская финансовая отчетность – это информация (система показателей) о финансовом состоянии экономического субъекта на отчетную дату, финансовом результате его деятельности и движении денежных средств за отчетный период, систематизированная и структурированная в соответствии с установленными требованиями. При этом следует определить её оптимальный состав для внешних пользователей, реализовать право экономических субъектов самостоятельно разрабатывать для целей управления и устанавливать в учетной политике объем и формы внутренней бухгалтерской финансовой и управленческой отчетности организации. Отраслевые министерства должны оказывать методическую помощь и давать рекомендации по составу, формам и содержанию форм бухгалтерской финансовой и управленческой отчетности.

С целью исключения дублирования определения общих понятий и терминов, используемых в бухгалтерском учете и отчетности, и недопущения случаев их разного толкования, на наш взгляд, их следует ранжировать по видам нормативных правовых актов. С одной стороны, закон Республики Беларусь «О бухгалтерском учете и отчетности» перегружен терминологией, с другой – не раскрывает её полностью. Придерживаясь международной практики, в данном законе мы предлагаем дать толкование экономической сущности только основных, общих понятий бухгалтерского учета и отчетности. Термины и понятия, связанные с конкретными объектами или организационно-техническими аспектами бухгалтерского учета и отчетности (доходы, расходы, аналитический учет, план счетов бухгалтерского учета и другие), раскрыть в национальных стандартах (положениях) по бухгалтерскому учету и дать их в полном объеме. При этом следует соблюдать принцип непротиворечивости понятий и решить проблему толкования ряда экономических категорий и уточнить названия отдельных счетов

бухгалтерского учета, а также статей и разделов бухгалтерского баланса и других форм бухгалтерской отчетности нашей страны.

Переименование первого раздела Типового плана счетов бухгалтерского учета и бухгалтерского баланса «Внеоборотные активы» на «Долгосрочные активы», по нашему мнению имеет больше очевидных достоинств, чем недостатков. Следует положительно оценить переименование седьмого раздела Типового плана счетов бухгалтерского учета «Источники собственных средств» и третьего раздела бухгалтерского баланса «Капитал и резервы» на «Собственный капитал». Если в законе Республики Беларусь «О бухгалтерском учете и отчетности» понятие «собственный капитал» трактуется как расчетный показатель: «собственный капитал – активы организации за вычетом ее обязательств» [1, 2], то экономическая его сущность не рассматривается ни в одном нормативном правовом акте Республики Беларусь. По нашему мнению, такое определение следует вводить с учетом обобщения научного и практического опыта рыночной экономики экономически развитых стран. В экономическом глоссарии собственный капитал трактуется как «капитал, вложенный владельцами организации, который рассчитывается как разница между совокупными активами экономического субъекта и его обязательствами и представляет собой сумму превышения обоснованной рыночной стоимости собственности над непогашенной задолженностью» [4]. Исходя из принципа соответствия, в названиях бухгалтерских счетов и статей бухгалтерского баланса, других форм бухгалтерской отчетности понятие «фонд» считаем уместным заменить на «капитал».

Особого внимания заслуживает категория «нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)». В экономическом глоссарии нераспределенная прибыль трактуется как «чистая прибыль предприятия, не распределенная среди акционеров, а направленная в резервы и на другие нужды развития предприятия» [4]. Мы согласны с мнением Соколова Я.В., что «рефинансируемую часть прибыли отчетного года, которую в будущие отчетные периоды можно использовать для выплаты дивидендов, показывают в составе нераспределенной прибыли» [5]. То есть после списания прибыли (убытка) отчетного периода на счете 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» учитывается как прибыль к распределению отчетного периода, так и распределенная прибыль прошлых лет. Считаем целесообразным категорию «нераспределенную прибыль (непокрытый убыток)» переименовать в «накопленную прибыль (убыток)». Такое название точнее раскрывает экономическую сущность исследуемого показателя.

Спорным является также место расположения в бухгалтерском балансе статьи «Резервы предстоящих платежей». В бухгалтерском балансе данная статья приравнивается к краткосрочным обязательствам и занимает свое место в пятом разделе пассива баланса. Многие экономисты-аналитики придерживаются мнения включения данной суммы в собственный капитал, как авансированного источника покрытия предстоящих расходов, и предлагают перенести данную статью из пятого в третий раздел бухгалтерского баланса. Известно, что при признании выручки в бухгалтерском учете методом начисления резервы предстоящих платежей действительно участвуют в формировании финансового результата отчетного периода и уменьшают его. Но, учтенная при этом дебиторская задолженность покупателей и заказчиков может оставаться непогашенной, следовательно, резерв предстоящих расходов остается объявленным и в данный момент денежным источником не является. Мы предлагаем к резервам предстоящих платежей использовать те же подходы, что и к резервам по сомнительным долгам и корректировать актив баланса. Если в бухгалтерском балансе дебиторская задолженность уменьшается на сумму начисленного резерва по сомнительным долгам, то резерв предстоящих платежей можно показывать со знаком минус по статье «Прочие оборотные активы». Даже если данная сумма будет погашаться за счет других прочих активов, она должна быть расшифрована в пояснениях к бухгалтерскому балансу.

На наш взгляд, содержание и структурирование информации в бухгалтерской отчетности в первую очередь должно определяться интересами всех пользователей и в первую очередь интересами собственника. Наполняемость бухгалтерской финансовой отчетности, по нашему мнению, должна отличаться для внешних и внутренних пользователей. Мы считаем, что в балансе для целей анализа следует представлять информацию на три отчетные даты: на начало прошлого и текущего отчетного года и на конец отчетного периода; в других формах бухгалтерской отчетности соответственно – за прошлый год и за отчетный период. При этом для внешних пользователей целесообразно предоставлять информацию только по комплексным статьям с пояснениями к ним, а для внутренних пользователей давать более подробную расшифровку по субстатьям согласно утвержденным формам в учетной политике организации.

Реализация предложенных мер позволит усовершенствовать содержание и формы бухгалтерской финансовой отчетности организаций Республики Беларусь с учетом требований МСФО, упростит подготовку, повысит качество отчетной информации и обеспечит её правильное восприятие и понимание потенциальными инвесторами иностранного капитала в экономику республики Беларусь.

Список цитированных источников

1. О бухгалтерском учете и отчетности: Проект закона Республики Беларусь / [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: <http://www.minfin.gov.by> – Дата доступа: 25.04.2011.
2. Кожарский, В.В. Бухгалтерская финансовая отчетность по белорусским и международным стандартам: учеб.-практ. пособие для вузов / В.В. Кожарский, Н.В. Кожарская. – Мн.: Экоперспектива, 2011. – 212 с.
3. Шаўлюкоў, А.П. Бухгалтарская справаздачнасць: вучэб-практ. дапаможнік. – Мн.: Саврем. шк., 2008. – 608 с.
4. Глоссарий / [Электрон. ресурс]. – 2011. – Режим доступа: <http://www.glossary.ru> – Дата доступа: 08.11.2011.
5. Нераспределенная прибыль: делить или не делить? / [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: <http://www.buh.ru/document-1164> – Дата доступа: 08.11.2011.

УДК 658.15:334.722

*Мартинович О.В.**Научный руководитель: м.э.н. Кузьменок З.И.**Бобруйский филиал «Белорусский государственный экономический университет», г. Бобруйск, РБ***ОЦЕНКА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА В РБ И РЕГИОНАХ**

Многие международные эксперты в области экономики единодушно утверждают, что будущее мировой экономики – за небольшими предприятиями. Действительно, важность развития малого бизнеса в экономике каждой страны сложно недооценить. Малый бизнес дает также возможность постепенного наращивания средств для последующего укрупнения организации. По сведениям специалистов, малые предприятия привлекают наибольшей мобильностью, они не боятся риска и менее подвержены кризисам.

Предпринимательство выступает важным фактором устойчивого развития страны, поскольку оно активизирует творчество и предприимчивость, создает новые рабочие места, позволяет реализоваться человеку, формирует средний класс – основу социальной стабильности.

Именно поэтому возникает необходимость изучения финансовых показателей функционирования малого бизнеса в Республике Беларусь и регионах.

В Республике Беларусь по итогам 2010 г. зарегистрировано 84164 малых предприятий и 231834 индивидуальных предпринимателей. Постоянно растет роль малого бизнеса в основных экономических показателях страны. Вклад малого предпринимательства во внутренний валовой продукт в 2010 г. составил 12,4%, т.е. увеличился на 1,0 процентный пункт по отношению к 2009 г.

Одним из важнейших финансовых показателей эффективности функционирования малого бизнеса является выручка от реализации товаров, продукции, работ, услуг. В 2010 г. выручка от реализации составила 127004,5 млрд. руб., что на 27% больше, чем в 2009 г. и на 89% больше, чем в 2007 г. С каждым годом выручка от реализации растет, так как увеличивается объем производства и спрос на реализуемые товары, работы, услуги.

Структура выручки, полученной за 2010 г., такова, что 62,7% приходится на столицу страны, 11,4% получено субъектами малого предпринимательства Минской области, 6,7% от общей выручки принадлежат организациям Брестской области, на остальные же регионы приходится около 5%. Могилевский, Гомельский и Гродненский регионы в данном показателе имеют наименьший результат как в абсолютном, так и в относительном выражении на протяжении последних лет. Следует отметить, что доля выручки микроорганизаций составляет 39%, в то время как доля в выпуске товаров, работ и услуг – 32,5%.

Рассмотрим выручку от реализации товаров, работ и услуг в расчете на 1 работника, данные представлены в таблице 1. Из года в год выручка от реализации на 1 работника увеличивается. В 2010 г. выручки в расчете на 1 работника составил 160,78 млн. руб., что на 25% больше, чем в прошлом году. Интересно, что выручка, рассчитанная на 1 работника, часто значительно выше у малых организаций нежели у микроорганизаций.

Наибольшую выручку на 1 работника в 2010 г. имели малые организации г. Минска – 281,85 млн. руб. на 1 работника, а наименьшую – микроорганизации Гродненской области (82,90 млн. руб.) и малые организации Гомельской области (82,95 млн. руб.). Следует отметить, что Гомельская область по данному показателю на протяжении всего рассматриваемого периода находится в худшем состоянии по отношению к другим областям.

Таблица 1 – Выручка от реализации товаров, продукции, работ, услуг по регионам на 1 работника, млн. руб./чел

Показатель	2007 г.	2008 г.	2009 г.			2010 г.		
			всего	в том числе		всего	в том числе	
				микро-организации	малые организации		микро-организации	малые организации
Республика Беларусь	104,94	123,45	128,87	115,57	137,76	160,78	146,31	173,40
Брестская обл.	54,04	68,52	72,28	66,65	75,93	94,82	84,79	101,80
Витебская обл.	62,63	79,34	79,35	68,35	86,65	99,16	102,56	96,57
Гомельская обл.	46,76	61,11	62,87	65,96	60,84	84,89	87,35	82,95
Гродненская обл.	56,64	72,19	73,79	69,31	76,81	93,78	82,90	102,14
г. Минск	169,48	198,99	210,40	180,86	230,38	258,17	225,89	281,85
Минская обл.	71,32	89,54	95,82	91,35	98,79	123,16	117,12	127,77
Могилевская обл.	51,50	61,59	65,47	69,04	63,05	84,89	87,02	83,21

Примечание – Источник: собственная разработка на основе: [1, 2].

Прибыль – результат хозяйственной деятельности предприятия, выраженный в стоимостной форме и характеризующий в абсолютном выражении эффективность использования средств предприятия и источников их возникновения. Прибыль характеризует экономическую эффективность работы предприятия, является основным источником развития производства и материального стимулирования. Наглядно динамика данного показателя представлена на рисунке 1.

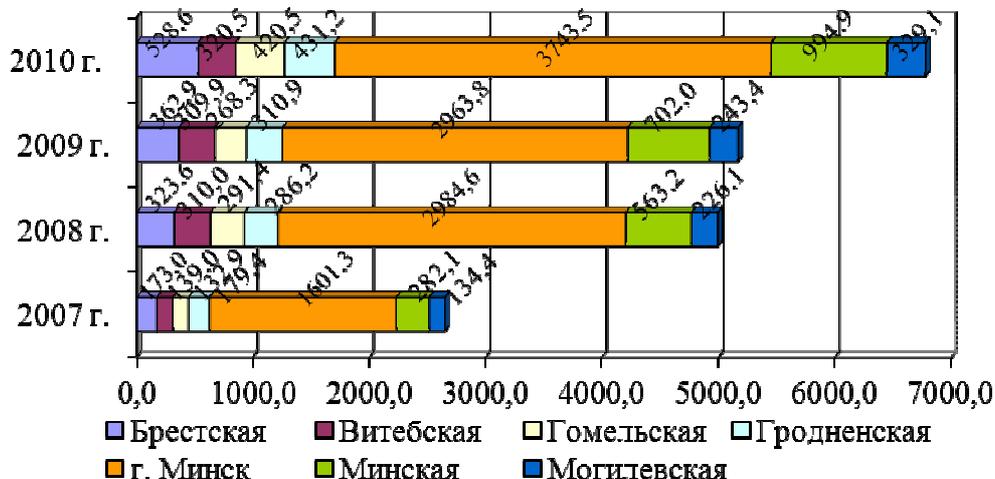


Рисунок 1 – Прибыль от реализации товаров, продукции, работ, услуг по регионам, млрд. руб.

Примечание – Источник: собственная разработка на основе: [1,2]

Исследуя прибыль от реализации товаров, работ и услуг, следует обратить внимание на прибыль в расчете на 1 работника, которая более детально помогает описать эффективность работы малых организаций. Сведения о данном показателе представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Прибыль от реализации товаров, продукции, работ, услуг по регионам на 1 работника, млн. руб./чел.

	2007 г.	2008 г.	2009 г			2010 г.		
			всего	в том числе		всего	в том числе	
				микро-организации	малые организации		микро-организации	малые организации
Республика Беларусь	4,12	6,43	6,67	5,95	7,16	8,62	7,85	9,20
Области:								
Брестская	2,68	3,73	4,18	4,62	3,89	5,87	6,05	5,74
Витебская	2,37	4,39	4,37	3,81	4,75	4,63	4,89	4,44
Гомельская	2,24	4,05	3,78	3,93	3,67	5,94	6,39	5,58
Гродненская	3,43	4,35	4,76	5,01	4,59	6,65	5,98	7,16
г. Минск	5,93	9,59	9,83	7,67	11,29	12,14	10,09	13,65
Минская	3,45	5,38	6,27	6,40	6,19	8,49	8,49	7,94
Могилевская	2,45	3,49	3,70	4,38	3,23	5,10	5,38	4,88

Примечание – Источник: собственная разработка на основе: [1,2].

Прибыль от реализации на 1 работника, как и общая прибыль, имеет положительную динамику: по сравнению с 2007 г. в 2010 г. произошло увеличение прибыли на 4,5 млн. руб. на 1 работника (увеличилась более, чем в 2 раза), а по сравнению с 2009 г. прирост составил 1,95 млн. руб., что в относительном выражении – 29%. Наибольшую прибыль от реализации в расчете на 1 работника получают малые организации города Минска (13,65 млн. руб. на 1 работника), наименьшую – малые предприятия Витебской (4,44 млн. руб.) и Могилевской (4,88 млн. руб.) областей, при среднем уровне показателя в республике за 2010 г. – 8,62 млн. руб. на одного работника.

Рентабельность – относительный показатель экономической эффективности. Рентабельность комплексно отражает степень эффективности использования материальных, трудовых и денежных ресурсов. Рентабельность реализованной продукции – показатель, который показывает прибыль, полученную с каждого рубля реализованной продукции, и вычисляется как отношение чистой прибыли к выручке от всех видов продаж.

Уровень рентабельности реализованной продукции, работ и услуг малых предприятий Республики Беларусь в 2010 г. составил 15,7%, что на 2,2 процентных пункта выше, чем в предыдущем году. Наиболее рентабельными по итогам 2010 г. являются микроорганизации Минской области (уровень рентабельности – 25,2%), а наименее рентабельны малые организации Витебской области (10,7%).

Общая рентабельность малого бизнеса по регионам колеблется от 11,5% (Витебская область) до 19,1% (Гомельская область). Данные об уровне рентабельности реализованной продукции, работ и услуг за последние годы (2007-2010 гг.) представлены на рисунке 2.

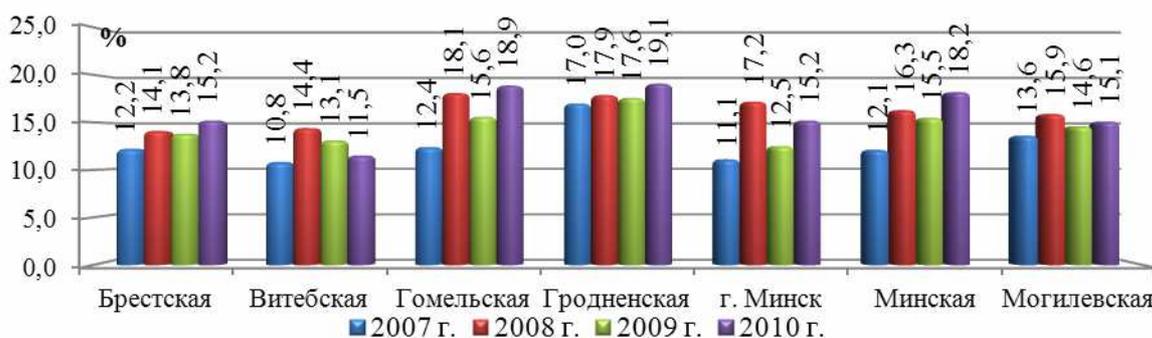


Рисунок 2 – Рентабельность реализованной продукции, работ, услуг малыми предприятиями по регионам, %

Примечание – Источник: собственная разработка на основе: [1,2]

Значительно выше республиканского уровня, сложившегося в малом предпринимательстве, отмечался уровень рентабельности на предприятиях, занимавшихся операциями с недвижимым имуществом – 63,4%, материально-техническим снабжением и сбытом – 38,7%, а также на предприятиях связи – 24,5%. Самый низкий уровень рентабельности наблюдался в организациях отраслей «здравоохранение, физическая культура и социальное обеспечение» – 4,3%, «жилищно-коммунальное хозяйство» – 8,1%, «образование» – 8,5% и «лесное хозяйство» – 9,5%.

Рассмотренные показатели имеют положительную динамику и оказывают благоприятное влияние на развитие малого бизнеса. В региональном аспекте наиболее развитыми являются г. Минск, Минская и Гродненская области. Это обусловлено сосредоточением организаций малого бизнеса в столичном регионе.

Активное развитие данного сектора создает условия для стабильного экономического роста. В Республике Беларусь малое предпринимательство имеет особое значение для развития экономики и формирования рыночных условий хозяйствования. Даже если судить о финансовом кризисе как о долговременном явлении в мировом хозяйстве, в условиях стагнации и упадка промышленности малый бизнес становится наиболее перспективной сферой развития экономики. Ведь при распаде крупных предприятий именно малое предпринимательство является главным рычагом поддержки экономики, резервом создания новых рабочих мест и источником пополнения государственного бюджета. Таким образом, эффективное функционирование малого бизнеса является одним из решающих факторов экономического роста Республики Беларусь.

Список цитированных источников

1. Малое предпринимательство в Республике Беларусь 2010 // Статистический сборник/ Национальный статистический комитет Республики Беларусь; редкол. И.А. Костевич [и др.]. – Минск, 2010. – 312 с.
2. Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь // Статистический сборник/ Национальный статистический комитет Республики Беларусь; редкол. И.С. Кангаро [и др.]. – Минск, 2011. – 538 с.

УДК 657

Локтионова Н.И.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Петренко Н.И.

Житомирский государственный технологический университет, г. Житомир, Украина

СУЩНОСТЬ ПРИБЫЛИ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ: НЕДОСТАТКИ И ПРОБЛЕМЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ

Актуальность. В условиях существования рыночных отношений прибыль является основной целью предпринимательской деятельности, показателем ее эффективности и успешности. В экономическом аспекте прибыль выступает неким ориентиром, который влияет на движение капиталов в экономике страны, на формирование цен и уровень затрат, понесенных на производство продукции, на социальную справедливость и уровень благосостояния населения. В практическом аспекте прибыль в определенной мере есть субъективный показатель, поскольку методика его расчета неоднозначная, она зависит от многих факторов, ограничений, устанавливаемых заинтересованными пользователями.

Прибыль выступает движущей силой экономики рыночного типа, основным побудительным мотивом деятельности предпринимателей. Стремление получить прибыль способствует распределению и использованию прибыли, введению достижений научно-технологического прогресса, снижению затрат, улучшению качества продукции и ее потребительских качеств. Получение прибыли способствует удовлетворению потребностей общества, она является источником расширения производства.

Цель исследования. С учетом вышеизложенного, цель статьи состоит в критическом анализе понятия «прибыль» в научной литературе, его уточнения и совершенствования данного понятия путем выделения собственного подхода к трактовке прибыли для нужд бухгалтерского учета.

Материалы и методы исследования. При исследовании сущности прибыли был использован исторический метод, который воплощается в анализе определения прибыли учеными экономической

теории в динамике развития науки. Также были применены методы группировки и систематизации взглядов исследователей, на основе которых были определены основные недостатки определения сущности прибыли. Методы анализа и синтеза были использованы при исследовании дефиниций прибыли для выявления спорных моментов трактовки.

При написании статьи были использованы экономические и бухгалтерские словари, научные статьи, монографии, тезисы.

Среди представителей зарубежной экономической и финансовой науки исследованию сущности и природы прибыли значительное внимание уделяли А. Бабо, И.А. Бланк, К. Маркс, Ф. Найт, Д. Рикардо, П. Самуэльсон, Ж.Б. Сей, А. Смит, Е. Чемберлен, Й. Шумпетер. Среди отечественных ученых прибыль рассматривалась на страницах исследований Н.М. Бондаря, А.Е. Высокой, А.А. Гетьмана, В.Д. Гусариной, С.И. Деревянко, В.И. Кузя, С.В. Кучер, И.А. Панченко, С.Ф. Покропивно, А.М. Поддериго, В.М. Шаповала, Л.И. Шваб, В.Л. Ципуры и др.

Результаты и обсуждение результатов исследования. Как указывают материалы исследованных нами источников, единое мнение относительно определения прибыли отсутствует, что требует детального анализа необходимости использования каждого из подходов к определению прибыли.

Дефиниции прибыли, встречающиеся в литературе, имеют ряд недостатков:

- в ряде подходов не определяется сущность прибыли как экономической категории, поскольку в этих подходах отражается лишь методика расчета, природа возникновения или “статус” прибыли как определенного показателя;

- не все из приведенных подходов могут использоваться для целей бухгалтерского учета;

- в определении сущности прибыли не отображается роль риска предпринимательской деятельности.

Исследуя научное наследие было определено, что выяснение сущности прибыли началось еще с XVII в. и продолжается до сегодня. Одной из первых была теория меркантилистов, представителем которой был Т. Мен, который считал, что прибыль – это неэквивалентный обмен, в результате которого один получает то, что потерял другой, то есть прибыль формируется в результате торговли по более высоким ценам.

Классическая политическая экономия (представитель которой А. Смит) рассматривала прибыль в виде труда, который присваивается собственником средств производства. Он говорил: “Стоимость, которую рабочие прибавляют к стоимости материалов, сама распадается на две части, одна из которых уходит на оплату их заработной платы, а вторая – на уплату прибыли их предпринимателя на весь капитал, который он авансировал в виде материалов и заработной платы” [2, с. 197]. Д. Рикардо трактовал прибыль как избыток стоимости сверх заработной платы, считая что рабочий своим трудом создает большую стоимость, чем получает. “Все, что увеличивает заработную плату, неизбежно уменьшает прибыль” [2, с. 215].

Под прибылью К. Маркс [3, с. 53] понимал превращенную форму прибавочной стоимости, результат соотношения между необходимым и дополнительным рабочим временем. Теория прибыли Маркса была подвергнута жесткой критике со стороны многих ученых-экономистов, которая продолжается и поныне. В результате появились новые концепции прибыли, в которых отрицается эксплуатация труда капиталом, а сам капитал признается самостоятельной производительной силой.

По поводу прибыли французский экономист А. Бабо отмечает, что “все авторы соглашались с тем, что прибыль представляет собой разницу, отклонение, остаток” [1, с. 8]. Исследователи единодушно рассматривают прибыль как “нечто”, содержащееся в выручке от продажи. Разногласия, причем весьма существенные, возникают при попытке установить, из каких же компонентов состоит это “нечто”. Это высказывание А. Бабо свидетельствует о том, что вопрос об источниках прибыли все еще остается открытым.

Итак, исходя из вышесказанного, необходимо отметить, что категория прибыли не однозначная, в чем мы убедились, изучая взгляды исследователей экономической теории. Сущность понятия постоянно модифицировалась и изменялась в процессе развития науки.

При изучении сущности прибыли было использовано 62 источника литературы с определением понятия “прибыль”, в результате исследования были выделены следующие критерии, характеризующие прибыль:

- превышение доходов над затратами (выделяется в 19 источниках);
- показатель эффективности хозяйственной деятельности (выделяется в 19 источниках);
- форма добавочной стоимости (выделяется в 7 источниках);
- форма чистого дохода (выделяется в 8 источниках);
- разница между продажной ценой и себестоимостью продукции (выделяется в 8 источниках);
- разница между доходом от реализации и производственными затратами (выделяется в 18 источниках).

Проанализируем каждый из этих критериев с помощью структурирования понятия “прибыль” на рис. 1.

Исходя из структуры определения термина “прибыль”, выяснили, что данные подходы трактуют прибыль как обобщенную характеристику процесса деятельности, не определяя сущности самого понятия. Также сущность прибыли не раскрывается в тех определениях, где авторы отражают методику расчета данного показателя. Сущность понятия может не зависеть от того, как он рассчитывается, поэтому недостаточно выносить в определение только порядок расчета прибыли. Уместно также от-

метить капиталистический и социалистический подходы к определению прибыли. Современный этап развития рыночных отношений кардинально отличается от капиталистического и социалистического строя. Поэтому такие подходы необходимо рассматривать только в контексте исторического опыта по совершенствованию понятия «прибыль».

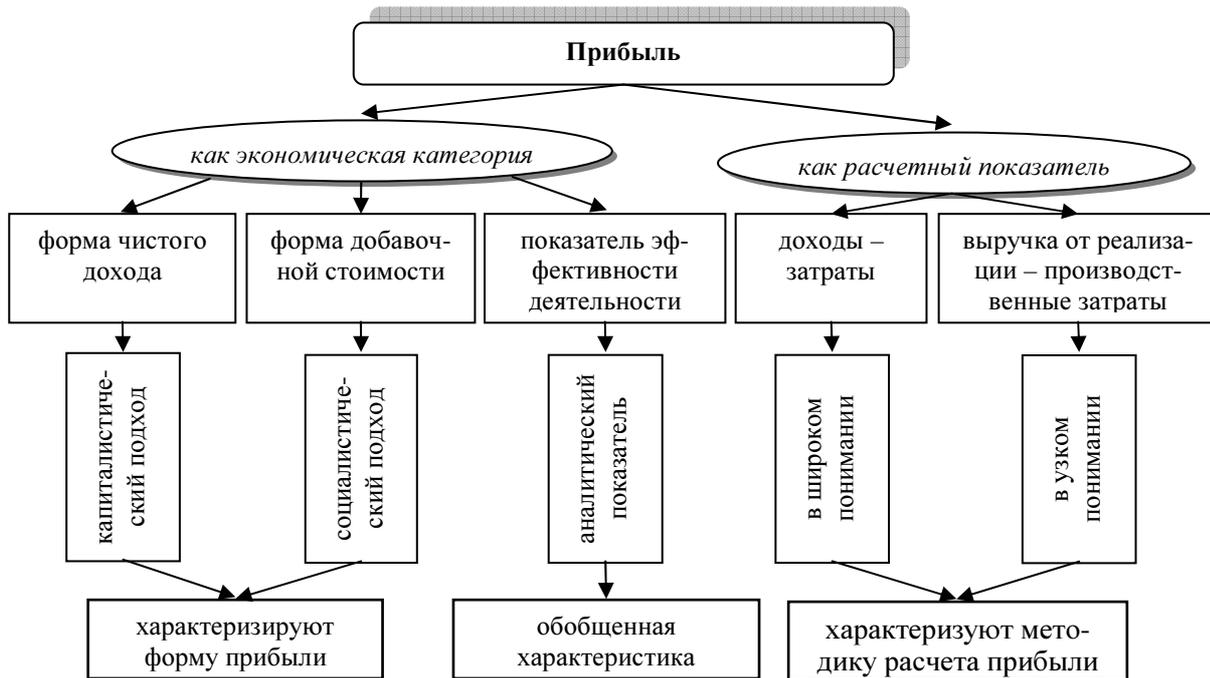


Рисунок 1 – Структура определения термина “прибыль”

Приведём по данному вопросу взгляды К.Ю. Цыганкова: “Финансовый результат есть источник капитала фирмы, отражающий размер его изменений за счет деятельности персонала. Позитивное значение финансового результата (то есть увеличение капитала за счет деятельности персонала), называется прибылью, а отрицательное – ущербом” [4, с. 296]. Данный подход в некоторой степени характеризует прибыль как бухгалтерскую категорию, поскольку информация в виде финансового результата отображается в отчетности и является источником информации для заинтересованных пользователей.

Выводы. Итак, по нашему мнению, прибыль необходимо рассматривать как вознаграждение собственнику за риск, который он реализует в процессе его деятельности. То есть прибыль в бухгалтерском учете можно считать вознаграждение за вложенный в развитие деятельности капитал собственника. Такой риск измеряется суммой прибыли. Чем выше прибыль, полученная предпринимателем, тем больший риск был реализован изначально.

Данное утверждение не идеальное и требует пересмотра сущности прибыли в будущем. Перспективой дальнейших исследований будет рассмотрение составных частей прибыли, порядка ее образования в бухгалтерском учете.

Список цитированных источников

1. Бабо, А. Прибыль: пер. с франц. / А. Бабо; общ. ред. и коммент. В.И. Кузнецова. – М.: А/О Издательская группа "Прогресс", "Универс", 1993. – 176 с.
2. Базилевич, В.Д. Історія економічних вчень: підручник / В.Д. Базилевич; за ред. В.Д. Базилевича. – 2-ге вид., випр. – К.: Знання, 2005. – 567 с.
3. Маркс, К. Заработная плата, цена и прибыль. Наемный труд и капитал. – М.: Политиздат, 1990. – 110 с.
4. Цыганков, К.Ю. Начала теории бухгалтерского учета, или баланс, счета и двойная запись / К.Ю. Цыганков. – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2011. – 384 с.

УДК 338.556

Сухаревич С.С.

Научный руководитель: доцент Сенокосова О.В.

ФИЗИКО-МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ИССЛЕДОВАНИЯ МАСШТАБОВ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ

Актуальность. Внимание общественности сегодня во многом приковано к феномену теневой экономики. При этом значительно разнятся как взгляды на сущность этого явления, так и количественные оценки его масштабов. Вообще, теневая экономика – это реакция хозяйствующих субъектов на систему, которая поставила их в положение жертв правового и экономического беспредела. Феномен “теневой стороны” присутствует в той или иной степени в экономике любой страны.

Для Беларуси проблема теневой экономики особенно актуальна, во-первых, потому, что масштабы теневых операций возможно уже превысили тот порог, за которым теневая экономика начинает выступать как самостоятельный фактор, берущий на себя выполнение наиболее важных функций хозяйственной системы. Более того, в последние годы происходит процесс институционализации теневой экономики, т.е. имеет место замещение официальных экономических институтов теневыми.

Во-вторых, само существование теневой экономики влечет за собой снижение реальных доходов и уровня жизни населения, снижение воспроизводственного потенциала, инвестиционный спад, отсутствие внутренних источников накопления, дезорганизация финансовой и денежной системы, кризис в сфере социально-экономического управления.

В-третьих, теневая экономика негативным образом сказывается на социальной стабильности белорусского общества, влияет на будущий экономический, социальный и политический порядок.

В-четвертых, репутация страны с масштабной теневой экономикой является не только политическим, но и важным экономическим фактором, влияющим на условия предоставления займов, масштабы иностранных инвестиций и т.д., и, как и любая репутация, она с трудом поддается восстановлению.

Цель исследования. Изучение причин развития теневой экономики в Республике Беларусь и разработка методики оценки ее масштабов.

Задачи. Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- систематизировать факторы, способствующие уходу экономики государства в тень;
- разработать методику оценки объема теневой экономики государства.

Результаты исследования и их обсуждение. Для того, чтобы понять сущность явления «теневая экономика», воспользуемся определением основополагающего понятия:

Тень – это область, недоступная для световых лучей из-за препятствия на их пути.

Так и экономика «уходит в тень» из-за препятствий, которыми являются отдельные факторы, которые можно сгруппировать по следующим основным направлениям:

1) экономические:

- большое налоговое бремя на субъекты хозяйствования;
- экономическая нестабильность, кризисное состояние экономики;
- несовершенство процесса приватизации;
- деятельность незарегистрированных экономических структур;
- наличие оффшорных зон;

2) социальные:

• низкий уровень жизни населения, что способствует развитию скрытых видов экономической деятельности;

• высокий уровень безработицы и ориентация части населения на получение доходов любым способом;

- неравномерное распределение валового внутреннего продукта;

3) правовые:

• незащищенность прав собственности;

• недостаточная деятельность правоохранительных структур по пресечению незаконной и криминальной экономической деятельности;

- несовершенство механизма координации по борьбе с экономической преступностью;

- повышенные административные барьеры для входа на рынок;

4) психологические:

• неблагоприятный опыт предыдущих поколений, порождающий так называемую психологию временщика;

- неоднозначность информации, предоставленной СМИ;

- наличие у людей пессимистических ожиданий.

Правительства стран разрабатывают стратегии по борьбе с теневой экономикой. Однако проводимые мероприятия не приводят к должному результату. Над данной проблемой работали многие ученые, в том числе нобелевский лауреат 2011 года в сфере экономики Томас Сарджент. Он разработал модель, описывающую взаимосвязь между политикой властей и деятельностью представителей бизнеса. Согласно его теории, на действия людей влияют не шаги правительства как таковые, а их ожидания. Таким образом, эффект от той или иной стратегии может значительно отличаться от того, который планировали власти.

Для изучения размеров теневой экономики нами предлагается использовать модель преломления световых лучей, применяемую в геометрической оптике.

Её вывел в 1621 г. голландский ученый В. Снеллиус: падающий и преломленный лучи, а также перпендикуляр к границе раздела двух сред, восстановленный в точке падения луча, лежат в одной плоскости. Отношение синуса угла падения α к синусу угла преломления β есть величина, постоянная для двух данных сред:

$$\frac{\sin \alpha}{\sin \beta} = n.$$

Постоянная величина n , входящая в закон преломления света, называется показателем или коэффициентом преломления.

Данная модель призвана помочь спрогнозировать результаты осуществляемых правительством преобразований и своевременно принять меры по корректировке путей достижения поставленных целей как на уровне страны в целом, так и на уровне отдельного предприятия.

Для определения величины искажения принимаемых государством мер на макроэкономическом уровне, необходимо проранжировать выведенные нами ранее факторы в порядке увеличения значимости их влияния и присвоить каждому из них коэффициент. Для наглядности результатов использования модели в качестве коэффициентов условно возьмем уже исчисленные коэффициенты, соответствующие плотности конкретной среды (воды, стекла, рубина, алмаза).

1. Психологические факторы (коэффициент воды – 1,33);
2. Социальные факторы (коэффициент стекла – 1,5);
3. Правовые факторы (коэффициент рубина – 1,76);
4. Экономические факторы (коэффициент алмаза – 2,42).

На рисунках 1 и 2 отражается отклонение последствий от воздействия государства от прямой линии, приводя тем самым к искажению результатов государственных преобразований:

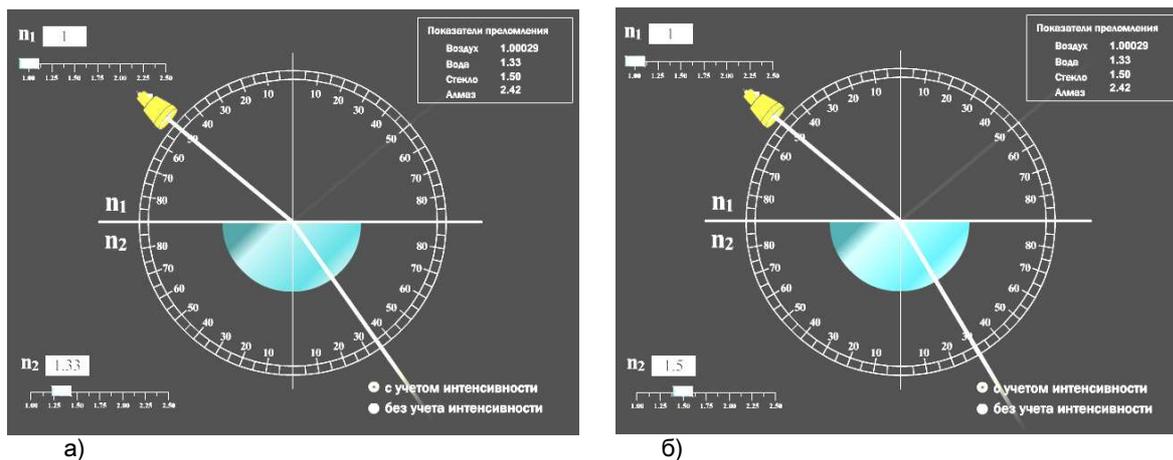


Рисунок 1 – Искажение последствий от воздействия государства под влиянием психологических (а) и социальных (б) факторов

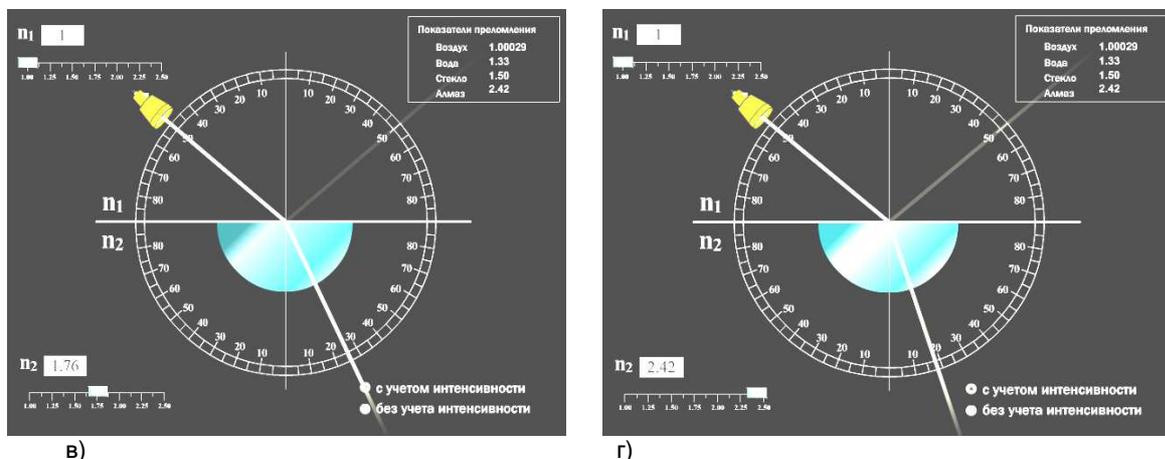


Рисунок 2 – Искажение последствий от воздействия государства под влиянием правовых (в) и экономических (г) факторов

Накладываем полученные графики друг на друга (рисунок 3):

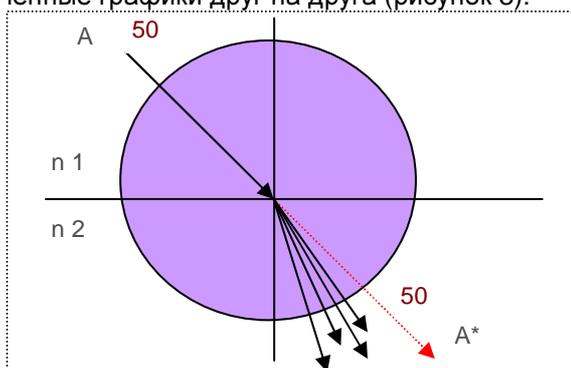


Рисунок 3 – Наложение искажения последствий от воздействия государства под влиянием рассмотренных факторов

Выводим усреднённый показатель. Вместо прямого результата от проведения каких-либо преобразований, получаем новый, значительно отличающийся от запланированного (рисунок 4).

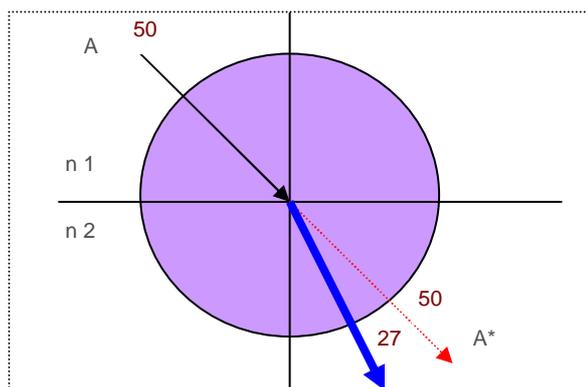


Рисунок 4 – Наложение искажения последствий от воздействия государства под влиянием рассмотренных факторов

Полученный угол отклонения позволяет оценить величину теневого оборота государства в процентах.

Представленная модель может применяться также и на микроэкономическом уровне. В частности, благодаря ей, собственник, не участвующий лично в процессе хозяйственной деятельности предприятия, имеет возможность сопоставить предоставляемые ему нанятыми управленцами данные с плановыми показателями по соответствующим направлениям. Это позволит свести к минимуму мошенничество персонала, своевременно откорректировать управленческие решения и оценить эффективность работы предприятия.

Также данная модель может использоваться аудиторами и ревизорами для создания реальной картины состояния предприятия.

Для построения модели необходимо изучить динамику хозяйственной деятельности предприятия и выявить наиболее существенные факторы. По нашему мнению, целесообразно исследовать следующие показатели:

- 1) уровень заработной платы;
- 2) уровень рентабельности;
- 3) наличие налоговых санкций и их размер;
- 4) отклонение фактического наличия материальных ценностей от учетных данных, выявленных при инвентаризации;
- 5) наличие большого размера дебиторской задолженности.

Первые две величины предлагаем сравнивать с соответствующими средними величинами по отрасли, последующие – с величиной денежного оборота предприятия.

Так как в большинстве случаев коэффициент преломления колеблется от 1 до 2, используя пропорцию, можно исчислить величину коэффициента. Аналогично получив остальные коэффициенты, выведем средний показатель. Полученный угол отклонения переведем в проценты к денежному обороту предприятия, что даст возможность предположить скрываемую сумму оборота.

Таким образом, разработанная модель может эффективно использоваться для исследования масштабов теневой экономики как на макро- и микроуровнях, помогая оценить величину отклонений фактического результата от планируемого.

УДК 658.011

Петрова Е.Н.

Научный руководитель: к.и.н., доцент Виноградов

Санкт-Петербургский филиал Государственного университета Министерства финансов, г. Санкт-Петербург, РФ

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИКИ XXI ВЕКА

С позиций экономической науки, проблема «человеческого капитала» как фактора экономического роста предприятия выдвигает производителя и потребителя в центр социально-экономической системы. Творческие силы человека, его знания и навыки нуждаются в количественном и качественном измерении.

Несмотря на то, что теория человеческого капитала очень востребована, разрабатывается она в основном американскими и английскими учеными.

Теория человеческого капитала имеет очень старые теоретические и методологические корни, но не смотря на это, она является одной из самых актуальных тем для обсуждения.

Человеческий капитал организации – это суммарные психофизиологические, интеллектуальные, физические, моральные, социальные, нравственные и другие способности всех сотрудников приносить доход организации [1].

Отрицательный человеческий капитал – это часть накопленного капитала, не дающая какой-либо полезной отдачи от инвестиций в него для общества, экономики и препятствующая росту качества жизни населения, развитию общества и личности [2].

Положительный человеческий капитал определяется как накопленный человеческий капитал, обеспечивающий полезную отдачу от инвестиций в него, в процессы развития и роста.

Интеллектуальный капитал личности – это часть, которая принадлежит сотрудникам с одной оговоркой: она должна соответствовать требованиям того сегмента рынка, в котором действует организация [3]. Он определен как аналог постоянного капитала, т.е. как стоимость средств производства, к которым можно отнести и интеллектуальный капитал сотрудников.

В организации человеческого капитала структурно должны быть сформированы организационно комфортные условия, которые физиологически мотивируют сотрудников к проявлению ими творческой деятельности. Это предоставляет возможность компании наращивать свой интеллектуальный потенциал, который сконцентрирован в созданных и создаваемых элементах внутренней и внешней интеллектуальной собственности определенной организации.

В концепции управления человеческими ресурсами предприятия человек стал рассматриваться не как элемент структуры, а как определенный ресурс, который можно назвать элементом социальной организации в единстве трех основных компонентов: трудовой функции, социальных отношений, состояния работника.

Человек, подобно природным ресурсам, в своем первоначальном состоянии не приносит никакого экономического эффекта, но уже после осуществления определенных затрат, таких как подготовка, обучение, повышение квалификации, на производстве формируются человеческие ресурсы, которые могут приносить доход подобно физическому капиталу.

Категории «человеческие ресурсы» и «человеческий капитал» не тождественны друг другу [4].

Человеческие ресурсы могут стать капиталом в том случае, если будут приносить доход. Это значит, что человек займет определенное место в производстве путем самоорганизованной деятельности или продажи своей рабочей силы работодателю (нанимателю), используя собственные физические силы, умения, знания, способности, талант.

Наиболее важная черта человеческого капитала – это то, что он представляет собой продукт производства.

Инвестирование в человека, то есть вложения в индивида в виде денежной или другой формы, – это и есть механизм формирования человеческого капитала. Данный механизм способствует, с одной стороны, приносить доходы человеку, а с другой – приводить к росту производительности труда.

Особенностью вложений в человеческий капитал является то, что приумножение знаний и опыта индивидов способствует росту производительности капитала, воплощенного в людях, не сразу. Этот процесс, как правило, пролонгирован во времени.

Общее и специальное образование улучшает качество, повышает уровень и запас знаний, но без полученных на производстве навыков и опыта знания не являются человеческим капиталом. Однако на настоящий момент всё это является важнейшим компонентом вложений в человеческий капитал.

Происходит процесс кругооборота: человеческий капитал способствует эффективности производства, а эффективное производство инвестирует в развитие человеческого капитала. Этот процесс бесконечен, так как стремление к увеличению индивидуального (национального) богатства и есть стратегия вечного.

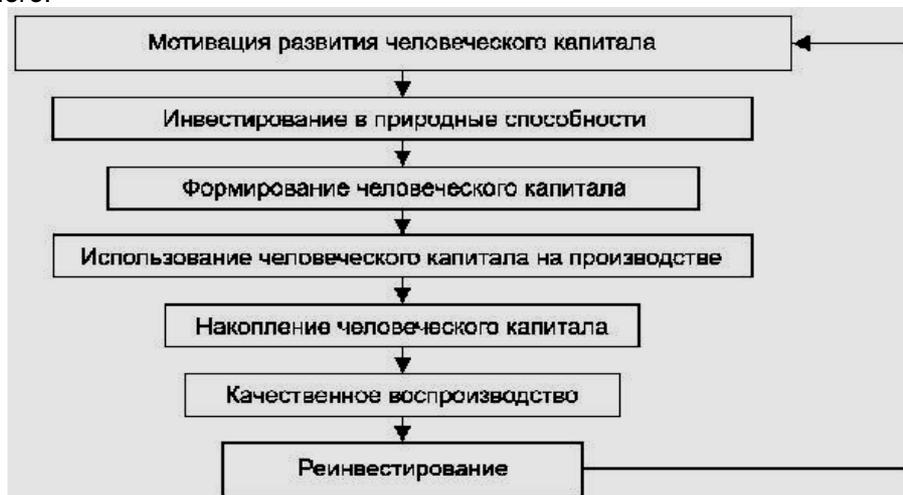


Рисунок 1 – Процесс кругооборота

Исходным основанием и условием для инвестирования в человеческий капитал является мотивация.

Повышая производительность труда, человек способен выполнять ту работу, которая имеет большую социальную ценность, – именно так социальные мотивы оказывают влияние на развитие человеческого капитала.

Прослеживается система взаимосвязанных элементов: развитие рыночной экономики и социальных факторов в обществе позволяет «задействовать» факторы развития человеческого потенциала, приводящие к росту производительности труда на предприятиях, росту эффективности предприятия за счет внедрения новых технологий и инвестирования в персонал. В качестве интегративной основы указанной системы может выступать человеческий капитал.



Рисунок 2 – Система развития человеческого капитала и общества

Для того чтобы организовать эффективное производство и развить человеческий капитал, следует повышать квалификацию рабочей силы, создавать для неё комфортные условия, т. к. человеческий капитал влияет не только на отдельное предприятие или организацию, но и на всё развитие общества в целом.

Список цитированных источников

1. Горелов, Н.А. Человеческий капитал организации: Краткий курс. Экономика труда [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://www.iworld.ru/attachment.php?barcode=978591180086&at=exc&n=0>
2. Корчагин, Ю.А. Российский человеческий капитал: фактор развития или деградации? – Воронеж: ЦИРЭ, 2005 [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://www.lerc.ru/?part=books&art=5>
3. Горелов, Н.А. Экономика труда: Краткий курс / Производительность труда как функция созидательной энергии работников организации [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://www.iworld.ru/attachment.php?barcode=978591180086&at=exc&n=0>
4. Овчинникова, Т.И. Человеческий капитал как фактор экономического роста современного предприятия / Т.И. Овчинникова, М.Г. Хорева // Кадры предприятия, 2005. – № 10 [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://www.kapr.ru/articles/2005/10/4340.html>

УДК 657.6

Геттоева А.Ю.

Научный руководитель: старший преподаватель Андрейчикова Ж.В.

Белорусский государственный аграрный технический университет, г. Минск, РБ

КАДРОВЫЙ АУДИТ КАК МЕТОД ОЦЕНКИ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ ОРГАНИЗАЦИИ

На современном этапе развития бизнес-технологий ключевыми ресурсами любой организации, наряду с финансовыми, информационными, технологическими, являются человеческие ресурсы. А одной из главных издержек являются расходы на персонал. И они будут тем выше, чем больше несоответствие количества и качества человеческих ресурсов прописанным стратегическим и оперативным задачам. Кадровый аудит призван выявить эту степень несоответствия. Аудит персонала – это периодически проводимая экспертиза состояния дел в части управления персоналом, включающая систему мероприятий по сбору информации, ее анализу и оценке на этой основе эффективности деятельности организации, использования трудового потенциала и регулирование социально-трудовых отношений.

Существует несколько основных причин, по которым компании сегодня проводят кадровый аудит [1]:

- Планирование организационных изменений, связанных с расширением и развитием компании;
- Проблемы и сбои в работе одной или нескольких подсистем бизнеса;
- Приход в компанию новой команды топ-менеджеров с новым видением развития компании и ее положения на рынке.

Все три перечисленные причины связаны с рядом проблем, которые появляются перед компанией и требуют решения. Все они так или иначе затрагивают систему управления персоналом, анализ состояния которой и требуется провести в ходе кадрового аудита. Проведение кадрового аудита пре-

где всего связано с недовольством собственников темпами роста бизнеса, несоответствием развития компании поставленным целям, снижением показателей прибыльности. Аудит персонала требуется для оценки эффективности системы управления кадрами организации. Он способствует выявлению ошибок, которые могут повлечь за собой финансовые потери и нанести ущерб репутации компании. Результатом аудита может быть уменьшение уровня текучести кадров, повышение производительности труда, выявление необходимости обучения персонала и экономия средств на поиски новых сотрудников.



Рисунок 1 – Система кадрового аудита

Наиболее распространены методы "минимального и расширенного кадрового аудита"[2,3].

Под минимальным кадровым аудитом (или экспресс-аудитом) понимают аудит персонала компании (чаще всего руководителей среднего и высшего звена) или какого-либо ее подразделения для определения соответствия персонала стратегическим целям компании/подразделения. Расширенный кадровый аудит – это аудит персонала и системы управления персоналом в целом.

Главная цель экспресс-аудита – проверка соответствия персонала намеченным целям компании или проверка целесообразности именно такого количества персонала и соотношения должностей.

Также минимальный кадровый аудит используется в следующих случаях:

- Назначение на должность
- Изменение системы материальной мотивации
- Построение/корректировка системы нематериальной стимуляции
- Структурная реорганизация
- Обучение и развитие

По окончании такого аудита обычно даются рекомендации как о потенциале команды менеджеров в целом, так и о возможностях дальнейшего использования и направлениях дополнительного обучения отдельных ее членов. Другой распространенной причиной проведения такого аудита может быть приход в компанию нового руководителя, желающего получить большее представление о своих новых коллегах.

На практике множество случаев проведения расширенного кадрового аудита останавливалось на этапе диагностики. При расширенном кадровом аудите выделяют три направления оценки: оценка субъекта (отдел по управлению персоналом), оценка объекта (персонал: степень удовлетворенности, социально-психологический климат в коллективе) и оценка процессов (то, на что нацелено управление персоналом). Оцениваемые процессы обычно включают в себя следующие: поиск и подбор персонала, трудовой кодекс и делопроизводство, обучение и развитие, аттестация, мотивация, системы стимулирования, адаптация. В результате определяются направления совершенствования и унификации технологий с целью приведения всех бизнес-процессов к единым стандартам.

Результаты кадрового аудита часто выражают в цифрах. Использование количественных показателей обеспечивает объективность и непредвзятость этой услуги. Например, измерение профессиональной пригодности сотрудника (обычно на ключевой должности) обычно проводится по тестовым методикам с числовыми показателями. Один из показателей, с помощью которого оценивается климат в коллективе, – текучесть персонала. Результатом проведения расширенного кадрового аудита обычно является разработка концепции управления человеческими ресурсами, в которой определяется направление развития по каждому HR-процессу в отдельности. Также это может быть программно-политический документ, определяющий стратегию и политику управления персоналом.

Оценка персонала может проходить как в групповом, так и в индивидуальном формате [5]. В индивидуальном формате программы разделены с учетом оценки подчиненных и руководителей компании.



Рисунок 2 – Направления и этапы кадрового аудита предприятия[4]

Цель групповой оценки:

- диагностика межличностных и межгрупповых отношений с целью их изменения в соответствии с потребностями компании;

- изучение типологии социального поведения людей в условиях групповой деятельности;

- изучение социально-психологической совместимости членов конкретных групп.

Цель индивидуальной оценки (подчиненные):

- диагностика удовлетворенности персонала;

- диагностика типа личности;

- изучение лояльности сотрудника к компании, в которой работает;

- прояснение отношения к критике.

Цель индивидуальной оценки (руководители):

- диагностика удовлетворенности персонала;

- диагностика типа личности;

- изучение лояльности сотрудника к компании, в которой работает;

- прояснение отношения к критике;

- изучение отношения руководителя к подчиненным;

- измерение типа склонностей или ориентаций руководителя на выражение своей личной позиции во взаимоотношениях между людьми.

Методики для оценки:

- 1) структурированное интервью;

- 2) тестовые методики (6 шт.).

По результатам индивидуальной оценки будут написаны индивидуальные характеристики на каждого оцениваемого сотрудника. На основании результатов групповой оценки будут описаны типы межличностных отношений в группах с учетом совместимости членов группы.

Вложенные в кадровый аудит средства окупаются, прибыль часто увеличивается в несколько раз, и компания выходит на новый уровень

Список цитированных источников

1. Аудит и контроллинг персонала организации: учеб. пособие / Под ред. проф. П.Э. Шлендера. – М.: Вузовский учебник, 2010. – 262 с.

2. Одегов, Ю.Г. Аудит и контроллинг персонала: учебник / Ю.Г. Одегов, Т.В. Никонова. – М.: Издательство «Альфа-Пресс», 2010. – 672 с.

3. Управление персоналом организации: учебник / Под ред. А.Я. Кибанова. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 638 с.

4. Экономика и социология труда: учебник / Под ред. д.э.н., проф. А.Я. Кибанова. – М.: ИНФРА-М, 2003.

5. Аудит: учебник для вузов / В.И. Подольский, А.А. Савин, Л.В. Сотникова [и др.]; под ред. проф. В.И. Подольского. – М.: ЮНИТИ-ДАНА: Аудит, 2003.

УДК 657:658:005

Лукашёва Е.М.

Научный руководитель: старший преподаватель Рыбакова Е.Я.

Гомельский государственный университет имени Франциска Скорины, г. Гомель, РБ

ПРОБЛЕМА ОЦЕНКИ КАЧЕСТВЕННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Термин "деловая активность" начал использоваться в отечественной учетно-аналитической литературе сравнительно недавно – в связи с внедрением широко известных в различных странах мира методик анализа финансовой отчетности на основе системы аналитических коэффициентов. Безусловно, трактовка данного термина может быть различной. В широком смысле деловая активность охватывает весь спектр усилий, направленных на продвижение фирмы на рынках продукции, труда, капитала. В контексте анализа финансово-хозяйственной деятельности этот термин понимается в более узком смысле – как текущая производственная и коммерческая деятельность организации.

Стабильность финансового положения организации в условиях рыночной экономики обуславливается в немалой степени ее деловой активностью. Деловая активность позволяет организации реализовывать свои стратегические интересы с целью достижения определенных результатов. Она имеет тесную связь с другими важнейшими характеристиками организации. Так, деловая активность оказывает влияние на инвестиционную привлекательность субъекта хозяйствования, а также финансовую устойчивость, платежеспособность, кредитоспособность и т.д.

Результатом повышения деловой активности является, как правило, укрепление финансовой устойчивости организации. Динамичное развитие, положительная динамика результативных показателей – основные факторы, по которым можно судить о способности организации выполнять свои основные функции в изменяющихся условиях внутренней и внешней среды. Таким образом, деловая активность включает в себя характеристику основных преимуществ организации, эффективность функционирования, способность к развитию как организации в целом, так и отдельных ее сегментов, а также уровень развития всех видов деятельности.

Итак, деловая активность:

- обеспечивает преимущества организации, позволяющие ей динамично развиваться;
- предопределяет способность организации и отдельных ее сегментов удерживать положительную динамику по основным результативным показателям финансовой деятельности;
- является основным фактором стабильного развития;
- обеспечивает необходимый уровень всех видов деятельности по географическим и операционным сегментам.

Неоднозначность в определении экономической сущности деловой активности сказывается на сложности выбора среди существующих методик ее оценки, наиболее полной и максимально отвечающей целям проведения анализа для действующего в современных условиях субъекта хозяйствования.

Субъектами анализа деловой активности выступают, как непосредственно, так и опосредованно, заинтересованные в деятельности организации пользователи информации. К ним относятся собственники средств организации, кредиторы, поставщики, клиенты (покупатели), налоговые органы, персонал организации и руководство. Каждый субъект анализа изучает информацию исходя из своих интересов.

Все показатели, используемые для оценки деловой активности организации, можно разделить на количественные и качественные [1, с. 34]. В настоящее время большое внимание уделяется количественным показателям, как абсолютным, так и относительным. К абсолютным показателям относятся результативные показатели, которые отражают характер деловой активности с точки зрения полученных производственных и финансовых результатов хозяйственной деятельности: объем товарной продукции, выручка от продаж, валовая прибыль, прибыль от реализации продукции (товаров, работ, услуг), чистая прибыль. К абсолютным показателям деловой активности также относятся ресурсные показатели, характеризующие величину инвестированного капитала: увеличение общих активов (внеоборотных и оборотных), запасов сырья и незавершенного производства, уставного капитала и т.п. [2, с. 723].

Однако на практике для аналитического исследования удобнее использовать относительные показатели. Они имеют ряд преимуществ, так как на их основе можно сравнивать различные периоды деятельности организации, а также производить межфирменный сравнительный анализ. К таким показателям относятся различные коэффициенты оборачиваемости, в том числе оборачиваемость активов, оборачиваемость основных средств, оборачиваемость оборотных средств, оборачиваемость дебиторской задолженности, оборачиваемость запасов, оборачиваемость собственного капитала.

Оценка деловой активности с помощью качественных показателей может быть получена в результате сравнения деятельности данной организации и аналогичных по сфере приложения капитала организаций. К качественным показателям относятся: широта рынков сбыта (внутренних и внешних),

репутация организации, конкурентоспособность продукции, наличие стабильных поставщиков и потребителей и др. Однако необходимо отметить, что при оценке деловой активности организации данным показателям не уделяется должное внимание, а некоторые из них вообще не учитываются.

Так, деловая репутация представляет собой превышение покупной цены над справедливой (рыночной) стоимостью чистых активов (активов за вычетом обязательств) приобретаемой компании. В законодательстве Республики Беларусь вопрос учета деловой репутации до конца не разработан, и можно констатировать факт отсутствия методологии учета деловой репутации. А если нет документально подтвержденного наличия деловой репутации, то и не может быть речи о том, что сведения о ее существовании достоверны.

Так, впрочем, нельзя с уверенностью говорить и о том, что организация обладает достаточным количеством рынков сбыта, вступает во взаимоотношения с поставщиками и потребителями, уверенность в стабильной платежеспособности и финансовой устойчивости которых не вызывает сомнения. Ведь сложно измерить, сколько необходимо потребителей для успешного функционирования организации. К тому же поставщики и покупатели могут по каким-либо причинам неожиданно отказаться от экономических взаимоотношений с данной организацией, что может негативно сказаться на ее финансовом состоянии.

Необходимо учитывать и такой качественный показатель деловой активности, как конкурентоспособность производимой продукции, под которой понимается комплекс стоимостных и потребительских характеристик товара, определяющих его успех на рынке, т.е. преимущество именно этого товара над другими в условиях широкого предложения конкурирующих товаров аналогов. И поскольку за товарами стоят их изготовители, то можно с полной уверенностью говорить о конкурентоспособности соответствующих предприятий, объединений, фирм. Любой товар, находящийся на рынке, фактически проходит там проверку на степень удовлетворения общественных потребностей: каждый покупатель приобретает тот товар, который максимально удовлетворяет его личные потребности, а вся совокупность покупателей тот товар, который наиболее полно соответствует общественным потребностям, нежели конкурирующий с ним товар. Поэтому конкурентоспособность можно определить только сравнивая товары конкурентов между собой. Иными словами, конкурентоспособность – понятие относительное, четко привязанное к конкретному рынку и степени продажи. Это говорит о том, что при оценке деловой активности необходимо тщательно изучать производителей отрасли, в которой функционирует данное предприятие, и, конечно же, учитывать такой качественный показатель, как конкурентоспособность, который непосредственно характеризует деловую активность организации [3, с.83-86].

Некоторые качественные индикаторы оценки деловой активности нельзя рассчитать, а количественное их измерение не дает возможности сделать определенные выводы. Поэтому данные показатели вне рассмотрения, так как не поддаются формализации. Однако, чтобы получить оценку деловой активности на качественном уровне, необходимо данные показатели сравнивать с показателями ведущих организаций отрасли, а после получения результатов сравнения подробно изучить «слабые места» и разрабатывать меры по их устранению. А для наиболее полной оценки деловой активности необходимо проводить анализ качественных и количественных показателей в их взаимосвязи, только в этом случае можно будет делать какие-либо выводы об уровне деловой активности организации и разрабатывать меры по ее росту.

Список цитированных источников

1. Акулич, В.В. Система показателей для оценки деловой активности / В.В. Акулич // Планово-экономический отдел. – 2008. – № 1. – С. 33-37.
2. Васильева, Л.С. Финансовый анализ: учеб. для вузов / Л.С. Васильева, М.В. Петровская. – М.: КмоРус, 2008. – 816 с.

УДК 336.74

Гритчина Ю.А.

Научный руководитель: старший преподаватель Юрчик В.И.

Брестский государственный технический университет, г. Брест, РБ

ОТРАЖЕНИЕ ИНФЛЯЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В СИСТЕМЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Проблема инфляции занимает важное место в экономической науке, поскольку ее показатели и социально-экономические последствия играют серьезную роль в оценке экономической безопасности страны и всемирного хозяйства. Для характеристики инфляционных процессов необходимо выяснить сущность, глубинные причины и механизмы развития инфляции.

Цель работы заключается в оценке и отражении в бухгалтерском учете воздействия инфляционных процессов на финансово-хозяйственную деятельность предприятия.

Инфляция – обесценение денег, проявляющееся в форме роста цен на товары и услуги, не обусловленного повышением их качества. Это одна из сложнейших проблем экономики, возникающая, если объем денежной массы превышает потребности товарного обращения. «*Погоня денег за товаром*» – так охарактеризовал инфляцию американский социолог Дж. Гелбрейт [1,2].

Результатом обесценения денег при инфляции является падение их покупательной стоимости. Выделяют следующие причины инфляции [1, 2, 4]:

1) внешние:

✓ интернационализация хозяйственных связей. Наличие инфляции в других странах влияет на динамику цен продукции внутри страны через цены импортируемых товаров;

✓ мировые экономические кризисы. В условиях кризиса увеличиваются цены на сырье, в результате растут цены на готовую продукцию, что является причиной инфляции;

2) внутренние:

✓ дефицит госбюджета. Для решения этой проблемы выпускается дополнительное количество денег в оборот, которое не подкреплено выпуском товаров, что ведет к инфляции;

✓ расходы на военные цели. Финансирование военного дела требует огромных затрат, а поскольку в денежном плане отдачи практически нет, это может явиться причиной дефицита госбюджета;

✓ расходы на социальные цели, несоответствующие эффективности национальной экономики. Правительство стремится поддержать население путем дополнительных выплат на социальные цели (индексация зарплаты, выплата различных пособий, в том числе по безработице, различных доплат и т.п.), что ведет к увеличению количества наличных денег в обращении и усиливает инфляцию;

✓ инфляционные ожидания. В условиях инфляционных ожиданий население начинает приобретать товары сверх своих текущих потребностей. Спрос начинает стимулировать предложение, что подстегивает рост цен;

✓ чрезмерные инвестиции в отдельные отрасли экономики, например, в сельское хозяйство, не дающие должного экономического эффекта ведут к инфляции.

На основании вышеперечисленных причин инфляции выделяют отрицательные и положительные последствия данного явления [1,2,4].

Отрицательные:

- деформация механизма рыночного ценообразования;
- перераспределение дохода и богатства между различными группами населения – от кредиторов к дебиторам, так как долг возвращается обесцененными деньгами;
- снижение реальных доходов населения, особенно социальных групп, получающих фиксированные доходы (пенсионеров, студентов, работников бюджетной сферы);
- обесценение сбережений населения, находящихся в банке. Если темпы роста цен обгоняют ставку процента, то она принимает отрицательное значение и сбережения теряют смысл;
- ухудшение условий жизни социальных групп с твердыми доходами;
- ослабление позиций властных структур. Снижается доверие населения к правительственным программам и мероприятиям;
- возникновение трудностей с долгосрочным планированием;
- повышение риска инвестирования. Участники рынка требуют более высоких прибылей и процентов в качестве платы за риск.

Положительные:

- низкая склонность населения к сбережениям;
- высокая рентабельность продукции;
- поиск более прибыльных сфер вложения капитал;
- снижение величины налога на прибыль.

Для измерения величины инфляции используются следующие индексы [1,2]:

- Индекс потребительских цен

$$CPI = \frac{\sum (Q_0 * P_1)}{\sum (Q_0 * P_0)}$$

- Индекс цен производителей

$$PPI = \frac{\sum (Q_0 * P_1)}{\sum (Q_0 * P_0)}$$

- Дефлятор ВВП

$$GDP\ Deflator = \frac{\sum (Q_1 * P_1)}{\sum (Q_1 * P_0)}$$

- Паритет покупательной способности национальной валюты и изменение курса валют.

Основными последствиями инфляции для отдельного предприятия являются:

➤ занижение стоимости имущества организации – при постоянном повышении цен на товары, работы, услуги стоимость основных средств, нематериальных активов, производственных запасов и другого имущества на дату составления отчетности всегда будет выше, чем при его приобретении. При этом, чем больше временной разрыв между приобретением имущества и датой составления отчетности, тем выше величина занижения стоимости имущества организации;

➤ занижение расходов организации и себестоимости продукции, работ, услуг – следствием этого является неполное возмещение текущих затрат из поступившей выручки, что не позволяет воспроизвести необходимые текущие затраты в последующих отчетных периодах;

➤ завышение прибыли, налога на прибыль, показателей рентабельности – искусственное завышение данных показателей не позволяет объективно оценить результаты деятельности организации и может ввести в заблуждение пользователей информации, в том числе из-за завышения реальной стоимости активов;

➤ разновыгодность расчетных операций – в условиях инфляции дебиторская задолженность ведет к снижению реального дохода организации, так как временной разрыв между возникновением долга и его погашением приводит к обесцениванию получаемых денежных средств. Кредиторская задолженность, наоборот, выгодна организации, которая расплачивается частично обесцененными денежными средствами.

К основным методам учета влияния инфляции относятся [3]:

- периодическая переоценка активов;
- применение ускоренных методов начисления амортизации;
- применение метода МСФО при оценке потребленных материально-производственных запасов;
- создание соответствующих резервов;
- составление бухгалтерской отчетности в твердой валюте;
- применение методов учета инфляции, основанных на общей покупательной способности и на текущих затратах.

Возникновение инфляции в воспроизводственном процессе предприятия представлено на рис. 1:

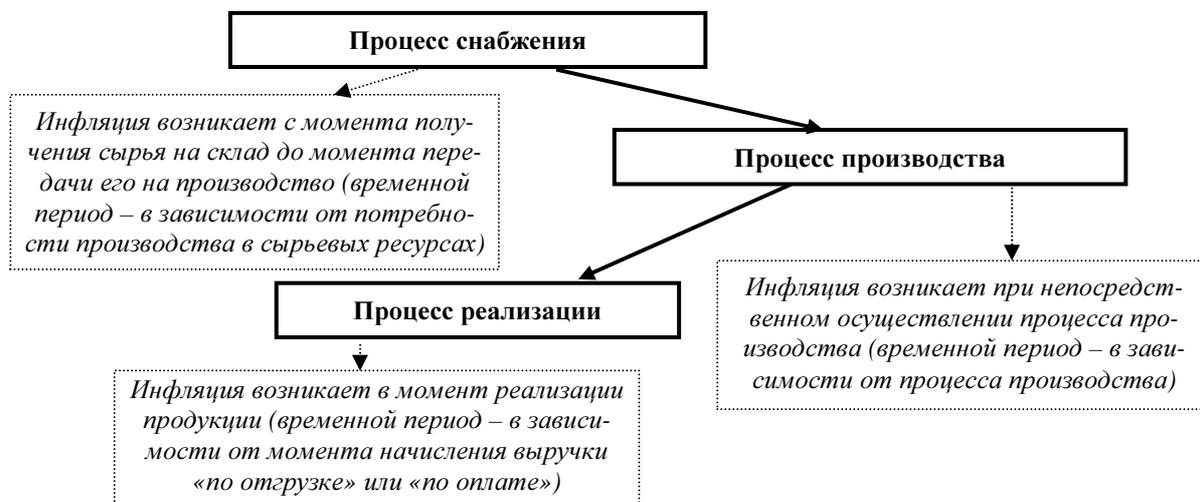


Рисунок 1 – Взаимосвязь инфляции и хозяйственных процессов предприятия.

Источник: собственная разработка

Для дальнейшего изучения влияния инфляции на величину налогооблагаемой прибыли и как следствие на величину налога на прибыль необходимо ввести понятие **ИНДЕКС ИНФЛЯЦИОННОЙ КОРРЕКТИРОВКИ**.

Индекс инфляционной корректировки – это среднедневной процент темпа роста инфляции за 5-ий период.

$$I_{\text{инф.кор.}} = \frac{\text{Уровень инфляции за последние 5 лет}}{\text{Количество лет (5)} * \text{Количество дней в году (365)}}$$

Источник: собственная разработка

Таким образом, индекс инфляционной корректировки за 2006-2010 год составил:

$$I_{\text{инф.кор.}} \approx 0,302$$

Рассмотрим методику применения индекса инфляционной корректировки на следующем примере.

От поставщиков поступило сырье на сумму 20 000 000 рублей. С момента получения сырья на склад до момента передачи его в производство прошло 5 дней. Себестоимость изготовленной продукции составила 55 000 000 рублей. На изготовление продукции понадобилось 10 дней. Продукция была реализована за 7 дней. Выручка от реализации составила 80 000 000 рублей.

Таблица 1 – Методика применение индекса инфляционной корректировки

Показатели	Сумма до корректировки (руб)	Сумма после корректировки (руб)
Количество дней, прошедших с момента получения сырья на склад до момента реализации готовой продукции.	22 (дня)	
Себестоимость продукции	55 000 000	56 328 800
Сумма прибыли	11 666 667	10 337 867
Сумма налога из прибыли	2 800 000	2 481 088

Источник: собственная разработка

Для учета сумм, полученных в результате применения индекса инфляционной корректировки, предлагаем использовать ИНФЛЯЦИОННЫЙ ФОНД.

Инфляционный фонд – сумма средств, высвободившихся в результате применения индекса инфляционной корректировки. Он рассчитывается как разница между суммой прибыли без учета индекса инфляционной корректировки и суммой прибыли с учетом индекса инфляционной корректировки. Для отражения инфляционного фонда предлагаем использовать счет 83 субсчет «Инфляционный фонд».

Разработанную методику отражения инфляционной корректировки рассмотрим на примере табл. 2.

Таблица 2 – Методика отражения инфляционной корректировки в бухгалтерском учете

Хозяйственные операции без применения индекса инфляционной корректировки			Хозяйственные операции с применением индекса инфляционной корректировки		
Д	К	Сумма (руб)	Д	К	Сумма (руб)
10	60	20 000 000	10	60	20 000 000
20	10	20 000 000	10	83	302 000
			20	10	20 302 000
20	70,69,76	35 000 000	20	70,69,76	35 000 000
43	20	55 000 000	20	83	604 000
			43	20	55 906 000
51,62	90.1	80 000 000	51,62	90.1	80 000 000
90	43	55 000 000	43	83	422 800
			90	43	56 328 800
90.3	68	13 333 333	90.3	68	13 333 333
90.9	99	11 666 667	90.9	99	10 337 867
99	68	2 800 000	99	68	2 481 088
			83	68	318 912

В ходе работы достигнуты следующие результаты:

- раскрыто понятие инфляции;
- исследованы ее виды, причины возникновения, последствия как для экономики страны в целом, так и для отдельной организации;
- произведена оценка влияния инфляции на хозяйственные процессы деятельности предприятия;
- разработан индекс инфляционной корректировки, позволяющий учитывать фактор инфляции на всех хозяйственных процессах;
- представлена методика применения индекса инфляционной корректировки, обеспечивающая снижение прибыли предприятия и, как следствие, налога на прибыль;
- разработано понятие «инфляционный фонд», позволяющее определить сумму средств, высвободившихся в результате применения индекса инфляционной корректировки
- представлена методика отражения индекса инфляционной корректировки на счетах бухгалтерского учета.

На основании проведенного исследования мы считаем целесообразным внести следующие предложения:

- оценивать на предприятиях и в организациях временной период в воспроизводственном процессе;
- применять индекс инфляционной корректировки при расчете финансового результата, налогооблагаемой прибыли и прибыли, остающейся в распоряжении предприятия;
- оценивать реальное финансовое состояние предприятия с учетом фактора инфляции.

Список цитированных источников

1. Базылев Н.И., Гурко С.П., Базылева М.Н. Макроэкономика. – М.: Инфра-М, 2004.
2. Стерликов, Ф.Ф. Современная экономика. Общедоступный учебный курс / Ф.Ф. Стерликов, В.Н. Овчинников, О.Ю. Мамедов. – Ростов-на-Дону: Издательство «Феникс», 1998.
3. Ключня, В.Л. Роль инфляционных факторов в национальной экономике. – Минск, 2004.

УДК 657

Щербелёва Н.П.

Научный руководитель: к.э.н. Столяренко О.М.

Житомирский государственный технологический университет, г. Житомир, Украина

РАСХОДЫ НА КАЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСТОРАННОГО ХОЗЯЙСТВА: УЧЕТНЫЙ АСПЕКТ

Актуальность. В процессе конкурентной борьбы предприятия ресторанного хозяйства, как и предприятия других отраслей, стараются не потерять своей доли на рынке и, при возможности, даже увеличить ее. Одной из действенных мер является производство качественной продукции. В то же

время возникает вопрос, как потребителям и клиентам различить продукцию разного качества и как отражать в бухгалтерском учете затраты, связанные с подтверждением и повышением качества производимой продукции?

Учитывая частоту случаев отравления пищевыми продуктами, особую актуальность приобретает вопрос качества продукции, в том числе и продукции, производимой предприятиями ресторанного хозяйства. Основной проблемой является то, что потребители при приобретении (заказе) продукции совсем не обеспечены информацией о качестве продукции.

Целью исследования является совершенствование действующей системы бухгалтерского учета предприятий общественного питания в части отражения расходов на качество продукции и услуг.

Материалы и методы исследования. Методологической основой исследования являются общепhilosophические и общенаучные методы познания явлений и процессов в системе бухгалтерского учета. В процессе исследования применялись такие методы научного познания, как анализ (в ходе исследования предложений других исследователей) и синтез (использовался для обобщения данных, полученных в результате анализа и для развития положений теории и методологии бухгалтерского учета деятельности ресторанного хозяйства).

Результаты и обсуждение результатов исследования. Международный опыт показывает, что лидерства в мировой экономике, в социальном и культурном развитии достигают лишь те страны, которые могут обеспечить мировое качество продукции и услуг.

Качество продукции – совокупность свойств, которые отражают безопасность, новизну, долговечность, надежность, экономичность, эргономичность, эстетичность, экологичность продукции и т.п., которые придают ей способность удовлетворять потребителя согласно его назначения [1].

В методических рекомендациях по формированию себестоимости продукции (работ, услуг) в промышленности [3] отсутствуют какие-либо рекомендации относительно состава и группировки расходов на качество продукции, порядка их отражения в системе бухгалтерского учета.

Как показывает практика, предприятия не проводят калькуляцию стоимости “качества” из-за отсутствия типовой методики учета расходов на качество с целью калькулирования себестоимости готовой продукции.

Поскольку расходы, связанные с подтверждением и улучшением качества могут возникать на каждой из стадий хозяйственного процесса, считаем, что они должны учитываться на разных счетах бухгалтерского учета. Предложенная нами методика учетного отражения расходов на подтверждение и улучшение качества приведена на рис. 1.



Рисунок 1 – Состав и отражение на счетах бухгалтерского учета расходов на подтверждение и улучшение качества

Процесс организации бухгалтерского учета издержек обращения и производства в заведениях ресторанного хозяйства подразделяется на три этапа: приобретение сырья, производство и реализация. Соответственно, расходы понесенные в подтверждение и улучшение качества, могут возникать на каждом из указанных этапов. Кроме этого, до начала осуществления хозяйственной деятельности предприятие также несет расходы, связанные с качеством продукции. К таким расходам можно отне-

сти расходы на информационные услуги, маркетинговые исследования, оплату за получение кодов, расходы на сертификацию продукции, оплату разработки, оценки стоимости системы качества, а также расходы, связанные с обучением персонала всего предприятия вопросам качества.

После того как предприятие осуществило все соответствующие меры для обеспечения собственной деятельности, начинается непосредственно процесс хозяйственной деятельности. *На первом этапе* происходит приобретение сырья и товаров для последующей обработки в процессе производства или непосредственной реализации. На стадии с этим могут возникать издержки, связанные с качеством продукции, а именно: расходы на заработную плату персонала, который занимается оприходованием и определением качества приобретаемых товаров и начисления на заработную плату таких работников. Указанный этап является весьма важным, поскольку в случае оприходования сырья, не отвечающего требованиям качества, продукция, изготовленная из нее, также будет некачественной. В этой связи особое значение на этой стадии приобретает контроль качества сырья, а основными расходами будут расходы на установление соответствия качества оприходованных товаров.

Второй этап – процесс производства, на котором осуществляются хозяйственные операции, связанные с созданием продукции и, как следствие, предоставление услуг общественного питания. На стадии производства предприятие несет такие расходы на качество продукции: расходы на повышение квалификации, совершенствование навыков и связанные с ними командировки работников, стоимость приобретенных кулинарных книг, расходы на проверку образцов продукции. Такие расходы непосредственно связаны с процессом производства, поэтому отражаются на счете 23 “Производство”.

На третьем этапе происходит реализация товаров и готовой продукции в залах ресторана (кафе), барах и т.д. На этой стадии также могут возникнуть расходы, связанные с качеством готовой продукции. К ним относятся расходы на предоставление потребителям доказательств соответствия продукции установленным требованиям и расходы, связанные с обучением персонала вопросам качества. Такие расходы следует отражать на счете 93 “Расходы на сбыт”.

Итак, в состав расходов на подтверждение и улучшение качества предлагаем относить: информационные услуги, маркетинговые исследования; оплату за получение кодов; расходы на сертификацию продукции; оплату разработки и оценки стоимости системы качества; расходы, связанные с обучением персонала вопросам качества; расходы на заработную плату персонала, который занимается оприходованием и определением качества приобретенных товаров; начисления на заработную плату; стоимость приобретенных кулинарных книг; расходы на проверку образцов продукции; расходы на подтверждение качества образцов; командировки работников связанные с совершенствованием навыков; расходы на предоставление потребителям доказательств соответствия продукции установленным требованиям.

Расходы, возникающие на предприятиях ресторанного хозяйства и связанные с подтверждением и улучшением качества продукции, отражаются на затратных счетах бухгалтерского учета, таких как 23 “Производство”, 91 “Общепроизводственные расходы”, 92 “Административные расходы”, 93 “Расходы на сбыт” на субсчете “Расходы на качество”.

Законодательно разработанной классификации и составных расходов на качество на сегодня не существует, поэтому предприятию необходимо самостоятельно разрабатывать наиболее приемлемые для него классификации, связанные с качеством продукции. Данная классификация должна быть утверждена руководителем и закреплена в положении об учетной политике в разделе по учету затрат на качество (для малых и средних предприятий) или в Положении о расходах на качество (для крупных предприятий).

Предлагаем заведениям общественного питания открыть такие аналитические счета:

1. Расходы на оценку качества. Этот аналитический счет будет включать расходы, понесенные предприятием на оценку качества продукции, определение ее характеристик по соответствующим показателям. К таким расходам могут относиться: расходы на входной контроль и испытания; расходы на технический контроль; аудит качества продукции; проведение лабораторных исследований.

2. Расходы на улучшение качества включают расходы, направленные на удовлетворение предполагаемых потребностей потребителей, то есть потребностей, которые еще полностью не сформировались, но с некоторой степенью вероятности могут возникнуть (расходы на исследования и разработки, изготовления новых видов продукции и т.д.);

3. Расходы на подтверждение качества продукции, связанные с предоставлением потребителям доказательств соответствия продукции установленным требованиям.

Таким образом, отражение расходов на подтверждение и улучшение качества продукции на счетах бухгалтерского учета позволит обобщить информацию о понесенных расходах в целях управления деятельностью предприятия.

Одним из главных показателей деятельности предприятий общественного питания является качество продукции. В соответствии со ст. 6 Закона Украины “О защите прав потребителей” [2] продавец (изготовитель, исполнитель) обязан передать потребителю продукцию надлежащего качества, а также предоставить информацию об этой продукции. В целях обеспечения потребителей и клиентов полной информацией о качестве готовой продукции, предлагаем показывать в меню таких заведений отдельно блюда, изготовленные из продуктов, не содержащих консервантов и химических добавок. Это можно осуществить, создав отдельный раздел в меню заведения. Непосредственно такие блюда будут стоить несколько дороже, но потребитель будет уверен в том, что он платит больше именно за

качество данных продуктов. Таким образом, клиенты заведений, которые могут позволить себе дорогие продукты, предпочтут более качественные блюда, другие же клиенты хотя бы будут уведомлены о составе таких блюд.

Выводы. Проведенный анализ показал, что в Украине отсутствуют какие-либо рекомендации по составу и учетном отражении расходов на улучшение и подтверждение качества продукции. Отечественными и зарубежными учеными данный вопрос частично рассматривался, но в сфере ресторанного хозяйства такие исследования отсутствуют. Это приводит к усложнению, а иногда и к невозможности получения информации о затратах на качество для принятия решений руководством и дальнейшего развития предприятия. С целью разрешения указанной проблемы и на основе учета особенностей деятельности предприятий ресторанного хозяйства определен состав расходов на улучшение и подтверждение качества и предложена методика отражения данных расходов в системе бухгалтерского учета, которая построена на отражении расходов, связанных с качеством продукции согласно стадиям хозяйственной деятельности таких предприятий.

Список цитированных источников

1. Декрет Кабінету Міністрів України "Про державний нагляд за додержанням стандартів, норм і правил та відповідальність за їх порушення" від 29.06.2010 р. № 2367-VI (2367-17) // Відомості Верховної Ради України. – 2010. – № 34. – ст. 486. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=30-93>.
2. Закон України "Про захист прав споживачів" від 16.06.2011 р. № 3530-VI (3530-17) / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1023-12>.
3. Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості, затверджені Наказом Мінпромполітики України від 9 липня 2007 року № 373.

УДК 33.053:631.157

Кашина Т.Э.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Миренкова Г.В.

Белорусская государственная сельскохозяйственная академия, г. Горки, РБ

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ НА ОСНОВЕ МНОГОМЕРНОГО СРАВНЕНИЯ

Финансовая устойчивость предприятия – одна из важнейших характеристик его финансовой деятельности. Финансовая устойчивость – это стабильность деятельности предприятия в долгосрочной перспективе. Финансовая устойчивость предприятия определяется эффективным формированием, распределением и использованием финансовых ресурсов. Анализ устойчивости финансового состояния на конкретный момент времени позволяет оценить эффективность управления финансовыми ресурсами предприятия в отчетном периоде.

Финансовая устойчивость сельскохозяйственных организаций имеет значительное колебание в региональном аспекте. Поиск резервов и путей улучшения финансового состояния предполагает изучение передового опыта и адекватности оценок, поэтому необходимо совершенствовать методику многомерного сравнения на основе важнейших индикаторов их развития.

Финансовая устойчивость предприятия – это способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, гарантирующая его постоянную платёжеспособность и инвестиционную привлекательность в долгосрочной перспективе в границах допустимого уровня риска, так считает Г.В. Савицкая [1, с. 6].

Состояние финансовых ресурсов должно соответствовать требованиям рынка и отвечать целям развития предприятия. Недостаточная финансовая устойчивость может привести к неплатежеспособности и к некредитоспособности предприятия, а избыточная финансовая устойчивость – препятствовать развитию предприятия, способствовать замораживанию средств и образованию лишних запасов и резервов, как считает Черкасова И.О. [4, с. 174].

В наиболее общем случае возможны три варианта оценки финансовой устойчивости когда для расчетов используются данные: 1) о всех источниках; 2) о долгосрочных источниках; 3) об источниках финансового характера, под которыми понимаются собственный капитал, банковские кредиты и займы (долгосрочные и краткосрочные) [3, с. 163].

Инструкция по анализу и контролю за финансовым состоянием и платёжеспособностью субъектов предпринимательской деятельности [2]. В качестве критериев для оценки удовлетворительности структуры бухгалтерского баланса организации используются следующие показатели: коэффициент текущей ликвидности; коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами. Эти показатели считаются наиболее эффективными в оценке финансовой устойчивости, однако мы считаем, что в многомерной оценке возможно рассмотреть систему индикаторов. Придерживаясь мнения Савицкой Г.В. [1, с. 67], а так же Ковалева В.В. и Волковой О.Н. [3, с. 165], следует добавить такие немаловажные показатели, как: коэффициент финансовой независимости; коэффициент финансовой зависимости; коэффициент платёжеспособности; коэффициент финансового рычага.

Из приведенных выше вариантов оценки финансовой устойчивости нами был выбран первый вариант подбора индикаторов. В этом случае рассчитывают коэффициенты, характеризующие долю

собственного капитала, заемного капитала и долгосрочных источников в общей сумме источников финансирования.

Оценивая применение официальной методики с данными коэффициентами в комплексном анализе финансовой устойчивости мы рассмотрели многомерную оценку, проведя рейтинг организаций Витебской области, Оршанского района, что отражено в таблице 1.

Таблица 1 – Сравнительный анализ по методике рейтинговой оценки вариантов определения финансовой устойчивости

№ пр-ия	I метод	II метод
1	8	12
2	11	10
3	13	13
4	14	14
5	9	8
6	2	5
7	10	9
8	3	2
9	7	4
10	2	6

№ пр-ия	I метод	II метод
11	3	3
12	4	4
13	5	3
14	7	7
15	12	11
16	6	10
17	12	14
18	1	1
19	13	14

Таким образом, следует отметить, что чем больше выбрано показателей, тем точнее результат оценки финансовой устойчивости предприятия. Результаты I-го метода можно считать лишь промежуточными, т.к. процент совпадения мест составил 31,58%, поэтому при анализе финансовой устойчивости организаций по индикаторам следует добавить такие показатели, как: коэффициент финансовой независимости; коэффициент финансовой зависимости; коэффициент платежеспособности; коэффициент рычага.

Список цитированных источников

1. Анализ финансового состояния предприятия / Г.В. Савицкая. – Минск: Изд-во Гревцова, 2008. – 200 с. – (Серия “Бизнес от А до Я”).
2. Инструкция по анализу и контролю за финансовым состоянием и платежеспособностью субъектов предпринимательской деятельности / В ред. постановлений Минфина, Минэкономики, Минстата от 25.05.2006 N 57/88/58; от 27.04.2007 N 69/76/52; от 08.05.2008 N 79/99/50.
3. Анализ хозяйственной деятельности предприятий: учеб. / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. – М.: ТК Велби, Издательство «Проспект», 2005. – 424 с.
4. Анализ хозяйственной деятельности / И.О. Черкасова. – СПб.: Издательский Дом «Нева», 2003. – 192 с.

УДК 658.152

Смеян О.С.

Научный руководитель: к.э.н. Краснова И.И.

Белорусский национальный технический университет, г. Минск, РБ

ПРИМЕНЕНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКОГО ПОДХОДА В АНАЛИЗЕ СТРУКТУРЫ ЗАТРАТ АВТОТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Одна из основных задач логистики – минимизация затрат по доведению материального потока от первичного источника сырья до конечного потребителя. Решение этой задачи возможно лишь при условии, если система учета издержек производства и обращения позволяет выделять затраты на логистику. Таким образом, появляется важный критерий выбора оптимального варианта логистической системы – минимум совокупных издержек на протяжении всей логистической цепи.

В данной работе рассмотрена методика определения и учета затрат автотранспортного предприятия, осуществляющего международные перевозки грузов, а также структура общей суммы затрат с целью более эффективного управления ею.

Основными статьями затрат любого автотранспортного предприятия являются следующие: затраты на топливо, на восстановление износа подвижного состава (амортизация), на ТО и ТР подвижного состава, на восстановление износа автомобильных шин, на смазочные материалы, на оплату труда персонала предприятия, отчисления от заработной платы, прочие затраты.

При осуществлении международных перевозок в/из стран Западной Европы с использованием процедуры МДП предприятие несет также следующие, характерные для данного вида перевозок, затраты:

- 1) затраты на покупку книжки МДП (79 USD за одну листовую книжку МДП);

2) затраты на покупку разрешений для проезда по странам транзита и въезда в страну назначения (30 USD по каждой стране);

3) затраты на обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств в Республике Беларусь, в России (с 1 января 2004 года), в Западной Европе (Green card), страхование груза (CMR-страхование), медицинское страхование водителей;

4) затраты на визы для въезда на территорию иностранных государств (кроме стран СНГ);

5) затраты, связанные с получением лицензии на осуществление данного вида деятельности, на получение лицензионной карточки для транспортного средства;

6) затраты на сертификацию транспортного средства для установления его технических и экологических характеристик;

7) затраты, связанные с таможенным оформлением перевозимых грузов;

8) плата за проезд по дорогам;

9) затраты на телефонные разговоры и прочие затраты.

При калькулировании себестоимости перевозок грузов и пассажиров затраты, связанные с их осуществлением, группируются по следующим статьям:

- основная и дополнительная заработная плата персонала по организации и осуществлению перевозок;

- отчисления в бюджет от средств на оплату труда на социальное страхование и в фонд занятости;

- затраты на автомобильное топливо;

- затраты на смазочные и другие эксплуатационные материалы;

- материальные затраты на ремонт и восстановление автомобильных шин;

- материальные затраты на техническое обслуживание, текущий и капитальный ремонты автомобилей;

- амортизационные отчисления на полное восстановление основных фондов;

- общехозяйственные (накладные) расходы без учета налогов, включаемых в себестоимость, и фонда заработной платы административно-управленческого персонала, включенного в общий фонд оплаты труда;

- налоги и платежи, предусмотренные действующим налоговым и бюджетным законодательством.

Законодательством РБ определены особенности состава затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг) по предприятиям автомобильного и речного транспорта.

Основными статьями затрат при выполнении международных автомобильных перевозок являются: заработная плата и отчисления на социальное страхование; затраты на топливо; затраты на техническое обслуживание и ремонт; затраты на восстановление износа шин; затраты на смазочные материалы; амортизация подвижного состава; командировочные; дорожные сборы; оплата магистралей, паромных переправ, проезда через мосты и туннели; оплата услуг фирм-экспедиторов; стоимость разрешений на проезд по иностранной территории; затраты на приобретение таможенных документов; затраты на приобретение накладной международного образца; затраты на страхование (транспортных средств, водителей, грузов, ответственности перевозчика); прочие накладные расходы (в том числе налоги).

Исходные данные для расчета затрат на перевозки приведены в таблице 1. Расчет затрат производится по каждой езде или рейсу отдельно по курсу валют на дату совершения хозяйственной операции (на день составления авансового отчета). При выполнении международной автомобильной перевозки по заданному маршруту будем использовать седельный тягач МАЗ-MAN 543268 с полуприцепом МАЗ 975830.

Таблица 1 – Исходные данные для расчета затрат на рейс

Наименование показателя	Единица измерения	Значение показателя
1. Линейная норма расхода топлива	л/100 км	29,6
2. Собственный вес прицепа, т	т	6,5
3. Линейная норма расхода топлива на 1т веса полуприцепа	л/т	0,8
4. Норма расхода топлива на грузооборот	л/100ткм	0,8
5. Норма расхода моторного масла на 100 л топлива	л	2,8
6. Норма расхода трансмиссионного масла на 100 л топлива	л	0,4
7. Норма расхода пластичной смазки на 100 л топлива	л	0,3
8. Цены на смазочные материалы: • моторное масло • трансмиссионное масло • пластичная смазка	EUR	5 6 5,5
9. Норма затрат на ТО и Р	EUR/1000км	38,5
10. Эксплуатационная норма пробега автомобильных шин	км	120 000
11. Стоимость комплекта шин: • для автомобиля • для полуприцепа	EUR	245 220

Продолжение таблицы 1

12. Количество комплектов шин (без запасных): • для автомобиля • для полуприцепа	шт шт	6 6
13. Цена 1 л дизельного топлива: • в Германии • в Республике Беларусь • в Польше • в Нидерландах • в России • на Украине	EUR	1,205 0,618 1,099 1,229 0,485 0,751
14. Норма командировочных расходов по иностранной территории на сутки: • в Республике Беларусь • в Республике Польша • в Республике Германия • в Нидерландах • в России • на Украине	EUR	3,6 25,18 40 35 14,4 22,57
15. Расценка оплаты труда водителя на 1 км пробега	EUR	0,024
16. Стоимость оформления: • книжки МДП • Визы (1 человек) • CMR - накладной	EUR	42 60 0,7
17. Ставки страхования: • Страхование гражданской ответственности перевозчика по РБ (на год) - автомобиль - полуприцеп	EUR	60 20
• Медицинская страховка водителя (на год) • каско-страхование автопоезда (на год) - автомобиль - полуприцеп	EUR	32 656,6 121,6
• страхование гражданской ответственности перевозчика в Европе (зеленая карта на год)		630
• CMR – страхование (на год)	EUR	215
18. Маршрут движения	Роттердам-Самара-Ульяновск-Ганновер-Бремен	
19. Стоимость: • автомобиля • полуприцепа	EUR EUR	45000 10000

Таблица 2 – Технические характеристики, используемых для перевозки автомобилей

Показатель	Тягач: МАЗ- MAN 543268 с полуприцепом МАЗ 975830
1. Высота, м	3,116
2. Ширина, м	2,5
3. Длина автомобиля, в т.ч. • тягач • полуприцеп	6,985 13,6
4. Количество осей на автомобиле: • тягач • полуприцеп	2 3
5. Полная масса автомобиля, т в т.ч. вес • полуприцепа	16 6,5
6. Линейная норма расхода топлива, л	29,6
7. Емкость топливного бака, л	500
8. Соответствие нормам экологической безопасности	Евро 3

При определении продолжительности рейса и ездки составляем расписание движения автомобиля, в котором учитываем количество используемых для перевозки водителей (1 водитель), среднюю скорость движения 75 км/ч, время на пересечение каждой границы (фактические значения простоев автомобилей на погранпереходах по данным АТП), среднее время на погрузку (разгрузку) – 5 часов, режимы работы таможен и клиентов.

Как видно из расчётов, применение логистического подхода при определении оптимального маршрута позволяет эффективно и рационально распределить затраты, связанные с выполнением транспортной работы.

УДК 65 657.1

Ужачкина А.А.

Руководитель: старший преподаватель Емельянцева О.В.

Гомельский государственный технический университет имени П.О.Сухого, г. Гомель, РБ

АМОРТИЗАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ: ПРОБЛЕМЫ ВЫБОРА И НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Целью работы является изучение проблемы выбора амортизационной политики предприятия и направлений её совершенствования.

Износ основных средств, отраженный в бухгалтерском учете, накапливается в течение всего срока их службы в виде амортизационных отчислений на счетах по учету износа. В каждом отчетном периоде сумма амортизации списывается со счетов износа на счета по учету затрат на производство. Вместе с выручкой за реализованную продукцию и услуги амортизация поступает на расчетный счет предприятия, на котором накапливается. Амортизационные отчисления расходуются непосредственно с расчетного счета на финансирование новых капитальных вложений в основные средства.

Амортизация – это планомерный процесс переноса стоимости средств труда по мере их износа на производимый с их помощью продукт. Амортизация является денежным выражением физического и морального износа основных средств. Сумма начисленной за время функционирования основных средств амортизации должна быть равна их первоначальной (восстановительной) стоимости [1].

Амортизационные отчисления выполняют следующие функции:

- денежного возмещения износа основных средств;
- инвестирования на простое и расширенное воспроизводство;
- формирование издержек на производство и реализацию продукции;
- определение налогооблагаемой прибыли;
- экономического обоснования инвестиций;
- предотвращения чрезмерного физического и морального износа ОПФ;
- развития и ускорения темпов НТП.

Для начисления амортизации необходимо определить срок полезного использования объекта ОС.

Срок полезного использования – это период, в течение которого использование объекта основных средств призвано приносить доход или служить для выполнения целей деятельности предприятия. Срок полезного использования объекта определяется при приемке его на учет. Для этого используются либо централизованные данные, либо из технических условий объекта [3].

Амортизационные отчисления производятся одним из следующих способов:

- линейным способом;
- способом уменьшаемого остатка;
- способом списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования;
- производительным методом.

Линейный метод – амортизация начисляется равномерно в течение всего нормативного срока службы или срока полезного использования объекта основных средств.

Метод уменьшаемого остатка – годовая сумма начисленной амортизации рассчитывается исходя из определяемой на начало отчетного года недоамортизированной стоимости и нормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования объекта и коэффициента ускорения. На последний год списывают всю недоамортизированную стоимость объекта основных средств.

Метод суммы чисел лет – годовая сумма амортизации определяется исходя из первоначальной стоимости объекта основных средств и годового соотношения, где в числителе число лет, остающихся до конца срока службы объекта, а в знаменателе – сумма чисел лет срока службы объекта.

Производительный метод – начисление амортизации на основе амортизируемой стоимости объекта и отношения натуральных показателей объема продукции, выпущенной в текущем периоде, к ресурсу объекта [2, с. 55].

Применение одного из способов по группе однородных нематериальных активов производится в течение всего их срока полезного использования. Срок полезного использования нематериальных активов определяется организацией при принятии объекта к бухгалтерскому учету. Сроком полезного использования считается период, в течение которого использование объекта приносит прибыль, выводу предприятию.

В процессе формирования амортизационной политики предприятия учитываются следующие основные факторы:

- Объем используемых операционных основных средств и нематериальных активов. Воздействие амортизационной политики предприятия на интенсивность обновления операционных внеоборотных активов и на конечные финансовые результаты его деятельности возрастает пропорционально увеличению объема собственных основных средств и нематериальных активов;

- Методы отражения в учете реальной стоимости используемых основных средств и нематериальных активов. Осуществляемая переоценка этих видов операционных активов предприятия носит в современных условиях периодический характер и не в полной мере отражает рост цен на них. В связи с этим амортизационные отчисления не характеризуют в полной мере фактический износ этих активов и утрачивают свое реновационное значение. Занижению размера реального износа внеобо-

ротных активов приводит не только к уменьшению скорости их обновления, но и к формированию излишней фиктивной суммы прибыли предприятия. А соответственно к изъятию у него дополнительных финансовых средств в виде уплачиваемого налога на прибыль;

- Реальный срок использования предприятием амортизируемых активов. Установленный в процессе разработки норм амортизации средний срок использования отдельных видов основных средств носит обезличенный характер и должен конкретизироваться на каждом предприятии с учетом особенностей их использования в операционной деятельности;

- Разрешенные законодательством методы амортизации. Зарубежный опыт свидетельствует о большом количестве разрешенных к использованию методов амортизации внеоборотных активов, что позволяет предприятиям формировать альтернативные варианты амортизационной политики в широком диапазоне. Наше законодательство ограничивает используемые методы амортизации;

- Состав и структура используемых основных средств. Методы амортизации, разрешенные к использованию в нашей стране, дифференцируются в разрезе движимой и недвижимой (активной и пассивной) частей операционных основных средств;

- Темпы инфляции. В условиях высокой инфляции постоянно занижаются база начисления амортизации, а соответственно и размеры амортизационных отчислений. Кроме того, инфляция оказывает негативное воздействие на реальную стоимость накопленных средств амортизационного фонда, что отрицательно сказывается на финансовых возможностях увеличения скорости обновления операционных внеоборотных активов;

- Инвестиционная активность предприятия. Выбор методов амортизации в значительной мере определяется уровнем текущей потребности в инвестиционных ресурсах, готовностью предприятия к реализации отдельных инвестиционных проектов, обеспечивающих обновление внеоборотных активов [4, с. 242].

Учет перечисленных факторов позволяет предприятию выбрать соответствующие методы амортизации отдельных групп внеоборотных активов, в наибольшей степени отражающие специфику их использования в операционном процессе.

Список цитированных источников

1. Экономика предприятия: Амортизация основных средств: учеб. пособие / Т.И. Юркова., С.В. Юрков. – 2006. – 116 с.
2. Экономика промышленного предприятия: учеб. пособие / Н.А. Алексеенко, И. Н.Гурова. – Минск: Изд-во Гревцова, 2009. – 264 с.
3. Экономика предприятия: Амортизация основных фондов / Т.А. Фролова. – 2011. – 126 с.
4. Бланк, И. Финансовый менеджмент. – Киев: Ника-Центр, 2004. – 655 с.

УДКЗ 39.972

Власкина А.С.

Научный руководитель: к.э.н. Сивякова М.В.

Владимирский государственный университет им. А. Г. И Н. Г. Столетовых, Владимир, РФ

ПОСТРОЕНИЕ АДАПТИВНОЙ МОДЕЛИ ПЕРЕХОДА ОТ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ, СОСТАВЛЯЕМОЙ ПО РСБУ К МСФО

Описание подходов к организации технологической деятельности производственных предприятий необходимо начать с базовых понятий и определить область их действия.

Под понятием «Адаптивные модели» понимаются интеллектуальные, информационно-технологические образы определенных типов производственной деятельности, способные настраиваться на регистрацию различных событий производственной деятельности, классифицировать их по типам деятельности, способу и характеру отражения, а затем накапливать информацию о событиях, выявлять редкие (аномальные) события и предоставлять информацию, понятную пользователям различных систем статистики и бухгалтерского учета [3].

Адаптивные модели учета дают возможность поставить задачи учета, анализа и прогнозирования состояния хозяйственных единиц системой балансовых уравнений. А затем представить решение этих задач в виде, понятном заинтересованным пользователям информации различных правовых, хозяйственных и общественных систем. Кроме этого, указанные модели позволяют прогнозировать экономическое состояние конкретного хозяйствующего субъекта в зависимости от принятия законодательных и нормативных актов, суждений и оценок, выраженное в его финансовых отчетах [5].

В настоящей работе мною рассматриваются технологические модели бухгалтерского учета и финансовой отчетности производственных предприятий, поддерживающие СФО (рис. 1).

Создание адаптивной модели учета ведет к построению единообразной теории и методологии на основе глобальной математической модели бухгалтерского учета и отчетности.

Технологически-адаптивная модель финансовой отчетности представляет собой систему формирования финансовых отчетов, содержащих структурированное представление информации о финансовом положении, финансовых результатах деятельности и движении денежных средств производственного предприятия [3].



Рисунок 1 – Концепция «Хранилище данных»
Разработано автором

В качестве методологической основы предлагается использовать *ситуационно-матричный бухгалтерский учет*, так как он наиболее логично вписывается в современные информационные технологии и ориентирован на учет возможных событий, а не проявившихся на практике событий (см. рис. 2).



Рисунок 2 – Матрица преобразования в МСФО (разработано автором)

Главное отличие адаптивной модели учета от других систем учета состоит в том, что она должна быть приведена к табличным структурам, как в математике, – естественным образом ей соответствуют математические структуры, называемые матрицами, которые по определению не что иное, как таблицы чисел.

Данное обстоятельство позволяет совершенно по-новому решать проблемы формирования балансовых отчетов и их анализа как решения математических уравнений, но связывающее между собой не отдельные числа, а различные структуры чисел, организованные в виде аналогов бухгалтерских табличных структур: матриц, векторов (отдельных строк и столбцов) и отдельных числовых величин – скаляров [4].

Матрицы решений представляют собой информационные объекты, содержащие алгоритмы преобразования и соответствия входной и выходной информации. Для этого требуется принять еще одно концептуальное решение – сформировать достаточно строгую и одновременно прозрачную систему критериев подобия, которая будет представлена как концепция эквивалентности форм представления и алгоритмов преобразования бухгалтерской информации.

Благодаря этому, результаты, полученные в системе моделей ситуационно-матричной бухгалтерии, всегда и без особых проблем могут быть переведены в соответствующие и привычные формы их представления в системе понятий и категорий традиционного бухгалтерского учета и наоборот [3].

Все вышеизложенное определяет цель предложений – создание адаптивной модели диграфической бухгалтерии и финансовой отчетности как методологической и информационно-технологической базы для осуществления процесса гармонизации национальных систем учета, их интеграции в международно-признанную систему учета и финансовой отчетности [2].

Именно такая, универсальная и легко адаптируемая к национальным особенностям учета, но тематически определенная, технологически обоснованная и обеспеченная необходимой информацией модель, может стать базой, относительно которой может и должна проводиться работа по гармонизации – нахождению общих точек зрения на проблемы, несмотря на существующие различия национальных и международно-признанных систем учета.

Список цитированных источников

1. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации ПБУ 4/99: Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 № 43н.
2. МСФО (IAS) 1: Представление финансовой отчетности
3. Куркина, Кира. Как «подружить» МСФО и РСБУ / К. Куркина, Т. Колесникова, [Электронный ресурс] – Режим доступа: [//www.gaap.ru](http://www.gaap.ru)
4. Переход на МСФО – основные этапы [Электронный ресурс] – Режим доступа: [//www.msfofm.ru](http://www.msfofm.ru)
5. Щадилова, С.Н. МСФО: основные различия между техникой учета в России и за рубежом, [Электронный ресурс] – Режим доступа: [//www.elitarium.ru](http://www.elitarium.ru)

УДК 657.37

Ворожун В.С.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Астафьева В.А.

Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации, г. Гомель, РБ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ ОТРАЖЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ В ОТЧЕТНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

На сегодняшний день в мировой экономике наблюдается возрастание интеграционных процессов, как на уровне отдельных компаний, так и на уровне экономик различных государств. Это существенно повышает актуальность представления крупными отечественными предприятиями отчетности в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности (далее МСФО). Результатом подготовки белорусским предприятиям финансовой отчетности по МСФО станет расширение круга заинтересованных пользователей (инвесторов, кредиторов, поставщиков), для которых соблюдение принципа справедливой оценки активов и обязательств является гарантией достоверности анализируемых данных. В итоге белорусские предприятия могут получить ряд преимуществ: увеличение объема привлекаемых прямых иностранных инвестиций, привлечение иностранных кредитов по более низким ставкам, получение отсрочки платежей от поставщиков на более длительный срок и др.

В этой связи считаем необходимым рассмотреть один из важнейших аспектов учета активов и обязательств по справедливой стоимости: раскрытие информации по финансовым рискам предприятия. При этом особое внимание необходимо уделить трактовке финансовых рисков и их видов.

Законодательство РБ на сегодняшний день не содержит определения финансового риска. В правовом поле страны определено только понятие «банковский риск». Причем к банковским рискам отнесены кредитный, рыночный, процентный, фондовый, товарный, валютный и риск ликвидности [1].

В то же время различаются определения валютного и ценового рисков, приводимые в различных правовых актах. Так, Постановление Правления Национального банка Республики Беларусь № 139 от 28.09.2006 г. определяет рыночные риски исключительно с позиции вероятности потерь [1]. В свою очередь «Инструкция о порядке раскрытия информации и представления бухгалтерской отчетности о

финансовых инструментах» определяет рыночные риски с позиции колебания стоимости финансовых активов и обязательств, как в отрицательную, так и в положительную сторону [2]. Такое несоответствие специалисты объясняют тем, что целью первого документа является выполнение банками нормативов безопасного функционирования, а целью второго – раскрытие полной и достоверной информации о финансовых инструментах в соответствии с Государственной программой перехода на международные стандарты бухгалтерского учета в Республике Беларусь [3].

Проанализировав различные трактовки финансового риска в научной литературе, мы разделяем точку зрения ученых Кравец Л. М. и Ворожуна А. С., согласно которой финансовый риск можно рассматривать как вероятность отклонения фактической стоимости финансовых активов или обязательств от ожидаемой в результате наступления нежелательных событий денежно-кредитного характера. На наш взгляд, такой подход в наибольшей степени соответствует Международному стандарту финансовой отчетности (IFRS) 7 «Финансовые инструменты: раскрытие информации» и может быть использован при раскрытии информации по финансовым рискам предприятия.

Основными видами финансовых рисков, согласно вышеназванному документу, являются: рыночный (валютный, процентный, ценовой), кредитный и риск ликвидности [4]. Рассмотрим более подробно характеристику каждого из этих рисков и требования международного стандарта по его раскрытию в финансовой отчетности. При этом отметим, что под финансовым инструментом в документе понимается любой договор, в результате которого одновременно возникают финансовый актив у одной организации и финансовое обязательство или долевого инструмент у другой.

Рыночный риск – это риск того, что справедливая стоимость или будущие потоки денежных средств по финансовому инструменту будут колебаться в связи с изменением рыночных цен [4].

По рыночному риску предприятие должно раскрыть следующую информацию:

- анализ чувствительности предприятия к каждому виду рыночных рисков, которым оно подвержено на конец отчетного периода, с отражением эффекта, какой оказали бы на прибыль или убытки и капитал предприятия изменения соответствующей переменной, от которой зависит уровень риска, которые были обоснованно возможными на эту дату;
- методы и допущения, использованные при подготовке анализа чувствительности;
- изменения использованных методов и допущений по сравнению с предыдущим периодом и причины таких изменений.

Остановимся более подробно на основных разновидностях рыночных рисков: валютном и процентном. Валютный риск – риск того, что справедливая стоимость или будущие потоки денежных средств по финансовому инструменту будут колебаться в связи с изменением курсов иностранных валют [4]. Считаем, что информацию о валютном риске предприятия целесообразно представить в виде таблицы 1:

Таблица 1 – Модель представления информации о валютном риске предприятия

Наименование валютной пары	Изменение курсов, %	Влияние на чистую валютную позицию (ЧВП * на изменение курсов)
USD/EUR	+	$+\Sigma$
	-	$-\Sigma$
USD/BYR	+	$+\Sigma$
	-	$-\Sigma$
Прочие	+	$+\Sigma$
	-	$-\Sigma$

Таким образом, пользователь отчетности получает информацию о возможном колебании ЧВП предприятия в положительную и отрицательную сторону в разрезе видов валют.

Процентный риск – риск того, что справедливая стоимость или будущие потоки денежных средств по финансовому инструменту будут колебаться в связи с изменением рыночных процентных ставок [4]. Информацию о процентном риске предприятия целесообразно представить в виде табл. 2.

Таблица 2 – Модель представления информации о процентном риске предприятия

Показатели	До востребования	До 3 месяцев	От 3 месяцев до 1 года	От 1 года до 5 лет	Более 5 лет
Активы					
Итого активов нарастающим итогом					
Обязательства					
Итого обязательств нарастающим итогом					
ГЭП					
Коэффициент разрыва					

Поясним, что в таблице 2 приводятся активы и обязательства, подверженные колебаниям процентной ставки (т.е. кредиты, займы, депозиты, финансовые вложения с плавающими процентными ставками). ГЭП представляет собой величину разрыва между процентными активами и обязательствами определенной группы срочности.

Кредитный риск – риск того, что одна из сторон по финансовому инструменту нанесет финансовые убытки другой стороне посредством неисполнения своих обязательств [4]. Предприятие должно раскрыть следующую информацию по видам финансовых инструментов:

- сумму, наилучшим образом отражающую максимальный размер кредитного риска, которому предприятие подвержено на конец отчетного периода, без учета какого-либо удерживаемого обеспечения или других использованных механизмов повышения качества кредита;
- описание удерживаемого обеспечения и других механизмов повышения качества кредита;
- информацию о качестве финансовых активов в отношении кредитного риска, которые не являются просроченными или обесцененными;
- балансовую стоимость финансовых активов, которые были бы просроченными или обесцененными, если бы их условия не были пересмотрены.

Кредитному риску предприятия реального сектора экономики подвергаются в основном в отношении дебиторской задолженности покупателей. Информацию о кредитном риске в отчетности целесообразно предоставлять в виде таблицы 3:

Таблица 3 – Модель представления информации о кредитном риске предприятия

Финансовые активы	Характер актива	Сроки погашения	Сумма
Класс финансового актива	Не просроченный	-	x_1
	Просроченный	До 3 месяцев	x_2
		От 3 месяцев до 1 года	x_3
		Более 1 года	x_4
	Всего		$\sum_{i=1}^n x_i$

Риск ликвидности – риск того, что у предприятия возникнут сложности при исполнении финансовых обязательств [4]. По риску ликвидности предприятие должно раскрывать:

- анализ финансовых обязательств по срокам погашения, оставшимся на конец отчетного периода в соответствии с договором;
- описание того, как предприятие управляет риском ликвидности.

Модель представления информации по риску ликвидности в табличном виде аналогично модели представления информации по кредитному риску.

Таким образом, составление белорусскими предприятиями финансовой отчетности в соответствии с МСФО расширит круг пользователей отчетности и приведет к получению ряда преимуществ. Вместе с тем, в целях соблюдения принципа справедливой оценки в учете обязательств и активов необходимо достоверно раскрывать информацию по различным финансовым рискам. Считаем, что реализации этого требования будет способствовать использование предлагаемых автором моделей представления информации о финансовых рисках.

Список цитированных источников

1. Об утверждении Инструкции об организации внутреннего контроля в банках и небанковских кредитно-финансовых организациях: Постановление Правления Национального банка Республики Беларусь № 139 от 28.09.2006 г. – Режим доступа: <http://nbrb.by/legislation/BankRegul/>
2. Инструкции о порядке раскрытия информации и представления бухгалтерской отчетности о финансовых инструментах: Постановление Министерства финансов Республики Беларусь №164 от 22.12.2006 г. – Режим доступа: <http://www.minfin.gov.by/rmenu/business-accounting/buhuchet/standards/post164/>
3. Кравец, Л.М. Сущностные аспекты финансовых рисков корпорации / Л.М. Кравец, А.С. Ворожун // Актуальные вопросы экономич. развития: теория и практика в современных условиях: Межд. науч.-практич. конференц., 27–28 октября 2011 г.: III Чтения, посвящённые памяти М.В. Научителя / редкол.: Б.В. Сорвилов, О.С. Башлакова (отв. ред.) [и др.]. – Гомель: ГГУ им. Ф. Скорины, 2011. – 278 с.
4. Финансовые инструменты: раскрытие информации (IFRS 7). [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.ey.com/BY/ru/Services/Assurance/Accounting-and-Financial-Reporting/AABS---IFRS---7-Archive>

УДК 330.4(476)

Кременевская А.И.

Научный руководитель: старший преподаватель Шепетько О.В.

Барановичский государственный университет, г. Барановичи, РБ

АНАЛИЗ ТРАНСПОРТНЫХ ИЗДЕРЖЕК И ВОЗМОЖНОСТИ ИХ СНИЖЕНИЯ НА ОАО «БАРХИМ»

В настоящее время, в условиях повышения конкуренции, каждое предприятие стремится реализовать свои конкурентные преимущества. На рынке бытовой химии немаловажную роль играет стоимость продукции. Поэтому необходимо сконцентрировать усилия предприятий на сокращении себестоимости без ущерба качеству. Поставленную задачу можно реализовать посредством проведения анализа транспортных издержек и соответственной корректировки политики дистрибьюции.

В целях сокращения транспортных издержек целесообразнее всего производить расчеты эффективности политики дистрибуции при помощи методов экономико-математического моделирования, в частности при использовании модели транспортной задачи в экономике. Актуальность применения транспортной задачи связана с сокращением затрат на перевозку продукции. Целями решения транспортной задачи является разработка универсального подхода к расчёту затрат на перевозки и подбор алгоритма их минимизации, пригодного для использования в реальном секторе экономики на основе компьютерных технологий [1].

Транспортная задача – это задача об оптимальном плане перевозок однородного продукта из однородных пунктов наличия в однородные пункты потребления. Для наглядности условия транспортной задачи представляются в виде распределительных таблиц, которые называют матричной моделью транспортной задачи. Рассмотрим план перевозок ОАО «Бархим» в виде распределительной таблицы (таблица 1).

Таблица 1 – Матричная модель плана перевозок ОАО «Бархим»

Поставщик	Пункт назначения				Вместимость, кг
	Минск	Молодечно	Могилев	Витебск	
	Затраты на 1 кг продукции, бел. руб.				
МА36303А5	30,68	56,94	90,12	81,82	12000
МА35440А9	27,18	77,63	108,86	71,47	18800
МА35336А5	50,59	58,97	93,35	116,86	7500
МА35337А5	48,60	53,50	91,70	110,37	7500
МА36430А8	26,50	72,84	91,23	76,66	18800
Потребность в грузе, кг	30800	7500	7500	18800	64600

Затраты на перевозку продукции рассчитаны исходя из расстояния между пунктом отправления и пунктом назначения, ценой на дизельное топливо, расходом топлива на 100 км каждого транспортно-го средства. Также был учтен тоннаж транспортных средств, который находится в прямо пропорциональной зависимости от длины пути и грузоподъемности транспортного средства. Общая потребность в грузе соответствует суммарному количеству груза всех поставщиков, поэтому данную транспортную задачу будем считать задачей закрытого типа.

Существует ряд способов решения транспортной задачи. На отечественных предприятиях используется метод «северо-западного угла». Найдем опорный план методом «северо-западного угла», при этом воспользуемся формулой (1).

$$\min f = \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n c_{ij} \times x_{ij}, \quad (1)$$

где f – целевая функция; m – количество поставщиков; i – порядковый номер поставщика; n – количество потребителей; j – порядковый номер потребителя; c_{ij} – стоимость перевозки груза из i -ого пункта отправления в j -ый пункт назначения; x_{ij} – количество единиц груза, которое необходимо доставить из i -ого пункта отправления в j -ый пункт назначения.

Для данной функции необходимо составить определенные ограничения, поскольку от каждого поставщика должен быть вывезен груз в объеме данного ресурса. К данным ограничениям относят систему формул равенств (2)

$$\begin{cases} \sum_{j=1}^n x_{ij} = b_j, j = \overline{1, m}; \\ \sum_{i=1}^m x_{ij} = a_i, i = \overline{1, n}; \\ x_{ij} \geq 0, i = \overline{1, n}, j = \overline{1, m}; \end{cases} \quad (2)$$

где n – количество потребителей; j – порядковый номер потребителя; x_{ij} – количество единиц груза, которое необходимо доставить из i -ого пункта отправления в j -ый пункт назначения; b_j – суммарные потребности всех клиентов; m – количество поставщиков; a_i – суммарные запасы груза у всех поставщиков.

При использовании метода «северо-западного угла» на каждом этапе решения задачи максимально возможным числом заполняют левую верхнюю клетку оставшейся части таблицы. Заполнение происходит таким образом, что полностью перемещается груз из определенного пункта назначения или полностью удовлетворяется потребность в нем определенного клиента. Для нахождения опорного плана методом «северо-западного угла» изначально необходимо заполнить клетку (1;1), тем самым осуществив перевозку груза от первого пункта отправления к первому пункту назначения. Если объемы запаса груза первого пункта отправления исчерпаны, тогда вычеркиваем первую строку транспортной таблицы и рассматриваем далее уменьшенную таблицу. В уменьшенной таблице рассчитаем потребность в грузе первого потребителя при помощи формулы (3).

$$b'_1 = b_1 - a_1, \quad (3)$$

где b'_1 – потребность в грузе первого потребителя в уменьшенной таблице; b_1 – потребность в грузе первого потребителя; a_1 – запасы груза первого пункта отправления.

Если потребность в грузе первого потребителя полностью удовлетворена при помощи отправки груза из первого пункта отправления к первому пункту назначения, то вычеркиваем первый столбец транспортной таблицы. В уменьшенной таблице полагаем, что запас груза первого поставщика равен разности между первоначальным запасом и потребностями первого потребителя, что выражено в формуле (4).

$$a'_1 = a_1 - b_1, \quad (4)$$

где a'_1 – запас груза первого поставщика в уменьшенной таблице; a_1 – запас груза первого поставщика; b_1 – потребность в грузе первого потребителя.

В обоих случаях в уменьшенной транспортной задаче по тому же принципу заполняем клетку в левом верхнем углу. В незаполненных клетках полагаем, что доставка равна нулю, и считаем их свободными.

Нахождение опорного плана транспортной задачи методом «минимального элемента» схоже с методом «северо-западного угла». Они отличны между собой выбором заполнения клеток таблицы. Изначально заполняется та клетка, которой соответствует наименьшая стоимость перевозки груза от места отправления до места назначения, по аналогии заполняется следующая клетка. Соседние клетки таблицы, где перевозка груза не равна нулю, поочередно должны находиться либо в одной строке, либо в одном столбце, к тому же ни в одной строке и ни в одном столбце нет более двух таких клеток[2]. При решении задачи методом «минимального элемента» особое внимание стоит обратить на изменение затрат на перевозку кг продукции, связанное с влиянием степени загрузки транспортно-го средства на изменения расхода топлива на 100 км.

Исходя из формулы (1) рассчитаем опорный план перевозок методом «северо-западного угла»:

$$f = 30, 68 \times 12000 + 27, 18 \times 18800 + 58, 97 \times 7500 + 91, 70 \times 7500 + 76, 66 \times 18800 = 3\,450\,377 \text{ бел. руб.},$$

где f – целевая функция.

Решение задачи методом «северо-западного угла» можно представить в таблице (таблица 2).

Таблица 2 – Решение задачи методом «северо-западного угла»

Вместимость, кг	Потребность в грузе, кг			
	30800	7500	7500	18800
12000	12000	0	0	0
18800	18800	0	0	0
7500	0	7500	0	0
7500	0	0	7500	0
18800	0	0	0	18800

Определим опорный план задачи, условия которой даны в таблице 1 методом «минимального элемента»:

$$f = 26, 50 \times 18800 + 30, 68 \times 12000 + 53, 50 \times 7500 + 93, 35 \times 7500 + 71, 47 \times 18800 = 3\,311\,371 \text{ бел. руб.},$$

где f – целевая функция.

Решение задачи методом «северо-западного угла» можно представить в таблице (таблица 3).

Таблица 3 – Решение задачи методом «северо-западного угла»

Вместимость, кг	Потребность в грузе, кг			
	30800	7500	7500	18800
12000	12000	0	0	0
18800	0	0	0	18800
7500	0	0	7500	0
7500	0	7500	0	0
18800	18800	0	0	18800

Таким образом, выгода от использования метода «минимального элемента» составит 139 006 бел. руб. Отметим, проанализированные маршрутные пути составляют лишь малую часть дистрибуторской системы распределения предприятия. Корректировка маршрутных путей позволит ОАО «Бархим» сэкономить значительные денежные средства.

Список цитированных источников

1. Кузнецов, А.В. Высшая математика: Мат. программир.: учеб. / А.В. Кузнецов, В.А. Сакович, Н.И. Холод; под общ. Ред. А.В. Кузнецова. – Мн.: Выш. шк., 1994. – 286 с: ил.
2. Кузнецов, А.В. Сборник задач и упражнений по высшей математике: Математическое программирование: учеб. пособ. / А.В. Кузнецов, В.А. Сакович, Н.И. Холод; под общ. ред. А.В. Кузнецова. – Мн.: Выш. шк., 1995. – 382 с: ил.

УДК 658.152/.153

Бедюк А.Н.

Научный руководитель: доцент Слапик Ю.Н.

Брестский государственный технический университет, г. Брест, РБ

РОЛЬ АМОРТИЗАЦИИ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ВОСПРОИЗВОДСТВА ОСНОВНОГО КАПИТАЛА

По данным Государственного комитета Республики Беларусь по науке и технологиям и НАН Беларуси 79% технологий, используемых в республике при производстве основных видов продукции, относятся к традиционным и соответствуют III и IV технологическим укладам, примерно 16% – к новым и только 5% – к высоким.

Технологический уклад (волна) – совокупность технологий, характерных для определенного уровня развития производства. Научно-технический прогресс можно рассматривать как смену технологических укладов.

Использование технологий более высокого технологического уклада предполагает ускоренное обновление производственных фондов предприятия, которое можно охарактеризовать с помощью коэффициента выбытия. Значение коэффициента выбытия равное 2% означает, что в промышленности в рассматриваемом периоде полное выбытие действующих основных фондов ориентировано на 50 лет. В такой ситуации неминуемо образование большого массива физически и морально устаревшего оборудования. По международным стандартам оборудование в возрасте более 20 лет имеет низкие технико-экономические возможности и является критическим, так как физически и морально многократно изношенное оборудование расточительно «пожирает» производственные ресурсы (сырье, энергию, труд), а в физическом аспекте – привести к перманентному потоку техногенных катастроф. В Республике Беларусь наиболее значимыми техногенными катастрофами явились:

- Авария на "Беларуськалий", 2-й рудник, июль 2011 г.;
- Взрыв на ЗАО "Холдинговая компания "Пинскдрев" 25 октября 2010 г.;
- Авария на Чернобыльской АЭС 26 апреля 1986 г.

Для решения этих вопросов необходимо уделять более пристальное внимание вопросам воспроизводства основного капитала.

Целью работы является разработка предложений в отношении использования амортизации как одного из источников финансирования воспроизводства основного капитала.

Эффективное технологическое обновление основных производственных фондов происходит не само по себе в результате роста инвестиций, а требует проведения экономической политики, имеющей целью непрерывное обновление основных средств. Обновление фондов не должно быть одномоментным, необходимо создать эффективный воспроизводственный механизм, обеспечивающий непрерывность этого обновления.

Воспроизводство имеет две формы (рисунок 1):

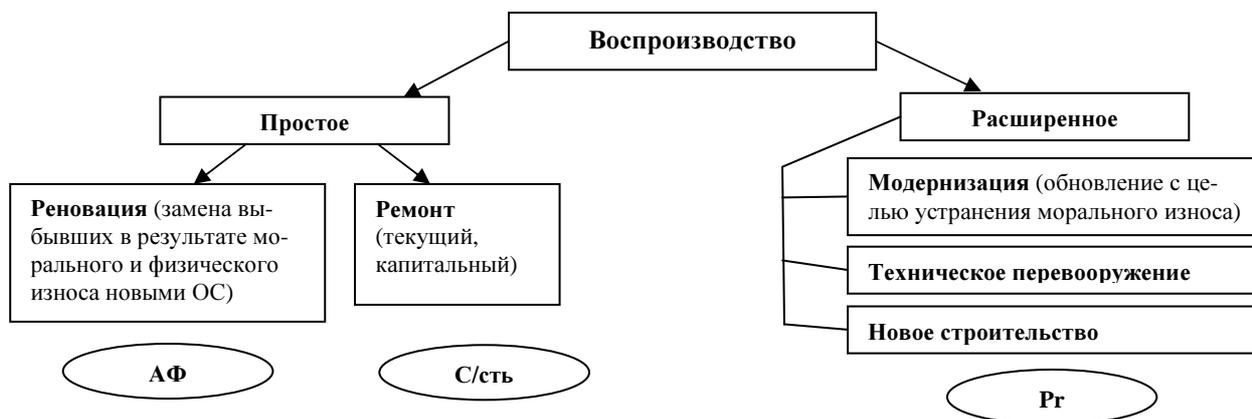


Рисунок 1 – Формы воспроизводства

Простое воспроизводство – замена устаревших средств труда и ремонт. Источником финансирования реновации является амортизационный фонд, затраты на ремонт сразу относятся на себестоимость.

Расширенное воспроизводство – модернизация, техническое перевооружение, новое строительство.

Дальнейшим предметом нашего изучения является такая форма простого воспроизводства, как *реновация*.

Реновация (от лат. *renovatio* – обновление, возобновление) **основных фондов** представляет экономический процесс замещения выбывающих в результате морального и физического износа производственных основных фондов новыми – необходимое условие обеспечения непрерывности общественного производства. Финансироваться данный процесс должен за счет амортизационного фонда [1].

Рассмотрим несколько определений данного понятия:

Амортизационный фонд – аккумулярованные финансовые ресурсы простого воспроизводства основных фондов; т.е. амортизационный фонд должен обеспечивать замену выбывающих средств труда.

С другой стороны, в современной экономической литературе **амортизационный фонд** определяется как денежные ресурсы, образованные из амортизационных отчислений, предназначенные для простого и расширенного воспроизводства основных средств. Таким образом очевидно, что среди экономистов не существует единого мнения по поводу целей использования амортизационного фонда.

Однако в настоящее время более актуальной представляется другая проблема: в связи с изменениями в законодательстве Республики Беларусь, с 2011 г. амортизационный фонд больше не является объектом учета, и вследствие этого не выполняет свою прямую функцию источника финансирования основных средств.

Полный отказ от отслеживания направлений использования амортизационных отчислений и отмена механизма формирования и использования амортизационных фондов исключает использование амортизационных отчислений в качестве источника капитальных вложений, что, очевидно, является отрицательным моментом.

В разные периоды времени амортизационный фонд то включался, то исключался из объектов бухгалтерского учета. Амортизационная политика в Республики Беларусь с 2011 г. предусматривает одноканальную систему начисления амортизации, что означает возврат к государственной амортизационной политике, действовавшей с 1991 по 1997 годы. Теперь предприятия не обязаны формировать амортизационный фонд и отражать в учете его использование.

Таким образом, определяются проблемы, связанные с отсутствием амортизационного фонда как объекта учета:

1. Отсутствие оценки средств, предназначенных для реновации.
2. Отсутствие контроля за использованием этих средств.
3. Вымывание средств на реновацию из оборота предприятия.

В решении данных проблем заинтересованы в первую очередь собственники предприятий частной формы собственности.

Так как амортизационный фонд отсутствует, но амортизация начисляется, то становится интересным, на сколько сумма амортизации, относимая на расходы, характеризует формирование амортизационного фонда как экономической категории.

Для этого необходимо разграничивать понятия амортизации как износа и как формы резерва. Разные аспекты амортизации представлены на рисунке 2:

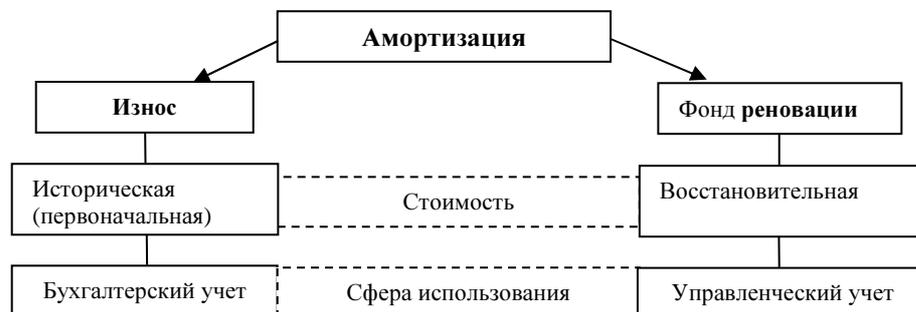


Рисунок 2 – Аспекты амортизации

Износ – это сумма накопленных амортизационных отчислений за период использования актива, величина уже распределяемой стоимости объекта учета, т.е. износ выполняет функцию не более чем регулятора стоимости.

Амортизация как форма резерва имеет смысл тогда, когда организация собирается производить замену существующих объектов по истечении срока их эксплуатации.

Сегодня начисление износа (амортизации) основных средств отражается в бухгалтерском учете записью по дебету счетов затрат на производство и кредиту счета «Амортизация основных средств». По существу это означает, что амортизация и износ равны по величине. Однако амортизация (фонд реновации) и износ – это разные категории, разные по цели и величине.

Амортизация как износ ориентирована на историческую стоимость, и амортизация как фонд на восстановительную соответственно, а, следовательно, они могут быть равны по величине только теоретически в случае постоянства цен.

В случае инфляции и переоценки основных средств в сторону дооценки фонд реновации, начисленный от большей по величине восстановительной стоимости, всегда будет больше износа, начисленного от неизменной первоначальной стоимости, и это приведет к искажению себестоимости продукции.

Для целей бухгалтерского учета, ориентированного на внешних пользователей, в балансе следует показывать износ, а для целей управленческого учета, представляющего информацию для внутренних пользователей, необходимо рассчитывать величину фонда реновации, т.к. их будет интересовать возможность воспроизводства и обновления основных средств.

Различия амортизации как износа и амортизации как фонда раскрываются при определении ликвидности амортизационных сумм и распределения их по этапам операционного цикла. Ликвидность – характеристика, присущая исключительно фонду реновации.

Амортизационные отчисления представляют собой часть расхода, показывающего, во что нам обошлась наша выручка, в составе которой амортизационные средства возвращаются в виде ликвидных денежных средств.

Следовательно, предприятие получает в свое распоряжение ликвидные амортизационные средства только в момент оплаты изготовленной продукции покупателем. Наличие у предприятия дебиторской задолженности, как и наличие изготовленной, но нереализованной продукции (на складе), является причиной того, что предприятие в полном объеме не получает средства из амортизационного фонда. И отраженный в учете фонд представляет собой лишь будущее возмещение амортизационных сумм [2].

Оптимальный режим отражения амортизации помогает отражать реальную величину финансовых ресурсов для воспроизводства. В свою очередь данная информация может использоваться при принятии управленческих решений в отношении воспроизводства основного капитала.

Список цитированных источников

1. Академик [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/bse/127131/> Реновация. – Дата доступа: 02.10.2011.
2. Кравченко, Л.И. Амортизация в теории и практике бухгалтерского учета / Л.И. Кравченко, В.В. Кожарский, Н.В. Кожарская // Бухгалтерский учет и анализ. – 2011. – № 3. – С.13-15.

УДК 657

Барковская О.А.

Научный руководитель: доцент Ходикова Н.А.

Полоцкий государственный университет, г. Новополоцк, РБ

РАЗВИТИЕ УЧЕТА СПОРТИВНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ: ПРОДАЖА, ПЕРЕДАЧА СПОРТСМЕНОВ

У главных бухгалтеров хоккейных клубов давно возник вопрос по поводу отражения в бухгалтерском учете трансферов и аренды игроков, а также вопрос о порядке налогообложения трансферных и арендных контрактов.

Хоккейные трансферы – это переходы игроков из одного хоккейного клуба в другой за определенную цену, оговоренную в контракте между этими клубами.

Нормативным документом, определяющим порядок оформления переходов хоккеистов из одного хоккейного клуба в другой в Республике Беларусь, является Статус хоккеиста.

Согласно Статусу хоккеиста, переход хоккеистов оформляется соответствующим договором, подписываемым между двумя клубами. В тексте договора в обязательном порядке указывается размер компенсационных выплат и сроки взаиморасчетов между клубами.

При переходе профессионального хоккеиста, контракт которого закончился, прежний клуб имеет право потребовать с нового клуба компенсацию за хоккеиста в размере не более 30% его совокупного дохода (заработная плата + премиальные выплаты) за последние 12 месяцев до дня увольнения.

Кроме Статуса хоккеиста, регламентирующего порядок оформления переходов хоккеистов из одного хоккейного клуба в другой, имеет место Положение Международной федерации хоккея (ИИХФ) о международных трансферах [1, с. 13].

В настоящее время денежные средства (компенсация), получаемые хоккейным клубом за передачу комплекса прав, связанных с использованием игрока, другому хоккейному клубу, относятся к внереализационным доходам клуба и указываются в бухгалтерском учете по дебету счета 51 «Расчетный счет», кредиту счета 92 «Внереализационные доходы и расходы».

В Постановлении Министерства финансов РБ от 30 мая 2003 г. № 89 «Об утверждении Типового плана счетов бухгалтерского учета» и Инструкции по применению Типового плана счетов бухгалтерского учета термин «компенсация» в составе внереализационных доходов не встречается. Другими словами, данный нормативный документ не предусматривает учет компенсации (в прямом понимании) в составе внереализационных доходов. Для использования счета 92 «Внереализационные доходы и расходы» при учете компенсации за переход игроков можно использовать термин «прочие доходы» [2].

Что касается аренды игроков, то согласно Закону об аренде от 12 декабря 1990г. № 460-XII аренда представляет собой основанное на договоре срочное возмездное владение и пользование имуществом, необходимым арендатору для самостоятельного осуществления хозяйственной и иной деятельности [3].

Аренда допускается во всех отраслях народного хозяйства и может применяться в отношении имущества всех форм и видов собственности.

Кроме того, в аренду могут быть переданы:

- земли и другие природные ресурсы;
- предприятия (объединения), организации, структурные единицы объединений, производства, цехи, иные подразделения предприятий, организаций;

- отдельные помещения, здания, сооружения, оборудование, транспортные средства, сельскохозяйственная техника, инвентарь, инструмент, другие материальные ценности;
- рабочий скот.

Согласно Гражданскому Кодексу Республики Беларусь, в частности Статье 577 «Договор аренды», арендодатель (наймодатель) обязуется предоставить арендатору (нанимателю) имущество за плату во временное владение и пользование или во временное пользование.

Плоды, продукция и доходы, полученные арендатором в результате использования арендованного имущества в соответствии с договором, являются его собственностью [4].

Следует обратить внимание на то, что как в Законе об аренде, так и Гражданском Кодексе РБ не существует такого понятия как «аренда игроков», в аренду передается имущество.

В Статье 128 «Виды объектов гражданских прав» к объектам гражданских прав относятся: вещи, включая деньги и ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права; работы и услуги; охраняемая информация; исключительные права на результаты интеллектуальной деятельности (интеллектуальная собственность); нематериальные блага.

Так как к объектам гражданских прав относятся имущественные права, следовательно, игроки не могут быть переданы в аренду.

В бухгалтерском учете арендные отношения отражаются согласно Постановлению Министерства финансов Республики Беларусь от 30 мая 2003 г. № 89 «Об утверждении Типового плана счетов бухгалтерского учета» и Инструкции по применению Типового плана счетов бухгалтерского учета с использованием счета 91 «Операционные доходы и расходы», который предназначен для обобщения информации об операционных доходах и расходах отчетного периода, о доходах и расходах (включая амортизационные отчисления), связанных с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации в соответствии с законодательством (когда это не является предметом деятельности организации).

Согласно действующему законодательству при передаче в аренду имущества следует исчислять налог на добавленную стоимость (НДС), независимо от того, на каких счетах бухгалтерского учета эти операции отражены.

На основе проведенного анализа можно сделать следующие выводы:

- игрок не может быть передан в аренду, так как он не учтен на балансе предприятия;
- денежные средства, связанные с временным переходом игрока из одного хоккейного клуба в другой, следует отражать в составе 91 счета как операционные доходы;
- при совершении данной хозяйственной операции надо уплачивать НДС.

Список цитированных источников

1. Статус хоккеиста, утвержденный решением Исполкома Федерации хоккея РБ 24 мая 2008 г.
2. Типовой план счетов бухгалтерского учета и Инструкция по применению Типового плана счетов бухгалтерского учета, утвержденная Постановлением Министерства финансов Республики Беларусь 30 мая 2003 г. № 89 [в ред. Постановление Министерства финансов от 13 ноября 2003 г. № 153].
3. Закон Республики Беларусь об аренде 12 декабря 1990 г. N 460-XII
4. Гражданский кодекс Республики Беларусь 7 декабря 1998 г. № 218-3.

УДК 336.279

Михальченко О.А.

Научный руководитель: к.э.н. Виногоров Г.Г.

Белорусский государственный аграрный технический университет, г. Минск, РБ

ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ АНАЛИТИЧЕСКОЙ ДИАГНОСТИКИ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

На данном этапе основной задачей субъектов хозяйствования РБ является поиск инвесторов. Определение риска вероятности банкротства, а вместе с тем платёжеспособности и ликвидности организации, является необходимым условием определения инвестиционной привлекательности субъектов хозяйствования, что доказывает важность определения риска банкротства предприятия.

Однако в республике существует определённая проблема с выбором методики диагностики вероятности банкротства. Так, с этой целью используется Инструкция по анализу и контролю за финансовым состоянием и платёжеспособностью субъектов предпринимательской деятельности, утверждённая постановлением Министерства финансов РБ, Министерства экономики РБ и Министерства статистики и анализа РБ от 08.05.2008 № 79/99/50. В соответствии с данной Инструкцией для оценки удовлетворительности структуры бухгалтерского баланса и платёжеспособности организации используются лишь два показателя, которые одновременно должны соответствовать нормативам, – коэффициент текущей ликвидности и коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами [2].

Для наглядности, диагностика вероятности банкротства в соответствии с данной Инструкцией была произведена на материалах филиала «Жодинский хлебозавод» РУП «Борисовхлебпром». С этой целью были рассчитаны следующие показатели (таблица 1).

Таблица 1 – Показатели для оценки вероятности банкротства

Показатели	2008 г	2009 г	2010 г	Норматив
А	1	2	3	4
Коэффициент текущей ликвидности (К1) на конец отчетного периода	1,64	1,4	1,88	$\geq 1,7$
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,39	0,30	0,42	$\geq 0,3$
Коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами	0,11	0,13	0,08	$< 0,85$

Анализ данных показателей показал, что коэффициент текущей ликвидности на протяжении 2008-2009 гг. на предприятии ниже нормативного показателя, однако коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами и коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами соответствуют норме. Так как для признания структуры бухгалтерского баланса неудовлетворительной, а организации неплатёжеспособной необходимо одновременно не соответствие нормативам первых двух показателей, нет основания для признания предприятия неплатёжеспособным в 2008-2009 годах, и, следовательно, у предприятия нет риска банкротства.

Однако очевидны проблемы с ликвидностью предприятия, так как на предприятии увеличивается сумма заёмного капитала на протяжении ряда лет, но Инструкция по анализу и контролю за финансовым состоянием и платежеспособностью субъектов предпринимательской деятельности не предусматривает дальнейшего анализа финансового состояния, а также возможности прогнозирования изменения данных показателей на ближайшую перспективу с целью выявления тенденции ухудшения либо улучшения финансовой устойчивости предприятия в данном случае для предотвращения риска банкротства в будущем.

В такой ситуации автором предлагается рассчитывать коэффициент восстановления платёжеспособности (за 6 месяцев) (Квп), который используется в практике финансового анализа субъектов хозяйствования в Украине, на основании Закона Украины «О восстановлении платёжеспособности должника или признании его банкротом» от 14.05.95 г. №2343-ХІІ, в ситуации, когда один из показателей не соответствует нормативному. Ранее данный коэффициент рассчитывался и в Республике Беларусь, однако на данный момент из практики диагностики вероятности банкротства исключён. Данный коэффициент рассчитывается на основании формулы 1.

$$K_{ВП} = \frac{K_{млк} + \frac{6}{T} \times (K_{млк} - K_{млн})}{K_{млнНОРМ}}, \quad (1)$$

где 6 – период утраты платёжеспособности в месяцах;

T – отчётный период в месяцах;

$K_{млк}$ и $K_{млн}$ – коэффициенты текущей ликвидности на конец и начало периода соответственно;

$K_{млНОРМ}$ – нормативный коэффициент текущей ликвидности.

Если коэффициент восстановления платёжеспособности имеет значение меньше 1, то это свидетельствует о том, что у предприятия в ближайшие шесть месяцев нет реальной возможности восстановить платёжеспособность. Если значение коэффициента больше 1, то это означает наличие реальной возможности у предприятия восстановить свою платёжеспособность [1].

Для филиала «Жодинский хлебозавод» РУП «Борисовхлебпром» был произведён расчёт данного показателя в 2009 году, и он составил 0,76, что свидетельствует о невозможности восстановления платёжеспособности в течение 6 мес.

Однако в 2010 году показатели финансового состояния предприятия имеют тенденцию улучшения, что стало возможным в связи с оптимизацией суммы оборотных активов на предприятии, а именно – сокращения дебиторской задолженности за счёт взыскания её через налоговые органы, а также повышения эффективности и интенсивности использования капитала предприятия. Поэтому структуру бухгалтерского баланса предприятия в 2010 году можно признать удовлетворительной, а само предприятие платёжеспособным. Однако в связи с негативной тенденцией показателей в 2008-2009 годах, необходимо рассчитать коэффициент утраты платёжеспособности, который также используется в практике Украины, что позволит проверить устойчивость финансового положения.

$$K_{УП} = \frac{K_{млк} + \frac{3}{T} \times (K_{млк} - K_{млн})}{K_{млНОРМ}}, \quad (2)$$

где 3 – период утраты платёжеспособности в месяцах;

T – отчётный период в месяцах;

$K_{млк}$ и $K_{млн}$ – коэффициенты текущей ликвидности на конец и начало периода соответственно;

$K_{млНОРМ}$ – нормативный коэффициент текущей ликвидности.

Так, на предприятии в 2010 году он составил 1,1, что больше 1, а, следовательно, тенденции утраты платёжеспособности на предприятии не наблюдается.

Таким образом, методика оценки финансового состояния в Республике Беларусь не учитывает всех факторов, которые могут повлиять на финансовое состояние организации, как на момент анали-

за, так и в ближайшей перспективе. Проблемой этого является недостаточное количество показателей, учитываемое при анализе. Поэтому для анализа финансового состояния организации и оценки вероятности банкротства необходимо использовать показатели не только коэффициенты текущей ликвидности и обеспеченности оборотными средствами, а также обратить внимание на более широкий круг показателей платёжеспособности и финансовой устойчивости, эффективности использования оборотного и внеоборотного капитала и инвестиционной активности организации. Такой подход используется в Российской Федерации, который соответствует Приказу Федеральной службы России по финансовому оздоровлению и банкротству от 23.01.2001 № 16 «Об утверждении методических указаний по проведению анализа финансового состояния организаций». Основной целью проведения анализа финансового состояния в соответствии с данным приказом является получение объективной оценки их платёжеспособности, финансовой устойчивости, деловой и инвестиционной активности, эффективности деятельности [3]. Исходя из этого, можно сделать вывод, что цель проведения данного анализа в Российской Федерации шире, чем в Республике Беларусь, что говорит о более полном охвате хозяйственной деятельности предприятия, и, следовательно, учёте большого количества факторов, которые могут повлиять на финансовое состояние предприятия.

Очевидно, что именно данные показатели наиболее полно характеризуют платёжеспособность организации в тот или иной период, так как денежные средства являются наиболее ликвидными. В этой связи Республике Беларусь необходимо перенять российскую методику анализа финансового состояния и диагностики вероятности банкротства с учётом денежных потоков организации.

Таким образом, используя опыт Российской Федерации, в Республике Беларусь необходимо разработать и утвердить методические указания, при помощи которых можно будет не только диагностировать риск вероятности банкротства, но и провести полный анализ финансового состояния организаций с целью определения, прогнозирования и предотвращения вероятности банкротства предприятий.

Очевидно, что методические указания по проведению анализа финансового состояния в Российской Федерации также требуют усовершенствования. Необходимо определить систему показателей и их допустимые пределы, которые определяли бы риск вероятности банкротства организаций, а также разработать нормативы данных показателей, соответствующие отраслям экономики.

Таким образом, проведённые исследования показали, что в инструктивных материалах Республики Беларусь в сфере анализа финансового состояния и диагностики вероятности банкротства существуют некоторые проблемы, которые необходимо решать при помощи использования положительного опыта других стран, например, России и Украины, которые являются ближайшими соседями. Унификация методов и показателей анализа финансового состояния и оценки вероятности банкротства между странами-соседями обеспечит сопоставимость результатов финансового анализа, что благоприятно повлияет на инвестиционную активность, поспособствует интеграционным процессам между странами, а также приведёт к увеличению экспорто-импортных операций.

Список цитированных источников

1. О восстановлении платёжеспособности должника или признании его банкротом: Закон Украины от 14 мая 1992 года N2343-XII (по состоянию на 4 ноября 2010 года).
2. Инструкция по анализу и контролю за финансовым состоянием и платёжеспособностью субъектов предпринимательской деятельности, утверждённая Постановлением Министерства финансов Республики Беларусь, Министерства экономики РБ и Министерства статистики и анализа Республики Беларусь 08.05.2008 № 79/99/50.
3. Приказ Федеральной службы России по финансовому оздоровлению и банкротству от 23.01.2001 № 16 «Об утверждении методических указаний по проведению анализа финансового состояния организаций».

УДК 004.652

Магуйло В.С.

Научный руководитель: доцент Аверина И.Н.

Брестский государственный технический университет, г. Брест, РБ

ОПТИМИЗАЦИЯ АВТОМАТИЗИРОВАННОГО УЧЕТА АРЕНДНЫХ ОТНОШЕНИЙ В 1С

Актуальность. На каждом предприятии в целях оптимального управления ведется необходимый управленческий учет. При этом предприятие самостоятельно вырабатывает форму ведения управленческого учета и средства ее автоматизации, так как организация управленческого учета по законодательству Республики Беларусь не регламентирована жесткими стандартами и нормативными актами. Управленческий учет – это внутренний учет, главными критериями которого являются объективность и полезность получаемой информации. Управленческий учет основывается, как правило, на данных бухгалтерского учета, которые аккумулированы в предназначенной для этого базе данных. Поэтому целесообразно включение задач управленческого учета в базу данных бухгалтерского учета, формируя, тем самым, на предприятии единую базу данных для учета и управления. В частности, управленческий учет арендных отношений имеет много специфических элементов: расчет и обоснование арендной платы, учет фактических показателей затрат, необходимых для эксплуатации арендуемого помещения, учет множества необходимой документации по каждому объекту недвижимости. Как правило, это набор файлов MS Word расчетных таблиц, разработанных в MS Excel. Для автома-

тизации управленческого учета арендных отношений целесообразна доработка функций системы автоматизации бухгалтерского учета, используемой на предприятии.

Целью исследования является разработка оптимальной модели управленческого учета арендных отношений и ее автоматизация в рамках типовой конфигурации «1С:Предприятие. Бухгалтерский учет» от ОДО «Юкола-Инфо»..

Материалы и методы исследования. Предметом исследования является управленческий учет арендных отношений в ООО «Будаўнічы рай» (г. Брест).

В качестве методов исследования были применены методы теории баз данных и общенаучные методы.

Основной вид деятельности ООО «Будаўнічы рай» – сдача в аренду собственных и взятых в лизинг торговых площадей рынка строительных материалов и услуг.

Бухгалтерский учет на предприятии ведется автоматизированным способом в «1С: Предприятие 7.7» с применением в качестве базовой типовой конфигурации от ЗАО «Мисофт». Для учета специфики деятельности предприятия выполнена пользовательская доработка типовой конфигурации. В ходе исследования изучена схема управленческого учета арендных отношений в ООО «Будаўнічы рай» и проведен анализ ее автоматизации.

Один из подходов к управленческому учету подразумевает систему сбора и интерпретации информации о затратах, издержках и себестоимости оказываемых услуг. Иными словами, управленческий учет – это расширенная система организации учета для целей контроля за деятельностью предприятия. Особенностью учета фактических затрат в ООО «Будаўнічы рай» на содержание павильонов является то, что по данным бухгалтерского учета, блоки павильонов объединены в инвентарные объекты основных средств и все затраты отражаются по дебету счета 20 по блокам, а не по каждому павильону в отдельности. Для формирования нанимателям счетов на оплату арендной платы предусмотрен документ, перегруженный информацией – в нем параллельно с расчетом сумм отражаются количественные показатели счетчиков электроэнергии, объема газа для отопления и другие общие затраты в денежном эквиваленте, распределяемые по павильонам пропорционально площади павильонов.

В результате исследования выработана оптимальная модель базы данных для управленческого учета арендных отношений (рис. 1). Реализация этой модели предлагается на примере типовой конфигурации «1С: Предприятие. Бухгалтерский учет» от ОДО «Юкола-Инфо» в виде взаимосвязанных справочников, документов и отчетов. При этом все новые объекты базы данных объединены в пользовательском интерфейсе в отдельном пункте меню.

Из типовой конфигурации в модели используются только три справочника– «Контрагенты», «Основные средства (ОС)» и «Курсы валют».

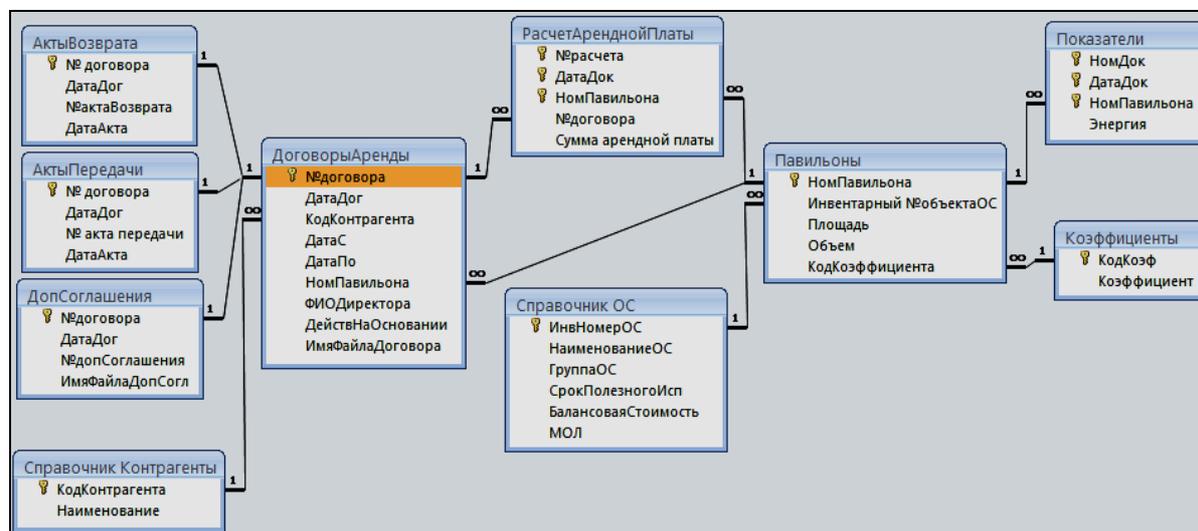


Рисунок 1 – Схема базы данных управленческого учета арендных отношений

В предлагаемой модели базы данных справочник «Павильоны» связан с типовым справочником объектов ОС, что позволяет формировать множество необходимых отчетов по затратам, как в разрезе блоков павильонов, так и по каждому павильону в отдельности.

Согласно Указу № 518 «О некоторых вопросах аренды и безвозмездного пользования имуществом» [1] размер арендной платы рассчитывается исходя из площади торгового места и ставки арендной платы за 1 м². При этом ставка арендной платы определяется путем умножения базовой ставки на повышающие (понижающие) коэффициенты. Базовая ставка арендной платы для г. Бреста составляет 0,7 базовых величин [1]. Т.о., в общем случае арендная плата рассчитывается по формуле:

$$A_{пл} = S_{ар} \times CT_{баз} \times K(I),$$

где $A_{пл}$ – арендная плата; $S_{ар}$ – арендуемая площадь; $CT_{баз}$ – базовая ставка арендной платы; $K(I)$ – понижающие и повышающие коэффициенты к базовой ставке $CT_{баз}$.

Особенностью рынка строительных материалов и услуг является то, что ставка арендной платы определяется путем умножения базовой ставки на повышающие (понижающие) коэффициенты, устанавливаемые решениями облисполкомов. Назначенные коэффициенты должны обеспечивать арендодателям торговых мест возмещение расходов, связанных с содержанием и функционированием торгового объекта, и размер прибыли, обеспечивающий рентабельность не более 30% к сумме амортизационных отчислений, налогов, сборов, других обязательных платежей, уплачиваемых в бюджет арендодателями торговых мест, учитываемых в составе затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг) в соответствии с законодательством [1].

В случае невыполнения коэффициентами данных функций, с целью их повышения экономист предоставляет в областной исполнительный комитет экономическое обоснование новой цены на аренду торгового павильона. Таким образом, значение коэффициентов периодически изменяются.

Для ООО «Будаўнічы рай» ныне действующие повышающие коэффициенты к ставке арендной платы были приняты решением Брестского облисполкома № 1087 от 14 ноября 2011г [2]. Для автоматизации присвоения павильонам периодически назначаемых коэффициентов предлагается применять специальную обработку, позволяющую разносить новые коэффициенты в удобном групповом режиме и записывать их значения в таблицу истории для каждого павильона.

Для павильонов, находящихся в частной собственности арендодателя, которые сдаются в аренду под размещение не торговых, а иных объектов (например, офиса, кафе, склада и т.п.) арендная плата может устанавливаться либо в белорусских рублях, либо в иностранной валюте в соответствии с положениями статей 298 и 394 Гражданского кодекса РБ [3]. В связи с этим в карточке павильона предусмотрена возможность выбора одного из трех способов расчета стоимости аренды (рис. 2).

Рисунок 2 – Карточка павильона

Расходы арендодателя по содержанию, эксплуатации, текущему ремонту арендуемого недвижимого имущества, отоплению, энергоснабжению, связи, коммунальным и другим услугам не включаются в арендную плату и оплачиваются арендатором отдельно по договоренности сторон на основании фактических затрат. Таким образом, выписываемый на основании договора аренды счет на оплату включает сумму арендной платы в месяц, включая НДС, коммунальные и прочие платежи в соответствии с фактическими показателями затрат, необходимых для эксплуатации арендуемого помещения. В связи с этим предлагается выполнять регистрацию показателей счетчиков по каждому павильону при помощи отдельного документа «Показатели». Некоторые затраты, а именно: стоимость газа, затраченного на отопление, вывоз мусора и др., распределяются между павильонами пропорционально объему или площади. Расчет суммы к оплате и формирование счетов на оплату осуществляется в документе «Расчет Арендной Платы», вводимого на основании документа «Показатели» с учетом известных расценок, размеров распределяемых затрат и сумм предоплаты за прошлый месяц.

Согласно законодательству, арендные отношения регламентируются договором аренды, согласно которому арендодатель обязуется предоставить арендатору имущество за плату во временное пользование. В договоре аренды обязательно оговариваются сроки аренды, сумма арендной платы за месяц и прочие условия. Все изменения условий договора аренды оформляются отдельным документом – дополнительным соглашением. Связь дополнительных соглашений, актов передачи и возврата с договором об аренде реализована при помощи ввода на основании. Причем, предусмотрена привязка к базе данных в 1С файлов с текстами документов в формате MS Word, их просмотр, редактирование и создание новых на основе типовых текстов. Для упорядочения учета договоров аренды и всех вытекающих документов в предлагаемой модели предназначен «Журнал документов по аренде».

Выводы. Внесенные предложения по доработке типовой конфигурации «1С: Предприятие» позволяют оптимизировать автоматизацию управленческого учета арендных отношений, расчеты по арендной плате, расширить формируемые отчеты на базе данных бухгалтерского учета, а также упорядочить весь документооборот по вопросам аренды.

Список цитированных источников

1. О некоторых вопросах аренды и безвозмездного пользования имуществом: Указ Президента Республики Беларусь от 23 окт. 2009 г. // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2009. – № 518. – 1/12068.
2. Об установлении повышающих коэффициентов к ставке арендной платы на рынках и торговых центрах частной формы собственности: Решение Брестского областного исполнительного комитета от 14 ноября 2011 г. // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2011. – № 1087. – 9/45275.
3. Гражданский кодекс Республики Беларусь, 7 дек. 1998 г. // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2001. – № 218-3. – 2/744.
4. Подобед, Т.А. Пособие для бухгалтеров "Аренда недвижимости: бухгалтерский и налоговый учет" / Т.А. Подобед // Центр бухгалтерской аналитики ООО «ЮрСпектр». – 2010.

УДК 657.6

Рахубо Н.В.

Научный руководитель: к.э.н. Панова Т.И.

Гомельский государственный университет имени Франциска Скорины, г. Гомель, РБ

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМИ РИСКАМИ

В условиях рыночной среды эффективное развитие экономики не может происходить без учета инновационной составляющей. Однако инновационная деятельность в большей степени, чем другие виды деятельности, сопряжена с риском, так как полная гарантия благополучного результата практически отсутствует. И именно высокая степень риска является одним из основных сдерживающих обстоятельств инновационной активности субъектов хозяйствования.

Вероятность возникновения риска связана как с совокупностью действия факторов, влияющих на него, так и с организацией учета показателей, существенно сказывающихся на его возникновении. Поэтому, на наш взгляд, необходимо обеспечить построение такой системы бухгалтерского учета, которая позволила бы оперативно реагировать на изменение факторов, связанных с доходами и расходами, финансовыми результатами, уровнем обязательств, а также отражала все существенные аспекты, имеющие отношение к появлению рискованной ситуации.

Целью исследования является определение места и роли бухгалтерского учета в системе управления инновационными рисками.

В общем виде инновационный риск можно определить как «измеримую вероятность недополучения прибыли либо потерю стоимости финансовых активов, доходов от инновационного проекта, которая не принесет ожидаемого эффекта в результате воздействия как внешних, так и внутренних факторов» [1, с.143]. Специфика инновационного риска обусловлена прежде всего тем, что он проявляется как в финансово-экономических показателях, так и в качественных характеристиках, и значительно труднее поддается идентификации. Полностью избежать риска в инновационной сфере невозможно, поскольку инновации всегда связаны с риском.

Для инновационной деятельности характерна неопределенность результатов научно-исследовательских работ, а также технологические и коммерческие риски, которые обусловлены новизной условий разработки, производства и реализации новой продукции. Следовательно, еще на начальных стадиях инновационного проекта должна быть оценена неопределенность затрат и ожидаемого эффекта.

Заметим, что инновационные риски в первую очередь связаны с неточной оценкой инвестиционных качеств конкретных проектов. Ввиду этого нормативные документы, определяющие правила составления технико-экономического обоснования или бизнес-плана инновационного проекта, предписывают указывать источники риска и давать оценку возможных последствий. Однако на практике вследствие отсутствия четких методических рекомендаций относительно исполнения данного требования, а также значительной трудоемкости и субъективности, количественные и качественные характеристики степени риска приводятся крайне редко.

С целью предвидения и минимизации возникновения возможных негативных последствий в ходе реализации инновационных проектов предприятие должно использовать различные методы и приемы риск-менеджмента.

Для организации эффективного управления инновационными рисками целесообразно их систематизировать. В отечественной и зарубежной литературе, посвященной проблемам рисков, нет единства в определении критерия их классификации. На наш взгляд, совокупность инновационных рисков целесообразно разделить на два основных блока: внешние и внутренние риски инновационной деятельности [2].

Внутренние риски, возникающие при разработке и освоении инновационной продукции, включают в себя следующие основные виды:

- неопределенность результатов научных исследований и разработок;
- риски ошибочного выбора инновационного проекта;
- риски необеспечения инновационного проекта достаточным уровнем финансирования;
- производственно-технологические риски;
- риски неисполнения хозяйственных договоров (контрактов);
- риски возникновения непредвиденных затрат и снижения доходов;
- риски, связанные с недостаточным уровнем кадрового обеспечения;

– риски, связанные с обеспечением прав собственности на инновационный проект, и др.

Внешние риски представлены:

- риском усиления конкуренции;
- риском ужесточения мер государственного регулирования и налоговой политики;
- валютным риском;
- риском значительного снижения покупательной способности населения;
- маркетинговыми рисками текущего снабжения ресурсами, необходимыми для реализации инновационного проекта;
- маркетинговыми рисками сбыта результатов инновационного проекта;
- рисками легальной и нелегальной имитации конкурентами запатентованных организацией инноваций;
- форс-мажорными обстоятельствами.

Бесспорно, для каждого конкретного проекта будет свой набор рисков, но при этом признаки их классификации относительно совокупности инновационных проектов будут едиными, так как задаются общей для любого из них природой инновационного риска.

Важным этапом в процессе управления рисками является оценка их величины и последствий, к которым они могут привести. Способ оценки зависит от вида риска. Учитывая многообразие рисков и сложность управления ими, в теории существуют три вида оценок: количественный, качественный и аксиологический (связан с выявлением степени полезности принимаемых решений непосредственно для человека) [3, с. 108].

В практической деятельности широко применяется качественная оценка, позволяющая быстро, без предварительных расчетов оценить риск, а также дает возможность провести оценку при отсутствии количественных показателей. Основной недостаток данной методики состоит в том, что критерии оценки весьма субъективны, а их разработка требует от исследователя высокого уровня профессионализма.

Количественная оценка риска используется для наиболее точного определения его величины и основана на применении аналитических процедур и математических методов.

По нашему мнению, риски, для оценки которых у предприятия имеется достаточное количество информации и в результате действия которых с высокой степенью вероятности может произойти уменьшение стоимости активов или возникновение обязательств, должны быть отражены в бухгалтерском учете. Как правило, хозяйственные операции, связанные с последствиями таких рисков, принимаются к учету путем образования финансовых резервов [3, с. 200].

Полагаем, что данная методика управления рисками вполне применима и к инновационным рискам. Так, основным внутренним источником их покрытия может выступать прибыль организации, а конкретнее – специально созданный за счет прибыли резерв. Создание целевого резерва позволит в определенной степени защитить интересы субъектов инновационной деятельности.

Примечательно, что необходимость раскрытия информации о неопределенностях и рисках предусмотрена как в МСФО, так и в GAAP [4]. А значит, информацию о рисках, сопровождающих инновационную деятельность предприятия, и о последствиях их действий также логично представлять в бухгалтерской отчетности. Наличие такой информации будет благоприятно восприниматься пользователями, озабоченными будущим состоянием своих вложений. Раскрываемые в отчетности сведения будут давать инвестору представление о содержании работы по управлению рисками и минимизации негативных последствий их действия.

В заключение хотелось бы ещё раз подчеркнуть, что современные тенденции в развитии бухгалтерского учета предполагают формирование новых способов и методик учета, позволяющих реализовать его прогностическую функцию. Следовательно, неотъемлемой частью работы бухгалтерской системы является управление рисками предприятия и, в частности, инновационными рисками, в целях обеспечения экономической безопасности организации.

На наш взгляд, процесс построения действенного механизма управления инновационными рисками на уровне предприятий должен основываться на оптимальном сочетании инструментов риск-менеджмента и бухгалтерского учета, что повышало бы достоверность информации о степени рискованности инновационной деятельности. Для этого субъекту инновационной деятельности необходимо регламентировать учетные процедуры, позволяющие идентифицировать риски и выявлять их последствия. При этом следует исходить из того, что в соответствии с требованиями уместности, достоверности и прозрачности внешние заинтересованные пользователи должны быть проинформированы о тех инновационных рисках, которые могут в будущем со значительной степенью вероятности повлиять на финансовое состояние предприятия.

Список цитированных источников

1. Гольдштейн, Г.Я. Стратегический инновационный менеджмент: тенденции, технологии, практика: монография / Г.Я. Гольдштейн. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2002. – 179 с.
2. Помулев, А.А. Управление рисками инновационной деятельности субъектов малого предпринимательства: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / А.А. Помулев. – Чита: ЧитГУ, 2011. – 18 с.
3. Шевелев, А.Е. Риски в бухгалтерском учете: учеб. пособие / А.Е. Шевелев, Е.В. Шевелева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2009. – 304 с.
4. Никифорова, Е.В. Общие аспекты влияния хозяйственных рисков на достоверность бухгалтерской отчетности / Е.В. Никифорова, А.В. Березина // Вектор науки ТГУ. – 2010. – № 1. – С. 28-32.

УДК 657.471.1.011.27

Ракач Л.Н.

Научный руководитель: к.т.н., доцент Горбачева А.И.

Белорусский национальный технический университет, г. Минск, РБ

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА И ПРИЗНАНИЯ РАСХОДОВ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНОВ

В настоящее время в Республике Беларусь одной из самых распространенных форм торговли по образцам является торговля через Интернет-магазины. Доля торговых операций, которые осуществляются посредством Интернет-технологий, увеличивается из года в год. Актуальность электронной коммерции во многом обуславливается тем, что данный вид товарно-денежных отношений является очень удобным (с точки зрения структуризации информации), комфортным (можно сделать заказ, находясь дома) и одновременно крайне оперативным.

Интернет – это один из способов заниматься коммерческой деятельностью: продавать товары, работы и услуги. Проанализировав динамику количества совершаемых операций посредством Интернет-технологий, можно спрогнозировать дальнейшее расширение масштабов виртуальной торговли в Республике Беларусь. Большинство экспертов полагает, что Интернет будет иметь три специальные экономические характеристики [1]:

- эффект сети: чем больше людей пользуются, тем больше продукт востребован;
- экономия от масштабов: средние издержки уменьшаются по мере увеличения объемов продаж;
- победители заберут весь рынок.

Несомненно, Интернет-торговля должна рассматриваться как специфический вид экономических отношений, несмотря на то, что действующие законы рынка в виртуальном мире являются полными аналогами экономических законов в реальной жизни. Поэтому, зная это, составители нормативных актов совершенно верно, на первый взгляд, пытаются приспособить существующие регламентирующие акты бухгалтерского учета к Интернет-торговле, что, на мой взгляд, неприемлемо [2].

Что же представляет собой современный Интернет-магазин? Это интерактивный сайт, на котором рекламируются товары и услуги, принимаются заказы, предлагаются различные варианты оплаты заказанных товаров и услуг, включая и мгновенную оплату «электронными» деньгами. Потребителю, как и в любом другом магазине, предоставляется гарантия на оплаченные товары (услуги). Сделки могут совершать как физические, так и юридические лица. Такой магазин работает 24 часа в сутки, 365 дней в году, без перерыва на обед, без выходных и праздничных дней, не имеет ограничений на виртуальную площадь и количество размещаемых на ней товаров. Таким образом, практические преимущества виртуальной торговли не подлежат сомнению.

Виртуальные торговые площади уже существующего Интернет-магазина можно взять в аренду так же, как и в обычном магазине, что может быть на первом этапе более выгодным, чем создание собственного магазина и раскрутка его «с нуля», к тому же и стоимость такого арендного платежа в разы меньше.

Срок и стоимость создания Интернет-магазина гораздо ниже, чем обычного магазина. И для этого не требуется получение многочисленных разрешений, его не проверяет пожарная инспекция и санитарно-эпидемиологическая служба. Но, с другой стороны, создание такого магазина имеет другие необходимые для успешного дальнейшего функционирования расходы, которые в свою очередь имеют свои специфические особенности учета и отражения на бухгалтерских счетах.

Расходами Интернет-магазинов признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) или возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этих магазинов. Значительную часть расходов Интернет-магазинов составляют расходы на Интернет. К таким расходам относятся:

- расходы на создание сайта Интернет-магазина;
- расходы на аренду дискового пространства для сайта;
- расходы на абонентскую плату за пользование сетью Интернет;
- расходы на регистрацию доменного имени;
- расходы на оборудование для подключения к сети Интернет;
- иные расходы [2].

Рассмотрим детально специфические расходы интернет-магазинов.

При виртуальной торговле перечень расходов значительно отличается от розничных магазинов: отсутствуют расходы на аренду торговых площадей для обслуживания покупателей, однако будут арендоваться складские помещения. В штатном расписании может отсутствовать такая категория работников, крайне необходимая для розничного магазина, как продавцы. При этом значительное количество сотрудников будет занято организацией самого процесса доставки товара конечному потребителю. Главная проблема Интернет-магазинов – доставка. Покупатели требуют от Интернет-магазинов максимально доступного, быстрого и качественного выполнения заказов. Оперативность службы доставки во многом определяет лицо магазина. Но пока, по признанию сотрудников Интернет-магазинов, доставка товаров является одним из самых больших мест В2С-компаний.

Доставка товаров может осуществляться несколькими способами. Основные из них:

1) Собственная курьерская служба гарантирует деликатность и ответственность. Преимуществом является непрерывный контроль и постоянная шлифовка качества обслуживания; оператор постоянно следит за своевременным исполнением заказов. Недостаток – высокая текучесть кадров (из-за физической сложности работы), что ведет к безответственности и воровству, высокие расходы по доставке. Данный способ приемлем только при большом количестве совершаемых сделок [3].

2) Курьеры на аутсорсинге, т.е. доставка товаров поручается специализирующейся на экспресс-доставке фирме. Интернет – магазин берет на себя обязательство за счет покупателя организовать доставку приобретенного им товара. То есть сама продажа осуществляется от имени Интернет – магазина, и доставку тоже организует магазин, но не собственными силами, а через посредника. В этом случае контрольно-кассовый чек пробивает Интернет – магазин на стоимость товара с учетом доставки. А курьеры служб доставки получают его вместе с товаром. Затем в кассу Интернет-магазина принимаются к учету все денежные средства, с учетом курьерского вознаграждения. В бухгалтерском учете Интернет – магазина в составе выручки от продажи отражается только сумма, полученная за товар. Преимущества: нет необходимости возиться со штатным персоналом. Недостатки: в моменты пиковой нагрузки аутсорсинговая компания не всегда может выполнить свои обязательства, что ведет к задержке выполнения заказа и, как следствие, уменьшению количества клиентов. Следует понимать, что стоимость доставки не должна превышать цену приобретаемого товара.

3) Самодоставка: когда клиент самостоятельно забирает приобретенный товар. К сожалению, в нашей стране этот способ доставки широкого распространения не получил. Из-за отсутствия товаров на складах и огромного количества поставщиков данный вид доставки практически невозможен.

4) Доставка почтой (используется для междугороднего сообщения). В нашей стране этот способ широкого распространения еще не получил, однако является очень актуальным и широко используется в странах Европы и США.

При использовании всех вышеуказанных способов доставки необходимо использование автомобиля. Применение которого ведет к дополнительным затратам, связанными с начислением амортизации, затраты на топливо и ГСМ и др. Также само транспортное средство необходимо либо приобрести, либо взять в аренду. Выполнение заказов с использованием автомобилей, несомненно, имеет ряд преимуществ, однако наиболее значимым недостатком на сегодняшний день являются простои (по технической неисправности транспортного средства, по причине пробок на дорогах, отсутствия мест для парковки транспортного средства) и экологические проблемы. Таким образом в г. Минске (сравнительно небольшой город) возможно использование альтернативных источников доставки товаров, таких как велодоставка. Велокурьеры – цивилизованный, оперативный и удобный способ доставки мелких посылок, цветов, корреспонденции. Существуют различные варианты доставки (от стандартной до экспресс-доставки в течение часа) и широкий охват территории, что делает велокурьеров весьма востребованными. Благодаря скорости и маневренности, курьер на велосипеде может работать в разы эффективнее своих коллег-пешеходов и автомобилистов. Велокурьеры могут доставлять не только товары Интернет-магазина (не более 5 кг), а также цветы в спецоснастке, подарки, открытки, различную корреспонденцию, приглашения и авиабилеты, путевки, документы, посылки, рекламные материалы, образцы продукции и др. Услуги велодоставки могут быть приемлемы практически для любого Интернет-магазина, торгующего малогабаритными товарами. При этом затраты по доставке будут минимальным из всех альтернативных способов доставки. Грамотно распределив велокурьеров по районам города, можно организовать оперативное выполнение заказов. Единственным недостатком данного способа доставки является сезонность работы: велодоставку невозможно использовать в зимний период. Сегодня в г. Минске нет ни одной организации, которая использует велокурьеров для доставки товаров. Данный вид доставки является очень актуальным и требует дальнейшего изучения и применения на практике.

Предоставить в Интернете информацию о себе и продаваемых товарах предприятие может или путем создания Web-страницы, на которой размещается ассортимент продаваемых товаров (реклама), а также прайс-листы, или разработав WWW-сервер, дающий гораздо большие возможности, так как на нем можно разместить стандартное или специализированное обеспечение, визуальное изображение товара, что, в свою очередь, позволяет привлечь большее количество потенциальных потребителей.

С технической точки зрения, создать Web-страницу – это разместить заранее написанную в определенном формате группу файлов на сервере провайдера. Достоинство такой страницы – невысокая стоимость ее технического сопровождения. В учете затраты на создание и сопровождение Web-страницы отражаются на счетах расходов, связанных с реализацией продукции.

Создать Web-сайта предприятие может различными способами: разработать самостоятельно или заказать разработку специализированной организации, приобрести готовый проект или арендовать сайт.

Порядок регистрации доменного имени сайта зависит от вида имени. Адресное пространство белорусского сегмента в сети Интернет обозначается доменом второго уровня «by». Последний этап – обеспечение работы зарегистрированного домена (необходимость IP-адреса). Кроме сайта с домен-

ным именем, предприятие должно иметь сервер, который необходимо установить на технической площадке Интернет-провайдера. В этом случае предприятие чаще всего пользуется услугой аренды сервера – его Web-сайт размещается на сервере провайдера или компании, специализирующейся на предоставлении услуг хостинга (аренды дискового пространства), и размер арендной платы (платы за хостинг) зависит от размера сайта.

В бухгалтерском учете Республики Беларусь возможны два варианта отражения затрат на изготовление Web-сайта в учете предприятия (признать его НМА или списать затраты на разработку сайта на расходы отчетного периода). Так как в нашем случае на созданном Web-сайте размещается Интернет-магазин, то Web-сайт можно признать НМА, а понесенные на его создание затраты капитализировать. Сумма всех расходов, понесенных предприятием на создание Web-сайта, аккумулируется на субсчете «Создание НМА», а затем при вводе в эксплуатацию списывается на счет 04 «НМА». Начисление амортизации НМА осуществляется на протяжении срока полезного использования, который устанавливается приказом при зачислении его на баланс, но не более 20 лет. Метод амортизации НМА также выбирается предприятием самостоятельно.

Национальным центром интеллектуальной собственности установлено, что, так как Web-сайт – результат творческой деятельности, то он является объектом авторского права.

Затраты на оплату услуг хостинга (аренда дискового пространства), коллокейшина (аренда сервера у провайдера), плата за домен (доменное имя не продается, а передается во временное использование) в налоговом учете включается в состав расходов как расходы, связанные с подготовкой и организацией производства, а также продажей продукции, работ и услуг. В бухгалтерском учете затраты на содержание Web-сайта предприятие списывает на счет 44 «Расходы на реализацию».

Такой вид торговли, как Интернет-торговля, является очень актуальной и требует дальнейшего изучения и применения на практике

Список цитированных источников

1. Re-Thinking the Network Economy [Electronic resource] / Stan Liebowitz. – AMACOM/American Management Association, 2007. – Mode of access: http://mbschool.ru/journal/summary_faq.php. – Date of access: 14.12.2007.
2. О некоторых вопросах осуществления розничной торговли по образцам с использованием сети Интернет: Постановление Совета Министров Республики Беларусь 8 сентября 2006 г. N 1161. [Электронный ресурс]. – 2006. – Режим доступа: <http://www.pravoby.info/spisok/zak2006/page02.htm>. – Дата доступа: 07.02.2008.
- 3 Белоусова, М.А. Бухгалтерский учет служб доставки и интернет-магазинов – [Электронный ресурс]. – 2004. – Режим доступа: http://www.ariadne.ru/news/buhgalteru/page_10.html. – Дата доступа: 04.08.2004.

УДК 657.421.3

Якимович Ю.И.

**Научный руководитель: старший преподаватель Шепетько О.В.
Барановичский государственный университет, г. Барановичи, РБ**

ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ

В мировой практике значительную долю активов организации занимают нематериальные активы: патенты, лицензии, торговые марки и знаки, компьютерные программы, новые технологии и другие объекты интеллектуальной собственности, приносящие выгоду в процессе хозяйственной деятельности. Развитие экономики, внедрение инноваций в промышленность и выпуск наукоемкой продукции ведут к повышению спроса на интеллектуальную собственность. В мировой практике существуют компании, где нематериальные активы превышают материальные. Это относится к организациям с прочной деловой репутацией, много лет работающим на рынке наукоемкой продукции.

Крупнейшие транснациональные корпорации достигают лидирующего положения на международных рынках благодаря внедрению новейших разработок, использованию существующих технологий в новом контексте, с помощью которых предлагаются конкурентоспособные виды товаров и услуг. Для того чтобы удержать свое лидерство, компании тратят большие средства на научные разработки. Важные открытия, изобретения служат базой для появления новых перспективных рынков, которые осваиваются динамично развивающимися компаниями.

Интерес белорусских предприятий к нематериальным активам остается достаточно низким. Если в индустриально развитых странах их доля в собственности предприятий достигает 28%, то в Республике Беларусь колеблется в районе 3% [1].

Отсутствие нематериальных активов на балансе отечественных организаций обусловлена рядом причин.

Одна из них – это низкая ликвидность и сложность при оценке. Так, объекты интеллектуальной собственности, в отличие от зданий, оборудования и сырья, обладают низкой ликвидностью: продать их гораздо сложнее. Инвестиции в нематериальные активы ведут к уменьшению оборотного капитала организации, снижению показателя текущей ликвидности, а также приводят к тому, что медленно оборачивается совокупный капитал. Подобная ситуация несовместима с инновационным путем раз-

вития экономики, реализуемым в нашей стране. Для решения этой проблемы требуется комплексный подход. Прежде всего стоимость нематериальных активов организаций с каждым годом может повышаться. Их реальную стоимость не всегда могут отразить существующие правила бухгалтерского учета. В тех отраслях, где ключевую роль играют не столько здания и оборудование, сколько доходность патентов, товарных знаков, авторских прав и других активов, не имеющих материального воплощения, стоимость активов организации может быть существенно ниже их рыночной стоимости. Реализация затратного подхода, закрепленного в Положении по бухгалтерскому учету нематериальных активов, утвержденного постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 12. 12. 2001 г. №118 не всегда способствует формированию реальной стоимости нематериального актива [3].

Ряд затрат невозможно отнести напрямую на создаваемый нематериальный актив, так как он может быть создан в процессе выполнения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, не предусматривающих его разработку. Действующие правила оценки таких активов должны быть основаны не только на затратах по их приобретению, правовой охране и доведению до готовности к промышленному использованию. Таким образом, необходимо совершенствовать способы определения их стоимости с учетом реального рыночного спроса.

Не менее проблемным является вопрос отсутствия документов, подтверждающих права правообладателя для ряда нематериальных активов. В соответствии с пунктом 2 указанного выше Положения, нематериальные активы не признаются в бухгалтерском учете отечественных организаций при отсутствии документов, подтверждающих права правообладателя на эти активы. Например, в соответствии с МСФО 38 «Нематериальные активы» критерий наличия исключительных имущественных прав не является определяющим при признании нематериального актива в отчетности организации. Организация может пользоваться нематериальным активом и признавать его в отчетности даже в ситуации, когда исключительные имущественные права на этот актив ей не принадлежат.

Нематериальные активы могут учитываться при производстве продукции. Их можно сделать объектом купли-продажи, застраховать, внести в уставный капитал, передать в залог и в доверительное управление так же, как и материальные. Однако отсутствие необходимых знаний о правилах оформления и учета нематериальных активов часто не позволяет эффективно включать их в хозяйственный оборот для уменьшения денежных затрат и получения дополнительного дохода. Это обусловлено недостаточным опытом участников хозяйственной деятельности.

Важная роль в повышении спроса на объекты интеллектуальной деятельности принадлежит государственному регулированию. Однако в Республике Беларусь вопросы документального оформления операций с нематериальными активами не урегулированы в должной мере законодательно. Имеются в отечественной практике только две утвержденные формы первичных учетных документов – инвентарная карточка учета нематериальных активов и акт приема – передачи нематериальных активов [2]. Во многих странах установлена система льготного налогообложения, кредитования, ускоренной амортизации. В Республике Беларусь также имеются некоторые льготы по налогам. Однако для накопления нематериальных активов на предприятиях требуются более решительные меры. Необходимо совершенствовать договорно-правовые формы передачи объектов интеллектуальной собственности. В перспективе возможна разработка отдельного нормативно-правового акта, регулирующего обращение нематериальных активов.

Указанные проблемы в области учета нематериальных активов в отечественной практике не являются исчерпывающими. Возникает также ряд вопросов, связанных с обоснованием способности объекта приносить экономические выгоды в будущем, невозможности определения срока полезного использования и отражением в бухгалтерской отчетности.

Что касается отражения в отчетности информации о нематериальных активах, то в настоящее время имеются две формы – бухгалтерский баланс (форма 1) и приложение к бухгалтерскому балансу (форма 5). Информация, раскрываемая в данных формах, не достаточна, так как отражаются только данные об общей величине нематериальных активов без их детализации.

Таким образом, в настоящее время в отечественной практике учета нематериальных активов существует ряд проблем, не позволяющих белорусским организациям достигать лидирующего положения на международных рынках благодаря внедрению новейших разработок. Дальнейшее развитие методики учета нематериальных активов должно происходить по пути решения указанных проблем.

Список цитированных источников

1. Ликвидность нематериальных активов [Электронный ресурс] // Финансы и бизнес. – Режим доступа: <http://www.fordmotor.by/finasy/111-likvidnost-nematerialnyx-aktivov.html>– Дата доступа: 10.11.2011. – Загл. с экрана.
2. Об утверждении инструкции о порядке заполнения бланков типовых унифицированных форм первичной учетной документации по учету основных средств и нематериальных активов [Электрон. ресурс]: постановление М-ва финансов РБ от 7 июля 2005 г. № 89 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000: [Компьют. справочн. правовая система] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. РБ. – Минск: [б. и.], 2011. – Загл. с экрана.
3. Об утверждении положения по бухгалтерскому учету нематериальных активов [Электронный ресурс]: постановление М-ва финансов Респ. Беларусь от 12 дек. 2001 г. № 118: в ред. Постановления М-ва финансов Респ. Беларусь от 25 июня 2010 г. // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000: [Компьютерная справочная правовая система] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. РБ. – Минск: [б. и.], 2011. – Загл. с экрана.

РЕЗУЛЬТАТЫ TOP 20

№ п/п	ВУЗ	Ф.И.О выступающего	Наименование доклада	Специальность, курс	Итого по конференции
1	Владимирский государственный университет	Мидянка Анастасия Ивановна	Повышение эффективности предприятия путем снижения затрат	4 курс, группа БУ-108	16,25
2	Белорусский государственный университет транспорта	Шитько Мария Иосифовна	Развитие методики учета производственных запасов на железнодорожном транспорте	4 курс, группа ГБ-41	16
3	Владимирский государственный университет	Чекурова Лилия Олеговна	Механизм выбора услуг для передачи на аутсорсинг на производственном предприятии	4 курс, группа БУ-108	15,75
4	Брестский государственный технический университет	Малыха Татьяна Валерьевна	Человеческий капитал: учетные аспекты	Б-33, 5 курс	15,75
5	Белорусский государственный университет транспорта	Атрушкевич Ольга Михайловна	Актуальные вопросы учета и анализа Дистанции защитных лесонасаждений Гомельского отделения Белорусской железной дороги	5 курс, группа ГБ-53	15,75
6	Белорусский государственный университет транспорта	Прохоренко Евгения Александровна	Современные подходы к оценке основных средств предприятий авиатранспорта	магистрант	15
7	Барановичский государственный университет	Савченко Павел Юрьевич	Проблемы оценки биологических активов в международной практике	5 курс, группа БА-51	15
8	Брестский государственный технический университет	Магуйло Виктория Сергеевна	Управленческий учет арендных отношений и его реализация в 1С	Б-33, 5 курс	15
9	Гродненский государственный университет им. Я. Купалы	Саврас Сергей Александрович	Совершенствование методики анализа финансового состояния и выявления неплатежеспособных предприятий на основе применения моделей прогнозирования банкротства	4 курс, группа 3	14,8
10	Полоцкий государственный университет	Жойдик Елена Александровна	Совершенствование учета трофеев в организации	5 курс, группа 07-БК	14,75
11	Белорусский государственный университет транспорта	Романовец Мария Витальевна	Экономическое обоснование оптимальной модели формирования отчета о прибылях и убытках	4 курс, ГБ-42	14,5
12	Брестский государственный технический университет	Сухаревич Светлана Сергеевна	Физико-математическая модель исследования масштабов теневой экономики	Б-37, 3 курс	14,5
13	Белорусский государственный университет транспорта	Сагеев Антон Владимирович	Актуальные вопросы комплексного анализа хозяйственной деятельности предприятий автотранспорта	4 курс, группа ГБ-41	14,25
14	Брестский государственный технический университет	Горбанёва Анастасия Романовна	Социальный капитал и его оценка в деятельности предприятия	Б-35, 4 курс	14
15	Белорусский государственный экономический университет	Мартиневич Ольга Владимировна	Оценка финансовых результатов малого бизнеса в РБ и регионах	3 курс, группа ЭУП-091	13,83
16	Владимирский государственный университет	Власкина Анна Сергеевна	Построение адаптивной модели перехода от финансовой отчетности, составляемой по РСБУ к МСФО	4 курс, группа БУ-108	13,6
17	Брестский государственный технический университет	Иванютенко Евгения Леонидовна	Матричная система внутрифирменного контроля	Б-33, 5 курс	13,4
18	Полоцкий государственный университет	Горовая Светлана Сергеевна	Развитие учета обязательств как инструмента учетно-аналитического обеспечения финансовой безопасности организации	4 курс, группа 08-БК	13
19	Брестский государственный технический университет	Бедюк Анна Николаевна	Роль амортизации в обеспечении воспроизводства основного капитала	Б-33, 5 курс	13
20	Белорусский государственный университет транспорта	Веко Екатерина Олеговна	Развитие методики калькулирования себестоимости перевозок в современных условиях функционирования Белорусской железной дороги	5 курс, группа ГБ-51	12,8



I Международный
студенческий научный
форум
региональных
университетов



“Студенческая научная
зима в Бресте-2011”

*Векция : Актуальные
направления развития
финансово-кредитной
сферы экономики*



УДК 347.731

Зинякова И.В.

Научный руководитель: д.э.н., профессор Лускатова О.В.

Владимирский государственный университет им. А.Г. и Н.Г. Столетовых, г. Владимир, РФ

**УКРУПНЕНИЕ ИНСТИТУТОВ ФОНДОВОГО РЫНКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ:
НЕОБХОДИМОСТЬ И ПОСЛЕДСТВИЯ**

На данный момент во всем мире действует порядка 200 фондовых бирж. Ведущая роль в мировом биржевом обороте принадлежит именно им. Крупнейшие фондовые биржи также являются регулятором и индикатором состояния мировой экономики. Появление видов фондовых бирж обусловлено наличием сформированной и развитой торгово-потребительской или промышленной структуры. Поэтому именно в странах, которые имели большое развитие в средние века и сохранили свой потенциал, и находятся самые известные и крупные биржи [3].

Во всех странах действуют собственные национальные системы бирж, основанные на исторических особенностях, которые определяют как конкретное место биржи в биржевой системе, так и функционирование этой системы в целом.

На данный момент в России насчитывается более 10 фондовых бирж, но основные торги ведутся только на двух из них:

Российская торговая система (РТС) была основана в 1995 году и на данный момент является одной из крупнейших фондовых бирж России. Именно РТС является общепризнанным центром ценообразования облигаций и акций самого широкого круга эмитентов. На этой площадке обслуживается значительная доля иностранных портфельных инвестиций в российскую экономику, благодаря чему информация о торгах в Российской торговой системе является источником о состоянии российского рынка ценных бумаг. В состав Группы РТС входят ОАО "Фондовая биржа РТС", ЗАО "Клиринговый центр РТС", НКО "Расчетная палата РТС", ЗАО "Депозитарно-Клиринговая Компания", ООО "РТС-тендер". РТС имеет дочерние компании, такие как ОАО "Украинская биржа", АО "Товарная биржа "ЕТС" в Казахстане и Ltd "RTS Exchange Europe" в Лондоне [4]. РТС предоставляет российским и зарубежным инвесторам, профессиональным участникам финансового рынка и их клиентам широкий спектр возможностей по торговле акциями, облигациями, фьючерсами и опционами на акции и облигации российских эмитентов, Индекс РТС, Индекс RTS Standard, ОФЗ, нефть, дизельное топливо, золото, серебро, платина, палладий, медь, сахар.

ОАО "РТС" является организатором торгов на рынке деривативов RTS FORTS, входящим в ТОП-10 мировых деривативных бирж, и на рынке акций RTS Standard, где торги проводятся с расчетами на T+4 с частичным предварительным депонированием активов.

В феврале 2011 года стало известно о том, что часть акционеров – «Ренессанс брокер» (9,4%), «Атон» (9,8%), Альфа-банк (9,6%), «Тройка диалог» (10%) и фонд «Да Винчи» (14,9%) – договорились о продаже своих долей (в совокупности 53,7%) другой российской бирже – ММВБ, при этом РТС была оценена в \$1,15 млрд.

Московская межбанковская валютная биржа (ММВБ) – старейшая (основана в 1992 году) и главная на данный момент фондовая биржа России. Она является универсальной торговой площадкой, на которой проводятся операции на фондовом валютном рынке. ММВБ – интегрированная биржевая структура, предоставляющая на базе единой технологической платформы услуги электронной торговли, клиринга, расчетов по сделкам, депозитарные и информационные услуги. В ММВБ входят ЗАО ММВБ, ЗАО "Фондовая биржа ММВБ", ЗАО "Национальная товарная биржа", НКО ЗАО НРД, ЗАО АКБ "Национальный Клиринговый Центр", ЗАО "ММВБ – Информационные Технологии", украинская Фондовая биржа ПФТС, региональные биржевые и расчетные центры. Они обслуживают более 1700 участников биржевого рынка – ведущих российских банков и брокерских компаний в Москве и других крупных финансово-промышленных центрах России [5].

В настоящее время в рамках ММВБ функционирует несколько ключевых финансовых рынков: валютно-денежный, рынок государственных облигаций, рынок акций, рынок корпоративных и региональных облигаций, рынок производных финансовых инструментов и товарный рынок.

ЦБ, как крупнейший акционер ММВБ, в виде дивидендов должен был получить 7,3% акций РТС. Однако, согласно закону "О Центральном банке", Банк России не вправе участвовать в капиталах коммерческих организаций, если "они не обеспечивают деятельность Банка России".

1 февраля 2011 года биржа ММВБ подписала соглашение о намерении купить контрольный пакет биржи РТС [4]. Подписание соглашения означает новый этап развития российской инфраструктуры фондового рынка, связанный с созданием международного лидера, готового конкурировать с крупнейшими мировыми финансовыми центрами по масштабам биржевого и пост-трейдингового бизнеса, технологическому наполнению, командной экспертизе, стандартам и качеству обслуживания.

В последние годы отношения между ММВБ и РТС развивались в рамках противостояния. ММВБ активно развивала свой срочный рынок, выгодно отличающийся от FORTS рублевой системой расчетов. РТС, продолжая развивать торговлю фьючерсами и опционами на своем срочном рынке, открыла спотовую площадку RTS Standard с системой расчетов T+4, которая позволяет не владеть 100% средств в момент совершения сделки и имеет расширенный временной диапазон торгов (торговая сессия заканчивается в 23.50). Кроме того, РТС экспериментировала со временем начала торгов, сдвинув утреннюю сессию с 10.30 на 10.00. Таким образом, она пыталась оттянуть ликвидность с основного рынка акций, которым стал соответствующий сегмент биржи ММВБ, а та, в свою очередь, пыталась составить конкуренцию развитому срочному рынку РТС.

На фоне развивающейся борьбы между биржами время от времени возникали слухи об их скором объединении. Подобные сообщения, как правило, исходили от представителей ММВБ и опровергались представителями РТС, которая занимала скорее оборонительную позицию и в 2010 году стала активно готовиться к собственному IPO.

Переговоры об объединении начались летом прошлого года, после того как президентом ММВБ стал Рубен Аганбегян. В ноябре 2010 года ММВБ предложила акционерам РТС продать 20% акций биржи исходя из ее оценки в \$750 млн., а 80% обменять на 17–20% акций ММВБ. Акционеров РТС такая оценка не устроила, и переговоры зашли в тупик.

Влияние на слияние российских бирж оказало государство: политическое вмешательство ускорило решение вопроса. Позиция российских государственных деятелей в вопросе слияния РТС и ММВБ связана с желанием создать более технологичную и ликвидную российскую биржу, которая в перспективе должна будет стать конкурентом крупнейших мировых площадок, не размываясь на борьбу на внутригосударственном уровне.

Со стороны ММВБ сделку подписали Президент Рубен Аганбегян, представители Сбербанка, ЦБ РФ, UniCreditBank, ВЭБ, ВТБ; со стороны РТС: Председатель Правления Роман Горюнов, представители "Ренессанс Капитал", "Тройка Диалог", "Атон", "Да Винчи Капитал", "Альфа Капитал".

Сделка подлежит одобрению Федеральной антимонопольной службой (ФАС России) и внеочередными общими собраниями акционеров ММВБ и РТС, запланированными на август 2011 г.

Ключевые параметры сделки

- Стоимость 100% акций РТС, включая привилегированные – 34,5 млрд. рублей.
- Стоимость 100% акций ММВБ – 103,5 млрд. рублей.
- Активы, задействованные в бизнесе РТС, но находящиеся на балансе НП РТС, будут переведены на баланс ОАО "РТС".
- Корпоративные процедуры, связанные с объединением компаний, планируется завершить в начале 2012 года.
- В 2013 году планируется IPO объединенной биржи.

Технические аспекты перехода игроков на объединённую площадку.

1. В процессе интеграции, то есть до 16 декабря, те участники, кто имеет право торговать на РТС и не имеет право торговать на ММВБ, смогут присоединиться к торгам на ММВБ за символический взнос в тысячу рублей (вместо стандартных 3 млн. рублей). Также практически бесплатным будет переход на ММВБ эмитентов, чьи акции сегодня обращаются только на РТС.

2. С 1 ноября все сделки на ММВБ будут заключаться с центральным контрагентом (им станет Национальный клиринговый центр), то есть на объединенной бирже будет внедрена технология, действующая сегодня на РТС. Сейчас центральный контрагент присутствует только на валютном рынке ММВБ [1].

Объединение ММВБ и РТС может позволить сосредоточить торги российскими акциями на одной платформе, которая должна стать конкурентной по сравнению с западными. Создание новой высокотехнологичной торговой площадки обходится дорого, но это фиксированные затраты, которые быстрее окупаются при больших оборотах. Согласно данным бирж, объем торгов на всех рынках РТС по итогам 2010 г. вырос на 94%, до \$1,55 трлн. (46 трлн. руб. по текущему курсу), а на фондовой бирже ММВБ он составил 64 трлн. руб. (\$2,11 трлн.), что на 57% больше, чем годом ранее. Годовой ВВП России в 2010 г., по предварительным данным, ненамного превысит 40 трлн. руб. Таким образом, после объединения в России появится биржа, годовой объем торгов на которой составит несколько ВВП страны.

Следующий момент: слияние бирж может позволить в более полной мере соответствовать международным стандартам. В настоящий момент ни Национальный депозитарный центр (НДЦ) ММВБ, ни Депозитарно-клиринговая компания (ДКК) РТС не удовлетворяют требованиям приемлемого депозитария американского регулятора фондовых бирж (SEC), и создание центрального депозитария может иметь положительный результат [2].

Много говорится и о синергетическом эффекте от такого слияния. Действительно, нельзя сказать, что РТС и ММВБ полностью дублируют друг друга. Несмотря на усилия руководства двух компаний, основной площадкой по торговле деривативами остается срочный рынок РТС, а большой объем торгов акциями происходит по-прежнему на фондовом рынке ММВБ. Кроме того, у ММВБ есть не только фондовый рынок, но и валютные торги. Собственно, эта биржа и была создана для образования рыночной цены на рубль. Таким образом, у обеих из них были свои недостатки, и создание одной сильной биржи выглядит логичным.

В конечном итоге положительные моменты объединения РТС и ММВБ связываются с тем, что руководство новой российской биржи сможет сконцентрироваться на глобальных проектах, не размениваясь на параллельные проекты внутри страны. Наличие единых акционеров позволит принимать скоординированные решения по развитию биржи, унифицированные стандарты торгов – сократить издержки рынка и профучастников, а увеличение оборотов приведет к увеличению инвестиций в инфраструктуру. Открытыми остаются вопросы о том, насколько хорошо все эти возможности удастся использовать, и связанная с этим тема, готова ли российская биржевая система к глобальной конкуренции и какая конкуренция, внутренняя или внешняя, в настоящее время в большей степени отвечает интересам ее развития.

Список цитированных источников

1. Обухова, Е. Объединение бирж автор [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.expert.ru//>
2. Сарычева, М. Объединение бирж – дело техники [Элект. ресурс] – Режим доступа: <http://www.izvestia.ru/news/>
3. Объединение ММВБ и РТС [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://stockinfocus.ru//>
4. ФАС разрешила РТС присоединиться к ММВБ [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.rg.ru//>
5. ММВБ и РТС подписали договор о слиянии [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.rg.ru//>

УДК 336.77

Ковалюк К.В.

Научный руководитель: старший преподаватель Зазерская В.В.

Брестский государственный технический университет, г. Брест, РБ

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ НА ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ В УСЛОВИИ СОВРЕМЕННОГО ЭТАПА СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Актуальность. На сегодняшний день инновационные направления в сфере финансов и экономики высоко востребованы как в Республике Беларусь, так и на мировом уровне.

Актуальность инноваций проявляется в связи с настоящим ростом научно-технического прогресса, а, следовательно, развития и усложнения экономических и финансовых систем, их механизмов, эффектов взаимодействия.

Кроме того, инновационная деятельность на финансовом рынке представляет собой огромный интерес для научных исследований, значительная ценность которых предопределена необходимостью решения важнейших экономических задач, поставленных на высочайший уровень любой страной мира.

Сущность данных задач в основном сводится к усовершенствованию действующей системы экономики и финансов, а также решения ряда основных проблем:

- 1) анализ и предотвращение кризисных явлений;
- 2) распределение материальных благ;
- 3) точная и быстрая идентификация, а также прогноз экономической ситуации в стране;
- 4) эффективность воздействия контролирующих функций государства на экономику;
- 5) сложность распределения бюджетных и инвестиционных средств.

Таким образом, инновации в экономике играют весомую роль, позволяющую наращивать мощности роста производства, ускорения научно-технического прогресса, материального и социального благополучия населения и так далее. Следовательно, актуальность инноваций в сфере финансов и экономики очевидна.

Научно-исследовательская работа. Основа данной работы заключается в особенности анализа при помощи параллели между банковской сферой и финансовым рынком, которая выражается в однородности их систем и, как следствие, схожести общих механизмов функционирования. Позиция коммерческих банков была выбрана по причине их заинтересованности в прибыли, следовательно, рациональности поведения.

Банковская система – доминирующий элемент финансового рынка, задействованный на всех его сегментах. Инновация – есть искусственное влияние на динамику развития в положительную сторону с целью получения результата.

I. Модели инновационных эффектов. На основе анализа механизмов внедрения и сущности инноваций в банковской сфере автором были разработаны три основные модели инновационных эффектов: экономии, дохода и двойного эффекта соответственно. Механизм данных моделей представлен на рисунке 1.

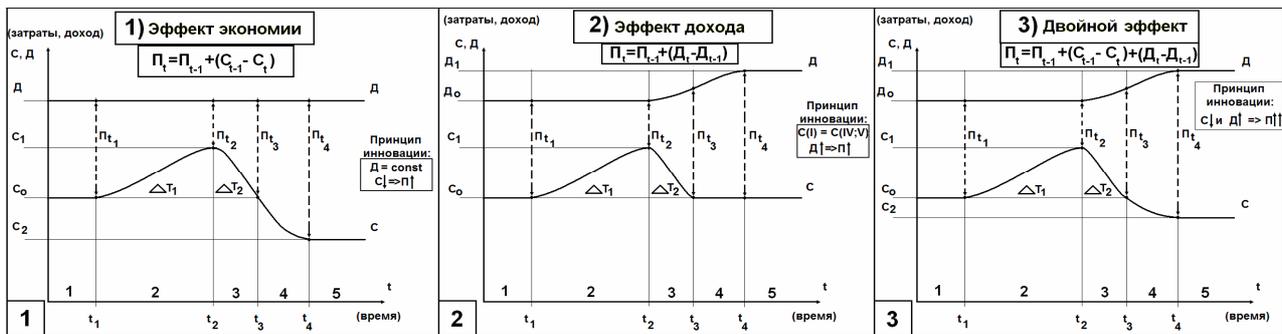


Рисунок 1 – Модели инновационных эффектов

Основной принцип моделей – это расположение дохода и затрат во времени, расстояние между которыми (разность) даёт прибыль (убыток). Именно прибыль является основополагающим элементом оценки инновационного роста для коммерческих банков, которые выступают объектом исследования в данной научно-исследовательской работе.

Первый отрезок времени (1) является доинновационным.

Особенность инноваций в данных моделях состоит на втором и третьем временных отрезках (2; 3, 4), суть которых проявляется:

2) в необходимости инновационных затрат, при которых повышается обычный уровень издержек;

3) падение инновационных затрат, после начала отдачи инновации. Наличие затрат в постинновационном периоде иногда необходимо с целью поддержки некоторых элементов (напоминающая реклама, проведение тестов, проверок);

4) эффект инновации, выраженный в падении затрат в сравнении с доинновационным периодом, или рост дохода, а также двойной эффект (одновременно падение затрат и рост дохода). Каждый инновационный эффект способствует росту прибыли, однако их специфика различается.

Пятый отрезок времени (5) в моделях представлен фиксацией затрат и дохода на определённом уровне, который позволила данная инновация, так как приведенные выше графические модели являются иллюстрацией основных принципов инновационных процессов, следовательно, факторы дальнейшего роста и развития во времени не учитываются.

По принципам данных моделей был также разработан программный метод анализа инноваций.

II. Гипотеза об однонаправленности инноваций. Далее автором была предложена и разработана гипотеза «об однонаправленности инноваций финансового рынка и банковской сферы», графическая суть которой представлена в виде двух схем на рисунке 2.

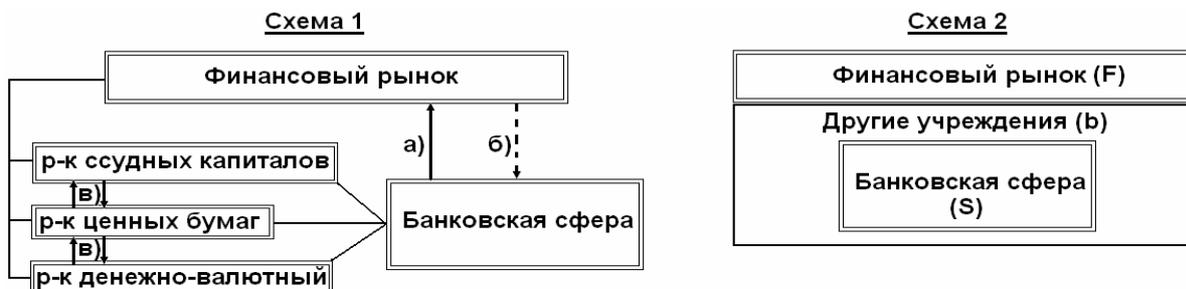


Рисунок 2 – Гипотеза об однонаправленности инноваций на финансовом рынке

Основой данной гипотезы явилось тесная связь механизмов банковской сферы и финансового рынка. Банковская сфера по своей сути есть «сердце» финансового рынка, отражающая его сущность и основные принципы. Схема 1 отражает передаточные инновационные механизмы на основных сегментах финансового рынка:

а) безусловное (мгновенное) изменение финансового рынка при инновации банковской сферы;

б) частичное (постепенное) заимствование инноваций финансового рынка банками;

в) особенность косвенного эффекта инноваций на альтернативные сегменты финансового рынка.

К примеру, при инновации на рынке ссудных капиталов, позволившей создать более высокопотенциальные схемы движения заёмных средств, некая часть рынка ценных бумаг начнёт расширяться: в этом и состоит косвенное действие инноваций. Данный факт обусловлен пропорциональной взаимосвязью рынков ссудного капитала и ценных бумаг, согласно которой определённое количество субъектов, апперирующих с ценными бумагами пользуются свободным заёмным капиталом, инновация механизмов которого позволит создать благоприятные условия для оптимизации, а следовательно, и увеличения потребления, таким образом.

Схема 2 показывает оболочку финансового рынка, которую автор разбил на банковскую и небанковскую сферы – это позволяет выразить формулу, в основе которой лежит потенциал – прибыль, получаемая финансовыми организациями, которая в свою очередь зависит от количества операций и клиентов.

III. Математическое обоснование гипотезы. Дальнейшее развитие гипотезы осуществлялось с выведением соответствующих математических формул.

$F = S + b$	Итоговая детальная формула дохода:
Потенциалы: Ф.Р.=банковской сфера+другие учреждения. • $\Pi(F;S;b)=D-C$; П-потенциал (прибыль); D-общий доход; C-затраты. • $D = \sum_{i=1}^n D_i$; где D_i -доход i-го сегмента. Доход из однородного i-го сегмента: • $D_i = \sum_{j=1}^n N_{ij}$; где N_{ij} – доход i-го клиента. Доход от одного клиента: • $N_i = (\sum_{j=1}^n Z_{ij} (\sum_{k=1}^n Y_{ik}));$ где Z_{ij} -цена i-й операции; Y_{ik} -число операций по i-й цене.	$D = \sum_{i=1}^n (\sum_{j=1}^n N_{ij}) = \sum_{i=1}^n (\sum_{j=1}^n (\sum_{k=1}^n Z_{ijk} (\sum_{l=1}^n Y_{il})))$ Серии инновационных коэффициентов: • k_{n_i} - Коэффициент числа клиентов i-го сегмента дохода; • k_{z_i} - Коэффициент цен i-го сегмента дохода; • k_{y_i} - Коэффициент числа операций i-го клиента. Связь повышающих коэффициентов двух субъектов (1;2) при инновации первого, а второй субъект является последователем: • $k_1 > k_2$

Рисунок 3 – Математическое дополнение гипотезы

Данная детальная система формул позволяет подробно оценить или рассчитать действие инновации на тот или иной сегмент финансового рынка, система коэффициентов позволит оценить косвенное взаимовлияние инноваций и их передачу на финансовом рынке.

IV. Ситуация на финансовом рынке согласно закону убывающей отдачи. Учитывая закон убывающей отдачи, можно сделать вывод о том, что система всегда стремится к равновесию, что наглядно видно из исторических и недавних инноваций преимущественно денежной сферы обращения. Из этого следует вывод о недостаточной развитости денежного рынка как одного из важнейших элементов финансового рынка. К тому же недостаточность потенциала денежного рынка отчётливо проглядывается в банковской деятельности (основные недостатки работы с клиентами, малые обороты капитала, недостаточная ликвидность и так далее). Таким образом, была составлена схематичная иллюстрация элементов финансового рынка на сегодняшний день.

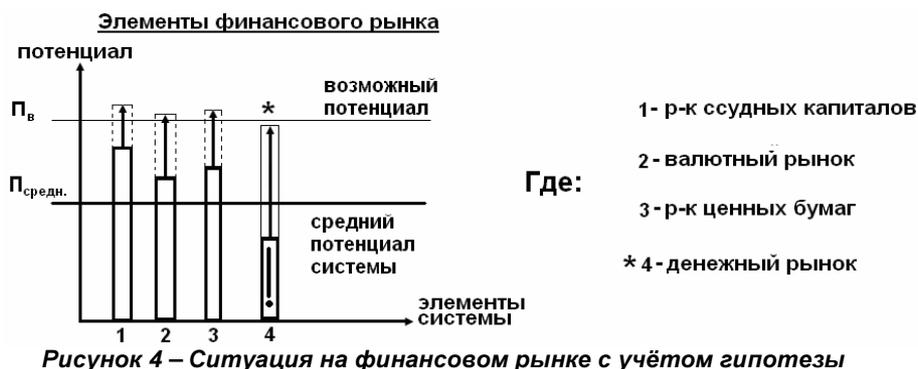


Рисунок 4 – Ситуация на финансовом рынке с учётом гипотезы

Дисбаланс элементов финансового рынка на данной схеме обусловлен недостаточным потенциалом именно денежного рынка, следовательно, общий потенциал отдачи будет устанавливаться на среднем уровне. Пунктирными контурами показано действие восстановления закона убывающей отдачи, как следствие установления равновесия и работы системы финансового рынка как единого целого.

Следовательно, необходимо восстанавливать баланс на финансовом рынке, путём инноваций в сфере денежных отношений.

V. Инновационная Концепция завершённых электронных платёжных средств с частичной вексельной системой.

Концепция была основана на изучении банковской сферы, в частности коммерческих банков, на вышеприведенных фактах о дисбалансе на финансовом рынке, вызванном отсталостью денежного

рынка, а также на исторических тенденциях развития финансово-кредитных отношений и настоящем научно-техническом прогрессе, совершенствовании кибернетики и компьютерных систем.

Также автором было выдвинуто мнение о неизбежности существования данной гипотезы в будущем, в силу стремительности и специфики научно-технического прогресса.

Суть концепции – создание в стране чистых электронных платёжных средств, исключая денежное обращение банкнот, слово «завершённая» предопределяет её окончательное развитие. Вексельная система может создать необходимую страховку для существования чистых электронных платёжных средств.

В настоящее время существует ряд проблем, которых возможно будет избежать при наличии такой экономической системы, основанной на данной концепции электронных платёжных средств.

Преимущества данной инновационной концепции:

а) Польза для коммерческих банков, корпораций и финансового рынка:

экономия на обслуживании банкоматов, времени, инкассации, охране, пересчёте денежных средств. Будет обеспечиваться система работы с клиентами напрямую, а также сохранность их средств. Создание эффективной и высокопотенциальной системы мониторинга и контроля финансов. Увеличение ликвидности, числа операций и количества клиентов, таким образом – максимизация прибыли в десятки раз. Задействование максимально-свободного капитала. Максимизация потенциала и оптимизация структуры финансового рынка. Реальная возможность интеграции финансовых инструментов. Синтез факторинга кредитования и страхования. Упрощение и оптимизация финансовых механизмов, следовательно, рост потенциала финансового рынка.

б) Польза для национальной экономики и населения:

создание мощной системы анализа, мониторинга и контроля, следовательно будет выполняться: абсолютное отслеживание потоков финансов в реальном времени. Исключение: коррупция, фальшивомонетничество, теневые сегменты экономики и криминального бизнеса (контроль подозрительных денежных переводов). Обеспечение роста занятости. Исключение проблем статистической погрешности. Высокая скорость анализа => Исключение внутреннего и внешнего лага в осуществлении экономической политики. Создание условия для быстрой, высокоэффективной и экономной макроэкономической оценки, планирования, прогнозирования, эффективности экономики, таким образом – увеличение потенциала экономики. Создание колоссальной экономии бюджетных средств за счёт: исключения затрат на малоэффективные системы анализа экономики, исключения затрат на эмиссию => весомая экономия бюджета исключения проблемы номинала купюр, изъятия из обращения, стратификации банкоматов, утери, порчи кражи денежных средств, постоянное идентификационное присутствие денежных средств у населения, а так же их сохранность.

Список цитированных источников

1. Барздов, Г. Инструмент денежно-кредитного регулирования // ФУА. – 1999. – № 3.
2. Банковское дело / Под ред. О.И. Лаврушина – М., 1995.
3. Белых, Л.П. Основы финансового рынка. – М., 1999.
4. Власкин, Ю. Небесплатности для народа эмиссионных денег / Ю. Власкин, В.О. Дашкевич // Белорусский рынок. – 1996. – № 35.
5. Деньги, кредит, банки / Под ред. Г.И. Кравцовой. – Минск, 1997.
6. Лученко, А. Денежно-кредитная политика и развитие реального сектора экономики // Финансы, учёт, аудит. – 1998. – № 5.

УДК 330.322.012

Житкевич К.С.

Научный руководитель: к.э.н., доцент. Карпицкая М.Е.

Гродненский государственный университет имени Янки Купалы, г. Гродно, РБ

СОЗДАНИЕ УСЛОВИЙ ЭФФЕКТИВНОГО ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ХИМИЧЕСКУЮ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

Химическая и нефтехимическая отрасль является одной из самых приоритетных отраслей Беларуси. Привлечение и финансирование инвестиций – один из возможных способов поиска источников средств, обеспечивающих экономический рост отрасли. Ввиду недавней экономической рецессии и запланированного уменьшения эмиссионного кредитования промышленности Беларуси, представляется актуальным исследование инвестиционного климата и инвестиционной деятельности.

Цель нашего исследования – анализ инвестиционной привлекательности химической и нефтехимической отрасли, выявление проблем, возникающих в процессе привлечения инвестиций, а также разработка рекомендаций к разрешению этих проблем. Предмет исследования – финансовая и инвестиционная деятельность химической и нефтехимической отрасли РБ. В качестве методов исследования нами использовались анализ, синтез, сравнение.

Как показали данные анализа структуры инвестиционных вложений, общий объем инвестиций в основной капитал в 2010 году составил 55 380,8 млрд. рублей в фактически действующих ценах, из них в химическую и нефтехимическую промышленность – 2 215,2 млрд. рублей, или 4% от общей

суммы инвестиционных вложений. Анализ структуры источников инвестиционных вложений показал, что наибольшую долю занимают следующие источники: собственные средства организаций – 32,9%, кредиты банков – 32,3%, консолидированный бюджет – 18,7%. Эти источники подлежат более тщательному исследованию. Остальные источники занимают относительно небольшой удельный вес в общей сумме инвестиционных вложений: средства населения – 7,6%, иностранные источники – 2,1%, заемные средства других организаций – 1%, внебюджетные фонды – 0,2%, прочие источники – 5,2%.

Следует отметить относительно малый удельный вес иностранного капитала в инвестиционных процессах отрасли. Суммарный объем иностранных инвестиций, привлеченных в промышленность в 2010 г. – 2 440,1 млрд. рублей в фактически действовавших ценах, из них в химическую промышленность – 143,1 млрд. рублей, или 5% от общего объема.

Рассматривая факторы, влияющие на объем инвестиционных вложений в отрасль химической и нефтехимической промышленности следует учитывать, что существуют специфические особенности формирования инвестиционного потенциала отрасли. Нами были выделены следующие факторы:

1) простота ведения хозяйственной деятельности, а именно: простота открытия бизнеса (регистрация новых предприятий, собственности, получение разрешений на строительство и прочее), уровень налогообложения и т.д. Данный фактор влияет как на привлечение иностранных инвестиций, так и на возможность осуществлять инвестиционную деятельность за счет собственных средств;

2) уровень защиты интересов инвесторов, система страхования их рисков, уровень обеспечения исполнения контрактов. Данный фактор влияет на привлечение таких источников инвестирования, как иностранные инвестиции, займы у других организаций и средства населения. Открытость экономики и правил торговли с другими странами также играет важную роль в формировании инвестиционного потенциала объекта инвестирования;

3) экономические показатели результатов финансово-хозяйственной деятельности. Это один из важнейших факторов на момент выбора объекта инвестирования, поэтому он также подлежит детальному рассмотрению.

Ниже будет рассмотрено влияние каждого из факторов на инвестиционную деятельность в отрасли.

1. Простота ведения хозяйственной деятельности. По данным Всемирного банка, общая позиция РБ в рейтинге простоты ведения бизнеса на сегодня – 69 (68 в 2010 г.). Позиции Беларуси в мировом масштабе по отдельным критериям согласно отчету Всемирного банка Doing Business представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Мировой рейтинг ведения бизнеса в РБ

Категория	Рейтинг 2010 г.	Рейтинг 2011 г.
Регистрация предприятий	9	7
Регистрация собственности	4	6
Налогообложение	156	183

Источник: [1]

Анализ показывает, что внимание государства должно уделяться налогообложению. Что касается налогового законодательства, то явно прослеживается тенденция уменьшения количества налогов, ставок, а также временных затрат на уплату налогов. В 2011 году по сравнению с 2010 годом количество платежей в год сократилось с 56 до 31, время, затрачиваемое на обслуживание налогов, – с 700 часов в год до 600 часов в год, а общая ставка налоговых платежей – с 62,7% до 60,8%.

Дальнейшее улучшение налогового законодательства позволит улучшить инвестиционную привлекательность, а также уменьшить издержки хозяйствующих субъектов касательно налогообложения, что позволит более полноценно использовать собственные источники средств для финансирования инвестиций.

2. Защита инвестиционных вложений, обеспечение выполнения обязательств – важнейшие условия, влияющие на привлечение иностранных инвестиций, а также средств населения. Обеспечение всех рисков вложений является условием стабильности притоков от источников извне. Всемирный банк осуществляет аналитику уровня защиты инвесторов в стране. Данные Всемирного банка по рейтингам в отдельных категориях, основанные на отчетах Doing Business, приведены в таблице 2.

Таблица 2 – Отдельные показатели рейтинга Doing Business в РБ

Категория	Рейтинг 2010 г.	Рейтинг 2011 г.
Защита инвесторов	79	108
Международная торговля	152	152
Обеспечение исполнения контрактов	14	11
Разрешение неплатежеспособности	82	98

Источник: [1]

Следует отметить низкие позиции Беларуси по критерию «Международная торговля». Химическая отрасль в большой степени ориентирована на экспорт, а это значит, что такие меры, как налаживание отношений с иностранными контрагентами, поиск новых рынков сбыта, улучшение логистической составляющей в значительной степени повлияют на инвестиционную привлекательность отрасли.

Что касается защищенности инвесторов, то здесь следует принимать меры по развитию страховой инфраструктуры. Развитие страхового рынка Беларуси позволило бы отрасли химической промышленности (по технической специфике работы являющейся рискованной) обеспечить свою деятельность резервами, что привело бы к улучшению инвестиционного потенциала.

3. Так как собственные средства занимают значительный удельный вес в общей структуре инвестиционных вложений, то анализ финансовых результатов деятельности отрасли является весьма важным. Основным таковым показателем является рентабельность – ключевой фактор, указывающий на возможность изыскания средств в инвестиционные вложения. Данные по рентабельности химической отрасли РБ приведены в таблице 3.

Таблица 3 – Показатели рентабельности отраслей хозяйства РБ

Годы	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Рентабельность химической и нефтехимической отрасли, %	46,0	18,	18,1
Рентабельность промышленности в целом, %	15,2	10,2	10,2

Источник: [2]

Анализ данных показывает, что в разрезе промышленности химическая отрасль отличается в положительную сторону. Однако следует заметить рецессию показателя рентабельности отрасли в 2009 году. Выявление причин спада рентабельности и их устранение – главная задача предприятий на данный момент.

Следует также отметить тот факт, что ценообразование на товары отрасли, по некоторым позициям регламентируется государством. Пересмотр политики ценообразования позволил бы предприятиям самостоятельно устанавливать продажную цену на продукцию химической отрасли, предназначенную для реализации в Беларуси, что привело бы к повышению рентабельности химической отрасли, в особенности – производителей калийных, фосфорных и азотных удобрений.

Также следует отметить такую проблему крупных предприятий отрасли, как высокий уровень износа основных средств. Данные приведены в таблице 4.

Таблица 4 – Удельный вес накопленной амортизации в первоначальной стоимости промышленных основных средств

Годы	2009 г.	2010 г.	2011 г.
%	62,8	59,3	56,7

Источник: [2]

В процессе анализа прослеживается тенденция к уменьшению доли изношенных основных средств. Следует и в дальнейшем снижать удельный вес изношенного оборудования при помощи альтернативных источников финансовых ресурсов. Применение подобных мер в значительной мере увеличит инвестиционную привлекательность, а также позволит направлять финансовые ресурсы в инновации и производство наукоемкой продукции, что, в свою очередь, сможет повысить показатели финансовых результатов деятельности отрасли.

В заключение следует отметить, что на инвестиционную деятельность также влияют такие факторы, как качество банковской системы, доступность кредитных продуктов, экологическая обстановка регионов и прочие. Применение комплексных мер в данных сферах позволит значительно улучшить инвестиционную привлекательность химической и нефтехимической отрасли, тем самым обеспечив ее стабильный экономический рост.

Список цитированных источников

1. Отчет Doing Business 2012 // Всемирный банк, 2011. – 200 с.
2. Статистический ежегодник 2011 // Национальный статистический комитет РБ, 2011. – 634 с.

УДК 334.012.64:336.77

Мороз Н.М., Вакиряк Н.І.

Науковий керівник: к.е.н., доцент Тимощук М.Р.

Львівський інститут банківської справи

Університету банківської справи Національного банку України, м. Львів, Україна

ПРІОРИТЕТИ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ У СФЕРІ КРЕДИТУВАННЯ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Актуальність дослідження. Успіх ринкових перетворень великою мірою визначається тим, як вдасться реалізувати потенціал малого підприємництва, цього динамічного і мобільного сектора національної економіки. Однак, посилення деструктивного та гальмівного впливу чинної системи державної політики в сфері малого підприємництва в Україні на динаміку його розвитку зумовило необхідність проведення комплексного дослідження, спрямованого на обґрунтування шляхів підвищення ефективності важливої складової підтримки розвитку малого підприємництва, а саме кредитної підтримки даного сектору економіки.

Хоча проблеми малого підприємництва, і зокрема питання його фінансово-кредитної підтримки, досліджують такі вітчизняні науковці як З. Варналій, Л. Воротіна, О. Деніга, В. Геєць, М. Кизим, О. Кузьмін, Й. Петрова, А. Поддєрьогін, І. Святенко та інші, однак ще досі чимало теоретичних та практичних аспектів не з'ясовано. Подальший розвиток ефективності кредитної підтримки малого підприємництва в Україні вимагає дослідження її економічної сутності, форм та видів, показників рівня ефективності цієї підтримки.

Метою роботи є науково-теоретичне обґрунтування та розроблення рекомендацій щодо удосконалення державної кредитної підтримки малого підприємництва в економіці України.

Результати дослідження. Малі підприємства (МП) на сьогоднішній день виконують, в багатьох розвинених країнах, важливі економічні, трансформаційні та соціально-психологічні функції. Разом з цим МП притаманна підвищена чутливість до різних груп несприятливих факторів або проблем, що мають місце в діловому середовищі. Однією з найгостріших об'єктивних проблем діяльності більшої частки МП є проблема пошуку та отримання фінансових ресурсів, необхідних для авансування процесу виробництва. Зазначену проблему може вирішити саме банківський кредит, який відіграє особливо велику роль на початкових етапах функціонування підприємства та в процесі розширенні його діяльності.

Проте, на фоні нестабільної макроекономічної ситуації у країні, малим підприємствам досить проблематично отримати кредит «традиційним» способом, тобто в комерційних банках або інших фінансово-кредитних закладах приватного сектора. Це можна пояснити такими причинами як: високі відсоткові ставки, потреба ліквідної застави, короткостроковий характер кредитів, що пропонуються банківськими установами, недостатня обізнаність підприємців, загроза втрати контролю за підприємством. У свою чергу, для банківських установ МП є не достатньо привабливими з таких причин: складність спостереження та контролю через значну тінізацію даного сектору економіки, нестабільність діяльності МП, відсутність надійної кредитної історії, відсутність потрібної ліквідної застави, недостатній професіоналізм менеджерів, слабка організація бухгалтерського обліку чи повна його відсутність тощо [3, с. 92]. Отже, доводиться констатувати, що ринкові механізми не спроможні в повній мірі сприяти розвитку малого підприємництва в країні через самостійне виокремлення необхідних обсягів інвестиційних ресурсів.

У світовій практиці вирішенню «кредитних» проблем суб'єктів МП сприяють, головним чином, державні установи та організації. У цьому напрямку можна виокремити наступні види кредитної підтримки МП: пряме державне кредитування, яке включає такі заходи як прямі гарантовані державні позики, створення пільгових умов при одержанні кредитів і формування державних кредитних ліній; недержавне кредитування, що включає пільгове кредитування комерційними банками й іншими фінансовими небанківськими установами та міжнародну фінансову допомогу; державне гарантування кредитів за рахунок засобів державного фонду або участі держави у недержавних гарантійних фондах; недержавне гарантування кредитів за рахунок засобів самостійних недержавних фінансових установ або їхніх об'єднань шляхом створення гарантійних фондів [7, с. 101].

В Україні також закладені основи системи кредитної підтримки МП за зразком розвинутих країн. Важливим законодавчим актом у даній сфері є Закон України «Про державну підтримку малого підприємництва», де вперше законодавчо визначено «правові засади державної підтримки суб'єктів малого підприємництва» [1, с. 47]. На основі цього закону була прийнята «Національна програма сприяння розвитку малого підприємництва в Україні», яка передбачає комплекс заходів спрямованих на реалізацію державної політики щодо вирішення проблем розвитку малого підприємництва [2, с. 12]. Крім того, в даний момент здійснюється програма «Мікрокредитування суб'єктів малого підприємництва», за якою Український фонд підтримки підприємництва здійснює надання бюджетних коштів суб'єктам малого підприємництва [5].

Отже, на законодавчому рівні державна кредитна підтримка МП задекларована. Однак, проведений аналіз показників розвитку малого бізнесу в Україні дав змогу зробити висновки про відсутність позитивної динаміки його розвитку – в останні роки зменшились показники кількості малих підприємств, зайнятості в секторі малого бізнесу, обсягів реалізованої продукції малими підприємствами. Крім того, значна частина українських малих підприємств є збитковою (рис. 1.1).

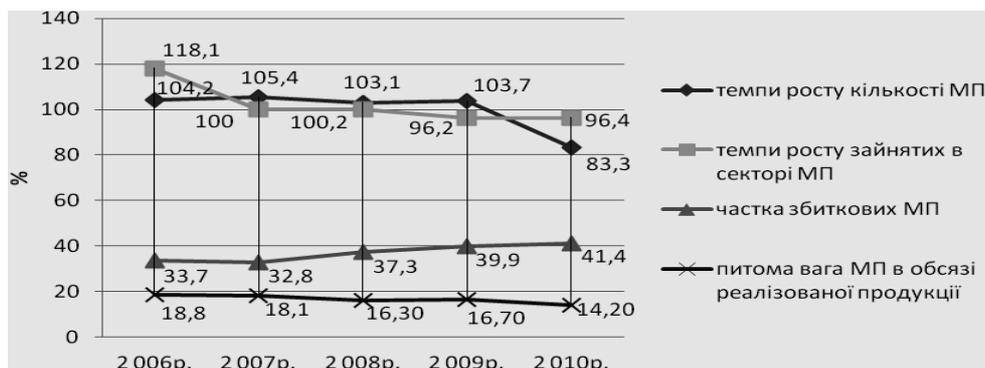


Рисунок 1.1 – Динаміка основних показників діяльності МП в Україні у 2006-2010 рр.

Примітка. Складено за [6]

На фоні високої збитковості малі підприємства як основне джерело фінансування використовують в основному кредиторську заборгованість, частка якої у джерелах фінансування зросла з 39,8% на початку 2009 року до 45,1% на початку 2010 року, що в свою чергу призводить до росту ризику неплатежів і негативно позначається на економіці країни в цілому (рис. 1.2).

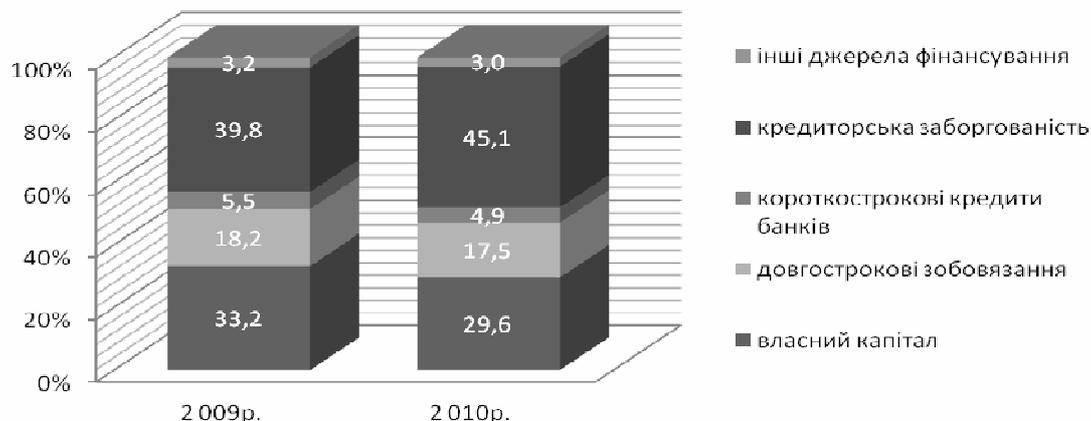


Рисунок 2.5 – Джерела фінансування сектору малого підприємництва в Україні (станом на 01.01.2010 р.)
Примітка. Складено за [4]

Окреслені вище тенденції розвитку малого підприємництва в Україні свідчать про фрагментарність та нестійкість державної підтримки цього сектору економіки. Відповідно слід розробляти та впроваджувати нову стратегію підтримки малого бізнесу, а насамперед її кредитну складову.

Варто сказати, що в Україні заходи кредитної підтримки МП здійснюються, в основному, у формі прямого кредитування, яке при обмеженості бюджетних коштів є практично невідчутним для основної маси малих підприємств. Тому, з огляду на виражений дефіцит фінансових коштів, необхідних для реалізації програм підтримки МП, слід визначитися з основними галузевими пріоритетами, в яких ця підтримка надаватиметься першочергово. На нашу думку, особливої державної підтримки у зв'язку з політикою економічного зростання потребують МП, які займаються науковою та інноваційною діяльністю.

Крім того, видається доцільним, на нашу думку, розвивати державну політику підтримки МП за такими пріоритетними напрямами:

- стимулювання банківських установ до надання кредитів на пільгових умовах шляхом пільгового оподаткування коштів, які направляються у фонд кредитів МП;
- створення мережі регіональних гарантійних фондів з метою забезпечення МП ліквідною заставою для одержання кредиту;
- заохочування і підтримування самоорганізації МП у різноманітні асоціації, торговельні палати;
- впровадження разом із страховими компаніями системи страхування кредитних ризиків МП;
- більш ефективне використання іноземної допомоги й активне виявлення позиції у взаєминах з міжнародними фінансовими організаціями тощо.

Слід також зазначити, що заходи такого удосконалення повинні здійснюватись у комплексі із майновою підтримкою, формуванням цільових інституційних та ринкових структур, ліквідацією бюрократичних перепон, сприятливою податковою політикою, забезпеченням безпеки підприємництва тощо.

Висновки. Таким чином, при ефективній реалізації окреслених вище пріоритетів кредитної підтримки, може бути вирішена одна з найгостріших проблем у розвитку малого бізнесу в Україні – залучення позикових коштів для фінансування діяльності. Звичайно, зазначені заходи потребують значного обсягу державних фінансових ресурсів, однак з іншого боку, реалізація таких заходів зможе покращити динаміку розвитку малого підприємництва в країні та перетворити його на ефективний механізм розв'язання економічних і соціальних проблем.

Список використаних джерел

1. Про державну підтримку малого підприємництва: Закон України від 19 жовт. 2000 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2000. – №51 – 52. – С. 47.
2. Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва: Закон України від 21 груд. 2000 р. // Урядовий кур'єр. – 2001. – №14. – С.12.
3. Біломістний, О.М. Особливості кредитування діяльності малих підприємств на сучасному етапі розвитку економіки України // Вісник Університету банківської справи Національн. банку України. – 2010. – №1. – С. 90-93.
4. Діяльність суб'єктів малого підприємництва за 2009 рік: статистичний збірник / за ред. Жук І.М. – К.: Консультант, 2008 р. – 185 с.
5. Мікрокредитування суб'єктів малого підприємництва. Державний комітет України з питань регуляторної політики та підприємництва. [Електр. ресурс]. – Режим доступу: http://www.dkrp.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=170438
6. Основні показники діяльності малих підприємств Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
7. Святенко, І.М. Регулювання розвитку малого бізнесу в Україні: монографія / І.М. Святенко. – Донецьк: Норд-Прес, 2009. – 188 с.

УДК 368

Федорова А.О

Научный руководитель: старший преподаватель Иващенко А.Н.

Полоцкий государственный университет, г. Полоцк, РБ

РЕЙТИНГОВАЯ ОЦЕНКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

На современном этапе национальный страховой рынок достаточно насыщен ассортиментом предлагаемых услуг в различных компаниях и поэтому у потребителя возникает сложность в выборе не самой услуги, а именно страховой компании. Для этого ему необходимо изучить информацию о финансовом состоянии всех страховщиков самостоятельно. При этом еще одной важной характеристикой страхового рынка на современном этапе развития можно назвать отсутствие в открытой печати какой-либо объективной информации о финансовом положении страховых компаний.

В то же время не только потребители, но и инвесторы, собственники других компаний и государственные органы заинтересованы в получении независимой, объективной оценки работы страховщика.

Решению данной проблемы и служат рейтинги, предоставляющие комплексную оценку результатов деятельности страховых компаний. Рейтинг выступает инструментом качественной комплексной характеристики страховой компании.

Процедура присвоения рейтинга возможна лишь при наличии достаточной информации, на основе прозрачной методологии, учитывающей количественные и качественные показатели всесторонней деятельности страховщика. Для определения рейтинга, согласно разработанной нами методики, необходимы следующие источники информации:

- данные годового баланса и отчёта о прибылях и убытках компании;
- дополнительная информация (журналы учёта субъективных оценок потребителей);
- документация, содержащая результаты собеседования аналитика с руководством компании.

По нашему мнению, методика построения рейтинга надежности страховых организаций должна включать следующие основные этапы:

- 1-й этап: анализ групп показателей, характеризующих различные стороны деятельности страховой организации, и расчет соответствующих им значений коэффициентов;
- 2-й этап: перевод полученных значений коэффициентов в десятибалльную шкалу;
- 3-й этап: определение промежуточного значения рейтинга по каждой группе показателей;
- 4-й этап: корректировка промежуточных значений рейтинга по группам показателей с учетом экспертных оценок;
- 5-й этап: определение итогового значения рейтинга, составленного на базе количественных и качественных показателей.

Методика комплексной оценки деятельности страховых организаций включает три основных направления:

- 1) анализ платежеспособности страховщика, позволяющий определить способность страховщика своевременно и полностью выполнять свои финансовые обязательства;
- 2) анализ финансовой устойчивости, что поможет определить возможность компании сохранять уже существующий уровень платежеспособности в течение некоторого времени при возможных неблагоприятных внутренних и внешних воздействиях на ее деятельность;
- 3) анализ субъективных оценок потребителей страховых услуг, позволяющий оценить уровень сервиса и привлекательность рекламы страховой компании.

Рассмотренные показатели, характеризующие эти направления, позволяют оценить финансовое состояние и уровень платежеспособности, социальную направленность страховой компании. Именно эти критерии важны для потребителя и инвестора при выборе надёжной страховой организации.

Следующим этапом является перевод полученных коэффициентов в десятибалльную шкалу.

В своей методике мы предлагаем применять 10-балльную шкалу рейтинговой оценки. Мы считаем, что она позволит оптимально определить рейтинг страховой компании.

Система перевода индивидуальных характеристик страховых компаний в десятибалльную шкалу представлена в таблице.

Таблица – Система перевода индивидуальных характеристик страховых компаний в десятибалльную шкалу рейтинговой системы

Балл	Обоснование
10	Оптимальное значение показателя
8-9	Нормальное значение показателя
6-7	Допустимое
4-5	Пороговое
2-3	Критическое
1	Катастрофическое

На данном этапе необходимо перевести в балльную форму все полученные значения показателей по всем направлениям оценки исследуемой страховой организации.

Для определения итогового рейтинга деятельности страховой компании определим значимость отдельных групп показателей, используемых при формировании рейтинга, а именно:

- платежеспособность;
- финансовая устойчивость;
- оценка потребителями качества работы страховой компании.

Для показателя платежеспособности целесообразно предложить уровень значимости ($УЗ$) 30% (0,3), так как он характеризует способность страховщика рассчитаться по краткосрочным финансовым обязательствам, однако не предназначен для оценки исполнения долгосрочных обязательств. Итоговый рейтинг данной группы имеет вид:

$$P_{пл}^{итог} = P_{пл} \times УЗ_{пл} \quad (1)$$

где $P_{пл}^{итог}$ – итоговый рейтинг по показателю платежеспособности;

$P_{пл}$ – рейтинговая оценка страховой компании по показателю платежеспособности;

$УЗ_{пл}$ – уровень значимости показателя платежеспособности в общей системе показателей.

Для финансовой устойчивости уровень значимости мы предлагаем принять в размере 50% (0,5), т. е. $УЗ_{фин.ус} = 0,5$, так как показатели этой группы позволяют дать более полную оценку деятельности страховой организации на долгосрочную перспективу, влияют как на выбор потребителей, так и на выбор инвесторов. Итоговая оценка по этой группе показателей рассчитывается:

$$P_{фин.ус}^{итог} = \sum P_{фин.ус.i} \times УЗ_{фин.ус.i} \quad (2)$$

где $P_{фин.ус}^{итог}$ – итоговый рейтинг показателя финансовой устойчивости;

$P_{фин.ус.i}$ – рейтинговая оценка i -го показателя финансовой устойчивости;

$УЗ_{фин.ус.i}$ – уровень значимости i -го показателя в группе показателей финансовой устойчивости.

Для третьей группы показателей уровень значимости мы предлагаем оценить в 20% (0,2), т. е. $УЗ_{нотр} = 0,2$, так как показатели носят субъективный характер. Итоговый рейтинг субъективных оценок потребителей страховых рассчитывается по формуле:

$$P_{нотр}^{итог} = \sum P_{нотр.i} \times УЗ_{нотр.i} \quad (3)$$

где $P_{нотр}^{итог}$ – итоговый рейтинг субъективных оценок потребителей страховых;

$P_{нотр.i}$ – рейтинговая оценка i -го показателя, оценивающего мнения потребителей;

$УЗ_{нотр.i}$ – уровень значимости i -го показателя в группе показателей, оценивающих мнения потребителей.

На 4-м этапе необходимо откорректировать выставленные промежуточные рейтинги путём корректировки уровня значимости отдельных показателей.

На 5-м этапе необходимо выставить компании итоговый рейтинг. Итоговая рейтинговая оценка страховой компании рассчитывается как сумма произведений итоговых рейтинговых оценок по группам показателей и уровням их значимости.

$$P_{стр.орг}^{итог} = P_{пл}^{итог} + P_{фин.ус}^{итог} + P_{нотр}^{итог} \quad (4)$$

После выставления компании соответствующей рейтинговой оценки необходимо дать полное описание её состояния. Это необходимо для того, чтобы потребитель, инвестор или иные лица, нуждающиеся в сведениях об этой компании, могли иметь полное представление о надёжности интересующего страховщика.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что применение разработанной нами методики рейтинговой оценки деятельности страховых организаций позволит страховым компаниям увеличить количество своих потребителей, обеспечить прозрачность информации о страховых компаниях для инвесторов и государственных органов, формировать объективное мнение о деятельности страховых организаций.

На наш взгляд, дальнейшими перспективами развития рейтинговой оценки деятельности страховщиков в Республике Беларусь, прежде всего, будет являться совершенствование существующих методик рейтинговой оценки. Оно может проявляться в добавлении критериев анализа в методики оценки надёжности страховых компаний либо в изменении значений показателей. Перспективой также будет являться совершенствование нормативно-правовой базы, регулирующей функционирование рейтинговых агентств и саму процедуру обязательного и добровольного присвоения рейтинга в Республике Беларусь.

Таким образом, развитие рейтинговой системы оценки деятельности страховых компаний значительно повлияет на развитие страховой отрасли Республики Беларусь в целом.

УДК 330.131.7

Повод И.Н.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Якубова И.П.

Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации, г. Гомель, РБ

РИСК-МЕНЕДЖМЕНТ И УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫМИ РИСКАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В процессе своей деятельности каждая организация сталкивается с рисками, с возможностью наступления негативных событий. От умения компании правильно управлять рисками зависит её благосостояние и перспективы.

Риск – это возможность возникновения событий, негативно влияющих на деятельность предприятия, определяемая вероятностью и последствиями [1].

Исследования, проведённые группой учёных Лондонской школы бизнеса, показали, что ключевым фактором в оценке риска является вопрос контроля. При этом большинство людей часто безосновательно уверены, что они контролируют ситуацию и могут вмешаться в ход событий в любой момент [2]. В условиях финансового кризиса и нестабильности экономики такая самоуверенность часто приводит к плачевным последствиям.

Для зарубежных компаний профессия риск-менеджера уже давно стала стандартом. Постепенно эти специалисты становятся востребованными и на постсоветском пространстве, в частности в России. Однако на белорусских предприятиях представителей данной профессии можно встретить довольно редко. Исключением является лишь банковская сфера, где создаются подразделения, ответственные за управление рисками. На белорусских предприятиях функции риск-менеджера пытаются исполнять руководители. Если на небольших фирмах это допустимо, то для крупных компаний такое положение дел может привести к серьёзным потерям.

Следует также отметить, что на сегодняшний день в Беларуси отсутствует образовательный стандарт для риск-менеджеров, а отделы управления рисками банков пополняются за счёт бывших выпускников экономических факультетов вузов, которых обучают специальным методикам, иногда отправляют на учёбу за границу.

Основные усилия риск-менеджера направлены на анализ и оценку разнообразных рисков, учитывая степень их опасности и размер возможного ущерба [3].

Одним из наиболее серьёзных рисков, с которым предстоит встретиться риск-менеджеру, является инвестиционный риск, характеризующий возможность возникновения финансовых потерь в процессе осуществления инвестиционной деятельности предприятия. Так как инвестиционный риск связан с возможной потерей капитала предприятия, он включается в группу наиболее опасных финансовых рисков.

Для управления инвестиционным риском используются различные методы. Наиболее популярным из них является метод анализа чувствительности. Суть его заключается в измерении возможного влияния различных факторов инвестиционного проекта на ключевой показатель его эффективности. В основном прогнозе обычно рассматривается наиболее вероятное состояние. Затем ставится вопрос: что будет, если изменятся физический объём продаж, себестоимость единицы продукции, стоимость капитала и т.д. Эластичность чистой текущей стоимости (ЧТС) по варьируемой переменной определяется как отношение относительного приращения в ЧТС к относительному приращению в варьируемом параметре:

$$E = \frac{|ЧТС_2 - ЧТС_1|}{ЧТС_1} \cdot \frac{X_2 - X_1}{X_1}, \quad (1)$$

где X_1 и X_2 – базовое и изменённые значения варьируемой переменной;

$ЧТС_1$ и $ЧТС_2$ – значения ЧТС при значении варьируемой переменной X_1 и X_2 соответственно.

Преимуществом показателя эластичности является то, что с его помощью удаётся решить проблему сопоставимости влияний различных варьируемых характеристик проекта [4]. Однако анализ чувствительности имеет существенный недостаток: изменение каждого фактора рассматривается изолированно, тогда как на практике все факторы экономической среды в той или иной степени взаимосвязаны и взаимообусловлены [5].

Ещё одним методом оценки инвестиционного риска является сценарный анализ, при котором сравниваются несколько вариантов реализации проекта: оптимистический, пессимистический и наиболее вероятный. Данный метод имеет преимущество перед анализом чувствительности, так как учитывает не только чувствительность ЧТС к изменению входных параметров, но и их вероятностное распределение. Собирается информация о вероятности реализации каждого из сценариев и о значениях технико-экономических показателей проекта при каждом сценарии. Затем обобщается информация о реализации проекта с учётом выявленной определённости на основе показателя ожидаемой ЧТС:

$$ЧТС_{ожд.} = \sum_{i=1}^n ЧТС_i \times p_i, \quad (2)$$

где $ЧТС_i$ – значение ЧТС при реализации i -го сценария; p_i – вероятность реализации i -го сценария.

Если значение $ЧТС_{\text{ожид.}}$ положительно, проект оценивается как достаточно устойчивый. Для сравнения степеней рискованности нескольких проектов рассчитывают по каждому из них среднее квадратическое отклонение:

$$\sigma = \sqrt{\sum_{i=1}^n (ЧТС_{\text{ожид.}} - ЧТС_i)^2 \times p_i} \quad (3)$$

Сценарный анализ позволяет более полно учесть риск проекта, так как учитывает вероятность наступления событий. Однако он имеет недостатки:

✓ определение вероятности наступления событий в экономике производится экспертным путём, т.е. может быть весьма субъективным. Поэтому часто считается, что этот метод не имеет особых преимуществ перед анализом чувствительности, лишь усложняет анализ без существенного улучшения его надёжности;

✓ при анализе риска этим методом рассматривается лишь несколько сценариев, хотя их может быть много.

Методы имитационного моделирования позволяют снять некоторые недостатки сценарного анализа. Наиболее известным из них является метод Монте-Карло, основанный на математических работах по теории вероятностей. На начальной стадии создаётся математическая модель определения финансового показателя проекта, параметры которой генерируются с помощью компьютерной программы или программного приложения. Затем определяется вероятностный закон распределения случайных переменных и устанавливаются границы диапазона значений переменных. После этого устанавливаются соотношения коррелированных переменных. На стадии имитационных прогонов с помощью генератора случайных чисел компьютер моделирует различные сценарии развития событий и выдаёт значения искомого показателя. На окончательной стадии анализа риска производится обработка и интерпретация результатов, полученных на стадии прогонов модели. Каждый прогон представляет вероятность события, равную:

$$p = \frac{100}{n}, \quad (4)$$

где n – размер выборки.

Преимущество метода Монте-Карло заключается в том, что он даёт широкий диапазон вероятных значений. Несмотря на это, на практике данный метод используется нечасто. Это связано с его трудоёмкостью, сложностью выявления всех взаимосвязей, корреляции переменных, некоторая субъективность оценок. Однако стоит отметить, что при условии корректности модели метод даёт достаточно надёжные результаты, позволяющие оценить доходность проекта и его чувствительность [5].

Таким образом, в руках риск-менеджера сосредоточено достаточное количество методов управления рисками, которые позволят профессионалу предотвратить наступление негативных событий или снизить потери от них. Однако на практике используют в основном только метод анализа чувствительности, что снижает возможности управления рисками.

Для ускорения развития риск-менеджмента и снижения потерь от неправильной оценки риска белорусским предприятиям необходимо предпринимать следующие шаги:

- 1) создавать специализированные отделы, занимающиеся анализом и планированием рисков;
- 2) принимать меры по ужесточению ответственности работников за принятие необоснованных решений, связанных с осуществлением рискованных проектов;

Государство, в свою очередь, должно создать соответствующую образовательную базу для подготовки высококлассных специалистов данного профиля.

Список цитированных источников

1. Линник, К.В. Управление рисками / К.В. Линник // Промышленно-торговое право. – 2010. – № 9. – С. 20-24.
2. Скобелев, М. Управление рисками: сложно, но возможно / М. Скобелев // Дело. – 2010. – № 5. – С. 24-29.
3. Шахлевич, Е. Рожденные кризисом / Елена Шахлевич // Дело. – 2010. – № 9. – С. 50-53.
4. Засмужец, С.И. Управление инвестиционными рисками: оценка проекта, анализ чувствительности и метод Монте-Карло / С.И. Засмужец // Экономика. Финансы. Управление. – 2007. – № 1. – С.73-79.
5. Сенько, А. Риски инвестиционной деятельности / А. Сенько // Главный экономист. – 2011. – № 2. – С. 45-49.

УДК 336

Яцкевич А.А.

Научный руководитель: преподаватель Шевченко Д.В.

Федерации Профсоюзов Беларуси «Международный Университет «МИТСО», г. Минск, РБ

ВНУТРЕННИЙ И ВНЕШНИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ, ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ СТРАНЫ

Государственный долг – результат финансовых заимствований государства, осуществляемых для покрытия дефицита бюджета. Государственный долг равен сумме дефицитов прошлых лет с учётом вычета бюджетных излишков. Государственный долг складывается из задолженности централь-

ного правительства, региональных и местных органов власти, государственных организаций, предприятий.

В настоящий момент проблема обслуживания государственного долга – один из ключевых факторов макроэкономической стабильности в стране. От характера решения долговой проблемы будет зависеть бюджетная дееспособность, состояние ее валютных резервов, а следовательно, стабильность национальной валюты, уровень процентных ставок, инвестиционный климат, характер поведения всех сегментов отечественного финансового рынка. Подавляющее число стран испытывает недостаток собственных ресурсов для осуществления внутренних вложений, покрытия дефицита государственного бюджета, проведения социально-экономических преобразований и выполнения долговых обязательств по внешним заимствованиям. Если валюта государства не является конвертируемой, то различают два типа государственного долга:

Внутренний – задолженность государства владельцам государственных ценных бумаг (ГЦБ) и иным кредиторам, выраженная в национальной валюте.

Внешний – задолженность государства другим странам, международным экономическим организациям и другим лицам, выраженная в иностранной валюте. Погашается за счёт экспорта товаров или новых заимствований.

Таблица – Валовой внешний долг Республики Беларусь за 2004 - 2011 гг. [3], млн. долларов США

Показатели	01.01. 2005	01.01. 2006	01.01. 2007	01.01. 2008	01.01. 2009	01.01. 2010	01.01. 2011
Валовой внешний долг Беларуси	4935,4	5128,2	6844,1	12496,5	15154,1	22060,3	28401,1
Краткосрочный	3840,4	3650,4	4778,2	7867,0	8275,6	9871,9	12700,8
Долгосрочный	1095,0	1477,8	2065,9	4629,5	6878,5	12188,4	15700,3

Международный валютный фонд (МВФ) ухудшил оценку госдолга Беларуси в 2011 году до 46,3% валового внутреннего продукта с 35,6%.

Оценка госдолга на 2012 год также стала более пессимистичной – 45,6% ВВП против 41,2%, ожидавшихся ранее.

Совокупный внешний долг Беларуси на 1 июля 2011 года составил \$33 млрд 101,1 млн (56,3% ВВП), увеличившись за I полугодие 2011 года на 16,5%, говорится в отчете Национального банка Беларуси (НББ).

За второй квартал 2011 года темп роста внешнего долга замедлился до 4,7% с 11,3% в первом квартале этого года.

Краткосрочный госдолг за полугодие увеличился на 12,5%, до \$14 млрд 285,5 млн (24,3% ВВП), долгосрочный – на 19,9%, до \$18 млрд 818,6 млн (32% ВВП).

В расчете на душу населения, на 1 июля внешний долг составил \$3488,4, увеличившись за полугодие на 16,5%.

В структуре внешнего долга доля нефинансового сектора экономики составила \$11 млрд 835 млн (рост за полугодие на 19,4%, в том числе за второй квартал на 5,5%), в том числе краткосрочный долг – \$9 млрд 515,9 млн (рост на 20,2%).

Внешний долг правительства достиг \$12 млрд (20,4% ВВП), увеличившись за 6 месяцев на 19,3%. Весь объем внешнего долга правительства является долгосрочным, на кредиты и займы приходится \$9,36 млрд, долговые бумаги – \$2,05 млрд, другие долговые обязательства – \$590 млн.

Внешняя задолженность органов денежно-кредитного регулирования сократилась за полугодие на 24,5% и составила \$1,4 млрд.

Внешний долг банков на 1 июля 2011 года равнялся \$6 млрд 980,6 млн (рост за полугодие на 21,4%, в том числе за второй квартал на 2,2%). В его структуре краткосрочный долг составил \$3 млрд 96,2 млн, увеличившись за полугодие на 15% (в том числе за второй квартал снижение на 2,2%).

Задолженность компаний перед прямыми инвесторами выросла за полугодие на 7,1%, до \$884,8 млн.

Расходы на обслуживание валового внешнего долга в первом полугодии 2011 года составили \$2 млрд 958,4 млн (10,7% ВВП, или 14,3% от объема экспорта). Сумма обслуживания внешнего долга правительства составила \$259,6 млн. (3,1% доходов республиканского бюджета).

На 1 июля 2011 года золотовалютные резервы Беларуси покрывали 12,5% валового внешнего долга или 29,1% краткосрочного внешнего долга.

За 2010 год валовой внешний долг Беларуси вырос на 29,2%, до \$28,4 млрд (52% ВВП), после роста на 45,4% за 2009 год [2].

Национальный банк Республики Беларусь информирует, что в целях стабилизации ситуации в экономике и сокращения отрицательного сальдо текущего счета платежного баланса с начала 2011 года продолжается курс на существенное ужесточение денежно-кредитной политики и ограничение совокупного внутреннего спроса. Для этого используются все имеющиеся инструменты.

В целях планируемого сокращения дефицита бюджета сектора органов государственного управления с 3 до 1,5% ВВП проводится работа по увеличению доходной и сокращению расходной частей бюджета.

Кроме того, в текущем году ожидается поступление прямых иностранных инвестиций в объеме 6,4 млрд. долларов США. При этом главной задачей, которая поставлена Президентом РБ перед На-

циональным банком и Правительством, является недопущение дальнейшего снижения государственных золотовалютных резервов и наращивание их к концу 2011 г. до величины, соответствующей 3-месячному среднему импорту (\$9–10 млрд.), что обеспечивает необходимый уровень экономической безопасности страны [4].

Для эффективного управления структурой долга и возможного его сокращения в перспективе путем займов целесообразно было бы финансировать отрасли, способные поставить не внутренний и внешний рынок конкурентоспособную продукцию. В настоящее же время привлекаемые средства в основном идут на финансирование текущих расходов бюджета.

Как показывает история Республики Беларусь, заемные средства не всегда использовались рационально. Поэтому, чтобы финансовая политика государства в области управления внешним долгом была эффективной, необходима обязательная разработка общей стратегии государственных внешних и внутренних заимствований, эффективное использование привлекаемых ресурсов, своевременное исполнение обязательств. Следовало бы также использовать опыт зарубежных стран в осуществлении специальных приватизационных программ (таких, как Испания, Пакистан и др.), целью которых является пополнение финансовых ресурсов государства, используемых на погашение или обслуживание долга [1].

Список цитированных источников

1. Исследовательский центр ИПМ / Дискуссионный материал / Внешний долг Беларуси: проблема устойчивости – 09.01.2009.
2. Внешний долг Беларуси за I полугодие 2011 года / Информационно-справочный портал Беларуси [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.interfax.by – Дата доступа: 13.09.2011.
3. Национальный банк Республики Беларусь / Публикации/Валовой внешний долг Республики Беларусь в разрезе секторов экономики и финансовых инструментов за 2004 – 2010 гг.
4. Национальный банк Республики Беларусь / Публикации / Об экономической ситуации в РБ.

УДК 330.567.2/.4

Луковская Н.С.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Кивачук В.С.

Брестский государственный технический университет, г. Брест, РБ

МОНЕТАРНАЯ СТОИМОСТЬ ЧЕЛОВЕЧЕСКОЙ ЖИЗНИ – ОПРЕДЕЛЕНИЕ В РАМКАХ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА

Актуальность темы. Имеет ли цену жизнь человека? Этот вопрос волнует человечество с глубокой древности. На протяжении последних десятилетий предпринимались многочисленные попытки определить реальную стоимость человеческой жизни. Этот процесс происходит и в наше время. В мировой практике существует много методов, на основании которых оценивается стоимость человеческой жизни, однако ни один из них не может считаться полностью обоснованным. Это определяет актуальность темы.

В Республике Беларусь согласно статье 410 Трудового кодекса Республики Беларусь существуют следующие виды возмещения вреда, причинённого жизни и здоровью работников, связанного с исполнением ими своих трудовых обязанностей:

- 1) выплаты денежных сумм в размере откорректированного заработка (или соответствующей её части) в зависимости от степени утраты профессиональной трудоспособности вследствие данного трудового увечья;
- 2) компенсации дополнительных расходов;
- 3) выплаты в установленных случаях единовременного пособия;
- 4) возмещения морального вреда; возмещения расходов на погребение [1];
- 5) помощь пострадавшим в связи с авариями и стихийными бедствиями по специальным решениям правительства и Президента Республики Беларусь.

На данный момент никакого общего критерия, нормы и методики определения единой оценки компенсации материального ущерба от гибели человека в России не существует. Размер компенсации сейчас зависит от профессии человека и обстоятельств его гибели. К примеру, семья пассажира, погибшего в результате аварии на железнодорожном транспорте, может рассчитывать на 12 тысяч рублей, что составляет примерно 400 долларов, максимальная выплата при гибели человека в автокатастрофе равна 160 тысячам рублей (5200 долларов). В случае гибели в авиакатастрофе родственники получают 2 миллиона рублей (примерно 65000 долларов) [4].

Приведем несколько примеров. В России было принято решение выделить по 100 тысяч рублей (примерно 3,1 тысячи долларов) семьям пострадавших на теплоходе "Булгария" и по миллиону рублей (примерно 31 тысяча долларов) семьям погибших [4]. Семьям погибших в результате взрыва на деревообрабатывающей фабрике «Пинскдрев-ДСП» предусмотрена выплата в размере 3,5 тысяч долларов [2]. Семьям погибших от теракта в Минском метро выплатили компенсации в размере 6,4 тысяч долларов [3]. Можно сделать вывод, что размер денежных компенсаций в значительной степени зависит от общественного резонанса на трагическое событие, а также что не существует определённой системы оценки.

Для сравнения, в США различные ведомства оценивают стоимость жизни от 2 до 5,8 миллионов долларов, в Германии и Франции – в один миллион долларов, в Испании – в четыреста тысяч долларов [4]. Очевидно, уровень оценки человеческой жизни зависит от экономического развития страны: чем богаче страна, тем выше она оценивает жизнь своих граждан. Монетарная стоимость человеческой жизни как в Беларуси, так и в России находится на не достаточно высоком уровне, что частично компенсируется проведением благотворительных акций по сбору средств.

С учетом специфики экономического и социального развития стран таможенного союза в рамках единого экономического пространства необходима оптимальная методика определения монетарной стоимости человеческой жизни. Это вызвано тем, что усиливаются не только экономические отношения, но и социальные: миграция рабочей силы, объединение в перспективе пенсионных фондов и др. Предлагаем для расчета монетарной стоимости человеческой жизни следующую функциональную зависимость с учетом минимальной компенсации, не зависящей от страны проживания (коэффициент D) в системе различных факторов с применением корректирующих коэффициентов K₁, K₂ и K₃.

Факторами здесь выступают производительность труда, размер прожиточного минимума, покупательная способность, а также средняя продолжительность жизни и возраст ухода на пенсию.

$$Y = (A \times V_t) k_1 + (B \times V_n) k_2 + C \times k_3 + D,$$

где A – производительность труда;

V_t – трудоспособный возраст (возраст ухода на пенсию – средний возраст начала трудовой деятельности);

B – размер прожиточного минимума;

V_n – нетрудоспособный возраст (средняя продолжительность жизни в стране – возраст ухода на пенсию + средний возраст начала трудовой деятельности);

C – покупательная способность;

D – минимальная сумма компенсации, которая должна быть гарантирована семье погибшего, установленная ООН для всех государств;

K₁, K₂, K₃ – коэффициенты значимости конкретного фактора, его весомость.

На основе данной формулы нами была просчитана монетарная стоимость человеческой жизни на примере Республики Беларусь. В результате получилось значение, равное 6895 долларов США.

Заключение. Единое экономическое пространство предполагает не только интеграцию бизнеса, но и рабочей силы. Социальная защита и социальные гарантии работникам в рамках ЕЭП должны быть понятными, логичными и не создавать препятствий для граждан. Разработка системной оценки монетарной стоимости человеческой жизни является одним из факторов, усиливающих таможенный союз.

Список цитированных источников

1. Трудовой кодекс Республики Беларусь. – Мн.: Национальный центр правовой информации Республики Беларусь, 1999. – с. 173.
2. Белорусы перечислили 11 млн. рублей пострадавшим в результате аварии на "Пинскдрев" [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ale.by/news/7739>. – Дата доступа: 05.09.2011.
3. Официальный интернет-портал Минского горисполкома [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://minsk.gov.by/ru/news/hall/2011/04/13/873/>. – Дата доступа: 05.09.2011.
4. РИА Новости. Аркадий Смолин, специальный корреспондент РАПСИ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.infosud.ru/incident_publication/20110718/253823254.html. – Дата доступа: 10.08.2011.

УДК 330.332(476)

Чуянова Е.А.

Научный руководитель: старший преподаватель кафедры финансы и кредит Комар В.А.
Гродненский государственный университет им. Я. Купалы, г. Гродно, РБ

ВНЕШНЕЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ И ИНВЕСТИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ ЧЕРЕЗ ОАО “БЕЛАГРОПРОМБАНК”

Введение. Инвестиции играют важную роль в экономике любого государства. Они являются основой для расширенного воспроизводственного процесса, ускорения НТП, повышения качества выпускаемой продукции и обеспечения ее конкурентоспособности, снижения издержек на производство и реализацию продукции и т.д. Активизация инвестиционной деятельности – ключ к развитию экономики и повышению благосостояния людей.

На сегодняшнем этапе развития экономики страны невозможно представить реализацию такого количества инвестиционных проектов без финансовой поддержки белорусских банков, возможности, которых не беспредельны и зависят от необходимого уровня сотрудничества с иностранными финансовыми институтами, позволяющего использовать различные инструменты привлечения внешних ресурсов.

Материалы и методы исследования. При написании статьи был использован аналитический способ обработки информации, изучена годовая отчетность ОАО “Белагропромбанк”.

Результаты исследования и их обсуждение. Банковские инструменты, используемые для привлечения иностранных инвестиций в экономику Республики Беларусь, представляют собой:

- привлечение ресурсов иностранных кредитно-финансовых организаций на связанной основе;
- гарантии, поручительства, выдаваемые коммерческими банками;
- привлечение ресурсов на несвязанной основе.

Данные инструменты используются в полном мере в ОАО «Белагропромбанк».

Впервые в качестве заемщика кредитных ресурсов ОАО «Белагропромбанк» вышел на международный финансовый рынок в 2005 году. К настоящему времени банком установлено и развивается сотрудничество более чем с 92 иностранными кредитно-финансовыми организациями из 25 стран мира по финансированию внешнеэкономических сделок клиентов на краткосрочной и долгосрочной основе. Банк акцептован многими национальными агентствами по страхованию экспортных кредитов зарубежных стран торговых партнеров Республики Беларусь.

За 7 лет работы на внешних финансовых рынках ОАО «Белагропромбанк» привлечено ресурсов в экономику страны на сумму, эквивалентную 2,1 млрд. долларов США. Это позволило профинансировать более 1500 проектов отечественных субъектов хозяйствования, связанных с приобретением импортной техники, оборудования, сырья и материалов, необходимых для наращивания объемов выпускаемой продукции и повышения эффективности производства.

ОАО «Белагропромбанк» постоянно проводит работу по расширению перечня контрагентов и установлению долгосрочных отношений в сфере внешнеторгового финансирования, что является на сегодняшний момент приоритетной задачей, выполнение которой способствует улучшению качества услуг, предоставляемых банком в рамках краткосрочного и долгосрочного финансирования проектов своих клиентов.

ОАО «Белагропромбанк» первым среди белорусских банков заключил кредитное соглашение с использованием схемы форфейтинга со швейцарской финансовой компанией.

Постоянный и кропотливый труд с каждым проектом дает свои положительные результаты. Сегодня ОАО «Белагропромбанк» зарекомендовал себя как стабильный и надежный партнер на международном рынке.

Сегодня банк готов предложить финансирование не только традиционным клиентам из агропромышленного комплекса, но все больше и больше охватывает новые отрасли хозяйства. Так, например, стали «на поток» сделки по финансированию закупок крупнейшими белорусскими предприятиями (ОАО «Белтрансгаз», ОАО «Мозырский НПЗ», РУП «БМЗ») нефти, газа и металла. Всего за 2010 год реализовано 17 таких сделок на сумму порядка 170 млн. долларов США в эквиваленте.

Работа по привлечению ресурсов иностранных кредитно-финансовых организаций для реализации внешнеторговых проектов клиентов ОАО «Белагропромбанк» организована по региональному принципу. За каждым филиалом закреплен менеджер, сопровождающий проекты и отвечающий за своевременность и качество проработки вопроса с иностранными партнерами.

Благодаря четкой и слаженной работе всех подразделений банка за короткий период работы на международном финансовом рынке ОАО «Белагропромбанк» вышло в число лидеров среди кредитных финансовых организаций Республики Беларусь по объемам привлечения из-за рубежа кредитных ресурсов и готово далее налаживать в сфере внешнеторгового финансирования взаимовыгодное сотрудничество с финансовыми структурами из различных регионов земного шара.

Помимо организации в банке работы, связанной с привлечением и сопровождением иностранных кредитных линий, Управление внешнеторгового финансирования также работает по различным направлениям развития межбанковского сотрудничества, в том числе и по управлению корреспондентской сетью банка, установлению необходимого уровня сотрудничества с кредитно-финансовыми организациями как резидентами, так и нерезидентами РБ, организации сделок несвязанных заимствований (синдицированные кредиты, выпуск кредитных нот и т.д.), организации крупных международных форумов, к примеру, проведение заседаний Международной Конфедерации сельскохозяйственного кредита (CICA). Проведение таких международных форумов позволяет позиционировать банк как активное в международном плане банковское учреждение, стремящееся завоевать новые финансовые рынки, «идти в ногу со временем» и предлагать своим клиентам современные банковские продукты, отвечающие новым реалиям и тенденциям на различных международных финансовых рынках.

Развитие международного сотрудничества за период с 2008 по 2010 гг. представлено в таблице 1.

Таблица 1 – Развитие международного сотрудничества в ОАО «Белагропромбанк»

	На 01.01.2009	На 01.01.2010	На 01.01.2011	Изменение		Изменение	
				01.01.2010 к 01.01.2009		01.01.2011 к 01.01.2010	
				В сумме	%	В сумме	%
1. Объем привлечения средств международных кредитно-финансовых организаций за год. млн. долл. В том числе:	431,2	532,6	876,9	101,4	123,5	344,3	164,6
1.1. Связанные средства	358,1	439,1	748,5	81	122,6	309,4	170,5
1.2. Несвязанные средства	73,1	93,5	128,4	20,4	127,9	34,9	137,3

Источник: собственная разработка на основе [1]

Анализируя данные таблицы, можно сказать, что наблюдается положительная динамика по объему привлечения средств международных кредитно-финансовых организаций. На 01.01.2009 в целом средства составляли \$431 млн., а к 01.01.2010 эта цифра увеличилась в 2 раза. Это свидетельствует о том, что политика ОАО «Белагропромбанк» в области привлечения иностранных ресурсов реализуется в полной мере и является эффективной на практике.

В целом произведенные ОАО «Белагропромбанк» в 2009 г/ объемы заимствований под реализацию целевых внешнеторговых проектов составили \$439,1 млн. и увеличились на 22,6% по сравнению с предыдущим годом. А уже на 01.01.2011 эта цифра составила \$748,5 млн., что почти в 2 раза больше, чем за 2009 год.

В 2009 г. банком было привлечено несвязанных заимствований из-за рубежа на сумму \$93,5 млн., из них \$43,5 млн. было получено благодаря успешному завершению сделки по синдицированному кредитованию, в которой приняли участие 9 кредитно-финансовых организаций из 5 европейских стран [2]. Следует отметить, что в 2009 г. ОАО «Белагропромбанк» стал единственным из белорусских банков, который сумел осуществить проект на мировом рынке синдицированного кредитования.

В целях привлечения инвестиций в экономику через банковский сектор РБ целесообразно:

- 1) постоянно проводить мониторинг потенциала привлечения иностранных инвестиций в РБ, оценивать проблемы и перспективы, связанные с их привлечением;
- 2) необходимо совершенствовать и развивать законодательную базу;
- 3) укреплять и развивать банковский сектор;
- 4) обеспечивать дальнейшее упрощение налоговой системы и снижение налоговой нагрузки;
- 5) крайне необходимо сотрудничество с международными организациями;
- 6) реализовывать комплекс мер по формированию положительного имиджа Республики Беларусь за рубежом.

Следует отметить, что непосредственная реализация данных мероприятий на практике позволит привлечь инвестиции в экономику РБ.

Год за годом присутствия на внешних рынках ОАО «Белагропромбанк» выстраивает репутацию стабильного, надежного и обязательного заемщика, а также репутацию страны, в экономической среде которой он работает. Положительная динамика показателей деятельности банка, стремительное развитие международного сотрудничества позволяет использовать новые инструменты для привлечения иностранных денежных средств в нашу страну. На сегодняшний день сохранение авторитета и созданного имиджа банка является задачей номер один.

Список цитированных источников

1. Официальный сайт ОАО «Белагропромбанк» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.belapb.by/> – Дата доступа: 1.11.2011.
2. Аверченко, Ю. Синдикат не желаете? // Газета ОАО «Белагропромбанк». – 2009. – № 20. – С. 1, 8.

УДК 336.27

Данилюк А.В.

Научный руководитель: к.э.н. Наумчик С.О

Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации, г. Гомель, РБ

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА

Проблема определения кредитоспособности заемщика актуальна с момента возникновения банков. Каждая кредитная сделка банка и кредитополучателя сопровождается определенной долей риска, связанного с вероятностью невозврата кредита, неуплаты процентов, нарушением сроков погашения кредита и других условий кредитного договора. При этом сложность оценки кредитоспособности заемщика вынуждает финансовые институты разрабатывать и применять различные прикладные методики, позволяющие минимизировать потерю кредитных ресурсов.

Исходя из этого, цель данного исследования очерчена как поиск и обоснование наиболее эффективного метода оценки кредитоспособности организации-заемщика с позиции минимизации кредитного риска.

В основе исследования лежат труды таких ученых-экономистов, как О.И. Лаврушин [1], Р.С. Лысюк [2], Г.В. Савицкая [3] и др.; зарубежные модели оценки кредитоспособности Альтмана, Р. Лиса, Ж. Кохана и М. Голдера; а также методики оценки кредитоспособности заемщиков, применяемые в банковской практике. На основе сравнения положительных и отрицательных сторон различных методик выявлен наиболее эффективный подход к оценке кредитоспособности клиента коммерческого банка.

Оценка кредитоспособности организации-заемщика осуществляется двумя способами: качественный анализ (деловая и финансово-экономическая репутация потенциального заемщика) и количественный анализ (метод оценки кредитоспособности заемщика на основе системы финансовых коэффициентов; метод оценки кредитоспособности на основе анализа денежных потоков; метод оценки кредитоспособности, основанный на анализе делового риска).

При оценке кредитоспособности на основе системы финансовых коэффициентов применяются в основном следующие пять групп коэффициентов:

- коэффициенты ликвидности, характеризующие способность заемщика рассчитываться по своим долгам;
- коэффициенты прибыльности, отражающие эффективность деятельности заемщика;
- коэффициенты финансового левериджа, оценивающие соотношение собственного и заемного капитала;
- коэффициенты оборачиваемости, характеризующие деловую активность кредитополучателя;
- коэффициенты обслуживания долга, показывающие, какая часть прибыли поглощается процентными и фиксированными платежами.

Множество аналитических коэффициентов указанного метода позволяет оценить текущее состояние дел заемщика путем сравнения их с нормативными значениями. Однако анализ кредитоспособности заемщика только лишь на основе количественных показателей не дает точной оценки, так как неизученными остаются качественные показатели. Коэффициентный метод анализа не позволяет учесть политические и общеэкономические изменения в стране, изменения организационной структуры управления субъекта хозяйствования, смену форм собственности и т.д.

Учет исключительно количественных показателей приводит к нивелированию особенностей, присущих конкретному заемщику, которые также влияют на его кредитоспособность и на решение о выдаче ему кредита.

Недостатком коэффициентного метода также является то, что аналитические коэффициенты рассчитываются по данным отчетности, характеризующей состояние дел организации в предыдущем периоде на конкретную дату.

Устранить этот недостаток позволяет применение **метода анализа денежного потока**. Он представляет собой способ оценки кредитоспособности клиента коммерческого банка, в основе которого лежит использование фактических показателей, характеризующих оборот средств у клиента в отчетном периоде.

Данный метод имеет две разновидности: прямой и косвенный. Прямой метод характеризуется использованием валовых денежных потоков, в то время как при косвенном методе денежные потоки отражаются в чистом виде.

Недостатком косвенного метода является то, что он менее точен, поскольку основан не на валовых, а на чистых денежных потоках (разница в арифметических итогах), что указывает на меньшую информативность.

Недостатком прямого метода является то, что он не раскрывает взаимосвязи полученного финансового результата и изменения абсолютного размера денежных средств организации. Кроме того, данный метод требует больших затрат времени, а полученная с его использованием отчетность менее полезна.

Метод оценки кредитоспособности, основанный на анализе делового риска, основан на том, что кругооборот фондов заемщика может не завершиться в срок и с предполагаемым эффектом. Факторами делового риска являются различные причины, приводящие к прерывности или задержке кругооборота фондов на отдельных стадиях. Факторы делового риска можно сгруппировать по стадиям кругооборота. К ним относятся:

I стадия – создание запасов: количество поставщиков и их надежность; мощность и качество складских помещений; отдаленность поставщика; соответствие способа транспортировки характеру груза и т.д.

II стадия – стадия производства: наличие и квалификация рабочей силы; возраст и мощность оборудования; загруженность оборудования; состояние производственных помещений.

III стадия – стадия сбыта: количество покупателей и их платежеспособность; степень защиты от неплатежей покупателей; степень конкуренции в отрасли.

Недостаток метода оценки кредитоспособности, основанного на анализе делового риска, связан со спецификой отрасли заемщика. Необходимо учитывать влияние на развитие данной отрасли альтернативных отраслей, систематического риска по сравнению с экономикой в целом, подверженность отрасли цикличности спроса, постоянство результатов в деятельности отрасли и т.д.

Кроме методов оценки фактической кредитоспособности заемщика существуют способы моделирования уровня его кредитоспособности, к которым относятся модели, основанные на статистических методах оценки, модели ограниченной экспертной оценки, модели непосредственной экспертной оценки.

Статистические модели оценки кредитоспособности основаны на расчете кредитного рейтинга по формуле, включающей как количественные факторы – финансовые коэффициенты, так и некоторые качественные факторы, но стандартизированные и приведенные к количественному значению аспекты деятельности заемщика, к примеру, отраслевые особенности, кредитная история.

Процесс функционирования статистической модели проходит три этапа:

- определяются переменные (финансовые коэффициенты), оказывающие влияние на значение кредитного рейтинга;
- на основе статистических данных прошлых периодов определяется влияние каждого фактора на уровень кредитоспособности, что находит отражение в весе коэффициента;
- текущие переменные взвешиваются по степени влияния, и определяется значение рейтинга, выраженное в баллах. Различные баллы соответствуют различным классам кредитоспособности.

Экономические расчеты в данном случае проводятся с применением программных средств и минимальным действием человеческого фактора.

Модели ограниченной экспертной оценки основаны на применении статистических методов с последующей корректировкой на основании неких качественных параметров. Например, балльное значение рейтинга может быть скорректировано на несколько баллов в зависимости от мнения кредитного инспектора.

Модели непосредственно экспертной оценки используются банками при определении кредитоспособности крупных и средних заемщиков. Экономисты рассчитывают эти показатели индивидуально по каждому заемщику.

Преимуществом данных моделей является их высокая степень адаптации к изменяющейся макроэкономической ситуации в стране. При улучшении (ухудшении) общей экономической обстановки банку необходимо лишь внести корректировки в нормативные значения показателей, разбивающие их на категории, либо изменить величину суммы баллов, необходимых, чтобы отнести заемщика к тому или иному классу кредитоспособности.

Еще одной из существенных проблем при оценке кредитоспособности заемщика выступает достоверность информации, без которой невозможно реально и эффективно оценить степень риска будущих финансовых вложений кредитных ресурсов в тот или иной хозяйствующий субъект. Данная проблема может быть вызвана рядом причин объективного и субъективного характера. Нельзя исключать и сознательное искажение внутренней и внешней информации ее составителями с целью обмана пользователей в отношении финансовой устойчивости и доходности деятельности хозяйствующего субъекта.

От того, какого качества и достоверности информация представлена заемщиком в банк или получена самим кредитором, во многом зависит оценка вероятности выполнения заемщиком кредитных обязательств. В связи с этим эффективно было бы создание специализированных организаций, которые вместо банков занимались исключительно оценкой кредитоспособности заемщиков, тем самым освобождая их от этой работы, после чего передавать им готовые результаты оценки.

Эти организации могли бы создаваться в виде кредитных рейтинговых агентств, в форме акционерного общества. Контрольный пакет акций этих обществ принадлежал бы государству в целях эффективного управления и контроля за их деятельностью. Их деятельность в общем виде могла бы состоять из следующих этапов:

- 1) получение заявки на оценку кредитоспособности от банка либо от самого потенциального заемщика;
- 2) сбор необходимой для оценки информации;
- 3) оценка кредитоспособности заемщика кредитными экспертами;
- 4) передача результатов оценки в банк;
- 5) получение агентством вознаграждения за проделанную работу.

Для банка пользование услугами таких организаций было бы интересно по ряду причин.

Во-первых, банки освободили бы себя от работы по оценке кредитоспособности клиента, которая требует наличия квалифицированных работников, экспертов, затрат рабочего времени.

Во-вторых, банк получал бы результаты, реально и эффективно оценивающие кредитоспособность клиента и степень риска будущих финансовых вложений кредитных ресурсов в тот или иной хозяйствующий субъект. Эффективность результатов обуславливалась бы наличием у рейтинговых агентств опытных экспертов, специального программного обеспечения, сформированных кредитных историй обо всех заемщиках.

Список цитированных источников

1. Лаврушин, О.И. Банковское дело: современная система кредитования: учеб. пособие / О.И. Лаврушин, О.Н. Афанасьева, С.Л. Корниенко; под ред. О.И. Лаврушина. – М.: КноРус, 2008. – 264 с.
2. Лысюк, Р.С. Методики анализа и оценки кредитоспособности клиентов банка / Р.С. Лысюк, Щуплова Н.С. // Бухгалтерский учет и анализ. – 2010. – №11. – С. 31-40.
3. Савицкая, Г.В. Оценка кредитоспособности субъектов хозяйствования / Глафира Савицкая // Главный бухгалтер. Банковская деятельность. – 2008. – №2. – С. 10-14

УДК 336.221(476)

Салахова Ю.Ш.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Богатырева В.В.

Полоцкий государственный университет, г. Полоцк, РБ

ФОРМИРОВАНИЕ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ И ОСНОВЫ ИХ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Трудовой ресурс – специфический и важнейший из всех видов экономической ресурс. Как фактор экономического развития, трудовые ресурсы – это работники, которые имеют определенные профессиональные привычки и знания и могут использовать их в трудовом процессе.

Как известно, население – это совокупность людей, которые проживают на определенной территории. Для целей исследования рассмотрим основные категории.

- Трудовые ресурсы – это часть населения страны, которая по своему физическому развитию, умственным способностям и знаниям способна работать в народном хозяйстве.

- Экономически активное население, или рабочая сила, – это часть трудовых ресурсов, которая на протяжении определенного периода обеспечивает предложение своей рабочей силы для производства товаров и предоставление услуг. Количественно экономически активное население состоит из численности занятых экономической деятельностью и численности безработных [1, с. 54].

Рабочая сила – это способность человека к труду; где труд – умственный или физический процесс, направленный на производство общественно значимых товаров и услуг. Стоимость рабочей силы в данном случае – цена материальных и духовных благ, необходимых для воспроизводства рабочей силы, т.е. полного удовлетворения потребностей работника и членов его семьи.

Процесс превращения трудовых ресурсов в потребительскую стоимость проходит три этапа: от потенциально трудоспособного населения к профессиональному обучению с занятием рабочих мест на предприятии и от него к самореализации себя в производстве и создании потребительской стоимости. Поэтому на данном этапе развития рабочая сила есть такой же ресурс, как и материальные, технические, финансовые ресурсы организации.

Разностороннее развитие РБ подчинено принципу – «государство – для народа». В этой связи особенно актуальными представляются вопросы определения места человеческого капитала в экономике. Капитала, сущность и качественный состав которого представляют не кто иные, как граждане Беларуси, их компетенции, способности, накопленный опыт и образование. На современном этапе политика государства преимущественно направлена на сохранение кадрового потенциала и максимальное поддержание занятости, что обуславливает стабильно низкий уровень регистрируемой безработицы по сравнению с другими странами с переходной экономикой. Основными проблемами в сфере занятости являются: содержание излишней численности персонала, нерациональная отраслевая структура и дисбаланс спроса и предложения рабочей силы по профессионально-квалификационным составляющим; расширение масштабов неформальной занятости и нерегистрируемой безработицы.

В некоторых отраслях при формальной достаточности кадров оказывается невозможным обеспечить их профессиональное соперничество за счет ротации. Так, в науке, высшей школе и органах управления многие специалисты занимают свои должности десятилетиями, не имея возможности (и не желая) на конкурсных началах сменить место работы, место жительства и обогатиться новым опытом. Это все говорит в первую очередь о неэффективном использовании трудового ресурса, на который уже были затрачены немалые государственные средства. А как мы знаем, основной принцип бюджетного устройства – это сбалансированность, что говорит о соответствии расходов и доходов. В итоге мы получаем, что сформированный ресурс, не занятый как рабочая сила, в итоге не дает никакой отдачи, в то время как остается расходной статьей бюджета. Стратегической целью государственной политики на рынке труда должно быть обеспечение свободно избранной, продуктивной занятости и создание условий для более рационального использования трудового потенциала общества в соответствии с профессиональными возможностями каждого человека. Повышение эффективности труда должно сопровождаться сокращением избыточной занятости на производстве.

РБ в целом обладает достаточным количеством трудовых ресурсов. Однако существуют факторы, которые главным образом воздействуют на дальнейшее развитие трудовых ресурсов:

- ✓ диспропорциями в распределении (село – город; между регионами и отраслями народного хозяйства);

- ✓ недостаточным по современным требованиям уровнем профессионального образования [2, с. 25].

Численность трудовых ресурсов в 2009-2010 гг. достигла 6,1 млн. чел., или 61,6% населения страны. Адаптация экономики к рыночным отношениям сопровождается снижением спроса на рабочую силу при росте ее предложения на рынке труда. Уровень занятости в Республике Беларусь остается достаточно высоким и составляет 73,7% от трудоспособного населения, в то время как в Швеции – 71%, России – 66%, Украине – 64%, Германии – 63%, Польше – 62%.

Инвестициями в человеческий ресурс называется любая мера, принимаемая для повышения производительности труда. Таким образом, к инвестициям относят расходы на поддержание здоровья, на получение общего и специального образования; затраты, связанные с поиском работы, профессиональной подготовкой на производстве, миграцией, рождением и воспитанием детей, поиском экономической значимой информации о ценах и заработках. К. Макконелл и С. Брю под инвестициями в человека понимают любое действие, повышающее квалификацию и способности и тем самым производительность труда рабочих [3, с. 56].

Они выделяют три вида инвестиций в человека:

- расходы на образование, включая общее и специальное, формальное и неформальное, подготовку по месту работы;

- расходы на здравоохранение, складывающиеся из расходов на профилактику заболеваний, медицинское обслуживание, диетическое питание и улучшение жилищных условий;

- расходы на мобильность, благодаря которым работники мигрируют из мест с относительно низкой производительностью в места с относительно высокой производительностью [4, с. 73].

Из всех видов инвестиций в работника наиболее важными являются вложения в здоровье и в образование. Это наиболее очевидный вид инвестиций [5, с. 72].

Государство имеет широкие возможности для прямого и косвенного влияния на производство человеческого капитала. Поскольку государство направляет большую часть ресурсов страны на инвестиции в человеческий капитал, его решения имеют фундаментальное значение для его производства.

Правительство располагает двумя действенными способами, которые используются с целью изменения размеров частных инвестиций в человека, предпринимаемых автоматически через рынок: оно может повлиять на доходы тех, кто делает (через систему налогов и субсидий), а также в состоянии регулировать цену приобретения человеческого капитала (регулируя цены используемых ресурсов). Г. Беккер не раз заявлял, что ни одно государство в современном мире не способно обеспечить себе поступательное развитие, не вкладывая денег в своих людей. Между тем, говоря об образовании в Республике Беларусь, объем государственных расходов в этой сфере один из самых высоких среди развитых стран мира. Согласно Докладу о развитии человека, за 2010 год государственные расходы на образование в Беларуси составили 7,6% от ВВП. Для сравнения, в России этот показатель составил 3,4%, в Украине – 4,7%, Казахстане – 2,3%, в Австралии – 3,8%, Ирландии – 4,3%, Канаде – 5,2%, Японии – 3,7%. В Беларуси все дети получают бесплатное обязательное базовое, общее среднее или профессиональное образование.

Наряду с образованием наиболее важными являются капиталовложения в здоровье. Это приводит к сокращению заболеваний и смертности, продлеванию трудоспособной жизни человека, а следовательно, времени функционирования человеческого капитала. Состояние здоровья человека – это его естественный капитал, часть которого является наследственной, а другая – приобретенной в результате затрат самого человека и общества. В течение жизни человека происходит износ человеческого капитала. Инвестиции, связанные с охраной здоровья, способны замедлить данный процесс. Очевидно, что для объекта, выступающего инвестором, эти инвестиции являются расходами, соответственно для возможности несения соответствующих расходов необходимо иметь значительные финансовые средства – доходы. Главным бюджетобразующим средством для государства с рыночной экономикой, являются налоги, сборы и другие обязательные платежи. В основном они попадают в бюджет от предпринимательской деятельности, основой функционирования которой являются трудовые ресурсы со своим накопленным к моменту начала работы человеческим капиталом. Другими словами, за счет увеличения расходов на улучшение сфер здравоохранения, образования и социальной политики можно увеличить стоимость национального человеческого капитала, что в последующем повлечет за собой и увеличение доходной части государственного бюджета. Ни для кого не секрет, что для работодателя большое значение имеет и уровень квалификации работника. Поэтому на данный момент относительно высока текучесть среди неквалифицированных производственных рабочих. Уровень текучести среди рабочих вне зависимости от уровня квалификации в период оживления спроса на труд демонстрирует тенденцию к росту, причем среди неквалифицированных рабочих при спаде увольнений по сокращению штатов почти до нуля текучесть выросла в 1,5 раза. В сочетании с увеличившимся наймом это привело к росту годового оборота квалифицированных рабочих до 70%, а неквалифицированных – до 165%, что свидетельствует об обновлении в течение года примерно 35% квалифицированных рабочих и более 80% неквалифицированных. Это значит, что:

- неквалифицированные рабочие находятся на периферии рынка труда, не держатся за свои рабочие места;
- ядро квалифицированных рабочих (если оно все-таки формируется на предприятии) охватывает лишь небольшую их часть, в то время как многие другие ориентируются на внешний рынок труда и имеют высокую готовность сменить место работы.

Другими словами, безработные, являясь частью экономически активного населения, на развитие которого государством были затрачены немалые средства, не приносят никакой экономической выгоды стране. Поэтому необходимо стимулировать работодателя к поиску оптимального количества человеческого ресурса для своего предприятия с достаточным человеческим капиталом, для своей производственной деятельности. При этом необходимо совпадение цены рабочей силы, по которой работодатель готов купить человеческий ресурс, и расходов государства, которое вкладывало свои средства в работника.

Государство, субсидируя образование, здравоохранение, культуру, проводя активную социальную политику за счет государственного бюджета, фактически финансирует создание человеческого капитала нового качества, поскольку от социальной благоустроенности зависит в том числе эффективность производства и благосостояние государства. Инвестирование в человеческий капитал дает государству финансовое основание (доходы бюджета) для возмещения расходов посредством системы налогообложения.

Человек со всеми его качествами – важнейший элемент организации. Люди разнятся своими возможностями, подходами, вкусами. У каждого из них – свой стиль, интеллектуальные способности, способы выполнения работы.

Способности индивидуума могут быть классифицированы на:

- механические двигатель-координационные,
- умственные;
- творческие.

Многие из этих способностей обуславливаются генетическими факторами и мало поддаются тренировке (пример – беглость пальцев и быстрота реакции). Другие, такие как мастерство общения и

руководства, поддаются тренировке значительно легче. Навыки в этих областях человек получает дома, в школе и на работе [6, с. 36].

Как мы уже выяснили, трудовой ресурс – это основной ресурс организации, наряду с другими ресурсами. Все они задействованы для создания продукта. В итоге, юридические и физические лица получают свою прибыль за свою производственную деятельность, основой которой являются трудовые ресурсы с уже накопленным на момент поступления на работу определенным человеческим капиталом, который инвестировался все это время за счет государства.

Как уже говорилось ранее, сюда входили и обязательное образование, и бесплатное здравоохранение, и проведение социальных мероприятий для будущего работника. В итоге, этот накопленный запас знаний и умений попадает на предприятие и начинает свою производственную деятельность для получения максимальной прибыли предприятия, за что предприятие платит ему определенную зарплату. И с этого момента его человеческий капитал полностью работает на благо предприятия.

Необходимо разработать такую систему налогообложения, которая позволила бы максимально справедливо и оптимально удовлетворить права и государства, и предприятия. В данном случае основным направлением реформирования может стать упразднение нецелесообразных налогов и добавление новых, отвечающих всем принципам налогообложения налогов. Налоговая система должна стать ориентированной на налогообложение ресурсов, используемых в ходе осуществления хозяйственной деятельности. Налоги – это обязательные платежи юридических и физических лиц в бюджет, установленные и принудительно взимаемые государством в форме перераспределения части общественного продукта, используемого на удовлетворение общегосударственных потребностей. Т.е. принцип справедливости будет заключаться в том, что государство обеспечивает свое общество социальными гарантиями, взамен на часть их личного дохода. Первым шагом на пути к поставленной цели может стать создание налога на трудовые ресурсы, а именно – налога с юридических и физических лиц, привлекающих для осуществления своей предпринимательской деятельности чужую рабочую силу, и целью компенсации затраченных государством на развитие данного трудового ресурса средств.

Список цитированных источников

1. Человеческий потенциал Республики Беларусь / С. Ю. Солодовников [и др.]; науч. ред. П. Г. Никитенко; Ин-т экономики НАН Беларуси. – Минск: Беларус. навука, 2009. – 716 с.
2. Стефанович, И.В. Методологический аспект категории «Человеческий капитал» // Научные труды академии управления при Президенте РБ. Выпуск 1. – Мн.: Академия управления при Президенте РБ, 2001. – 616 с.
3. Гордиенко, О.И. Социально-экономическая значимость инвестиций в человеческий капитал и проблемы его воспроизводства в Республике Беларусь // Вестник Полоцкого государственного университета. Серия Д. Экономические и юридические науки. – 2004. – №2 – С.3-10.
4. Ильинский, И.В. Инвестиции в будущее: образование в инновационном воспроизводстве. – СПб.: Изд-во СПбУЭФ, 1996., С. 250
5. Фитценц, Я. Рентабельность инвестиций в персонал: измерение экономической ценности персонала. – М.: Вершина, 2006. – 320 с.
6. Смирнов, В.Т. Человеческий капитал: оценка, учет, эффективность использования // Институциональные и структурные преобразования экономики: Тез. докл. междунар. конф. «Институциональные и структурные преобразования экономики (проблемы экономической стабилизации)». – СПб.: Изд-во СПбУЭФ, 1995. – С. 176.

УДК 693.22.004.18

Куприянович В.В.

Научный руководитель: к.э.н., профессор Обухова И.И.

Брестский государственный технический университет, г. Брест, РБ

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

Глобальный финансово-экономический кризис, разразившийся в 4 квартале 2008 года и проявляющийся в течение последующих лет, выразился в резком снижении деловой активности хозяйствующих субъектов, уменьшении внешнеторговых обменов и ужесточении условий доступа к кредитным ресурсам большинства стран мирового сообщества. Это вызвало негативные тенденции и в экономике Беларуси. К наиболее значимым, с точки зрения последствий, следует отнести падение промышленного производства; резкое сокращение объемов внешней торговли, в том числе экспорта; существенное замедление динамики повышения уровня жизни населения, ухудшение финансовых результатов работы организаций реального сектора экономики.

В настоящее время возникли очень серьезные проблемы в банковском секторе, на результатах деятельности которого достаточно болезненно сказалась перманентная девальвация национальной валюты. Предыдущая девальвация белорусского рубля на 20%, проведенная в начале 2009 г., не привела к кризису белорусской банковской системы, но подорвала доверие населения национальной валюте. Однако нынешний кризис и ослабление рубля, которое только в мае 2011 г. составило 65%, вызывают серьезные проблемы у белорусских банков. Рассмотрим более подробно воздействие кризисных явлений на банковскую систему РБ и ее взаимоотношения с реальным сектором экономики и госбюджетом.

1. Воздействие резкого роста инфляции и, как следствие, ставки рефинансирования на банковскую систему. Данные явления приводят:

- к снижению кредитной активности банков – объемы вновь выданных кредитов на протяжении 2010 г. и 1 кв. 2011 г. растут, а уже во 2 и 3 кв. 2011 г. наблюдается резкое снижение темпов динамики предоставляемых кредитов [1];

- к росту проблемной кредитной задолженности – начиная с 3 квартала 2010 г. наблюдается тенденция к увеличению объемов проблемных кредитов. Однако наиболее резкий скачок данного показателя происходит в 1 квартале 2011 г. – с 667,9 до 950,3 млрд. руб. А во 2 кв. 2011 г. объем проблемных кредитов увеличился еще более чем на 450 млрд. руб. и составил 1 399,1 млрд. руб. [2];

- к росту величины вновь привлекаемых депозитов – на протяжении 2011 г. наблюдается нестабильная тенденция в области объемов привлекаемых депозитов со стороны банков. Однако следует отметить, что после значительного повышения ставки рефинансирования, начиная с августа, происходит увеличение темпов динамики привлекаемых депозитов, особенно в октябре – прирост составил 44,2% по сравнению с сентябрем [1].

Увеличение привлекаемых депозитов стало причиной роста обязательных резервов коммерческих банков в Национальном банке Республики Беларусь (рисунок 1):

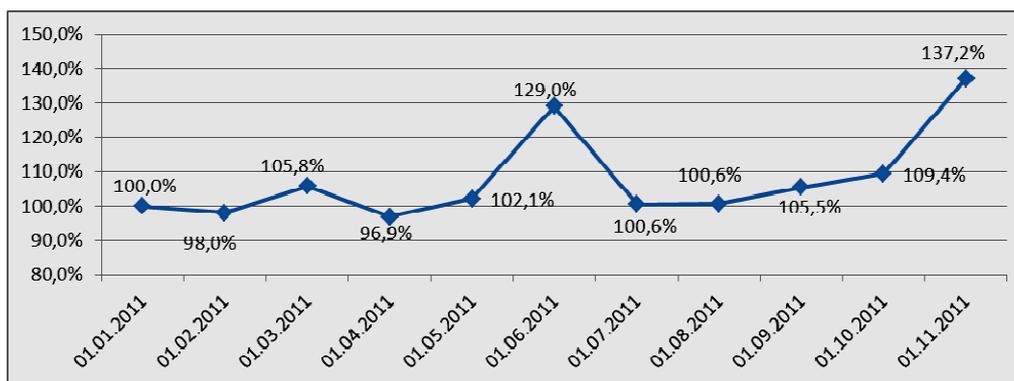


Рисунок 1 – Темпы динамики обязательных резервов НБ РБ

Источник: электронный ресурс [2]

Динамика величины обязательных резервов также нестабильна. В 2011 году наиболее резкое увеличение данного показателя происходит в октябре – прирост составил 37,2%. Это отрицательно сказывается на финансовых результатах деятельности банков.

2. Воздействие повышения валютного курса на банковскую систему.

На представленном ниже графике можно проследить среднюю динамику валютного курса по кварталам:

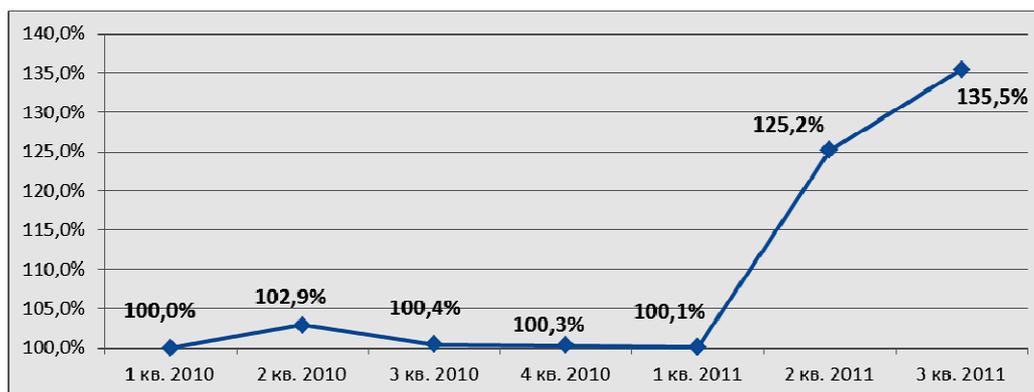


Рисунок 2 – Средняя динамика валютного курса (долларов США)

Источник: электронный ресурс [2]

Начиная со 2 квартала 2011 г., происходит резкое повышение курса доллара США – примерно на 25% по сравнению с 1 кварталом 2011 г. А в 3 квартале средний курс доллара уже вырос на 35,5% по сравнению со 2 кв. этого года. Это, несомненно, оказывает отрицательное влияние на деятельность банковской системы, так как приводит к:

- значительному снижению активов белорусских банков в долларовом эквиваленте – со 2 квартала 2009 г. по 1 квартал 2011 г. наблюдается значительный рост активов белорусских банков, в то время как за 2 квартала 2011 г. произошло резкое снижение с 46 900,9 млн. долларов США до 36 334,2 млн. долларов. Таким образом, активы банков обесценились приблизительно на 1 млн. долларов США [2];

- уменьшению капитала белорусских банков в долларовом эквиваленте – со 2 квартала 2009 года по 1 квартал 2011 г. наблюдается рост капитала банков с 4 268,8 млн. долларов США до 5 930,2 млн.

долларов США. Во втором квартале 2011 г. размер капитала уменьшился до 3 847,4 млн. долларов, т.е. произошло падение приблизительно на 2 млн. долларов [2].

Все рассмотренные выше проблемы, несомненно, подрывают активность белорусских банков, а также влекут за собой и более глобальные проблемы. Банковская система взаимодействует с реальным сектором экономики и государственным бюджетом, поэтому проблемы в финансово-кредитном секторе отрицательно сказываются на деятельности всех экономических субъектов. Рассмотрим, каким образом снижение банковской активности отрицательно влияет на реальный сектор экономики и госбюджет.

3. Отрицательное воздействие снижающейся банковской активности на реальный сектор экономики.

Проведенные выше результаты выполненного нами анализа показали, что повышение депозитной активности банковских учреждений и снижение кредитной привело к уменьшению процентной маржи банков из-за роста расходов по депозитам и снижения доходов по кредитам.

Результаты динамического анализа этих показателей наглядно изображены на графике (рисунок 3):

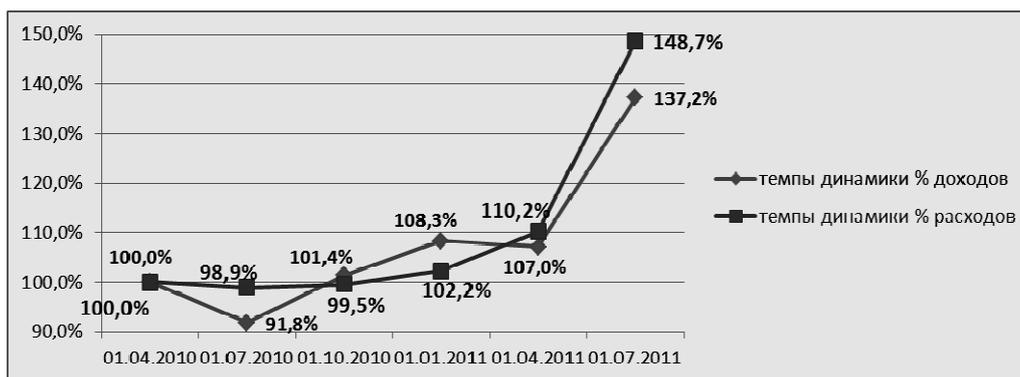


Рисунок 3 – Темпы динамики расходов по депозитам и доходов по кредитам

Источник: электронный ресурс [2]

Из данного графика видно, что на протяжении рассматриваемого периода расходы по депозитам растут большими темпами, чем доходы по кредитам. Такая динамика приводит к уменьшению темпов роста прибыли – на протяжении 3-х кварталов 2010 года наблюдается рост темпов динамики прибыли. В 4 квартале 2010 и на протяжении 1-2 кварталов 2011 года наблюдается резкое снижение темпов динамики прибыли белорусских банков [2].

Все вышеперечисленные факторы оказывают отрицательное воздействие на реальный сектор экономики, в частности, на темпы роста ВВП. Анализ показал, что наибольшего роста показатель ВВП достигает во 2 квартал 2011 года – 111,4% по сравнению со 2 кварталом 2010 года. Однако уже в 3 квартале 2011 года наблюдается резкое снижение темпов роста ВВП по сравнению с 3 кварталом 2010 г.: прирост составляет лишь 1,7% [3].

4. Отрицательное воздействие снижающейся банковской активности на доходы государственного бюджета.

Как уже было сказано ранее, уменьшаются темпы динамики прибыли учреждений финансово-кредитной сферы, что влечет за собой снижение темпов динамики налога на прибыль, уплачиваемого белорусскими банками. Это говорит о том, что в госбюджет поступает меньшее количество налоговых платежей от банков и темпы динамики доходов госбюджета заметно снижаются (рисунок 4):

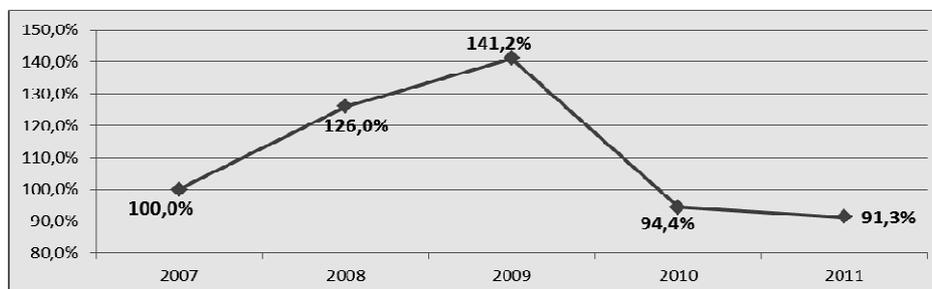


Рисунок 4 – Темпы динамики доходов госбюджета

Источник: электронный ресурс [4]

Мы видим, что в 2008, 2009 гг. происходит значительное увеличение налоговых доходов – на 26% и 41,2% соответственно, однако в 2010 и 2011 гг. темпы динамики значительно снижаются, особенно в 2011 г. – на 8,7%.

Таким образом, в настоящий момент деятельность белорусских банков характеризуется резким снижением деловой и кредитной активности, уменьшением доходов и рентабельности банковской

деятельности, увеличением проблемной кредитной задолженности юридических и физических лиц, что отрицательно сказывается и на экономической ситуации в стране в целом. Одним из путей выхода из сложившейся кризисной ситуации, на наш взгляд, является выход банков на инновационный путь развития путем применения в своей деятельности современных форм банковских операций: факторинга, форфейтинга и венчурного финансирования.

Однако для инновационного развития банковской системы необходимы определенные преференциальные меры со стороны государства. Из проведенного выше анализа можно сделать вывод о том, что в условиях финансово-экономического кризиса банкам не хватает прибыли для осуществления диверсификации своей деятельности в полном объеме. Поэтому первоочередными мерами государственной поддержки банковской системы Республики Беларусь могут послужить:

- снижение нормы операций с государственными ценными бумагами для тех банков, которые активно внедряют инновационные формы деятельности;
- снижение нормы обязательных резервов этих банков в Национальном банке.

После снижения нормы обязательных резервов и покупаемых государственных ценных бумаг у банков появится больше средств для осуществления новых видов деятельности и, как следствие, выхода на инновационный путь развития. Нами были изучены особенности факторинга, форфейтинга и венчурного финансирования, а также выявлены проблемы, связанные с внедрением данных видов операций в деятельность белорусских банков. Основными из них являются: несовершенство нормативно-правовой базы Республики Беларусь, отсутствие обоснованных методик исчисления вознаграждений по факторингу и форфейтингу. Для того, чтобы сделать более доступными услуги факторинга и форфейтинга, необходимо усовершенствовать их экономическое сопровождение и адаптировать процедуры заключения соответствующих договоров к специфике белорусской экономики. Внедрение венчурного финансирования в деятельность банков требует со стороны государства определенных действий, направленных на создание привлекательных условий для объединения банков в консорциумы.

Осуществление данных мер позволит значительно улучшить экономическую ситуацию в стране через формирование дополнительных средств для инновационной деятельности субъектов реального и финансового секторов национальной экономики, решение проблемы взаимных неплатежей, уменьшение отрицательного сальдо платежного баланса.

Список цитированных источников

1. Банковский вестник № 30 (539), 2011.
2. Электронный ресурс www.nbrb.by
3. Электронный ресурс belstat.gov.by
4. Электронный ресурс minfin.gov.by
5. Куприянович, В. Кредитный механизм решения проблем дебиторской задолженности. // Сборник научных работ студентов и магистрантов: в 2-х ч. – Брест, изд-во БрГТУ. – 2010. – Ч. 2-я.
6. Куприянович, В. Консорциальное банковское финансирование венчурного бизнеса // Сборник научных работ студентов и магистрантов: в 2-х ч. – Брест, изд-во БрГТУ. – 2011. – Ч. 2-я.

УДК 332.85

Истратова Г.А.

Научный руководитель: д.э.н., профессор Лускатова О.В.

Владимирский государственный университет им. А.Г. и Н.Г. Столетовых, г. Владимир, РФ

ПУТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЦЕН НА РЫНКЕ ЖИЛЬЯ

В настоящее время проблема жилья волнует многих в России. Государственные квартиры предоставляются населению крайне редко, но появилась возможность приобрести жилье на коммерческой основе. В статье рассмотрены факторы, оказывающие влияние на стоимость жилья, выполнена их структуризация по уровням воздействия. Проанализированы факторы, влияющие на стоимость жилья, и проведено исследование цен рынка недвижимости по г. Владимиру.

Проблемы цен на жилье волнуют сегодня миллионы граждан, желающих так или иначе решить свой «квартирный вопрос». Варианты его решения зависят от стоимости жилья, которое определяется совокупностью различных факторов. В частности, это местоположение и тип дома, удаленность его от центра, состояние помещений, общая жилая площадь, расстояние до остановок общественного транспорта и т. д. Учитывается также изолированность или смежность комнат, расположение окон, наличие лоджии, балкона, телефона, внешний вид дома, наличие автостоянки, состояние подъездов.

Различают три иерархических уровня факторов, влияющих на цену:

Первый уровень (региональный) – факторы, носящие общий характер, не связанные с конкретным объектом недвижимости и не зависящие непосредственно от него, но косвенно влияющие на процессы, происходящие с недвижимостью на рынке, и, следовательно, на оцениваемый объект.

Второй уровень (местный) – локальные факторы в основном в масштабе города или городского района. Эти факторы непосредственно связаны с оцениваемым объектом и анализом аналогичных объектов недвижимости и сделок по ним.

Третий уровень (непосредственного окружения) – факторы, связанные с объектом недвижимости и во многом обусловленные его характеристиками.

Влияние факторов происходит одновременно на различных уровнях, а учитывается последовательно, в зависимости от степени детализации оценки и вида оцениваемой стоимости.

Также не стоит забывать такой важный фактор, как грядущие в 2012 году выборы. Опыт 2004 или 2008 годов свидетельствует, что резко уменьшится объем предложений дешевых новостроек, что связано с обеспечением жильем остро нуждающихся. Такой предвыборный маневр резко сокращает объем недорогого жилья. В 2008 году за год до выборов, доля социального жилья выросла до 80%, а в продаже остались бизнес-класс и элита, что обычному человеку было не по карману [1].

Есть еще один фактор – налог на недвижимость. В макроэкономическом прогнозе правительства годом его введения обозначен 2013 г. Не исключено, что шкала налога окажется прогрессирующей – чем дороже жилье, тем больше придется платить. Это значит, что самыми популярными на рынке останутся недорогие квартиры, цены на которые соответственно будут расти.

Приведенная ниже таблица 1 детализирует факторы, влияющие на цену жилья [2].

Таблица 1 – Классификация факторов, влияющих на цену

Группы факторов	Описание
Первый уровень	
Социальные	<ul style="list-style-type: none"> - базовые потребности в приобретении объектов недвижимости, в варианте их использования; базовые потребности в общении с окружающими, отношение к соседним объектам и их владельцам, чувство собственности; - тенденции изменения численности населения, его омоложения или старения, размер семьи, плотность заселения, др.; - тенденции изменения образовательного уровня, уровня культуры, уровня преступности; - стиль и уровень жизни.
Экономические	<ul style="list-style-type: none"> - общее состояние мировой экономики; экономическая ситуация в стране, регионе, на местном уровне; финансовое состояние предприятий; - факторы спроса: уровень занятости, уровень доходов и тенденции его изменения, платежеспособность, доступность кредитных ресурсов, ставки процента и арендной платы, издержки при формировании продаж, обеспеченность населения объектами общественного назначения и др.; - факторы предложения: наличие источников и условия финансирования строительства и реконструкции, число объектов, выставленных на продажу; затраты на строительномонтажные работы и тенденция их изменения, налоги.
Физические	<ul style="list-style-type: none"> - климатические условия, природные ресурсы и источники сырья, рельеф, топография, почва и др.; - экология; - сейсмические факторы.
Политические (административные)	<ul style="list-style-type: none"> - политическая стабильность, безопасность; - налоговая политика, финансовая политика, предоставление разного рода льгот; - зонирование: запретительное, ограничительное или либеральное; - строительные нормы и правила: ограничительные или либеральные; - услуги муниципальных служб: дороги, благоустройство, инженерное оборудование, общественный транспорт, школы, противопожарная служба; - наличие и совершенство законодательства (об ипотеке, о собственности, об операциях с недвижимостью, в области экологии, о залоге, в области строительства, о кредитной политике и др.), лицензирование риэлтерской и оценочной деятельности.
Второй уровень	
Местоположение	<ul style="list-style-type: none"> - по отношению к деловому центру, местам приложения труда, жилым территориям, автодороге, железной дороге, побережью, зеленым массивам, коммунальным учреждениям (свалкам и т.п.); - наличие и состояние коммуникаций; - наличие объектов социально-культурного назначения; - размещение объектов в плане города (района), примыкающее окружение.
Условия продаж	<ul style="list-style-type: none"> - особые условия сделок; мотивы продавцов и покупателей - условия финансирования: сроки кредитования; процентные ставки; условия выделения средств.
Третий уровень	
Физические характеристики	<ul style="list-style-type: none"> - физические параметры: площадь, размеры, форма, материал постройки, год постройки или реконструкции, этажность и др.; - качество строительства и эксплуатации; - наличие коммунальных услуг; - функциональная пригодность; - привлекательность, комфорт.
Архитектурно-строительные	<ul style="list-style-type: none"> - стиль, планировка, конструкции и т. д.; - объемно-планировочные показатели и др.
Финансово-эксплуатационные	<ul style="list-style-type: none"> - эксплуатационные расходы; - стоимость строительства; - доходы, генерируемые объектом недвижимости.

Рассмотрим влияние вышеперечисленных факторов в г. Владимире: судя по показателям, приведенным в таблице 2, можно заметить, что в нише многоквартирного жилья цена квадратного метра относительно прошлого месяца выросла на 669 рублей. Произошло снижение стоимости на объектах по улицам Пугачева и Семашко, а рост – на объекте по улице Тракторная. Появились новые объекты по улице Ставровской с ценой 33000 рублей и на проспекте Строителей с ценой 35000 рублей за квадратный метр. Такая низкая цена связана с тем, что застройщик пытается привлечь клиентов на свой объект. На улице Жуковского приостановилась реализация квартир, поэтому во Фрунзенском районе цены на жилье поднялись на 2750 рублей [3].

Таблица 2 – Ситуация на рынке строительства многоквартирного жилья – май 2011 г.

Улица	Кол-во этажей / кол-во квартир / очередь	Сроки сдачи по плану	Договор	Ситуация на стройплощадке	Цена за 1 м ² (руб.)	Цена за 1 м ² за прошлый месяц
Ленинский район						
Фатьянова	10/199/II	III кв. 2009 г. (перенос на II кв. 2011 г.)	долевого участия	коробка построена, строительная отделка, подводка коммуникаций	30 000	30 000
Пугачева	9,9,12/92/I	II кв. 2009 г. (перенос на III кв. 2011 г.)	займа	благоустройство территории (строительство приостановлено)	36 500	37 000
Пугачева	10/180/I	I кв. 2009 г. (перенос на III кв. 2011 г.)	займа	коробка построена, строительная отделка	от 34 500 до 36 500	от 34 500 до 35 500
Пугачева	15/114/II	II кв. 2010 г. (перенос на IV кв. 2012 г.)	займа	перекрытие 2 этажа	от 30 000 до 32 500	от 30 000 до 32 500
Семашко	14,8/216	IV кв. 2011 г.	долевого участия	устр-во монолитного каркаса 12 этажа	от 42 000 до 45 000	45 000
Ставровская	17/320/5 под	II кв. 2014 г.	долевого участия	котлован	33 000	-
Средняя цена 1 кв. м. по району					35 000	35 740
Октябрьский район						
Горького-Лакина	9,10,14/134/I	IV кв. 2009 г. (перенос на II кв. 2011 г.)	долевого участия	коробка дома построена, устройство кровли, строит. отделка	37 000	37 000
Мира	10/110/III оч. 3 под.	IV кв. 2010 г. (перенос на IV кв. 2011)	долевого участия	перекрытие 10 этажа	39 000	39 000
Сакко и Ванцетти	9/83/II оч.	IV кв. 2011 г.	долевого участия	коробка дома построена	42 000	42 000
Белокопской	10/80/2 под.	IV кв. 2011 г.	долевого участия	забивка свай	39 000	39 000
Сурикова	10/90/2 под/1 оч..	IV кв. 2011 г.	долевого участия	кирп. кладка 10 этажа	от 42 000 до 43 000	от 42 000 до 43 000
Пушкарская	14/76/1 оч.	IV кв. 2012 г.	долевого участия	кирп. кладка 1 этажа	39 000	39 000
Пушкарская	14/76/2 оч.	IV кв. 2013 г.	долевого участия	устр-во фундамента	38 000	38 000
Тракторная	17/152/1 под.	IV кв. 2012 г.	займа	кирп. кладка 5 этажа	37 500	37 000
Куйбышева	8,6/180/1 оч.	IV кв. 2012 г.	долевого участия	перекрытие 8 этажа	31 000	31 000
пр-т Строителей	10/120/3 под.	IV кв. 2012 г.	долевого участия	подготовка строительной площадки	35 000	-
Средняя цена 1 кв. м. по району					38 273	38 277
Фрунзенский район						
Суздальский пр-т	10/127/3 под./1 оч.	IV кв 2012 г.	долевого участия	устройство фундамента	38 000	38 000
ул. Жуковского	14/126/1 оч.	IV кв 2012 г.	займа	ограждение территории	реализация приостановлена	от 32 000 до 33 000
Средняя цена 1 кв. м. по району					38 000	35 250
Средняя цена 1 кв. м. по г. Владимиру					37 091	36 422

Теперь необходимо проанализировать самые высокие и низкие цены за метр квадратный по району. В Ленинском районе самая высокая цена за монолитную многоэтажку на улице Семашко, это связано не только с тем, что монолитные дома наиболее ликвидные, но и с близостью к центру города. В районе этой улицы расположено большое количество деловых центров, супермаркеты, банки, автомобильные салоны. Самая низкая цена за жилье на улице Фатьянова, это связано с тем, что она расположена далеко от центра города и от остановки общественного транспорта. В Октябрьском районе самая высокая цена на улице Сурикова, выигрывает она тем, что близко находятся остановки общественного транспорта, с помощью которых можно быстро добраться до центра города. Самая

низкая цена в районе улицы Куйбышева, так как находится в 30-40 минутах езды от центра города, плюс близко расположена федеральная трасса М-7 Москва – Н. Новгород. Во Фрунзенском районе самая высокая цена на улице Суздальский проспект, в связи с близким расположением развлекательного центра, остановок общественного транспорта, музыкальной школы.

Подводя итоги, можно заметить, что в условиях текущих цен применяются факторы второго и третьего уровней, а именно: местоположение объекта, условия его продажи, физические характеристики и другие факторы. Они являются приоритетными для населения, нежели факторы первого порядка, которые наиболее значимы в условиях долгосрочных изменений цен, что объясняется влиянием факторов более глобального уровня: социальных, политических, экономических и физических. Именно они определяют интерес современного покупателя к действующему рынку недвижимости.

Список цитированных источников

1. <http://moscowinst.ru/instructions/know/4943.html>
2. <http://www.inbico.ru/analizrinka/39-factoricenoobrazovanie/70-factorinedvigimost.html>
3. <http://www.stroygrad.ru/articles/88/1319.html>

УДК 658.14(476.5)

Кондратьева А.В.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Дем О.Д.

Витебский государственный технологический университет, г. Витебск, РБ

АНАЛИЗ СИСТЕМЫ ЦЕЛЕВОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ НА ПРИМЕРЕ ВИТЕБСКОГО ФИЛИАЛА ОУП «ВИТЕБСКОБЛТОП»

Целевое финансирование представляет собой своеобразную помощь государства предприятиям и организациям и может выступать в виде субсидий, дотаций, субвенций.

Целевое финансирование – это двоякое явление, потому что, с одной стороны, государственная помощь может уничтожить всякую инициативу к поиску дополнительных средств и возможностей, зная, что помощь все равно будет, зачем что-то предпринимать, с другой стороны, есть такие ситуации, когда она просто необходима и ее отмена или уменьшение может навредить как предприятию, так и населению. Примером такого случая является Витебский филиал ОУП «Витебскоблтоп».

Филиал занимается снабжением населения и организаций твердыми видами топлива: уголь, брикет, торф кусковой и дрова и другими вспомогательными видами деятельности. Основными поставщиками Витебского филиала ОУП «Витебскоблтоп» являются торфобрикетные и лесозаготовительные предприятия РБ. Основными заказчиками Витебского филиала ОУП «Витебскоблтоп» являются организации и население.

Реализация топлива населению в общем объеме реализации составляет более 83%. В связи с проводимой газификацией домовладений реализация твердых видов топлива населению неуклонно снижается.

Организациям, бюджетным и хозрасчетным, топливо реализуется по свободным ценам, то есть в цену включается и отпускная цена производителя, и торговая надбавка, и соответственно налоги. При этом рентабельность, закладываемая в цену, для населения 15%, для бюджетных организаций – 15% и для хозрасчетных – 20%.

Населению топливо реализуется по фиксированным ценам, а государство возмещает филиалу в виде бюджетных субсидий разницу между ценой приобретения и ценой реализации топлива, а также торговую наценку. Причем размер субсидий определяется в общем на все виды топлива, исходя из планируемых объемов реализации. И если филиалом рентабельность была заложена в торговую наценку более 15%, то разница между прибылью полученной и прибылью с рентабельностью 15% возвращается в бюджет.

Рассмотрим состав и структуру бюджетных субсидий для удешевления топлива, реализуемого населению.

Таблица 1 – Состав бюджетных субсидий за 2009-2010 гг.

Вид топлива	Размер бюджетных субсидий, млн.руб.		Абсолютное изменение	Темп роста, %
	2009	2010		
Уголь	71,6	0	-	-
1	2	3	4	5
Брикет	757,8	1006,36	248,56	132,8
Торф кусковой	0,8	0,885	0,085	110,6
Дрова	348,8	327,023	-21,8	93,8
Всего	1179	1334,27	155,27	113,2

Из таблицы видно, что общий размер субсидий увеличился в 2010 году по сравнению с 2009 на 248,56 млн. руб. или на 13,2%, несмотря на то, что, например, субсидии на уголь не выделялись, это связано с тем, что уголь населению в 2010 году не реализовывался. В то же время наблюдается увеличение размера субсидий по брикету, торфу кусковому на 248,56 млн. руб., 0,085 млн. руб. или на 32,8%, 10,6% соответственно. И только по дровам наблюдается снижение на 21,8 млн. руб. или 6,2%.

Таблица 2 – Структура бюджетных субсидий 2009-2010 гг.

Вид топлива	Структура бюдж.ассигнований, %		Отклонение, п.п
	2009	2010	
Уголь	6,1	-	-
Брикет	64,2	75,4	11,2
Кусковой торф	0,1	0,1	0
Дрова	29,6	24,5	-5,1
Всего	100	100	-

Из таблицы видно, что наибольший удельный вес в общей сумме ассигнований занимает брикет, затем дрова, торф кусковой и уголь. Причем доля торфобрикета увеличилась на 11,2 п.п., а доля дров, наоборот, сократилась на 5,1 п.п. Размер бюджетных ассигнований достаточно внушительный 1179 млн. руб., 1334,27 млн. руб., а на 2011 год планируются бюджетные ассигнования в размере 1831,9 млн. руб. Цифры более чем впечатляющие, но эти средства необходимы, поскольку если отказать от них, то не только филиал и в целом предприятие пострадает, но и население.

Рассмотрим возможные варианты, при отмене целевого финансирования. Сначала рассмотрим логику определения прибыли филиала при наличии полного финансирования. Как отмечалось ранее, бюджетные ассигнования покрывают как разницу в ценах, так и компенсируют наценку филиала. Поэтому определение прибыли сводится лишь к разности наценки и издержек:

$$Pr = \text{Выр} - C/C = Цр + Tн - Цотп - \text{Изд} = (Цр - Цотп) + (Tн - \text{Изд}) = Tн - \text{Изд}$$

Таблица 3 – Определение прибыли от реализации топлива населению при наличии целевого финансирования

	Оптовая стоимость, тыс. руб.	Отпускная цена тыс. руб.	Разница в цене тыс. руб.	Издержки тыс. руб.	Расчетн. наценки тыс. руб.	Сумма компенсации тыс. руб.	Прибыль тыс. руб.
Реализация населению	1320204,5	723063,6	597140,9	519006,6	584350,5	1181491,4	65343,9
Реализация населению со скидкой	130142,2	35339,5	94802,7	52941	57977,4	152780,1	5036,4
Всего	1450346,7	758403,1	691943,6	571947,6	642327,9	1334271,5	70380,3

В таблице 3 представлены данные, необходимые для определения прибыли от реализации топлива населению, с учетом бюджетных субсидий. Прибыль равна 70 380 300 руб., а субсидии 1 334 271 500 руб.

Ситуация 1. Допустим, отменяется целевое финансирование только наценки филиала, а разница в цене финансируется бюджетом.

Тогда цена реализации будет равна фиксированной цене, а себестоимость – сумме отпускной цены производителя и издержек. Следовательно, убыток от реализации топлива населению будет равен издержкам:

$$У = \text{Выр} - C/C = Цф - Цотп - \text{Изд} = (ЦЦ - Цотп) - \text{Изд} = 0 - \text{Изд} = \text{Изд}$$

Целевое финансирование сократилось на 624 327 900 руб. и составляет 691 943 600 руб., однако филиал несет огромные убытки в размере 571 947 600 рублей. И поскольку реализация топлива является основным видом деятельности и в 2010 году прибыль от нее составила 126 млн., то навряд ли можно найти какие-либо вспомогательные виды деятельности, чтобы хотя бы покрыть убыток, не говоря уже о получении прибыли.

Ситуация 2. Пусть отменяется все целевое финансирование и цена реализации остается фиксированной.

Тогда убыток от реализации топлива населению будет равен сумме разницы цен и издержек:

$$У = \text{Выр} - C/C = Цф - Цотп - \text{Изд}$$

Суммарный убыток от реализации топлива населению без целевого финансирования составил 1 млрд. 263 млн. 891 тыс. рублей. В данной ситуации филиал является абсолютным банкротом и не имеет возможности для дальнейшего функционирования.

Ситуация 3. Пусть отменяется целевое финансирование, а населению топливо реализуется по свободным ценам.

Тогда цена реализации будет равна сумме отпускной цены производителя и наценки филиала, а с/с – сумме цены производителя и издержек. Тогда прибыль будет равна разнице между наценкой и издержками:

$$Pr = \text{Выр} - C/C = Цотп + Tн - Цотп - \text{Изд} = Tн - \text{Изд}$$

В таблице 4 представлен расчет прибыли от реализации топлива населению по свободным ценам, в том числе и льготникам. Прибыль равна той прибыли, которую получил филиал в 2010 году с целевым финансированием – 70 380 300 руб.

В этом случае филиал в выигрыше, так как получает прибыль, государство тоже, потому что не выделяет средства для финансирования филиала, но страдает население, так как цены на топливо возросли более чем в 2 раза, а для населения, приобретавшего топливо со скидкой, вообще в 5 раз.

В таком случае население не сможет приобретать топливо в прежнем размере, будет искать альтернативные источники удовлетворения потребности, и объем реализации филиала сократится.

Таблица 4 – Определение прибыли от реализации топлива населению по свободным ценам без целевого финансирования

	Оптовая стоимость, тыс. руб.	Отпускная цена тыс. руб.	Издержки тыс. руб.	Расчетн. наценки тыс. руб.	Сумма компенсации тыс. руб.	Прибыль тыс. руб.
Реализация населению	1320204,5	1904559,3	519006,6	584350,5	0	65343,9
Реализация населению со скидкой	130142,2	188120,4	52941	57977,4	0	5036,4
Всего	1450346,7	209679,7	571947,6	642327,9	0	70380,3

4 ситуация. Пусть целевое финансирование сохраняется для льготников, а остальному населению топливо реализуется по свободным ценам. Тогда прибыль от реализации будет равна разности наценки и издержек:

$$Pr = T_n - Изд$$

В таблице 5 представлен расчет общей суммы прибыли равной 70 380 300 рублей при сумме целевого финансирования, равной 152 780 100 рублей.

Таблица 5 – Определение прибыли от реализации топлива населению по свободным ценам при наличии целевого финансирования для льготников

	Оптовая стоимость, тыс. руб.	Отпускная цена тыс. руб.	Издержки тыс. руб.	Расчетн. наценки тыс. руб.	Сумма компенсации тыс. руб.	Прибыль тыс. руб.
Реализация населению	1320204,5	1904559,3	519006,6	584350,5	0	65343,9
Реализация населению со скидкой	130142,2	35339,5	52941	57977,4	152780,1	5036,4
Всего	1450346,7	1939898,8	571947,6	642327,9	152780	70380,3

Из всех 4 вариантов для витебского филиала ОУП «Витебскоблтоп» наиболее приятным является 4, но он пока мало вероятен.

В заключение хотелось бы отметить, что в нашей стране целевое финансирование играет важную роль, а то и ключевую, как в функционировании многих предприятий и организаций, так и в жизни простого населения. И уходить от него надо, по примеру западных стран, но постепенно, изыскивая дополнительные источники доходов и ресурсов, разрабатывая разумную ценовую политику, поскольку механизм, работающий годами в одном ритме, очень сложно перестроить, но возможно.

УДК 33:316.4(476)

Леонович О.А.

Научный руководитель: старший преподаватель Советникова О.П.

Витебский государственный технологический университет, г. Витебск, РБ

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ ПРЕДПРИЯТИЙ И ОТРАСЛЕЙ РЕГИОНА НА ОСНОВЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВО-ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

В экономике переходного периода неизмеримо возрастает роль региональных финансов в обеспечении социально-экономического подъема как страны в целом, так и входящих в нее субъектов. Регионам предоставлено право самостоятельно определять принципиальные направления своего развития исходя из объективных финансово-экономических, социальных, географических, экологических, национальных, индивидуальных особенностей и их возможностей.

Требование устойчивого развития страны приводит к необходимости развития теории и разработки методологии устойчивого развития экономики регионов, расчета критериев и пороговых значений их социально-экономических показателей, определяющих границы безопасного и стабильного развития, поиска эффективных путей экономических решений для разработки стратегии развития экономических систем разного уровня, обеспечивающих стабильное поступательное развитие социально-экономических систем с учетом реальных ресурсов, минимальных затрат и рисков.

Одним из основных факторов экономического роста регионального производства являются инвестиции, обеспечивающие производство конкурентоспособной продукции и качество экономического роста, повышение эффективности производства и его преимущественной интенсификации. Несмотря на относительно высокие инвестиционные вложения в экономику республики, их отдача остается невысокой и не соответствует уровню развитых стран.

В 2009 году инвестиции в основной капитал на одного занятого в Беларуси составили 2,3 тыс. евро в эквиваленте, что в 2,5-3 раза меньше, чем в сопредельных странах [1, с. 74]. Постоянное увеличение объемов инвестиций не приводит к коренным изменениям в структуре общественного производства, поскольку основная их часть направляется не на обновление активной части основных средств, а на строительство зданий и сооружений.

В дальнейшем инвестиционная политика должна быть направлена на увеличение объемов и повышение эффективности использования инвестиций. Рост инвестиций в производственную сферу будет обеспечен за счет собственных средств предприятий, включая кредитные ресурсы банков, в непроизводственную – за счет бюджетных источников, кредитных ресурсов и собственных средств населения.

Важную роль в увеличении объемов инвестиций будет играть привлечение в Витебскую область иностранных инвестиций за счет прямых иностранных инвестиций, заемных средств, иностранных кредитных линий банковских учреждений.

Так, по Витебской области в январе-августе 2010 года использовано 3245,8 млрд. рублей инвестиций в основной капитал, что в сопоставимых ценах составляет 104,7% к уровню января-августа 2009 года. Удельный вес всех затрат в общем объеме инвестиций составил 42%.

При решении задач эффективного управления инвестиционными ресурсами используются такие методы финансового менеджмента, как: управление собственным и заемным капиталом, ресурсами предприятия, активами и пассивами предприятия, себестоимостью продукции, финансовым состоянием предприятия, эффективностью и рисками его финансово-хозяйственной деятельности и интенсификацией производства, методы оптимизации структуры капитала, анализа инвестиционных проектов, финансового прогнозирования и др.

Каждое промышленное предприятие Витебской области с учетом отраслевых особенностей имеет стратегию перспективного развития, предусматривающую сокращение запасов готовой продукции, увеличение объемов реализации за счет выпуска новой конкурентоспособной и брендовой продукции, гибкой ценовой политики, увеличение объемов поставок на экспорт, расширение и освоение новых рынков сбыта, развитие товаропроводящей сети, активизацию выставочной и рекламной деятельности, широкое использование возможностей печатных и электронных СМИ, а также постоянную корректировку маркетинговой политики с учетом современных реалий.

На предприятиях продолжается работа по модернизации и техническому перевооружению производств на основе применения современных технологий, перепрофилированию производств на выпуск пользующейся спросом и экспортоориентированной продукции, освоению новой продукции, в том числе импортозамещающей. В производственную сферу в текущем году направлено более 335,7 млрд. рублей инвестиций.

Низкая финансовая устойчивость предприятий является одной из причин их невысокой инвестиционной привлекательности. Обеспечение устойчивого финансового состояния предприятия позволяет привлекать дополнительные инвестиции, увеличивать объемы производства и, в конечном итоге, повысить рентабельность предприятия. Предприятие с устойчивым финансовым состоянием считается надежным, что позволяет не только привлекать инвестиции, но и получать отсрочку платежа у поставщиков, привлекать денежные средства под более низкий процент, а это снижает издержки и увеличивает ее конкурентоспособность. Именно обеспечение устойчивого финансового состояния предприятия – отдельного элемента единого механизма экономики страны – является одним из основных факторов преодоления кризиса и стабилизации национальной экономики в целом.

Для достижения устойчивого финансового состояния предприятия необходимо комплексное управление им. Существующие методики анализа финансового состояния не дают ответ на вопрос, как управлять финансами предприятия, а лишь позволяют оценить существующее положение.

По нашему мнению, методика должна давать ответ на вопрос, как повысить финансовую устойчивость предприятия, выявить неиспользованные резервы. Для этих целей и проводится анализ финансового состояния. Имеющиеся концептуальные подходы к управлению финансами предприятия ориентированы либо на максимизацию прибыли предприятия, либо на максимизацию его рыночной стоимости.

В связи с чем особо актуальными становятся вопросы разработки научно обоснованных систем управления финансовым состоянием, направленных на финансовое оздоровление белорусских предприятий на основе комплексного и системного подхода к оценке их финансовой устойчивости, учета их отраслевой специфики.

Список цитированных источников

1 Официальный сайт Министерства статистики и анализа РБ [Электронный ресурс]. – Витебск, 2011. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/>. – Дата доступа: 01.10.2011.

УДК 519.22:[338.515+339.187]

Ярошевич О.С.

Научный руководитель: ассистент Мангутова В.В.

Белорусская государственная сельскохозяйственная академия, г. Горки, РБ

МНОГОФАКТОРНЫЕ ИНДЕКСНЫЕ МОДЕЛИ АНАЛИЗА ПРИБЫЛИ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ

В анализе производственных процессов широкое распространение находит индексный метод, который позволяет оценить изменения промежуточных и конечных результатов хозяйствования во внутривозрастных подразделениях, организации в целом, отрасли и других интегрированных формированиях.

Под индексом понимается цифровой показатель, выражающий (обычно в процентах) последовательные изменения какого-либо экономического явления. Область применения индексного метода значительно расширяется при использовании многофакторных индексных моделей.

Особый интерес вызывает применение многофакторных индексных моделей в анализе прибыли от реализации сельскохозяйственной продукции отдельных отраслей.

Прибыль, как финансовый результат работы отрасли, рассчитывается по формуле:

$$\sum \Pi = \sum B - \sum C \quad (1)$$

где Π – суммарная прибыль от реализации продукции;

$\sum B$ – выручка от реализации продукции;

$\sum C$ – себестоимость реализованной продукции.

Преобразованная формула образования прибыли в индексную модель мультипликативной структуры будет иметь следующий вид:

$$I_{\Pi} = I_{(p-z)} \cdot I_q \quad (2)$$

где I_{Π} – индекс изменения суммы прибыли от реализации продукции текущего и базисного периодов;

$I_{(p-z)}$ – индекс влияния на прибыль в расчете на единицу продукции изменений в ценах и себестоимости продукции, этот индекс является индексом-представителем аддитивного блока;

I_q – индекс влияния на сумму прибыли изменения объемов реализации продукции.

Для определения вышеперечисленных индексов необходимо воспользоваться следующими индексными моделями:

$$I_{\Pi} = \frac{\sum q_1(p_1 - z_1)}{\sum q_0(p_0 - z_0)} \quad (3)$$

$$I_{p-z} = \frac{\sum q_1(p_1 - z_1)}{\sum q_1(p_0 - z_0)} \quad (4)$$

$$I_q = \frac{\sum q_1(p_0 - z_0)}{\sum q_0(p_0 - z_0)} \quad (5)$$

Определить влияние изменения подфакторов цен и себестоимости можно по разработке и преобразованию аддитивной модели, в основе которой положена схема: прибыль от реализации 1 т продукции ($\Pi^{e0} = p - z$) = средняя цена – средняя себестоимость. Двухфакторный аддитивный блок в этом случае имеет вид:

$$I_{p-z} = 1 + L_z - L_p \quad (6)$$

где L_z, L_p – значение аддитивных индексов,

Величина аддитивных индексов себестоимости и цены выражает в относительном измерении степень влияния на изменение результата и определяется по формулам:

$$L_z = \Delta_z / \Pi_0^{e0}, \quad L_p = \Delta_p / \Pi_0^{e0} \quad (7)$$

Однако в расчете прибыли, выручки и себестоимости на единицу продукции возникают методические сложности, связанные с тем, что в анализе средних величин продукция в натуральном виде часто бывает несопоставима, т.е. разнородна по своему качественному составу. В этом случае можно воспользоваться коэффициентом соизмерения, рассчитанным на основе средних цен реализации отдельных видов продукции:

$$K_i = \frac{p_i}{p_6} \quad (8)$$

где K_i – значение коэффициента соизмерения i-го вида продукции в продукцию, принятую за базу сравнения;

p_i – цена единицы продукции i-го вида;

p_6 – цена единицы продукции, принятой за базу сравнения.

Тогда, объем реализации продукции в условном исчислении в переводе на базовый вид определяется по формуле:

$$q_{усл} = \sum q_i \cdot K_i \quad (9)$$

а средняя цена реализации и средняя себестоимость единицы условной продукции составят:

$$\bar{p}_{усл} = \frac{\sum B}{q_{усл}} \quad \bar{z}_{усл} = \frac{\sum C}{q_{усл}} \quad (10)$$

Для преобразования аддитивной модели в мультипликативную $I_{p-z} = I_z \cdot I_p$ необходимо воспользоваться формулами:

$$I_z = -(L_p - L_z) / 2 \pm D \quad I_p = -(L_z - L_p) / 2 \pm D \quad (11)$$

где

$$D = \sqrt{\left(\frac{L_p + L_z}{2}\right)^2 + I_{p-z}} \quad (12)$$

После разработки числовой многофакторной индексной модели основной задачей является расчет факторных абсолютных приростов результата (ФАПР), при условии равновероятного ранжирования факторов ФАПР для данной трёхфакторной модели будет определяться по формулам:

$$\Delta_p = \Pi_0 \cdot (I_p - 1) \cdot (2 + I_z + I_q + 2 \cdot I_z \cdot I_q) / 6 \quad (13)$$

$$\Delta_z = \Pi_0 \cdot (I_z - 1) \cdot (2 + I_p + I_q + 2 \cdot I_p \cdot I_q) / 6 \quad (14)$$

$$\Delta_q = \Pi_0 \cdot (I_q - 1) \cdot (2 + I_p + I_z + 2 \cdot I_p \cdot I_z) / 6 \quad (15)$$

Факторные абсолютные приросты результата будут показывать, на сколько единиц измерения изменится результат (прибыль) по причине изменения каждого фактора (количества реализованной продукции, себестоимости единицы продукции и цены).

Таким образом, разработка индексной модели представляет собой многошаговые расчеты, по последовательности выполнения соответствующие логике анализа прибыли и поставленной задаче. Каждый шаг – это теоретическое осмысление на основе практики хозяйствования новых «связок» взаимозависимостей и включение в анализ прибыли новых причинных факторов, помогающих с достаточной высокой достоверностью объяснить реальное состояние экономики в отрасли.

Список цитированных источников

1. Ковель, П.В. Многофакторные аддитивно-мультипликативные индексные модели анализа аграрной экономики / П.В. Ковель – Горки, Белорусская государственная сельскохозяйственная академия, 2002. – 72 с.
2. Ковель, П.В. О преобразовании индексных моделей аддитивных и мультипликативных структур / П.В. Ковель // Актуальная статистика 2000: сб. науч. тр. – Минск: Институт статистики, 2000. – Т.2. – С. 242-251.

УДК 39.372.8

Фурс Е.М.

Научный руководитель: к.э.н., доцент. Карпицкая М.Е.

Гродненский государственный университет имени Янки Купалы, г. Гродно, РБ

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В условиях трансформационной экономики функционирование предприятий обусловлено наличием и влиянием множества факторов внешней и внутренней среды. Резко возрастает значение финансовой устойчивости субъектов хозяйствования. Все это значительно увеличивает роль анализа финансового состояния: формирования, наличия, размещения и использования финансовых ресурсов. Актуальность темы обусловлена тем, что преобразования общественно-экономических отношений в Республике Беларусь связаны с возникновением теоретических и практических проблем перед отраслями народного хозяйства, особенно в сфере формирования и развития финансовых ресурсов с учетом отраслевой специфики предприятий. Актуализирована необходимость проведения процедуры финансирования предприятий торговли в соответствии с требованиями рыночной экономики, а именно: в основу подхода к проблеме финансирования должен быть положен принцип целевой ориентации на сочетание множественности источников финансирования.

Целью исследования является изучение теоретических, методологических и практических подходов к формированию финансовых ресурсов торговых предприятий на примере ОАО «Ясень», а также обоснование предложений по совершенствованию механизма формирования финансовых ресурсов в условиях развития трансформационной экономики.

Общими методами исследования, применяемыми в настоящей работе, выступают системный подход к изучаемым явлениям и процессам, методы сравнения и анализа.

По статистическим данным общее число объектов розничной торговой сети за 2010 г. в целом по Республике Беларусь составляет 45 657 единиц, что на 2302 единицы больше, чем в 2009 г. Из них на Гродненскую область в 2010 г. приходится 5 678 единиц, или 12,4% от общего числа. За период с 2009 г. по 2010 г. число объектов розничной торговой сети Гродненской области возросло на 315 единиц, что свидетельствует о достаточно высоком темпе развития розничной торговли [1].

Финансовые ресурсы торговых предприятий представлены собственными и заемными источниками. Собственные средства являются экономической основой всех хозяйствующих субъектов. Они преобладают в источниках формирования основных фондов предприятий и организаций. Собственные финансовые ресурсы обеспечивают предприятия оперативно-хозяйственную самостоятельность, создают условия для экономического и социального развития на принципах полного хозяйственного расчета и самофинансирования.

Проведем анализ капитала торгового предприятия ОАО «Ясень», так как данное предприятие является универсальным по своей деятельности и активизировало работу по модернизации и развитию новых форм торговли. Следует отметить, что предприятие является рентабельным и финансово устойчивым. В качестве критериев для оценки финансовой устойчивости предприятия используются следующие показатели: коэффициент текущей ликвидности, коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, коэффициент обеспеченности финансовыми обязательствами. В 2009 г. коэффициент текущей ликвидности в торговом предприятии ОАО «Ясень» составил 1,117, а в 2010 г. – 0,41, что является выше минимального нормативного значения 1. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами в 2009 г. составил 0,105, а в 2010 г. – 0,040, что говорит об обеспеченности оборотными средствами предприятия в 2009 г. и их нехватке в 2010 г. Коэффициент обеспеченности финансовыми обязательствами в 2009 г. и 2010 г. составил 0,393 и 0,438 соответственно, что является достаточно хорошим показателем, так как данный коэффициент по нормативу должен быть меньше либо равным 0,85.

Собственные финансовые ресурсы включают в себя прибыль и амортизационные отчисления. Общий объем собственного капитала в 2010 г. составлял 2389 млн. руб., что на 12,5% больше, чем в 2009 г. В состав статей собственного капитала торгового предприятия ОАО «Ясень» включаются: уставный фонд, добавочный фонд, нераспределенная прибыль (непокрытый убыток), а также доходы будущих периодов. Уставный фонд в 2009–2010 гг. составлял 437 млн. руб. Добавочный фонд в 2010 г. составил 1826 млн. руб., что на 257 млн. руб. больше, чем в 2009 г. Нераспределенная прибыль в 2010 г. – 126 млн. руб., что на 8 млн. руб. больше, чем в 2009 г.

Наибольший удельный вес в структуре собственного капитала приходится на долю добавочного фонда, который представляет собой сумму превышения стоимости реализации выпущенных акционерным обществом акций над их номинальной стоимостью; сумму дооценки внеоборотных активов; стоимость активов, полученных бесплатно предприятием от других юридических или физических лиц, и прочие виды дополнительного капитала. Также следует отметить, что в 2009–2010 гг. произошел рост удельного добавочного фонда, а удельный вес нераспределенной прибыли снизился.

Тенденция превышения стоимости чистых активов над размером уставного фонда является положительной и характеризует величину собственного капитала торгового предприятия.

Исходя из вышеизложенного, следует, что предприятие увеличивает долю собственных средств ежегодно, что положительно сказывается на его работе.

В условиях недостатка собственных оборотных средств текущая деятельность предприятий осуществляется за счет привлеченных ресурсов.

Фонды заемных средств включают долгосрочные и краткосрочные кредиты банков, товарные (коммерческие) кредиты, лизинг, факторинг, а также другие долгосрочные финансовые обязательства, связанные с привлечением заемных средств (кроме кредитов банков), на которые начисляются проценты, другие виды кредиторской задолженности, кроме задолженности поставщикам товарно-материальных ценностей, и др.

Общий объем заемного капитала торгового предприятия ОАО «Ясень» в 2010 г. составил 4247 млн. руб., что на 21,3% больше, чем в 2009 г. В состав статей заемного капитала включаются: капитал и резервы, долгосрочные обязательства, краткосрочные обязательства.

Общий объем кредиторской задолженности ОАО «Ясень» за период с 2009 г. по 2010 г. увеличился на 12,43% и составил 2388 млн. руб. Доля кредиторской задолженности в объеме краткосрочных обязательств ОАО «Ясень» в 2010 г. составила 43,7%. Удельный вес кредиторской задолженности в общем объеме капитала предприятия увеличился на 4,4%. За период 2009–2010 гг. торговое предприятие ОАО «Ясень» являлось нетто-должником, т.е. его кредиторская задолженность превышала дебиторскую. Это превышение составило в торговле и общественном питании 6,3 раза [2].

В результате проведенного анализа нами предлагаются следующие мероприятия по совершенствованию механизма формирования финансовых ресурсов на примере торгового предприятия ОАО «Ясень»:

1) в связи с тем что на данном предприятии отсутствуют долгосрочные обязательства, следует активно развивать данный вид кредитования. Целесообразность привлечения долгосрочных обязательств также заключается в том, что данное предприятие начинает строительство нового торгового объекта стройматериалов, что повлечет за собой необходимость в дополнительных финансовых ресурсах;

2) предприятие торговли ОАО «Ясень» испытывает недостаток в оборотных средствах, которые необходимы для закупки товаров, модернизации основных средств и т.д. В связи с вышеизложенным, на собственные источники финансирования предприятие в 2010 году рассчитывать не может, да и краткосрочные кредиты лишь поддерживают относительную жизнеспособность предприятия, а ему необходимо расширять производство, осваивать новые виды продукции для завоевания рынков сбыта, повышения доли импорта в объемах реализации. С этой целью предлагается использовать факторинговую услугу. Факторинг – приобретение банком (фактором) у поставщика прав требований на дебиторскую задолженность покупателей за отгруженные им товары и осуществление администрирования такой дебиторской задолженностью. Привлечение заемных ресурсов для ОАО «Ясень» с помощью факторинга является на сегодня более выгодной формой привлечения заемных ресурсов, чем банковский кредит. Факторинг является не только финансово выгодной формой привлечения заемных ресурсов, но и одним из элементов своевременного взыскания долгов со своих дебиторов;

3) в условиях влияния финансового кризиса нами предлагается использовать механизм нейтрализации рисков колебаний валют при осуществлении торговой деятельности путем их страхования. Валютные риски – это опасность валютных потерь в результате изменения курса валюты цены (займа) по отношению к валюте платежа в период между подписанием контракта или кредитного соглашения и осуществлением платежа. С учетом того, что валютному риску подвержены обе стороны – участники сделки, механизм страхования представляет интерес для обеих сторон. Наиболее простым и самым первым методом страхования валютных рисков являются защитные оговорки. Использование валютной оговорки в условиях международного контракта позволит торговому предприятию получить возможность пересмотра суммы платежа пропорционально изменению курса валюты. При этом необходимо предусмотреть, чтобы в качестве валюты цены выбиралась наиболее устойчивая валюта или валюта, повышение курса которой прогнозируется, поскольку при производстве платежа подсчет суммы платежа производится пропорционально курсу валюты цены.

Таким образом, предложенный комплекс мероприятий позволит усовершенствовать механизм формирования финансовых ресурсов на торговом предприятии ОАО «Ясень», а также обеспечит дополнительный приток финансовых ресурсов в национальную экономику.

Список цитированных источников

1. Республика Беларусь по областям и г. Минску в цифрах [Электрон. ресурс] / Национальн. статистич. комитет РБ. – Мн., 2011. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/regions/t3.php>. – Дата доступа: 02.11.2011.
2. Отчетность торгового предприятия ОАО «Ясень» за 2009-2010 гг.

УДК 336.717

Козлов В.Г.

Научный руководитель: Старший преподаватель Советникова О.П.

Витебский государственный технологический университет, г. Витебск, РБ

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ

Основой современной экономики, ее сердцем является банковская система. Крепкие и устойчивые банки означают стабильную экономику, и наоборот, банкротства банков, невозвращенные кредиты, неуплаченные проценты – все это ослабляет банковскую систему и говорит о болезни экономики.

Банковскому кредиту принадлежит особая роль в воздействии на экономические процессы. Известно, что особенность банковской деятельности заключается в том, что при оказании банковских услуг прибыль не создается – она формируется за счет прибыли клиентов, пользующихся услугами банка. Это побуждает банки направлять кредитные ресурсы на финансирование наиболее рентабельных отраслей и предприятий или внедрение высокоэффективных мероприятий. В противном случае велик риск не только недополучить ожидаемую прибыль, но и потерять часть собственных средств. В результате банковский кредит реально содействует структурной перестройке экономики. Более того, банковский кредит в настоящее время выступает как фактор децентрализации управления экономики.

Организация финансово-кредитного обслуживания предприятий, организаций и населения, функционирование кредитной системы играют исключительно важную роль в развитии хозяйственных структур. От эффективности и бесперебойности функционирования кредитно-финансового механизма зависят не только своевременное получение средств отдельными хозяйственными единицами, но и темпы экономического развития страны в целом.

Механизм функционирования кредитной системы постоянно меняется под влиянием изменений ее организационной структуры, организационно-правовых форм осуществления кредитных операций, форм и методов кредитования и кредитно-расчетных отношений.

В современном мире банковский сектор стремительно развивается. Кредитные организации создаются и ликвидируются, объединяются и преобразовываются.

В связи с переходом Республики Беларусь на рыночные отношения для успешного развития и поддержания стабильного уровня экономика республики нуждается в постоянном кредитовании своей деятельности со стороны банков.

Банковская услуга выступает элементом рынка и зависит от его состояния, в связи с чем систематизированы факторы, оказывающие комплексное воздействие на розничные услуги и рынок в целом: экономическая ситуация в стране, доходы населения, социально-демографические тенденции, правовое регулирование, конкуренция, наличие банковской инфраструктуры, доверие к банкам, уровень экономического образования населения, развитие информационных технологий. Одни из них оказывают позитивное, стимулирующее воздействие на развитие рынка и розничные банковские услуги, а другие – сдерживающее.

Перспектива развития рынка банковских услуг определяется установкой государства на развитие конкурентного варианта модернизации банковской системы, в котором позиционируются:

- ведущая роль банковской системы в экономическом развитии страны в целом и организации комплекса банковских инструментов в частности;
- компромисс между аккумулялированием капитала и поощрением развития средних банков;

- выработка новых моделей поведения банков, где акцент делается не на перераспределение доходов между предприятиями и отток капитала, а на трансформацию сбережений в инвестиции.

Кредитные операции составляют основу активной деятельности коммерческих банков, поскольку: во-первых, их успешное осуществление ведет к получению основных доходов, способствует повышению надежности и устойчивости банков, а неудачам в кредитовании сопутствует их разорение и банкротство;

во-вторых, банки призваны аккумулировать собственные и привлеченные ресурсы для кредитования инвестиций в развитие экономики страны;

в-третьих, эта деятельность при ее успешном осуществлении приносит прибыль всем ее участникам: кредиторам, заемщикам и обществу в целом.

Из всех секторов белорусской экономики на сегодняшний день наиболее завершенными считаются преобразования банковской сферы.

Основные направления развития и совершенствование системы кредитования заключается в следующем:

а) Ориентация на экономические (качественные), а не на технические (количественные) критерии при решении вопроса о предоставлении ссуд; на потребности социально-экономического развития общества. Например, производство импортозамещающей продукции, освоение современных технологических процессов, повышение эффективности производства и использования топливно-энергетических ресурсов, финансовое оздоровление и кредитное обеспечение предприятий и организаций агропромышленного комплекса и сопряженных с ним отраслей, удовлетворение населения республики в товарах народного потребления. Это означает, что кредитуются затраты предприятий по производству и реализации той продукции, в которой ощущается потребность общества, а её качественные характеристики отвечают перспективным требованиям, мировым стандартам.

б) Для сокращения рисков банки должны прибегать к разработкам как долгосрочных, так и средне- и краткосрочных маркетинговых стратегий. С целью получения стабильных доходов от кредитных вложений банк должен проводить последовательную политику, направленную на эффективное размещение денежных средств с обеспечением минимального риска кредитных операций, путём предоставления кредитов финансово-устойчивым предприятиям и организациям. Снижение доли просроченной и сомнительной задолженности по кредитам также способствует получению стабильных доходов банка, а, следовательно, формированию и поддержанию ликвидности и улучшению качества кредитного портфеля банка.

в) Очень важно объективно оценить динамику изменений платёжеспособности субъекта хозяйствования, структуры его баланса не за один предыдущий год, а за несколько лет, так как оценка стабильности предприятия не всегда может оказаться верной, так как анализируется очень короткий промежуток времени.

д) Банк может минимизировать риск кредитования с помощью различных способов обеспечения возврата банковских кредитов: залог, поручительство, гарантия, гарантийный депозит денег, страхование кредитодателем риска невозврата кредита, перевод на кредитодателя правового титула (на имущество и имущественные права).

Список цитированных источников

1. Официальный сайт Национального Банка Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Витебск, 2011. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/>. – Дата доступа: 16.10.2011

УДК 336.713.2

Яцевич О.В.

Научный руководитель: старший преподаватель Камоцкая Н.И.

ФПБ Международный университет «МИТСО», г. Минск, РБ

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ МЕЖДУНАРОДНОГО БАНКА РЕКОНСТРУКЦИИ И РАЗВИТИЯ

Предоставление международными банками кредитов для стран в настоящее время является очень актуальным вопросом. Государства заинтересованы в получении кредитов, так как, во-первых, проценты по ним ниже, чем по другим займам, а во-вторых, вложение банка в страну, как правило, открывает дорогу для частных инвестиций.

В данной работе рассматривается Международный банк реконструкции и развития и его финансовые институты.

Целью работы является определение цели, задач, функций и основных направлений деятельности банка, а также специфики выдачи банком кредитов.

Международный банк реконструкции и развития (International Bank for Reconstruction and Development, IBRD) – специализированное агентство, работающее в сотрудничестве с Организацией Объединенных Наций, созданное в 1945 г. с тем, чтобы помогать финансировать послевоенное восстановление и повышение уровня жизни в развивающихся странах путем предоставления займов правительствам или путем гарантий займов, полученных из других источников [1].

Банк предоставляет займы на широкой коммерческой основе для специальных проектов или для более общих целей социального развития. Средства для займов мобилизуются на международных денежных рынках.

Членами МБРР могут стать только государства, являющиеся членами МВФ. Капитал МБРР образован путем подписки в соответствии с квотой, определенной для каждого государства в соответствии с его относительным экономическим потенциалом. Наибольшей квотой (около 17,5%) и числом голосов (примерно 17%) обладают США. МБРР предоставляет кредиты только платежеспособным заемщикам.

В отличие от МВФ, МБРР не использует стандартных условий кредитования. Сроки, объемы и ставки кредитов МБРР определяются особенностями кредитуемого проекта. Как и МВФ, МБРР обычно обуславливает предоставление кредитов определенными условиями. Все займы банка должны гарантироваться правительствами стран-членов. Займы выделяются под процентную ставку, которая меняется каждые 6 месяцев. Займы предоставляются, как правило, на 15-20 лет с отсрочкой платежей по основной сумме займа от трех до пяти лет [2].

Задача МБРР состоит в том, чтобы, содействуя устойчивому развитию, снизить уровень бедности в странах со средним уровнем дохода, а также в более бедных платежеспособных странах, посредством предоставления займов, гарантий и некредитных услуг, в том числе аналитических и консультационных.

Цели МБРР:

- содействие развитию стран-членов путем поощрения капиталовложений для производственных целей;
- поощрение частных иностранных капиталовложений, предоставление займов на производственные цели;
- содействие долгосрочному сбалансированному росту международной торговли и поддержанию равновесия платежных балансов путем поощрения международных капиталовложений для развития производственных ресурсов стран – членов банка.

Функции МБРР: предоставление кредитов правительствам главным образом развивающихся стран или частным организациям под контролем правительства. Получатели кредитов обязаны использовать его по целевому назначению, предоставлять Банку информацию.

Всемирный банк как специализированный финансовый институт ООН призван наилучшим образом способствовать выполнению **стратегической задачи:** интегрировать экономику всех стран-членов с основными центрами мировой системы хозяйства.

Основными направления деятельности МБРР в настоящее время являются:

- среднесрочное и долгосрочное кредитование инвестиционных проектов;
- подготовка, техническое и финансово-экономическое обоснование инвестиционных проектов;
- финансирование программ структурной перестройки в развивающихся и постсоциалистических странах.

Высшим органом банка является Совет управляющих, в функции которого входит определение общей политики Банка, прием новых членов, принятие решений о размерах уставного капитала, распределение чистого дохода.

Исполнительным органом банка является директорат. Директорат избирает президента банка, который осуществляет оперативное руководство деятельностью банка и отвечает за штат служащих. Директорат в своей работе опирается на 5 комитетов: совместный аудиторский комитет; комитет по вопросам кадровой политики; комитет по выработке регламента; комитет по вопросам эффективности затрат и бюджетной практике; комитет по административным вопросам. Координация деятельности МБРР и МВФ осуществляется в рамках комитета по развитию, представляющему собой совместный министерский комитет Советов управляющих. Комитет рассматривает такие вопросы, как взаимодействие политики промышленно развитых стран на развивающиеся страны; сокращение задолженности развивающихся стран; развитие частного сектора; борьба с нищетой, а также дает консультации и готовит доклады для советов управляющих МБРР и МВФ [3].

Группа Всемирного банка осуществляет банковское кредитование в основном двух типов:

- предоставление займов развивающимся странам, которые не в состоянии выплачивать процентные ставки, близкие к рыночным. Денежные средства для этих займов поступают от инвесторов, покупающих облигационные обязательства, выпускаемые МБРР;
- кредиты предназначены только для беднейших стран, которые обычно не кредитоспособны на международных финансовых рынках и не в состоянии платить процентные ставки, близкие к рыночным. Предоставление займов таким странам осуществляет Международная ассоциация развития (МАР).

Приоритетные для МБРР – такие структурные преобразования, как либерализация внешней торговли, приватизация, реформы систем образования и здравоохранения, инвестиции в инфраструктуру. МБРР выдает долгосрочные займы, как правило, на коммерческих условиях, хотя бедным странам предоставляются кредиты по льготным, сильно заниженным процентным ставкам.

Банк специализируется на двух видах кредитов:

- целевые кредиты предназначены для финансирования конкретных инвестиционных проектов, например, строительство дорог, мостов или электростанций;
- программные кредиты призваны помочь правительству осуществить структурные реформы в ключевых областях экономики, например, провести либерализацию внешнеэкономических связей.

В дополнение к МБРР были созданы следующие финансовые институты:

✓ **Международная ассоциация развития (МАР)** – фонд, главная задача которого – помощь бедным странам. Ассоциация предоставляет гранты и дает долгосрочные кредиты на 20, 30 и даже

40 лет. Причем первые десять лет – период льготного кредитования, когда выплачиваются только проценты.

Основным критерием отбора стран для участия в программах служит пороговое значение национального дохода, приходящегося на душу населения. На сегодняшний день бедными считаются государства, где этот показатель менее 1 165 долларов на человека. Страны с большими доходами могут претендовать на заимствования в Международном банке реконструкции и развития.

В отличие от Международного банка реконструкции и развития, фонд Международной ассоциации развития пополняется не за счет частных инвестиций, а в результате взносов стран-участниц, которые делаются раз в три года [4].

✓ **Международная финансовая корпорация (МФК)** – организация, задача которой – привлечение частных инвестиций в развивающиеся страны. Основная форма предоставления средств – доленое участие в капитале. Для привлечения инвестиций через МФК в отличие от программ Международного банка реконструкции и развития не требуются государственные гарантии.

Фактически деятельность корпорации заключается в том, что она привлекает денежные средства на рынке капиталов и инвестирует их в развитие частного сектора экономики в странах-участницах. Для того чтобы получить финансирование от МФК, требуется выполнение ряда условий. В частности, компания должна быть негосударственной и обязана предоставить технически и технологически обоснованный проект, который бы имел хорошие перспективы стать рентабельным. Более того, он должен приносить выгоду стране, где будет реализован, и при этом не наносить ущерба окружающей среде [5].

✓ **Многостороннее агентство по гарантированию инвестиций (МАГИ)** – международная организация, входящая в структуру Всемирного банка, специализирующаяся на выдаче гарантий инвесторам при работе в странах третьего мира.

Гарантии агентства покрывают такие риски, как ограничения на перемещение валюты, локальные военные конфликты, конфискация имущества, нарушения инвестиционных контрактов. Однако МАГИ не защищает от возможности банкротства, то есть его гарантии не распространяются на коммерческие риски [6].

Все эти финансовые институты работают в тесном взаимодействии, образуя Группу Всемирного банка.

Итак, участие в работе универсальных и специализированных, глобальных и региональных международных организаций и интеграционных объединений в настоящее время является одним из важнейших направлений внешней политики любого государства. Что же касается нашей страны, то необходимость смягчения последствий глобального экономического кризиса для Республики Беларусь и проведения в стране структурных реформ в сфере экономики и финансов обусловили нынешнюю тенденцию расширения сотрудничества нашей страны с ведущими международными финансовыми и экономическими организациями – Международным валютным фондом, Всемирным банком, Европейским банком реконструкции и развития, Европейской экономической комиссией ООН и Конференцией ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД).

Список цитированных источников:

1. Международный банк реконструкции и развития [Электронный ресурс]/ Словари и энциклопедии на Академике. – Режим доступа: http://dic.academic.ru/dic.nsf/fin_enc/25035 – Дата доступа: 12.11.2011.
2. Международный банк реконструкции и развития [Электронный ресурс]/ свободная энциклопедия Википедия. – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki/> – Дата доступа: 12.11.2011.
3. Международный банк реконструкции и развития [Электронный ресурс]/ словари яндекс. – Режим доступа: <http://slovari.yandex.ru/> Дата доступа: 12.11.2011.
4. Международная ассоциация развития [Электронный ресурс]/ информационный портал banki.ru. – Режим доступа: <http://www.banki.ru/wikibank/> Дата доступа: 12.11.2011.
5. Международная финансовая корпорация [Электронный ресурс]/ информационный портал banki.ru. – Режим доступа: <http://www.banki.ru/wikibank/> Дата доступа: 12.11.2011.
6. Многостороннее агентство по гарантиям инвестиций [Электронный ресурс]/ информационный портал banki.ru. – Режим доступа: <http://www.banki.ru/wikibank/> – Дата доступа: 12.11.2011.

УДК 331.25 (476)

Лавринюк Р.Р.

Научный руководитель: доцент Слапик Ю.Н.

Брестский государственный технический университет, г. Брест, РБ

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДНОЙ ЧАСТИ ПЕНСИОННОГО ФОНДА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Целью данного исследования является совершенствование доходной части пенсионного фонда в Республике Беларусь на основе аналитических данных.

В современном мире перед развитыми странами достаточно остро стоят проблемы, связанные со старением наций. За последние 50 лет средняя продолжительность жизни в мире увеличилась почти на 20 лет и достигла в настоящее время 66 лет. В то же время наблюдается снижение рождае-

мости. Оба эти обстоятельства привели к увеличению абсолютной численности пожилых людей и их доли в общем населении Земли. Проблема старения нации не обошла стороной и Республику Беларусь.

Прогнозные показатели по распределению численности населения республики по возрастным категориям на 1950-2100 гг. представлены на рисунке 1.

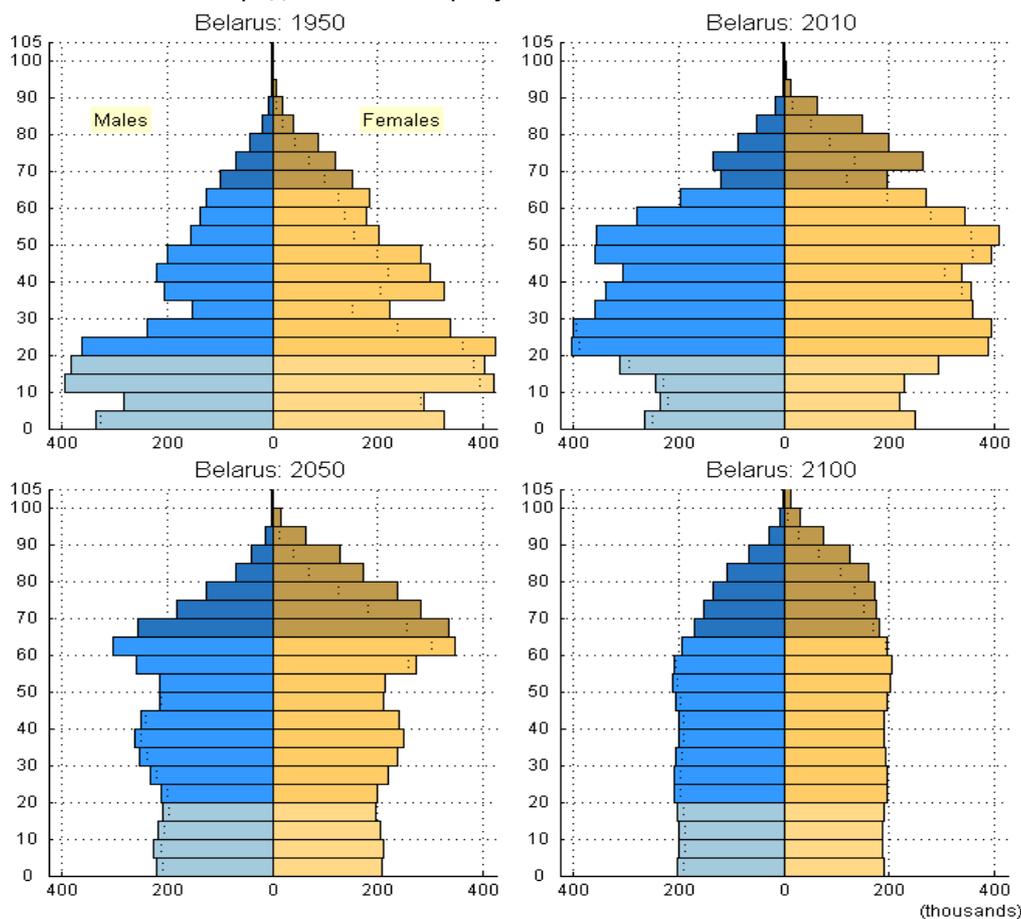


Рисунок 1 – Прогноз распределения численности населения РБ по возрастным категориям на 1950-2100 гг.
 Источник: United Nations, Department of Economic and Social Affairs.

По оценкам Euromonitor, через 20 лет количество граждан Республики Беларусь в возрасте от 15 до 38 лет уменьшится на 1 миллион человек, а жителей старше 60 лет, напротив, станет больше на полмиллиона. К 2030 г. около 18% населения будет представлено жителями старше 65 лет (в 2011 г. – 13,7%). При этом в Euromonitor отмечают, что средняя продолжительность жизни в последние годы в Беларуси растёт, и к 2030 году будет составлять примерно 75 лет (Таблица 1).

Таблица 1 – Предполагаемая численность населения Республики Беларусь до 2050 г.

год	Прогнозы			При неизменном уровне рождаемости
	средний	оптимистичный	пессимистический	
2010	9545	9595	9595	9595
2015	9441	9530	9352	9406
2025	9097	9455	8739	8904
2050	8001	9229	6893	7216

Национальный статистический комитет Республики Беларусь

По прогнозам Всемирного банка при сохранении современного уровня рождаемости и смертности численность населения страны может сократиться вдвое уже через 50 лет, то есть Республика Беларусь может подойти к «точке невозврата», после которой демографические процессы станут необратимыми.

Так же стоит заметить, что при неизменном пенсионном законодательстве, по расчётам Всемирного Банка до 2014, уже в 2014 году наблюдающийся в 2011 г. профицит бюджета Пенсионного фонда Республики Беларусь может смениться структурным дефицитом.

Представленные на рисунке 1 и в таблице 1 данные позволяют сделать вывод, что население республики стареет, а нагрузка на трудоспособное население постоянно растёт.

Все эти факторы свидетельствуют о необходимости реформирования используемых в Республике Беларусь механизмов формирования и распределения средств Пенсионного фонда. При этом откладывать подобные реформы на 2-3 года представляется недопустимым.

Для распределительных пенсионных систем, к которым принадлежит и система нашей республики, совершенствование целесообразнее всего вести по двум направлениям: изменения параметров системы и осуществления структурных изменений.

Изменение параметров пенсионной системы предполагает:

- Перераспределение пенсионной нагрузки между работодателем и работающим населением.
- Увеличение пенсионного возраста.
- Уменьшение возможностей раннего выхода на пенсию.
- Осуществление расчёта пенсии за последние годы работы.
- Предоставление льгот для пенсионеров, работающих после наступления пенсионного возраста.

Структурные изменения заключаются в следующем:

- Переход к накопительной системе пенсионного обеспечения.
- Изменение демографической ситуации.
- Информирование населения о проблемах в пенсионном обеспечении.
- Установление выплат в зависимости от коэффициента нагрузки.

Рассмотрим основные направления реформирования по изменению параметров пенсионной системы Республики Беларусь:

1. Увеличение пенсионного возраста. Учитывая, что средняя продолжительность жизни среди мужского населения республики составляет 64,5 года, а возраст выхода на пенсию установлен в 60 лет, то увеличивать пенсионный возраст для мужского населения, по нашему мнению, не целесообразно, т.к. часть мужского населения не доживает до пенсии. Для женщин возраст выхода на пенсию составляет 55 лет, а средняя продолжительность жизни – 74,5 года. Увеличив пенсионный возраст для женщин до 60 лет, можно добиться значительного снижения нагрузки на пенсионную систему в целом. Данную меру можно применять с помощью увеличения выхода на пенсию постепенно, с периодом до 0,5 года за один календарный год или же предусмотреть более плавный переход по три месяца в год. Если начать осуществление такой реформы в 2011 г., то она закончится к 2031 г.

Расчет экономического эффекта от предлагаемых изменений приведен в таблицах 2 - 4.

Таблица 2 – Возраст выхода на пенсию

Средняя продолжительность жизни, на 2011 г., лет		Возраст выхода на пенсию, лет			
Мужчины	женщины	До реформы		После реформы	
		мужчины	женщины	мужчины	женщины
64.5	74.5	60	55	60	60

Таблица 3 – Экономически активное население и пенсионеры, до и после реформы, тыс. чел.

Количество пенсионеров, без реформы, тыс. чел.		Количество ЭАН, без реформы, тыс. чел.		Количество пенсионеров, после реформы, тыс. чел.		Количество ЭАН, после реформы, тыс. чел.	
2011 г.	2030 г.	2011 г.	2030 г.	2030 г.	2030 г.	2030 г.	2030 г.
2468,9	3137,6	4644,0	4002,5	2915,5	4224,6		

Для определения эффекта от предлагаемых мероприятий целесообразно подсчитывать коэффициент пенсионной нагрузки (формула 1)

$$\text{Коэффициент пенсионной нагрузки} = \frac{\text{Количество Пенсионеров}}{\text{Количество Экономически Активного Населения}} \quad (1)$$

Таблица 4 – Эффект от проведения предлагаемых мероприятий

Коэффициент пенсионной нагрузки, (Количество пенсионеров / Количество ЭАН)			Изменение взносов в ПФ после реформы, %
2011 г.	До реформы, 2030 г.	После реформы, 2030 г.	
0,53	0,78	0,69	105%

Источник: собственная разработка

В расчетах, проводимых для формирования данных таблиц 2-4, нами были учтены:

- Количество учащихся в учебных заведениях.
- Количество граждан, работающих после наступления пенсионного возраста.
- Количество граждан, вышедших на пенсию до пенсионного возраста.
- Количество граждан, младше трудоспособного возраста.

К достоинствам увеличения пенсионного возраста можно отнести:

- Снижение нагрузки на пенсионную систему.
- Возможность временного решения вопроса о дефиците Пенсионного фонда в связи с ростом объема взносов пенсионных отчислений.

Вместе с тем **основными недостатками** предлагаемого направления реформирования являются: наличие недовольства среди работающих граждан и возможный рост безработицы.

2. Перераспределение нагрузки между работодателем и работающим населением. Обязательные взносы работодателей и работающих граждан в Фонд социальной защиты населения за первое полугодие 2011 года составили 11 906 717 921,7 тыс. бел. руб.

В 2011 г. нагрузка по формированию Пенсионного фонда распределяется между нанимателями и работающими гражданами по следующему принципу: наниматели в общем случае отчисляют на пен-

сионное обеспечение 28% фонда заработной платы работников с отнесением суммы на себестоимость производимой продукции (работ, услуг). Работающие граждане выплачивают от начисленного дохода 1% в Пенсионный фонд. Нами предлагается перераспределить существующую нагрузку следующим образом: при увеличении с 1% до 5% взносов работающих граждан и уменьшения с 28% до 26% взносов нанимателей. При этом общий размер взносов в ФСЗН составит 13 004 754 808, 5 тыс. бел. руб. или 115% от поступлений 2011 г.

Таблица 5 – Эффект от перераспределения пенсионной нагрузки

Взносы с работодателя		Взносы работающих граждан		Сумма взносов в ФСЗН среди работающего населения и работодателя	
до реформы	после реформы	до реформы	после реформы	До реформы, тыс.	После реформы, тыс.
28%	26%	1%	5%	11 906 717 921,7	13 004 754 808,5

Источник: собственная разработка

Основным недостатком предлагаемого направления реформирования является рост недовольства среди работающего населения в связи с уменьшением их доходов.

Достоинствами направления выступают:

- Уменьшение нагрузки на пенсионную систему.
- Предприятия станут более конкурентоспособными на внешних и внутренних рынках.
- Увеличение взносов в Пенсионный фонд.

Рассмотрим основные направление реформирования по изменению структуры пенсионной системы Республики Беларусь.

Основной проблемой демографического кризиса является рождаемость. Поскольку проблема рождаемости напрямую затрагивает и сферу экономики, то государство вправе решить данную проблему следующими способами:

1. Для поддержания пенсионной системы пенсионные взносы первого ребенка в семье, а также всех детей, родившихся до 1 января 2012 года, как и прежде, направляются в Пенсионный фонд и распределяются среди всех пенсионеров в соответствии с существующим законодательством.

2. Пенсионные отчисления вторых и последующих детей, родившихся после 1 января 2012 года, направляются на особые пенсионные счета родителей в банке, которые должны быть открыты у всех граждан старше 30 лет. Работодатель каждого такого ребенка обязан перечислять приходящиеся на него пенсионные отчисления поровну каждому из родителей.

3. Если гражданин не может иметь детей по медицинским причинам и не в состоянии усыновить ребенка из детского дома или дома ребенка также по независящим от него причинам (болезнь, физические или психические недостатки, отсутствие детей в детских учреждениях, зарплата ниже прожиточного уровня, не позволяющая прокормить приемного ребенка, и др.), то он получает пенсию по инвалидности.

4. Супруги, ведущие совместное хозяйство, перечисляют пенсионные отчисления поровну всем родителям. Основанием для этого является свидетельство о браке, предъявляемое в бухгалтерию предприятия, а также заявление родителей одного из супругов.

5. Пенсионные счета наследуются в обычном установленном законом порядке.

Рождаемость может увеличиться, если рождение и воспитание будет более прибыльным по сравнению с другими доступными гражданам занятиями.

При этом расчет пенсии для женщин, занимающихся только рождением и воспитанием детей можно осуществлять по формулам:

$$Y = 40 - 2n, \tag{2}$$

где Y – количество работающих лет (не должно быть меньше 20).

n – количество лет на воспитание детей;

$$Dn = \sum_n^1 (75 - (T + 18)) \times 0.2X, \tag{3}$$

где Dn – доход от n-го количества детей; T – возраст женщины при рождении очередного ребёнка;

X – средняя годовая зарплата; 0,2X – взносы на счёт родителей от годовой заработной платы, в %.

$$Pn = n (18 \cdot X / 5) + 6X, \tag{4}$$

где Pn – расходы по воспитанию родившихся детей; n – не должно быть меньше 2.

Расчеты по представленным формулам сведены в таблицу 6.

Таблица 6 – Эффект от проведения реформы по изменению демографической ситуации

Показатели			Годовая пенсия, млн. бел. руб.		Среднемесячная пенсия, млн. бел. руб.				Изменения		
Y	Д, млн.	Р, млн.	при 3 детях	без детей	при 3 детях		без детей		денежный эквивалент		В %
					Млн.	\$	Млн.	\$	Млн.	\$	
34	802,8	477,3	30,0	19,9	2,5	293	1,6	194	11.1	1188	151%

Источник: собственная разработка

Достоинствами предлагаемого направления изменения структуры пенсионной системы являются:

- Увеличение рождаемости.
- Снижение нагрузки на Пенсионный фонд
- При отсутствии ребёнка, возможность взять его в детском приюте.
- Рост количества денежных средств в банковском обороте
- Снижение нагрузки на работодателя, вследствие чего предприятия станут более конкурентно-способными на рынке.

Нами рассмотрены только некоторые из возможных направлений реформирования Пенсионной системы РБ. При проведении предлагаемых нами реформ рост отчислений в Пенсионный фонд составит примерно 115%, пенсионная нагрузка уменьшится на 0,09 и увеличится рождаемость.

Список цитированных источников

1. <http://belstat.gov.by>
2. <http://ru.wikipedia.org>
3. <http://finance.tut.by>

УДК 336.77

Киселева А.В.

Научный руководитель: д.э.н., профессор Лускатова О.В.

Владимирский государственный университет им. А.Г. и Н.Г. Столетовых, г. Владимир, РФ

ВЛИЯНИЕ КРИЗИСА 2009-2011 гг. НА РАЗВИТИЕ КРЕДИТНОЙ СИСТЕМЫ РФ

Эффективное развитие экономической системы любого государства зависит от множества элементов, которые должны гармонично взаимодействовать в его структуре. При этом бесспорным остается тот факт, что одной из важнейших составляющих совершенствования экономики является банковская система. В последнее время наметились основные тенденции реорганизации данного сектора экономики, а динамика развития финансовых рынков в мировом масштабе вызвала острую необходимость изменений в сфере кредитования, а также самих кредитных учреждений. Основными проблемами для банков являются кризис ликвидности банковского сектора, рост просроченной задолженности, снижение доверия к банковской системе Российской Федерации. Проблема, которая сегодня очень остро проявляется, — институциональное отставание экономики в развитии.

Ключевыми угрозами развитию банковской системы являются повышающиеся риски ужесточения денежно-кредитной политики («закручивание гаек» в отношении ослаблений, сделанных в кризисный период) и роста конкуренции, прежде всего со стороны госбанков (узкий круг заемщиков хорошего качества, давление на процентные ставки). Значительное влияние на развитие банковского сектора также оказывает дальнейшее сокращение чистой процентной маржи, невысокое качество кредитного портфеля (около 18-20% кредитного портфеля остается «проблемным») и непосредственно убыточность деятельности банков (на 01.12.10 убыточными были 155 банков, на 01.01.11 – 81 банк).

Для минимизации потерь от финансового кризиса в Российской Федерации ЦБ РФ в самом начале кризиса свел до минимума обязательные резервные отчисления из средств банка до 0,5% по всем обязательствам, затем с мая по август 2009 г. норматив увеличился до 2,5% по всем обязательствам. До кризиса 2008-2009 гг. данные значения составляли 4% и 4,5% (см. рисунок 1). Снижение этих показателей привело к тому, что в распоряжении кредитных организаций стало находиться больше денежных средств, которые в свою очередь могут также принести дополнительный доход [1].

В 2009 г. наблюдался рост ресурсной базы одновременно со стагнацией кредитного портфеля, что привело к увеличению объема «неработающих» ликвидных активов банков, а также к выравниванию соотношения кредитов и депозитов: с весны 2010 г. разрыв между ними стабилизировался вблизи нулевой отметки. В 2011 г. наблюдается опережающий рост депозитной базы по отношению к кредитному портфелю. Из-за кризиса кредитная модель сменилась на накопительную: деловая активность крайне низка, бизнес предпочитает сберегать, а не занимать. Подобная ситуация сохранится весь этот год [4]

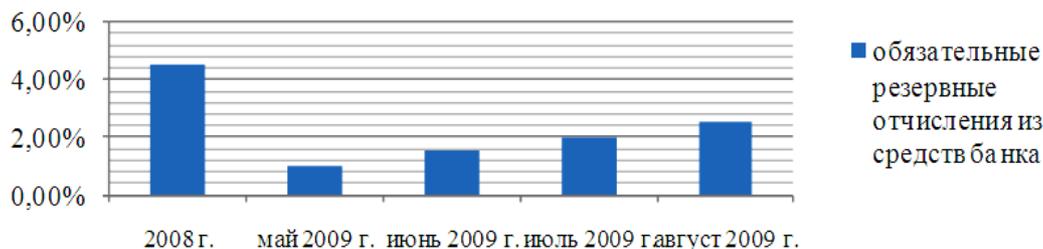


Рисунок 1 – Динамика норматива обязательных отчислений в центральные резервы

Ликвидность банковского сектора. Постепенное преодоление последствий глобального кризиса и нормализация ситуации в финансовой сфере в 2010 г. оказали благоприятное воздействие на лик-

видность банковского сектора. В 2010 г. объемы ликвидности превысили 2.5 трлн. руб., что практически сопоставимо с величинами 2009 г., когда банки вкладывались на фоне «плавающей» девальвации в валютные активы. При этом уровень ликвидности сопоставим для всех групп крупных банков, а для мелких даже незначительно снижался в последние месяцы 2010 г. На начало 2011 г. объем свободной ликвидности в банковской системе был на высоком уровне. В сентябре ситуация с ликвидностью стала намного хуже: процентные ставки по межбанковским кредитам выросли очень значительно, сальдо операций ЦБ с банками оказалось отрицательным впервые с февраля 2010 г. [3].

Ключевой задачей для регулятора в сфере снижения рисков потери ликвидности должно стать совершенствование механизмов рефинансирования коммерческих банков, в том числе под залог нерыночных активов. В перспективе 2-3 лет оптимальным механизмом, способным стабилизировать ситуацию в банковском секторе, останется рефинансирование – краткосрочное за счет средств ЦБ, долгосрочное – за счет средств госфондов. Однако максимальная доля таких ресурсов в пассивах не должна превышать 10%. Такая доля, с одной стороны, позволит влиять на стоимость ресурсов, а с другой – минимизировать последствия государственного вмешательства.

Рефинансирование российских банков за счет государственных резервов – мера краткосрочная и в целом вынужденная, ввиду неразвитости схем привлечения на внутреннем рынке. Банки должны иметь возможность формировать длинную пассивную базу за счет частных национальных источников, в частности, пенсионных накоплений граждан, страховых резервов, частных инвестиций [6].

Общий объем предоставленных банками кредитов и прочих размещенных средств по данным на 1 августа 2011 г. составил 24,5 трлн. руб. Рост этого показателя с начала года составил 10,6%. Объем банковских кредитов организациям и предприятиям за январь-июль 2011 г. вырос на 8,2% и составил 15,4 трлн. руб. Объем кредитов населению за январь-июль 2011 г. вырос на 15,6% и составил 4,7 трлн. руб. Объем кредитов банкам и прочих размещенных средств за январь-июль 2011 г. увеличился на 14,5% и составил 4,4 млрд. руб. (рис. 2).

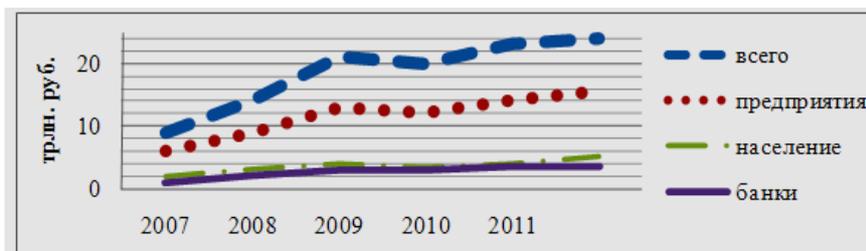


Рисунок 2 – Объемы банковского кредитования

В целом по банковской системе наблюдается стабилизация и даже незначительное снижение кредитных рисков в относительном выражении. На 1 сентября 2011 г. доля проблемных кредитов в портфеле опустилась до 19.1% по сравнению с 19.7% на конец 2010 г. В то же время в III квартале начали расти абсолютные объемы просроченной задолженности, особенно в корпоративном сегменте. Пока данный уровень кредитных рисков можно характеризовать как приемлемый для умеренной кредитной активности. Однако этот уровень сделал систему достаточно чувствительной к новым вероятным кризисным шокам.

Тем не менее банки выбирают осторожный подход, стараясь активнее избегать рисков, и пока не стремятся к существенному увеличению своих кредитных портфелей, а то и просто к их увеличению, но настрой явно по-прежнему очень нестабильный. Банки не считают, что на рынке сформировался серьезный кризис ликвидности, и не отмечают ускоренного снижения качества активов, и тем не менее они, вероятно, предпочтут проявить осторожность на уровне резервных отчислений [6].

В первом полугодии 2011 г. продолжилось снижение банковских процентных ставок практически по всем операциям. По итогам 2 квартала 2011 г. средневзвешенная стоимость банковских кредитов для предприятий снизилась с 9,7% до 8,6%, для населения – с 20,7% до 19,9%. При этом доходность депозитов для населения снизилась в среднем с 5,5% до 5% и остается на уровне ниже инфляции. Наблюдается снижение ставок по кредитам нефинансовому сектору, но оно пока не привело к заметному оживлению кредитования (в силу низкого спроса и высокого уровня кредитных рисков).

Негативные последствия снижения процентных ставок по депозитам населения состоят в:

- обратном изменении модели экономического поведения населения (снижение нормы сбережений и возможный рост потребления), что обусловит ускорение инфляции и рост импорта;
- снижение темпы роста ресурсной базы банковской системы.

В сентябре 2011 г. кредитный портфель российских банков вырос на 5.2%, что является максимальным темпом роста с января 2009 года. Рост кредитного портфеля, как и активов, в значительной мере был вызван валютной переоценкой из-за ослабления рубля. Всего на конец третьего квартал 2011 года суммарный кредитный портфель российских банков достиг 26.6 трлн руб., из них более 5 трлн руб. – это кредиты физическим лицам. Мониторинг банковского сектора позволил выявить формирование двух взаимосвязанных тенденций: рост кредитного портфеля банков по-прежнему опережает рост депозитов, и разрыв между темпами роста кредитов и депозитов продолжает увеличиваться. Может сложиться такая ситуация, что банкам скоро просто нечем будет кредитовать клиентов – как физических, так и юридических лиц.

Депозиты всех категорий клиентов в течение продолжительного времени после кризиса 2008 года росли быстрее кредитного портфеля, что было связано с сохранением склонности населения и юридических лиц к сбережению на фоне медленного восстановления деловой и потребительской уверенности [2].

Перелом данной тенденции произошел лишь в начале 2011 года, когда сработал эффект отложенного спроса на кредиты, сложившийся после 2008 года. Спрос на кредиты поддерживали низкие процентные ставки, так как учетную ставку Банк России не менял с 2010 года. Все это привело к активному росту кредитных портфелей в банковской системе.

Российский рынок банковских услуг в 2009-2011 годах развивался в условиях обостряющейся конкуренции, в том числе вследствие роста участия иностранного капитала и расширения региональной сети крупных российских банков, что стимулирует общее повышение качества банковского обслуживания и внедрение современных банковских технологий.

Сохранение инвестиционной привлекательности банковского сектора позволит повысить уровень его капитализации, прежде всего за счет реализации вновь выпускаемых акций, приобретаемых российскими и зарубежными инвесторами. Этому также может способствовать осуществление мер по улучшению законодательных условий привлечения капитала в банковский сектор путем публичного размещения акций, отмены обязательности регистрации отчета об итогах выпуска акций, отмены ограничения объема выпуска облигаций уставным капиталом.

В 2011 г. деятельность Центрального банка РФ в сфере регулирования и надзора будет направлена на поддержание стабильности банковской системы Российской Федерации и защиту интересов вкладчиков и кредиторов. Денежно-кредитная политика ЦБ РФ предлагает следующие меры преодоления кризиса:

1. *Совершенствование системы рефинансирования. Создание «каскада уровней» ликвидности: регулятор / банки развития – крупные банки – средние и региональные банки – микрофинансовые организации.* Повышение объемов рефинансирования со стороны ЦБ РФ и расширение возможностей используемых инструментов также повлекут за собой положительную динамику развития банковского сектора.

2. *Участие банков в реализации промышленной политики.* Активное вовлечение банков в реализацию государственных экономических программ, развитие экспортно-импортных банков, торгового экспортно-импортного финансирования, а также системы страхования рисков экспортеров, что позволяет в среднесрочной перспективе значимо диверсифицировать структуру российского экспорта.

3. *Удлинение ресурсной базы банков.* Популяризация сберегательных сертификатов и целевых вкладов (жилищные, образовательные) с ограничениями на досрочное изъятие, формирование «временных» сбережений, которые не только формируют часть долгосрочных пассивов, но и способствуют снижению уровня проблемных банковских активов [5].

Список цитированных источников

1. Положение об обязательных резервах кредитных организаций (утв. ЦБ РФ 07.08.2009 N 342-П).
2. Гостева, Е. Скоро кредитные портфели банков станут пустыми [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.bfm.ru/articles/2011/11/03/skoro-kreditnye-portfeli-bankov-stanut-pustymi.html> – Дата доступа: 3.11.2011.
3. РИА-Аналитика: Рейтинг банков по нормативам ликвидности на 1 сентября [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://ria.ru/research_rating/20111004/449096440.html – Дата доступа: 16:55 04/10/2011.
4. Ведев, А. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://nbrussia.com/heroes/81-Aleksej-Vedev> – Дата доступа: 5\05\2011.
5. Прогнозная модель банковского сектора-2020 [Электрон. ресурс] – Режим доступа: <http://www.raexpert.ru/strategy/conception/part2/3/#top>
6. Кили, Эндрю. Хороший рост кредитов в сентябре, «Тройка Диалог» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.rbcdaily.ru/finance/opinion/562949981713229.shtml> – Дата доступа: 12.10.2011.

УДК 336.717

Педа С.А.

Научный руководитель: к.э.н., профессор Обухова И.И.

Брестский государственный технический университет, г. Брест, РБ

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕНТНОЙ ПОЛИТИКИ БАНКА В НЕСТАБИЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Современный подход к процентной политике в развитых странах основан на использовании трансмиссионного механизма, который раскрывает систему движения различных факторов и их влияние на деятельность банковской системы. Обычно рассматриваются такие каналы процентной трансмиссии, как канал процентной ставки (канал замещения, канал дохода и потоков наличных поступлений), канал кредитования, канал валютного курса (рисунок 1).

Данный механизм соответствует систематизации основных видов опасностей, возникающих в ходе кредитно-инвестиционной деятельности банка. На предыдущих этапах исследований нами были выявлены следующие виды опасностей: кредитные – опасность невыполнения заемщиками их обязательств перед банком; процентные (базисные опасности, опасности разрыва) – неблагоприятные изменения общего уровня процентных ставок (ставки рефинансирования), влияющие на разрыв между

кредитными и депозитными ставками); валютные (конвертационные, курсовые, позиционные) – изменения курса, стоимости, валютных режимов и ограничений обменных операций; инвестиционные (рыночные и инфляционные) – обесценивание денежных (реальных) активов и финансовых вложений банка и его контрагентов [2].

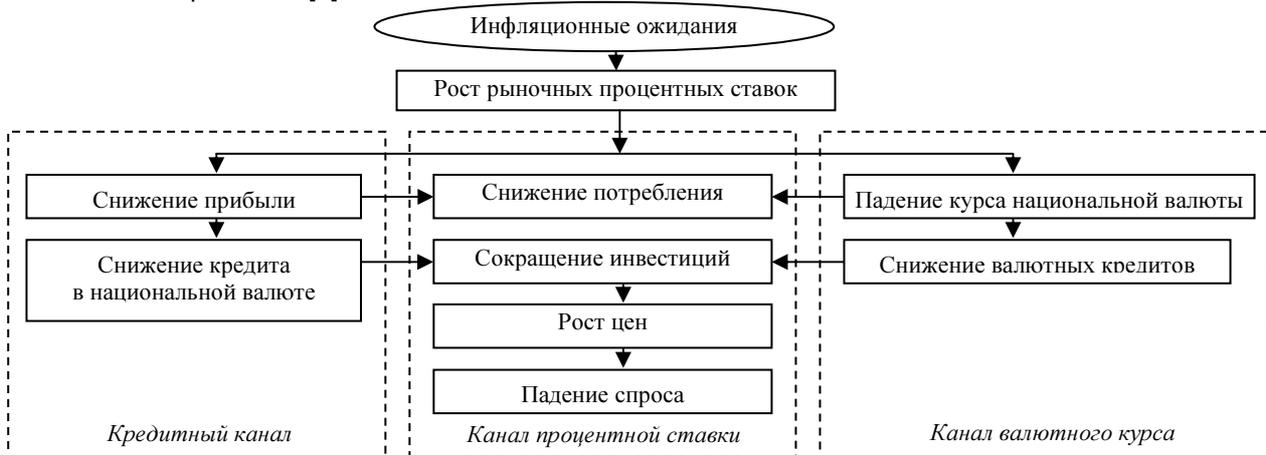


Рисунок 1 – Трансмиссионный механизм монетарного регулирования

Источник: самостоятельная разработка на основе [1]

Для снижения возможных потерь банка в условиях воздействия показанных опасностей был разработан механизм риск-менеджмента, включающий в себя подсистему управления валютными рисками и подсистему управления процентными рисками банка, возникающими в результате воздействия на него изменений ставки рефинансирования. На рисунке 2 представлен механизм реализации основных задач этой подсистемы, согласно которому выполнялся дальнейший анализ.

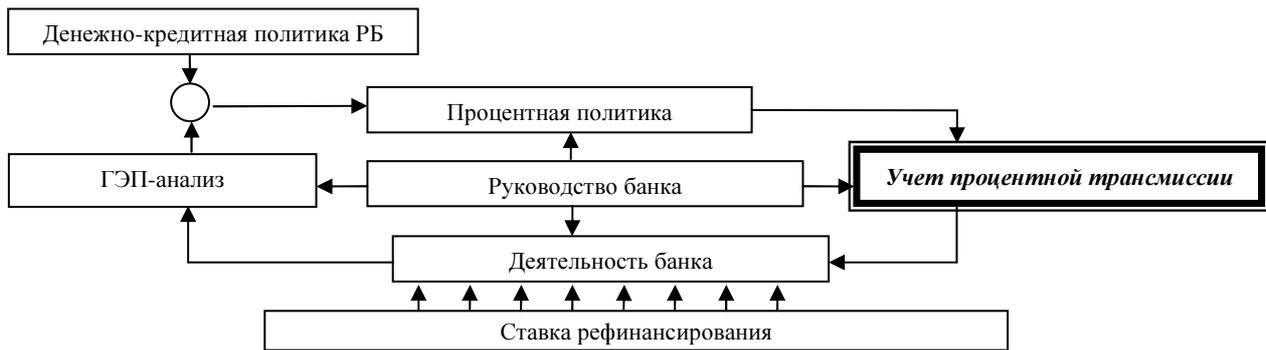


Рисунок 2 – Механизм управления процентными рисками

Данный механизм отражает последовательность действий руководства банка для снижения потерь в связи с возникновением процентного риска. Управление процентными рисками основано на учете эффектов процентной трансмиссии, которые прямо влияют на кредитную и депозитную деятельность банка. Схема канала процентной трансмиссии представлена на рис. 3.



Рисунок 3 – Схема канала процентной трансмиссии

Учитывая негативное воздействие роста процентной ставки на все сектора экономики, мы попытались разработать инструменты, которые позволят банкам вовремя реагировать на изменения ставки рефинансирования и вносить коррективы в свою финансовую политику.



Рисунок 4 – Схема учета процентной трансмиссии

На рис. 4 представлена схема учета процентной трансмиссии в управлении деятельностью банка в нестабильной экономике. Она предполагает 4 этапа разработки процентной политики.

В рамках *первого этапа* мы систематизировали денежные потоки ОАО «АСБ Беларусбанк» на основе отчета о движении денежных средств за 2010 год и выделили из входных и выходных денежных потоков банка наиболее чувствительные к изменениям процентных ставок:

На *втором этапе*, используя бухгалтерскую документацию, нами были рассчитаны средние процентные ставки по чувствительным активам (k_a) и пассивам (k_n) за 2010 г. и 3 квартал 2011 г. Для этого мы воспользовались следующими формулами: $k_a = \frac{Дпр}{Авыхч} * 4$; $k_n = \frac{Рпр}{Пвх} * 4$.

Здесь Дпр – процентные (кредитные) доходы банка, Авыхч – чувствительные выходные потоки по активным операциям, Рпр – процентные (депозитные) расходы банка, Пвх – чувствительные входные потоки по пассивам. Результаты расчета приведены в таблицах 1 и 2.

Таблица 1 – Темпы динамики чувствительных потоков по активным операциям

год	Квартал	Процентные доходы	Авыхч	Средний размер процентной ставки	Темпы динамики
2010	1	1036277,1	32249350,9	12,85%	100,00%
	2	2048127,6	35492190,5	23,08%	179,58%
	3	3077413,9	37279173,4	33,02%	143,05%
	4	4157992,3	40440454,5	41,13%	124,55%
Среднегодовая процентная ставка				27,52%	136,80%
2011	1	1149999,1	42663042,1	10,78%	26,22%
	2	2694226,7	50995427,7	21,13%	196,00%
	3	5141708,1	55381742,6	37,14%	175,73%
Среднегодовая процентная ставка				23,02%	132,65%

Таблица 2 – Темпы динамики чувствительных потоков по пассивным операциям

год	Квартал	Процентные расходы	Пвхч	Средний размер процентной ставки	Темпы динамики
2010	1	755000,5	30904627,4	9,77%	100,00%
	2	1498231,0	36086953,6	16,61%	169,94%
	3	2219635,9	38572781,8	23,02%	138,60%
	4	2921780,6	43426207,9	26,91%	116,92%
Среднегодовая процентная ставка				19,08%	131,37%
2011	1	761907,8	48840575,7	6,24%	23,19%
	2	1880147,5	60438008,6	12,44%	199,42%
	3	3787759,3	67499802,7	22,45%	180,38%
Среднегодовая процентная ставка				13,71%	134,33%

Мы видим, что средняя процентная ставка по активным операциям в 2010 г/ составляла 27,52%, при ставке по пассивным операциям 19,08%. При этом банковская маржа равнялась $27,52 - 19,08 = 8,44\%$, что в абсолютном выражении составило почти 3 трлн. руб. чистого процентного дохода. В 2011 г. банковская маржа возросла из-за значительного роста процентов по кредиту и составила 9,31% или 2,5 трлн. руб. Далее на основании расчетов определяется коэффициент процентной трансмиссии (k) как соотношение между средними темпами динамики процентных ставок банка по активам и пассивам $p = \sqrt{132,64 * 135,02} = 133,82\%$ и темпом динамики ставки рефинансирования (табл. 3). Т.о., в анализируемом периоде $k = 133,82/115,82 = 1,16$. Данный показатель характеризует изменение процентной политики банка в зависимости от динамики денежно-кредитной политики государства.

Таблица 3 – Расчет коэффициента процентной трансмиссии

Год	Квартал	Ставка рефинансирования	Темпы динамики	Средняя ставка по Пвч в Беларусбанке	Темпы динамики	Средняя ставка по Авыхч в Беларусбанке	Темпы динамики
2010	1	13,00%	100,00%	9,77%	100,00%	12,85%	100,00%
	2	12,00%	92,31%	16,61%	169,94%	23,08%	179,58%
	3	10,50%	87,50%	23,02%	138,60%	33,02%	143,05%
	4	10,50%	100,00%	26,91%	116,92%	41,13%	124,55%
2011	1	12,00%	114,29%	6,24%	23,19%	10,78%	26,22%
	2	18,00%	150,00%	12,44%	199,42%	21,13%	196,00%
	3	30,00%	166,67%	22,45%	180,38%	37,14%	175,73%
средние темпы динамики			115,82%		132,64%		135,02%

Третий этап отражает конечный эффект процентной трансмиссии. В основе расчетов данного этапа лежит модель «гар-разрыва» [3]. Расчет производится на основе сопоставления суммарного объема требований по чувствительным активам с соответствующей суммой обязательств по чувствительным пассивам, привязанных к конкретным периодом анализа.

Для построения данной модели нами использовались данные, полученные на предыдущих этапах: величина чувствительных активов и пассивов, средние процентные ставки по чувствительным активам и пассивам

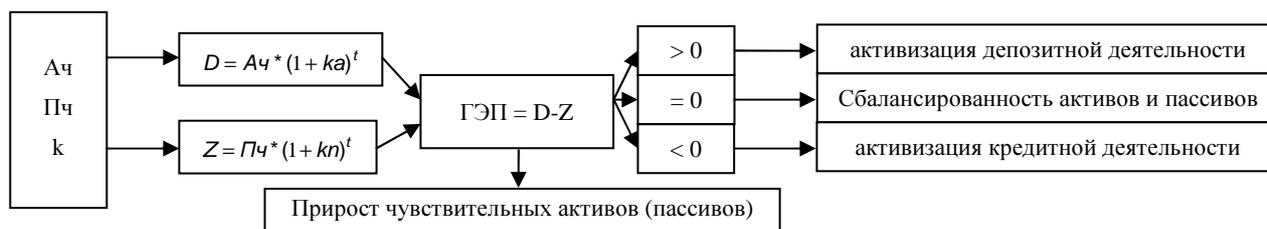


Рисунок 5 – Алгоритм ГЭП-анализа

Таблица 4 – Результаты ГЭП-анализа

Параметры	Показатели	Значения показателей			
		1 кв	2 кв	3 кв	4 кв
Aч	чувствительные активы	42663042,1	50995427,7	55381742,6	60575087,33
Пч	чувствительные пассивы	48840575,7	60438008,6	67499802,7	75471494,98
Aч/Пч	чувствительность ГЭПа	0,874	0,844	0,820	0,803
ka	средняя ставка Ач	10,78%	21,13%	37,14%	64,62%
kn	средняя ставка пч	6,24%	12,44%	25,45%	44,28%
D	доход по Ач	1149768,985	2693833,468	5142194,8	9785905,358
Z	расход по Пч	761912,9809	1879622,067	4294674,947	8354694,495
D - Z	ГЭП по модулю	387856,0037	814211,4008	847519,8536	1431210,863
D1/kat	рыночная стоимость А1	-	5441405,512	3095770,018	1779277,29
Z1/knt	рыночная стоимость П1	-	6124702,419	2993764,169	1720670,689
D2/kat	рыночная стоимость А2	-	-	7253186,506	4168730,22
Z2/knt	рыночная стоимость П2	-	-	7385548,399	4244855,618
D3/kat	рыночная стоимость А3	-	-	-	7957590,22
Z3/knt	рыночная стоимость П3	-	-	-	9698904,577
	ГЭП по k1	-	-683296,9074	102005,8491	58606,60107
	ГЭП по k2	-	-	-132361,8929	-76125,39743
	ГЭП по k3	-	-	-	-1741314,357
	прирост доходности по Ач	-	-2747572,043	-2110991,705	1828315,138
	прирост расходов по Пч	-	-4245080,352	-3090873,452	-1344210,082

В нашем случае на протяжении 2, 3 и 4 кварталов 2011 г. ГЭП отрицательный. Это означает увеличение абсолютного значения «рыночной» величины ГЭПа, что свидетельствует о более высоких темпах прироста рыночной стоимости чувствительных пассивов по сравнению с рыночной стоимостью чувствительных активов, либо о том, что пассивы переоцениваются раньше, чем активы, увеличивая ликвидную опасность финансовых потерь и снижая платежеспособность банка. Для того, чтобы

снизить опасности финансовых потерь, банку в 4-м квартале необходимо активизировать кредитную деятельность, увеличив сумму чувствительных активов как минимум на (75.47 – 60.57), то есть на 14.9 трлн. руб. Активизация кредитной деятельности возможна как за счет улучшения условий предоставления банковского кредита юридическим и физическим лицам, так и за счет развития новых видов кредитования: факторинга, вексельного кредита или овердрафта. Для решения этой проблемы государство должно создать определенные условия в виде преференций тем акционерным коммерческим банкам, которые занимаются учетом процентной трансмиссии, например, в виде стимулирования льготных кредитов и государственных гарантий по кредитованию отдельных групп заемщиков.

Список цитированных источников

1. Аверин, А.В. Комплексный анализ трансмиссионного механизма денежно-кредитной политики // Сборник конкурсных и научных работ студентов и магистрантов. – Брест, БрГТУ. – 2007.
2. Педа, С.А. Механизм управления рисками и опасностями в деятельности банка // Сборник материалов научной студенческой конференции «Неделя науки 2010». – Брест, БрГТУ, 2010.
3. Масленченков, Ю.С. Финансовый менеджмент банка: уч. пос. – М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2003.

УДК 336.7

Ельчанинова А.Г.

Научный руководитель: старший преподаватель Прокофьев А.А.

Витебский государственный технологический университет, г. Витебск, РБ

ПРИВЛЕЧЕНИЕ РЕСУРСОВ ОТ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НА ПРИМЕРЕ ГОЛОВНОГО ФИЛИАЛА ПО ВИТЕБСКОЙ ОБЛАСТИ ОАО «БЕЛИНВЕСТБАНК»

Специфика банковского учреждения как одного из видов коммерческого предприятия состоит в том, что подавляющая часть его ресурсов формируется не за счет собственных, а за счет заемных средств. В общей сумме банковских ресурсов привлеченные ресурсы занимают преобладающее место. Их доля по различным банкам колеблется от 75% и выше. Организация привлечения ресурсов от юридических лиц в целях укрепления ресурсного потенциала банка остается до настоящего времени актуальной проблемой для коммерческих банков [1].

Целью работы является предложение рекомендации по усовершенствованию форм привлечения ресурсов от юридических лиц на основе рассмотрения теоретических и практических аспектов этого вопроса.

В качестве объекта исследования выбран Головной фил. ОАО «Белинвестбанк» по Витебской обл.

Вначале проанализируем счета, открытые в Филиале юридическим лицам за отчетный период. Анализ позволяет сделать вывод об увеличении сумм, находящихся на данных счетах на 53 040,6 млн. руб., или на 44,6%. Темп прироста в 2009 г. по этому показателю составил 2,1%, в 2010 г. – 41,6%. При этом в 2010 г. рост наблюдался по всем видам счетов, открываемым юридическим лицам.

Перейдем к анализу параметров облигационных займов, выпущенных ОАО «Белинвестбанк» в 2008-2010 гг. Данные банка свидетельствуют о том, что в обозначенные годы ОАО «Белинвестбанк» осуществил 11 выпусков облигационных займов: 7 выпусков займов в белорусских рублях, 3 выпуска в долларах США и 1 выпуск в евро. В целом за анализируемый период за счет выпуска и реализации облигаций банком было привлечено 315 млрд. белорусских рублей, 60 млн. долларов США и 20 млн. евро.

В качестве рекомендаций по усовершенствованию практики привлечения ресурсов от юридических лиц были предложены следующие мероприятия:

1 Снижение комиссионного вознаграждения за оказываемые услуги юридическим лицам

На основании сравнительного анализа комиссионного вознаграждения, взимаемого крупными банками города Витебска за обслуживание юридических лиц, можно сделать вывод о том, что вознаграждение по многим видам операций в Филиале является достаточно высоким. Слабой стороной является также то, что Филиал только начинает внедрять обслуживание юридических лиц согласно пакетам услуг (в зависимости от того, какие услуги потребляет клиент, ему предлагают пакет услуг с более низкими тарифами).

Таким образом, с целью наиболее эффективного внедрения банковских услуг, с одной стороны, и привлечения дополнительных денежных средств, с другой, было предложено сформировать льготный пакет услуг для наиболее ресурсоемких клиентов (среднедневные остатки, которых составляют не менее 400 млн. руб.). Предполагалось, что это поможет привлечь как минимум одного крупного ресурсоемкого клиента, среднедневные остатки средств которого составят не менее 400 млн. руб.

Потери от уменьшения вознаграждения по обеим операциям за год составят (*Потери*_{годовые}):

$$\text{Потери}_{\text{годовые}} = 1\,759\,102 \times 12 = 21\,109\,224 \text{ руб.}$$

Сумма среднедневных остатков в результате внедрения данного мероприятия увеличится на 400 млн. руб. За вычетом средств, относимых на Фонд обязательных резервов (7,5% для средств юридических лиц в белорусских рублях), получим сумму, которую можем разместить в кредиты юридическим лицам ($\sum \text{кред.}$):

$$\sum \text{кред.} = 400\,000\,000 \times (1,00 - 0,075) = 370\,000\,000 \text{ руб.}$$

Разместим эти средства под 47% годовых (величина действующей в настоящее время в Филиале минимальной процентной ставки по кредитам для юридических лиц) и рассчитаем полученный за год доход ($D_{\text{годовой}}$):

$$D_{\text{годовой}} = 370\,000\,000 \times 0,47 = 173\,900\,000 \text{ руб.}$$

Кроме недополученного вознаграждения, Филиал понесет расходы, связанные с привлечением средств. Стоимость ($Ст$) 400 млн. руб. в год для Филиала составит:

$$Ст = 400\,000\,000 \times 0,045 = 18\,000\,000 \text{ руб.}$$

Таким образом, экономический эффект ($Эк.эффект$) от внесенного предложения составит:

$$Эк.эффект = 173\,900\,000 - 18\,000\,000 - 21\,109\,224 = 134\,790\,776 \text{ руб.}$$

Данное предложение является экономически выгодным, так как оно увеличивает сумму среднесрочных остатков Филиала на 400 млн. руб., что позволяет заработать порядка 134,7 млн. руб. прибыли в год.

2 Увеличение процентных ставок по депозитам юридических лиц в белорусских рублях

Анализ стоимости банковских ресурсов свидетельствует о том, что белорусские кредитные организации активно используют фактор манипулирования процентными ставками в своей депозитной политике, чтобы обеспечить приток новых вкладчиков. Безусловно, уровень процентных ставок не единственный фактор, определяющий колебания в депозитной базе, но один из важнейших [2].

Таким образом, с целью увеличения объема привлекаемых депозитов от юридических лиц было предложено повысить процентные ставки по депозитам в белорусских рублях на 1 пп. и рассчитать экономический эффект от внедрения данного мероприятия. Таким образом, с целью увеличения объема привлекаемых депозитов от юридических лиц повысим процентные ставки по депозитам в белорусских рублях на 1 п.п. и рассчитаем экономический эффект от внедрения данного мероприятия.

Анализ финансово-бухгалтерской отчетности множества коммерческих банков показывает, что увеличение депозитных ставок в течение месяца на 1 пп. ведет к увеличению темпов роста общей депозитной базы банка на 10 пп. в годовом исчислении [3].

Предполагаемое увеличение остатков на депозитных счетах юридических лиц после внедрения мероприятия представлено в таблице 1:

Таблица 1 – Увеличение остатков на депозитных счетах юридических лиц после внедрения мероприятия

Параметр	Остаток на счетах на 01.01.2010 г., млн. руб.	Темп роста, %	Остаток на счетах на 01.01.2011 г., млн. руб.
До внедрения мероприятия (факт)	30 071,6	162,0	48 711,6
После внедрения мероприятия (план)	30 071,6	172,0	51 723,2

Собственная разработка на основе данных Филиала

Следовательно, в случае внедрения мероприятия Филиал имел бы в своем распоряжении на 01.01.2011 г. 51 723,2 млн. руб., что на 3 011,6 млн. руб. больше фактически имеющейся суммы.

Просчитаем годовой доход до и после внедрения мероприятия (таблица 2).

Таблица 2 – Расчет годового дохода до и после внедрения мероприятия, млн. руб.

Наименование показателя	До внедрения мероприятия (факт)	После внедрения мероприятия (план)
Величина остатков на депозитных счетах	48 711,6	51 723,2
Объем ресурсов, остающихся в распоряжении Филиала после осуществления отчислений в Фонд обязательных резервов	$48\,711,6 \times (1,00 - 0,075) = 45\,058,0$	$51\,723,2 \times (1,00 - 0,075) = 47\,844,0$
Годовой доход, полученный Филиалом от размещения ресурсов в кредиты юридическим лицам (по ставке 47%)	$45\,058,0 \times 0,47 = 21\,177,3$	$47\,844,0 \times 0,47 = 22\,486,7$

Собственная разработка на основе данных Филиала.

Таким образом, данное предложение является экономически выгодным, так как оно увеличило бы величину годового дохода Филиала в 1,1 раза или на 1 309,4 млн. руб.

3 Организация нового выпуска облигаций

В настоящее время в условиях нестабильной финансовой ситуации в стране размещение облигационного займа является эффективным способом привлечения ресурсов и дает преимущества по сравнению с привлечением депозитов, т.к. депозит может быть истребован вкладчиком досрочно, а выпуск облигаций за счет длительного срока выкупа позволяет обеспечить сохранность ресурсной базы банка [4].

Таким образом, с целью увеличения объема ресурсов, привлекаемых от юридических лиц, предлагается осуществить 36-й выпуск облигационного займа, который позволит банку привлечь 50 млрд. руб. под ставку «ставка рефинансирования Национального банка Республики Беларусь+1,0 пп.».

За вычетом средств, относимых на Фонд обязательных резервов, получим сумму, которую можем разместить в кредиты юридическим лицам ($\sum \text{кред.}$):

$$\sum \text{кред.} = 50 \times (1,00 - 0,075) = 46,25 \text{ млрд. руб.}$$

Разместим эти средства под 47% годовых и рассчитаем полученный за год доход ($D_{\text{годовой}}$):

$$D_{\text{годовой}} = 46,25 \times 0,47 = 21,7 \text{ млрд. руб.}$$

Процентные расходы банка ($P_{\text{годовые}}$) по выплате дохода владельцам облигаций при ставке рефинансирования, равной 35% годовых составят:

$$P_{\text{годовые}} = 50 \times 0,36 = 18,0 \text{ млрд. руб.}$$

Определим экономический эффект (*Эк.эффект*) от 36-го выпуска облигационного займа:

$$\text{Эк.эффект} = 21,7 - 18 = 3,7 \text{ млрд. руб.}$$

Данное предложение является экономически выгодным, так как оно увеличивает объем привлеченных ресурсов банком на 50 млрд. руб., что позволяет заработать порядка 3,7 млрд. руб. прибыли в год.

Приобретение облигаций банка является экономически выгодным и для юридических лиц, так как в соответствии с Декретом Президента Республики Беларусь от 23 декабря 1999 г. № 43 «О налогообложении доходов, полученных в отдельных сферах деятельности» доход, полученный от операций с облигациями, не облагается налогом на доходы. С учетом отсутствия налогов доходность инвестиций в облигации превышает для юридических лиц доходность депозитов.

В заключение определим общий экономический эффект от предложенных мероприятий. Общий экономический эффект от предложенных мероприятий составил 5 144,1 млн. руб.

Список цитированных источников

1. Банковский кодекс Республики Беларусь, 25 октября 2000 г., № 441-3: в ред. Закона Республики Беларусь от 03.06.2009 г., № 23-3 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2009. – № 145. – 2/1574.
2. Белоглазова, Г.Н. Банковское дело: учебник / Г.Н. Белоглазова, Л.П. Кроливецкая. – 5-е изд., перераб. и доп. – Москва: Финансы и статистика, 2006. – 592 с.
3. Буздалин, А. Рынок депозитов: от чувствительности к успеху / А. Буздалин // Банковское дело в Москве. – 2006. – № 1. – С. 23-25.
4. Организация деятельности коммерческих банков: учебник / Г.И. Кравцова, Н.К. Василенко, О.В. Купчинова [и др.]; под ред. проф. Г.И. Кравцовой. – 3-е изд., перераб. и доп. – Минск: БГЭУ, 2007. – 478 с.

УДК 336.763.2

Сокол Г.Е.

Научный руководитель: к. т. н., доцент Горбачева А.И.

Белорусский национальный технический университет, г. Минск, РБ

АНАЛИЗ ПЕРСПЕКТИВ ВНЕДРЕНИЯ IPO НА БЕЛОРУССКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Объектом исследования является процедура проведения первоначального публичного предложения акций предприятия на продажу широкому кругу лиц (IPO).

В работе была проанализирована возможность участия в IPO белорусских предприятий, а также представлено преимущество сделок с первичным публичным предложением акций, которые выступают в качестве дополнительного финансирования предприятия. В работе IPO рассматривается как возможность получения долгосрочного финансирования

На данный момент у белорусских предприятий еще мало опыта и знаний как вести себя на международных рынках капитала. В 2010 г. Республика Беларусь впервые вышла на международный рынок капитала с евробондами.

Первым белорусским предприятием, которое собирается выйти на IPO на международной бирже, выбран машиностроительный гигант – БелАЗ. В качестве потенциальной площадки рассматриваются Лондон или Франкфурт-на-Майне. Актуальным вопросом для БелАЗа, как государственного предприятия, является прозрачность. Условие листинга на любой международной бирже – это обеспечение должного уровня транспарентности организации: публикация финансовой отчетности, информация о важных событиях в деятельности предприятия – об инвестиционной политике, выплате вознаграждений и т.д. Для подготовки к IPO потребуются масштабная работа с вовлечением большого количества дорогостоящих специалистов и организаций-консультантов, а также ожидаются значительные текущие расходы.

Для сравнения, в Польше первые 5 предприятий готовились для продажи на бирже почти два года. При этом 50% стоимости (вырученных на бирже средств) ушло на подготовку этих предприятий и выполнение всех требований листинга. В настоящее время, спустя 15 лет приватизации и проведения IPO польских предприятий, подготовка к требованиям листинга занимает меньшее количество времени и составляет примерно 10% от стоимости, поскольку осуществляется польскими специалистами (а не иностранными как ранее), а рынок таких специалистов стал более насыщенным и конкурентным. В целом, за весь период приватизации Польша провела порядка 60 выпусков IPO, Эстония – 20, Венгрия – несколько подобных продаж [1].

ОАО "Борисовский завод медицинских препаратов" объявило об открытом размещении акций на биржевом рынке. Это первый случай поведения IPO в Беларуси.

На продажу выставилось 125 500 акций, что составляет около 15% уставного фонда предприятия. Предполагалось привлечь средства отечественных и иностранных инвесторов.

Продажа акций резидентам Беларуси осуществлялась в белорусских рублях, нерезидентам – в российских рублях, долларах и евро по официальному курсу Нацбанка Беларуси, установленному в день заключения сделки на бирже. Цена одной акции – 476010 рублей. Начало продаж акций 29 июня, окончание – 12 июля.

В итоге организаторы продали 223 акции и сумели привлечь более 105 млн. рублей, хотя планировалось 59,7 млрд. рублей. То есть по международным критериям IPO «Борисовского завода мед-препаратов» можно признать неудачным.

Размещение акций на фондовой бирже является инструментом финансирования дальнейшего развития предприятия, который открывает путь к более дешевым источникам капитала. В отличие от кредитования, продавая акции, предприятие не принимает на себя дополнительных обязательств, а также не сталкивается с необходимостью выплачивать начисляемые периодически проценты, как это происходит после эмиссии облигаций [5]. К тому же объем средств, привлеченных за счет IPO, обычно гораздо больше, чем суммы, полученные от кредитов либо облигаций, а включение ценных бумаг предприятия в список акций, котирующихся на всемирно известных фондовых площадках, значительно повышает статус предприятия. В таблице 1 представлены все плюсы и минусы привлечения дополнительных денежных средств посредством кредитования и акционерного финансирования.

Таблица 1 – Сравнение кредитования и акционерного финансирования

Критерии сравнения	Кредитование	Акционерное финансирование
Возвратность	Является одним из основных законодательных требований к кредитованию	По законодательству отсутствует обязательство направления средств на выкуп акций
Платность	Выплата процентов предусмотрена законодательством	Выплата дивидендов регулируется рыночной конъюнктурой, а не законодательством
Срочность	Сроки погашения должны определяться заранее и строго соблюдаться	Бессрочный характер, т.к. погашение происходит в момент ликвидации субъекта
Влияние на владение и контроль собственников	Не влияет	Возможности управления существующих собственников соразмерно сокращаются
Стоимость	Фиксированная стоимость, не зависящая от доходности активов	Стоимость растет с ростом доходности, т.к. инвесторы ожидают высокий доход на свои вложения, соразмерно риску и неопределенности
Необходимость обеспечения	Как правило, требует обеспечения в виде залога основных средств или поручительства	Обеспечивается всем имуществом организации, но специального обеспечения не требует
Влияние на кредитную емкость	Снижает способность организации в дальнейшем привлекать заемный капитал	Увеличивает способность организации в дальнейшем привлекать заемный капитал

Очевидно, что IPO – это эффективный и перспективный инструмент привлечения капитала, в нем заинтересованы не только собственники предприятий, но и государство. Привлечение новых инвестиций увеличивает мощь экономики и повышает уровень «открытости» предприятия. Так как прежде чем выйти на рынок IPO, предприятию необходимо предоставить информацию о состоянии предприятия по международным стандартам и огласить публично имена своих главных акционеров.

Проведение IPO – довольно дорогостоящая процедура, которая требует длительной подготовки. Временные и финансовые затраты окупаются только при значительных объемах размещения и имеют смысл только для довольно крупных компаний [2].

Анализ затрат по внедрению IPO для крупных предприятий стран ближнего зарубежья показал, что вопреки распространенному мнению привлечение средств в ходе публичного размещения акций для предприятия – не всегда самый эффективный и самый дешевый способ привлечения средств.

Проведение IPO оправдано в тех случаях, если:

- предприятие нуждается в долгосрочном финансировании. IPO позволяет привлечь средства без необходимости уплаты процентов и возврата, как это положено в случае использования долгосрочных кредитов;

- в будущем предстоят дорогостоящие сделки по слияниям и поглощениям. Покупка бизнеса может быть профинансирована непосредственно за счет привлеченных средств либо осуществлена оплата акциями предприятия-покупателя, которые не были размещены на фондовой бирже и стоимость которых достоверно оценена;

- собственник планирует диверсифицировать свой портфель активов. Продажа акций на открытом рынке позволяет существующим собственникам компаний диверсифицировать свои инвестиционные портфели и снизить риски;

- необходимо упростить процедуру привлечения заемного финансирования. Выпуская акции в открытое обращение, предприятие увеличивает размер собственного капитала и соответственно свою способность привлекать дополнительные заемные средства, а также снижает стоимость такого финансирования [4].

Стоит также отметить, что в результате проведения IPO предприятие получает справедливую оценку своих акций, что немаловажно, поскольку, например, при покупке акций стратегическим инвестором стоимость предприятия, как правило, существенно занижается [3].

Список цитированных источников

1. Кузнецова, О. Обещания IPO и проблемы его выполнения / О. Кузнецова // Национальная экономическая газета. – Минск, 2010. – №93(1410) от 03.12.2010.
2. Ракова, Е. Приватизация крупных предприятий через IPO: за и против / Е. Ракова // Экспертное сообщество Беларуси. Наше мнение. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://nmbny.eu/news/analytics/1005.html>. – Дата доступа: 25.01.2011.
3. Гвардин, С.В. IPO. Стратегия, перспективы и опыт российских компаний / С. В. Гвардин – Вршина, Москва: Вершина, 2007. – 264 с.
4. Лукашов, А.В. IPO от I до O: Пособия для финансовых директоров и инвестиционных аналитиков / А.В. Лукашов. – Москва: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 257 с.
5. Методика оценки эффективности IPO / [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.intalev.ru/aggregator/ssp/id_29209/. – Дата доступа 01.10.2011.

УДК 311.216

Ярыга Е.И.

Научный руководитель: д. э. н., профессор Ковель П.В.

Белорусская государственная сельскохозяйственная академия, г. Горки, РБ

ИНДЕКСНЫЙ АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ В МОЛОЧНОМ СКОТОВОДСТВЕ

Молочное скотоводство получило развитие практически во всех сельскохозяйственных предприятиях Республики Беларусь. Эта отрасль является основным источником равномерного поступления денежных средств в течение года от реализации пользующейся спросом на продовольственном рынке продукции. Производство рентабельно. В последние десятилетия меры по интенсификации производства обеспечили значительное повышение молочной продуктивности коров. Однако по сельхозпредприятиям наблюдается дифференциация показателей по продуктивности, себестоимости производства 1 т. молока, прибыльности, по эффективности использования факторов.

Конечным показателем финансовых результатов производства молока является прибыль и рентабельность молочной отрасли.

Прибыль от реализации молока – это разница между денежной выручкой от реализации молока и суммой затрат на его производство, налога на добавленную стоимость. Она является источником развития предприятия, расширения его производственной базы и источником финансирования социальной сферы. Как экономическая категория, она выступает в качестве источника развития и стимулирования эффективности труда. В росте прибыли заинтересовано как предприятие для решения производственных задач, так и государство по части формирования государственного бюджета.

В сырьевой зоне известного ОАО «Савушкин Продукт» функционирует сельхозпредприятие, специализацией которого является производство молока. В 2010 г. по сравнению с 2009 г. предприятие получило больше прибыли от реализации молока на 62,8%. В анализе прибыли появляются вопросы: за счет каких факторов обеспечено увеличение прибыли и все ли факторы были эффективно использованы. Для ответа на поставленные вопросы применили многофакторное индексное моделирование.

В основу модели положена формула расчета прибыли:

$$R = P \cdot Y \cdot \gamma \cdot (p - c)$$

При сравнении сумм прибыли и факторов отчетного и базисного годов получили рабочую формулу индексной модели:

$$\frac{R_1}{R_0} = \frac{S_1}{S_0} \times \frac{Y_1}{Y_0} \times \frac{Y_1}{Y_0} \times \frac{(p_1 - c_1)}{(p_0 - c_0)}$$

где R_0, R_1 – суммы прибыли в базисном и отчетном годах; p_0, p_1 – реализационные цены за 1 т. молока в эти годы; c_0, c_1 – себестоимость 1 т. молока в эти годы; P_0, P_1 – поголовье КРС в эти годы; y_0, y_1 – среднегодовой удой в базисном и отчетном годах; Y_0, Y_1 – уровни товарности производства молока в базисном и отчетном годах.

Каждый множитель в модели представляет соответствующий индекс (таблица 1).

Таблица 1 – Исходные данные для проведения анализа

Показатели	Обозначения	Годы		Коэффициенты роста	Индекс
		2010	2009		
Поголовье КРС, гол.	P	1711	1832	0,934	0,934
Среднегодовой удой от одной коровы, т	Y	6,711	6,874	0,976	0,976
Товарность молока, доли	γ	1,012	0,912	1,110	1,110
Средняя реализационная цена за 1 т, млн. руб.	P	0,946	0,767	1,233	1,233
Средняя себестоимость 1 т. молока, млн. руб.	C	0,703	0,616	1,141	1,141
Прибыль в расчете на 1 т. молока, млн. руб.	$p-c$	0,243	0,151	1,609	1,609
Всего получено прибыли, млн. руб.	$P \cdot Y \cdot \gamma \cdot (p-c)$	2824	1734	1,685	1,628

После преобразования аддитивного блока по прибыли и расчета мультипликативных индексов получили 5-факторную рабочую числовую модель.

Мультипликативная модель будет иметь следующий вид:

$$I_R = 0,934 \times 0,976 \times 1,110 \times 2,125 \times 0,663$$

При $R_0 = 1734$; $R_1 = 2823$

Расчеты параметров индексной модели выполнены на ЭВМ по программе MULIOF на кафедре статистики и экономического анализа. К таким параметрам относятся факторные абсолютные приросты, в нашем случае прибыли: показатели приростного значения факторов (насколько процентов изменилась прибыль по причине изменения каждого фактора), существенность влияния фактора (какую долю в общем приросте прибыли занимает прирост каждого фактора) (Таблица 2).

Таблица 2 – Наиболее вероятные оценки влияния факторов на увеличение прибыли

Факторы	Абсолютный прирост прибыли, млн. руб.	Относительный прирост прибыли, %	Показатели существенности влияния факторов, %
Поголовье КРС, гол.	-165,89	-9,57	-15,23
Среднегодовой удой от одной коровы, т.	-58,92	-3,4	-5,41
Товарность молока, доли	251,9	14,53	23,13
Среднереализационная цена за 1 т, млн. руб.	2072,88	119,54	190,35
Средняя себестоимость 1 т молока, млн. руб.	-1010,97	-58,3	-92,83
Итого...	1090	62,8	100

По данным таблиц 2 и 1 можно сформулировать ответы на поставленные вопросы.

Прибыль от реализации молока в основном увеличилась за счет повышения реализационной цены на молоко. Повышение цены на 23,3% обусловило увеличение прибыли на 2072,9 млн. руб. или на 119,5%. Видимо, повышение цены стимулировало повышение товарности молока в зачетном весе и, следовательно, повышение качества молока. Повышение товарности молока на 11% обеспечило прирост прибыли на 251,9 млн. руб. или на 14,5%.

За счет влияния остальные трех факторов – средней себестоимости, среднегодового удоя, поголовья КРС – произошло снижение прибыли.

В основном прибыль уменьшилась за счет увеличения средней себестоимости молока. Увеличение себестоимости на 14,1% обусловило снижение прибыли на 1011,0 млн. руб. или на 58,3%. Видимо, повышение уровня издержек на содержание молочного стада коров вызвало увеличения себестоимости производства молока и сокращение поголовья КРС. Сокращение поголовья КРС на 6,6% привело к снижению прибыли на 165,9 млн. руб. или на 9,6%.

Также прибыль уменьшилась за счет снижения среднегодового удоя. Снижение среднегодового удоя на 2,4% обусловило снижение прибыли на 58,9 млн. руб. или на 3,4%.

Таким образом, если бы в сельскохозяйственном предприятии значение показателей средней себестоимости, среднегодового удоя и поголовья КРС остались бы на уровне 2009 г., то предприятие дополнительно получило бы $165,9+58,9+1011,0=1235,8$ млн. руб. прибыли.

Список цитированных источников:

1. Ковель, П.В. Статистика финансовых результатов предприятий АПК: методические указания / П.В. Ковель, Е.П. Гарбузова. – Горки: БГСХА – 2003. – С. 5-8.
2. Ковель, П.В. Многофакторные аддитивно-мультипликативные индексные модели анализа экономики: методические указания / П.В. Ковель. – Горки БГСХА – 2002. – С. 72.
3. Ковель, П.В. Основы и методика научных исследований аграрной экономики: учеб.-метод. пособие / П.В. Ковель, В.И. Колеснев, И.В. Шафранская. – Горки: БГСХА – 2008. – С. 173-189.

УДК 693.22.004.18

Харитоник Д.Д.

Научный руководитель: к.э.н., профессор Обухова И.И.

Брестский государственный технический университет, г. Брест, РБ

ПРОЦЕНТНАЯ ПОЛИТИКА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И ПУТИ ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Целью настоящей работы является разработка методики комплексного анализа процессов денежно-кредитного регулирования как основы совершенствования процентной политики государства.

Процентная политика государства как составная часть общей финансовой политики в качестве основного инструмента воздействия на динамику инфляции использует официальную ставку учетного процента – ставку рефинансирования.

В целях оперативного реагирования на изменение текущей экономической ситуации в стране и усиления защиты рублевых вкладов в банках от инфляции в январе – декабре 2011г., ставка рефинансирования поэтапно повышалась с 10,5% годовых до 45% годовых.

Мы видим, что за анализируемый период ставка учетного процента увеличилась почти в 4 раза.

Для того, чтобы наглядно отобразить основные тенденции в денежно-кредитной сфере РБ за период с 2010 г. по ноябрь 2011 г., выполним её развёрнутый анализ, который будет состоять из следующих этапов:

I. Анализ динамики и структуры кредитов, выданных банками в 2010-2011 гг. в национальной и иностранной валютах.

II. Анализ динамики депозитов юридических лиц в национальной и иностранной валютах и вкладов физических лиц в коммерческих банках РБ.

III. Анализ эффективности ДКП Республики Беларусь.

На первом этапе исследования был выполнен вначале анализ динамики общей суммы кредитов, как в белорусских рублях, так и в иностранной валюте.

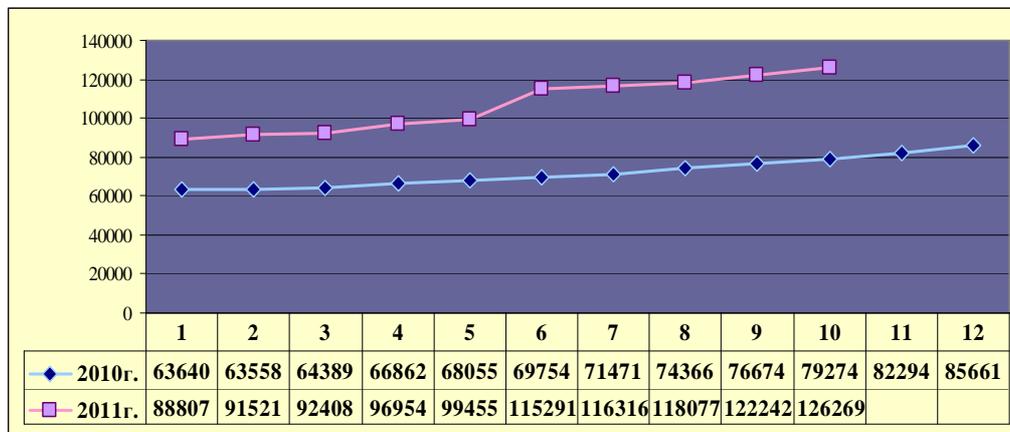


Рисунок 1 – Динамика размера кредитов в нац. и иностр. валютах за 2010 и 2011гг. (млрд. руб.)

Кредиты банков экономике в белорусских рублях и иностранной валюте за январь-октябрь 2011 г. выросли на 37,5 трлн. руб., то есть на 42%; а среднемесячный темп их прироста составил около 4%. При этом за тот же период в 2010 году размер кредитов, предоставленных банками, возрос только на 20,5%, при среднемесячном росте на 2%, что говорит об активном участии банков в преодолении негативных последствий финансового кризиса в реальном секторе экономики.

А теперь выполним анализ отдельно по кредитам, выданным в национальной и иностранной валютах. Это разделение необходимо для последующего выявления взаимосвязи между валютой кредита и его целевым назначением.

За 2010 г. в национальной валюте было выдано кредитов на сумму 65 трлн. руб., в иностранной же валюте размер кредитов за этот год составил 21 трлн. руб., то есть на 68% меньше.

Для того, чтобы выявить динамику их роста, были определены те же показатели за январь-октябрь 2011 года.

Так, размер кредитов за данный период был следующим: в национальной валюте – 89 трлн. руб., в иностранной – 38 трлн. руб. Легко заметить, что объём кредитования в 2011 г. заметно возрос. Уже за 10 месяцев 2011 г. кредиты в национальной валюте увеличились по сравнению с 10 месяцами 2010 г. на 51%. Однако среднемесячный темп прироста рублевых кредитов – 2,7% был ниже, чем в 2010 г. (3%). Это свидетельствует о некотором снижении кредитной активности из-за ряда факторов, в том числе и по причине значительного увеличения цены кредита в результате роста процентной ставки.

При проведении данного анализа нельзя не отметить тот факт, что размер кредитования в иностранной валюте возрос еще более значительно: среднегодовой темп прироста составил около 8%, а в 2010 г. он был 1,1%. Увеличение темпа роста более чем в 7 раз оказало воздействие на общую сумму кредитов.

В результате более интенсивного роста кредитов в национальной валюте произошло изменение структуры кредитования. Так, если в 2010 году в общем размере кредитования 70% приходилось на кредиты в белорусских рублях, соответственно 30% в иностранной валюте, то уже в январе 2011 года кредиты в национальной валюте занимали 78%, а в иностранной – 22%.

Однако уже на конец октября 2011 г. это соотношение стало следующим: 70% – в национальной валюте и 30% – в иностранной валюте.

Это свидетельствует, прежде всего о том, что в Республике Беларусь в период с начала 2010 г. по начало 2011 г. снижался уровень долларизации экономики, что сопровождалось определенным улучшением состояния в реальном секторе. Однако в связи с настоящим состоянием экономики, девальвацией белорусского рубля, доля кредитов в национальной валюте стала уменьшаться и в ноябре 2011 г. вернулась к уровню начала 2010 г.

Немаловажным при проведении анализа кредитования является разделение кредитов по целевым группам, при этом выделяются кредиты, предоставляемые физическим лицам и частному сектору (юридическим лицам).

Наибольший удельный вес в 2011 г. (за 10 мес.) занимают кредиты, предоставленные частному сектору – 37 трлн. руб., или 45% всех сумм. Размер кредитов, выданных физическим лицам, равен 28 трлн. руб. или 32% от общего размера кредитов. 19 трлн. руб. кредитов было предоставлено государственным и коммерческим предприятиям (21%). Наименьший удельный вес занимают кредиты,

выданные небанковским финансовым учреждениям – 2 трлн. руб. (2%), что свидетельствует о снижении их инвестиционной активности.

Таким образом, первый этап анализа показал, что наибольшая доля кредитов предоставляется физическим лицам и частному сектору (77%), однако из-за 4-кратного увеличения процентной ставки в 2011 г. замедлился средний темп прироста рублевых кредитов, и этот процесс продолжается.

На 2-м этапе исследования был выполнен развёрнутый анализ депозитной деятельности коммерческих банков. Он показал, что рублёвые депозиты с начала 2011 г. увеличились в целом на 38%. Их позитивная динамика определялась изменениями депозитов физических и юридических лиц.

Так, рублёвые депозиты физических лиц за январь-октябрь 2011 г. выросли на 26%. Рост данных депозитов обусловлен прежде всего ростом заработной платы и пенсий, а также повышением депозитного процента из-за роста ставки рефинансирования.

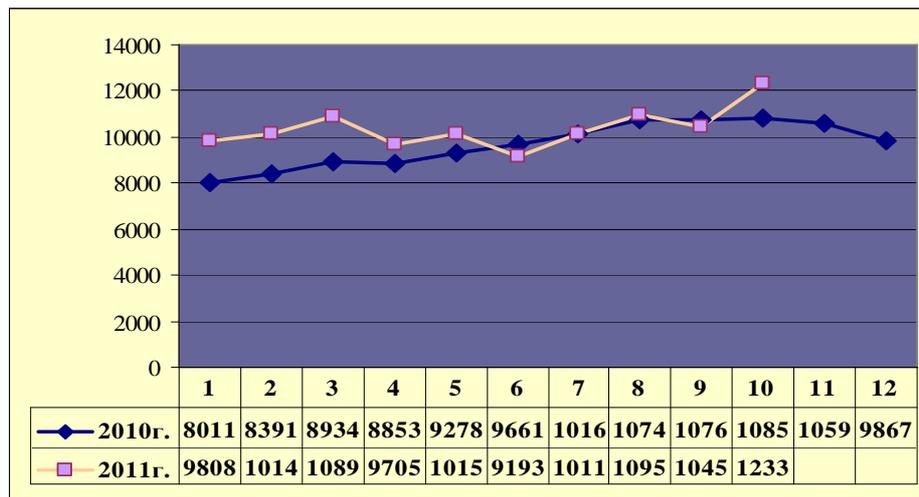


Рисунок 2 – Динамика рублёвых депозитов за 2010 – октябрь 2011 гг. (млрд. руб.)

Из данного графика можно сделать вывод, что в 1-й половине 2011 г. (до мая) объём депозитов увеличился. Однако во 2-й половине стал практически таким, как и в 2010 г.

Так, рублёвые депозиты частного сектора за анализируемый период 2011 г. увеличились на 3,8 трлн. руб., или на 55%. Причиной увеличения средств предприятий в банках является стабильный прирост их выручки, оплаченной денежными средствами.

Еще более значительно выросли депозиты в иностранной валюте. Они увеличились в 2011 г. на 15,5 трлн. руб. (70%). Темп прироста депозитов физических лиц составил 52%, депозитов юридических лиц – 83%.

В начале года доля рублевых депозитов увеличилась от 49% общей суммы депозитных средств в январе, до 52% в мае месяце, однако в последующий период она снизилась до 43%. На наш взгляд, это объясняется растущим недоверием к национальной валюте, и даже значительный рост депозитного процента не смог сгладить эту картину.

На 3-м этапе исследования был проведен анализ влияния изменения ставки рефинансирования на динамику выдаваемых кредитов и привлечённых депозитов. Предлагаемая нами методика основана на сопоставлении темпов динамики процентной ставки с темпами динамики кредитных и депозитных операций банковского сектора.

Рассчитаем сначала коэффициенты изменения ставки рефинансирования в 2010 и 2011 годах.

$$K_{\%}^{2010} = \frac{r_{31.10}}{r_{01.01}} = \frac{10,5\%}{13,5\%} = 0,7778 \text{ (}\downarrow 22,22\%) \text{ – снижение ставки рефинансирования за 10 месяцев 2010 г.}$$

составило 22%.

$$K_{\%}^{2011} = \frac{r_{31.10}}{r_{01.01}} = \frac{40\%}{10,5\%} = 3,8095 \text{ (}\uparrow 280,95\%) \text{ – за аналогичный период 2011 г. ставка выросла в 3,8 раза.}$$

Затем рассчитываем коэффициенты изменения кредитов и депозитов в 2010 и 2011 годах.

$$\frac{Kp_{10}^{2010}}{Kp_{01}^{2010}} = \frac{79274}{63639,9} = 1,2457 \text{ (}\uparrow 24,6\%)$$

$$\frac{D_{10}^{2010}}{D_{01}^{2010}} = \frac{38199,5}{32758,3} = 1,1661 \text{ (}\uparrow 16,6\%).$$

Мы видим, что в 2010 г. коэффициент прироста кредитных и депозитных ресурсов практически соизмерим с показателем снижения процентной ставки, и это позволило в какой-то степени улучшить состояние в реальном секторе экономики.

А теперь выполним анализ того, повлияло ли снижение ставки рефинансирования на динамику ВВП.

$$K_{\%}^{2010} = \frac{r_{05}}{r_{01}} = \frac{12,18\%}{13,5\%} = 0,9022 \text{ (}\downarrow 9,78\%)$$

$$K_{\%}^{2010} = \frac{r_{10}}{r_{06}} = \frac{10,5\%}{12,0\%} = 0,875 \text{ (}\downarrow 12,5\%)$$

$$\frac{ВВП_{05}^{2010}}{ВВП_{01}^{2010}} = \frac{12498,9}{9657,5} = 1,2942 \text{ (}\uparrow 29,42\%)$$

$$\frac{ВВП_{10}^{2010}}{ВВП_{06}^{2010}} = \frac{14255,2}{14062,5} = 1,0137 \text{ (}\uparrow 1,37\%)$$

Из расчётов коэффициентов ясно, что, чем больше темп роста коэффициента изменения ставки рефинансирования, тем меньше темп роста ВВП.

В то же время в 2011 году наблюдается другая картина.

$$\frac{Kp_{10}^{2011}}{Kp_{01}^{2011}} = \frac{126269,4}{88807,3} = 1,4218 \text{ (}\uparrow 42,2\%)$$

$$\frac{D_{10}^{2011}}{D_{01}^{2011}} = \frac{66451,9}{43024,1} = 1,5445 \text{ (}\uparrow 54,5\%).$$

$$K_{\%}^{2011} = \frac{r_{05}}{r_{01}} = \frac{16\%}{10,5\%} = 1,5238 \text{ (}\uparrow 52,38\%)$$

$$K_{\%}^{2011} = \frac{r_{10}}{r_{06}} = \frac{35\%}{18\%} = 1,9444 \text{ (}\uparrow 94,4\%)$$

$$\frac{ВВП_{05}^{2011}}{ВВП_{01}^{2011}} = \frac{18573,6}{12043,1} = 1,5423 \text{ (}\uparrow 54,23\%)$$

$$\frac{ВВП_{10}^{2011}}{ВВП_{06}^{2011}} = \frac{30100}{26646,2} = 1,1296 \text{ (}\uparrow 12,96\%)$$

Расчеты показали, что в 2011 г. показатель прироста кредитных ресурсов в 2,7 раза ниже показателя динамики процентной ставки, а показатель прироста депозитных средств – в 2,5 раза.

Можно сделать вывод, что при стремительном росте ставки рефинансирования в 2011 г. происходил и рост ВВП. А с июня 2011 г. темпы роста стали ещё выше. Чем выше темп роста коэффициента изменения ставки рефинансирования, тем меньше темп роста ВВП. Но по сравнению с 2010 г., когда происходило снижение учётной ставки, в 2011 г. увеличение ВВП происходит более быстрыми темпами.

По результатам анализа можно сделать вывод, что в целом рост ставки рефинансирования в 2011 г. вызывает увеличение как кредитной, так и депозитной активности, однако темпы их динамики гораздо меньше, чем при отрицательной динамике процентной политики в 2010 г. Такая же зависимость наблюдается и с ВВП.

А теперь проследим, как ставка рефинансирования влияет на динамику кредитов и депозитов в национальной и иностранной валютах.

В национальной валюте:

$$\frac{Kp_{10}^{2011}}{Kp_{01}^{2011}} = \frac{88594}{69550} = 1,2738 \text{ (}\uparrow 27,38\%)$$

$$\frac{D_{10}^{2011}}{D_{01}^{2011}} = \frac{288673}{20902,8} = 1,3810 \text{ (}\uparrow 38,10\%)$$

В иностранной валюте:

$$\frac{Kp_{10}^{2011}}{Kp_{01}^{2011}} = \frac{37675,4}{19257,4} = 1,9564 \text{ (}\uparrow 95,64\%)$$

$$\frac{D_{10}^{2011}}{D_{01}^{2011}} = \frac{37584,6}{22121,3} = 1,6990 \text{ (}\uparrow 69,9\%)$$

Сопоставив данные показатели, можно сделать вывод, что ставка рефинансирования, характеризующая национальную валюту тем не менее в большей степени оказывает влияние на сумму валютных кредитов и депозитов. Таким образом, результаты процентной политики, проводимой Национальным банком Республики Беларусь, нельзя считать позитивными.

Для того чтобы выяснить причины этой ситуации, выполним анализ ее влияния на денежную массу, так как размер ставки рефинансирования влияет на массу денег в обращении, уровень инфляции и стоимость кредитования.

А именно – рост ставки рефинансирования влечёт за собой:

- 1) сокращение массы денег в обращении, а оно в свою очередь снижает инфляцию;
- 2) снижение кредитной активности банков, что в свою очередь приводит к уменьшению заёмного финансирования.

С ростом процентной ставки в 2011 г. наблюдался значительный рост уровня инфляции. Причиной этого является значительный прирост денежной массы.

В Республике Беларусь в 2011 г. происходил довольно значительный прирост наличных денег в обращении из-за финансового кризиса. Именно по этой причине процентная политика не выполнила свои главные задачи – снижение уровня инфляции и сокращение объемов заёмного финансирования. Задача не была выполнена.

Таким образом, по результатам выполненного анализа можно предложить следующие пути совершенствования механизма процентного регулирования в Республике Беларусь на этапе преодоления последствий финансово-экономического кризиса:

1. Проводить жесткую монетарную политику, направленную на сокращение прироста денежной массы в обращении, что должно привести к снижению темпов инфляции.
2. Замедлить прирост ставки рефинансирования, а, по возможности, начать ее снижение, что должно повысить кредитную и депозитную активность экономики.
3. «Заморозить» ставки по кредитам. Для того чтобы у банков был стимул принять такие меры, Национальному Банку пришлось бы снизить норму обязательной закупки государственных ценных бумаг.
4. Стабилизировать курс национальной валюты для того, чтобы повысить степень доверия к белорусскому рублю и снизить долларизацию белорусской экономики.

УДК 336.7 (476)

Липский Д. А.

Научный руководитель: к.э.н. Дём О. Д.

Витебский государственный технологический университет, г. Витебск, РБ

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Экономика Беларуси находится сейчас в непростой ситуации, а банковский сектор – очень важная часть экономики. Развитие этой отрасли является одним из основных показателей инвестиционной привлекательности страны. Хотя в плане открытия экономики для частных инвесторов наблюдается некоторый постепенный прогресс, в целом она остается относительно закрытой для зарубежного финансирования.

Цель данного исследования заключается в рассмотрении особенностей функционирования банковского сектора Республики Беларусь в условиях финансовой нестабильности, а также оценка его дальнейшей деятельности и выявление перспектив развития.

В настоящее время снизились показатели собственного капитала банков, появились нарушения нормативов по кредитованию отдельных заемщиков, увеличилось количество проблемных кредитов. Банки начали корректировать свою кредитную политику в отношении населения. И если одни банки пока ограничиваются ростом процентных ставок, другие временно сворачивают кредитные программы.

По имеющейся информации, пока только два белорусских банка – "Москва-Минск" и "Белгазпромбанк" – кардинально поменяли свою кредитную политику. В условиях роста ставки рефинансирования Нацбанка, роста стоимости привлекаемых кредитных ресурсов и существенного повышения процентных ставок по кредитам на фоне роста стоимости товаров народного потребления и снижения платежеспособности населения значительно возрастает платежная нагрузка физических лиц по содержанию кредитов. Полученные физическими лицами кредиты в больших суммах под высокие процентные ставки (на уровне 50% годовых) могут стать тяжелым бременем для кредитополучателей, которым в данный момент достаточно сложно объективно оценить свои финансовые возможности по погашению кредита. Однако проблема заключается не только в платежеспособности потенциальных кредитополучателей, но и в финансовом состоянии самих банков.

Дело в том, что нормативные капиталы банков (требование Нацбанка – не менее 25 млн. евро) рассчитываются в белорусских рублях. Однако после очередной девальвации национальной валюты у части банков возникли проблемы с выполнением нормы обязательных резервов. И не все из них могут соответствовать требованиям Национального банка по допустимому риску на одного должника. В связи с этим некоторые банки вынуждены останавливать кредитование не только бизнеса, но и, по всей видимости, физических лиц.

Дело может быть не только в недостаточности у банков соответствующих ресурсов для предоставления кредитов, но и просто в нежелании финансово-кредитных структур наращивать проблемную задолженность.

В кризис именно в сегменте потребительского кредитования обычно возникает наибольшее количество проблемных кредитов. В этой связи банки просто предпочли не рисковать. Полагаю, что их

основной доход – работа с юридическими лицами. И по этой причине они безболезненно на время могут заморозить потребительское кредитование. Ожидать массового замораживания банками кредитования физлиц не стоит, однако не исключено, что доля некоторых кредитных продуктов, в частности, на жилье, в ближайшем будущем значительно сократится.

Структура выплат по ипотечным кредитам такова, что сумма основного долга, которую возвращает клиент, невелика. Сумма процентов, наоборот, очень значительна. Поэтому с ростом ставок сумма процентов вырастает еще больше, а количество клиентов, которые соответствуют требованиям к платежеспособности со стороны банков, будет только уменьшаться. При таком положении дел в течение следующих 1-1,5 лет рынок коммерческих кредитов на жилье значительно уменьшится или вообще исчезнет.

Поэтому предлагаю решить данную проблему следующим образом: развить рынок арендного жилья. Недостроенные дома продать с аукциона в частные руки и организациям для последующей их сдачи в аренду. При этом важно подготовить соответствующие нормативные документы. Это позволит решить сразу две проблемы: уменьшит дефицит бюджета за счет льготного кредитования жилья и решит жилищную проблему.

Большинство банков в условиях финансовой нестабильности и туманных ожиданий скорректировали кредитную политику пока лишь в части процентных ставок. Сейчас многие кредитные продукты предлагаются под ставку 45-50%.

Реальные ставки по экспресс-кредитам и вовсе преодолели рубеж в 100%. Это результат проводимой политики некоторых мелких банков, изначально созданных для розничного кредитования. Они не намерены отказываться от своего основного профиля деятельности и сейчас пытаются за счет высоких реальных ставок покрыть риск невозврата кредитов.

Вместе с тем, несмотря на то, что реальная инфляция выше средних ставок по кредитам, привлекательность кредитования спорная. С учетом снижения платежеспособности населения и дальнейшего роста инфляции можно ожидать падение спроса на кредиты.

В Республике Беларусь можно отметить доминирование государства в банковской системе, как с точки зрения собственности, так и в кредитовании. Несмотря на то, что в плане открытия экономики для частных инвесторов наблюдаются прогрессивные сдвиги, в целом она остается относительно закрытой для зарубежного финансирования. Кроме этого фактора, у банковского сектора есть и другие специфические особенности. Это, в частности, сильное влияние правительства на политику кредитования – так называемое "директивное кредитование". Много кредитов погашалось на льготных условиях, абсолютное их большинство шло через государственные банки. Наличие этого вида кредитования не способствует увеличению привлекательности банковского сектора для частных инвесторов.

Последние шаги по созданию специального банка развития, который возьмет на себя некоторые из существующих кредитов в рамках государственных программ из государственных банков, могли бы иметь большое значение в содействии дальнейшей приватизации сектора и, следовательно, в привлечении иностранного капитала. Но это возможно при условии, что прозрачность системы будет повышена и она очистится от инициированных правительством кредитов.

В последнее время ухудшение макроэкономической ситуации отразилось на снижении рейтинговых позиций белорусских банков, затруднило привлечение зарубежного финансирования.

Таким образом, можно сделать вывод, что необходимость принятия соответствующих мер на макроэкономическом уровне непосредственно связана с достижением стабильности банковского сектора. Он столкнулся с рядом внутренних проблем в связи с недавней девальвацией, ограниченным валютным рынком и давлением ликвидности.

Для выхода из этой непростой ситуации необходимо уменьшить налогооблагаемую прибыль банков на сумму, полученную в виде процентов по кредитам, которые были выданы на поддержку экспортных проектов и государственных программ. Кроме того, не следует облагать налогом полученные доходы от курсовых разниц. Эти средства банки смогут направить в уставной капитал для возмещения понесенных потерь.

Прежде всего белорусским банкам необходимо обратить внимание на качество и стоимость капиталов. Важно сформировать адекватные собственные капиталы, чтобы они могли покрыть все затраты. Следующий аспект – обеспечение качества кредитов, особенно новых, от которых будет зависеть прибыль, а значит, и капиталы. Не менее важным моментом является и качество управления банками. Внедряя различные международные стандарты, нужно адаптировать их к локальной специфике. Здесь необходима определенная осторожность: та практика, которая хороша для глобальных финансовых учреждений, не всегда отвечает потребностям маленьких локальных банков. И если какие-то банковские инструменты и стандарты хорошо работают во Франции или Германии, то это не обязательно означает, что так же хорошо они будут работать, например, в Беларуси или других странах.

В данный момент готовятся изменения в Банковский кодекс Республики Беларусь, направленные на расширение прав Национального банка Республики Беларусь в части банковского надзора, упрощение процедуры госрегистрации и лицензирования, оптимизацию мер воздействия, применяемых к банкам, установление требований к корпоративному управлению системой управления рисками и внутреннего контроля и совершенствование системы потенциальных требований.

Так как банковская система зависит от бюджета, то и систему финансирования госпрограмм необходимо реформировать: средства должны направляться в более эффективные отрасли экономики.

Список цитированных источников

1. Все о финансах в Беларуси / Развитие банковского сектора под угрозой [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: <http://infobank.by/328/itemid/8291/Default.aspx> – Дата доступа: 10.11.2011.
2. Информационно-аналитический портал Империя / В 2012 г. планируется сократить сферу использования инвалюты [Электрон. ресурс]. – 2011. – Режим доступа: <http://www.imperiya.by/news.html?id=75987> – Дата доступа: 10.11.2011.
3. Интернет-газета «ex-Press» / Банковский сектор Беларуси не вызывает оптимизма [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: <http://ex-press.by/article.php?id=10615> – Дата доступа: 10.11.2011.

УДК 339.923:061.1

Панчук Е.В.

Научный руководитель: к.э.н. Безуглая В.А.

Барановичский государственный университет, г. Барановичи, РБ

ФОРМИРОВАНИЕ РЕЙТИНГА ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТРАН СНГ

Актуальность. Рейтингование – это механизм стимулирования межстрановой конкуренции. Такая конкуренция заставляет правительства повышать эффективность своей работы, стремясь достичь лучших результатов, большего прогресса.

Каждый из международных рейтингов составляется по показателям, значения которых дают характеристику уровня развития страны на определенный период времени. Но ни один из рейтингов не учитывает динамику данных показателей, т.е. темпы развития страны. Для определения темпов развития страны необходимо составить рейтинг, содержащий показатели, отражающие динамику темпа развития страны.

Цель исследования. Для оценки темпов развития страны был составлен рейтинг финансово-экономического развития стран СНГ с использованием метода таксономического анализа.

Использованию методов таксономического анализа посвящен ряд научных публикаций. В частности, В. Пономаренко, О. Тридед, М. Кизим используют его для оценки конкурентоспособности предприятия [3], Л. Антонюк, В. Сацик – для анализа международной конкурентоспособности, А. Цапин – для построения модели развития, Н. Подольчак для оценки экономического риска предприятия [2]. В данном исследовании методы таксономии используются для оценки темпа развития страны.

Расчёт темпов развития стран представляет возможность выявить ведущие страны в данной оценке, выстроить рейтинг стран по данной оценке, а также при анализе определить приоритетные пути развития для повышения места в рейтинге.

Материалы и методы исследования. Для расчета интегральной оценки и составления рейтинга были отобраны девять стран СНГ: Азербайджан, Армения, Беларусь, Казахстан, Кыргызстан, Молдова, Россия, Таджикистан, Украина.

Для расчета интегральной оценки темпов развития стран с использованием методов таксономического анализа было необходимо выделить показатели, наиболее полно отражающие понятие темпа развития страны. Для этого был проведен экспертный опрос.

По проведенному экспертному опросу, большинством экспертов были названы следующие показатели:

- Валовой внутренний продукт (в постоянных ценах)
- Инвестиции в основной капитал (за счёт всех источников финансирования, в постоянных ценах)
- Реальные располагаемые денежные доходы населения
- Денежный агрегат М2
- Дефицит/профицит госбюджета
- Уровень безработицы, зарегистрированный в службах занятости (в % к экономически активному населению).

Значение каждого из показателей отражает темп роста показателя в % к значению соответствующего периода предыдущего года.

Для расчета интегрального показателя темпов развития стран с помощью методов таксономии разработан следующий алгоритм:

1. Построение матрицы исходных данных.
2. Стандартизация исходных данных.
3. Построение эталона конкурентоспособности.
4. Расчет евклидовых расстояний.
5. Расчет интегрального показателя темпов развития стран СНГ.
6. Определение рейтинга стран в зависимости от темпов развития.

В соответствии с алгоритмом, темп развития страны обозначается набором ряда показателей, которые характеризуют ту или иную его компоненту. На основе этих показателей формируется матрица исходных данных для многомерного анализа [1]. Набор показателей был определён в начале подраздела.

Следующий этап предусматривает стандартизацию показателей, поскольку они имеют разную размерность.

Для стандартизации используется формула (1):

$$Z_{ij} = \frac{x_{ij} - \bar{x}_j}{S_j} \quad (1)$$

где x_{ij} – значение j -го показателя для i -й компоненты;

$i = \overline{1, m}$ – количество стран; $j = \overline{1, n}$ – количество показателей;

$\bar{x}_j = \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m x_{ij}$ – среднее значение для j -го показателя темпа развития страны;

$S_j = \sqrt{\frac{1}{m} \sum (x_{ij} - \bar{x}_j)^2}$ – среднеквадратичное отклонение j -го показателя темпа развития страны.

Дальше проводится конструирование эталона темпа развития страны P_0 . Эталонном является точка многомерного пространства (вектор), которая образована по такому правилу: среди показателей-стимуляторов (осуществляют позитивное влияние на темп развития) отбираются данные с максимальными значениями, среди показателей-дестимуляторов – данные с минимальными значениями по формуле (2):

$$P_0(z_{01}, \dots, z_{0k}, \dots, z_{0n}), \quad (2)$$

где $z_{0k} = \max(\min) z_{ik}$

Следующий этап предусматривает осуществление оценки в виде обобщающего показателя, который представляет собой синтетическую величину или равнодействующую всех признаков. Это позволяет линейно упорядочить элементы, которые задействованы в анализе.

Количественная оценка определяется таким образом. Сначала рассчитывается расстояние между точками, которые характеризуют исследуемые элементы, и эталонной точкой по формуле (3):

$$C_{i0} = \left[\sum_{k=1}^n (z_{ik} - z_{0k})^2 \right]^{\frac{1}{2}} \quad (3)$$

Дальше определяется средняя величина расстояния между точками по формуле (4):

$$\bar{C}_0 = \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m C_{i0} \quad (4)$$

Потом рассчитывается среднеквадратичное отклонение по формуле (5):

$$S_0 = \left[\frac{1}{m} \sum_{i=1}^m (C_{i0} - \bar{C}_0)^2 \right]^{\frac{1}{2}} \quad (5)$$

Величина – рассчитывается по следующей формуле (6):

$$C_0 = \bar{C}_0 + 2 \cdot S_0 \quad (6)$$

На последнем этапе происходит расчет интегрального показателя темпа развития страны с помощью формулы (7):

$$d_i = 1 - \frac{C_{i0}}{C_0} \quad (7)$$

Результаты исследования. Расчетное значение темпов развития стран в течение 2006-2010 г представлено в таблице 1 и рисунке 1 и 2.



Рисунок 1 – Результаты интегральной оценки темпов развития стран СНГ за период 2006 - 2010 гг.

Таблица 1 – Результаты интегральной оценки темпов развития стран СНГ за период 2006 - 2010 гг.

Страна	2006	2007	2008	2009	2010	Среднее значение за период	Рейтинг стран по темпу развития
Азербайджан	0,093414	0,197256	0,120699	0,266929	0,134764	0,317392	9
Армения	0,048894	0,218235	0,237962	0,264233	0,105387	0,29291	8
Беларусь	0,17448	0,18057	0,43182	0,280585	0,097797	0,23305	3
Казахстан	0,077922	0,174921	0,149332	0,296556	0,415378	0,222822	4
Кыргызстан	0,153191	0,189826	0,307536	0,82724	0,109167	0,182437	1

Продолжение таблицы 1

Молдова	0,038157	0,283347	0,117253	0,26438	0,191011	0,181608	7
Россия	0,054688	0,216607	0,172991	0,283569	0,184328	0,17883	5
Таджикистан	0,173731	0,590713	0,182229	0,299572	0,218305	0,174942	2
Украина	0,093009	0,190876	0,104837	0,310462	0,208858	0,162612	6



Рисунок 2 – Результаты интегральной оценки темпов развития стран СНГ в разрезе ряда лет

Выводы: Все страны, представленные в рейтинге, являются странами с развивающейся экономикой. Поэтому, чем показатель темпа развития выше, тем лучше.

Анализируя показатели рассматриваемого периода, можно сделать вывод, что Белоруссия обладает высокими показателями развития экономики страны, а в 2006 и 2008 годах выступала лидером рейтинга.

По интегральной оценке 2010 г. Беларусь занимает последнее место в рейтинге. Это произошло по причине резкого увеличения дефицита государственного бюджета (в 2009 г. дефицит составлял 958.3 млрд. белорусских рублей, в 2010 г. он составил 37157.3 млрд. белорусских рублей). За счет изменения этого показателя и придания ему положительной динамики в будущем, а также поддержания темпов роста других показателей, РБ может вернуть себе лидирующие позиции в данном рейтинге и в новом году вновь занять первое место по темпам экономического и социального развития.

Список цитированных источников

1. Основные показатели по странам СНГ по месяцам за 2000-2011 гг. (нарастающим итогом) [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: www.cisstat.com – Дата доступа: 25.08.2011.
2. Подольчак, Н.Ю. Оцінка економічного ризику підприємства на основі кластерного аналізу // Регіональна економіка. – 2002. – №4. – С. 260-266.
3. Пономаренко, В.С. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи: монографія / В.С. Пономаренко, О.М. Тридід, М.О. Кизим. – Х.: Видавничий Дім "ІНЖЕК", 2003.– 328 с.

УДК 658.149.5

Варавко К.Ю.

Научный руководитель: старший преподаватель Язкова Г.В.

Белорусская государственная сельскохозяйственная академия, г. Горки, РБ

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ БЕЗНАЛИЧНЫХ РАСЧЕТОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

С переходом народного хозяйства к рыночным отношениям усложняется и разнообразие социально-экономических связей, вырастает роль точной и своевременной учетной информации в функционировании экономики.

Актуальным является создание информационной системы, адекватной требованиям сегодняшнего дня, что требует введения компьютеризации на предприятии. Компетентное управление финансами невозможно без их информационного обслуживания на основе применения автоматизированных систем финансовых расчетов. В создании используются теоретические положения финансовой кибернетики – учения об управлении финансами, организации финансово-экономической информацией между управляющими и управляемыми подсистемами. Более того, выступая одним из главных видов сферы услуг, переработка информации на основе электронных вычислительных систем обеспечивает качество выбранных решений, позволяет эффективнее реализовать передовые опыты хозяйствования.

Компьютеризация дает возможность максимального приближения автоматизированного места финансового работника к источникам и потребителям информации, упрощения обработки, выявления и исправления ошибок в процессе работы. Автоматизированная система ведет к изменению характера труда работников, поскольку бумажная технология сменяется безбумажной в виде машинных носителей информации.

Главной целью создания и внедрения автоматизации финансовых расчетов является повышение эффективности затрат рабочего времени на основе сокращения трудоемкости сбора, обработки и анализа информации, многовариантных расчетов и лучшего их согласования между собой и многое другое. Ее применение требует совершенствования системы финансовых показателей. Базируясь на ЭВМ, расчеты осуществляются в краткие сроки, предлагая оптимальные решения, чем повышают

качество расчетов. При этом компьютеру несвойственно выполнить то, что не предусмотрено программой, а именно – совершенствование самих расчетов, их форм. В этих целях программист ставит цели, их корректирует. Первичная информация поступает от человека. В них имеет место постоянный контроль за работой системы [1].

Предприятие нуждается в выработке внутренней финансовой стратегии по организации безналичных расчетов для эффективной разработки оперативного плана действий по обеспечению его денежными средствами, определению финансовых взаимоотношений с покупателями, выявления резервов и мобилизации ресурсов предприятия для наиболее рационального их использования.

От того, как удастся организовать дело на участке работы по организации безналичных расчетов, будет зависеть успех в виде автоматизации бухгалтерского труда, если не на все 100%, то очень близко к этому. Наличие или отсутствие компьютера может никак не сказаться на успех дела, если его возможности не использовать оптимально [2].

Чтобы определить наступление часа поступления товара, требуется завести книгу, куда всех должников необходимо записать и куда также необходимо регулярно поглядывать. Последнее необходимо знать потому, что после наступления срока поставки необходимо вовремя предъявить штрафные санкции, в противном случае может пройти срок исковой давности и ни один суд претензию к рассмотрению не примет. На это стоит обратить внимание, так как большинство предприятий этим преимущественно не пользуется. Однако, решение всегда за руководителем. Но, прежде всего, чем принять решение, он должен от бухгалтера получить информацию: кто? сколько? когда произведена последняя доставка товара? случались ли ранее задержки поставок по данным покупателям? Для бухгалтерской программы пользовательский запрос нужно каким-то образом формализовать, сделать его естественно встраиваемым в алгоритмы работы. В итоге перед бухгалтером вырисовывается перспектива титанической ручной работы, итог которой предстоит еще напечатать в удобном виде, а компьютер будет использоваться лишь частично [3].

Переход к рыночной экономике требует от предприятия повышения эффективности производства, конкурентоспособности продукции на основе внедрения эффективных форм хозяйствования, преодоления бесхозяйственности, активизации предпринимательства, инициативы.

Основными требованиями в совершенствовании организации безналичных расчетов являются обеспечение гарантии платежа, соблюдение дисциплины поставок и ускорение совершения расчетных операций.

Необходим конкретный подход к реформированию системы платежей и расчетов. Обеспечение этих условий позволит принципиально изменить ситуацию (преодоление технологической отсталости, внедрение рыночного менеджмента и маркетинга, повышение конкурентоспособности и качества товара), перейти к росту и улучшению экономико-финансовых результатов реального сектора экономики.

Совершенствование безналичных расчетов направлено на их упрощение и ускорение, которое должно происходить за счет сокращения времени на оформление, подготовку документов и предоставление их в банк, обработку документов в банке и их оперативную пересылку, обеспечение гарантии платежа, соблюдение своевременных поставок и ускорение совершения расчетных операций. Из чего вытекает, что совершение расчетов должно быть максимально приближено к моменту оплаты и к моменту отправки товара [4].

Для ускорения расчетов было бы целесообразно ускорить финансовую и платежную дисциплины на всех предприятиях, разработать меры по предотвращению кризиса в банковской системе.

Последние несколько лет состояние белорусской экономики характеризуется кризисом неплатежеспособности. Четко организованная система безналичных расчетов имеет огромное значение в условиях серьезного кризиса неплатежей, когда взаимная задолженность, задержка платежей в каком-либо одном звене затрагивает работу большого числа хозяйствующих субъектов, в результате чего не получая своевременно денег за реализованную продукцию, они не могут рассчитаться со своими поставщиками и подрядчиками, что в свою очередь отражается на важнейших показателях их производственной и коммерческой деятельности

Безналичные расчёты должны осуществляться на базе определенных принципов или основополагающих правил, соблюдение которых позволит обеспечить защиту интересов всех участников расчетов, снизить риски при проведении платежей, обеспечить бесперебойность безналичного денежного оборота, а также производиться на основании определённых расчётных документов и с соблюдением соответствующего документооборота [5].

Таким образом, правильно организованная система безналичных расчетов на предприятии способствует укреплению договорной и расчетной дисциплины, выполнению обязательств по поставкам продукции в заданном ассортименте и качестве, повышению ответственности за соблюдение платежной дисциплины, сокращению дебиторской и кредиторской задолженности, выявлению неплатежеспособных и недобросовестных плательщиков, ускорению оборачиваемости оборотных средств и, следовательно, улучшению финансового состояния предприятия.

Список цитированных источников

1. Финансы предприятий: учеб. пособие / Н.Е. Заяц [и др.]; под общ. ред. Н.Е. Заяц, Т.Н. Василевской. – 2-е изд. – Мн: Выш. шк., 2008.
2. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности: учебник / В.Я. Поздняков; под общ. ред. В.Я. Позднякова. – М.: Инфра-М, 2009.

3. Лукашевич, И.Г. Уточнен порядок проведения документарных операций / И.Г. Лукашевич // *Налоги Беларуси*. – 2011. – №24. – С. 33-37.
4. Пупликов С.И. Платёжная система страны. – Мн.:2008. – 356 с.
5. Сычёв, И.В. Безналичные расчёты в РБ, состояние и пути развития / И.В. Сычев // *Банковский вестник*. – 2007. – №5. – С. 14-17.

УДК 616.126.3

Андреев Д.Л.

Научный руководитель: к.э.н. Безуглая В.А.

Барановичский государственный университет, г. Барановичи, РБ

ФОРМИРОВАНИЕ ФИРМЕННОЙ ТОРГОВЛИ В УСЛОВИЯХ КЛАСТЕРИЗАЦИИ

Актуальность. Целевой задачей современного периода развития Республики Беларусь является обеспечение высоких темпов роста валового внутреннего продукта, дальнейшее наращивание эффективности производства и достижение на основе этого высокого уровня качества жизни населения. Поэтому для Беларуси, как и для стран всего мира, возникает необходимость активизации действующих и поиска новых источников и факторов положительной динамики экономического развития.

Повышение эффективности АПК является важным условием продовольственной безопасности Республики Беларусь. Инновационным методом, отвечающим современным процессам в мировой экономике, является кластерный подход, который получает все большее развитие в мире [1].

Цель исследования. Проанализировать эффективность формирования фирменной торговли в условиях создания кластера на базе предприятий ОАО «Птицефабрика «Дружба» и ОАО «Барановичская птицефабрика».

В Беларуси сфера услуг, включая торговую отрасль, получила в последние десятилетия существенное развитие. В настоящий момент торговля, в том числе фирменная, представляет собой важный элемент инфраструктуры рынка. Ее роль заключается в физическом перераспределении продукции от производства к конечным потребителям в необходимое время, в нужное место и в требуемом объеме, а также в стимулировании производства и формировании перспективных направлений деятельности в соответствии с потребностями различных категорий потребителей.

В настоящее время в Беларуси действует типовое положение о фирменном магазине предприятия (объединения) от 27.10.1998 г., где установлено, что официальный статус «фирменный» может быть присвоен только магазинам предприятий-производителей, в объеме реализации подобных торговых организации не менее 50% должны занимать товары учредителей, а торговая площадь составлять не менее 100.

В существующей практике, согласно действующим нормативно-правовым документам, под фирменной торговлей в Беларуси понимается форма организации розничной и мелкооптовой торговли, характеризующаяся продажей товаров в фирменных магазинах.

Материалы и методы исследования. Для построения кластера и дальнейшего развития фирменной торговли отобраны предприятия: ОАО «Птицефабрика «Дружба» и ОАО «Барановичская птицефабрика».

Выбор предприятий обусловлен совокупностью следующих факторов:

1. Региональная специализация. Предприятия с их сырьевыми зонами расположены на территории одного района;
2. Предприятия птицеводческой отрасли региона реализуют значительную часть товарной продукции на внешнем рынке. Наличие экспорта указывает на существование внешнего спроса на специализированную продукцию кластера и является немаловажным фактором для устойчивого развития объединений кластерного типа;
3. Рассматриваемые организации занимают выгодное географическое положение, что снижает транспортные расходы на доставку материалов и оборудования и перемещение продукции на внешний по отношению к кластеру рынок сбыта, в том числе на рынок г. Минска;
4. Предприятия имеют положительный опыт интеграции и профильного взаимодействия (к ОАО «птицефабрика «Дружба» были присоединены: в мае 1996 г. птицефабрика «Полонка», в 1999 г. совхоз «Приозерный», в 2000 г. колхоз «Тепливоды»; в декабре 2006 г. ППР «Городищенский»; в сентябре 2009 г. РСУП «Совхоз» «Почапковский»).

На основе проведенного исследования используем методику матричного функционально-стратегического анализа фирменной торговой деятельности, которая позволяет установить приоритеты по ее функциям в зависимости от стадии жизненного цикла фирменного продукта. Основой для нее стала схема управления портфелем продуктов, разработанная в начале семидесятых годов консалтинговой фирмой Boston Consulting Group (BCG), в отличие от которой в данной работе были изменены переменные «X» – доля рынка и «Y» – рост рынка, рассчитываемые в классической матрице BCG, на «X» – удельный вес товара в формировании совокупной прибыли и «Y» – удельный вес товара в росте выручки соответственно.

В качестве характеристики каждой товарной категории (горизонтальной оси) рассчитан параметр «X» – «удельный вес в общем объеме полученной прибыли» в течение базового периода (см. табл. 1),

где продукция предприятий разделена на 12 групп – по производителям (от «1» до «2») и по категориям (от «А» до «F»). Пересечение строки и столбца отражает наименование продуктовой группы, например, В2 – мясо птицы, производимое на ОАО «Барановичская птицефабрика», и т.д. Знак «минус» в значении «Х» показывает, что реализация данного вида продукта снижает совокупный объем прибыли на Х%.

Таблица 1 – Удельный вес каждого вида продукта в общем объеме полученной прибыли

Предприятия		A	B	C	D	E	F
		Колбасные изделия	Мясо птицы	Молоко	Яйца	КРС	Зерновые культуры
1	ОАО «Птицефабрика «Дружба»	88,25082	3,682512	1,008396	-0,3734	-1,0507	0,104574
2	ОАО «Барановичская птицефабрика»	-0,35904	-0,68222	0,37846	11,2044	-2,3106	0,146902

Параметр «Х» предложено нами рассчитать по формуле:

$$X_i = V_i / V_0 * 100\%$$

где V₀ – суммарный объем прибыли в денежном исчислении за базовый период; V_i – объем прибыли/убытков продуктов i-ой группы продуктов за тот же период.

В качестве второй характеристики группы продукта нами рассчитан параметр «Y» – «удельный вес продукции в темпе изменения объемов выручки» за базовый период (см. табл. 2)

Таблица 2 – Удельный вес продукции в темпе изменения объемов выручки за 2007-2009 гг.

Предприятия		A	B	C	D	E	F
		Колбасные изделия	Мясо птицы	Молоко	Яйца	КРС	Зерновые культуры
1	ОАО «Птицефабрика «Дружба»	81,98217	1,428621	0,556531	-1,19339	-0,5106	0,063112
2	ОАО «Барановичская птицефабрика»	-0,01492	1,69828	0,573743	17,44179	-2,3580	0,332771

Знак «минус» в данном случае указывает на то, что по рассматриваемой продукции выручка уменьшилась по сравнению с прошлым годом на Y%.

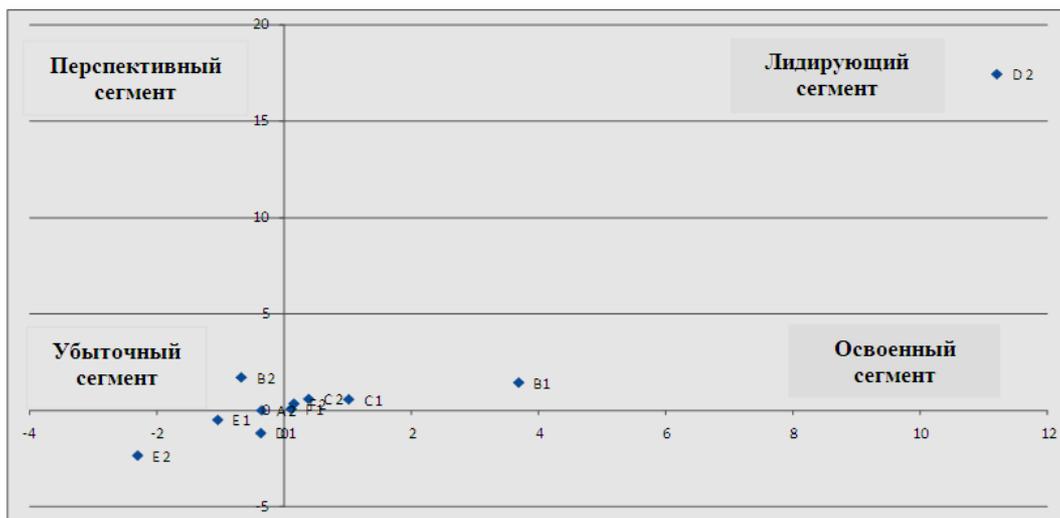


Рисунок 1 – Результаты матричного функционально-стратегического анализа на примере птицефабрик Барановичского района

Примечание: составлено по материалам матричного функционально-стратегич. анализа (X – табл. 1, Y – табл. 2)

Результаты исследования. Таким образом, для каждой категории продуктов получены показатели, позволяющие построить систему координат (рис. 1), где один из параметров характеризует долю каждой группы в объеме совокупной прибыли – «X» (табл. 4.1), а другой – долю в темпе изменения объемов совокупной выручки – «Y» (табл. 4.2).

Таблица 3 – Необходимые направления действий для каждой группы продуктов, исходя из результатов анализа

Положение в матрице (график 3.1)	Параметры		Группы продуктов	Направления действий
	Удельный вес в росте выручки	Удельный вес в формировании прибыли		
Перспективный сегмент – верхний левый угол	Высокий	Низкий	B2	Интенсификация усилий в области взаимодействия с торговыми посредниками, разработка единых критериев оценки сбытовой и торговой деятельности по данным категориям молокопродуктов

Продолжение таблицы 3

Лидирующий сегмент – верхний правый угол	Высокий	Высокий	A1, D2, B1, C1, C2, F1, F2	Формирование лояльности конечных покупателей, повышение надежности сбытовых мероприятий, оптимизация товарооборота и ассортиментной политики
Освоенный сегмент – нижний правый угол	Низкий	Высокий		Сокращение затрат, поддержание объемов продаж на заданном уровне, обеспечение бесперебойного наличия продукции в торговых точках, стабильно высокое качество товаров и услуг, оптимизация запасов, товародвижения, складских мероприятий и сроков платежей

Вывод: При рассмотрении агропромышленной продукции в разрезе ее рыночной эволюции и прохождения по этапам жизненного цикла представляется возможным наиболее точно сформировать предложения по рациональному расширению и обогащению функциональной составляющей фирменного продукта. При этом продолжение этапа зрелости или переход на очередную стадию роста требует как модификации базовой группы потребительских свойств товара, так и изменения функций фирменной торговой деятельности (сбыт, розничная торговля, взаимодействие).

Список цитированных источников

1. Андреев, Д.Л. Кластеры предприятий как инновационная форма хозяйственной деятельности // Инновационная экономика: проблемы и перспективы развития 2011: сборник докладов Междунар. науч.-практич. конференции 18-21 апреля 2011 г. – СПб.: Санкт-Петербургская академия управления и экономики, 2011. – 204 с.: ил.

УДК 336

Игнатович Д.Л.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Королев Ю.Ю.

Международный университет «МИТСО», г. Минск, Республика Беларусь

СОПОСТАВИМОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В УСЛОВИЯХ ИНФЛЯЦИИ

Под инфляцией обычно понимается процесс обесценения денег, т.е. снижения их покупательной способности [1]. Одним из негативных последствий инфляции является несопоставимость экономических показателей при проведении горизонтального анализа. От степени же надежности и объективности экономической информации во многом зависят результаты анализа, поскольку аналитическая обработка недостоверных данных, искажающих реальное положение дел, не может привести к каким-нибудь ценным и обоснованным выводам.

В этой связи проблема обеспечения достоверности и надежности информационной базы экономического анализа является одной из важнейших на сегодняшний день, особенно в современных условиях резкого роста темпов инфляции в Беларуси и зарубежом.

Искажение достоверности и надежности показателей финансовой отчетности предприятий делает актуальным более детальное изучение теоретических основ обоснования выбора метода корректировки показателей.

Целью проведения такой корректировки является достижение максимально возможного уровня достоверности и надежности данных финансовой отчетности вследствие устранения объективно существующих искажений информации.

Следует признать, что наибольшую степень достоверности и надежности имеют показатели, чья стоимостная оценка максимально приближена к справедливой стоимости [2].

Решение проблемы возможности и обоснованности корректировки показателей финансовой отчетности требует более детального изучения следующих основных вопросов, связанных с определением:

- методов корректировки (пересчета) на уровень инфляции показателей финансовой отчетности;
- методов и показателей измерения инфляции;
- коэффициентов корректировки показателей финансовой отчетности;
- последовательности проведения корректировочных процедур показателей финансовой отчетности [3].

Основным источником информации при проведении финансового анализа служит финансовая отчетность.

Классификация показателей финансовой отчетности подразделяется на две группы:

- показатели, подлежащие корректировке;
- показатели, не подлежащие корректировке.

К первой группе показателей, подлежащих корректировке, в основном будут относиться немонетарные статьи финансовой отчетности, а ко второй группе – монетарные статьи. Однако отнесение того или иного показателя к определенной группе будет определяться используемым методом корректировки показателей финансовой отчетности.

В мировой практике существуют три основных метода корректировки влияния изменения цен на статьи финансовой отчетности предприятия:

о модели учета в постоянных ценах, предусматривающей оценку объектов бухгалтерского учета в денежных единицах одинаковой покупательной способности (*General Purchasing Power – GPP* или *General Price Level – GPL*):

$$C_i^i = C_i \times I_p$$

о модели учета в текущих ценах, предусматривающей переоценку объектов бухгалтерского учета в текущую (рыночную) стоимость (*Current Value Accounting – CVA* или *Current Cost Accounting – CCA*):

$$A + \sum [NMA_i \times \pi_i] = E + L + \sum [NMA_i \times \pi_i]$$

о модели, представляющей собой комбинацию перечисленных выше двух методов.

Основной целью корректировки метода *GPP* является представление финансовой отчетности в единообразных единицах покупательной способности. При этом не учитывается динамика цен по отдельным компонентам активов и пассивов.

Модель учета в текущих ценах (*CCA*) является более точной, поскольку подразумевает пересчет статей финансовой отчетности исходя из продажных цен и формирование текущих оценок статей по пересчитанным стоимостям активов и пассивов предприятия с учетом их реальной рыночной стоимости на текущий момент времени.

Использование методов корректировки показателей финансовой отчетности предприятия в условиях гиперинфляционной экономики, базирующихся на использовании соответствующих поправочных коэффициентов, основанных на статистических данных об инфляции. Содержание предложенных формул расчета позволяет утверждать, что каждый из методов корректировки имеет как преимущества, так и недостатки [2].

Результаты сравнительного анализа трех методов корректировки показателей финансовой отчетности предприятия в условиях гиперинфляционной экономики, включающие оценку их основных достоинств и недостатков, представляется целесообразным проиллюстрировать с помощью таблицы (табл.1).

Таблица 1 – Сравнительная характеристика методов корректировки показателей финансовой отчетности в условиях инфляции

Оцениваемый признак	Метод GPP	Метод CCA	Комбинированный метод
А	1	2	3
Степень точности полученной оценки стоимости активов и пассивов, ее соответствие справедливой или текущей стоимости	-	±	±
Точность расчета инфляционной прибыли		±	±
Рекомендации МСФО по практическому использованию при корректировке показателей финансовой отчетности в условиях гиперинфляции	+	±	±
Степень окончательной разработки методики расчета в научной литературе	-	-	-
Возможность формализации и использования алгоритма расчета при разработке аналитических компьютерных программ	+	+	+
Относительная простота алгоритма расчета	+	±	
Доступность информации о уровне инфляции	+	±	±
Простота проведения проверки правильности корректировок стоимостных оценок показателей	±	-	-
Возможность использования скорректированных данных при проведении сравнительного анализа	±	-	-

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что анализ финансово-хозяйственного состояния предприятия, выявление закономерностей и тенденций в развитии базируется на исследовании показателей их финансовой отчетности.

Выбор той или иной базы корректировки показателей, т.е. использование в качестве базы сравнения данных отчетного или прошлого периода, будет влиять на формулы пересчета показателей финансовой отчетности.

В современных условиях, когда из-за влияния мирового экономического кризиса и ряда других факторов национальная экономика начинает испытывать негативное влияние роста темпов инфляции, следует выработать единые подходы и методики к корректировке показателей финансовой отчетности на основе мирового опыта, которые белорусские предприятия использовали бы автоматически, при достижении темпов инфляции определенного уровня. Подобные методики должны учитывать специфику национальной экономики, быть просты в использовании и эффективны при проведении экономических сопоставлений.

Список цитированных источников

1. Манцорова, Т.Ф. Статистика: Курс лекций – Мн.: Академия управления при Президенте РБ, 2003. – 196 с.
2. Соколова, Г.Н. Информационные технологии экономического анализа. – М.: Экзамен, 2002. – 320 с.
3. Справочник по прикладной статистике / Под ред. Э. Лойда, Ю.Н. Тюрина – М.: Финансы и статистика, 1989.

УДК 330.322.012

Бондаренко В.В.

Научный руководитель: старший преподаватель Быкова Н.В.

Черновицкий торгово-экономический институт Киевского национального торгово-экономического университета, г. Черновцы, Украина

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ УКРАИНСКОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА В КРИЗИСНЫХ УСЛОВИЯХ

В сегодняшних условиях в Украине наблюдается негативная тенденция развития в экономической, политической, правовой и других областях. Развитие страны с такой тенденцией не дает возможности привлечь значительные инвестиции в отрасли экономики, так как мало инвесторов хотя бы рискуют своими финансовыми ресурсами. Такой прогноз сделан из заключений экспертов как иностранных, так и отечественных. На наш взгляд, такое утверждение является ложным, что и рассматривается в последующем исследовании.

Цель исследования – поиск путей совершенствования стратегических приоритетов украинского инвестиционного потенциала в кризисных условиях.

Мы считаем, что инвестиционным потенциалом является базовая фундаментальная основа устойчивого развития национальной экономики. Национальный инвестиционный потенциал определяется наличием инвестиционных ресурсов для осуществления реальных и финансовых инвестиций, которые материализуются в новых факторах общественного производства и общественной инфраструктуре. По мнению автора, инвестиционным потенциалом страны будет совокупная способность общества осуществлять долгосрочные вложения накопленного капитала в развитие экономики страны.

При исследовании украинского инвестиционного потенциала автором предложено разделение на "посткризисные" и "перспективные" условия.

К посткризисным предпосылкам раскрытия инвестиционного потенциала экономики государства можно отнести те явления, которые, с одной стороны, являются существенными недостатками и присущи современному этапу развития национальной экономики, а с другой – являются "балластом", с которым можно сделать стремительный экономический прорыв. То есть, раскрытие инвестиционного потенциала обусловлено не наличием посткризисных предпосылок, а именно возможностью их устранения.

В украинской экономике такими посткризисными предпосылками раскрытия инвестиционного потенциала являются: неудовлетворительное состояние основных средств и инфраструктуры, устаревшие технологии, высокая энергоемкость экономики, низкая производительность труда, недостаточная конкурентоспособность продукции, низкий уровень политико-правовой стабильности, регуляторные барьеры и коррупция, низкий уровень развития финансовой инфраструктуры, незначительная инновационная составляющая экономики.

Стоит отметить, что большинство из вышеуказанных посткризисных предпосылок в последнее время развивается не путем обострения, а путем разрешения проблем и минимизации негативного влияния. Так, например, наблюдаются тенденции к уменьшению энергоемкости экономики, повышению производительности труда и прочее. Однако существующие посткризисные предпосылки все еще сохраняют колоссальную пропасть между тем, какой украинская экономика является сейчас, и тем, какой она станет в будущем. И эта пропасть измеряется не только необходимыми миллиардами инвестиционных ресурсов, но и годами целенаправленных и согласованных действий власти и бизнеса. Вместе с тем именно посткризисные предпосылки, а точнее, реальные возможности постепенного их устранения, являются своеобразным толчком к инвестированию в нашу экономику и раскрытию инвестиционного потенциала Украины.

В интеграционных условиях выгодным является инвестирование в страны с растущей экономикой. Вместе с тем есть реальные основания полагать, что позитивные тенденции последних лет по минимизации указанных посткризисных предпосылок, а также наличие очень весомых перспективных предпосылок раскрытия инвестиционного потенциала украинской экономики позволят восстановить инвестиционную привлекательность Украины.

Перспективными предпосылками раскрытия инвестиционного потенциала, которые по своей сути являются полной противоположностью посткризисным, являются: наличие резерва производственных мощностей, которые не используются в полной мере или вообще временно исключены из производственного процесса; создание и развитие бизнеса на базе резервных производственных мощностей. Указанные условия требуют меньшего вклада инвестиций и ускоренного восстановления производственных мощностей. Также перспективной предпосылкой является высокий уровень образования и науки в Украине.

Экономист Ю.В. Полунеев отмечает, что знания являются наследием миллиардов зарытых инвестиций, которые могут и должны стать основой конкурентоспособности Украины в экономике и этот капитал необходимо как можно скорее модернизировать и использовать [1, с. 46-50].

Перспективной предпосылкой раскрытия инвестиционного потенциала Украины в условиях глобализации и интеллектуализации мировой экономики является ее стратегический характер.

Кроме того, имеем сравнительно низкий уровень оплаты труда. В начале текущего года среднемесячная заработная плата в Украине составляла лишь около 170 \$ [2, с. 63-65]. Этот показатель на порядок ниже, чем в развитых европейских странах, таких как Германия, Франция, и даже в несколько

раз меньше, чем в Польше. Это дает временные конкурентные преимущества украинской экономике (прежде всего ее экспортно-ориентированным отраслям), поскольку позволяет поддерживать на очень низком уровне одну из наиболее существенных для развитых стран статей себестоимости.

Фактор традиционно высокого уровня рабочей силы будет стимулом для инвесторов, чтобы активнее инвестировать именно в экономику Украины. Вместе с тем, учитывая стабильную тенденцию последних лет существенного роста (не менее чем на 15% в год) средней заработной платы в реальном выражении, можно утверждать, что эта предпосылка раскрытия инвестиционного потенциала украинской экономики является временной и просуществует не более 5-8 лет [1, с. 9-12]. Следует отметить, что постепенный рост зарплаты в Украине повышает уровень жизни населения и автоматически усиливает такую перспективную предпосылку, как расширение емкости внутреннего рынка. Этому способствует стратегически выгодное географическое положение. Украина граничит с одной стороны с нынешними членами ЕС (Польшей, Словакией, Венгрией и Румынией), а с другой – с бывшими странами СССР (Молдавией, Россией и РБ). Такое расположение обуславливает огромный экспортный и транзитный потенциал Украины. Через Украину проходит большинство наземных транспортных путей из Центральной в Восточную Европу и Азию, страна имеет выход к Черному и Азовскому морям, речные магистрали и разветвленную сеть аэропортов. Благодаря такому выгодному географическому расположению и системе двухсторонних экономических договоренностей, Украина является идеальной базой для развития как предприятий, ориентирующихся на западно- и центрально-европейские рынки сбыта продукции, так и для компаний, планирующих реализовывать продукцию в постсоветских странах. Значительное количество инвесторов уже использует такую позицию страны для привлечения ресурсов Восточной Европы в производство продукции для Западной Европы.

В привлечении инвесторов нельзя не учитывать наличие различных природных ресурсов. Украина богата плодородными черноземами, широкой лесной полосой, значительными водными ресурсами (речными и морскими), а также значительными запасами полезных ископаемых. Стоит также отметить наличие в Украине значительных рекреационных ресурсов, например, полуострова Крым и Карпатских гор, на базе которых постепенно формируется перспективная туристическая отрасль, не менее привлекательная для иностранных инвесторов, чем другие. Покупательная способность украинцев и граждан стран-соседей постепенно возрастает, расширяя соответствующие рынки не только количественно, но и качественно. Не стоит забывать и о том, что украинские активы, прежде всего в промышленности, существенно недооценены.

Выводы. Итак, стратегическими приоритетами инвестиционного потенциала в экономику Украины в кризисных условиях должны стать стимулирование инвестиционных процессов, совершенствование правовой базы, создание благоприятных условий для развития предпринимательства, налоговое стимулирование инвестиционных процессов.

Следовательно, для усовершенствования перечисленных факторов, по мнению автора, необходимо создать рабочую группу, которая будет состоять из предпринимателей, директоров предприятий и государственных чиновников. Переговоры в таком составе дадут возможность государственным чиновникам понять проблемы предприятий и предпринимателей на пути к привлечению инвестиций и таким образом усовершенствовать законодательство для привлечения внешних ресурсов.

Список цитированных источников:

1. Багрянов, В.К. Показники інвестиційної діяльності в Україні та їх значення / В.К. Багрянов // Український бізнес. – 2004. – № 1. – С. 9-14.
2. Іваненко-Свінцицький, І.Є. Інвестиційний клімат в Україні: його формування, ключові моменти та характеристики / І.Є. Іваненко-Свінцицький // Формування ринкових відносин в Україні. – 2002. – № 9. – С. 63-65.
3. Опищенко, В.А. Сучасні напрямки формування інвестиційної політики в Україні / В.А. Опищенко // Економіка України. – 2003. – № 10. – С. 46-50.
4. Ревуцька, Н. Сучасні інструменти залучення іноземного капіталу / Н. Ревуцька // Цінні папери в країні. – 2004. – № 9. – С. 54-58.
5. Сергієнко, А.М. Стратегічні напрямки інвестиційного розвитку України / А.М. Сергієнко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2004. – №32. – С. 123-128.

УДК 339.727.22/.24:338.436.33(476)

Довгая Л.А.

Научный руководитель: старший преподаватель Курляндчик А.А.

Белорусская государственная сельскохозяйственная академия, г. Горки, РБ

ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ В РАЗВИТИЕ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РБ

Необходимым условием эффективного и устойчивого развития любой отрасли народного хозяйства является наличие достаточных инвестиций. Для аграрной сферы, в силу ее значимости и важности для экономики страны, а также специфики организации воспроизводственных процессов, проблема повышения уровня инвестирования отрасли и повышения ее экономической эффективности приобретает все большую актуальность.

В этой связи на первый план выдвигается задача стабилизации и восстановления материально-технического и производственного потенциала АПК, преодоления его технического и технологического отставания, как базовой составляющей экономики страны. Приоритетными задачами также стано-

вятся создание благоприятного инвестиционного климата, повышение эффективности реализации государственной инвестиционной политики, особенно в части поддержки сельхозпроизводителей [1].

Имеющиеся аграрные технологии практически исчерпали свой потенциал и не являются привлекательными для инвесторов, поскольку не обеспечивают сопоставимости сроков окупаемости инвестиций и уровня инвестиционных рисков с другими отраслями. На сегодня становится очевидным, что современным аграрным формированиям будет довольно сложно рассчитывать на успех без целого комплекса научных, технологических, организационных и финансовых мероприятий, обеспечивающих инновационный характер сельскохозяйственного производства. В этой связи растет актуальность теоретических и методических разработок по вопросам повышения инновационно-инвестиционной привлекательности предприятий АПК [4].

В настоящее время инвесторы не торопятся вкладывать финансовые средства в сельское хозяйство, поскольку оно не является быстро окупаемым производством. Кроме того, современное инвестирование в аграрный сектор и рост инвестиционной привлекательности АПК сдерживаются рядом факторов, среди которых можно выделить недостаток собственных финансовых ресурсов, инвестиционные риски, высокий процент коммерческого кредита, низкую прибыльность инвестиций в основной капитал и др.

За 2010 год объем инвестиций в сельское хозяйство составил 9490,7 млрд. руб., т.е. составляет 17% от общего поступления инвестиций в основной капитал. Если проследить изменения в поступлении инвестиций в сельское хозяйство за последние 5 лет, то отмечается тенденция их увеличения более чем в 4 раза [2].

Вместе с тем необходимо учитывать, что для активизации инвестиционных процессов и привлечения инвестиций в развитие АПК важнейшую роль играет благоприятный инвестиционный климат. На инвестиционный климат влияет группа факторов, определяющих влияние внутренней и внешней среды на привлечение инвестиций. Среди внешних факторов инвестирования можно выделить такие как процентная ставка по кредиту, ценообразование на сельскохозяйственную продукцию, инвестиционная политика и др. К внутренним относятся технология производства, характер инвестиций, уровень производительности труда и др.

На нынешнем этапе развития АПК необходимо расширение системы лизинговых операций, способствующих модернизации и техническому переоснащению производства; привлечение местных целевых бюджетных фондов; льготное налогообложение субъектов хозяйствования; введение фиксированных отчислений от импортных пошлин и направление их на инвестиции в сельское хозяйство. Механизм государственной поддержки должен реализоваться на законодательной основе и в равной мере касаться всех сельскохозяйственных организаций, имеющих право на ее получение.

В условиях рыночной экономики наряду с государством необходимо привлечение и других инвесторов. Учитывая относительно низкую доходность сельского хозяйства, необходимы совместные усилия всех участников этого процесса. Кроме того, целесообразно привлечение зарубежного капитала. Привлечение иностранных инвестиций имеет ряд преимуществ в сравнении с ростом сельскохозяйственного импорта: создание дополнительных рабочих мест, увеличение налоговых поступлений в бюджеты различных уровней и т.д. Для увеличения притока прямых иностранных инвестиций необходимо ввести в действие механизм внутренних инвестиций и повысить финансовую устойчивость сельскохозяйственных организаций [1].

Наиболее приемлемой формой привлечения финансовых средств внутренних и внешних инвесторов является создание на базе сельскохозяйственных организаций с низким уровнем платежеспособности предприятий с учетом иностранного капитала. В качестве первоначальной формы образования таких предприятий целесообразна передача государственных и коллективных сельскохозяйственных организаций в аренду физическим или юридическим лицам с правом выкупа имущества по его рыночной стоимости. При этом инвесторам может быть предоставлено право отсрочки выкупа имущества – до 5 лет с момента регистрации предприятия, а передача земли в аренду целесообразна на длительный срок – до 99 лет.

Однако передача имущества коллективного предприятия и земли должна осуществляться с учетом интересов всех работников. Этому должно предшествовать распределение имущества на доли, а земли – на паи. В результате работник будет иметь право выбора – сдать свой имущественный и земельный пай в аренду, продать его, вести на своем земельном участке собственное производство или же вступить (с согласия инвестора) во вновь организуемое предприятие.

При таком подходе будут защищены интересы не только инвестора и товаропроизводителя, но и государства, т.к. вместо постоянной поддержки хронически убыточных хозяйств оно получит возможность пополнять бюджет за счет налогов юридических и физических лиц.

Целесообразно также "задействовать" землю, которая в условиях рыночных отношений при комплексной земельной реформе может стать важнейшим инвестиционным ресурсом. Реформа предполагает не только деление земли на паи, но и ее стоимостную оценку, расширение границ частной собственности, постепенное введение рынка земли. Тем самым национальное сельское хозяйство станет более привлекательным для инвесторов, включая зарубежных.

Ипотечный кредит на основе залога земли широко применяется во всем мире, так как земля является высоколиквидным фактором производства. Однако в условиях Республики Беларусь такой формы кредитования пока нет из-за отсутствия правовой базы. Ипотека могла бы стать важным источником инвестирования сельского хозяйства [5].

Считаем целесообразным высокорентабельным (не менее 25%) сельскохозяйственным организациям давать кредиты на льготных условиях. Ускоренное техническое перевооружение таких предприятий будет способствовать росту качества и конкурентоспособности продукции, повышению производительности труда. С другой стороны, это приведет к замене бывших в употреблении, но еще не полностью изношенных технических средств. Тем самым это будет способствовать широкому развитию рынка поддержанной техники, в которой остро нуждаются предприятия с низким уровнем экономического развития, которые зачастую не в силах приобретать новую дорогостоящую технику.

Следует отметить, что нельзя рассчитывать только на внешних инвесторов. Инвестировать в производство должны и сами сельхозпроизводители. А для этого необходимо повысить роль собственных источников сельскохозяйственных организаций в восстановлении основных средств и их наращивании, что возможно при устранении диспаритета цен на продукцию сельского хозяйства и потребляемые им материально-технические ресурсы, уменьшении налогового давления, реструктуризации долгов, включая их списание и пролонгацию.

Необходимо разрешить свободное ценообразование на сельскохозяйственную продукцию. Только тогда начнется более активное привлечение капитала в аграрную отрасль, что скажется на оживлении производства в целом [4].

Внутренними инвесторами в аграрное производство должны быть, прежде всего, финансово благополучные сельскохозяйственные предприятия, т.к. повысить инвестиционную активность способны крупные животноводческие комплексы и птицефабрики, а также перерабатывающие и торговые организации. Инвестировать сельскохозяйственное производство также могут поставщики ресурсов для АПК.

Активизации инвестиционной деятельности должно способствовать развитие рынка ценных бумаг как средства мобилизации и перераспределения финансовых ресурсов, осуществления крупных проектов. В настоящее время доля рынка ценных бумаг в финансировании инвестиций крайне мала и составляет около 1% от общего объема капитальных вложений в основной капитал.

С целью привлечения иностранных инвесторов в перерабатывающую промышленность целесообразна продажа им акций, в первую очередь государственного пакета. Предприниматели смогут более рационально распорядиться собственностью предприятия, направляя капитал в обновление производственно-технического потенциала отрасли [5].

Одним из важнейших путей привлечения инвестиций является создание различных интеграционных структур, в том числе аграрных финансово-промышленных групп.

В этой связи государство должно стимулировать развитие кооперативно-интеграционных процессов в аграрном секторе. В последнее время работа в данном направлении активизировалась. Предприятия перерабатывающей промышленности, а также крупные предприятия промышленного животноводства стремятся обеспечить себя гарантированными поставками сырья, что вынуждает их организовывать различные интеграционные объединения с производителями сельскохозяйственной продукции.

Для стимулирования создания на базе крупных перерабатывающих предприятий холдингов целесообразно уменьшать для них налогооблагаемую прибыль на суммы, которые предприятия расходуют на расширение и технологическую модернизацию своих сырьевых зон. Эти средства, размеры которых должны быть законодательно определены, должны использоваться строго на покупку акций (паев) сельскохозяйственных организаций, аренду земли и технологическую модернизацию сельскохозяйственных предприятий зоны [3].

Считаем, что осуществление предложенных нами мероприятий по активизации инвестиционных процессов в сельском хозяйстве будет способствовать дальнейшему развитию АПК РБ.

Список цитированных источников

1. Шабунин, Н.А. Классификация и оценка основных механизмов привлечения инвестиций в АПК / Н.А. Шабунин // Международный технико-экономический журнал. – 2010. – № 3. – С. 15-21.
2. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2011.
3. Запольский, М.В. Проблемы создания эффективных агрохолдингов в отечественном АПК: экономический аспект / М.В. Запольский // Аграрная экономика. – 2010. – №5. – С. 16-21.
4. АПК Беларуси сегодня и завтра // Новости Беларуси [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: http://www.belta.by/ru/conference/i_85.html. – Дата доступа: 10.11.2011.
5. Инвестиции в АПК: тишина над полями // Экономическая газета [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: http://www.neg.by/publication/2009_05_07_325.html. – Дата доступа: 10.11.2011.

УДК 001.895:336

Карачун Д.В.

Научный руководитель: старший преподаватель Жилкина А.А.

Белорусский национальный технический университет, г. Минск, РБ

ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

В современных условиях ускоренного развития научно-технической революции конкурентоспособность товаров, предприятий и стран все в большей степени определяется способностью национальной экономики внедрять новые технологии. Выбранная тема исследования является весьма ак-

туальной, поскольку в настоящее время традиционная научно-техническая политика уступает место политике инноваций, сфокусированной на практическом применении и получении коммерческой отдачи от нововведений, что стимулирует возникновение новых типов компаний и соответствующих видов их финансирования. Одним из таких видов является венчурное финансирование. Мировое сообщество уже давно и очень активно использует возможности венчурных инструментов для развития реального сектора экономики и повышения доходности активов.

Цель исследования состоит в выявлении проблем в области развития венчурного финансирования в Республике Беларусь и путей их решения.

Венчурное финансирование можно определить как финансирование профессиональными инвестиционными (венчурными) фондами, учрежденными за счет капитала инвесторов – юридических и физических лиц, инновационных предприятий и проектов, с конечной целью получения высокого дохода [3, стр. 37].

С экономической точки зрения, привлекательность венчурного финансирования для инвесторов состоит в том, что в случае успешности новой компании оно способно принести сверхвысокий доход, поскольку тот, кто приходит на рынок первым, может получить с этого рынка самую большую прибыль. Спрос неограниченно растет, и появляются возможности и обеспечение для дальнейшего традиционного инвестирования.

Выгода государства проявляется как в политических дивидендах от создания новых рабочих мест и источников налоговых поступлений, так и в долгосрочном эффекте от скорейшего внедрения новейших технологий в экономике и повышения деловой активности бизнес-среды.

Целесообразно выделить наиболее ключевые черты, присущие венчурному финансированию:

- 1) высокая степень риска инвесторов;
- 2) средний и длительный срок вложений, но не стратегический;
- 3) высокий доход от инвестиций в форме прироста капитала, а не в виде дивидендов;
- 4) отсутствие гарантий (залога, залога) для инвестора;
- 5) объектом являются малые и средние инновационные предприятия, имеющие высокий потенциал роста;
- 6) инвестирование осуществляется через специально созданный венчурный фонд, который организуется и возглавляется венчурным капиталистом;
- 7) непосредственное управление инвестициями осуществляется посредником – венчурным капиталистом, который не рискует собственными средствами;
- 8) возврат инвестиций осуществляется при выходе предприятия на фондовый рынок с акциями, как правило, путем продажи инвестором своей доли акций с наращенной стоимостью [3, стр. 38].

Нормативная база венчурного финансирования в Республике Беларусь практически сформирована. В мае 2010 г. был подписан Указ Президента Республики Беларусь № 252, согласно которому Белорусский инновационный фонд (далее Белинфонд), финансирующий инновационные проекты на возвратной основе, наделен функциями государственного венчурного фонда. Специфика белорусской модели венчурного финансирования через Белинфонд – это финансирование исключительно высокотехнологических и инновационных проектов. Однако механизм венчурного финансирования пока не нашел реального воплощения в отечественной практике, а его формирование выступает в качестве одной из задач национальной инновационной политики.

Государственный комитет по науке и технологиям совместно с заинтересованными госорганами и ведомствами определил первые проекты, которые будут реализованы в Беларуси с использованием механизмов венчурного финансирования. Одним из них станет развитие производства бытовой техники на базе холдинга «Горизонт» с участием китайской компании. Еще один венчурный проект предполагает создание производства новых медикаментов на предприятии «Интеркапс».

Научные исследования экономического потенциала развития венчурной индустрии в Беларуси показали, что существует ряд проблем в данной области, к которым следует отнести следующие:

- 1) отсутствие в Беларуси отрасли венчурного инвестирования, которая только начинает постепенно формироваться;
- 2) отсутствие новых прорывных технологий. Проектов с мировой новизной практически не встречается. Т.е. проекты, которые ориентированы лишь на импортозамещение, неинтересны для венчурных инвесторов, так как не смогут принести большую прибыль, при этом предпринимательские риски по-прежнему велики;
- 3) недостатки законодательства – отсутствие грамотного регулирования венчурной деятельности, слабый механизм защиты интеллектуальной собственности;
- 4) незначительная степень поддержки государством до недавнего времени малого предпринимательства, в том числе инновационного (небольшое число бизнес-инкубаторов, центров поддержки малого предпринимательства, сложность получения кредитов инновационными предприятиями);
- 5) значительную часть среди источников финансирования занимают собственные средства белорусских предприятий, поскольку за рубежом отсутствует информация о потенциале белорусских научно-технических разработок.

Решением данных проблем может стать разработка Концепции венчурного развития страны и принятие соответствующих мер для ее реализации. Так, необходимо формирование правовой базы, с одной стороны, регламентирующей порядок осуществления венчурной деятельности, а с другой сто-

роны, стимулирующей потенциальных инвесторов к участию в ее осуществлении. По мере развития в республике венчурного бизнеса, может возникнуть необходимость специального закрепления в Гражданском Кодексе такого вида юридического лица, как венчурный фонд, в качестве самостоятельной организационно-правовой формы субъектов хозяйствования.

Также необходимо разработать приемлемые для большинства специалистов методы прогноза эффекта от инноваций, что поспособствует увеличению числа проектов, соответствующих требованиям, общепринятым в среде рискованных инвесторов [2].

Необходимой предпосылкой успешного функционирования венчурной индустрии является наличие в стране развитого рынка ценных бумаг. В связи с этим развитие фондового рынка становится для Беларуси важной предпосылкой ее будущего успешного инновационного развития. В перспективе речь может идти о создании в республике специализированной биржи для торговли ценными бумагами венчурных фирм.

Очень важно содействовать повышению образования в области венчурной деятельности путем обучения специалистов. Кроме того, необходимо уделить внимание развитию информационной среды, позволяющей малым инновационным предприятиям и инвесторам сотрудничать между собой.

Стимулом для инвесторов может послужить оказание финансовой поддержки в форме целевых грантов или налоговых льгот на реализацию проектов на этапе идей или промышленных образцов, когда перспективы получения коммерческих кредитов или венчурного финансирования не определены.

По мнению экспертов, основными отраслями в разрезе венчурного бизнеса, которые могут наиболее активно развиваться в нашей стране, а также конкурировать в мировом масштабе, являются информационные, биотехнологии и медицина.

Необходимо привлекать в качестве учредителей и нерезидентов Республики Беларусь. В роли таких учредителей могут выступить зарубежные компании. При этом белорусское государство должно выступить генератором интереса соответствующих иностранных корпораций к участию в финансировании процессов создания потенциальных инноваций на территории республики.

Все предложенные пути решения проблем формирования механизма венчурного финансирования позволят ускорить развитие данной системы в Республике Беларусь, что, в свою очередь, будет иметь ряд положительных эффектов:

- 1) создание спроса на высококвалифицированных специалистов;
- 2) производство продуктов и услуг для населения, основанных на высоких технологиях;
- 3) компании, получившие венчурные инвестиции, обеспечат поступление средств в бюджет в виде налогов и сборов при выходе на устойчивую прибыльность;
- 4) привлечение иностранных инвестиций.

На основе вышеизложенного можно сделать следующие выводы:

- на современном этапе венчурный бизнес развился в мощную мировую индустрию, он является средством высокодоходного размещения капитала и эффективным механизмом внедрения инноваций;
- в РБ существует ряд проблем, препятствующих развитию венчурной деятельности;
- важной составляющей государственной инновационной политики является всяческое содействие созданию и последующему функционированию венчурных фирм и венчурных фондов.

Список цитированных источников

1. Гражданский кодекс Республики Беларусь: с изм. и доп. по состоянию на 10 авг. 2010 г. – Минск: Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь, 2010. – 640 с.
2. Сержанович, А.А. Риск как путь к развитию // Беларусь и рынок. – 2011. – №8(943).
3. Степаненко, Д.М. Формирование механизма венчурного финансирования в Республике Беларусь // Банкаўскі веснік, 2008. – №13(414). – С. 36-42.

УДК 336.22(476)

Клюшева К.Ю.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Гридюшко Е.Н.

Белорусская государственная сельскохозяйственная академия, г. Горки, РБ

ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Любое общество не может нормально функционировать и развиваться без четко организованной системы контроля, в первую очередь финансового контроля, посредством которого проверяется правильность соблюдения установленных форм финансовых отношений. Необходимость стабилизации налоговой системы, обеспечения устойчивого поступления бюджетных доходов, соблюдения налоговой дисциплины как условия качественного выполнения обязательств перед государством физическими и юридическими лицами обусловили обособление особого направления государственного финансового контроля – налогового контроля.

Развитие и становление налогового контроля в Республике Беларусь на протяжении последних лет проходило в трудных условиях, вызванных в первую очередь нестабильностью налогового законодательства, проблемами в организации работы налоговых инспекций. Нестабильность законодательной базы, множественность налогов вызывают негативное отношение налогоплательщиков к на-

логовой системе и налоговому контролю, не дают возможности адаптироваться в складывающейся экономической ситуации.

Налоговые инспекции строят свои взаимоотношения с налогоплательщиками на законодательной и нормативной основе, поэтому эффективность налогового контроля прямо зависит от совершенства и стабильности законов. Практика показывает, что нечеткие формулировки в законах и других нормативных актах по налогообложению приводят к затягиванию проверок, длительным согласованиям, разногласиям. В результате этого теряется много рабочего времени и возникают конфликтные ситуации в отношениях с налогоплательщиками.

Существуют разные причины невыполнения налогоплательщиками возложенных на них функций, но в большинстве случаев это происходит умышленно. Как физические, так и юридические лица желают оставить при себе как можно больше финансовых средств, для удовлетворения своих личных интересов, но при этом жить в благоустроенной стране, ездить по хорошим дорогам, получать профессиональную и бесплатную медицинскую помощь и т.д. Но, в конечном счете, ни за что за это не платить. Следует отметить еще тот факт, что на налоговые поступления в структуре доходной части бюджета приходится, как правило, свыше 80%. Это является фундаментом бюджета, а без него не сможет нормально функционировать и развиваться государство.

К сожалению, происходит противоречие публичных и частных интересов в сфере налогообложения. Государство, защищая общественные интересы, а это интересы большинства, а не единиц, вынуждено применять специальный механизм взаимодействия с плательщиками, который, в конечном счете, призван обеспечить надлежащее поведение каждого лица по исполнению им налоговых обязанностей и защитить при этом интересы общества. И этим механизмом является система налогового контроля.

О.А. Ногина определяет налоговый контроль как «составную часть формируемого государством организационно-правового механизма управления, представляющую собой особый вид государственной деятельности специально уполномоченных государственных органов, в результате которой обеспечивается установленное нормами налогового права исполнение обязанностей лиц в сфере налогообложения, исследование и выявление оснований для применения мер ответственности за совершение налоговых правонарушений» [2, с. 25]. С юридической точки зрения, можно согласиться с этим определением, но в нем, как и в большинстве других, не учитывается моральная сторона вопроса. Ведь главной целью налогового контроля, как отметил А.А. Пилипенко, является выполнение плательщиками налоговых обязательств не под страхом принуждения, а посредством понимания ими и другими участниками налоговых отношений добросовестности исполнения своих налоговых обязанностей, как при помощи соблюдения налоговой дисциплины, так и формирования налоговой культуры в обществе. Уверенность плательщиков в том, что уклонение от налогообложения с большей вероятностью будет обнаружено, приводит в странах со сложившимися налоговыми традициями к добровольному выполнению плательщиками обязанностей, возложенных на них налоговым законодательством [3, с. 226]. Пока государство не добьется достойной налоговой культуры в обществе, а показателем этому будет исчезновение или сокращение четырех причин уклонения от налогов: моральных, политических, экономических и технических, до тех пор будет необходима жесткая система налогового контроля.

Несовершенство налогового законодательства и преобладание высоких налоговых ставок сужают налоговую базу, тем самым недостаточно обеспечивают требуемую доходность бюджета, отрицательно воздействуют на инвестиционную активность налогоплательщиков, оказывают отрицательное влияние на финансово-хозяйственную деятельность предприятий и их результаты.

Негативные явления, которые связаны с уклонением плательщиков от налогов могут быть устранены при условии создания современного налогового законодательства, отвечающего работе субъектов хозяйствования в рыночных условиях, в результате чего им будут созданы такие условия экономической деятельности, при которых было бы выгодно платить налоги.

Актуальность данного вопроса заключается в том, что на данном этапе развития экономики создаются новые предприятия, которые осуществляют свою предпринимательскую деятельность в разных сферах народного хозяйства. Следовательно, это влечет за ними выполнение налоговых обязательств, что часто происходит недобросовестно, имеет место уклонение от налогообложения запрещенными законодательством способами, что приводит к непоступлению налоговых платежей в бюджет и внебюджетные фонды. В связи с этим и необходима система налогового контроля для полного и своевременного поступления налогов и других обязательных платежей в бюджет, возмещения причиненного государству ущерба. А государство защищает общественные интересы, интересы своих от неправомερных действий субъектов налоговой системы, тем самым привлекает виновных к ответственности, устраняет условия, способствующие повторению нарушений в будущем.

По-прежнему актуальной задачей для налоговых органов остается выявление и пресечение теневой экономической деятельности. Одно из направлений такой работы – предотвращение лжепредпринимательства и легализации доходов, полученных незаконным путем.

Серьезный акцент в контрольной работе налоговых органов необходимо сделать в таких сферах деятельности, как операции с ценными бумагами, поступление денежных средств за выполненные работы и оказанные услуги, не соответствующих сфере деятельности субъекта хозяйствования, а также на выявление иностранных юридических лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью на территории Беларуси и скрывающих доходы от налогообложения. При этом необходимо со-

вершенствовать работу в этом направлении, чтобы своевременно выявлять факты незарегистрированной предпринимательской деятельности нерезидентов с целью привлечения их к налоговой ответственности.

Для повышения оперативности и перспективной направленности налогового контроля необходима тщательная координация и согласование деятельности различных контрольных органов, структуризация информационных потоков, создание системы информационных массивов. В условиях развития рыночных отношений в стране постоянно увеличивается количество налогоплательщиков, возрастает объем и усложняются методы работы органов налоговой службы. Применение современных средств информационных технологий позволяет обрабатывать с приемлемой скоростью практически весь массив имеющейся информации. Однако необходимо отметить, что как бы не совершенствовались в мире информационные технологии повышение производительности и качества работы немислимо без человеческого потенциала, то есть необходимо повышение профессионализма работников налоговых органов.

Также в число приоритетных задач развития налогового контроля можно выдвинуть пропаганду налоговой культуры. основополагающая идея – это сформировать у граждан понимание того, что уплата налогов это не наказание, а выгодное для всех вложение денег в свою страну, что средства, поступающие в государственную казну, вернутся к налогоплательщикам в виде пенсий, пособий, стипендий, бесплатного здравоохранения, то есть совокупности установленных Конституцией социальных благ и гарантий, создавая основу стабильности и процветания общества. Совершенствование каждого из этих элементов позволит улучшить организацию налогового контроля в целом.

Таким образом, совершенствование налогового контроля обеспечивает полное и своевременное поступление налогов и других обязательных платежей в бюджет, свидетельствует об уровне развития рыночных отношений, способствует решению вопросов, препятствующих государству нормально и достойно развиваться.

Список цитированных источников

1. Налоговый кодекс РБ (Особенная часть): Принят Палатой представителей 11 декабря 2009 г., одобрен Советом Республики 18 декабря 2009 года. – Режим доступа: http://www.minfin.gov.by/rmenu/taxation/kodeks_nalogi/.
2. Ногина, О.А. Налоговый контроль: вопросы теории / О.А. Ногина. – СПб.: Питер, 2002. – 38 с.
3. Пилипенко, А.А. Налоговое право: учеб. пособие / А.А. Пилипенко. – Минск: Книжный дом, 2006. – 448 с.

УДК 336

Кожевина Е.Е.

Научный руководитель: преподаватель Залесовский А.С.

Международный университет «МИТСО», г. Минск, РБ

АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ФАКТОРИНГА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ. ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Как известно, финансирование под уступку денежного требования (факторинг) – это комплекс услуг, предоставляющихся поставщику (клиенту) фактором (банком), по финансированию оборотного капитала клиента, инкассированию дебиторской задолженности, страхованию рисков, ведению счетов, связанных с получением дебиторской задолженности. Факторинг – это высокооплачиваемый кредит. Но, несмотря на это, предприятиям выгодно заключать факторинговые договоры, так как это позволяет ускорить оборачиваемость оборотных средств, уменьшить риски неплатежа, дает возможность концентрироваться на основной, производственной деятельности.

Выбранная тема является актуальной, ввиду того, что в современных условиях белорусской экономики необходимо искать и изучать новые способы получения дополнительных средств, ускорять оборачиваемость денежных и товарных потоков поставщиков, а также расширять рынок банковских услуг. Факторинг выгоден для бизнеса. Данный факт подтверждается мировой практикой его применения.

Предпосылки возникновения факторинга связаны с бурным развитием коммерческого кредита в середине XX века. Именно в это время объем предложения товаров стал превышать платежеспособный спрос непосредственных потребителей. По ряду товарных групп формировался устойчивый рынок покупателей [3, с. 310].

С ростом производства, предприятиям все чаще приходилось прибегать к использованию коммерческого кредита, что в свою очередь при больших объемах поставок очень сильно отвлекало оборотные средства. Поэтому стало выгодно использовать факторинг.

В СССР факторинг был внедрен в качестве эксперимента в 1988, однако сущность данной услуги была несколько искажена: переуступалась только просроченная дебиторская задолженность, соглашение заключалось как с поставщиком, так и с покупателем, причем первому гарантировались платежи путем кредитования покупателя. Факторинговое обслуживание носило характер разовых сделок: без обеспечения комплекса страховых, информационных учетных и консалтинговых услуг, подразумеваемых факторингом [1, с. 9].

Таким образом, из-за отсутствия опыта, цивилизованных факторинговых технологий и неудовлетворительной платежной дисциплины банки поначалу понесли немалые потери от осуществления факторинговых операций. Однако уже к 1994 банки приобрели опыт осуществления данной операции.

В настоящее время в РБ зарегистрирован и функционирует 31 коммерческий банк. Все они имеют лицензию Национального банка Республики Беларусь на осуществление операций по финансированию под уступку денежного требования (факторинг). Однако, по данным «Информационного портала о банках Беларуси»¹, реально проводятся факторинговые операции лишь 12 банками. Это обусловлено тем, что данная услуга не востребована со стороны белорусских предприятий. В свою очередь, это связано с большим количеством убыточных и неплатежеспособных предприятий в РБ, а также с высокой стоимостью факторингового кредита, так как он является высокорисковым для банка.

За факторинговое обслуживание фактор взимает с клиента (поставщика):

1. Факторинговую комиссию. В зарубежных странах это 1,5 – 3%, в Республике Беларусь – около 15% от суммы счета-фактора. Ее размер зависит от суммы долга, степени риска и объема необходимой посреднической работы.

2. Ссудный процент с ежедневного остатка выплаченного клиенту аванса против инкассированных счетов. Процент взимается со дня выдачи аванса до дня погашения задолженности. Ставка ссудного процента обычно на 1,5 – 2,5% выше ставок по краткосрочным кредитам или на 1 – 2% выше учетной ставки центрального банка [2, с. 17].

Рассмотрим на примере зарубежной страны. Сумма факторинговой операции – 400 тыс. долларов, аванс – 90%, комиссия фактора – 3% плюс ежемесячный процент за аванс – 2%, получаем, что поставщик (клиент) получает: 400 тыс. долларов – 40 тыс. долларов (резерв) – 12 тыс. долларов (комиссии фактора) – 8 тыс. долларов (% за аванс) = 340 тыс. долларов.

Рассмотрим на примере Республики Беларусь. Сумма факторинговой операции – 400 тыс. долларов, аванс – 90%, комиссия фактора – 15% плюс ежемесячный процент за аванс – 2%, получаем, что поставщик (клиент) получает: 400 тыс. долларов – 40 тыс. долларов (резерв) – 60 тыс. долларов (комиссии фактора) – 8 тыс. долларов (% за аванс) = 292 тыс. долларов.

Таким образом, видно, что в нашей стране факторинговая комиссия гораздо выше, чем в зарубежных странах, а значит, и сам факторинговый кредит получается дороже, что в свою очередь, тормозит его развитие в Республике Беларусь. Такой высокий процент факторинговой комиссии связан в первую очередь с большим риском несвоевременной оплаты поставок, неплатежеспособности дебиторов, изменения стоимости кредитных ресурсов. На современном этапе в мировой практике наблюдается тенденция к увеличению роли и развитию факторинговых услуг. В настоящее время тенденцией развития мирового рынка факторинговых услуг выступает объединение факторинговых компаний в ассоциации – крупнейшие факторинговые сети. Крупнейшей из таких сетей является «Factors Chain International». Она объединяет 252 факторинговые компании в 67 странах мира. По данным отчета «Factors Chain International», объем и структура факторинговых услуг в мировом хозяйстве за 2010 год выглядит следующим образом:

Таблица 1 – Объем и структура факторинговых услуг в мировом хозяйстве

Континенты	Вид факторинга				Всего	
	внутренний		международный		млн. евро	уд. вес, %
	млн. евро	удельный вес, %	млн. евро	удельный вес, %		
Европа	900,655	86,18	144,415	13,82	1 045,069	63,41
Америка	173,065	93,37	12,292	6,63	185,357	11,25
Африка	16,110	96,55	576	3452,00	16,686	1,01
Азия	267,071	75,10	88,531	24,90	355,602	21,57
Австралия	45,430	99,81	85	186,75	45,515	2,76
Всего:	1 402,331	85,08	245,898	14,92	1 648,229	100,00

По данным таблицы видно, что внутренний факторинг явно превышает международный во всех странах мира: 85,08% от общего объема факторинга против 14,92% приходящихся на международный факторинг в 2010 году.

На международном рынке факторинговых услуг наблюдается тенденция к увеличению факторинговых компаний, в то время как в Беларуси эта услуга во многом не востребована со стороны предприятий. Так, например, в Могилевской области в 2009 г. по сравнению с 2008 г. количество проведенных факторинговых операций сократилось вдвое, а за 2010, 2011 года вовсе не проводилось ни одной факторинговой сделки, несмотря на то, что по оценкам банка потенциально возможных клиентов достаточное количество. Это связано в первую очередь с большой закредитованностью предприятий, а также дороговизной факторингового кредита в целом, ввиду повышенного риска неоплаты для банка (фактора), предоставляющего данный вид кредита в РБ. С другой стороны, в РБ к перспективным и активно развивающимся областям применения факторинга выделяют сферу услуг: транспортных, туристических, рекламных и т.д. Кроме того, при использовании факторингового кредита предприятиям предоставляется возможность отнесения затрат по факторинговым операциям на себестоимость, что невозможно при использовании в качестве финансирования банковского кредита согласно законодательству.

Таким образом, осуществление факторинговых операций заключается в предоставлении банком (фактором) комплекса услуг, основой которых является переуступка банку (фактору) непоплаченных долговых требований, в сочетании с элементами бухгалтерского, финансового, юридического, стра-

¹ Информационный портал о банках Беларуси: //http://belbank.net/factoring.php

хового, информационного обслуживания клиентов. Применение факторинга выгодно всем сторонам сделки. Для поставщика – это страхование риска неполучения платежа, снижение расходов по ведению счетов, способствует неотвлечению оборотных средств предприятия, ускорение оборота его капитала; для покупателя – это возможность получения отсрочки платежа, для банка (фактора), выкупающего денежные требования, – расширение с помощью договора факторинга круга оказываемых услуг, получение высокого денежного вознаграждения за проведение факторинговых операций.

Список цитированных источников

1. Данина, Е.А. Факторинг: теория и практика применения: методические рекомендации / Е.А. Данина, В.Я. Ильина. – Витебск: УО «ВГУ им. П.М. Машерова», 2009. – 83 с.
2. Захорошко, С. Роль факторинга в банковской практике / С. Захорошко // Вестник ассоциации белорусских банков. – 2011. – № 1 (597). – С. 16-20.
3. Левкович, А.П. Кредитные и расчетные операции во внешнеэкономической деятельности: учеб. пособие / А.П. Левкович. – Мн.: БГЭУ, 2006. – 383 с.

УДК 631.162:657.213

Куземкина О.В.

Научный руководитель: к.э.н. Петракович А.В.

Белорусская государственная сельскохозяйственная академия, г. Горки, РБ

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ В СИСТЕМЕ КРЕДИТОВАНИЯ

Одним из важнейших условий обеспечения динамичного социально-экономического развития страны, поддержки политики экономического роста, создания условий для роста реальной заработной платы является использование такого инструмента денежно-кредитной политики, как кредитование банками реального сектора экономики.

Белорусский сельскохозяйственный сектор является наиболее проблематичным в национальной экономике. В настоящее время большинство сельскохозяйственных товаропроизводителей испытывает острую потребность в заемных средствах (как на текущую деятельность, так и на инвестиционные цели), что подтверждается сокращением основных и оборотных средств в сельскохозяйственных организациях республики (рисунок 1).



Рисунок – Основные средства по отрасли сельского хозяйства

Для сокращения общей потребности хозяйств в оборотных средствах, а также стимулирования их эффективного использования целесообразно привлечение заемных средств в виде краткосрочных кредитов и займов, однако низкий уровень платежеспособности, по сравнению с организациями других отраслей, ограничивает доступ сельхозпроизводителей на рынок финансовых услуг.

Проведенные исследования показали, что в республике сложилась ситуация, при которой стоимость кредита превосходит способность организаций сельского хозяйства её оплачивать (таблица 1).

Таблица 1 – Рентабельность сельскохозяйственных предприятий и рыночные процентные ставки по вновь выданным кредитам

Показатели	Годы			
	2007	2008	2009	2010
Рентабельность (убыточность) реализованной продукции, работ, услуг по отрасли сельского хозяйства, %	1,3	6,4	0,3	-0,5
Средние процентные ставки по вновь выданным банковским кредитам в национальной валюте, % годовых	4,4	5,1	5,3	5,0

Как видно из данных таблицы, рентабельность реализованной продукции по отрасли «сельское хозяйство» снизилась в 2009 г. по отношению к уровню 2008 г., процентные ставки по вновь выданным кредитам возросли, т.е. агрегированная способность аграрного сектора привлекать заемные средства чрезвычайно низка. В 2010 г. реализация продукции предприятиями отрасли «сельское хозяйство» убыточна. Можно сделать вывод, что нерасположенность коммерческих банков к выдаче кредитов сельскохозяйственным предприятиям является следствием низкой эффективности их производства.

Проведенный анализ показал, что более 95% хозяйств имеют задолженность перед бюджетами всех уровней и внебюджетными фондами, в том числе и просроченную, практически все предприятия имеют задолженность перед поставщиками ресурсов. Так, суммарная задолженность сельскохозяйственных предприятий на начало 2011 г. составила 31789 млрд. рублей.

В составе суммарной задолженности по обязательствам 12656 млрд. рублей составляет кредиторская задолженность, задолженность по кредитам банка и займам составляет 19133 млрд. рублей. На протяжении последних трех лет наибольшая кредитная задолженность и даже рост невозвращенных кредитов по-прежнему характерны для отрасли сельского хозяйства, невзирая на самую низкую стоимость кредитных займов, ему предоставляемых.

Основным институтом действующей системы кредитования крупнотоварных сельскохозяйственных предприятий является Белагропромбанк, который исполняет роль финансового агента правительства, предоставляя кредиты преимущественно за счет бюджетных средств. Однако в качестве гарантии возврата кредитных средств банк требует залог имущества. На такой шаг далеко не каждый может решиться, особенно мелкий товаропроизводитель.

Следует отметить, что приоритетность заемщика, срок кредита и процентная ставка по кредиту определяются государством, что является первой особенностью действующей в республике системы кредитования.

Финансовый механизм, направленный на стимулирование сельскохозяйственной деятельности жителей деревни, был введен Указом Президента от 14.06.2010 № 302 «О предоставлении кредитов гражданам, осуществляющим ведение личных подсобных хозяйств» [1]. Документ инициирован Минсельхозпродом ввиду значительности вклада личных подсобных хозяйств граждан в национальную аграрную экономику. Указом № 302 были определены виды, сроки и объемы кредитной поддержки сельчан. Так, кредиты под 5% годовых предоставляются на приобретение удобрений, средств защиты растений, семян, а также оплату услуг по их внесению – до 1 года, сельскохозяйственных животных и птиц – до 3 лет, многолетних насаждений плодово-ягодных культур, парников, теплиц, стройматериалов для возведения парников, теплиц, хозпостроек, а также оплату работ (услуг) по их строительству – до 5 лет и на приобретение сельхозтехники, машин и оборудования отечественного производства – до 7 лет. Все финансирование на эти цели, которое должен предоставить Белагропромбанк, определено в размере 100 млрд. руб., а максимальный объем поддержки одного хозяйства – 60 млн. руб.

Однако освоение кредитной линии идет слабыми темпами. Основная причина такого низкого спроса на заемные ресурсы со стороны сельских жителей – несовершенство механизма предоставления сельчанам льготных кредитов. Чтобы получить такой кредит, в отделение Белагропромбанка, согласно Указу № 302, должны быть представлены, в частности, документы, необходимые для оценки кредитоспособности заявителя и поручителя (поручителей). Между тем на практике далеко не все жители белорусской деревни сегодня трудоустроены в местных организациях. Как раз наоборот, отсутствие рабочих мест на селе и безденежье заставляют сельчан кормиться со своего подворья. Но отсутствие у них и их поручителей справок о доходах препятствует получению кредитов.

Кроме того, Белагропромбанк в соответствии с Указом № 302 предоставляет кредит в безналичном порядке, перечисляя деньги на счет продавца (подрядчика, исполнителя) товаров (работ, услуг) на основании представленных кредитополучателем договоров и других документов, подтверждающих осуществление кредитуемой сделки. Но крестьянину дешевле купить необходимые товары на рынке за наличные деньги, не говоря уже о расчетах с соседом, нанятым для помощи, скажем, строительства теплицы.

С другой стороны, государство, устанавливая строгие рамки получения кредитов, стремилось снизить риск их невозврата и нецелевого использования. Но для масштабного стимулирования развития отечественных личных подсобных хозяйств созданный механизм оказался непригоден.

Кредитование в рамках госпрограмм осуществлялось двумя крупнейшими банками страны – «Белагропромбанком» и «Беларусбанком». Теперь такую возможность имеют и все остальные банки. В соответствии с Указом Президента Республики Беларусь № 256 от 20.06.2011 г. коммерческие банки получают государственные гарантии от Правительства Республики Беларусь или местных исполнительных и распорядительных органов на возврат основной суммы долга [2]. Кредит может выдаваться в белорусских рублях на срок, не превышающий срок окупаемости проектов, но не более 12 лет. Указ регламентирует стоимость ресурсов: ставка по кредиту не может превышать размер ставки рефинансирования Национального банка Республики Беларусь, увеличенной на 3 процентных пункта.

Предусматривается, что государство возместит предприятиям АПК часть процентов за пользование кредитами за счет республиканского бюджета путем перечисления денежных средств на специальные счета, открываемые организациями в банках. По пяти программам будет возмещаться до 50% ставки рефинансирования, по четырем – до 100%. Таким образом, реальная стоимость ресурсов для предприятий составит от 3 до 13% годовых.

Вместе с тем существует ряд проблем, которые пока ограничивают эффективность принятых мер:

1. Не все коммерческие банки устраивает премия в 3%, определенная Указом № 256. На финансовом рынке наблюдается дефицит ресурсов, и ставки по межбанковским краткосрочным кредитам гораздо выше.

2. Предлагаемые государственные гарантии не являются в глазах руководства некоторых банков достаточной компенсацией потерь в процентах по сравнению с рыночными ставками. Есть вероятность того, что международный аудит отнесет подобные кредиты на убытки, что не одобряют иностранные акционеры.

В целом банки готовы работать с наиболее рентабельными отраслями сельского хозяйства – птицеводством и мясным животноводством. Их интересует переработка, производство сельхозтехники. Кроме того, они в первую очередь обращают внимание на известные, хорошо зарекомендовавшие себя предприятия [3].

Проведенные исследования позволяют сделать следующие выводы: в настоящее время льготное кредитование сельскохозяйственного производства в республике зависит от административных решений правительства, а не от хозяйственного интереса участвующих в нем субъектов. По сложившейся в последние годы практике кредитования организациям, производящим сельскохозяйственную продукцию, выдаются льготные кредиты на подготовку и проведение весенне-полевых работ, ремонт техники, заготовку кормов, уборку урожая и т.д. Существующий механизм льготирования процентных ставок за кредит из средств республиканского, местных бюджетов и фонда поддержки производителей сельскохозяйственной продукции, продовольствия и аграрной науки приводит к тому, что кредитные ресурсы по льготной ставке направляются нередко не на финансирование сельского хозяйства, которое характеризуется длительными сроками производства, относительно низкой рентабельностью и высоким риском невозврата кредита, а попадают в другие сферы АПК.

Кроме того, искажаются конкурентные условия на рынке финансовых услуг, поскольку число банков, работающих с сельским хозяйством, часто ограничивается лишь теми, которые имеют доступ к бюджетным ресурсам, увеличиваются затраты на контроль за целевым использованием кредитных ресурсов.

Привлечение банковского капитала в сельское хозяйство нереалистично до тех пор, пока государственные субсидии не создадут мотивацию для банков и сельхозпредприятий работать на взаимовыгодной основе и тем самым развивать систему кредитования, основанную на рыночных стимулах.

Список цитированных источников

1. О предоставлении кредитов гражданам, осуществляющим ведение личных подсобных хозяйств: Указ Президента РБ от 14 июня 2010 г. № 302 / Национальный реестр правовых актов РБ. – 2010 г. – № 146, 1/11704.
2. О дополнительных мерах по реализации государственных программ в области сельского хозяйства: Указ Президента РБ от 20 июня 2011 г. № 256 / Национальный реестр правовых актов РБ. – 2011 г. – № 71, 1/12621.
3. Жуков, А. Кредитная альтернатива для АПК // Белорусское сельское хозяйство. – 2011. – №7. – С.14-16.

УДК 336

Толстая Т.А.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Королев Ю.Ю.

Международный университет «МИТСО», г. Минск, РБ

РЕЙТИНГОВАЯ ОЦЕНКА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ПОТЕНЦИАЛЬНОГО КРЕДИТОПОЛУЧАТЕЛЯ – ФИЗИЧЕСКОГО ЛИЦА

Изучение кредитоспособности кредитополучателя является важным направлением в современной системе кредитования. Актуальность данного вопроса обусловлена тем, что процесс кредитования связан с действием многочисленных и многообразных факторов риска.

Кредитоспособность представляет собой оценку банком кредитополучателя с точки зрения возможности и целесообразности предоставления кредита и определения возможности своевременного возврата ссуды и выплаты процентов. При оценке кредитоспособности следует учитывать множество факторов, в т.ч. дееспособность заемщика, репутацию, способность получить доход, достаточный для погашения долга, компетентность руководства [1, с. 347].

Оценка кредитоспособности заемщика это не механический, а творческий процесс. Оценка кредитоспособности позволяет банку реально определить возможность выдачи кредита с вытекающими отсюда последствиями.

ОАО «Белагропромбанк» в своей практике использует следующий способ определения платежеспособности кредитополучателя: в расчет платежеспособности кредитополучателя принимаются его постоянные доходы, получаемые на территории РБ, подтвержденные документально, и расходы.

К доходам кредитополучателя могут относиться:

- заработная плата и приравненные к ней выплаты;
- доходы от предпринимательской деятельности;
- пенсии, стипендии, пособия и т.п.

К расходам кредитополучателя могут относиться:

- удержания подоходного и других налогов;

- алименты;
- стоимость коммунальных услуг, плата за пользование жилым помещением, телефоном;
- платежи по различным видам страхования;
- плата за содержание детей в детских учреждениях;
- платежи по ранее полученным кредитам и процентам за пользование ими, займам;
- производимые платежи по заключенным договорам поручительства;
- платежи за оплату обучения в средних, средних специальных и высших учебных заведениях
- другие расходы.

Определение платежеспособности кредитополучателя производится путем расчета максимально возможной суммы кредита в валюте кредита по формуле:

$$C_{\max} = \frac{(D - P) \cdot K}{\frac{1}{\text{ПМ}} + \frac{\text{ПС}}{1200}}$$

где C_{\max} – максимальная сумма кредита (предельный размер единовременной задолжен/ по кредиту); ПС – процентная ставка по кредиту, в зависимости от вида кредита, валюты и срока кредитования; Д – средний доход кредитополучателя (поручителя) за определенный период времени; Р – средние расходы кредитополучателя (поручителя), за определенный период времени; ПМ – количество платежных периодов (в месяцах); К – коэффициент, указанный в соответствующей спецификации [3].

Анализ фактических данных о размерах невозвращенных потребительских кредитов ОАО «Беллагропромбанк» за последние годы показал, что их объем остается весьма значительным [2]. Из этого следует, что необходимо совершенствовать методики расчета кредитоспособности потенциальных кредитополучателей – физических лиц.

Сравнив методики оценок кредитоспособности юридических и физических лиц, считаем целесообразным применять рейтинговую систему при определении кредитоспособности не только юридического лица, но и физического.

Методика рейтинговой оценки кредитоспособности включает:

- разработку системы оценочных показателей кредитоспособности;
- определение критериальных границ оценочных показателей;
- ранжирование оценочных показателей;
- оценку суммарной кредитоспособности.

Для построения рейтинговой оценки, на наш взгляд, целесообразно использовать следующие основные данные о потенциальном кредитополучателе:

- наличие положительной кредитной истории в банке;
- уровень среднемесячного дохода;
- трудовой стаж на последнем месте работы;
- поло-возрастная характеристика;
- семейное положение;
- число лиц, находящихся на иждивении;
- образование;
- должностной статус;
- наличие в собственности ликвидной недвижимости и др.

На основании экспертной оценки необходимо проранжировать перечисленные выше показатели в зависимости от уровня их значимости и каждому присвоить балл от 1 до 10. Полученный показатель необходимо сравнить с определенным количественным порогом, который соответствует определенному виду (типу) кредитоспособности. Соответственно, на получение кредита может рассчитывать тот клиент, у которого интегральная величина данных выше этого порога.

Например, проранжировать потенциальных заемщиков по поло-возрастным характеристикам можно следующим образом (табл. 1).

Таблица 1 – Ранжирование потенциальных кредитополучателей – физических лиц по поло-возрастным характеристикам

Поло-возрастная группа	Старше 60 лет	55-59 лет	45-54 лет	35-44 лет	24-34 лет	18-24 лет
Мужчины	0	1	3	10	5	1
Женщины	0	0	1	10	5	1

Такое ранжирование проведено с учетом того, что сегодня в Беларуси 62,5% трудоспособного населения, а пенсионный возраст составляет 55 лет (женщины) и 60 лет (мужчины).

Т.о., система рейтинговой оценки обладает тем несомненным преимуществом, что она позволяет быстро и с минимальными затратами труда обработать большой объем кредитных заявок, сократив, таким образом, операционные расходы. Кроме того, она представляет собой и более эффективный способ оценки заявок, т.е. может проводиться кредитными инспекторами, не обладающими достаточным опытом работы. Это позволяет сокращать убытки от выдачи безнадежных кредитов.

Список цитированных источников

1. Организация деятельности коммерческих банков: учебник / Г.И. Кравцова, Н.К. Василенко, О.В. Купчинова [и др.]: под ред. проф. Г.И. Кравцовой. – 3-е изд., перераб. и доп. – Минск: БГЭУ, 2007 – 478 с.

2. Официальный сайт ОАО «Белагпропромбанк» [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.belapb.by/rus/natural/credits/> – Дата доступа: 07.10.2011.

3. Правила кредитования физических лиц в ОАО «Белагпропромбанк»: утв. Протоколом Правления ОАО «Белагпропромбанк» 20.09.2007 №58.

УДК 336.22

Махрачев И.М.

Научный руководитель: старший преподаватель Язкова Г.В.

Белорусская государственная сельскохозяйственная академия, г. Горки, РБ

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СУЩЕСТВУЮЩЕЙ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Налоговая система Республики Беларусь еще достаточно молода, и в настоящее время ведется активная работа по упрощению механизма исчисления отдельных платежей, рационализации структуры налогов в направлении общего снижения налоговой нагрузки. Немаловажным является достижение определенной стабильности налогообложения, от которой во многом зависят возможности планирования бизнеса на перспективу. Однако стабильность не означает абсолютную неизменность налоговой системы, а, напротив, предполагает ее периодическое реформирование и максимальную адаптацию к изменяющимся экономическим условиям. Это особенно характерно для стран с переходной экономикой. При более стабильных экономических условиях потребность в корректировке установленного механизма налогообложения значительно ниже. Исходя из сказанного, актуальность рассматриваемого вопроса бесспорна.

Одной из основных целей изучения данной темы является рассмотрение направлений совершенствования налоговой системы, которые в дальнейшем должны подтолкнуть осуществление работы по упрощению механизма взимания и сокращению общего количества обязательных платежей в бюджет и в первую очередь платежей из выручки, или оборотных налогов. Но, учитывая, что с позиций фискального значения эти налоговые рычаги играют важную роль как наиболее стабильный и гарантированный источник поступлений в бюджет, отмена указанных платежей в ближайшем будущем неосуществима и будет возможна лишь по мере их замещения иными источниками финансирования государственных расходов. Причем необходимо не только постепенно сокращать совокупную ставку оборотных налогов, но и не допускать введения новых.

Также важным является снижение налогового бремени на фонд заработной платы. Неоспоримым является факт чрезмерно высокой налоговой нагрузки на фонд заработной платы, что не способствует полной его легализации. Естественно, что в такой ситуации у многих субъектов хозяйствования возникает соблазн, если не полностью, то хотя бы частично скрыть от налогообложения фонд заработной платы. В результате в бюджет и в, теперь уже бюджетный, Фонд социальной защиты населения недопоступают значительные суммы денежных средств, ограничивая тем самым развитие социальной сферы.

Для кардинального изменения сложившейся ситуации необходимо снижение налоговой нагрузки на средства, предназначенные на оплату труда. Вместе с тем это возможно только при условии расширения базы налогообложения и полной легализации сумм заработной платы, то есть при условии роста доходов населения. Достичь этого можно, в частности, путем установления минимальной почасовой ставки оплаты труда, принятия других мер, способствующих легализации реальных доходов населения, а также создания благоприятных условий для развития малого бизнеса.

Одним из недостатков существующей налоговой системы является присутствие принципа двойного налогообложения при формировании цены. Это особенно характерно для тех налогов, которые исчисляются от суммы реализации продукции. Получается так, что налоги накладываются на налог, а это ведет к увеличению издержек, себестоимости и в конечном итоге – цен на продукцию.

В настоящее время практически подавляющее большинство различных налогов в бюджет и обязательные платежи во внебюджетные фонды уплачивают промежуточные предприятия всех отраслей. Из-за этого каждое промежуточное предприятие, поставляющее ту или иную продукцию для производства конечного продукта, давит на своего партнера по технологической цепочке, вынуждая его к дальнейшему росту затрат и выплате своих налогов в бюджет, порождая тем самым инфляционную спираль. Промежуточный продукт, проходя через различные этапы и звенья своего движения, сваливается большим грузом на конечный продукт, приводя к значительному росту цен на него.

Для устранения этого недостатка, на наш взгляд, необходимо сократить подавляющее число налогов для предприятий, работающих на промежуточных этапах движения продукта.

Не совсем правильной является также ситуация, когда устанавливаются высокие ставки налогов для тех предприятий и отраслей в целом, которые получают дотации от государства. С одной стороны, государство дает дотации, а с другой – забирает через налоги. Поэтому будет целесообразным снизить налоговые ставки для предприятий, производящих продукцию (товары, услуги), на которую осуществляется государственное дотирование.

Посредством налоговых льгот государство может также стимулировать наиболее важные виды деятельности, как в экономическом, так и в социальном аспекте, инновационный бизнес, что послужит в дальнейшем снижению цен.

Понятно, что эффективность любой налоговой системы во многом определяется административными затратами на ее обслуживание. Наиболее эффективной будет та система, которая обеспечивает наиболее полное поступление налогов в бюджет при наименьших затратах по их сбору. В связи с этим в ходе совершенствования налоговой системы необходимо освободить ее от платежей, которые при незначительной доле в доходах бюджета требуют достаточно больших затрат на администрирование.

Одним из направлений совершенствования налоговой системы Республики можно назвать налог на добавленную стоимость. НДС в Беларуси является в настоящее время время бюджетообразующим налогом, он обеспечивает порядка 25% поступлений в бюджет. Существование его оправдано и целесообразно, учитывая, что при всех издержках и искажениях, возникающих при введении НДС в постсоциалистических условиях, это единственный путь создания всеохватывающей системы налогообложения потребления.

Однако белорусская модель НДС имеет некоторые особенности, которые значительно снижают эффективность данного налога. В частности они ограничивают потребление в обществе, снижают покупательную способность населения и потребительский спрос и, следовательно, не стимулируют производство, ведут к удорожанию отечественных товаров, делают их невыгодными по сравнению с приобретением в других странах, где уровень косвенных налогов ниже, обуславливают ввод протекционистских таможенных пошлин, снижают конкурентоспособность отечественных товаров.

Таким образом, методика исчисления НДС нуждается в совершенствовании, а ставки – в большей обоснованности. Ставки НДС в Беларуси выше, чем во многих других странах, кроме того, в отличие от европейских стран, этим налогом облагаются предметы первой необходимости. В развитых странах среди целей НДС можно назвать сдерживание нежелательного импорта, перепроизводства одних товаров и ограничение чрезмерного потребления других товаров.

В качестве одного из направлений совершенствования налоговой системы может быть введение нового налога на недвижимость по ее рыночной стоимости. Таким образом, создаются условия для повышения собираемости налогов, так как недвижимость трудно скрыть от налогообложения. При этом оптимальные ставки налога на недвижимость должны стимулировать эффективное использование, оптимизацию размеров недвижимости каждого собственника, рациональное использование земли и вместе с тем не создавать дискриминационный режим по отношению к фондоемким отраслям.

Существующая сегодня в республике система налогообложения недвижимого имущества имеет множество недостатков и малоэффективна. Налогом на недвижимость облагается стоимость основных средств, а также объектов сверхнормативного незавершенного строительства. Таким образом, под налогообложение в качестве недвижимости попадают все основные фонды предприятий – не только здания и сооружения, но и производственное оборудование, транспортные средства, компьютеры и оргтехника.

Таким образом, совершенствование налогообложения недвижимости предполагает, в первую очередь, более объективную оценку налогооблагаемой базы налога исходя из рыночной стоимости объектов, что будет стимулировать их наиболее рациональное использование.

Акцизные сборы на отдельные виды товаров применяются во всех странах. Обычно в перечень подакцизных товаров входят товары, вредные для здоровья человека и окружающей среды, т.е. табак, алкогольные товары, нефть и нефтепродукты. Основные принципы построения акцизов: равные условия налогообложения для отечественных и импортных товаров; применение механизма зачета сумм акцизов, уплаченных на предыдущих стадиях производства и обращения; налогообложение импорта и освобождение от акциза экспорта товаров; умеренные и стабильные ставки. При этом рекомендуются более доходные и не подверженные инфляции адвалорные (процентные) ставки.

Из всех этих принципов в белорусской модели акцизов нарушается в основном последнее требование. Применяются, как правило, специальные ставки в евро или белорусских рублях. Причем уровень ставок утверждается не законом, а специальными актами правительства, и постоянно меняется под воздействием инфляции и динамики обменного курса, что не позволяет производителям подакцизных товаров планировать свою деятельность и ее результаты. Отмечается и постоянное невыполнение предусмотренного в бюджете плана по поступлениям акцизов. Очевидно, что в реформировании этого налога главной задачей является введение механизма законодательного утверждения стабильных ставок.

1. Таким образом, изучив состояние современной системы налогообложения в Республике Беларусь, можно с уверенностью сказать, что налоги – это необходимое звено экономических отношений в обществе. Они являются основным источником доходной части бюджетов всех уровней и эффективным инструментом государственного регулирования социально-экономических отношений.

2. Для Республики Беларусь в связи со становлением налоговой системы особое значение приобретает принцип разумного сочетания ее гибкости со стабильностью, обеспечивающий адекватность налогов меняющейся экономической ситуации и одновременно создающий гарантию постоянства налоговой нагрузки в течение длительного времени.

3. Тем не менее налоговая система РБ от начала своего становления достигла сравнимо лучших результатов в уровне налоговой нагрузки и организации всего процесса налогообложения.

Список цитированных источников

1. Налоги и налогообложение: учеб. пособие для сред. проф. учеб. заведений / О.В. Скворцов. – 6-е изд., испр. и доп. – М.: Издательский центр «Академия», 2008. – 224 с.

2. Заяц, Н.Е. Финансы предприятия: Учеб. пособие / Н.Е. Заяц, Т.И. Василевская; под ред. проф. Н.Е. Заяц. – Мн.: БГЭУ, 2006. – 528 с.
3. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.ref.by/> – Дата доступа: 13.11.2011 г.

УДК 330.332:336.71(476):336.763

Соловей К.И.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Федосенко Л.В.

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, г. Гомель, РБ

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ОПЕРАЦИИ БЕЛОРУССКИХ БАНКОВ НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ

В настоящий период РБ переживает сложный этап экономического развития. Это обусловлено как проблемами, сложившимися на валютном рынке страны, так и проблемами, связанными с постоянно растущим валовым внешним долгом. По данным Национального Банка, валовой внешний долг РБ по состоянию на 1 января 2011 г. составил \$28,40 млрд. [1]. Для погашения задолженности, прежде всего перед международными финансовыми институтами, и дальнейшего развития нашей стране требуется изыскать значительные финансовые ресурсы. Уже очевидно, что ни собственных средств, ни привлечённых ранее ресурсов не хватает для стабилизации отечественной экономики.

В этой связи обостряется проблема поиска новых, альтернативных источников финансирования отечественной экономики. На наш взгляд, инвестиционная активность белорусских банков на фондовом рынке может частично решить возникшую проблему дефицита финансовых ресурсов. Однако, следует констатировать, что в условиях относительной неразвитости белорусского фондового рынка коммерческие банки пока остаются основными поставщиками инвестиционных ресурсов экономике. Именно банковский сектор Республики Беларусь играет ведущую роль в системе финансового посредничества, обеспечивая 95% активов белорусского финансового сектора.

В современных условиях банк должен не только обеспечить сохранность своих пассивов, получить доход, но и позаботиться о диверсификации и ликвидности. Этим требованиям вполне отвечают инвестиционные операции банков с ценными бумагами (фондовые операции). К фондовым операциям относятся покупка ценных бумаг для собственного портфеля; первичное (вторичное) размещение вновь выпущенных ценных бумаг среди держателей; покупка, продажа, распоряжение ценными бумагами по поручению клиента (обслуживание вторичного оборота ценных бумаг); выдача ссуд под ценные бумаги и др. [2].

Коммерческие банки покупают ценные бумаги для поддержания ликвидности, для увеличения доходов, рефинансирования кредитов. Подавляющая часть всех инвестиций приходится на государственные ценные бумаги и ценные бумаги местных органов управления. Инвестиции в краткосрочные правительственные бумаги обычно приносят меньший доход, но являются высоколиквидным видом активов с нулевым риском непогашения и незначительным риском изменения рыночной ставки.

Долгосрочные ценные бумаги правительства и ценные бумаги субъектов хозяйствования обычно приносят более высокий доход в течение длительного периода, поэтому их часто держат до истечения срока. Привлекательность ценных бумаг не только в достаточно высоком доходе, но и в том, что получаемый по ним процент исключается из налогооблагаемой базы по налогу на прибыль.

Активную инвестиционную деятельность на фондовом рынке, как правило, осуществляют банки с достаточным объёмом собственного и заёмного капитала. К ним относятся 5 крупнейших отечественных банков, на долю которых приходится 83,6% совокупного капитала банковской системы [3]. К таким банкам относятся: ОАО «АСБ Беларусбанк», ОАО «Белагропромбанк», ОАО «БПС-Банк», «Приморбанк» ОАО, ОАО «Белинвестбанк». Инвестиционная активность указанных банков за период с 2007 по 2010 год приведена на рисунке 1.

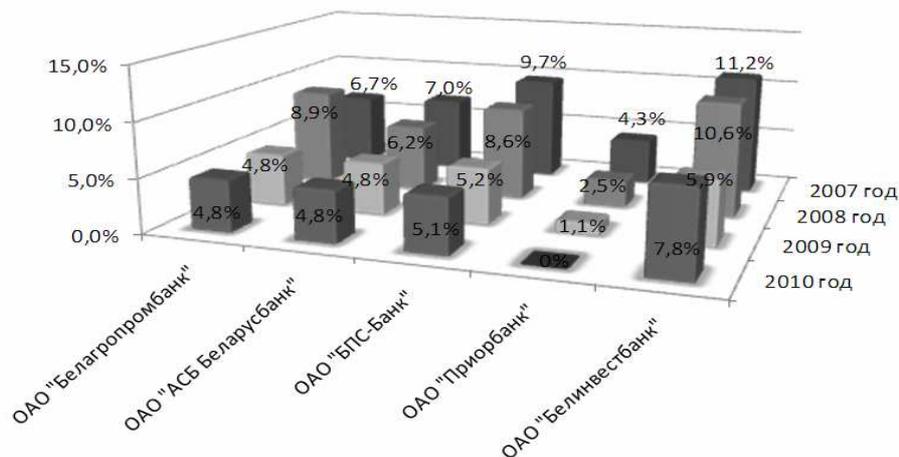


Рисунок 1 – Инвестиционная активность системообразующих банков РБ за 2007 - 2010 гг. [3]

Как видно из представленных данных, наибольший удельный вес ценных бумаг в активе банков принадлежит Белинвестбанку. Вместе с тем по состоянию на 01.01.2011 г. эта доля существенно сократилась (в 2007 г. – 11,2%). Средняя доля ценных бумаг составляет лишь 5% в активе банков. Кроме того, проанализировав инвестиционную активность белорусских банков на фондовом рынке, можно констатировать отрицательную её динамику.

За январь-август 2011 г. банки снизили долю государственных ценных бумаг в своем инвестиционном портфеле с 62,6% на 1 января 2011 г. до 61,6% на 1 сентября 2011 г. При этом общий объем инвестиций банков в облигации и векселя, эмитированные правительством и местными администрациями, увеличился за январь-август на 55,7%, до 6276,2 млрд. рублей.

По состоянию на 01.09.2011 инвестиционный портфель отечественных банков составлял 10 187,1 млрд. рублей [4]. Структура инвестиционного портфеля белорусских банков по состоянию на 01.09.2011 г. представлена на рисунке 2.

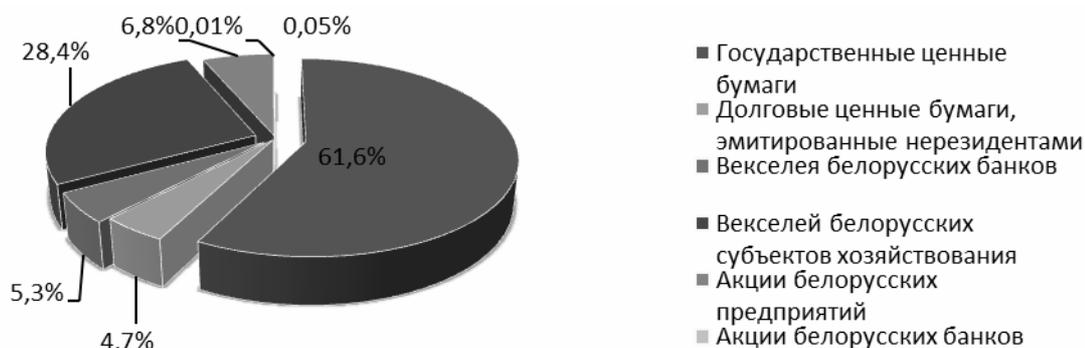


Рисунок 2 – Структура инвестиционного портфеля белорусских банков по состоянию на 01.09.2011 [4]

В основном портфель отечественных банков составляют государственные ценные бумаги. Такое положение банковского сектора по отношению к фондовому рынку можно объяснить тем, что банки, выступая в качестве инвестора, стараются извлечь выгоду и минимизировать риски. Отечественные корпоративные ценные бумаги не очень привлекательны для банков как потенциальных инвесторов. Фондовый рынок не всегда может предоставить коммерческим банкам экономически привлекательные ценные бумаги. Для того, чтобы заинтересовать банки, отечественный фондовый рынок должен претерпеть ряд модернизаций:

1. Необходимо активизировать работу по уменьшению доли государства в акционерном капитале предприятий, исходя из необходимости повышения эффективности управления этими активами.

Для увеличения доли частного сектора в экономике следует не только определить приватизируемые предприятия, но и учитывать интересы инвесторов. В противном случае рассчитывать на ощутимый приток инвестиций, который обеспечит экономический рост в будущем, вряд ли правомерно.

2. Следует продолжить совершенствование системы налогообложения доходов от операций с акциями и облигациями, обеспечивающей дальнейшую активизацию операций с данными инструментами, а также равные условия деятельности на различных сегментах рынка для его участников.

Целесообразно, видимо, налог на доходы от операций с ценными бумагами уплачивать организациям по ставке 24 процента, а гражданам – по ставке 12 процентов. Мера по отмене обложения налогом дохода от облигаций компаний является временной (в отношении сделок с облигациями, выпущенными в период с 1 апреля 2008 г. по 1 января 2013 г.) и призвана способствовать активному привлечению заёмных средств предприятиями страны без применения банковских кредитов.

3. Необходимо продолжить совершенствование нормативной базы, в том числе в направлении снижения административных барьеров, связанных с обеспечением механизма функционирования рынка и укрепления доверия к нему со стороны инвесторов.

4. Обеспечить входение белорусских эмитентов на международные финансовые рынки, включая осуществление размещения акций и облигаций белорусских эмитентов на данных рынках.

Реализация данных предложений на фоне стабильной макроэкономической ситуации и реализации мер, направленных на дальнейшую либерализацию экономической сферы, позволит активнее использовать фондовый рынок как способ инвестирования для банковского сектора. Отечественный фондовый рынок сможет стать одним из важнейших индикаторов, обеспечивающих объективную рыночную оценку состояния экономики, а также будет способствовать формированию публичной кредитной истории эмитентов.

Список цитированных источников

1. Валовой внешний долг Республики Беларусь в разрезе секторов экономики и финансовых инструментов за 2004 – 2010 гг. – www.nbrb.by [Электронный ресурс] // Режим доступа: www.nbrb.by – Дата доступа: 10.10.2011.
2. Деньги, кредит, банки / Под ред. Г.И.Кравцовой: учебник. – Мн.: БГЭУ, 2007.– 434с.
3. Официальный сайт Национального банка Республики Беларусь
4. Сколько весит инвестиционный портфель банков – www.infobank.by [Электронный ресурс] // Режим доступа: www.infobank.by – Дата доступа: 10.10.2011.

УДК 336

Белоус А.В.

Научный руководитель: старший преподаватель Шевченко Д.В.

ФПБ Международный университет «МИТСО», г. Минск, РБ

КРЕДИТОВАНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫМ ВАЛЮТНЫМ ФОНДОМ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Беларусь является членом МВФ с 1992 г. И в связи с нынешней тяжелой экономической ситуацией в РБ тема «Кредитование Международным Валютным Фондом РБ» является очень актуальной, поскольку кредиты МВФ и рекомендации его специалистов являются одним из действенных механизмов для выхода страны из затянувшегося экономического кризиса. Целью данной работы является анализ опыта предыдущих кредитов и возможность получения новых, а также рассмотрение возможностей, которые предоставляют кредиты МВФ экономике РБ по выходу из кризиса.

После обретения независимости Беларусь с 1993 по 1995 гг получила от Фонда два транша кредита по программе системных трансформаций – в августе 1993 г. (98 млн \$) и в феврале 1995 г. (101,7 млн. \$), а также один кредит «стенд-бай» в сентябре 1995 г. (около 77,4 млн \$). Транши 1993 - 1995 гг. были направлены на стабилизацию и выход экономики страны из кризиса, связанного с исчезновением советской экономической системы. Экономический кризис проявился в постоянном снижении объемов производства, падении уровня жизни населения и усилении дифференциации его доходов, росте инфляции и безработицы. Кульминационной точкой падения производства и уровня жизни населения стал 1995 г. По сравнению с 1990 г. (самым лучшим в дореформенный период) объем производства ВВП в 1995 г. составил 65,3%, продукции промышленности – 61,4%, сельского хозяйства – 73,6%, инвестиций в основной капитал – 38,5%. Галопирующая инфляция за пятилетие возросла в 43,9 тыс. раз, а уровень жизни упал почти в 2 раза. Но благодаря стабилизационным кредитам инфляция была снижена с 2000% до 39% в 1996 г. В этом же году возобновился рост ВВП [1].

Вскоре МВФ прекратил выделение кредитов Беларуси из-за несоответствия экономической политики правительства рекомендациям фонда. В начале 2004 г. правительство и Нацбанк Беларуси заявили об отсутствии необходимости в привлечении кредитных ресурсов МВФ, и в феврале 2005 г. Республика Беларусь полностью погасила указанные кредиты МВФ. С тех пор сотрудничество с фондом было сконцентрировано на получении технической помощи и обучении должностных лиц из Беларуси в области финансовой политики.

В конце 2008 г. белорусские власти вновь обратились к руководству Международного валютного фонда с просьбой о заключении кредитного соглашения «стенд-бай».

В результате согласования РБ и МВФ параметров указанного соглашения Совет Исполнительных директоров Фонда 12 января 2009 г. одобрил программу сроком на 15 месяцев и выделение нашей стране финансовых ресурсов в объеме около 2,46 млрд. \$. По итогам первого обзора были скорректированы и одобрены обеими сторонами новые параметры программы и, в соответствии с запросом белорусской стороны, увеличен общий объем финансирования до 3,46 млрд. \$. Первый транш в 788 млн. долларов Минск получил 14 января 2009 г. Остальные деньги предоставлялись на основании ежеквартальных обзоров. Программа была завершена в 2010 г.

Уникальностью этого займа является то, что программа МВФ для Беларуси достигает по размеру 418,8% национальной квоты страны в Фонде. На данный момент размер квоты Республики Беларусь составляет 681,5 млн. специальных прав заимствования (СДР).

МВФ обычно предоставляет кредиты, но при этом призывает страну прислушаться к определенным рекомендациям. Речь идет об ужесточении монетарной и фискальной политики, об установлении более гибкого режима обменного курса, а также о реализации структурных и рыночных реформ в экономике страны.

Так, в плане монетарной политики меры направлены на повышение процентных ставок, ограничение объемов предоставляемой банкам ликвидности на нерыночных условиях (в том числе для последующего финансирования госпрограмм и расходов местных бюджетов), ограничение темпов кредитования предприятий и населения и др.

С точки зрения фискальной политики, это сокращения финансирования государственных расходов (в том числе в рамках госпрограмм), а также ограничения зарплат в госсекторе.

В случае с Республикой Беларусь это были 20-процентная девальвация рубля и снижение зарплат в бюджетной сфере. В декабре 2010 г. правительство Беларуси отыграло назад свое решение о повышении заработной платы бюджетникам на 23%, оставив 5% роста, а о девальвации рубля даже превысила 20%-й рубеж. Так же в Республике Беларусь приняли такую довольно не популярную меру, как повышение цен на услуги ЖКХ и общественного транспорта [2].

На данный момент Республика Беларусь стремится получить у МВФ стабилизационный кредит на сумму до 7 млрд. \$. Но несмотря на неплохой правительственный курс действий Беларусь может не получить очередной кредит. Новая программа кредитования МВФ нужна стране не ради структурных реформ экономики, а для рефинансирования старых долгов, в том числе и первого кредита фонда.

Для получения кредита властям следует тщательно контролировать поступление доходов в ситуации сокращения доходов, прибыли, потребления и торговой деятельности. Целесообразно отложить повышение заработной платы в государственном секторе при одновременном предоставлении

адресной социальной помощи для защиты наиболее бедных слоев населения от последствий кризиса. Также важно, чтобы дефицит бюджетов местных органов управления находился под контролем.

Для укрепления макроэкономической стабильности необходима осторожная налогово-бюджетная политика, которая содействовала бы уменьшению перекосов в системе.

Национальному банку Республики Беларусь необходимо ужесточить кредитную политику. Учитывая, что уровень процентных ставок уже высок, следует ввести строгие ограничения на кредитование в рамках государственных программ. Это не только приведет к снижению спроса на импорт, но также будет способствовать более эффективному управлению рисками в банках. Также важно будет упрочить операционную независимость Национального банка путем изменения законодательства, что будет содействовать реализации денежно-кредитной политики и проведению эффективного банковского надзора. Ослабление этой политики должно происходить при условии продолжения снижения инфляции и восстановления уровня резервов [3].

Банковский сектор остается уязвимым с точки зрения увеличения доли неработающих кредитов (НРК) и риска нехватки внутренней ликвидности. В этой связи следует продолжить тщательный мониторинг качества активов и ситуации с ликвидностью и требовать соблюдения пруденциальных норм.

Для того чтобы восстановить выдающиеся показатели роста последних лет, для Беларуси будет крайне важно усилить свои факторы роста за счет проведения структурных реформ. Учитывая ограниченную возможность по наращиванию вложений капитала и труда за счет внутренних источников, для возобновления высоких темпов экономического роста потребуются значительный рост производительности. В данном контексте следует сохранять приоритетность государственных расходов, связанных с образованием [4].

Более эффективное распределение ресурсов, более крупный и динамичный частный сектор и расширение использования иностранного капитала могут оказать содействие в стимулировании роста производительности. Беларусь может много выиграть за счет проведения рыночно-ориентированных реформ, учитывая то, что страна находится лишь на ранней стадии перехода к рыночной экономике, а ее структурные реформы могут быть сконцентрированы на переходе от государственного контроля к действию рыночных сил и постоянном и неуклонном продвижении приватизации [5].

Для того чтобы рыночные силы могли сыграть свою определяющую роль в распределении ресурсов, следует значительно сократить государственное вмешательство в экономику.

Таким образом, главным минусом кредита МВФ является рост внешнего долга. Также это заставляет правительство вводить крайне не популярные с точки зрения народа меры жесткой экономии, которые являются необходимыми для получения кредита. С другой стороны, это возможность пополнить золотовалютные резервы, укрепить валютный курс белорусского рубля и начать структурные реформы в экономике.

Список цитированных источников

1. <http://www.imf.org/external/country/BLR/rr/rus/>
2. Авдокушин, Е.Ф. Международные экономические отношения. – М., 2006.
3. Мойсейчин, Г.И. Внешний государственный долг и его обслуживание / Г.И. Мойсейчин, Л.В. Прокопенко, Е.Ю. Коленчиц // Белорусский экономический журнал. – 2003. – №3.
4. <http://srv.president.gov.by/rus/map/econ.shtml>
5. <http://belta.press.net.by>

УДК 339.727.3

Беляцкая А.И.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Шабловская Т.В.

Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации, г. Гомель, РБ

СОТРУДНИЧЕСТВО РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ С МЕЖДУНАРОДНЫМИ КРЕДИТНО-ФИНАНСОВЫМИ ИНСТИТУТАМИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ

Актуальность темы. Под влиянием многих факторов функционирование международных кредитно-финансовых отношений усложнилось и характеризуется частыми изменениями. Поэтому изучение мирового опыта представляет большой интерес для формирующейся в Беларуси и других странах СНГ рыночной экономики. Постепенная интеграция Беларуси в мировое сообщество, вступление в Международный валютный фонд и группу Всемирного банка требуют знания общепринятого цивилизованного кодекса поведения на мировых рынках валют, кредитов, ценных бумаг, золота. Заметное повышение активности международных кредитно-финансовых институтов, равно как и значительное увеличение их общего количества, является одним из примечательных феноменов современного международного развития. Международные кредитно-финансовые институты играют всё более заметную роль в мировой экономике. Во-первых, их деятельность позволяет внести необходимое, регулирующее начало и определенную стабильность в функционирование валютно-расчетных отношений. Во-вторых, они призваны служить средством для налаживания валютно-расчетных отношений между странами, причем эта функция неизменно усиливается. В-третьих, возрастает значение международных валютно-финансовых и кредитных организаций в сфере изучения, анализа и обоб-

щения информации о тенденциях развития и выработки рекомендаций по важнейшим проблемам мирового хозяйства.

Таким образом, актуальность рассматриваемой темы определяется тем, что сотрудничество с международными кредитно-финансовыми институтами является неотъемлемой частью социально-экономического взаимодействия в самых разных направлениях: экономика, наука, культура.

Целью исследования является изучение современного состояния взаимодействия Республики Беларусь с основными международными кредитно-финансовыми организациями и определение перспектив дальнейшего сотрудничества с ними.

В настоящее время существует целый ряд нерешенных проблем, касающихся как деятельности самих международных кредитно-финансовых институтов, так и их взаимодействия с другими странами. В частности, существующая система голосов в Международном валютном фонде и группе Всемирного банка, по мнению многих специалистов, должна претерпеть существенные изменения. Поскольку на некоторые общемировые вопросы отдельные страны оказывают слишком существенное влияние, что не всегда отражает интересы большинства. Еще одной проблемой является сильное воздействие политических процессов на экономические отношения. Также условия, на которых предоставляются кредиты странам, в некоторых случаях являются слишком жесткими и не учитывают специфическое развитие экономики этих стран.

В настоящее время насчитывается «более четырех тысяч международных организаций. РБ является членом более 70 из них, в том числе Международного валютного фонда, Европейского банка реконструкции и развития и группы Всемирного банка, включающей в себя Международный банк реконструкции и развития, Международную финансовую корпорацию, Многостороннее агентство по гарантиям инвестиций, Международный центр по урегулированию инвестиционных разногласий» [1, с. 133].

Сотрудничество нашей страны с Международным валютным фондом на определенных этапах характеризовалось по-разному: от технического сотрудничества и проведения консультационных переговоров до реализации совместных крупных проектов. В настоящее время Правительство и Национальный банк Республики Беларусь продолжают дальнейшую реализацию Программы стэнд-бай в целях ее полного выполнения, а также сотрудничество с Международным валютным фондом по реализации совместных мер для минимизации последствий мирового финансово-экономического кризиса и повышения эффективности белорусской экономики.

Что касается взаимодействия с Международным банком реконструкции и развития, то за период членства нашей страны Советом исполнительных директоров Всемирного банка были одобрены программы по сотрудничеству с Беларусью, а также ряд кредитных соглашений по конкретным проектам, в связи с чем в республику поступили следующие кредитные ресурсы:

Институциональный заем;

Реабилитационный заем;

Заем на развитие лесного хозяйства;

Заем на проект «Модернизация инфраструктуры в социальной сфере Республики Беларусь».

Кроме кредитной поддержки со стороны Всемирного банка, Республике Беларусь была оказана безвозмездная помощь за счет грантов на сумму более 15 миллионов долларов США (экология, поддержка процесса приватизации, социальная защита малообеспеченных слоев населения, сохранение биоразнообразия лесов, вывод из применения озоноразрушающих веществ, развитие потенциала по обеспечению соблюдения экологического законодательства и другие).

Сотрудничество нашей страны с Европейским банком реконструкции и развития также можно считать достаточно эффективным. Так, за период членства в этой кредитно-финансовой организации Республика Беларусь получила из банка кредиты на развитие электросвязи, модернизацию Оршанской ТЭЦ, реконструкцию автодороги М1/Е30 на участке Брест – Минск – граница России, создание «Компании Минского оптового рынка», развитие системы кредитования малого и среднего бизнеса, ипотечного кредитования, экспортных гарантий. В настоящее время продолжается реализация Кредитной линии Европейского банка реконструкции и развития на развитие малого и среднего бизнеса.

Из вышеизложенного можно сделать следующий вывод: Международный валютный фонд, группа Всемирного банка, Европейский банк реконструкции и развития предоставляют Беларуси как кредитные средства, так и безвозмездную помощь для реализации совместных программ на общегосударственном уровне (развитие системы социальной помощи, реформирование экономики, стабилизацию платежного баланса страны, создание рыночных структур и содействие развитию частного сектора, осуществление программ по энергосбережению и т.д.). Займы данных организаций представляются в среднем сроком от 3 до 10 лет, под процентную ставку LIBOR (6 месяцев) плюс 0,75%. Однако сотрудничество с вышеуказанными международными кредитно-финансовыми организациями предусматривает 100%-е выполнение их условий, что не всегда соответствует выбранному курсу экономического развития Республики Беларусь. Как следствие, Беларусь не использует данные кредиты в полном объеме, что следует рассматривать как отрицательное явление. Во-первых, потому что эти организации предлагают ресурсы на более льготных условиях, чем, например, кредиты под гарантию Правительства. Во-вторых, государство, которое само или субъекты которого не кредитуются Международным валютным фондом, группой Всемирного банка, Европейским банком реконструкции и развития, не имеет для данных организаций и международного сообщества никакой кредитной истории и репутации заемщика.

Что касается перспектив взаимодействия Беларуси с международными кредитно-финансовыми институтами, то специалисты оценивают их положительно. В частности представитель ООН/ПРООН в Беларуси Антониус Брук заявляет: «Я точно знаю и готов заявить, что Международный валютный фонд и другие институты ООН, включая Всемирный банк и Европейский банк реконструкции и развития, готовы сотрудничать с Беларусью, готовы к углублению диалога и укреплению отношений». А комментируя по просьбе агентства «Интерфакс-Запад» заявления белорусских властей о наличии у Международного валютного фонда политических претензий к Беларуси, что препятствует предоставлению стране нового финансирования, Антониус Брук сказал: «Я не могу делать заявления от имени Международного валютного фонда, но у правительств стран (входящих в Международный валютный фонд) могут быть свои политические мотивы. Но Международный валютный фонд принимает свои решения, основываясь на экономических мотивах».

Выводы. Таким образом, по нашему мнению, успешное развитие государства невозможно без взаимодействия с международными кредитно-финансовыми институтами. Привлечение иностранных ресурсов в экономику республики является важным условием успешного развития промышленности, торговли, транспорта и других отраслей. Согласно «Стратегии социально-экономического развития Республики Беларусь на 2006-2015 годы» определена главная цель внешнеэкономической деятельности – создание благоприятных условий для повышения эффективности экономики, ее модернизация на основе углубления взаимодействия страны с мировым рынком [2]. Следовательно, международное экономическое сотрудничество следует осуществлять на принципах сочетания многовекторности международных связей с выбором стратегических партнеров, общей координации международного сотрудничества с автономностью принятых решений. Для реализации принципа многовекторности торгово-экономические связи необходимо налаживать со странами СНГ и вне СНГ, региональными объединениями, союзами и международными организациями. В частности, следует активизировать процесс вступления нашей страны во Всемирную торговую организацию, которая обеспечит Беларуси новые рынки сбыта и определенные преимущества при экспорте товаров.

Список цитированных источников

1. Моисеев, А.А. Международные финансовые организации (правовые аспекты деятельности) / А.А. Моисеев. – М.: Омега-Л, 2006. – 296 с.
2. Основные направления социально-экономического развития РБ на 2006-2015 годы: утв. Постановлением Совета Министров РБ от 4 ноября 2006 г., № 1475 // Консультант Плюс: Беларусь [Электронный ресурс].

УДК 658.012.12

Васильева М.С.

Научный руководитель: м.э.н., аспирант Авдеева Т.Г.

Бобруйский филиал «Белорусский государственный экономический университет», г. Бобруйск, РБ

ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОГО МЕХАНИЗМА СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА

Реформирование системы финансирования строительства и приобретения жилья является в настоящее время одной из самых актуальных проблем национальной экономики. Важнейшим инвестором в жилищное строительство остается государство, которое осуществляет финансирование собственной программы. Строительство, реконструкция, приобретение жилья гражданами страны всегда было желанной целью любого государства. Выделяют 4 основные причины, почему государство стремится поддержать увеличение показателей ввода жилищного строительства:

Экономическая причина – чрезвычайно важна роль жилищного строительства в хозяйственном развитии, ибо это не только заказы на строительные материалы, но и на водопроводное, канализационное, электротехническое, лифтовое, оборудование, необходимость создания определенной инфраструктуры, расширение сферы услуг.

Новые жилища служат своеобразным акселератором народного хозяйства.

Дополнительная занятость и воздействие на уровень квартирной платы – это не только экономические, но и *социальные последствия* жилищного строительства. В результате покупки или строительства собственного жилища семья приобретает определенную хозяйственную устойчивость.

С *внутриполитической* точки зрения наличие собственного жилья у значительной части граждан служит элементом стабильности существующего строя. Человек, работающий и живущий в собственном доме или квартире, как правило, не склонен к экстремизму, является законопослушным гражданином, налогоплательщиком и избирателем.

Приобретение жилой недвижимости иностранцами означает приток из-за рубежа частного долгосрочного капитала, не связанного с установлением иностранного господства над отраслями отечественной экономики и угрозой национальной безопасности.

Руководствуясь данными принципами, правительство РБ приняло решение о льготном кредитовании различных слоев населения, в связи с чем, ввод в действие жилых домов Республике Беларусь увеличился с 2005 по 2010 год в 1,75 раза, что представлено на рисунке 1.

Однако население при строительстве нового жилья преимущественно покупало импортные товары: технику, строительные материалы (обои, краску и т.д.), в итоге ожидания государства не оправдались: увеличился объем импортируемой продукции, что в совокупности с другими факторами привело к тому, что в 2010 г. внешнеторговое сальдо составило -9600 миллионов долларов США.

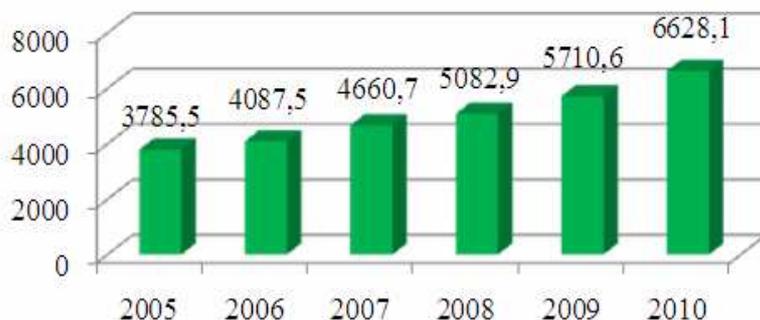


Рисунок 1 – Динамика ввода в действие жилья, тысяч квадратных метров

С учетом сложившейся ситуации целесообразно определить, какими возможностями располагают строительные организации при определении источников финансирования своей текущей деятельности в Республике Беларусь. Формы и источники финансирования жилищного строительства могут быть различными, но в западных странах они сводятся к трем основным направлениям, представленным на рисунке 2



Рисунок 2 – Источники финансирования жилищного строительства в зарубежной практике

Во-первых, строительство жилья финансируется за счет собственных средств строительных компаний. Во-вторых, финансирование идет по каналам коммерческого кредитования строительных организаций. И, в-третьих, широко используется ипотечное кредитование частных застройщиков и покупателей готового жилья, как на первичном, так и на вторичном рынке. Более того, общий объем финансовых ресурсов жилищного строительства существенно расширяется за счет широкого обращения ипотечных ценных бумаг.

В РБ основными источниками финансирования жилищного строительства являются:

- собственные средства;
- финансирование за счёт средств республиканского бюджета;
- кредиты и заёмные средства;
- долевое финансирование частными инвесторами;
- финансирование со стороны инвесторов-юридических лиц.

Сегодня эксперты предлагают строительным компаниям, помимо традиционных кредитных ресурсов (от банков, вексельных и облигационных займов и выпуска ценных бумаг), использовать такие источники финансирования, как, к примеру, международный рынок альтернативных инвестиций. Рынок альтернативных инвестиций является хорошей площадкой для небольших развивающихся компаний, на нем возможно размещение ценных бумаг любого типа и очень мало ограничений. Правда, чтобы выйти на этот рынок, отечественные компании должны привести свою отчетность в соответствие с западными стандартами и выполнить еще ряд необходимых условий. Но переход с внутренней отчетности на международную очень непрост и создает компании много трудностей.

Одним из наших предложений является внедрение ипотечных облигаций и принцип особой деятельности банка как основы для долгосрочного финансирования жилья. Аргументами данного предложения являются:

- долгосрочность, фиксированные процентные ставки ипотечного кредитования на основе рынка капитала (так, например, на немецком рынке недвижимости увеличили стабильность);

- надежность – стабильное состояние банка;
- прозрачность и гомогенность: поведение специализированных банков более понятно, и их деятельность легче регулируется, нежели деятельность универсальных банков;
- высокое качество займа посредством ипотечных облигаций и надежность приводят к предложению долгосрочных средств рынка капитала без страховой премии;
- специализированные банки имеют стимулы предоставлять ипотечные кредиты и потому перенаправляют средства на рынок недвижимости.

В ближайшее время правительство необходимо разработать и принять новые принципы формирования и развития финансово-кредитного механизма строительного комплекса республики в целях недопущения ещё более резкого снижения показателей строительства, которые были зафиксированы на протяжении 2011 г., т.к. строительство, по праву, считается во многих странах двигателем экономики.

Список цитированных источников

1. Асаул, А.Н. Реконструкция и реставрация объектов недвижимости / А.Н. Асаул, Ю.Н. Казаков, В.И. Иванов. – СПб: Гуманистика, 2005. – 288 с.
2. О жилищном строительстве за январь-август 2011 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/pressrel/construction_08_2011.php – Дата доступа: 24.09.2011
3. Бузырев, В.В. Экономика жилищной сферы / В.В. Бузырев, В.С. Чекалин. – М.: ИНФРА-М, 2001

УДК 330.142.222:33.061.1

Брель Е.Д.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Федосенко Л.В.

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, г. Гомель, РБ

СЕКЬЮРИТИЗАЦИЯ БАНКОВСКИХ АКТИВОВ КАК МЕХАНИЗМ СНИЖЕНИЯ КРЕДИТНОГО РИСКА

Проблема управления рисками является «узким местом» формирующейся белорусской банковской системы, что всерьез тормозит развитие не только финансового сектора, но и всей экономики страны. Высокий кредитный риск является основным сдерживающим фактором финансирования реального сектора экономики банковской системой Беларуси. В связи с этим проблема поиска эффективных механизмов снижения кредитного риска чрезвычайно актуальна для субъектов финансовой системы страны. Одним из таких механизмов может стать процедура секьюритизации.

Впервые термин «секьюритизация» появился в 1977 г. в журнале Wall Street Journal. Именно этот термин глава ипотечного департамента Salomon Brothers Льюис Раниери предложил использовать в статье об андеррайтинге первого выпуска ценных бумаг, обеспеченных залогом прав требования по ипотечным кредитам [1].

Практически все проанализированные нами определения секьюритизации активов можно условно поделить на две группы. В первую группу входят определения, выделяющие секьюритизацию активов в качестве способа «превращения» необращаемых активов в обращаемые посредством фондовых рынков. Вторая группа включает определения, описывающие механизм секьюритизации активов как ряд последовательных шагов.

Приведем несколько примеров определения из первой группы.

Согласно МСФО 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка», секьюритизация представляет собой «процесс трансформации финансовых активов в ценные бумаги» [2].

Авторы, относящиеся ко второй группе, скрупулезно описывают отдельные стадии секьюритизации, делая акцент на том, что секьюритизация – это процесс, состоящий из ряда обязательных этапов. Коллектив авторов под руководством М. Бабичева, Ю. Бабичевой, О. Троховой, определяет ее так: «Под секьюритизацией банковских кредитов понимается операция, в процессе которой банк «продает» полностью или частично выданный кредит, списывая его со своего баланса до истечения срока его погашения, и передает право получения основного долга и процентов по нему новому кредитору, причем не обязательно банку» [3].

Первоначально возможность превращения кредитов в ценные бумаги появилась на ипотечном рынке США, что было обусловлено стабильными финансовыми потоками, низкими рисками и заинтересованностью государства в снижении стоимости жилья.

Еще в 30-е годы прошлого столетия правительство США акцентировало свое внимание на возможности продажи ипотечных кредитов на вторичном рынке, что, по его мнению, способствовало бы снижению стоимости кредитов, а, следовательно, и жилья.

Несмотря на ряд позитивных мер, принятых государственными органами по созданию вторичного рынка, первый выпуск ценных бумаг, обеспеченных пулом ипотечных кредитов, состоялся только в 1970 г. Эмиссию осуществила Государственная национальная ипотечная ассоциация Ginnie Mae [2].

После внедрения таких операций секьюритизация стала означать и замену нерыночных займов и/или потоков наличности, обеспечиваемых финансовыми посредниками, на ценные бумаги, свободные обращающиеся на рынках капиталов [2].

Итак, учитывая все вышесказанное, дадим определение секьюритизации банковских активов. Секьюритизация банковских активов представляет собой способ привлечения денежных средств бан-

ком, посредством выпуска ценных бумаг, обеспечиваемых отдельным набором банковских активов и денежными потоками ими генерируемыми, который сопровождается частичным или полным списанием указанного набора активов с баланса банка – инициатора [3].

В мировой практике существуют 2 методики секьюритизации: традиционная и синтетическая.

На финансовом рынке проведение традиционной сделки секьюритизации можно представить следующим образом: учреждается SPV, коммерческий банк продает (переуступает) ей какие-либо свои активы, например, права на выданные потребительские кредиты, в целях оптимизации кредитного портфеля с позиции рисков и возможности его рефинансирования. Затем финансовая компания, владеющая кредитным портфелем, выпускает облигации на сумму этого портфеля. Таким образом, банку не приходится ждать, чтобы должники расплатились с ним [4].

Заемщики продолжают платить банку проценты по кредитам, хотя юридически их кредитором теперь является не банк, а третья фирма. Банк же продолжает взыскивать долги не как кредитор, а как «сервисный агент», заключивший с компанией – эмитентом облигаций договор на сервисное обслуживание.

В сделке секьюритизации также участвует обслуживающий агент (servicer), который принимает платежи от должников, ведет работу с теми из них, у которых возникла задолженность по кредиту, а также обращает взыскание на залог по обеспеченным кредитам. SPV не может выполнять сервисных и инкассовых функций по отношению к секьюритизируемым активам, так как она создается лишь в качестве посредника между оригинатором и инвесторами и не располагает собственным персоналом. В роли сервисного агента выступает чаще всего сам оригинатор, владеющий необходимой для этого инфраструктурой и системами. Иногда эти функции берет на себя отдельная независимая организация, специализирующаяся на обслуживании кредитов.

Для защиты интересов инвесторов в сделках секьюритизации также участвуют специальные трасты, которые контролируют распределение денежных потоков от секьюритизируемых активов. Кроме того, может назначаться резервный сервисный агент на случай неисполнения основным сервисным агентом своих обязательств по обслуживанию пула кредитов.

При классической секьюритизации банк, передавая кредитные требования со своего баланса на баланс SPV, переносит сразу весь кредитный риск на других лиц, что позволяет ему уходить из-под действия строгих банковских нормативов [2].

Например, банк выдал кредит на покупку оборудования под 12 процентов годовых в СКВ. Оставив себе 2 процента, он трансформирует кредиты в облигации с доходностью 10 процентов годовых. Это позволит ему опять привлечь деньги с рынка и выдать их в виде новых кредитов. Затем процесс повторится снова и снова.

Эмитируемые облигации будут достаточно надежными, поскольку они обеспечиваются пулом кредитов, которые, в свою очередь, гарантированы залогом, в нашем случае – оборудованием. В результате банк живет на свои два процента, улучшает экономические нормативы и получает возможность реинвестировать привлеченные от продажи облигаций средства. Инвесторы имеют гарантированный доход. Субъекты хозяйствования пользуются купленным в кредит оборудованием [2].

Механизм реализации синтетической секьюритизации заключается в следующем. На первом этапе покупатель защиты (банк) размещает свои финансовые ресурсы путем предоставления кредитов либо покупки долговых ценных бумаг. Затем он заключает с продавцом защиты деривативный контракт, в соответствии с которым обязуется выполнять периодические или разовые платежи в обмен на обязательство компенсировать убытки в случае дефолта или неблагоприятного изменения кредитного спреда (в зависимости от типа деривативного контракта) по базисному обязательству (портфелю обязательств).

При использовании синтетической секьюритизации с развитием рынка кредитных деривативов необходимость в непосредственной передаче секьюритизируемых активов практически отпадает. Экономический эффект при этом достигается путем передачи конечным инвесторам экономического риска, связанного с первичным активом. Для целей передачи рисков (но не активов) используются такие финансовые инструменты, как кредитные дефолтные свопы, кредитные связанные ноты или их комбинации [4].

Использование элементов секьюритизации в Белоруссии началось в 2004 г. в связи с принятием совместного постановления Правительства и Национального банка, которым предусмотрена возможность реоформления задолженности по кредитам, ранее предоставленным Национальным банком Правительству РБ. Этим документом была предоставлена возможность ежегодного реоформления до 100 млрд. бел. руб. из сумм, выделенных Национальным банком в 1991- 2003 годах на финансирование дефицита республиканского бюджета и отнесенным на внутренний государственный долг, в государственные ценные бумаги. Ставка процентного дохода по облигациям устанавливается в размере процентной ставки по кредитам, отнесенным на внутренний долг, то есть 6,5% годовых по кредитам в сумме 121,4 млрд. руб. и 0% годовых по кредитам в сумме 769,2 млрд.руб. Между тем, отнести данные финансовые активы к инструментам секьюритизации в классическом понимании нельзя, поскольку эти ценные бумаги не обеспечены кредитами, а выпущены взамен кредитов (т.е. в порядке трансформации долга). Кроме того, процентные ставки по ним имеют нерыночное значение (6,5% либо 0%), и продать их на открытом рынке без убытка невозможно [5].

Указом Президента РБ от 28 августа 2006 г. № 537 «О выпуске банками облигаций» банкам предоставлена возможность выпуска облигаций, обеспеченных обязательствами по возврату основной

суммы долга и уплате процентов по предоставленным ими кредитам на строительство, реконструкцию или приобретение жилья под залог недвижимости (далее – ипотечные облигации).

На 1 января 2011 г. объем эмиссии размещенных выпусков ипотечных облигаций банков с даты вступления в силу Указа Президента РБ от 28 августа 2006 г. № 537 составил 2953,4 млрд. рублей [6].

В 2007 г. произведена государственная регистрация 19 выпусков ипотечных облигаций на сумму эмиссии 291 млрд. руб., в 2008 г. – 13 выпусков на сумму эмиссии 297 млрд. руб., в 2009 г. – 1 выпуск на сумму эмиссии 1070 млрд. руб., в 2010 г. – 5 выпусков на сумму эмиссии 1339 млрд. руб. [6].

Эмитентами, осуществившими выпуск ипотечных облигаций в 2010 г., являлись открытые акционерные общества «Сбергательный банк «Беларусбанк» – 665 млрд. руб., «Белагропромбанк» – 650 млрд. рублей, «Белорусский банк развития и реконструкции «Белинвестбанк» – 24 млрд. руб. [6].

Однако и данную трансформацию кредитов в облигации, на наш взгляд, сложно назвать секьюритизацией, поскольку не соблюдены основные принципы этого механизма, в частности: дебиторская задолженность остается на балансе банка, не осуществляется переуступка требований по активам SPV, не происходит снижение кредитного риска. Преимуществом для банка является рефинансирование суммы основного долга.

Использование опыта реформирования кредитов Нацбанка в госбумаги и выпуска банками ипотечных облигаций позволит в будущем проводить секьюритизацию иных активов, что в настоящее время сдерживается отсутствием в белорусском законодательстве определения секьюритизации и законодательной базы для использования этого механизма. Необходимость создания соответствующей нормативной базы и внедрение этого инструмента в практику положительно скажется на ликвидности банков, так как позволит привлекать более длинные ресурсы и снижать риски за счет их распределения между инвесторами. В этой связи требуется не только принятие законодательного акта, регулирующего основные принципы и понятийный аппарат секьюритизации, но и внесение изменений в ряд иных нормативных правовых актов, регулирующих отношения, возникающие при проведении операций с инструментами секьюритизации и устанавливающих права, обязанности и ответственность субъектов данных правоотношений. В частности, потребуются внесение изменений в Гражданский, Налоговый и Банковский кодексы, в законы о ценных бумагах и фондовых биржах, о валютном регулировании и валютном контроле, о банкротстве.

Главной задачей секьюритизации финансовых активов станет создание необходимых условий для рефинансирования отечественных банков посредством выпуска новых ценных бумаг, обеспеченных правами требования по широкому кругу активов, не только ипотечным. В результате внедрения этой финансовой инновации белорусский фондовый рынок получит новый вид ликвидных инструментов, которые при благоприятных условиях смогут привлечь на рынок денежные средства резидентов и нерезидентов.

Секьюритизация может открыть отечественным банковским кредитным риск-менеджерам широкие возможности в управлении кредитными рисками портфелей банковских активов.

Список цитированных источников:

1. Секьюритизация кредитного портфеля коммерческого банка, перспективы ее развития в России / Е.Н. Пятилетова [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.career-st.ru/specialist/docladi/0>
2. Секьюритизация как средство совершенствования финансовых отношений / А. Раков // Банковский вестник. – 2004. – №7 [264]. – С. 40-43.
3. Секьюритизация активов и секьюритизация банковских активов: как отличать, понимать и трактовать? / С. Улюкаев. – Экономический портал [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://institutions.com/investments/1678-sekyuritizaciya-bankovskix-aktivov.html>
4. Секьюритизация как эффективный механизм управления кредитным риском / Н.В. Тимофеев. – Известия Пензенского государственного педагогического университета им. В.Г. Белинского. – 2008. – №10. С. 27-30.
5. Принятие в Белоруссии закона о секьюритизации позволит увеличить приток иностранных инвестиций, считают эксперты // Фондовый рынок Республики Беларусь – Новости Республики Беларусь за 22.01.2008 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.stock.bcse.by>
6. Программа развития рынка ценных бумаг Республики Беларусь на 2011–2015 годы, утвержденная Постановлением Совета Министров РБ и Национального банка Республики Беларусь 12.04.2011. № 482/10
7. О выпуске банками облигаций: Указ Президента Республики Беларусь от 28 августа 2006 г. № 537, рег. номер в НРПА 1/7862 от 29 августа 2006
8. Методики Секьюритизации / В. Корженевская // Банковский вестник. – 2010. – №28 [501]. – С. 20-25.

УДК 06.81.30

Капитанович О.В.

Научный руководитель: старший преподаватель Кот Н. Г.

Брестский государственный технический университет, г. Брест, РБ

НОВЫЙ ЭТАП ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Сегодня мы живём в эпоху интегрирования мировой экономики. Страны объединяются в валютные, таможенные, экономические союзы и торговые блоки. Республика Беларусь состоит в таможенном союзе с Россией и Казахстаном, Евразийском экономическом сообществе. Таким образом, наша страна выходит на международные рынки капитала. Для унификации финансовой отчётности необ-

ходимо ввести единую систему стандартов МФСО. Целью написания статьи является разработка методики финансового анализа для сближения с международными стандартами финансовой отчетности. Для достижения выявленной цели проведена работа в 3 этапа:

- I. Анализ финансового состояния предприятия по разным методикам.
- II. Сравнительный анализ данных методик.
- III. Разработка собственной методики с целью сближения с МФСО

I Этап: Проведение финансового анализа предприятия по разным методикам.



Анализ финансового состояния в РФ



Анализ финансового состояния Украины



Анализ финансового состояния в РБ



Финансовая диагностика на основании МСФО

При анализе финансового состояния в **России** применяется 4 блока коэффициентов (около 26), которые характеризуют широкий спектр деятельности предприятия.

Анализ финансового состояния в **Украине** проводится на основе коэффициентов (около 22-х), которые анализируют как общие, так и частные результаты деятельности предприятия.

В **Республике Беларусь** анализ финансового состояния проводится на основании 3-х коэффициентов (таблица 1), которые имеют ряд значительных недостатков:

- Ошибочная характеристика **коэффициента текущей ликвидности**, как показывающего

«общую степень обеспеченности предприятия собственными оборотными активами», тогда как он характеризует обеспеченность краткосрочных обязательств оборотными средствами.

- Отсутствие при расчёте **коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами** долгосрочных обязательств, в то время как их целесообразно приравнять к собственному капиталу.

- Дана неправильная интерпретация **коэффициента обеспеченности финансовых обязательств активами**. Судя по названию, он отражает платёжные возможности предприятия по погашению обязательств и должен рассчитываться отношением «сумма активов к обязательствам». Следовательно, нужно изменить либо его название, либо алгоритм расчёта.

Таблица 1 – Коэффициенты, применяемые при финансовом анализе в Республике Беларусь.

Показатели	Формула	Норматив коэффициента
Коэффициент текущей ликвидности (К1)	стр290/ (стр690 - стр640)	>1,15
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (К2)	(стр490 - стр190 + стр640)/ стр290	>0,2
Коэффициент обеспеченности собственных обязательств активами (К3)	(стр590 - стр690 + стр640)/ стр300	<0,85

Финансовый анализ на основании **МСФО** проводится по 4-м блокам коэффициентов (таблица 2):

1. Коэффициенты денежного покрытия характеризуют способность компании в денежном потоке.
2. Коэффициенты денежного покрытия прибыли показывают степень расхождения между начисленной прибылью и полученной в деньгах прибылью.
3. Коэффициенты денежного покрытия капитальных затрат отражают способность компании финансировать капитальные вложения без привлечения внешних источников.
4. Коэффициенты рентабельности денежных потоков определяют связи между компанией и инвесторами, которые заинтересованы в повышении эффективности их вложений.

Таблица 2 – Финансовый анализ на основании МФСО

Коэффициенты	Название англ.	Расчет англ.	Трансформация	Расчет
1) Коэффициенты денежного покрытия				
1.1 Коэффициент денежного покрытия процентов за кредит	Cash Interest Coverage Ratio	CICR=(CFFO+I p+Tp)/Ip	Выручка/ % по кредиту	стр010(Ф2)/ стр230(Ф4)
1.2 Коэффициент денежного покрытия долгосрочных обязательств	Cash Maturity Coverage Ratio	CMCP=CFFO/LTDP	Выручка/ДО	стр010(Ф2)/ стр590
1.3 Коэффициент денежного покрытия дивидендных выплат	Cash Dividend Coverage Ratio	CDCR=(CFFO-LTDP)/Dp	(Выручка-ДО)/ Див	(стр010(Ф2) стр590)/ стр250
2) Коэффициенты денежного покрытия прибыли	Quick Sales Ratio	QSR=CFS/S	Выручка поступленная / Выручка начисленная	стр260/ стр010(Ф2)
3) Коэффициенты денежного покрытия капитальных затрат				
3.1 Коэффициент денежного покрытия капитальных затрат	Capital Expenditures Ratio	CER=(CFFO-Dp)/ACO	(ВД+ВнД+ ОпД)/ВнА	(стр040(Ф2)+ стр130(Ф2) + стр080(Ф2))/стр190

Продолжение таблицы 2

3.2 Коэффициент инвестиционного притока	Investment Income Ratio	$IIR=(CIFI-Dp)/(CIFI+CIFF)$	(ВнД – Див) / (ВнД+ОпД+В)	$(ст130(Ф2)-ст240(Ф4))/(ст130(Ф2)+ст080(Ф2)+ст010(Ф2))$
3.3 Коэффициент финансового притока	Financial Income Ratio	$FIR=CIFI/(CIFI+CIFF)$	(ВнД–Див)/ВД	$(ст130(Ф2)-ст240(Ф4))/(ст300(Ф2)+ст080(Ф2)+ст130(Ф2))$
4) Коэффициенты рентабельности денежных потоков				
4.1 Коэффициент рентабельности активов по денежному потоку	Coefficient of Return On Assets	$CROA=(CFIO+Ip+Tp)/TA$	Прибыль чистая / ТА	стр300(Ф2)/ стр290
4.2 Коэффициент рентабельности собственного капитала по денежному потоку	Coefficient of Return On Equity	$CROE=(CFPO+Ip+Tp)/TE$	Прибыль чистая / СК сред	стр300(Ф2)/ (стр490 н.г +стр490 к.г)/2

II Этап: Сравнительный анализ:



1) РБ с Россией: при проведении сравнительного анализа финансового состояния, была выявлена схожесть 2-х показателей из наших 3-х.

Общие показатели:

- ✓ коэффициент покрытия текущих обязательств оборотными активами;
- ✓ доля собственного капитала в оборотных средствах;
- ✓ КЗ не соответствует российским коэффициентам вообще.

2) РБ с Украиной: при сравнении с украинской методикой было выявлено соответствие только в одном коэффициенте текущей ликвидности.

3) РФ с МСФО: сравнительный анализ методик показал, что 6 коэффициентов в России совпадают с показателями, рассчитанными по международным стандартам.

- ⇒ коэффициент задолженности по кредитам банков и займам;
- ⇒ общая степень платежеспособности;
- ⇒ доля денежных средств в выручке;
- ⇒ рентабельность продаж;
- ⇒ коэффициент инвестиционной активности;
- ⇒ собственный капитал в обороте

4) Украины с МСФО: украинские коэффициенты не противоречат международным и, по сути, являются их частным случаем, приспособленным под национальные особенности ведения бизнеса на Украине.

5) РБ с МСФО: сравнительный анализ показал, что общего ничего нет.

Таким образом, можно сделать вывод о необходимости совершенствования действующей методики анализа финансового состояния в Республики Беларусь. Это необходимо прежде всего для того, чтобы предприятия республики, выходящие на международные рынки, были их полноправными участниками, а стандарты учета объективно отражали их деятельность.

III Этап: Разработка методики финансового состояния на перспективу в РБ с целью сближения с МСФО. Мы предлагаем в инструкции по анализу и контролю за финансовым состоянием и платежеспособностью субъектов предпринимательской деятельности вместо тех коэффициентов, которые необходимо рассчитывать сейчас, внести предлагаемые нами (см. таблица 2):

1. Коэффициенты денежного покрытия: (процентов за кредит, долгосрочных обязательств, денежного покрытия дивидендных выплат).
2. Трансформировать коэффициент дебиторской задолженности в коэффициент денежного покрытия прибыли.
3. Коэффициенты денежного покрытия капитальных затрат и финансового притока
4. Коэффициенты рентабельности, рассчитанные на основе чистой прибыли: рентабельности активов по денежному потоку и рентабельности собственного капитала по денежному потоку.

Согласно алгоритму, предприятия будут применять трансформированные коэффициенты по МСФО. Сначала рассчитывается коэффициент текущей ликвидности, который совпадает при расчетах с Россией и Украиной, при его соответствии нормативному значению определяется коэффициент абсолютной ликвидности. Одновременно с данным коэффициентом рассчитываются трансформированные коэффициенты денежного покрытия и оборачиваемости процентов за кредит, долгосрочных обязательств и дивидендных выплат.

На втором этапе рассчитывается коэффициент обеспеченности собственных оборотных средств, если он соответствует критерию, то следует рассчитать показатель фондоотдачи. В свою очередь

если он выше норматива, то определяется коэффициент инвестиционной активности и финансового потока. Затем рассчитывается блок коэффициентов рентабельности и на третьем этапе рассчитываем коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами.

Заключение

В результате применения данной методики будет проведен более детальный анализ денежного покрытия предприятия, рентабельности денежных потоков, ликвидности, использования оборотного и внеоборотного капитала и инвестиционной активности предприятий.

Данная методика позволит предприятию: во-первых, своевременно найти уязвимые места в своём финансовом состоянии и предупредить наступление банкротства; во-вторых, повысить эффективность финансового анализа; в-третьих, сблизить учёт и анализ в странах, стремящихся к привлечению внешних инвесторов.

Отчетность, составленная в соответствии с МСФО, прозрачна и информативна для иностранных инвесторов и открывает доступ белорусским компаниям к международным рынкам капитала.

Список цитируемых источников

1. Об утверждении Инструкции по анализу и контролю за финансовым состоянием и платежеспособностью субъектов предпринимательской деятельности: Инструкция, зарегистрированная в национальном реестре правовых актов Республики Беларусь 21 мая 2008 г. N 8/18833.

2. Методические указания по проведению анализа финансового состояния организаций в РФ от 23 января 2001 года №16.

3. Санация предприятия в условиях кризиса / В.С.Кивачук. – Брест: БрГТУ, 2007.

4. Свободная энциклопедия «Википедия» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://ru.wikipedia.org/wiki/Отчёт_о_движении_денежных_средств Дата доступа: 18.10.2011.

УДК 336.221:334

Мартусевич А.А.

Научный руководитель: старший преподаватель Домбровская Е.Н.

Витебский государственный технологический университет, г. Витебск, РБ

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Динамичность развития экономики зависит от предпринимательской инициативы и стимулирования деловой активности. Предпринимательство играет важную роль в повышении конкурентоспособности экономики, своевременно реагирует на изменение спроса на товары и услуги, является дополнительным источником создания новых рабочих мест и формирования среднего класса – основы стабильности в государстве и обществе. Поэтому одним из приоритетных направлений политики РБ на сегодняшний день является поддержка субъектов малого предпринимательства (далее – СМП).

По данным государственной статистической отчетности по состоянию на 01.01.2011 г. в Беларуси насчитывалось 84164 организации малого бизнеса. В последние годы наблюдается положительная динамика количественного роста СМП (на 8,7% по сравнению с 2009 г.) [2].

В настоящее время реализуется комплекс мер, направленных на поддержку малого бизнеса, стимулирование деловой активности в предпринимательской среде, в связи с чем был принят Закон РБ от 01.07.2010 г. №148-З «О поддержке малого и среднего предпринимательства».

Данные таблицы 1 подтверждают положительную динамику развития СМП в Беларуси. Так, их доля в формировании ВВП увеличилась за рассматриваемый период почти в 2 раза (с 6,5% до 12,4%). Однако широко известно, что в развитых странах малый и средний бизнес формирует от 50% до 70% ВВП. Республика Беларусь пока лишь стремится к этому показателю.

Таблица 1 – Удельный вес СМП Республики Беларусь в формировании ВВП, в %

Период	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Удельный вес в ВВП	6,5	6,8	8,7	8,3	7,9	8,8	8,3	9,3	11,4	12,4

Источник: [2].

Одним из факторов, содействующих развитию малого предпринимательства, является должное правовое регулирование мер поддержки СМП, в том числе и в части вопросов налогообложения.

Согласно данным рейтинга Всемирного банка, в 2010г. по категории "Налогообложение" позиция Беларуси улучшилась на 27 пунктов, поднявшись со 183-й до 156-й позиции. Однако удельный вес поступлений в бюджет от СМП составляет в текущем 2011 г. около 20%, что существенно ниже уровня развитых стран (за январь-сентябрь 2011 г. доля налоговых поступлений от СМП – юридических лиц – 18,4%, от индивидуальных предпринимателей – 2,6%).

Низкий удельный вес налоговых поступлений от СМП в общем объеме налоговых поступлений отчасти обусловлен несовершенством системы налогообложения Республики Беларусь. Далее будут предложены варианты улучшения налогового климата для СМП в нашей стране.

В настоящее время в Республике Беларусь СМП могут использовать общую систему налогообложения доходов (далее – ОСН) с уплатой подоходного налога для ИП, а также особые режимы налогообложения (упрощенная система налогообложения и уплата единого налога).

Совершенствование упрощенной системы налогообложения.

Привлекательность упрощенной системы налогообложения (далее – УСН) обусловлена возможностью ведения упрощенного учета, ограниченным кругом налогов и наличием дифференцированных ставок налога. Сегодня этот режим предпочитает половина организаций малого предпринимательства и более 26% ИП. Налоговые платежи от этих плательщиков за 2010 год увеличились на 28%, в том числе по налогу при УСН – почти на 36%.

Однако, несмотря на все достоинства УСН, половина организаций малого предпринимательства и более чем 2/3 ИП по-прежнему придерживаются общей системы налогообложения. Это свидетельствует о том, что УСН требует определенных мер совершенствования. Для сравнения воспользуемся опытом Российской Федерации (далее – РФ) в формировании упрощенной системы налогообложения.

Применение УСН в РБ не выгодно в первую очередь тем субъектам малого предпринимательства, которые занимаются затратоемкими видами бизнеса. Большинство таких СМП остаются на общей системе налогообложения, так как она дает возможность учесть понесенные затраты и воспользоваться налоговыми льготами. Отличие УСН РФ в том, что объектом налогообложения на выбор субъекта может признаваться доход, а также доход, уменьшенный на величину расходов. Во втором случае налоговая ставка устанавливается в размере 15% (также могут применяться дифференцированные ставки в пределах от 5 до 15% в зависимости от категорий налогоплательщиков).

Поэтому для СМП, занимающихся затратоемкими видами бизнеса, можно предложить *ввести в качестве объекта налогообложения при УСН доход, уменьшенный на сумму расходов, с налоговой ставкой 15%* (объект выбирается плательщиком самостоятельно). Это привело бы к снижению налоговой нагрузки в сравнении с ОСН за счет отмены ряда налоговых платежей, а также данный режим предусматривает более простой вариант ведения учета и отчетности. Реализация данного предложения направлена на расширение круга налогоплательщиков.

Так же как для ОСН, так и для УСН можно порекомендовать *снижение налоговых ставок*. Для сравнения: в РФ ставка подоходного налога для ИП – 13% (ниже аналогичной ставки в РБ на 2 пункта), ставка налога при УСН (если объект налогообложения доходы) – 6% (также ниже аналогичной ставки в РБ на 2 пункта). Данное предложение будет оправдано, так как высвобождаемые суммы предприниматели смогут направлять на развитие бизнеса, что в перспективе приведет к росту налоговых поступлений в местные бюджеты.

Необходимо также отметить, что в последние годы важную роль в активизации развития малых городских поселений играет малое предпринимательство, поэтому требуются дополнительные меры по стимулированию его деловой активности. За 2008-2010 гг. количество СМП в этих поселениях увеличилось более, чем в 2 раза (больше всего в Гомельской области – в 2,6 раза, в Витебской – в 2,4 раза; тогда как в Гродненской – в 1,6 раза, в Могилевской – в 1,7 раза) [1].

УСН предполагает льготные ставки для СМП с местом нахождения в сельских населенных пунктах и населенных пунктах, указанных в приложении 24 к Налоговому кодексу Республики Беларусь (далее – НК РБ) (5% – для не уплачивающих НДС, 3% – для уплачивающих НДС). Аналогичный подход целесообразно использовать и в части ставок подоходного налога для ИП, осуществляющих производственную деятельность в малых населенных пунктах (согласно приложению 24 к НК РБ).

Особые трудности СМП испытывают в первые 2-3 года с начала осуществления деятельности, поэтому в этот период им необходима поддержка со стороны государства. Данная поддержка может проявляться в виде *предоставления права использовать пониженные ставки налога как при УСН, так и при ОСН в первые 2-3 года деятельности (снижение налоговой ставки до 50% от действующих)*. Данное право может предоставляться при условии, что все высвобождаемые средства будут направляться СМП на развитие производства. При этом в качестве стимулирующего момента можно предложить следующее: если по истечении обозначенного срока предприниматель решает продолжить свою деятельность в том же регионе – то можно предложить как использование льготного режима, так и переход на общий режим. Если же предприниматель в течение указанного периода прекращает свою деятельность, то его обязанностью будет уплатить налоги в бюджет по обычным ставкам налогообложения за весь период применения налоговых льгот.

Еще одним направлением совершенствования налогообложения доходов ИП в части подоходного налога является изменение подходов к предоставлению налоговых вычетов. Так, предлагается *убрать привязку стандартного вычета «на себя» от полученных доходов, либо существенно увеличить лимит необлагаемых доходов за квартал*.

Проведем сравнение. Если у предпринимателя доход, уменьшенный на сумму профессиональных вычетов, составит 5 297 тыс. руб. за квартал (а стандартный вычет предоставляется, если данная величина не превышает 5 298 тыс. руб.), то сумма подоходного налога составит 663,15 тыс. руб. Как только указанный доход превышает установленную сумму, например, 5 299 тыс. руб. (т.е. на 2 тыс. руб. больше, чем в предыдущем расчете), то сумма подоходного налога возрастает на 20% (794,85 тыс. руб.).

Поэтому, убрав привязку стандартного вычета «на себя» от какой-либо установленной величины, можно ожидать, что у предпринимателя не появится желание искусственно занижать свои доходы или создавать «несуществующие» расходы, чтобы использовать рассматриваемый стандартный вычет.

В целях снижения налоговой нагрузки на предпринимателя можно *предложить привязать стандартный налоговый вычет «на себя» к размеру бюджета прожиточного минимума (БПМ)*. Дело в том, что суммы стандартных вычетов устанавливаются неизменными на весь год, а суммы БПМ кор-

ректируются в течение года. Рассчитаем, насколько снизится при этом налоговая нагрузка. При применении стандартного вычета в размере 292 тыс. руб. предприниматель за 2011 г. освобожден от уплаты части подоходного налога в размере 525,6 тыс. руб. ($292 \cdot 0,015 \cdot 12 = 525,6$ тыс. руб.).

С учетом изменений БПМ за 2011 г. данная сумма составит 521,108 тыс.руб. ($(283,050 + 296,870 \cdot 3 + 343,260 \cdot 3 + 442,360 \cdot 3 + 574,790 \cdot 2) \cdot 0,15 = 702,015$ тыс. руб.). Следовательно, каждый предприниматель, применяющий указанный стандартный налоговый вычет, уплатил бы за 2011 г. сумму подоходного налога, уменьшенную на 176,415 тыс. руб., что позволило бы существенно снизить налоговую нагрузку на предпринимательский сектор в целом по Беларуси.

Приведенные варианты совершенствования налогообложения СМП направлены на рост доходов, остающихся в распоряжении предпринимателей. Следовательно, у СМП останется большая сумма средств, которую они смогут направить на развитие своего бизнеса, а также на потребление.

Реализация предлагаемых мер налогового стимулирования малого предпринимательства будет способствовать активизации предпринимательской деятельности в регионах и приведет в перспективе к росту доходов местных бюджетов (подоходный налог с физических лиц, налог при УСН, косвенные налоги на потребление), а также развитию экономики регионов.

Список цитированных источников

1. Официальный сайт Министерства экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: – <http://www.economy.gov.by/> – Дата доступа: 10.11.2011 г.
2. Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: – belstat.gov.by/ – Дата доступа: 10.11.2011 г.
3. Налоговый кодекс Республики Беларусь (особенная часть) от 29.12.2009 г. № 71-3 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь, 30.12.2009 г., № 2/1623.

УДК 355.014.1:336

Сазонов Д.В.

Научный руководитель: старший преподаватель Карсеко А.Е.

Белорусский национальный технический университет, г. Минск, РБ

ФИНАНСИРОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ РАСХОДОВ НА ОБОРОНУ

Расходы государства на оборону зависят от множества факторов: политических, экономических, уровня доверия стран друг другу, позиций военно-промышленного комплекса в правительственных кругах и др. По данным ООН, в мире ежегодно расходуется на военные цели сумма, равнозначная национальному доходу всех стран африканского континента.

В научной литературе, средствах массовой информации для характеристики затрат государства на обеспечение национальной безопасности часто используют термины “военные расходы”, “военный бюджет”, “расходы на оборону”. Как правило, если не дается иное определение, они характеризуют объемы официально признаваемых расходов на военные цели, произведенных государством в течение финансового года, т.е. представляют собой часть расходов бюджета, выделенную в законодательном порядке на военные (оборонные) нужды в конкретном финансовом году [2, с. 35].

Военные расходы оказывают значительное влияние на развитие экономики государств, поскольку являются весомой статьей расходов бюджета, а в случае военного конфликта – причиной реструктуризации и огромной денежной эмиссии. Устойчивая мировая тенденция на увеличение военных бюджетов обуславливает актуальность выбранной темы. Целью исследования является анализ существующей ситуации и определение путей оптимизации государственных расходов на оборону (в частности, в Республике Беларусь).

В структуре военных бюджетов стран с развитой экономикой и вооруженными силами, как правило, представлены такие направления расходования ресурсов, как вооруженные силы, мобилизационная и вневойсковая подготовка, мобилизационная подготовка экономики, подготовка и участие в обеспечении коллективной безопасности и миротворческой деятельности, ядерно – оружейный комплекс, реализация международных договоров в сфере военно-технического сотрудничества, прикладные научные исследования в области обороны, расходы на проведение операций за рубежом и другие вопросы обороны [3, с. 74].

Вместе с тем в ведущих странах мира определенные затраты военного характера в официальный военный бюджет не включаются. Например, в США вне военного бюджета находятся расходы на военную помощь другим государствам и службу береговой охраны. Первые включаются в федеральную программу “Международная деятельность” и финансируются из фондов президента, а вторые – входят в бюджет министерства транспорта. Отдельной статьей предусмотрены расходы на ядерные разработки министерства энергетики в интересах Пентагона. То же касается НИОКР, особенно в случаях, когда речь идет о технологиях двойного назначения [2, с. 36]. Важно также отметить, что именно передовые разработки в сфере вооружения зачастую дают мощнейший толчок развитию передовых технологий.

Помимо прямых военных расходов, непосредственно связанных с поддержанием и развитием военной мощи государства, в состав общих военных расходов входят различные косвенные (затраты, формирующие предпосылки наращивания военной мощи либо возмещение ущерба от прошлых войн) и скрытые военные расходы (средства, которые официально проходят как расходы бюджета на дея-

тельность гражданских министерств и ведомств, хотя на самом деле направлены на осуществление военных приготовлений). К числу скрытых военных расходов иногда относят использование внебюджетных средств. Все это позволяет сделать вывод о том, что при анализе расходов на оборону можно говорить лишь о большем или меньшем приближении к “реальным” цифрам.

Весь мир в 2010 г. на военные нужды потратил 1.6 трлн долларов. При этом военные расходы имеют устойчивую тенденцию к росту. В 65-ти странах с 1985 г. армии сократились, в т.ч. в 18-ти – вдвое и более. Однако в 64-х странах они численно возросли.

Несмотря на замедление, военные расходы США остаются крупнейшими в мире. Доля этой страны составляет 43% от общемировых трат на военные нужды, что в шесть раз больше, чем доля ближайшего преследователя – Китая.

Наибольший рост военных расходов в мире в 2010 г. показали страны Южной Америки (5,8%) и Африки (5,2%). Расходы этих континентов составили 63,6 млрд и 30,1 млрд долларов соответственно. В Европе в 2010 г. зафиксировано падение трат на военные нужды, хотя общая цифра расходов остается значительной – 382 млрд долларов. По сравнению с 2009 годом, она сократилась на 2,8%.

В первой десятке крупнейших оборонных бюджетов мира Россия с военными расходами в 58,7 млрд долларов занимает пятое место. Следом за РФ идут Япония (54,5 млрд), Саудовская Аравия (45,2 млрд), Германия (45,2 млрд) и Индия (41,3 млрд). Замыкает десятку Италия (37 млрд).

Теперь рассмотрим эту статистику в разрезе «трех миров». В богатых странах доля военных расходов в ВВП составляет от 0.7% до 2% за редкими исключениями (Исландия – 0%, США и Кипр – 3.1%, Греция – 4.6%, Сингапур – 5%, Израиль – 7.7%, Кувейт – 11.3%). В странах «второго мира», доля военных расходов составляет от 0% до 4.1%, за исключением Саудовской Аравии (11.3%) и Омана (12.2%).

А вот в «третьем мире» доля военных расходов в ВВП выше 4% в 13-ти странах с общим населением почти полмиллиарда человек – Эритрея, Босния и Герцеговина, Йордания, Бурунди, Македония, Сирия, Эфиопия, Йемен, Ливан, Турция, Иран, Пакистан, Марокко [1, с.430].

Расходы Республики Беларусь на национальную оборону зависят от военной доктрины белорусского государства, носящей сугубо оборонительный характер, и экономического потенциала, а также тех обязательств в области военного строительства, которые Беларусь взяла на себя в рамках союза с Россией. Динамика военных расходов Беларуси представлена на рисунке 1.



Рисунок 1 – Отношение военных расходов РБ к основным макроэкономическим показателям [4].

На графике видно, что в рассматриваемом периоде сохраняется тенденция на постепенное увеличение расходов на национальную оборону. При этом колебания по отношению к ВВП составляют 0,25-1,3% (в средн/ 0,76%), по отношению к расходной части бюджета 3-7% (в средн. 4,67%) [1, с. 175].

Считается, что расходы на оборону в размере 4-5% ВВП может позволить себе только экономически развитая страна. При нормальном функционировании экономики, когда ВВП ежегодно растет, доля военных расходов может составлять 2-3%. В развитых странах этот показатель составляет в среднем 2,2%, в том числе в странах “Большой семерки” – 2%, индустриальных государствах Азии – 3,6%, в других развитых странах – 2,3%. В развивающихся странах наиболее высокая доля военных расходов в ВВП наблюдается на Ближнем Востоке и в Турции – 6,8%, Африке и Азии – 3,2%.

Таким образом, видно, что военные расходы Беларуси находятся на среднем уровне, не создавая чрезмерную нагрузку на бюджет страны. В процентном отношении структура военных расходов различных государств характеризуется следующими примерными показателями (в общем объеме военных ассигнований):

- на НИОКР и закупки вооружения – от 30 до 65%;
- материально-техническое обеспечение – от 15 до 30%;
- содержание личного состава – от 10 до 30%;
- капитальное строительство – от 5 до 10% [2, с.38].

Приблизительно такие же пропорции присущи и военному бюджету РБ. При этом в последние годы происходит увеличение расходов в сторону закупки вооружения и материально – технического обеспечение армии.

Определение величины военных расходов в мирное время лежит в условных границах: минимальная сумма – при которой данные расходы ещё имеют смысл, и максимальная сумма – при кото-

рой идет серьезная нагрузка на государственный бюджет, что в результате приводит к экономическому спаду.

При определении оптимальной величины и уровня военных расходов учитывается вся совокупность условий и факторов (политических, социально-экономических, геополитических, собственно военных и др.), оказывающих влияние на динамику военных потребностей государства. В первую очередь это международная обстановка, экономические и финансовые возможности государства, требования военной доктрины и др.

Современные тенденции на увеличение военных бюджетов создают угрозу национальной и военной безопасности государств, попавших в зону жизненно важных интересов стран, усиливающих свою военно-экономическую мощь, так как увеличение военных расходов, как правило, происходит в период подготовки или ведения войн [2, с. 41].

В связи с этим можно определить основные приоритетные направления по формированию и использованию военного бюджета РБ:

- выполнение мероприятий военной реформы: сокращение численности Вооруженных Сил, оптимизация их структуры, создание гарантированной системы материального и социального обеспечения военнослужащих;

- обоснование оптимального уровня военных расходов (не превышая уровня 2-3% от ВВП);

- создании системы оценки, планирования и финансирования военных потребностей государства с применением программно-целевых методов на основе параметров макроэкономического прогнозирования социально-экономического развития страны. Использования системы разработки бюджета стран НАТО: "планирование – программирование – разработка бюджета – исполнение".

Список цитированных источников:

1. The Military Balance. – 2010. – 490 с.
2. Леонович, А.Н. Военные расходы в конце XX – начале XXI века / Идеологические аспекты военной безопасности / А.Н. Леонович, А.П. Хлебоказов, А.Б. Садовская // Военная экономика. – 2010. – № 1. – С. 35-41.
3. Прокофьев, С.Е. Планирование и осуществление военных расходов в России [Текст] / С. Е. Прокофьев // Финансы. – 2009. – № 6. – С. 74-75.
4. Данные официального сайта Нацбанка Республики Беларусь: nrb.by

УДК 336.71

Каштанова В.А.

**Научный руководитель: старший преподаватель Сорокульская И.В.
Полоцкий государственный университет, г. Полоцк, РБ**

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В связи с изменениями в экономической реальности существенно возрастает роль и значение анализа финансового состояния коммерческого банка, как институциональной единицы денежно-кредитной системы Республики Беларусь.

Финансовое состояние коммерческого банка – это комплексное понятие, которое характеризуется системой показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов. Объектом анализа является коммерческая деятельность банка и его подразделений. При этом субъектами анализа (пользователями) могут выступать как коммерческие банки, так и их контрагенты, Национальный банк и другие кредитные учреждения, органы власти, а также юридические и физические лица.

В результате проведения анализа выявляются основные факторы, оказывающие существенное влияние на деятельность банка, и определяются характер и степень влияния каждого из них, т.е. их значимость [1].

В общем виде проанализировать и дать оценку финансового состояния банка можно с помощью следующих аналитических коэффициентов:

1. Коэффициенты оценки достаточности капитала, позволяющие определить предельную сумму обязательств, которые могут покрываться собственными средствами, оценить покрытие рисков, качество капитала и уровень «саморазвития» банка.

2. Коэффициенты оценки качества активов дают характеристику общей эффективности и качества активов, максимального размера потерь, которые банк может покрывать, не затрагивая основной капитал и средства клиентов, эффективности размещения собственных и привлеченных средств.

3. Коэффициенты оценки деловой активности характеризуют стратегию банка и его инвестиционную политику, способность генерировать в процессе деятельности устойчивый поток доходов безотносительно сопутствующих расходов [2].

Автором при написании работы был проведен анализ двух банков: ОАО «Банк Москва-Минск» и ОАО «Белагропромбанк». В ходе расчета показателей возникли следующие затруднения. В официальных формах отчетности отсутствуют сведения или представлены в недостаточном объеме о:

- корреспондентских счетах;
- активах, не сопровождаются залогом, гарантиями или иными подобными способами защиты вложений;

- резервах, которые создает банк;
- облигациях и векселях.

Следует отметить и расхождения в официальных формах отчетности и отчетности, составленной в соответствии с МСФО. В связи с этим автором были скорректированы некоторые показатели для более удобного их использования внешними пользователями, что представлено в таблице 1.

Таблица 1 – Скорректированные показатели для коэффицициентного анализа финансового состояния коммерческих банков в соответствии с МСФО

№ п/п	Показатель	Состав показателя в соответствии с МСФО
1.	Привлеченные средства	Средства клиентов, средства банков, прочие привлеченные средства
2.	Доходные активы	Кредиты клиентам, средства в других банках, средства в НБ РБ
3.	Средства, которыми банк может покрыть потери, не затрагивая собственный капитал	Чистая прибыль, резервы, созданные банком, обязательные резервы в НБ РБ
4.	Активы с повышенным риском	Все кредиты клиентам
5.	Ценные бумаги, выпущенные и находящиеся в пользование банка	Выпущенные ценные бумаги для продажи

Источник: собственная разработка

Оценив эффективность предложенной методики расчета показателей, проведем анализ финансового состояния банков ОАО «Банк Москва-Минск» и ОАО «Белагпропромбанк». Для этого целесообразно рассчитать и сравнить показатели по двум методикам. Результаты расчетов в соответствии с существующей методикой отразим в таблице 2.

Таблица 2 – Оценка финансового состояния коммерческих банков ОАО «Банк Москва-Минск» и ОАО «Белагпропромбанк» за 2009 – 2010 гг. в соответствии с действующей методикой

Показатель	Банки			
	ОАО «Банк Москва-Минск»		ОАО «Белагпропромбанк»	
	2009	2010	2009	2010
1. Коэффициенты оценки достаточности капитала:				
а) соотношение собственных и привлеченных средств;	0,14	0,13	0,31	0,25
б) отношение собственных средств банка к активам, размещение которых сопряжено с риском потерь	0,16	0,14	0,22	0,25
2. Коэффициенты оценки качества активов:				
а) защищенность от риска;	0,08	0,07	0,07	0,14
б) уровень активов с повышенным риском	0,88	0,80	0,04	0,04
3. Коэффициенты оценки деловой активности:				
а) оценка инвестиционной активности;	0,11	0,10	0,24	0,27
б) использование привлеченных средств.	0,91	0,92	1,23	1,02

Источник: собственная разработка

По результатам анализа, отраженным в таблице 2, можно сделать следующие выводы:

1. Оценивая степень достаточности капитала банков, следует обратить внимание на нехватку собственных средств у ОАО «Банк Москва-Минск» для покрытия обязательств и нормального функционирования, о чем свидетельствует значительное отклонение от рекомендуемых значений коэффициента оценки достаточности капитала. Проведенный анализ показателей деятельности указывает, что в отличие от ОАО «Банк Москва-Минск» у ОАО «Белагпропромбанк» высокая обеспеченность собственным капиталом, что свидетельствует о высоком уровне развития банка.

2. Оценивая качество активов банков, следует обратить внимание на то, что банки могут покрыть невысокий процент всех потерь, не затрагивая собственный капитал. Также отметим, очень низкий уровень активов с повышенным риском в ОАО «Белагпропромбанк» – 4%, что, скорее, свидетельствует не о высоком качестве активов данного банка, а о низкой достоверности проведенного анализа в соответствии с действующей методикой. Согласно полученной структуре активов, банк не должен вообще получать доход, что не соответствует действительности, так как ОАО «Белагпропромбанк» входит в пятерку наиболее прибыльных банков Республики Беларусь.

3. Оценивая деловую активность банка, следует обратить внимание на то, что оба банка ведут рисковую политику в отношении ценных бумаг и использования привлеченных средств, о чем свидетельствует их отклонение от рекомендуемых значений. Кроме того, значительное превышение доходных активов над суммой привлеченных средств может в кризисных ситуациях привести к неисполнению обязательств.

Результаты анализа финансового состояния банка в соответствии с методикой, разработанной автором, представлены в таблице 3.

Проанализировав результаты анализа финансового состояния по действующей и предложенной автором методике, можно сделать следующие выводы:

1. Повышается достоверность выводов по методике, предоставленной автором. Наглядно об этом свидетельствуют результаты расчетов уровня активов с повышенным риском и показателей оценки инвестиционной активности банков.

Таблица 3 – Оценка финансового состояния коммерческих банков ОАО «Банк Москва-Минск» и ОАО «Белагропромбанк» за 2009 – 2010 гг. по методике, разработанной автором

Показатель	Банки			
	ОАО «Банк Москва-Минск»		ОАО «Белагропромбанк»	
	2009	2010	2009	2010
1. Коэффициенты оценки достаточности капитала:				
а) соотношение собственных и привлеченных средств;	0,14	0,13	0,31	0,28
б) отношение собственных средств банка к активам, размещение которых сопряжено с риском потерь	0,17	0,16	0,26	0,24
2. Коэффициенты оценки качества активов:				
а) защищенность от риска;	0,07	0,13	0,03	0,10
б) уровень активов с повышенным риском	0,95	0,88	0,99	0,90
3. Коэффициенты оценки деловой активности:				
а) оценка инвестиционной активности;	0,08	0,06	0,01	0,08
б) использование привлеченных средств.	0,84	0,84	1,22	1,16

Источник: собственная разработка автора.

2. Упрощается расчет коэффициентов оценки финансового состояния банка, при этом не снижается его эффективность и подтверждаются выводы, сделанные по действующей методике анализа финансового состояния коммерческих банков в Республике Беларусь.

Таким образом, анализ финансового состояния банков, по разработанной автором методике, наиболее объективно отражает результаты деятельности банков в РБ. Следовательно, он имеет практическую и теоретическую значимость: упрощает анализ и приводит его в соответствии с МСФО.

Список цитированных источников

1. Жарковская, Е.П. Финансовый анализ деятельности коммерческого банка: учебник. – 2-е изд., стер. – М.: Издательство «Омега-Л», 2011. – 325 с.
2. Вешкин, Ю.Г. Экономический анализ деятельности коммерческого банка: учебное пособие / Ю.Г. Вешкин, Г.Л. Авагян. – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2011. – 352 с.
3. Финансовая отчетность ОАО «Банк Москва-Минск» за год, закончившийся 31 декабря 2010 г. – Мн., 2011. – 66 с.
4. Финансовая отчетность ОАО «Белагропромбанк» за год, закончившийся 31 декабря 2010 г. – Мн., 2011. – 66 с.

УДК 005.572

Климашевский А.Т.

Научный руководитель: преподаватель Карсеко А.Е.

Белорусский национальный технический университет, г. Минск, РБ

КОНСАЛТИНГОВЫЕ КОМПАНИИ – ДВИГАТЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

От чего в наибольшей степени зависит устойчивый рост экономики и, как следствие, повышение благосостояния граждан? Сегодня совершенно очевидно, что в первую очередь стабильность экономики обеспечивает малый и средний бизнес, а не запасы углеводородного сырья и не залежи полезных ископаемых. Ведь именно мобильные частные компании продемонстрировали способность быстрее других секторов реагировать на запросы рынка, внедрять новые технологии, осваивать выпуск инновационной продукции. Оперативно создавая новые предприятия и рабочие места, малый и средний бизнес доказал также, что он лучше справляется с проблемой «лишних» рабочих рук.

Связь между экономическим ростом и развитием частной инициативы прямо пропорциональная: так, в 25 странах ЕС малые и средние предприятия создают 57% добавленной стоимости. В Гонконге и Сингапуре их продукция составляет до 60% экспорта [2].

Беларусь сегодня также становится на путь функционирования согласно общемировым законам экономического развития. Свидетельством тому стало принятие главой государства Директивы № 4 «О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности в Республике Беларусь». Кроме того, положительную тенденцию развития малого и среднего бизнеса можно увидеть, проанализировав данные о численности предприятий и индивидуальных предпринимателей за последние годы (Таблица 1) [2].

Таблица 1 – Количество зарегистрированных малых предприятий и индивидуальных предпринимателей в 2006-2010 гг.

Субъекты хозяйствования	Количество на конец года, единиц (тыс. чел.)					Темп роста, % 2010 г. / 2006 г.
	2006	2007	2008	2009	2010	
Малые предприятия	37660	53167	69947	77402	84164	223,5
Индивидуальные предприниматели	191,8	212,6	215,6	219,6	231,8	120,9

Тем не менее, в настоящее время, особенно в условиях экономического кризиса, большинство субъектов хозяйствования сталкивается с различного рода трудностями в своей деятельности. По данным информационно-аналитического ресурса www.bancrot.by, на 1 ноября текущего года в Бела-

руси насчитывается около пяти тысяч предприятий-банкротов. Многие из проблем хозяйствующих субъектов сегодня могут быть решены с помощью консалтинговых компаний. Ведь учитывая свою специализацию, которая на сегодняшний день может быть различной: от узкой, ограничивающейся каким-либо одним направлением консалтинговых услуг, до самой широкой, охватывающей полный спектр услуг в этой области, консалтинговые компании способны оказывать помощь как большим, так и малым предприятиям (в том числе и индивидуальным предпринимателям) во всех сферах их деятельности. И с учетом своей направленности выделяют следующие виды консалтинга: финансовый, административный, маркетинговый, производственный, управленческий, юридический, специализированный (например, консалтинг в сфере организации предприятий малого бизнеса, консалтинг в сфере налогового учета) и IT-консалтинг [4].

Если говорить о зарубежном опыте, то в промышленно развитых странах более эффективным считается вложение средств в покупку интеллектуального капитала в форме консалтинговых услуг, чем покупка машин, оборудования и технологий.

На рынок консалтинговых услуг в развитых странах Запада приходится до 5% валового национального продукта, он обеспечивает 3 - 4 млн рабочих мест. Ежегодный темп роста оборота консалтинговых компаний достигает в среднем 15-20%, что в несколько раз превышает темпы роста ВВП.

Например, в США в сфере консалтинговых услуг занято 700 тыс. человек, а годовой оборот консалтинговых компаний составляет 50 млрд. долларов, что превышает весь объем экспорта сырья и готовой продукции стран СНГ [5].

В Республике Беларусь по данным каталога предприятий и организаций «Деловые Идеи плюс», на 1 ноября 2011 г. насчитывается около 110 фирм, предоставляющих консалтинговые услуги. Для сравнения, в Нидерландах их свыше 2 тысяч [5]. Хотя в этом отношении мы значительно отстаем от развитых стран, однако наблюдается положительная тенденция. Ведь в 2000 г. в Беларуси функционировало только около 10-15 консалтинговых компаний.

В настоящий момент существует ряд трудностей, препятствующих дальнейшему прогрессивному развитию данной отрасли. Основной проблемой в сфере консалтинга является недоверие к деятельности консультантов. Рассмотрим наиболее распространенные ошибочные суждения на их счет:

1) Внешние консультанты не нужны, когда есть соответствующие внутренние службы.

В этом случае важно понимать, что штатные сотрудники специализируются на решении задач, которые постоянно возникают в их работе. В этих областях они работают быстро, качественно и единообразно. Внешние консультанты же решают вопросы, которые в рамках деятельности компании возникают редко, требуют специальной подготовки и навыков в конкретной узкой области. Таким образом, обращение к стороннему консультанту позволяет не только привлечь к работе квалифицированного специалиста в соответствующей области, но и получить значительную экономию, поскольку работника не придется привлекать в штат на постоянной основе.

2) Внешним консультантам нельзя доверять настолько, насколько мы доверяем своим сотрудникам.

Доверие к специалисту не может определяться тем, является он работником компании или сторонним консультантом. Однако здесь имеет смысл учитывать, что каждый консультант очень дорожит своим именем, поскольку, по сути, кроме этого имени у него ничего нет. Исходя из этого, консультант, имеющий опыт работы, клиентуру, положение и авторитет в профессиональных кругах, не может рисковать всем этим ради сиюминутной выгоды. В этом отношении внешние консультанты зачастую могут являться доверенными лицами в большей степени, нежели штатные сотрудники.

3) Внешние консультанты не отвечают за результат.

Ответственность за результат возникает в тех случаях, когда обе стороны стремятся построить долгосрочные отношения. К этому стремится и консультант. Консалтинговая компания, как правило, ставит задачу построить долговременные отношения с клиентом с тем, чтобы дальше зарабатывать на работе с ним. И ответственность за результат является обратной стороной того, что такие консультанты планируют продолжить сотрудничество.

4) К консультантам нужно обращаться только при наличии серьезных проблем.

Эта проблема характерна для консалтинговых услуг во всем мире, однако у нас она приобрела всеобщий характер. Здесь уместно провести аналогию с лечением болезни: профилактика всегда легче и эффективнее лечения. Если компания обращается к консультантам в период, когда у нее отсутствуют острые проблемы, это позволяет заложить прочный фундамент будущего процветания компании и избежать значительного числа проблем в последующих периодах.

5) Внешние консультанты слишком дороги.

Стоимость услуг консультанта может измеряться только тем, насколько его работа эффективна, то есть принесла пользу клиенту. Если его услуги стоят совсем дешево, но при этом ничего не приносят – значит, компания все равно получила убыток от его деятельности. Да и имидж клиента пострадает [3].

Таким образом, на мой взгляд, в первую очередь необходимо уделить внимание вопросам, связанным с пропагандой консалтинговых услуг. Ведь большое количество предприятий (в особенности небольших) и индивидуальных предпринимателей не просто не пользуются данными услугами, но даже не имеют представления об их возможностях, которые позволили бы им не только не допустить каких-либо потерь или нарушений, повлекших штрафы, но и повысить эффективность своего труда, получая дополнительную прибыль.

Кроме того, для стимулирования развития консалтингового бизнеса необходимо создавать соответствующие условия. Например, возможно снижение налоговой нагрузки на консалтинговые компании. Благодаря этому они могли бы снижать цены на оказываемые услуги, что в свою очередь могло бы

привести к повышению спроса на них. И в результате, если оказываемые услуги будут эффективными, это способствовало бы экономическому росту в стране в целом. А затраты государства, связанные с уменьшением налогов у консалтинговых компаний, в конечном итоге покроются большими налоговыми поступлениями фирм, повысивших эффективность своей деятельности благодаря их услугам.

Однако можно сказать и о возможности оказания консалтинговых услуг с целью повышения эффективности деятельности не только частным, но и бюджетным организациям, в том числе воинским частям. Если же рассмотреть на примере последних, то за всю финансово-хозяйственную деятельность воинской части несет ответственность одно должностное лицо. Разумеется, одному человеку невозможно одинаково качественно справляться со всеми сферами деятельности. И в этом случае обращение к консалтинговым компаниям было бы очень кстати, особенно по вопросам, связанным с оказанием платных услуг. Но для этого также необходимы серьезные преобразования, особенно в законодательстве. Ведь тогда оказываемые платные консалтинговые услуги в первую очередь необходимо внести в бюджетную классификацию расходов. Далее нужно определить, по каким вопросам и в каких случаях разрешается обращаться к консалтинговым компаниям. Это достаточно сложный и трудоемкий вопрос. Альтернативой решения этой задачи, на мой взгляд, является создание специализированных консалтинговых компаний, оказывающих услуги только бюджетным организациям. При этом за каждой организацией будут закреплены свои консультанты, к которым они могли бы обращаться по любым интересующим их вопросам.

И в заключение хотелось бы отметить, что в странах с рыночной экономикой приглашение профессионалов является свидетельством того, что фирма обладает достаточной деловой культурой, чтобы использовать предлагаемый рынком интеллектуальный капитал в области менеджмента. Отсутствие специалистов-консультантов при разработке ответственного решения рассматривается так же, как отсутствие архитектора при разработке проекта здания, врача при лечении больного или дизайнера при разработке новой модели автомобиля. И хотелось бы надеяться, что в ближайшем будущем данная тенденция будет наблюдаться и у нас.

Список цитированных источников

1. О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности в Республике Беларусь: Директива Президента Республики Беларусь от 4 января 2011 г. № 4. – Минск: Амалфея, 2011.
2. Зиновский, В. Императив времени / В. Зиновский // Экономика Беларуси. – 2011. – № 2. – С. 6-10.
3. Вильчур, Н. 10 мифов о консалтинге / Н. Вильчур // Корпоративный менеджмент [Электронный ресурс] – 2009. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/consulting/myths.shtml>. Дата доступа: 1.11.2011.
4. Некрашевич, Н. Виды консалтинговых услуг // Всегда на высоте [Электрон. ресурс] – 2009. – Режим доступа: <http://www.agnn.by/node/63>. Дата доступа: 2.11.2011.
5. Новиков, В. Консалтинг в Беларуси и в мире // БелоргКонсалт [Электрон. ресурс] – 2008. – Режим доступа: <http://consulting.by/St3.html>. Дата доступа: 3.11.2011.

УДК 336

Харламова В.Г.

Научный руководитель: старший преподаватель Камоцкая Н.И.

Международный университет «МИТСО», г. Минск, РБ

ВАЛЮТНЫЙ РЫНОК РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ КАК ПРЕДМЕТ АНАЛИТИКИ

Современные экономические отношения Республики Беларусь характеризуются трансформационными процессами, что связано с развитием в стране социально-ориентированной рыночной экономики и глобализации рыночных отношений. Поэтому изучение вопросов, связанных с валютным рынком Республики Беларусь, является весьма современным.

Актуальность исследования проблем, связанных с валютным рынком, свидетельствует о том, что валютный рынок является особой сферой экономических отношений, при которых осуществляются валютные сделки, то есть обмен валюты одной страны на валюту другой страны по определенному номинальному валютному курсу [1, с. 301].

Целью исследования, отраженного в данной работе, является анализ, функционирование и обоснование способов обеспечения равновесия валютного рынка Республики Беларусь.

Вследствие этого, практика и система валютного курса рассматривает курс как одну из существенных характеристик и средств обеспечения экономического баланса как внутреннего, так и внешне-го равновесия экономики страны.

Спрос на иностранную валюту связан с зависимостью национальной экономики от импорта и обусловлен конвертируемостью этой валюты, то есть гарантированной возможностью денежной единицы свободно обмениваться на другие валюты. При полной конвертируемости национальной валюты резиденты страны-эмитента могут использовать национальную валюту в целях проведения международных расчетов без дополнительных транзакционных издержек. Это повышает конкурентоспособность ее экспортеров. Кроме того, свободная конвертируемость валюты позволяет создавать ликвидные международные рынки номинированных в ней финансовых инструментов. Таким образом, страны, валюты которых являются свободно конвертируемыми, получают дополнительные конкурентные преимущества для своих предприятий.

Мировой объём торговли иностранной валютой оценивается в \$ 1,2 трлн в день. Ежедневно каждую минуту в какой – либо точке планеты осуществляется операция купли – продажи иностранной валюты. Крупнейший валютный рынок находится в Лондоне; за ним следуют валютные рынки Нью – Йорка, Токио и Сингапура. На эти четыре города приходится более 60% мирового объёма торговли иностранной валютой [2, с. 86].

Функционирование валюты в мировом хозяйстве, а также взаимный обмен результатами деятельности национальных экономик приводят к появлению международных валютных отношений. Эти отношения опосредуют международные экономические отношения, которые относятся к сфере как материального производства (т.е. к первичным производственным отношениям), так и к сфере распределения, обмена, потребления.

Что касается валютных операций в Республике Беларусь, то в 2011 г. практически все они носят капитальный характер, осуществляются между резидентами и нерезидентами в рамках притока иностранного капитала в страну, проводятся без ограничений. Исключение составляют валютные операции, связанные с привлечением резидентами кредитов (займов) от нерезидентов при наличии установленных Национальным банком критериев (предельный уровень процентных ставок; регистрация в оффшорной зоне). При этом резиденты, привлекая инвестиции, имеют право без каких-либо ограничений произвести их возврат в адрес нерезидентов. В отличие от притока капитала, отток денежного капитала из страны подвержен стратегическому контролю со стороны регулятора – Национального банка, так как нормы валютного регулирования содержат ограничения для резидентов по ключевым валютным операциям капитального характера [3, с. 28].

С начала 2011 года корзина валют подорожала на 801,31 базовых пункта или 75,81%. Последнее максимальное ее значение было зафиксировано 5 июня на уровне 1858,35 (+2,67% от центрального значения на 24.05.2011), минимальное – 12 января и составило 1050,52.

В марте в Беларуси было введено жесткое ограничение на биржевом сегменте валютного рынка. Внебиржевой обменный курс безналичного белорусского рубля к доллару США на 70% превышает официальный курс НББ. Расширение коридора колебаний позволило Национальному банку осуществить некоторое дальнейшее снижение официального курса, однако не смогло решить проблему обеспеченности внутреннего рынка иностранной валютой. В этом периоде НББ, при определении стоимости корзины валют, балансировало на грани 8%, не пересекая ее, что потребовало даже некоторого укрепления курса нацвалюты к доллару США на фоне существенной девальвации к евро и российскому рублю. После того, как Национальный Банк Республики Беларусь (НББ) вновь ограничил возможность проведения операций на межбанковском рынке максимальным 2-х процентным коридором, рынок замер, и операции практически не осуществлялись.

С 12 мая Нацбанк Беларуси расширил коридор изменений курса белорусского рубля к корзине валют (доллар США, евро, российский рубль) с 8% до 12%, утвержденных основными направлениями денежно-кредитной политики Беларуси на 2011 год. Соответствующее постановление №168 было принято правлением НБ РБ 5 мая текущего года.

24 мая Национальный банк отменил рекомендательные ограничения по установлению банками курсов сделок по покупке-продаже иностранной валюты населением, на что банки сразу же отреагировали повышением курса в обменниках до 4930 BYR за 1 USD, 6914,82 BYR за 1 EUR и 173,95 BYR за 1 RUB [4].

Зафиксированные в этом году отклонения официального курса от центрального значения на 24.05.2011 (+2,67% и 0,00%) находятся в рамках двенадцатипроцентного коридора, установленного постановлением Национального Банка Республики Беларусь от 23 мая 2011 года [5].

Для многих стран, в том числе и для Республики Беларусь, эффективное функционирование системы валютного регулирования имеет принципиальное значение. При этом задачи обеспечения долгосрочного социально-экономического роста страны, а также эволюция внутренних и внешних экономических отношений требуют постоянного совершенствования денежной и валютной систем [2, с. 86].

Увеличивающиеся проблемы с валютой побудили Нацбанк Республики Беларусь полностью отменить ограничения по установлению банками, работающими на территории Беларуси, курсов сделок по покупке-продаже иностранной валюты населением. Попросту говоря, осенью 2011 г. курс рубля отпустили по отношению к доллару, евро, российскому рублю и любой другой валюте. Валюта тут же появилась в обменниках в свободной продаже. Однако двойственность валютных курсов (официального и коммерческого) обострила множество проблем. В частности, при таком положении дел госпредприятия, прежде всего крупные, ставятся в привилегированное положение по отношению к частным на уровне 7,5 – 8,5%, безработица на уровне 0,6 – 0,7%.

В связи с этим в октябре была закрыта дополнительная сессия Белорусской валютно-фондовой биржи и открыта единая сессия, в ходе которой будут осуществляться покупка и продажа иностранной валюты всеми субъектами валютных операций, в том числе обязательная продажа иностранной валюты. Положительное влияние этих действий на экономику Республики Беларусь будет осуществляться на выравнивании ценообразования различных групп товаров, в том числе продуктов питания, что имеет первостепенную важность для потребителей. Следовательно, выход на единый курс белорусского рубля – это важный шаг к стабильности в экономике.

По мнению многих экономистов, дальнейшее развитие валютного рынка требует более существенной корректировки экономической политики, сокращения и рационализации расходов секторов

экономики, поддержки и сохранения наиболее конкурентоспособных предприятий и производств. Это будет сделано в том случае, если в стране наступит макроэкономическая стабильность.

Необходимо также, чтобы проводилась работа по совершенствованию механизма функционирования внутреннего валютного рынка Республики Беларусь. Что касается этого рынка, то основной акцент в его развитии Нацбанк делает на внебиржевой сегмент, где могут перераспределяться до 70% средств в иностранной валюте (поступающих на счета предприятий от экспорта товаров и услуг).

Таким образом, необходимы более существенные корректировки экономической политики, существенное сокращение и рационализация расходов секторов экономики, поддержка и сохранение наиболее конкурентоспособных предприятий и производств. Все это позволит решить и другие проблемы: отрицательного внешнеторгового сальдо, сохранения ликвидности банковской системы, предотвращения нарастания неплатежей, сохранения стабильности на валютном рынке, а также стабильности валютного курса.

Список цитированных источников

1. Колпина, Л.Г. Финансы и кредит: Учебное пособие / Л.Г. Колпина, Г.И. Кравцова, В.Л. Тарасевич [и др.]; под ред. д. эк. н. проф. М.И. Плотницкого. – Мн.: Книжный Дом; Мисанта, 2005. – 336 с.
2. Филиппова, И.А. Мировая экономика и международный бизнес: учебное пособие. – Ульяновск: УлГТУ, 2008. – 168 с.
3. Садовский, Д. Об изменении режима валютного регулирования в Республике Беларусь // Экономический журнал Банкаўскі веснік, 2011. – №4. – С. 20-29.
4. Об установлении обменных курсов при совершении валютно-обменных операций на внутреннем валютном рынке от 23 мая: Постановление Правительства Республики Беларусь // НРПА РБ. – 2011. – № 188.
5. Республика Беларусь: обзор рынка валют, 30 мая – 5 июня [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: <http://belinvestor.com/2011/06/06/belarus-obzor-rynka-valyut-30-maya-5-iyunya/> Дата доступа: 25. 10. 2011.

УДК 355.014.1:386

Коледа А.Л.

Научный руководитель: преподаватель Карсеко А.Е.

Белорусский национальный технический университет, г. Минск, РБ

ВОЕННАЯ НАКОПИТЕЛЬНО-ИПОТЕЧНАЯ СИСТЕМА

Военнослужащие, несмотря на кажущуюся их правовую защищенность, являются одной из самых незащищенных в правовом плане категорией граждан Республики Беларусь и так же в области обеспечения жильем. Это снижает привлекательность профессиональной военной службы в Вооруженных силах Республики Беларусь, а также создает дополнительные проблемы государству при возникающей необходимости в социальной защите военнослужащих и членов их семей. Для отслеживания обеспеченности военнослужащих жильем необходимо создать систему единого электронного учета и реестра военнослужащих, нуждающихся в улучшении жилищных условий.

Цель данной работы – разработать вариант решения жилищной проблемы для военнослужащих через создание военной накопительно-ипотечной системы. Основной принцип данной системы схематично представлен на рисунке 1. На военнослужащего, поступающего на контрактную службу (в среднем 18-23 года), открывается именной накопительный счет, куда ежемесячно перечисляются денежные средства, выплачиваемые ранее ему в качестве компенсации за поднаем жилых помещений (в том числе на членов семьи). По истечении 3-4 лет военнослужащему выдается ипотечный кредит, который гасится равными долями за счет средств именного накопительного счета. При увольнении с военной службы в запас на именном накопительном счете накапливается достаточно средств для погашения ипотечного кредита.

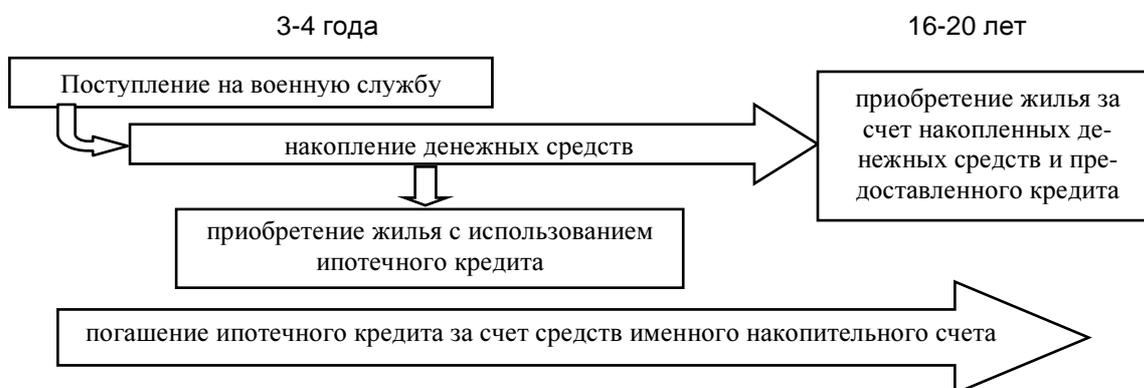


Рисунок 1 – Общая схема военной накопительно-ипотечной системы

Основой для создания накопительно-ипотечной системы является долгосрочный характер военной службы (16-20 лет) и предусмотренные в бюджете целевые средства на выплату военнослужащим компенсации за поднаем жилых помещений.

Денежные средства, выплачиваемые в данный момент военнослужащим в качестве компенсации за поднаем жилых помещений, будут зачисляться на именной накопительный счет военнослужащего. При этом предполагается, что за 16-20-летний период участия в накопительно-ипотечной системе (средняя продолжительность военной службы до увольнения в запас) на именном накопительном счете участника будет достаточно средств для приобретения жилья. В данной работе был проведен расчет накопления денежных средств военнослужащим на именном накопительном счете, проходящим службу в городе Минске, с женой и ребенком (компенсация за поднаем жилых помещений по существующим нормам: 3 тарифные ставки первого разряда на военнослужащего и по одной на каждого члена семьи). На средства, находящиеся на именном накопительном счете, начисляется процент ставки рефинансирования Национального банка Республики Беларусь (на 14.11.2011 г. 40%). На рисунке 2 графически представлено накопление средств на именных счетах участников накопительно-ипотечной системы (в миллионах рублей).

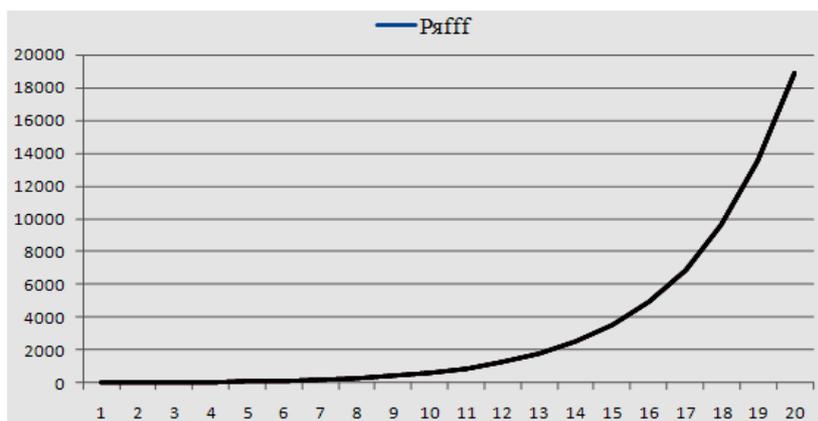


Рисунок 2 – Накопление средств на именном счете

При увольнении с военной службы в запас на именном счете участника накопительно-ипотечной системы скапливается достаточно средств для погашения ипотечного кредита.

Для регулирования всей деятельности военной накопительно-ипотечной системы необходимо создание органа управления накопительно-ипотечной системы. Общая схема деятельности данного органа представлена на рис. 3.



Рисунок 3 – Деятельность органа управления накопительно-ипотечной системы

Орган управления накопительно-ипотечной системы обменивается информацией о военнослужащих-участниках с главным управлением кадров Министерства обороны, на основании полученных данных отправляется бюджетная заявка в Министерство финансов, откуда перечисляются накопительные взносы (денежные средства, ранее выплачиваемые в качестве компенсации за поднаем жилых помещений) на именные накопительные счета военнослужащих. Орган управления накопительно-ипотечной системы осуществляет:

- разработку нормативно-правовых актов в области военной ипотечной системы;
- ведение и учет именных накопительных счетов;
- предоставление займов и накоплений;
- инвестирование средств жилищных накоплений.

Сильной стороной применения данной системы является то, что для ее осуществления нет необходимости в привлечении дополнительных денежных средств из республиканского бюджета. Средства, ранее выплачиваемые военнослужащим в качестве компенсации за поднаем жилых помещений, будут перечисляться на именной накопительный счет военнослужащего-участника, а оттуда идти на погашение ипотечного кредита.

Применение военной накопительно-ипотечной системы позволит решить проблему обеспеченности жильем военнослужащих, обеспечить социальную защищенность военнослужащих и членов их семей, повысить престиж и привлекательность профессиональной военной службы.

Список цитированных источников

1. О некоторых социально-правовых гарантиях для военнослужащих, судей и прокурорских работников: Указ Президента Республики Беларусь от 3 апреля 2008 г. № 195
2. О предоставлении гражданам льготных кредитов на строительство (реконструкцию) или приобретение жилых помещений: Указ Президента Республики Беларусь от 14 апреля 2000 г. № 185.
3. Положение о порядке и условиях предоставления гражданам льготных кредитов на строительство (реконструкцию) или приобретение жилых помещений, утверждено постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 24 июля 2002 г. № 992.

УДК 336

Бочурная Д.Ю.

*Научный руководитель: старший преподаватель Камоцкая Н.И.
Международный университет «МИТСО», г. Минск, РБ*

ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

В условиях перехода РБ к рыночным отношениям важным является вопрос сочетания рыночных и государственных инструментов регулирования экономики. Большой интерес представляет изучение деятельности государства в области управления финансами в разрезе общей экономической политики.

Актуальность данного вопроса заключается в том, что финансовая система, адекватная уровню развития экономики и соответствующая ее особенностям, занимает важное место в обеспечении финансовой безопасности страны. От равновесия финансово-кредитной системы зависит достижение оптимального уровня таких макроэкономических показателей, как прирост реального ВВП, уровень безработицы, инфляции, состояние платежного баланса, валютного курса и других.

Общая цель работы – изучить особенности финансовой системы РБ на современном этапе, обобщить предложения по реформированию финансовой системы и определить пути ее совершенствования.

В ходе работы применяется метод теоретического анализа мнений различных специалистов по вопросу реализации и реформирования финансовой системы РБ.

Финансовая система Республики Беларусь – это совокупность финансовых институтов, с помощью которых государство осуществляет мобилизацию и распределение денежных средств, и совокупность государственных органов и учреждений, которые в пределах своей финансовой компетенции осуществляют финансовую деятельность. Финансовые институты – это экономические категории, составляющие систему определенных экономических отношений. К ним относятся бюджетная система и бюджетный процесс государства, различные внебюджетные фонды, государственных доходов (кредит, государственное страхование). Центральное место принадлежит бюджетной системе. В Республике Беларусь в соответствии с законом «О бюджетной системе и внебюджетных государственных фондах» она формируется из 2 звеньев: республиканского бюджета и местных бюджетов. неотъемлемой частью бюджетной системы является бюджетный процесс, в ходе которого составляются, рассматриваются, утверждаются и исполняются бюджеты.

Ведущее место в системе государственных доходов занимают обязательные платежи, которые прежде всего поступают в бюджет и другие внебюджетные фонды государства. Это: налоги, сборы, различного рода пошлины [1, с. 27].

Сами по себе финансовые институты не могут осуществлять финансовую деятельность, Это пассивный инструмент финансовой системы. С его помощью создаются надлежащие условия, приёмы, методы, цели финансовой деятельности. Активным элементом финансовой системы Республики Беларусь являются органы и учреждения, с помощью которых реализуется финансовая деятельность. Необходимо иметь в виду, что в осуществлении финансовой деятельности принимают участие все без исключения органы и учреждения. Однако в финансовую систему должны включаться те из них, для которых финансовая деятельность является основой. Финансовую систему необходимо проектировать. Для этого могут быть использованы типовые представления, и в частности метод функционально-логического проектирования финансовой системы. При проектировании финансовой системы необходимо обеспечить вероятность нахождения объекта проектирования в области управляемых состояний, а управления осуществлять в реальном масштабе времени. Финансовая система должна учитывать всю совокупность присущих нашей республике политических, социальных, экономических и географических фактов. Вместе с тем выработка финансовой политики, рассчитанной на долгосрочную перспективу, в настоящее время нецелесообразна.

Переход к рыночному механизму хозяйствования объективно предполагает финансовую либерализацию. При значительной экономической нестабильности, имеющей место в нашей республике, нельзя отказаться о системы контроля. В то же время желание участвовать в различных экономических союзах диктует определенные требования к финансовой и экономической системе нашей страны [2, с. 56].

При реформировании финансовой сферы правительству следует укрепить основы финансовой системы – отчетность, законодательную базу, обеспечение соблюдения соглашений, порядок рас-

крытия информации, новые структуры регулирования и контроля. На смену прямому вмешательству государства должна прийти адекватная система законодательства и регулирования.

В области бюджетной политики большое значение имеет работа по увеличению государственных доходов и изысканию дополнительных источников финансирования государственных расходов. Сложность решения данной проблемы состоит в том, что налоговые источники на сегодняшний день не могут быть увеличены, так как дальнейшее увеличение налоговой нагрузки на реальный сектор экономики приведет к падению эффективности производства и снижению конкурентоспособности отечественной продукции.

Финансовому оздоровлению будет способствовать признание свободы предпринимательской деятельности. Ориентация на малый и средний бизнес может привести к значительному увеличению числа налогоплательщиков и активизации хозяйственной жизни республики. Кроме того, малое предпринимательство создает новые рабочие места для населения, экономит пособия по безработице, создает новые формы обслуживания населения. Введение различных форм хозяйствования создаст условия для развития конкуренции, проявления инициативы в лучшем сбережении и обновлении ассортимента продукции и технической базы.

Совершенствование финансовой системы необходимо проводить по всем направлениям. Путем отказа от оборотных платежей, снижения давления на заработную плату, изменения правил исчисления налогооблагаемой базы при расчете налога на прибыль возможно значительно усовершенствовать налоговую систему. В области бюджетной политики приоритетной является проблема поиска дополнительных источников пополнения бюджета и эффективного использования имеющихся финансовых ресурсов. Дополнительные финансовые ресурсы необходимы для регулирования дефицита государственного бюджета и погашения государственного долга. Для решения проблемы дефицита целесообразно отказаться от практики первоочередного планирования расходов. Кроме того, решающая часть расходов должна носить производственный характер.

Основной целью финансовой политики является наиболее полная мобилизация финансовых ресурсов, необходимых для удовлетворения потребностей государства. Большое значение придается повышению эффективности использования финансовых ресурсов. Посредством финансовой политики изыскиваются резервы и благоприятные условия для развития малого бизнеса и предпринимательской деятельности. Финансовая политика играет важную роль в развитии производительных сил и рациональном их размещении на территории страны. Она способствует обеспечению финансовыми ресурсами целевых программ, сосредоточению средств на ключевых направлениях развития экономики [3].

Финансовая система на современном этапе прошла длительный и тернистый путь развития. С момента приобретения Республикой Беларусь суверенитета пришлось формировать собственную бюджетную, налоговую денежно-кредитную систему. Это было сопряжено с определенными трудностями, проявившимися в высоких темпах инфляции, наличии бюджетного дефицита, в росте внешнего государственного долга, падении темпов производства и снижении уровня жизни. Причины возникших трудностей были многообразны. Одной из них специалисты называют игнорирование объективных закономерностей экономического развития республики. За последние годы в области финансовой политики произошли серьезные изменения. Тем не менее проблема совершенствования финансовой политики с целью наиболее полного удовлетворения существующих потребностей государства по-прежнему стоит очень остро.

Список цитированных источников

1. Мельникова, Н.А. Бюджетная и налоговая система Республики Беларусь: учеб. пособие / Н.А. Мельникова. – Мн.: БГУ, 2005. – 262 с.
2. Фисенко, М.К. Финансовая система Беларуси: учебное пособие. – Мн.: Современная школа, 2008. – 184 с.
3. Финансовая система Республики Беларусь [Электронный ресурс] – 2011. – Режим доступа: <http://student.zoomru.ru/finpravo/finansovaya-sistema-rb/16922.142923.s4.html> – Дата доступа: 02.11.2011.

УДК 336.221(47+57)

Матусевич С.А.

Научный руководитель: преподаватель Карсеко А.Е.

Белорусский национальный технический университет, г. Минск, РБ

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР НАЛОГОВЫХ СИСТЕМ ГОСУДАРСТВ – ЧЛЕНОВ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА

Налоговая система в государствах – членах Таможенного союза в настоящее время сформирована, принят и действует ряд нормативных правовых актов (кодексов – основополагающих документов правовой регламентации налоговых отношений).

В Республике Беларусь и Республике Казахстан действует двухуровневая система налогообложения (республиканский, местный уровни); в Российской Федерации – трехуровневая система налогообложения (федеральный, региональный и местный уровни).

В Республике Беларусь ставка подоходного налога с физических лиц составляет 12%, при этом особенностью является то, что в отношении отдельных категорий налогоплательщиков предусмотрены иные ставки указанного налога. Так, например, с доходов, полученных физическими лицами, участвующими в реализации бизнес-проекта в сфере новых и высоких технологий, от нерезидентов Пар-

ка высоких технологий, действует ставка в размере 9%, а в отношении доходов, получаемых от осуществления предпринимательской (частной нотариальной) деятельности, – 15%.

Таблица 1 – Ставки основных налогов в странах Таможенного союза

№ п/п	Вид налога	Республика Беларусь	Республика Казахстан	Российская Федерация
1.	Налог на добавленную стоимость (%)	20 (10; 0)	12 (0)	18 (10; 0)
2.	Акцизы	см. таблицу 2		
3.	Налог на прибыль (%)	24	20 (15; 10)	20
4.	Налог на доходы физических лиц (%)	12	Диффер. ставка 10(5)	13
5.	Социальный налог (%)	34(30,6)	Диффер. ставка 11 (4,5-20)	34 ¹

Ставка подоходного налога с физических лиц в Республике Казахстан является самой низкой (10%). В Российской Федерации ставка подоходного налога выше, чем в других государствах – членах Таможенного союза, и составляет 13%.

Уровень ставок прямых налогов в государствах – членах Таможенного союза различен.

Самая высокая ставка налога на прибыль – в Республике Беларусь – 24%, при этом в Российской Федерации и Республике Казахстан – 20%.

В государствах-членах Таможенного союза действуют разные ставки социального налога. Самая низкая ставка социального налога – в Республике Казахстан – 11%. В Республике Беларусь и Российской Федерации установлена самая высокая ставка среди государств – членов Таможенного союза и составляет 34%.

В Республике Казахстан низкая ставка НДС в 12%. В Российской Федерации – ставка НДС в 18%. В Республике Беларусь – самый высокий из всех трех стран Таможенного союза налог на добавленную стоимость (20%). Особенностью является наличие пониженной ставки НДС в 10% в Республике Беларусь и Российской Федерации на группы товаров социального значения.

Таблица 2 – Ставки акцизов на отдельные группы подакцизных товаров в государствах-членах Таможенного союза (на 01.11.2011)

№ п/п	Виды подакцизных товаров	Код ТН ВЭД (товарная позиция)	Ед. изм.	Ставки акцизов (в евро) ²		
				Республика Беларусь	Республика Казахстан	Российская Федерация
1.	Спирт этиловый	2208	1 л	3,38	0,31	4,5
2.	Вина	2204	1 л	2,7	0,1	0,12
3.	Пиво	2203	1 л	0,11	0,12	0,24
4.	Сигареты с фильтром	2402	1 000 шт.	до 5,49	4,83	от 15,14
5.	Сигареты без фильтра	2402	1 000 шт.	0,42	2,9	от 13,25
6.	Автомобили легковые	8703	1 см ³	до 5,7	до 5,7	до 5,7
7.	Бензин автомобильный ^{3,4}	2710	1 т	292,43	до 24,13	141,89
8.	Дизельное топливо ⁴	2710	1 т	187,85	до 2,9	65,16

В таблице 2 приведенные восемь основных групп по ТН ВЭД Таможенного союза подакцизных товаров охватывают 60 – 80% национальных перечней подакцизных товаров государств – членов Таможенного союза.

Ставки акцизов в государствах – членах Таможенного союза ежегодно утверждаются правительствами Сторон. При этом в Российской Федерации принят переходный период с 1 января 2010 г. по 31 декабря 2013 г. с ежегодным увеличением ставок акцизов на товары в основном на 20 – 30%. В Республике Казахстан также установлены ставки акцизов до 31 декабря 2013 г. Что касается Республики Беларусь, то в ней ставки акцизов устанавливаются в конце года, что ухудшает условия хозяйствования по сравнению с Российской Федерацией и Республикой Казахстан

Различия в ставках акцизов довольно значительны.

Наиболее высокие ставки акцизов на подакцизные товары рассматриваемого перечня отмечают в Республике Беларусь (вино натуральное, бензин автомобильный, дизельное топливо) и Российской Федерации, где самые высокие ставки установлены на спирт этиловый, пиво и сигареты.

Наименьший размер ставок на акцизы на товары, входящие в указанный перечень, – в Респ. Казахстан (на спирт этиловый, вино, сигареты с фильтром, бензин автомобильный и дизельное топливо).

РБ в дальнейшем ждет значительное повышение акцизов на табачные изделия и пиво.

Проблемными, с точки зрения гармонизации ставок акцизов в государствах – членах Таможенного союза, являются такие виды подакцизных товаров, как бензин автомобильный и дизельное топливо, а также сигареты и вино (величина отклонений минимального значения от максимального составляет более 100%).

¹ В РФ единый социальный налог отменен, вместо него действуют следующие налоги, уплачиваемые нанимателем: 26% – пенсионный фонд РФ; 2,9% – фонд социального страхования РФ; 5,1% – фонд обязательного медицинского страхования.

² В целях сопоставления значений ставок акцизов на товары по трем государствам – членам Таможенного союза произведен пересчет в евро по следующему курсу национальных валют (по состоянию на 01.11.2011): Республика Беларусь: 11850 белорусских руб. / 1 евро; Республика Казахстан: 207,24 тенге / 1 евро; Российская Федерация: 42,5 руб. / 1 евро.

³ Для Республики Беларусь акцизы по состоянию на 01.01.2011 (1 евро = 4000 бел.руб.)

⁴ С окановым числом от «91» до «95».

В настоящее время структура налогообложения у государств-членов Таможенного союза характеризуется значительной степенью унификации: налоговые системы всех стран, входящих в Таможенный союз, предполагают взимание прямых и косвенных налогов. Элементы налоговой системы, порядок исчисления и уплаты налогов, налоговые льготы и освобождение от уплаты налогов, система контроля над налогоплательщиками со стороны налоговых органов также в значительной степени идентичны.

В странах Таможенного союза наблюдается различие ставок основных налогов. Это зависит от их уровня экономического развития, налоговой политики и проводимых реформ.

Различия в налогообложении создают неравные условия хозяйствования на территории государств-членов Таможенного союза. Для устранения этих различий необходима разработка общей стратегии, которая предусматривает следующие приоритеты: выравнивание налоговых условий, устранение налоговых барьеров, соблюдение налогового нейтралитета при налогообложении деятельности хозяйствующих субъектов, гармонизация налогового законодательства.

С началом функционирования с 1 января 2012 года Единого экономического пространства вышеуказанные приоритеты приобретают особую актуальность. Необходимо также отметить положения стран в международных рейтингах.

Таблица 3 – Сравнение стран по трем основным показателям, согласно исследованиям Всемирного банка «Ведения бизнеса 2012»

Показатель	Беларусь		Россия		Казахстан	
	2011	2012	2011	2012	2011	2012
Защита инвесторов	108	79	108	111	44	10
Налогообложение	183	156	107	105	26	13
Международная торговля	152	152	166	160	176	176
Общее место	91	69	124	120	58	47

Республика Беларусь занимает 69 место. Таким образом, она опережает Российскую Федерацию (120 место) и незначительно отстает от Республики Казахстан (47 место). По трем основным показателям, на которые ориентируются инвесторы, Республика Беларусь находится в аутсайдерах. Согласно исследованиям, общий размер платежей из прибыли составляет 62,8%, в Российской Федерации – 46,9%, Республике Казахстан – 28,6%. По показателю «налогообложение» РБ занимает 156 место – против 105 и 13 соответственно, до этого она занимала неизменно 183 место из 183. Данные успехи были достигнуты благодаря реформированию налоговой системы. Так, в 2010 году были отменены сбор в республиканский фонд поддержки производителей сельхозпродукции, продовольствия и аграрной науки, налог на приобретение автотранспортных средств, местный налог с продаж товаров розничной торговли, местный сбор с пользователей за парковку, но в то же время увеличена ставка НДС с 18% до 20%. В целях дальнейшего упрощения налоговой системы в 2011 году были отменены местный налог на услуги (5% от выручки), местный сбор на развитие территорий (3% из прибыли), некоторые платежи экологического налога, исключены два самостоятельных налоговых платежа за счет включения их в состав экологического налога и госпошлины, отменены 16 видов лицензирования. В 2012 г. планируется снизить ставку налога на прибыль до 20%, а с 2013 г. до 18%.

Список цитированных источников

1. О налогах и других обязательных платежах в бюджет: Кодекс Республики Казахстан от 10 декабря 2008 г. № 99-IV (введен в действие законом РК от 10.12.08 г. № 100-IV): текст кодекса по состоянию на 22 июля 2011 г.
2. Налоговый кодекс Республики Беларусь (общая часть): принят Палатой представителей 15 ноября 2002 г.: одобрен Советом Республики 2 декабря 2002 г.: текст Кодекса по состоянию 10 января 2011 г.
3. Налоговый кодекс Республики Беларусь (особенная часть): принят Палатой представителей 11 декабря 2009 г.: одобрен Советом Республики 18 декабря 2009 г.: текст Кодекса по состоянию 10 января 2011 г.
4. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть 1): принят Государственной Думой 16 июля 1998 г.: одобрен Советом Федерации 17 июля 1998 г.: текст кодекса по состоянию на 19 июля 2011 г.
5. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть 2): принят Государственной Думой 19 июля 2000 г.: одобрен Советом Федерации 26 июля 2000 г.: текст кодекса по состоянию на 21 июля 2011 г.

УДК 339.564

Коляда Е.Ю.

Научный руководитель: преподаватель Карсеко А.Е.

Белорусский национальный технический университет, г. Минск, РБ

АНАЛИЗ И МЕРЫ ПОВЫШЕНИЯ ПРОДУКТИВНОСТИ ЭКСПОРТНОЙ КОРЗИНЫ БЕЛАРУСИ

Внешняя торговля оказывает существенное влияние на развитие экономики республики. Каждая страна в международном разделении труда использует свой ресурсный потенциал, ставящий ее в более выгодное положение по отношению к другим странам. Экспорт – вывоз за границу товаров, услуг и капитала для реализации на внешних рынках. Различают экспорт товаров, т.е. вывоз материальных благ, возмездное предоставление иностранному партнеру услуг производственного характера или потребительского назначения; экспорт капитала, т. е. вложение капитала за пределами данной страны с целью получения более высокой нормы прибыли. Экспорт выступает как результат между-

народного разделения труда и служит материальной предпосылкой импорта, т.к. выручка от экспорта основной источник средств для оплаты импорта.

Экспорт услуг в Беларуси за период январь-июнь этого года по сравнению с 2010 г. вырос на 18,1% (составил \$2 млрд. 505 млн.). Тем самым сальдо внешней торговли услугами стало положительным и составило \$1 млрд. 35,2 млн., в то время как за первое полугодие 2010 г. сальдо внешней торговли было равно – \$896,1 млн. Данные Белстата свидетельствуют о том, что экспорт услуг в страны СНГ равен 25,9% от общего объема экспортных услуг. За этот период на 16,6% вырос экспорт транспортных услуг и составил \$1 млрд. 696,3 млн. В сфере строительных услуг экспорт увеличился в 1,6 раза и составил \$75,5 млн., экспорт информационных и компьютерных услуг также вырос на 43%, услуг связи на 4,5%. Увеличился экспорт в сфере архитектуры, технических и инженерных услуг на 19,3%.

Объем внешней торговли товарами за 2010 год составил 60,1 млрд. долларов. Экспорт товаров составил 25,2 млрд. долларов и возрос на 3,9 млрд. долларов или на 18,4%. Значительный рост экспорта произошел в IV квартале 2010 г. В октябре экспорт составил 2,3 млрд. долларов, в ноябре – 2,3 млрд. долларов, в декабре – 3 млрд. долларов.

В 2010 г. существенно изменились условия торговли нефтью и нефтепродуктами. Без учета этих товаров экспорт составил 18,5 млрд. долларов и вырос на 36,3%. В стоимостном выражении – это прирост на 4,9 млрд. долларов. Значительно возросли поставки на внешние рынки капролактама (экспорт вырос в 1,8 раза), калийных удобрений (в 1,6 раза), авто-, сельхозтехники и ее частей (в 1,5 раза), изолированных проводов и кабелей (на 40,6 процента), шин (на 33,9 процента), черных металлов и изделий из них (на 27,6 процента), свинины (в 2,5 раза), говядины свежей и охлажденной (в 1,5 раза), молочных продуктов (в 1,5 раза), сахара (в 1,5 раза)

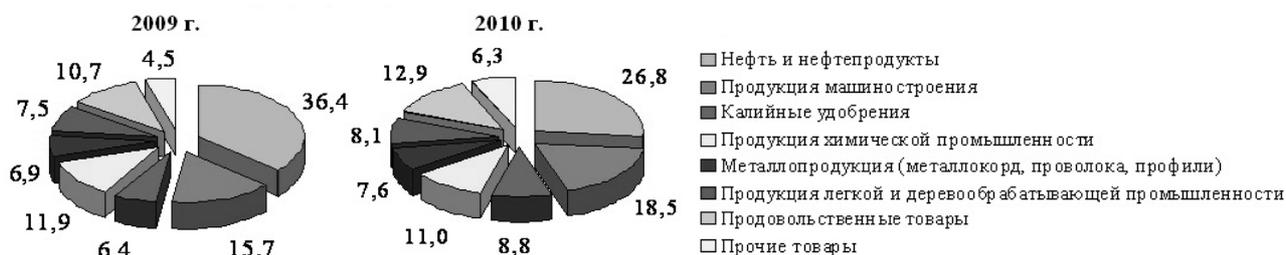


Рисунок 1 – Товарная структура экспорта в 2009-2010 гг. (в процентах)

Основными покупателями белорусской продукции в 2010 году являлись: Россия – 38,9% от всего объема экспорта, Нидерланды – 11%, Украина – 10,2%, Соединенное Королевство – 3,9%, Латвия – 3,7%, Польша – 3,5%, Бразилия – 2,8%, Китай – 1,9%, Казахстан – 1,8%, Германия – 1,8%, Литва – 1,8%.

За счет сокращения поставок нефти и нефтепродуктов на рынок ЕС его удельный вес в экспорте сократился на 13,5 процентных пункта и составил 30,1%. Одновременно произошло увеличение доли России на 7,4 процентных пункта, остальных стран СНГ – на 2,4 процентных пункта, стран Латинской Америки – на 0,9 процентных пункта, Азии – на 0,7 процентных пункта.

Однако за прошедший 2010 г. отрицательное сальдо торгового баланса составило 17,6% ВВП, причем в первом квартале оно достигло рекордных 22,7% ВВП. Это говорит о том, что во внешней торговле страны имеется значительный дисбаланс, который в свою очередь может привести к увеличению задолженности, в том числе и внешнего долга, а также указывает на существование серьезных проблем с экспортом. Именно поэтому сокращение отрицательного сальдо торгового баланса является одной из приоритетных задач в области экономики. В прошлом году на решение данной проблемы правительством была разработана Национальная программа развития экспорта на 2010-2015 гг., целью которой является достижение сбалансированности торговли к 2014 г., а также выход в 2015 г. на положительное сальдо 0,5-0,6% ВВП за счет ускоренного экспорта товаров и услуг, а также создания новых экспортноориентированных производств.

Согласно подходу, разработанного Хауссманом, Хвангом, Родриком, уровень продуктивности/производительности (доходности) товаров различается, и страны экспортирующие высокопродуктивные товары, как правило, имеют более высокие показатели экономического развития. Согласно данному подходу, к наиболее высокодоходным следует отнести те товары, основными экспортёрами которых являются развитые страны, т.е. страны с наиболее высоким показателем ВВП на душу населения. Чем больше таких товаров экспортирует страна, тем более высокодоходной/производительной является ее экспортная корзина¹.

Анализ товаров проводился на основе расчетов исследовательского центра ИПМ показателей PRODY (продуктивности²/«сложности») и EXPY (доходности экспортной корзины) руководствуясь данными базы Организации Объединенных Наций по международной торговле товарами COMTRADE на уровне четырех знаков классификации Гармонизированной системы описания и кодирования товаров (HS³). Расчеты проводились за 1999-2009 года.

¹ Экспортная корзина-совокупность товаров и услуг, вывозимых за границу для реализации их на внешнем рынке.

² Экспортная продуктивность-показатель, характеризующий количественное измерение производительности экспорта страны.

³ HS-международные правила классификации и статистической информации по товарам, поступающим во внешнюю торговлю. Включает новую международную унифицированную товарную номенклатуру

Таблица 1 – расчеты исследовательского центра ИПМ

	ВВП на душу населения		Доходность экспортной корзины (ЕХРУ)			ЕХРУ/ ВВП на душу населения	
	1999	2009	1999	2009	2009 к 1999 в %	1999	2009
Беларусь	1209.6	5075	9277.3	15692.7	169.2	7.7	3.1
Россия	1844.5	8684	8401.5	15171.9	180.5	4.6	1.7
Казахстан	1130.1	7257	7040.4	11839.7	168.2	6.2	1.6
Украина	635.8	2468	8484.0	15183.9	179.0	13.3	6.1
Польша	4344.3	11273	9391.8	18811.4	200.3	2.2	1.7
Венгрия	4693.0	12868	11062.5	20292.9	183.4	2.4	5.6

Как показывают расчеты, удельный вес товаров, имеющих наиболее высокие показатели продуктивности, снизился в общей структуре экспорта с 1.1% до 0.16% в 1999–2009 гг. В то же время, например, в Польше в 2009 г. доля данных товаров была существенно выше и составляла 0.8%, в Украине – 1.3%, в среднем по миру – 1.25%. Данная тенденция свидетельствует не только о наметившейся тенденции снижения качества экспортной корзины, но и об ухудшении перспектив экономического роста в среднесрочном периоде. Согласно анализу данных расчетов существенное превышение показателя доходности экспортной корзины ЕХРУ над уровнем ВВП на душу населения оказывает положительное влияние на экономический рост страны в будущем. Как видно из таблицы 1, в Беларуси в 2009 г. соотношение ЕХРУ/ ВВП на душу населения было 3.1, что является достаточно высоким показателем и свидетельствует о имеющихся хороших перспективах для роста (например, в России данный коэффициент существенно ниже). Однако следует обратить внимание, что в 1999 г. превышение ЕХРУ над уровнем ВВП в Беларуси было значительно выше. Это свидетельствует о том, что изменения в структуре экспорта не успевали за темпами роста экономики, а также о том, что в структуре экспорта увеличилась доля относительно низкопродуктивных, прежде всего, сырьевых товаров. И первое, и второе представляет собой угрозу для устойчивого долгосрочного роста стран в будущем, поскольку ресурсы развития, связанные с экспортом, уже не будут давать прежнего эффекта. Следует также отметить, что у стран, имеющих наиболее высокие темпы роста, как правило, производительность экспортной корзины существенно превышает уровень ВВП на душу населения.

Но несмотря на относительно высокий уровень продуктивности экспортной корзины Беларуси по сравнению с другими странами СНГ, в последние годы в структуре экспорта страны стал отмечаться ряд неблагоприятных тенденций, в частности, выросла доля низкопродуктивных товаров. Это привело к снижению продуктивности экспортной корзины. Однако правительство при помощи реализации определенных мер экономической политики может способствовать диверсификации имеющейся у страны экспортной корзины за счет увеличения в ней доли высокопродуктивных товаров, что в итоге окажет положительное влияние на экономический рост. К таким мерам можно отнести:

- Нарращивание экспорта высокопродуктивных товаров, которые уже имеются в экспортной корзине. Экспорт данных товаров должен стимулироваться за счет проведения комплекса мероприятий, в том числе информационной поддержки (участие в выставках и т.д.), мероприятий, содействующих развитию торговли (упрощение таможенных процедур, развитие логистических центров), а также ряда других мер поддержки экспорта.

- Политика Беларуси в области привлечения прямых иностранных инвестиций должна способствовать созданию благоприятного инвестиционного климата и формироваться таким образом, чтобы стимулировать приток ПИИ в отрасли/производства, имеющие высокую вероятность приобретения сравнительных преимуществ (превращения в конкурентоспособные на внешних рынках).

- Внутренняя инвестиционная политика должна формироваться таким образом, чтобы стимулировалось направление ресурсов на производство товаров, обладающих более высокой производительностью по сравнению с текущей экспортной корзиной. Это позволит увеличить отдачу от инвестиций и будет способствовать устойчивому экономическому росту.

Список цитированных источников:

1. Внешняя торговля / Национальный банк РБ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.nbrb.by
2. Основные показатели внешней торговли / Министерство статистики и анализа [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.belstat.gov.by
3. Как повысить продуктивность экспортной корзины Беларуси: Аналитическая записка. Исследовательский центр ИПМ. – Минск, 2011.
4. Итоги внешней торговли / Минист. иностран. дел РБ [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: www.mfa.gov.by

УДК 336.57

Чечеткин С.А.

Научный руководитель: старший преподаватель Курляндчик А.А.

Белорусская государственная сельскохозяйственная академия, г. Горки, РБ

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗАЕМНЫХ СРЕДСТВ В ПРОЦЕССЕ КРЕДИТОВАНИЯ

В условиях рыночной экономики предприятия всех форм собственности должны покрывать все свои расходы собственными доходами, основным источником которых является выручка от реализации продукции, работ и услуг. Однако в силу продолжительности производственного цикла у про-

мышленных предприятий, сезонности производства сельскохозяйственных предприятий в течение года возникает потребность в денежных и других средствах, которая удовлетворяется с помощью банковских кредитов и займов других организаций.

В целом эффективность кредита можно определить, как такое его взаимодействие с общественным производством, при котором обеспечивается не просто его положительное влияние на экономические процессы, а определённое соотношение в достигаемых результатах с затратами, обусловленное нормой эффективности общественного производства. Несмотря на то, что банки исправно предоставляют предприятиям кредиты, их использование не всегда приводит к повышению экономических результатов от хозяйственной деятельности предприятий. Таким образом, существует определённая проблема относительно эффективности использования кредитных ресурсов.

Обращаясь к вопросу эффективного использования кредита, следует отметить, что существует проблема несовершенства методологической и экономической стороны. На протяжении ряда лет в организациях исчислялась следующая система показателей: изменение объёма реализованной товарной продукции на один рубль средних остатков кредитных вложений, ускорение оборачиваемости краткосрочных кредитов в оборотные средства и так далее. Приведенные показатели эффективности применяются в основном в аналитических целях, а опыт исчисления их на предприятиях не дал положительных результатов по следующим причинам:

- пассивность самой системы кредитования, которая соответствует экстенсивному типу развития организации;
- процесс кредитования не нацелен на достижение высоких результатов финансовой деятельности организаций;
- приведённая выше система показателей эффективности применяется в основном в аналитических целях для оценки положения дел;
- существует недостаточная экономическая заинтересованность организаций в экономном и рациональном привлечении кредитов банка;
- имеются недостатки и в системе показателей.

Здесь целесообразно как один из наиболее важных показателей эффективности краткосрочного кредитования выделить оборачиваемость кредита, что позволит оценить, за сколько дней кредит восстановит свою первоначальную стоимость. Данный показатель рассчитывается по следующей формуле:

$$Об = (Кв/Пк) \times 360,$$

где Об – оборачиваемость кредитов в днях; Кв – среднегодовые краткосрочные кредитные вложения, руб.; Пк – сумма погашаемых за год ссуд, руб.

Сельское хозяйство, как особая отрасль материального производства требует специфического подхода к финансово-кредитному обслуживанию. Качественная работа предприятия напрямую зависит от эффективности использования находящихся в его распоряжении ресурсов. Значительную долю в финансовых потоках сельскохозяйственных предприятий занимают кредиты банка, поэтому рациональное их использование оказывает непосредственное влияние на конечный финансовый результат.

В практике при оценке эффективности использования предприятием заемных средств используют понятие «эффект финансового рычага». *Финансовый рычаг* (кредитный рычаг, финансовый левирдж) – это финансовый механизм управления рентабельностью собственного капитала за счет оптимизации соотношения используемых собственных и заемных финансовых средств. Так же финансовым рычагом называют эффект от использования заемных средств с целью увеличить размер операций и прибыль, не имея достаточного для этого капитала. Размер отношения заемного капитала к собственному характеризует степень риска, финансовую устойчивость.

Эффект финансового рычага возникает из-за расхождения между экономической рентабельностью и "ценой" заемных средств. Плата за заемный капитал обычно меньше, чем дополнительная прибыль, которую он обеспечивает. Эта дополнительная прибыль суммируется с прибылью на собственный капитал, что позволяет увеличить коэффициент его рентабельности.

Эффект финансового рычага проявляется положительно только тогда, когда разница между рентабельностью производства после уплаты налога и ставкой процента является положительной. Для его расчета применяется следующая формула:

$$\text{ЭФР} = (P_{OA} - СП) \times (1 - K_H) \times \frac{ЗС}{СС},$$

где ЭФР – уровень эффекта финансового рычага, %; P_{OA} – рентабельность оборотного капитала, %; СП – ставка процента за пользование кредитом, %; K_H – коэффициент налогообложения (отношение суммы налогов из прибыли к сумме налогооблагаемой прибыли) в виде десятичной дроби; ЗС – заемные средства; СС – собственные средства.

Приведенная формула имеет три составляющие:

✓ *налоговый корректор финансового рычага* (1 - K_H) – показывает, в какой степени проявляется эффект финансового рычага в связи с различным уровнем налогообложения прибыли;

✓ *дифференциал* (P_{OA} - СП), который характеризует разницу между уровнем экономической рентабельности активов и средней расчетной ставкой процента по заемным средствам; СП, как правило, не совпадает с процентной ставкой, механически взятой из кредитного договора, и рассчитыва-

ется как умноженное на 100 отношение величины всех фактических финансовых издержек по всем кредитам за анализируемый период к общей сумме заемных средств, используемых в анализируемом периоде.

✓ *плечо финансового рычага* – характеризует силу воздействия финансового рычага – это соотношение между заемными (ЗС) и собственными средствами (СС).

На практике не существует универсальных правил управления уровнем левериджа, но выделение этих составляющих в некоторой степени позволяет целенаправленно управлять изменением эффекта финансового рычага при формировании структуры капитала.

Так, если дифференциал имеет положительное значение, то любое увеличение плеча финансового рычага, т.е. повышение доли заемных средств в структуре капитала, будет приводить к росту его эффекта. Соответственно, чем выше положительное значение дифференциала финансового рычага, тем выше при прочих равных условиях будет его эффект.

В то же время, изменение структуры пассивов (в т.ч. заемных средств предприятия, как результат от полученного в банке кредита) при отрицательном значении дифференциала неминуемо влечет за собой эффект «проедания» собственного капитала и получения заемщиком убытков, т.е. кредиты банка, как наиболее дорогостоящие заемные средства, низкорентабельным и убыточным предприятиям недоступны.

При высоком значении плеча финансового рычага его дифференциал может быть сведен к нулю, при котором использование заемного капитала не дает прироста рентабельности собственного капитала. При отрицательном значении дифференциала рентабельность собственного капитала снизится, поскольку часть прибыли, генерируемой собственным капиталом, будет уходить на обслуживание используемого заемного капитала по высоким ставкам процента за кредит.

Однако рост эффекта финансового рычага имеет определенные пределы и необходимо осознание глубокого противоречия и неразрывной связи между дифференциалом и плечом финансового рычага. В процессе повышения доли заемного капитала снижается уровень финансовой устойчивости предприятия, что приводит к увеличению риска его банкротства. Это вынуждает кредиторов увеличивать уровень кредитной ставки с учетом включения в нее возрастающей премии за дополнительный финансовый риск, что увеличивает среднюю расчетную ставку процента.

Таким образом, привлечение дополнительного заемного капитала целесообразно только при условии, что уровень экономической рентабельности предприятия превышает стоимость заемных средств. Поэтому, прежде чем принимать окончательное решение о том, обращаться ли в банк с ходатайством о предоставлении кредита, руководство кредитополучателей должно четко представлять, во-первых, экономические последствия осуществления кредитного проекта, во-вторых, источники средств для погашения кредитов и процентов банку.

Из всего вышесказанного следует вывод, что расчет эффекта финансового рычага позволяет определить предельную границу доли использования заемного капитала для конкретного предприятия. Привлекая заемные средства, предприятие может быстрее и масштабнее выполнить свои задачи. При этом основной целью расчёта эффекта финансового рычага становится принятие решения о необходимости привлечения кредита, осознание и оценка разумных, рассчитанных рисков в пределах дифференциала (РОА - СГ) и определение таким образом оптимальных сумм и условий кредитования. Что в свою очередь повысит эффективность использования заёмных средств, позволит предприятию более рационально планировать свою финансово-хозяйственную деятельность и своевременно погашать долговые обязательства, получая при этом прибыль.

Всё вышесказанное свидетельствует о том, что кредитный механизм может успешно функционировать только в том случае, если пользователи кредита – сельскохозяйственные товаропроизводители будут получать доходы на таком уровне, который обеспечит расширенное воспроизводство требуемыми темпами. Поэтому совершенствование кредитного механизма зависит от результативности других приемов повышения эффективности агропромышленного производства.

Так, рассматривая систему мер, направленных на повышение эффективности работы сельскохозяйственных организаций и стабилизацию их финансового состояния, особое внимание следует уделить вопросам рациональной организации и использования оборотных средств.

Пребывание оборотных средств в сфере обращения не способствуют созданию нового продукта. На наш взгляд, излишнее отвлечение их в сферу обращения – отрицательное явление. Важнейшими предпосылками сокращения вложений оборотных средств в эту сферу является рациональная организация сбыта готовой продукции, применение прогрессивных форм расчетов, своевременное оформление документации и совершенствование условий договоров поставки, а также соблюдение договорной и платежной дисциплины.

Отсюда вытекает проблема отсутствия у организаций-покупателей денежных средств для осуществления текущих расчетов, и, как следствие, рост дебиторской задолженности, что особенно опасно в условиях инфляции. Грамотное управление дебиторской задолженностью может значительно сократить финансовый цикл оборота оборотных средств и улучшить общее финансовое состояние предприятия. Так, в организации должна быть тщательно разработана и продумана политика предоставления товарных кредитов и рассрочек, основанная на анализе и ранжировании покупателей в зависимости от объемов закупок, истории кредитных отношений и предполагаемых условий оплаты. Тем более это важно, потому что правильное кредитование покупателей не только ускоряет оборачи-

ваемость оборотных средств, но и способствует увеличению продаж, а, следовательно, росту прибыли, что позволит использовать высвободившиеся средства для погашения текущей и просроченной кредиторской задолженности.

Результаты проведенных исследований могут найти применение в деятельности сельскохозяйственных предприятий при формировании оптимальной структуры оборотных средств и определении оптимального соотношения использования в обороте собственных и кредитных ресурсов.

Список цитированных источников

1. Балдина, Е. Финансовая прозрачность кредитополучателей – залог устойчивости банков / Е. Балдина // Финансы, учёт, аудит. – 2009.

2. Экономическое обозрение // официальный сайт [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: <http://news.bestkurs.by/news.php?id=201>.

УДК 336.027

Алексеевич П.Г.

Научный руководитель: преподаватель Карсеко А.Е

Белорусский национальный технический университет, г. Минск, РБ

РЕГУЛИРОВАНИЕ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ КАК ИНСТРУМЕНТА АКТИВИЗАЦИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ И ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

На данный момент в Республике Беларусь сложились неблагоприятные условия для ведения предпринимательской деятельности, вызванные мировым финансовым кризисом и, как следствие, валютным кризисом в стране. По этой причине многие коммерческие организации приостанавливают свою деятельность и даже закрываются. Все эти процессы ведут к падению экономической активности и, соответственно, снижению ВВП. Важную роль в стабилизации и выходе из сложившейся ситуации занимают шаги государства по уменьшению налогового бремени на юридические лица.

Активизации предпринимательской и инвестиционной деятельности, а также снижению доли теневой экономики может способствовать регулирование ставки налога на прибыль правительством Республики Беларусь.

По меркам развитых стран 24%-ная ставка корпоративного налога, действующая в Беларуси, относительно невысока (таблица 1).

Таблица 1 – Ставки налога на прибыль в развитых странах

	Великобритания	Франция	США	Германия
Налог на прибыль (%)	28	30	35	43

Однако если богатые страны могут себе позволить изымать четверть, треть и более прибыли компаний в бюджет, то для развивающихся экономик подобная ставка налога является непозволительной. Такая высокая нагрузка не позволяет предприятиям инвестировать в свое развитие в достаточной мере, что замедляет приближение жизненного уровня развивающихся стран к уровню развитых. Поэтому государства Центральной и Восточной Европы, как другие развивающиеся экономики, предпочитают устанавливать налоговую ставку в размере 15-20% (таблица 2).

Таблица 2 – Ставки налога на прибыль в развивающихся странах

	Литва	Польша	Россия	Казахстан
Налог на прибыль (%)	15	19	20	20

На их фоне белорусские 24% налога выглядят неоправданно высокими. Но в целях дальнейшего снижения налоговой нагрузки в Республике Беларусь планируется снизить ставку налога на прибыль с 2012 года до 20%, а с 2013 года до 18%.

Воплотить в жизнь давно назревшее решение и снизить препятствующую экономическому развитию ставку белорусские власти, как и руководство других государств, подтолкнул финансовый кризис. Как известно, где сильное налоговое давление на бизнес, там и теневая экономика. По оценкам немецкого Institute for the study of Labor, снижение корпоративного налога на 1% приводит к уменьшению объема теневой экономики на 0,018-0,052%. Поэтому когда в мире начался кризис, именно сокращение корпоративного налога стало одной из первых мер, которой правительства ряда стран решили поддержать экономический рост, выводя на свет «серую» часть ВВП.

В конце июля 2010 г. эксперты Всемирного банка Фридрих Шнайдер, Андреас Бён и Клаудио Монтенегро опубликовали работу «Теневая экономика в мире. Новые оценки для 162 стран с 1999 по 2007» (таблица 3).

Самую малую теневую экономику в мире имеет Швейцария. Ее размер в среднем за период 1999-2007 г. составил 8,6%. При этом даже в этой стране теневая экономика за этот период увеличилась на 0,7 процентных пункта ВВП. США тоже имеет относительно небольшую долю экономической активности в тени – 9,0% ВВП в 2007г. и 8,8% в среднем за девять лет. В абсолютных цифрах это значит, что между пальцев государства проходит более \$1трлн. разного рода экономических операций. В десятку самых «чистых» стран мира вошли также Австрия, Люксембург, Япония, Британия, Голландия, Новая Зеландия, Сингапур и, на удивление, Китай. Среди бывших социалистических

стран отметим успех Словакии, на 31-м месте. Из стран Европейского Союза самые плохие дела у Латвии. Она – на 109-м месте. Из богатых стран Запада традиционно «серой» остается Италия – 27,4% ВВП производится в теневой экономике.

Россия, Казахстан и Беларусь проигрывают борьбу с «теневой» экономикой. Их показатели гораздо хуже стран Центральной и Восточной Европы. В 2007 г. в Казахстане от контроля уходило 48,2% ВВП, в России – 52,0%, в Беларуси – 53% ВВП. Наша страна оказалась на 136-м месте между африканскими Бенином (135) и Конго (137).

Стоит внимательно подумать над этими расчетами. Около \$25 млрд. нашей экономики находится в «тени». В 2009 г. наши власти с \$49 млрд. официального ВВП собрали более Br57трлн. налогов (\$20,5 млрд.). Если размер теневой экономики у нас составляет 53% ВВП, то это значит, что \$26 млрд. экономической активности не было охвачено налогами и регулированием. В итоге мы не получили в бюджет около \$11 млрд. поступлений. Этих денег хватило бы на выплату в течение года \$300-долларовой пенсии всем пенсионерам и пособия по безработице для 500 тысяч человек в размере \$120. Если бы размер теневой экономики был бы у нас, как в Швейцарии, то наш официальный ВВП был бы на \$21 млрд. больше. Кроме того, мы бы ежегодно получали дополнительных доходов в бюджет при гораздо меньшей налоговой нагрузке в объеме \$9 млрд.

Таблица 3 – Рейтинг стран по размеру теневой экономики, 1999 – 2007 гг. «теневая экономика» – в % от ВВП

Место	Страна	1999	2001	2003	2005	2007	Среднее значение за 1999-2007
1.	Швейцария	8,4	8,6	8,4	8,7	9,1	8,6
2.	США	8,6	8,7	8,7	8,9	9,0	8,8
3.	Австрия	9,6	9,9	9,8	9,8	10,1	9,8
4.	Люксембург	9,6	9,8	9,8	9,9	10,2	9,9
5.	Япония	11,0	11,2	11,2	11,7	12,1	11,4
6.	Британия	12,6	12,8	12,9	13,0	13,2	12,9
7.	Голландия	12,9	13,1	12,9	13,0	13,2	13,0
8.	Новая Зеландия	12,6	13,0	13,4	13,5	13,6	13,2
9.	Сингапур	12,9	12,9	13,1	13,5	14,0	13,3
10.	Китай	13,0	13,2	13,4	13,7	14,3	13,5
30.	Швеция	18,9	19,3	19,6	19,8	20,4	19,6
31.	Словакия	18,9	19,0	19,5	20,2	21,1	19,7
32.	Чехия	18,9	19,3	19,5	20,4	21,1	19,8
44.	Венгрия	24,8	25,4	25,8	26,2	26,4	25,8
50.	Италия	26,5	27,5	27,2	27,1	27,4	27,2
52.	Польша	27,5	27,6	27,7	28,3	29,1	28,0
64.	Литва	30,2	30,7	31,9	32,8	34,0	31,9
87.	Румыния	34,6	35,1	36,1	27,3	38,9	36,3
102.	Эстония	38,4	38,8	40,0	41,1	42,3	40,3
109.	Латвия	39,6	40,4	41,4	42,7	44,3	41,6
124.	Казахстан	42,6	43,9	45,4	46,7	48,2	45,3
130.	Россия	45,1	47,0	48,8	50,1	52,0	48,6
131.	Армения	46,0	47,2	48,8	50,0	51,7	48,7
136.	Беларусь	47,9	48,3	49,2	51,1	53,0	49,8
145.	Украина	51,7	53,0	55,0	57,0	58,1	54,9
149.	Азербайджан	60,2	60,9	62,2	64,7	69,6	63,3
151.	Грузия	66,2	67,4	68,7	69,5	72,5	68,8
	Средний показатель	32,9	33,1	33,4	34,2	35,5	X

Бой с экономической тенью требуется вести не только постепенным сокращением корпоративного налога, но и выведением «на чистую воду» тех, кто сумел найти способы оптимизировать свою базу налогообложения. Чтобы отслеживать нарушения, требуется, чтобы компании фиксировали в своей отчетности каждый шаг.

Так, большой популярностью у зарубежных компаний, которые стремятся минимизировать свои налоговые выплаты, до сих пор пользовалась схема с выплатой роялти, а также использование мелких предприятий, так называемых фирм-однодневок.

Теневой оборот в Беларуси растет, хотя и медленно. Такой вывод сделал экономист Исследовательского центра ИПМ Андрей Скриба в дискуссионном материале «Коррупция и теневая экономика» на основании опросов, проведенных среди предпринимателей страны.

Так, по сравнению с результатами предыдущего опроса, несколько уменьшилось количество респондентов, утверждающих, что в их практике отсутствует теневой оборот. Примечательно, что в этом вопросе наблюдалась положительная динамика на протяжении ряда лет до кризисного 2008 года, пишет Инфобанк.

По всей видимости, именно экономический кризис и отсутствие должной поддержки со стороны государства, а также усиливающаяся конкуренция с субсидируемыми государственными предприятиями, вынудили представителей малого и среднего бизнеса ввести подобную практику, считает экономист.

Вместе с тем в 2011 г. возросла и частота случаев теневого оборота. Наибольшее распространение теневой оборот получил в таких сферах как торговля, общественное питание и строительство.

Так, о наличии подобного явления в более чем в 75% случаев заявили 3,1%, 5,6% и 6,6% респондентов, соответственно. Кстати именно эти отрасли оказались наиболее подвержены влиянию экономического кризиса и растущей конкуренции с государственными предприятиями. Это и послужило причиной введения практики теневого оборота.

Как и в случае с распространением взятков и откатов, теневой оборот наиболее часто может наблюдаться на крупных предприятиях с численностью от 100 до 200 человек и свыше 200 человек. На предприятиях с меньшей численностью работников подобная практика менее распространена.

Таким образом, сегодня необходимы системные и масштабные меры по снижению налоговой нагрузки, либерализации экономики и созданию равных условий ведения хозяйственной деятельности, упрощению законодательства, что в перспективе будет способствовать улучшению предпринимательской деятельности и снижению теневого оборота в белорусской экономике.

Список цитированных источников

1. Налоговый кодекс Республики Беларусь (общая часть): принят Палатой представителей 15 ноября 2002 г.: одобрен Советом Республики 2 декабря 2002 г.: текст Кодекса по состоянию 10 января 2011 г.
2. Налоговый кодекс Республики Беларусь (особенная часть): принят Палатой представителей 11 декабря 2009 г.: одобрен Советом Республики 18 декабря 2009 г.: текст Кодекса по состоянию 10 января 2011 г.
3. Шестакова, Е. Гармонизация налогов в ЕС. [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: <http://lawedication.ru/> – Дата доступа: 1.11.2011.
4. ИнвестГазета, Налог на прибыль: что изменилось. [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: <http://www.vashigroshi.com/> – Дата доступа: 2.11.2011.

УДК 39.372.8

Кривец М.М.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Карпицкая М.Е.

Гродненский государственный университет им. Янки Купалы, г. Гродно, РБ

ОСОБЕННОСТИ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПО ГРОДНЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

В статье определены тенденции в развитии торговых предприятий, анализируется розничная торговля Гродненской области 2009-2010 гг. Цель статьи – обобщение теоретических аспектов и проведение анализа роли товарооборота в формировании финансовых ресурсов торговых предприятий. В работе были использованы следующие методы: системный подход к изучаемым явлениям и процессам, наблюдение, анализ и синтез, группировки и сравнения.

Торговля – это предпринимательская деятельность, заключающаяся в осуществлении процесса купли-продажи промышленных и продовольственных товаров и продукции предприятий общественного питания, оказании торговых услуг населению с целью получения прибыли [1, с.19].

Как экономическая категория, торговля выполняет следующие функции:

- обеспечивает реализацию стоимости товаров и возмещение на этой основе затрат труда на их производство;
- способствует удовлетворению потребностей населения в разнообразных товарах путем реализации товаров как потребительских стоимостей;
- содействует обеспечению воспроизводства рабочей силы.

Развитие предприятий торговли в последние годы свидетельствует о том, что они занимают все большее место в системе торговли Беларуси. Существует ряд факторов, которые способствуют усилению роли торговли и обеспечивают действенность ее основных функций. Прежде всего следует назвать увеличение объема товарооборота, которым сопровождается увеличение размера дохода на душу населения. Активность торговли повышается с ростом благосостояния народа, происходит увеличение не только объема распределяемых материальных благ, но и разнообразия поступающих в продажу товаров; рекламная деятельность ведет к тому, что одни и те же виды товаров предлагаются всем покупателям, как городским, так и сельским; в результате единый рынок охватывает все новые регионы области.

Торговля в большей степени развивается в крупных городах, являющихся региональными центрами. Это объясняется высокой привлекательностью отрасли ввиду высокого спроса и концентрации товаропотоков в региональных центрах. Развитие торговли в таких районах не требует дополнительной стимуляции, но требует повышенного внимания к регулированию отрасли.

Удобное географическое положение создает хорошие предпосылки для развития международных отношений, расширения торгово-экономических связей с зарубежными странами, перспективного и выгодного вложения капитала.

В настоящее время в Беларуси в целом и Гродненском регионе в частности выходит на рынок розничной торговли много частных предприятий с высоким стандартом оказываемых услуг, разнообразным и широким ассортиментом. Розничный товароборот за 2010 г. составил 7433,7 млрд. руб.

Преобладает частная форма собственности, товароборот которой – 5892,6 млрд. руб., или 79,3% от общего объема товарооборота области. Государственная торговля составляет 1140,0 млрд. руб., или 15,3%, а иностранная занимает небольшой процент (5,4%), что составляет 401,1 млрд.

руб. Розничный товарооборот торговых организаций общественного питания вырос в 2010 г. по сравнению с 2009 г. на 28% и составил 5384,9 млрд. руб.

Розничный товарооборот продовольственных товаров торговых организаций в 2010 г. вырос на 20,9% по сравнению с 2009 г. Товарооборот продовольственных товаров в 2010 г. составил 2839,3 млрд. руб. Значительно вырос товарооборот по непродовольственным товарам: на 36,9% за соответствующий период. Эти цифры говорят об улучшении материального благосостояния нашего региона.

В 2009–2010 гг. динамично развивалась торговая сеть Гродненской области. Объем розничной торговой сети за 2009–2010 гг. увеличился на 315 ед. и составил 5678 ед. Количество магазинов розничной торговли за 2009–2010 гг. увеличилось на 334 ед. и составило 5121 ед. Численность занятых в розничной торговле на 2010 г. – 47,3 тыс. человек. В области функционирует 29 торговых центров, из них вещевых – 23, смешанных – 6. Торговая площадь магазинов розничной торговли выросла на 18,7 тыс. квадратных метров и составила 414,6 тыс. квадратных метров. В области открыты магазины, оснащенные прогрессивным торгово-технологическим оборудованием, имеющие современные фасады: универсамы «Алми» в г. Гродно, продовольственные магазины «МиниСтор» в г. Гродно и Новогрудке, гастроном «Западный» в городе Волковыске, магазин детских товаров «Буслик» в г. Гродно. В 2008 году в области открылся первый гипермаркет «Алми».

Магазины фирменной торговли к 2010 г. составляют 60 единиц, из них непродовольственных – 28.

Количество объектов общественного питания в области за 2009–2010 годы увеличилось на 8 ед. и составило 1279 объектов. Численность занятых в общественном питании – 6,5 тыс. человек. Открылись современные объекты с высоким уровнем обслуживания: ресторано-гостиничный комплекс «Кронен Парк Отель», кафе «Арена» на стадионе «Неман» в г. Гродно, ресторан и бар «Континент», кафе «Сказка» в г. Лиде, рестораны «У цукравараў» в городе Скиделе и «Замак Зеваны» в деревне Коробчицы Гродненского района.

Обеспеченность на 1 тыс. жителей области торговой площадью составляет 360,0 квадратных метров. Розничный товарооборот на душу населения на 2010 год – 5673,4 млрд. руб.

В области действует 49 рынков, из них 2 продовольственных, 11 вещевых и 36 смешанных.

Основным направлением деятельности торговли является максимальное удовлетворение потребностей человека не только в высококачественной продукции, но и в услугах, которые в процессе деятельности предприятий торговли удовлетворяют материально-бытовые потребности общества.

Возникновение и развитие торговли обусловлены рядом причин:

во-первых, качественные сдвиги в экономике ставят перед торговлей новые сложные задачи по наиболее полному удовлетворению постоянно возрастающих потребностей населения в товарах и услугах;

во-вторых, рост масштабов деятельности торговли, развитие и усложнение ее связей с другими отраслями народного хозяйства, ускорение научно-технического прогресса, интенсификация отрасли, переход к цивилизованной рыночной экономике.

Торговля как объект управления выступает в виде сложной развивающейся экономической системы с большим количеством разнообразных элементов, связей, отношений. Важными для управления особенностями отрасли являются множественность и большое разнообразие торговых предприятий и организаций различных форм собственности и хозяйствования.

Рост денежных доходов населения стимулирует расширение внутреннего спроса на товары и услуги.

Продолжается работа по проведению преобразований в сфере услуг, направленных на совершенствование и дальнейшее развитие данной отрасли с учетом требований к качеству, техническое перевооружение производства, содействие росту негосударственного сектора.

Многие города и поселки приобрели вполне европейский вид. Однако уровень торговли не соответствует международной практике. Так, остается неразвитой Интернет-торговля. Существует проблема с нормативно-правовым регулированием, с правоприменительной практикой. Контролирующие организации часто склонны сильнее проверять деятельность крупных и относительно прозрачных компаний, чем малых и «серых», хотя нарушений в деятельности последних в среднем значительно больше.

При решении этой проблемы, по нашему мнению, необходимо либерализовать систему налогообложения для предприятий, осуществляющих Интернет-торговлю.

Большинство участников сектора торговли отмечают низкий уровень подготовки персонала для торговых организаций. Недостаточная квалификация кадров отмечается на всех уровнях, в т.ч. торговые компании отмечают необходимость переучивания сотрудников среднего звена – выпускников факультетов ссузов, обучающихся торговым специальностям. Т.е. фактором дефицита квалифицированных кадров среднего и высшего звена является неэффективность программ обучения торговым специальностям в вузах и ссузах. Ключевыми факторами дефицита сотрудников низкой квалификации являются социальная непрестижность рабочих профессий в торговле, низкие зарплаты и социальные гарантии. Решение этой проблемы осуществляет в городе Гродно Институт повышения квалификации и переподготовки кадров УО «Гродненский государственный университет им. Я. Купалы» (ИПКК ГрГУ им. Я. Купалы), который предлагает следующие образовательные услуги:

- переподготовка на уровне высшего и среднего специального образования;
- повышение квалификации специалистов;
- подготовка, переподготовка и повышение квалификации кадров по рабочим специальностям;

– образовательные курсы, семинары, тренинги, корпоративное обучение, консалтинговые услуги, психологический аудит и др.

Значительное количество населенных пунктов на территории Гродненской области относится либо к слабо привлекательным для развития розничной торговли, либо к полностью непривлекательным (невозможно в нормальных рыночных условиях получить операционную прибыль). Эта проблема обусловлена двумя факторами: недостатком инфраструктуры и низким уровнем платежеспособного спроса в данных населенных пунктах (низкая плотность населения и низкий уровень доходов населения). Обеспечение жителей таких территорий доступом к товарам является одной из важных задач государственной политики по отношению к сектору торговли. При решении этой проблемы, по нашему мнению, необходимо в данных населенных пунктах обеспечить лучшее транспортное снабжение с четким графиком и в эти дни организовывать торговлю, также необходимо строить отделения Белпочты, что позволит населению покупать товары первой необходимости.

Проведенный анализ показал, что развитие торговых предприятий по Гродненской области с каждым годом улучшается, расширяются торговые площади, увеличивается розничный товарооборот. Открываются новые точки общественного питания. Все осуществляемые работы в области торговли проводятся для наибольшего удовлетворения растущих потребностей покупателей.

Список цитированных источников

1. Экономика организации торговли: учеб. пособие / Р.П. Валевиц [и др]. – Минск: БГЭУ, 2010. – 671 с.
2. Розничный товарооборот за 02.11.2011 / Сайт Министерства торговли РБ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.mintorg.gov.by/
3. Розничная и оптовая торговля Республики Беларусь: статистический сборник

УДК 330.131.7

Кузьмин Н.С.

Научный руководитель: к.э.н., профессор Обухова И. И.

Брестский государственный технический университет, г. Брест, РБ

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДА ППС В ВАЛЮТНОМ РЕГУЛИРОВАНИИ

Целью данного исследования является разработка инструментов прогнозирования инфляции на основе сопоставления паритета покупательной способности национальной и иностранных валют. Для решения поставленной задачи рассмотрим основные режимы фиксации валютных курсов.

1. Режим плавающего валютного курса в настоящий момент времени используется практически во всех странах. Данный режим подразумевает установление курса обмена валют в зависимости от реального состояния каждой из экономик и соотношения стоимости набора товаров услуг в рассматриваемых странах. Основное достоинство системы гибких валютных курсов заключается в том, что они выступают "автоматическими стабилизаторами", способствующими урегулированию платежных балансов без видимых потерь официальных валютных резервов, и не требуют вмешательства Центрального банка в рыночный механизм. В то же время значительные колебания валютных курсов отрицательно сказываются на международной торговле и финансах, порождая риск и неопределенность в международных экономических отношениях.

2. Режим фиксированного валютного курса предполагает утверждение определенной стоимости валюты, которая либо поддерживается центральным банком на заданном уровне, либо фиксируется благодаря формальному приравниванию к какому-либо эквиваленту. Основное преимущество системы фиксированных валютных курсов – их предсказуемость и определенность, что положительно сказывается на объемах внешней торговли и международных кредитов. Недостатки данной системы состоят, во-первых, в невозможности проведения независимой кредитно-денежной политики, поскольку все действия Центрального банка направлены исключительно на поддержание объявленного уровня валютного курса, и во-вторых, в большой вероятности ошибок при выборе фиксируемого уровня валютного курса, что чревато значительными потерями официальных валютных резервов.

По способу расчёта валютный курс бывает фактическим и паритетным. Паритетный обменный курс определяется соотношением общего уровня цен в двух странах, который представляет собой средневзвешенное значение цены всех товаров, произведенных в стране. Эта версия применима только для случая, когда есть возможность выделить две страны, производящих и потребляющих одинаковые товары, и находящиеся в тесных экономических взаимоотношениях. В нашем исследовании рассматриваются РБ и РФ, с которой нас связывает множество экономических, политических, культурных и исторических факторов, а также общность стратегических целей и задач Союза РБ и РФ.

Используемая нами методика анализа предполагает поэтапный расчет паритета покупательной способности (ППС) наших валют вначале по отдельным группам товаров – групповой ППС, а затем в целом по товарному рынку – сводный ППС.

Для расчёта ППС используются следующие формулы:

1) ППС по потребительским, промышленным товарам и услугам (формула 1):

$$n \sqrt{\frac{\text{Цена в РБ1}}{\text{Цена в РФ1}} \times \frac{\text{Цена в РБ2}}{\text{Цена в РФ2}} \times \dots \times \frac{\text{Цена в РБn}}{\text{Цена в РФn}}} \quad (1)$$

2) ППС сводный (формула 2):

$$\text{ППС по потребит. товарам} + \text{ППС по пром. товарам} + \text{ППС по услугам}$$

(2)

3

Валютный курс, рассчитываемый по паритету покупательной способности, в наибольшей степени отражает сложившуюся на потребительском рынке ситуацию, так как цены товаров народного потребления и стоимость услуг формируются под воздействием рыночного механизма. Нами предлагается определять курс обмена валют, как средневзвешенное соотношение цен для стандартной корзины промышленных, потребительских товаров и услуг двух стран. На основе модели формирования курса посредством сопоставления цен торговли двух стран рассчитаем реальный курс белорусского рубля по отношению к российскому на 31.12.2010 г. (до кризиса) и на 31.10.2011 г. (после кризиса). В таблице 1 и 2 в сокращенном виде приведена информация, использованная в расчетах.

Таблица 1 – Сопоставление стоимости потребительской корзины РБ и РФ на 31.12.2010 г.

№	Наименование товара	Цена в бел. руб.	Цена в рос. руб.	Соотношение цен
1	Говядина первой категории	13825	197	70
2	Свинина	12540	198	63
...	...			
50	Цитрусовые плоды	6225	59	105
ППС по потребительским ценам (ср. геом. цен по товарам)				75,81181941
1	Ткань хлопчатобумажная (1 м)	4626	55	84
2	Куртка мужская	149830	3148	47
...	...			
97	Спички (за 1 коробок)	55	1	54
ППС по промышленным ценам (ср. геом. цен по товарам)				77,23521262
1	Постановка наборов, пара	7973	180,16	44
2	Ремонт одежды, один вид работы	7778	179,96	43
...	...			
35	Газ сетевой, месяц с человека	3696	43,81	84
ППС по стоимости услуг (ср. геом. цен по товарам)				53,66675476

Таблица 2 – Сопоставление стоимости потребительской корзины РБ и РФ на 31.10.2011 г.

№	Наименование товара	Цена в бел. руб.	Цена в рос. руб.	Соотношение цен
1	Говядина первой категории	36690	213	172
2	Свинина	35784	214	167
...	...			
50	Цитрусовые плоды	16175	64	252
ППС по потребительским ценам (ср. геом. цен по товарам)				135,8158
1	Ткань хлопчатобумажная (1 м)	10697	59	181
2	Куртка мужская	256112	3400	75
...	...			
97	Спички (за 1 коробок)	104	1	104
ППС по промышленным ценам (ср. геом. цен по товарам)				145,1163
1	Постановка наборов, пара	13141	195	67
2	Ремонт одежды, один вид работы	12060	194	62
...	...			
35	Газ сетевой, месяц с человека	28343	645	43
ППС по стоимости услуг (ср. геом. цен по товарам)				76,34421

Используя результаты сопоставления, рассчитаем средневзвешенное соотношение цен для стандартной корзины промышленных, потребительских товаров и услуг в Беларуси и России. Анализ показал, что курс белорусского рубля по состоянию на 31.12.2010 г., рассчитанный с учетом паритета покупательской способности на потребительском рынке, должен быть равен 68,91 Br за 1 RUR (рассчитано по формуле 2), что меньше официального курса (98,44 Br) на 43%. На 31.10.2011 г. – 119,09 Br за 1 RUR, что меньше официального курса (284 Br) на 138%. Разница между ППС и официальным курсом увеличилась за данный период, что говорит о нестабильности экономики Беларуси в это время.

Исходя из приведённых расчётов, можно также рассчитать относительный прирост инфляции в Республике Беларусь по сравнению с Российской Федерацией за кризисный период (с 31.12.2010 г. по 31.10.2011 г.). Для этого используем формулу:

$(\text{ППС } 31.10.2011 - \text{ППС } 31.12.2010) / \text{ППС } 31.12.2010$, то есть:

$(119.09 - 68.91) / 68.91 = 72.82\%$. Таким образом, относительное превышение прироста инфляции в нашей стране больше его прироста в РФ на 72.82%.

Учитывая тот факт, что официальный курс российского рубля за данный период вырос на 188.5%, а ППС на 72.82%, можно определить коэффициент влияния динамики курса на рост цен потребительской корзины в Республике Беларусь: $k = 188.5\% / 72.82\% = 2.59$.

Отсюда можно сделать вывод о том, что при увеличении курса за 1 российский рубль на X процентов, цены на товары и услуги в РБ по соотношению с российскими увеличатся на X/2.59 процентов. К примеру, увеличение курса на 10% приведёт к увеличению цен на 3.86%.

Для прогнозирования инфляции на основе сопоставления паритета покупательной способности валют можно предложить следующие формулы.

Прогнозируемый рост цен равен (формула 3):

$$(K3 - K2) : K2 \quad (3)$$

$$(П2 - П1) : П1 / (K2 - K1) : K1$$

Прирост инфляции можно определить по формуле 4:

$$\frac{П2 \times \text{прогнозируемый рост цен} - П2}{П2} \quad (4)$$

В таблице 3 приведена информация, использованная в расчетах.

Таблица 3 – Значения валютного курса и ППС по периодам

	t1 31.12.2010	t2 31.10.2011	t3 15.12.2011
ППС	П1(68.91)	П2(119.09)	-
Валютный курс	K1(98.44)	K2(284)	K3(x)

Для примера возьмём официальный валютный курс за 15.12.2011, который равен 266 Br за 1 RUR. Используя формулы 3 и 4, рассчитаем прирост инфляции в Республике Беларусь по состоянию на эту дату. Результаты расчета показали, что прирост инфляции в РБ снизился на 2.447% по отношению к темпам прироста инфляции в РФ. Это подтверждается незначительным снижением цен в РБ за период с 31 октября по 15 декабря 2011 года и даёт основание использовать предлагаемый инструмент в регулировании инфляции.

Список цитированных источников

1. Кузьмин, Н. Механизм учёта факторов формирования валютного курса // Неделя науки – 2011: сборник научных работ участников студенческой научной конференции. – Брест, изд-во БрГТУ. – 2011.
2. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://belstat.gov.by>
3. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org>
4. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://finance.tut.by>

УДК 338.242.4:347.72.032:001.895

Климова Н. П.

Научный руководитель: старший преподаватель Иванова Т. И.

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, г. Гомель, РБ

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ КОМПАНИЙ И ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ

Малые инновационные предприятия являются важным компонентом научно-исследовательской деятельности, поскольку выступают в качестве связующего звена между наукой и производством. Именно малые фирмы часто принимают на себя риск при разработке новых продуктов и технологий, превращении знаний в товар. Вследствие рискованного характера деятельности их состав постоянно меняется: одни фирмы исчезают, другие появляются. Тем не менее возникает некий баланс, обеспечивающий «критическую массу» малых инновационных предприятий в национальных инновационных системах.

Начинающая малая инновационная компания – это субъект малого или среднего предпринимательства (юридическое лицо), действующий на рынке не дольше определенного срока (как правило, трех-шести лет), деятельность которого заключается в практическом применении (внедрении) результатов интеллектуальной деятельности (программ для электронных вычислительных машин, баз данных, изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, селекционных достижений, топологий интегральных микросхем, секретов производства (ноу-хау)), в том числе создаваемые бюджетными научными и образовательными учреждениями.

Целями внедрения статуса малой инновационной компании являются: создание условий, стимулирующих внедрение и использование результатов научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ субъектами малого и среднего предпринимательства; содействие повышению конкурентоспособности субъектов малого и среднего предпринимательства, использующих и внедряющих результаты научных исследований.

В Республике Беларусь в 2010 году среди организаций промышленности республики 324 являлись инновационно активными, то есть они осуществляли затраты, вкладывали средства на технологические инновации. Это составляет 15,4% от общего числа организаций промышленности Беларуси. В 2009 году в Беларуси было 234 инновационно активных предприятия, что составляло 12,1% в общем объеме промышленных предприятий. По состоянию на 1 мая 2011 г. в республике состояло на учете 89637 субъектов малого предпринимательства – юридических лиц [4]. По сравнению с аналогичным периодом 2010 года количество юридических лиц – субъектов малого предпринимательства

увеличилось на 7756 (или на 9,5%), по сравнению с началом года – также увеличилось на 3443 (или на 4%) [4]. Однако узнать, какая доля субъектов малого предпринимательства Беларуси занимается инновационной деятельностью, фактически не представляется возможным, т.к. в связи с отсутствием в законодательстве понятия «малое инновационное предприятие» такая статистика не ведется.

При этом все отечественные малые инновационные предприятия, действующие в настоящее время в белорусской инновационной сфере, можно объединить в две основные группы: предприятия, созданные при материнских НИИ или вузах, и самостоятельные структуры.

Те малые инновационные предприятия, которые действуют при вузах или крупных компаниях, имеют ряд преимуществ перед самостоятельными малыми предприятиями: они могут отсрочивать платежи за аренду и коммунальные услуги, пользоваться опытно-экспериментальной базой, налаженными связями материнской компании или связями института с партнерами и заказчиками, его научным потенциалом, брэндом и, наконец, получать через материнскую организацию часть госзаказа. Те же инновационные компании, которые действуют самостоятельно, таких преимуществ не имеют и теряют в конкурентоспособности перед вышеназванными. Именно для таких вновь созданных малых инновационных компаний необходимо обеспечить хорошую государственную поддержку, в частности – возможность получения льготных кредитов, отсрочек по уплате некоторых видов налогов, снижение ставок по определенным налогам и платежам. Такая косвенная господдержка поможет снизить риск создания этих предприятий и впоследствии приведет к увеличению их количества.

Однако, как упоминалось выше, самого понятия «малая инновационная компания» в белорусском законодательстве не существует. То есть такие компании, действующие самостоятельно, могут в своей деятельности рассчитывать либо на льготы, предоставляемые правительством малому и среднему бизнесу, либо на государственную поддержку в сфере инновационной деятельности. Такое отсутствие льгот малым инновационным компаниям является значительным сдерживающим фактором роста числа таких предприятий. При этом льготы косвенного характера (например, послабления по налогу на прибыль, особенно в первые годы работы предприятия) многие экономисты считают более приемлемыми, чем прямое финансирование [1, с. 12]. Примером низкой эффективности прямой государственной поддержки может служить российский опыт, описанный ниже.

В Российской Федерации согласно стратегии развития науки и инноваций на период до 2015 года под малыми инновационными компаниями понимаются компании, соответствующие законодательному определению малого предприятия, основным видом деятельности которых является инновационная деятельность – выполнение работ и (или) оказание услуг, направленных на создание и организацию производства принципиально новой или с новыми потребительскими свойствами продукции (товаров, работ, услуг); создание и применение новых или модернизацию существующих способов (технологий) ее производства, распространения и использования; применение структурных, финансово-экономических, кадровых, информационных и иных инноваций (нововведений) при выпуске и сбыте продукции (товаров, работ, услуг), обеспечивающих экономию затрат или создающих условия для такой экономии.

Данные законодательные акты предусматривают возможность только прямой государственной помощи, включающей прямое финансирование государством значительной части НИОКР в системе государственных исследовательских организаций и вузов, оплату госзаказов на НИОКР частных и других негосударственных исследовательских организаций и промышленных корпораций, оплату государством исследований, связанных с выполнением частными компаниями правительственных заказов на ту или иную продукцию, а также – финансовую помощь государства фирмам, проводящим исследования в перспективных, с точки зрения государства, направлениях и сферах и другие виды прямой поддержки.

Однако на данный момент, несмотря на многочисленные правовые акты, имеющие своей целью поддержку малого инновационного предпринимательства в России, промышленный малый бизнес в этой стране только на одну десятую процента может считать себя инновационным (по подсчетам экспертов Национального института системных исследований проблем предпринимательства) [5]. По данным общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «ОПОРА России» не более 2% всего малого бизнеса в России можно отнести к инновационному бизнесу [5]. При этом эксперты «ОПОРЫ» говорят о проблеме критериев определения инновации. Сегодня нет понятия, что такое инновационная компания. Под инновационной компанией, чаще всего понимают компании, которые самостоятельно проводят научные исследования и разработки, либо заказывают их. Таких компаний мало в целом, а в секторе малого и среднего бизнеса их доля совсем незначительна, и в последнее время она не имеет тенденции к росту. Необходимо учитывать также, что динамика роста количества малых предприятий в России имеет отрицательный характер.

Проводимая в Российской Федерации налоговая и таможенная политика не стимулирует экспорт наукоемкой продукции отечественных товаропроизводителей и сдерживает иностранных инвесторов, желающих вкладывать средства в технологическое обновление российских и совместных предприятий. Отсутствуют четкие приоритеты в налоговой политике: система налоговых льгот в равной степени распространяется на все отрасли народного хозяйства и не ставит в преимущественное положение перспективные наукоемкие направления.

Таким образом, в Российской Федерации недостаточно развит механизм косвенной поддержки малых инновационных предприятий. В частности, необходимо создание комплексного подхода к

формированию налоговой политики в отношении предприятий инновационного типа, в том числе и полное освобождение от всех видов налогов и платежей на период их становления. В то же время, в зависимости от сферы деятельности предприятия, решающими в формировании инновационных мотиваций могут стать значительные льготы по отдельным налогам.

В Евросоюзе с 1 января 2007 г. действуют новые правила предоставления государственной помощи малым инновационным компаниям [2, с. 16]. (В понятие «помощь» входят меры прямого и косвенного субсидирования: прямые субсидии, налоговые льготы, кредиты, государственные закупки, гарантии, инвестиции). В соответствии с Правилами установлен статус Молодой инновационной компании (Young Innovation Company - YIC), что значительно упростило порядок субсидирования частного бизнеса и дало возможность странам-членам предоставлять дополнительные финансовые средства, прежде всего в виде различных налоговых и прочих льгот малым инновационным компаниям независимо от сектора экономики.

Новые Правила, принятые в ходе реформы системы государственной поддержки бизнеса, содержат гибкий пакет мер, позволяющий странам-членам расширить поддержку инноваций исходя из национальных задач и приоритетов. Для этих мер значительно повышен существовавший ранее «потолок» помощи, которую государство может предоставлять бизнесу без разрешения ЕС. Такое решение направлено на достижение Лиссабонского ориентира – доля инновационных расходов не менее 3% от ВВП [2, с. 16].

Условия получения статуса Молодой инновационной компании и помощи: 1) размер компании: занятость не более 50 чел и возраст компании не старше 6 лет на момент подачи заявки; 2) инновационность: исходя из заключения внешнего эксперта на основе бизнес-плана, предусматривающего разработку в ближайшее время продукта, услуги или процесса с технологической новизной, а также с высокой степенью промышленного риска; 3) инновационные расходы: расходы на инновационное развитие составляют не менее 15% оборота как минимум за год за трехлетний период до обращения за господомощью.

Размер господомощи не должен превышать 1 млн евро, максимальный размер для особых регионов – 1,5 млн. евро, данный вид помощи может аккумулироваться с другими видами в рамках пакета мер, в частности, с помощью для инвестиционного развития или с помощью на рисковый капитал. Такая компания может претендовать на получение другого вида господомощи (кроме как на инновационные расходы и на рисковый капитал) только через 3 года после получения помощи для Молодой инновационной компании.

Опыт развитых стран необходимо учитывать при создании малого инновационного предпринимательства в Беларуси. Так, предпосылками создания новых малых инновационных компаний в республике могут являться:

- прямое бюджетное финансирование инновационных программ и проектов в области науки, образования, здравоохранения, экологии, обороны; финансирование освоения и первоначального распространения новых поколений техники и технологии, имеющих ключевое значение для повышения технического уровня и конкурентоспособности экономики;
- косвенная государственная поддержка в формах налоговых и таможенных льгот, налоговых и инвестиционных кредитов;
- привлечение капитала институциональных и частных инвесторов, венчурного капитала, развитие системы профессиональных финансовых посредников;
- развитие кадрового потенциала – обучение профессиональных менеджеров, способных оценить перспективу развития данного направления;
- увеличение коммерческого потенциала разработок, осуществляемых малыми инновационными компаниями;
- развитие рынка ценных бумаг.

Таким образом, основные факторы, препятствующие развитию малых инновационных фирм в Беларуси, очевидны: неразвитость инфраструктуры (финансовой, производственной, кадровой), нехватка оборотных средств (доступа к кредитам), невысокий спрос со стороны промышленных предприятий. Кроме того, инвесторы согласны финансировать лишь краткосрочные проекты со сроком окупаемости в несколько месяцев, что для высокотехнологичного бизнеса абсолютно нереально. В такой ситуации малый инновационный бизнес в Беларуси в отсутствие государственной поддержки не возможен.

Список цитированных источников

- 1 Мельникова, И. Стимулирование научно-инновационной деятельности: мировой опыт / И. Мельникова // Журнал международного права и международных отношений. – 2010. – №3 – С. 11-19.
- 2 Налоговое стимулирование инновационных процессов / Отв. ред. – Н. И. Иванова. – М.: ИМЭМО РАН, 2009. – 160 с.
- 3 Обзор инновационного развития Республики Беларусь // Издание Организации Объединенных наций, 2011. – 172 с.
- 4 Официальный сайт Национального статистического комитета [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/> – Дата доступа: 12.10.11.
- 5 Официальный сайт информационного агентства "ЮНОВА Медиа" – ЮНОВА: Новости инноваций и венчурного рынка [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.unova.ru/> – Дата доступа: 19.10.11.

УДК 664.6.328

Капацевич А. А.

Научный руководитель: к.э.н. Безуглая В. А.

Барановичский государственный университет, г. Барановичи, РБ

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАЗВИТИЯ ХЛЕБОПЕКАРНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Цель исследования – проанализировать современное состояние хлебопекарной промышленности и предложить оптимальный вариант её развития.

Анализ показателей валового объема производства хлебных изделий, а также потребления хлебной продукции в Республике Беларусь на душу населения за период с 2001 по 2010 года прослеживает их отрицательную динамику: производство сократилось на 28,1%, а душевое потребление – на 31,8% (Таблица 1, Таблица 2).

Таблица 1 – Производство хлеба и хлебобулочных изделий (тыс. тонн)

Годы										2010 г. в % к 2001 г.	2010 г. в % к 2009 г.
2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010		
770	707	689	691	661	639	589,5	661,2	583,7	553,9	71,9	94,9

В 80-е – 90-е годы потребление хлеба на душу населения составляло порядка 400 г, а в некоторых районах доходило до 800 и даже 1 000 грамм. Сегодня же картина абсолютно иная – порядка 166,6 грамм. Научно обоснованная норма потребления хлеба в год для Республики Беларусь составляет 105 килограмм.

Таблица 2 – Потребление хлебной продукции на душу населения, кг

Годы										2010 г. в % к 2001 г.	2010 г. в % к 2009 г.
2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010		
102	98	97	100	95	94	60,8	60	62	63	61,8	101,6

Эти процессы объясняются несколькими причинами: во-первых, оптимизация потребления хлеба, отказ от использования его на корм животным, как это имело место в советские времена в силу заниженной цены на хлеб, во-вторых, рост цен и невысокая покупательская способность населения отдельных регионов и слоев населения приводит к ограничению потребления и замене потребности другими продуктами.

Продукция хлебопекарной промышленности является важной составной частью внешней торговли. В 2010 году экспорт хлебобулочных и кондитерских изделий составил 3,9 тыс. тонн, что в 1,5 раза больше, чем в прошлом году. Продукция поставлялась в основном в прилегающие регионы России.

Основной причиной снижения объемов производства и загрузки мощностей является низкая конкурентоспособность отдельных видов продукции по качеству, недостаточное использование производственного потенциала, нерациональная организация розничной торговли, слабое развитие межрегиональных продовольственных связей.

Потребление хлебобулочных изделий зависит от ряда факторов, основными из которых являются традиции и привычки покупателей, цена, уровень денежных доходов населения, взаимосвязь с потреблением других продуктов питания. Степень влияния каждого из этих факторов колеблется в зависимости от места расположения предприятия, состояния конкурентной среды, соотношения цен на определенные продукты питания и является важным критерием, формирующим величину объема производства и ассортимент хлебобулочных изделий.

Для оптимального развития хлебопекарной промышленности предлагается создать мини-пекарню в населенном пункте с численностью около 30000 человек, подальше от мест расположения крупных хлебозаводов. Данная пекарня должна обслуживать как сам город, так и близлежащие населенные пункты, в частности небольшие села и деревни, в которые свежий хлеб завозят в среднем два раза в неделю. Еще одной причиной выбора небольшого населенного пункта для открытия мини-пекарни является то, что сельский житель потребляет хлеба на 15% больше, чем горожанин, – около 55 кг в год. Так же немаловажным фактором для выбора места расположения мини-пекарни является тот факт, что входной билет на сельский рынок дешевле, чем в городе. К тому же не надо тратить на рекламу и маркетинг, ведь в небольших сельских магазинах главное, что замечает покупатель, – это сам факт, что хлеб есть.

Что касается экономической стороны, то тут тоже есть свои плюсы.

Во-первых, монтаж оборудования осуществляется за очень короткий период времени (до 1 месяца в зависимости от поставщика оборудования). Причем, как правило, фирма, поставляющая оборудование, производит, помимо монтажа оборудования, его полную настройку и обучение персонала.

Во-вторых, продукция мини-пекарни пользуется большим спросом. В условиях, когда крупные хлебокомбинаты с трудом справляются с потребностями населения, мини-пекарни все с большим успехом завоевывают долю рынка в этой области, дело в том, что крупные хлебокомбинаты трудно поддаются реконструкции и с большим трудом могут реагировать на изменения в спросе на хлебобулочные изделия.

Еще одна особенность мини-пекарен в том, что поскольку все магазины находятся близко от пекарни, хлеб, как правило, поступает в них почти сразу после выпечки, что способствует его хорошей реализации.

Кроме того, в силу небольших объемов производства, у мини-пекарни не очень много магазинов, в которые она поставляет продукцию. Это позволяет постоянно изучать спрос на свою продукцию, производя опрос работников магазинов. В результате таких опросов делается предпочтение тем или иным видам хлебобулочных изделий, что опять же увеличивает привлекательность мини-пекарни с точки зрения магазинов.

Еще одной очень важной причиной является тот факт, что хлеб – это товар с очень высоким коэффициентом оборачиваемости средств. В силу своих физических характеристик хлебобулочные изделия должны быть реализованы в течение 24 часов с момента выпечки. По этой причине срок реализации, т.е. промежуток времени с момента отгрузки товара до момента поступления денег на расчетный счет пекарни, ограничивается одной неделей.

Хлебопекарная отрасль наиболее восприимчива к рыночным изменениям и полностью зависит от колебаний спроса и предложения на этом рынке. Основная задача, стоящая перед отраслью, обеспечение населения качественной хлебобулочной продукцией в таком ассортименте и количестве, которые бы соответствовали его каждодневным запросам. В результате создания пекарен в небольших населенных пунктах можно обеспечить население не только высококачественными продуктами питания, но и найти новые рынки сбыта продукции для крупных хлебозаводов, что, в конечном счете, может оказать положительное влияние на хлебопекарную промышленность РБ.

Список цитированных источников

1. Апет, Т.К. Технология хлебопекарного производства: учеб. пособие / Т.К. Апет, З.Н. Пашук. – Минск: Белорусская наука, 2008. – Ч.1.

2. Апет, Т.К. Сырье и материалы хлебопекарного и кондитерского производства: учеб. пособие / Т.К. Апет, З.Н. Пашук. – Минск: Техноперспектива, 2009.

УДК 336.77

Гавриленко А.С.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Лабурдова И.П.

Белорусская государственная сельскохозяйственная академия, г. Горки, РБ

ОЦЕНКА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КРЕДИТНЫХ РЕСУРСОВ КАК ЭТАП АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ

Для финансирования своей деятельности организация может использовать три основных источника дополнительных средств:

- 1) собственную нераспределенную прибыль;
- 2) увеличение уставного капитала путем дополнительной эмиссии акций;
- 3) привлечение средств внешних инвесторов другими способами:
 - выпуск долговых ценных бумаг,
 - получение банковских кредитов,
 - финансовый лизинг.

Комплексный анализ финансового состояния субъектов хозяйствования предполагает проведения целого ряда процедур, одной из которых является оценка эффективности использования кредитных ресурсов.

Величина привлечения заемщиками заемных средств обусловлены прежде всего различными особенностями их деятельности, в связи с которыми возникает потребность в кредите для образования запасов товарно-материальных ценностей, проведения затрат для осуществления капиталовложений.

Заемный капитал в отличие от собственного имеет широкие возможности для привлечения и создает предпосылки для увеличения финансового потенциала предприятия.

Вместе с тем заемщик учитывает, что такие средства придется возратить и за их использование нужно будет платить. Это ограничивает спрос на получение заемных средств. Именно поэтому высокое значение имеет оценка эффективности использования кредитных ресурсов.

Проведение оценки эффективности использования кредитов предполагает дальнейшую разработку программы основных направлений совершенствования процесса управления заемным капиталом, что во многом обуславливает финансовую устойчивость организаций.

В настоящее время существует несколько основных методик оценки эффективности использования кредитных ресурсов.

Первая предлагает применять показатели выхода валовой продукции, денежной выручки и прибыли в расчете на 1 рубль среднегодовой стоимости непогашенных кредитных вложений.

Вторая основана на использовании расчетного показателя, выраженного в виде отношения погашенного кредита к полученному кредиту, обосновывая применение его тем, что погашается кредит не чем иным как денежной выручкой, поступающей на текущий (расчетный) счет организации.

Третья – на использовании такого показателя, как эффект финансового рычага, позволяющего определить, насколько выгодно привлекать кредиты на данном предприятии в зависимости от уровня процентной ставки кредитных ресурсов и рентабельности собственного капитала. Он характеризует объем заемного, приходящегося на единицу собственного капитала. При формировании структуры капитала менеджер может управлять этим составляющим с целью увеличения финансового эффекта.

Существующие подходы в оценке эффективности использования кредитных ресурсов имеют как положительные, так и отрицательные стороны.

Так, не понятно, какую часть валовой продукции, денежной выручки, прибыли использовать в расчете на рубль кредитных вложений?

Этот вопрос возникает в связи с тем, что полученный кредит имеет четко целевое назначение в определенном временном периоде образования результата и не участвует в формировании всего объема указанных показателей.

Также не обосновано использование в расчете среднегодовой стоимости непогашенной задолженности кредитных ресурсов. С нашей точки зрения, более правильно использовать показатель, выраженный абсолютной величиной полученных или использованных кредитных ресурсов.

С целью устранения указанных недостатков мы предлагаем методику расчета эффективности использования кредитов с использованием поправочного интегрального коэффициента, который корректирует основные показатели выхода валовой продукции (денежной выручки или прибыли) на рубль кредитных вложений.

Интегральный коэффициент в свою очередь представляет собой среднюю геометрическую из произведения частных коэффициентов. Каждый из них может быть рассчитан как отношение, например, суммы полученных кредитов для оплаты труда работников к общим затратам на оплату труда, включенным в общие затраты на основное производство.

$$\mathcal{E}_{кр} = \frac{ВП \times K_{инт}}{\sum_{i=1}^n Kp_i}; \mathcal{E}_{кр} = \frac{ДВ \times K_{инт}}{\sum_{i=1}^n Kp_i}; \mathcal{E}_{кр} = \frac{\Pi \times K_{инт}}{\sum_{i=1}^n Kp_i},$$

где \mathcal{E} – показатель эффективности использования кредитных ресурсов, руб/руб;

ВП, ДВ, Π – соответственно валовая продукция, денежная выручка и прибыль от реализации продукции, тыс. руб.;

$K_{инт}$ – интегральный поправочный коэффициент;

$\sum Kp_i$ – общая сумма кредитных ресурсов, полученная за отчетный год. тыс. руб.

$$K_{инт} = \sqrt[n]{K_1 \times K_2 \times K_n},$$

где K_1, K_2, K_n – частные поправочные коэффициенты.

$$K_1 = \frac{Kp_{топливо}}{\sum Z_{топливо}}; K_2 = \frac{Kp_{опл.тр}}{\sum Z_{опл.тр}},$$

где $Kp_{топливо}, Kp_{опл.тр}$ – объем кредита, полученный соответственно на выплату заработной платы, топлива и другие цели. тыс. руб.;

$\sum Z_{опл.тр.}, \sum Z_{топливо}$ – величина затрат соответственно на оплату труда с отчислениями и топлива в составе общих затрат на основное производство, тыс. руб.

Использование предлагаемых коэффициентов и данной методики расчета эффективности использования кредитных ресурсов позволит оценить выход результативных показателей (валовой продукции, денежной выручки и прибыли), полученных не в целом по предприятию, а от вложения полученных, конкретных сумм кредитных вложений за определенный период времени.

УДК 338.45

Дубина М.А.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Кивачук В.С.

Белорусский государственный экономический университет, г. Минск, РБ

ФИНАНСОВЫЕ ПОТОКИ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Введение. В последние десятилетия мировая экономика росла достаточно высокими и устойчивыми темпами. Периодически возникавшие финансовые кризисы имели региональный характер и не распространялись на большинство стран мира. Уникальность текущего мирового финансово-экономического кризиса заключается в том, что он носит глобальный характер и протекает в условиях сильной взаимосвязи реального и финансового секторов. В результате, проблемы финансового сектора очень быстро отразились на реальном секторе, т.е. на состоянии отраслей, связанных с производством товаров, работ и услуг.

Среди экономистов существуют разные подходы к оценке современных кризисных процессов, которые условно можно разделить на две принципиально разные точки зрения. Наиболее распростра-

нено мнение, что текущий финансово-экономический кризис стал результатом регулярного циклического развития экономики и нынешняя фаза рецессии более глубокая и длительная, чем обычно. Сторонники альтернативной точки зрения исходят из долгосрочного характера кризиса, вследствие чего изменится структура потребления в глобальном масштабе на фоне перехода к более экономической модели развития общества.

Рассмотрим некоторые подходы к объяснению причин, лежащих в основании современного финансового кризиса.

Одним из объяснений возникновения финансовых кризисов может служить концепция «финансовых пузырей» Ч. Киндлбергера, предполагающая, что на поздней стадии экономического бума у инвесторов возникают иррациональные оптимистические ожидания, и они начинают переоценивать будущую прибыльность ряда компаний. В результате выпускаются необеспеченные долговые обязательства, происходит длительное повышение цен на финансовых рынках, которое сменяется их резким падением, т.е. «пузырь лопается». Концепция «финансовых пузырей» сейчас достаточно широко применяется и распространяется на различные сегменты финансового рынка [1].

В основе концепции М. Хэйеса лежит различие между фундаментальной ценой финансового требования в перспективе (*ex ante*) и его сложившейся ценой в ретроспективе (*ex post*). «Финансовый пузырь» может появиться либо при наличии достаточно большого количества иррациональных инвесторов, просто верящих в продолжение существующей тенденции, либо при наличии достаточного «топлива» в форме краткосрочного кредита, обеспеченного спекулятивными активами.

По мнению известного финансиста Дж. Сороса, первопричина всех кризисов связана с феноменом, присущим любой развитой рыночной экономике, – так называемыми рефлексивными процессами [2]. Теория рефлексивности предполагает, с одной стороны, что люди действуют в обстановке неопределенности, которая связана с невозможностью обработать весь имеющийся массив информации и с возникновением в результате неверных представлений, а с другой – что люди стремятся изменить реальность, и их действия на финансовых рынках оказывают влияние на реальные экономические показатели. Сорос считает, что финансовые пузыри состоят из тренда и некоторого неправильного представления, которые рефлексивно взаимодействуют, т.е. финансовому капиталу присущи такие черты, как: **рефлексивность и ошибочность**. Кризисы возникают в связи с принципиальной неустойчивостью цен, когда масса стоимости различных ценных бумаг, растущих в цене благодаря рефлексивным процессам, превосходит критическую, и достаточно случайного толчка, чтобы запустить цепную реакцию падения цен. Итогом падения цен и массового оттока капитала является кризис [3].

В последние десятилетия в мировой экономике появилась гигантская надстройка, в которой происходит относительно самостоятельное движение финансового капитала как обособившейся формы капитала.

Однако финансовый капитал не имеет в своей основе новой стоимости и потому создает лишь фиктивное богатство. Кризис создает условия, в которых фиктивность создаваемого в финансовом секторе богатства начинает быстро обнаруживаться. Фиктивные денежные ресурсы обесцениваются и становятся виртуальной, существующей в воображении реальностью.

Так, суммарная рыночная капитализация компаний мировой экономики только за 2008 г. сократилась на 30 трлн. долл., то есть почти вдвое. Разрыв между реальными возможностями корпораций осуществлять эффективное производство, продуцировать прибыль в последующем (2009 - 2011 годах) и их капитализированной стоимостью породил феномен фиктивного капитала, который имеет возрастающий тренд.

По мнению российских ученых А. Брузгалина и А. Колганова, виртуальный финансовый капитал, достигнув невероятных масштабов, превратился в своеобразный «черный ящик», живущий относительно независимо от системы общественного воспроизводства [4]. Изменения в структуре и величине «черного ящика» происходят столь быстро, что познание его внутреннего строения и системы взаимодействий предстает принципиально неразрешимой задачей. Учитывая, что модели жизнедеятельности «черного ящика» не существует, то он способен продолжать относительно стабильно функционировать, а может породить финансовый кризис.

Таким образом, основной причиной мирового финансового кризиса, возникшего из американского финансового кризиса, являются диспропорции мировой экономики, приведшие к нарушению ее нормального развития. Во-первых, диспропорция между финансовым и реальным секторами, а также дисбаланс между рыночной и реальной стоимостью корпораций, возникшие вследствие широкого распространения производных финансовых инструментов и отрыва финансового сектора от реального сектора экономики. Кроме того, торговый дисбаланс, вызванный несбалансированностью в мировой торговле, а также инфляция доллара на мировых рынках, вызванная избыточной эмиссией долларов США.

Оценка параметров финансовых потоков России, Украины.

Мировой финансово-экономический кризис способствовал изменению направления финансовых потоков между государством, предприятиями и домашними хозяйствами. Сокращение платежеспособного спроса на рынках привело к значительному снижению объемов торговой выручки предприятий, доходов домашних хозяйств и к сокращению налоговых потоков в бюджет государства и денеж-

ных потоков в рамках предприятий. Более того, антикризисные программы способствовали значительному увеличению финансового потока из государственных фондов денежных средств на поддержку предприятий и населения.

Под влиянием мирового финансового кризиса кардинально изменилось направление движения финансовых потоков в большинстве экономик мира. Рассмотрим влияние финансового кризиса на трансформацию параметров финансовых потоков таких государств, как Россия и Украина.

Накануне мирового кризиса российская экономика демонстрировала высокие макроэкономические показатели, значительный профицит бюджета, быстрый рост золотовалютных резервов и средств в бюджетных фондах. Однако снижение цен на нефть и ограничение заимствований на внешнем рынке вызвали существенное ослабление платежного баланса страны в последующие (после 2008) годы.

Россия встретила мировой финансовый кризис с большими государственными резервами и слабой финансовой системой. Только за 2000-2008 годы от экспорта нефти и газа в Россию поступило 1,3 трлн. долл. США. Однако как государственные, так и частные сбережения уходили за рубеж, в том числе и в виде накопленных государственных резервов, а затем путем выпуска евробондов и привлечения синдицированных банковских кредитов заимствовались для инвестирования в российские компании. В результате к 2009 году Россия накопила 560 млрд. долл. США золотовалютных резервов, крупные российские банки и компании, аффилированные с государством, стали собственниками внешних долгов перед западными банками в размере 460 млрд. долл.

Антикризисные мероприятия Правительства России в значительной степени увеличили обратный финансовый поток от государства к субъектам хозяйствования и населению. Так, по оценке Министерства финансов Российской Федерации, в 2009-2010 гг. экономика в рамках налогово-бюджетных мер получила более 2 трлн. рублей ежегодно.

Таким образом, за счет реализации фундаментального принципа антикризисного регулирования, заключающегося в необходимости снижения объемов средств предприятий, перераспределяемых через бюджетную систему, происходит, во-первых, сокращение финансового оттока с предприятий, а во-вторых, увеличение финансового притока за счет накопленных резервов государства. Кроме того, различного рода налоговые льготы и послабления следует также трактовать как финансовый приток, так как способствуют снижению налогового бремени и оттоку денежных ресурсов предприятий, а также населения.

Вплоть до осени 2008 года экономика Украины динамично развивалась и была в числе лидеров по темпам экономического роста среди восточноевропейских стран. Вместе с тем к концу 2009 года ВВП Украины лишь незначительно превысил 70% от уровня 1990 года [5]. К началу мировой рецессии Украина не сумела сформировать устойчивую модель развития и изменить структуру своей экономики. В результате чего влияние финансового кризиса на Украину оказалось масштабным. Массовое бегство капитала, затронувшее Украину наравне с другими развивающимися экономиками, и проблемы в банковской системе привели к масштабной девальвации национальной валюты.

Таким образом, можно констатировать, что направление финансовых потоков в украинской экономике изменилось, так же как и в случае с Россией, происходит активизация финансового оттока из фондов государства субъектам экономики, а также населению. Однако в отличие от России финансовый отток происходит за счет заемных ресурсов, а не собственных резервных фондов.

Заключение. Таким образом, антикризисные программы крупнейших государств мира направлены на увеличение государственного финансирования в условиях сокращения государственных доходов. Так, кризис способствовал увеличению и перераспределению исходящих финансовых потоков государства, с одновременным снижением входящего финансового потока. В этой ситуации в выигрышном положении оказались государства, имеющие резервы, за счет которых можно сгенерировать финансовый поток на поддержку производства материальных благ и услуг, программы перехода на инновационный тип развития. Однако изменение направления и количественного выражения финансового потока не является критерием эффективности принимаемых антикризисных мер. Основным критерием является то, как и куда направляются сгенерированные финансовые потоки государства. Эффективность подходов к осуществлению вливаний государств в различные сферы можно будет оценить по результатам выхода из кризиса. Ведь механизмы генерирования и распределения финансовых потоков могут передавать как дополнительные кризисные импульсы, так и стимулы к макроэкономической стабилизации.

Список цитированных источников

1. Головнин, М. Теоретические подходы к проведению денежно-кредитной политики в условиях финансовой глобализации / М. Головнин // Вопросы экономики. – 2009. – № 4. – С. 42-58.
2. Сорос, Дж. Алхимия финансов / Дж. Сорос. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 416 с.
3. Юсим, В. Первопричина мировых кризисов / В. Юсим // Вопросы экономики. – 2009. – №1. – С. 28-40.
4. Брузгалин, А. Мировой экономический кризис и сценарии посткризисного развития: марксистский анализ / А. Брузгалин, А. Колганов // Вопросы экономики. – 2009. – №1. – С. 119-132.
5. Новоселова, Л. КНР: инвестиции в преодолении кризиса (О концепции и направлениях реализации китайской антикризисной политики) / Л. Новоселова // Российский экономический журнал. – 2009. – №1-2. – С. 61-73.

РЕЗУЛЬТАТЫ TOP 20

№ п/п	ВУЗ	Ф.И.О выступающего	Наименование доклада	Специальность, курс	Итого по конференции
1	Брестский государственный технический университет	Капитонович Ольга Васильевна	Совершенствование финансовой диагностики предприятий РБ	Ф-21, 4 курс	15,33
2	Брестский государственный технический университет	Ковалюк Константин Викторович	Инновационная деятельность банков на современном этапе развития экономики	Ф-26, 2 курс	14,14
3	Брестский государственный технический университет	Лавренюк Роман Ростиславович	Проблемы и перспективы формирования доходной части Пенсионного фонда РБ	Ф-23, 3 курс	13,67
4	Барановичский государственный университет	Панчук Елена Владимировна	Формирование рейтинга финансово-экономического развития стран СНГ	4 курс, группа ЭА-41	13,33
5	Гомельский государственный университет им. Ф.Скорны	Климова Наталья Петровна	Государственная поддержка малых инновационных компаний и ее совершенствование	3 курс, группа ФК-31	13,29
6	Брестский государственный технический университет	Кузьмин Никита Сергеевич	Использование метода ППС в валютном регулировании	Ф24, 3 курс	13,14
7	Полоцкий государственный университет	Каштанова Вика Александровна	Совершенствование методики анализа финансового состояния коммерческих банков в РБ	4 курс, группа 08-ФК	12,57
8	УО ФПБ "Международный университет "МИТ-СО"	Толстая Татьяна Александровна	Рейтинговая оценка кредитоспособности потенциального кредитополучателя – физического лица	3 курс, группа 914	12,5
9	Гомельский государственный университет им. Ф.Скорины	Соловей Константин Игоревич	Инновационные операции белорусских банков на фондовом рынке	3 курс, группа ФК-31	12,43
10	Гомельский государственный университет им. Ф.Скорины	Брель Екатерина Дмитриевна	Секьюритизация банковских активов как механизм снижения кредитного риска	4 курс, группа ФК-41	12,14
11	Белорусский национальный технический университет	Карачун Дарья Владимировна	Формирование механизма венчурного финансирования в РБ: проблемы и пути их решения	3 курс, группа 108429	11,83
12	Витебский государственный технологический университет	Липский Дмитрий Александрович	Актуальные направления развития финансово-кредитной сферы экономики	3 курс, группа ФК-11	11,75
13	Витебский государственный технологический университет	Мартусевич Анастасия Александровна	Совершенствование налогообложения субъектов малого предпринимательства как фактор развития экономики РБ	5 курс, группа ФК-8	11,57
14	Белорусский государственный экономический университет	Васильева Мария Сергеевна	Формирование и развитие финансово-кредитного механизма строительного комплекса	3 курс, группа ЭУП-091	11,5
15	Владимирский государственный университет	Истратова Галина Александровна	Пути регулирования цен на рынке жилья	4 курс, группа ФК-108	11,5
16	Белорусский национальный технический университет	Сокол Галина Евгеньевна	Анализ перспектив внедрения иро на белорусских предприятиях	курс 4	11,5
17	Белорусская государственная сельскохозяйственная академия г. Горки	Довгая Людмила Александровна	Привлечение инвестиций в развитие агропромышленного комплекса Республики Беларусь	4к., 6гр.	11,3333
18	Владимирский государственный университет	Киселева Алена Владимировна	Влияние кризиса 2009-2011 гг. на развитие кредитной системы РФ	4 курс, группа ФК-108	11,2
19	Белорусский национальный технический университет	Коледа Алексей Леонидович	Военная накопительно-ипотечная система	5 курс, группа 115417	11,167
20	Львовский банковский институт Национального банка Украины	Мороз Назар Михайлович	Приоритеты государственной политики в сфере кредитования малых предприятий на Украине	5 курс, группа 501-Фм	11

I Международный
студенческий научный форум
региональных университетов

“Студенческая научная зима в Бресте-2011”



МЕЖДУНАРОДНАЯ
ОЛИМПИАДА

по специальности

“Бухгалтерский учет”

TOP 20

№ п/п	ВУЗ	Ф.И.О. выступающего	Специальность, курс	Итого по олимпиаде
1	Брестский государственный технический университет	Малыха Татьяна Валерьевна	Б-33, 5 курс	60
2	Брестский государственный технический университет	Бедюк Анна Николаевна	Б-33, 5 курс	56,5
3	Гомельский государственный университет им. Ф.Скорины	Старостенко Марина Витальевна	БУ-51, 5 курс	56,5
4	Полоцкий государственный университет	Горовая Светлана Сергеевна	08-БК, 4 курс	53,5
5	Гомельский государственный университет им. Ф.Скорины	Рахубо Наталья Владимировна	БУ-51, 5 курс	53,5
6	Брестский государственный технический университет	Иванютенко Евгения Леонидовна	Б-33, 5 курс	53
7	Брестский государственный технический университет	Магуйло Виктория Сергеевна	Б-33, 5 курс	52
8	Белорусский государственный университет транспорта	Прохоренко Евгения Александровна	магистрант	49,5
9	Белорусский государственный университет транспорта	Сагеев Антон Владимирович	ГБ-41, 4 курс	47,5
10	Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации	Гуня Мария Михайловна	ГБ-41, 4 курс	46,5
11	Белорусский государственный университет транспорта	Шитько Мария Иосифовна	ГБ-41, 4 курс	45
12	Брестский государственный технический университет	Маметвелиева Виктория Ашыквелиевна	Б-35, 4 курс	45
13	Брестский государственный технический университет	Горбанёва Анастасия Романовна	Б-35, 4 курс	44,5
14	Белорусская государственная сельскохозяйственная академия г. Горки	Раченок Илона Валентиновна	1 группа, 4 курс	41
15	Белорусский национальный технический университет	Ракач Лилия Николаевна	Группа 101958	38,5
16	Белорусский государственный экономический университет	Мартинovich Ольга Владимировна	ЭУП-091, 3 курс	38
17	Барановичский государственный университет	Савченко Павел Юрьевич	БА-51, 5 курс	36,5
18	Брестский государственный технический университет	Сухаревич Светлана Сергеевна	Б-37, 3 курс	35
19	Полоцкий государственный университет	Барковская Ольга Александровна	07-БК, 5 курс	35
20	Полоцкий государственный университет	Жойдик Елена Александровна	07-БК, 5 курс	32,5

I Международный студенческий научный форум региональных университетов

“Студенческая научная зима в Бресте-2011”



МЕЖДУНАРОДНАЯ ОЛИМПИАДА

по специальности

“Финансы и кредит”

TOP 20

№ п/п	ВУЗ	Ф.И.О. выступающего	Специальность, курс	Итого по олимпиады
1	Львовский банковский институт Национального банка Украины	Мороз Назар Михайлович	5 курс, группа 501-Фм	57
2	Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации	Повод Игорь Николаевич	3 курс, группа Нс-33	52
3	Витебский государственный технологический университет	Козлов Владимир Геннадьевич	4 курс, группа ФК-9	51
4	Витебский государственный технологический университет	Мартусевич Анастасия Александровна	5 курс, группа ФК-8	35,25
5	Гомельский государственный университет им. Ф. Скорны	Климова Наталья Петровна	3 курс, группа ФК-31	32,6
6	Гомельский государственный университет им. Ф. Скорны	Брель Екатерина Дмитриевна	4 курс, группа ФК-41	31,5
7	Белорусский национальный технический университет	Сокол Галина Евгеньевна	курс 4	30,5
8	Гродненский государственный университет им. Я. Купалы	Житкевич Кирилл Сергеевич	4 курс, группа 4	29,8
9	Полоцкий государственный университет	Федорова Анастасия Олеговна	5 курс, группа 07-ФК	29,75
10	Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации	Беляцкая Анна Игоревна	4 курс, группа Ф-43	29,3
11	Белорусская государственная сельскохозяйственная академия г. Горки	Довгая Людмила Александровна	4 курс, 6 группа	28,5
12	Полоцкий госуадсртенный университет	Салахова Юлия Шамильевна	5 курс, группа 07-ФК	28,5
13	Гомельский государственный университет им. Ф.Скорны	Соловей Константин Игоревич	3 курс, группа ФК-31	28
14	Брестский государственный технический университет	Педа Светлана Анатольевна	Ф-21, 4 курс	28
15	Брестский государственный технический университет	Куприянович Виктория Викторовна	Ф-19, 5 курс	27
16	Белорусская государственная сельскохозяйственная академия г. Горки	Ярошевич Олеся Сергеевна	4к., 2 гр.	26

№ п/п	ВУЗ	Ф.И.О. выступающего	Специальность, курс	Итого по олимпиады
17	Белорусская государственная сельскохозяйственная академия г. Горки	Клюшева Карина Юрьевна	5 курс, 6 группа	25,25
18	Витебский государственный технологический университет	Кондратьева Анастасия Валерьевна	5 курс, группа ФК-8	25
19	Белорусская государственная сельскохозяйственная академия г. Горки	Кузёмкина Ольга Владимировна	4 курс, 6 группа	24,5
20	Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации	Данилюк Анастасия Валерьевна	4 курс, группа Ф-43	24

РЕЗУЛЬТАТЫ TOP 10 УНИВЕРСИТЕТОВ

ВУЗ	Итого	Человек	Средний	Место
Белорусский государственный университет транспорта	132,52	6	22,0866667	1
Брестский государственный технический университет 1	128,0461	6	21,3410167	2
Гомельский государственный университет им. Ф.Скорины	120,6424	6	20,1070667	2
Полоцкий государственный университет	118,0533	6	19,67555	3
Белорусский государственный экономический университет	38,7315	2	19,36575	5
Львовский банковский институт Национального банка Украины	38,6	2	19,3	6
Брестский государственный технический университет 2	110,8633	6	18,4772167	7
Брестский государственный технический университет 3	91,8992	5	18,37984	8
Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации	103,4121	6	17,23535	9
Владимирский государственный университет	95,2632	6	15,8772	10

I Международный студенческий научный форум региональных университетов

“Студенческая научная зима в Бресте-2011”



Круглый стол.
Конкурс идей
и предложений:
«Если бы я был
директором,
министром, ..., то...»

Ф.И.О студента, магистранта Мороз Назар Михайлович

Наименование университета Львівський інститут банківської справи

Краткая суть идеи (предложения) Если бы я была министром образования:

Однією із найгостріших проблем яку необхідно вирішувати є проблема «відпливу умів», а особливо молодого їх складу. Ефективним напрямком її розв'язання може стати розвиток системи наукових та технологічних парків при вищих навчальних закладах. Як джерела фінансування даних інституцій можуть виступати: кошти державних органів та органів місцевого самоврядування; кошти міжнародних організацій, в рамках спільної участі у фінансуванні інноваційних проектів; кошти суб'єктів підприємництва, як основний елемент, оскільки саме підприємства повинні створювати пропозицію на інновації, а не закуповувати вчорашні технології закордоном.

Ф.И.О студента, магистранта Качмарык Ирина Михайловна

Наименование университета Львівський інститут банківської справи

Краткая суть идеи (предложения) Если бы я была министром образования:

Співпраця органів місцевого самоврядування та суб'єктів підприємницької діяльності з метою забезпечення розширеного відтворення довілля. Згадані раніше сторони повинні вести конструктивний діалог з метою спільної розробки та впровадження інноваційних екологічних програм. З одного боку підприємства, маючи значні обсяги ресурсів, фінансуватимуть такі програми, а з другого боку, органи місцевого самоврядування будуть надавати податкові пільги таким підприємствам.

Ф.И.О студента, магистранта Старостенко Марина Витальевна

Наименование университета ГГУ им. Ф. Скорины

Краткая суть идеи (предложения) Если бы я была министром образования:

1. Вернулась бы к 5-летнему сроку обучения, т.к. 4-летнее образование не дает возможности углубленного изучения специальных дисциплин.
2. Пересмотрела бы учебные планы и расширила блок дисциплин по специальности.
3. В действующих учебных планах пересмотрела бы распределение часов между отдельными специальными дисциплинами.
4. Строго подходила бы к очередности изучения дисциплин.
5. На заочное обучение принимала бы только тех студентов, которые имеют «за плечами» соответствующий колледж или работают по специальности, чтобы они не создавали напряженность на рынке труда.

Ф.И.О студента, магистранта Брень Екатерина Дмитриевна

Наименование университета ГГУ им. Ф. Скорины

Краткая суть идеи (предложения) Если бы я была директором:

1. Обеспечила бы базу практики для будущих специалистов, с тем чтобы, начиная с 1 курса, они знали перспективу своей будущей деятельности.
2. Осуществляла бы отбор специалистов только на действительно конкурсной основе (без права «телефонного звонка»).
3. Привлекала бы наиболее опытных специалистов предприятия к учебному процессу.

Ф.И.О студента, магистранта Власкина Анна Сергеевна, Медянка Анастасия Ивановна, Чекурова Лидия Олеговна

Наименование университета Владимирский гос. университет

Краткая суть идеи (предложения)

1. Введение прогрессивной шкалы НДФЛ для справедливого налогообложения, пополнение бюджета, выравнивание социального первенства.

2. Контроль над доходами.
3. Экологический налог.
4. Отмена больших отчислений на военные нужды.
5. В РФ действует субсидирование на открытие индивидуального предпринимательства в размере 60.000 рублей. Я предлагаю в разных регионах РФ ввести дифференцированные размеры субсидий, следовательно стимулирование развития малого бизнеса.

Ф.И.О студента, магистранта Соловей Константин Игоревич

Наименование университета ГГУ им. Ф. Скорины

Краткая суть идеи (предложения) Если бы я был министром финансов:

1. Я бы в корне изменил подходы к процедуре банкротства предприятий – не поддерживал бы «тонущие» предприятия. Социальную обостренность в этом случае можно было бы решить за счет пересмотра механизма социальной поддержки (направить средства на пер-м работников).
2. Направил бы усилия на развитие финансового рынка и, в частности, рынка ценных бумаг.
3. Изменил бы механизм управления государственным долгом, через развитие отдельного института, а в частности, создания отделения при Банке развития РБ.

Ф.И.О студента, магистранта Климова Наталья Петровна

Наименование университета

Краткая суть идеи (предложения) Если бы я была директором (руководителем), то наладила бы тесную связь со студентами вузов, а именно:

1. В рамках фонда потребления выделила бы средства в стипенд. фонд для поддержания наиболее одаренных студентов.
2. Защиту курсовых, отчетов по практике и дипломных работ организовала бы на предприятии.
3. Наиболее перспективных и положительно проявивших себя в учебе студентов направляла бы за счет предприятия на стажировку за границу, оплачивала бы учебу в магистратуре и аспирантуре.

Ф.И.О студента, магистранта Кузьмин Никита Сергеевич

Наименование университета УО БрГТУ

Краткая суть идеи (предложения) Если бы я был министром финансов, то провел бы следующие реформы:

1. Для оздоровления экономики и преодоления инфляции необходимо: прекратить вывод капитала, запретить кредитную эмиссию, сбалансировать гос. бюджет.
2. Пока не поздно, перепрофилировать убыточные предприятия, вырабатывающие общественно необходимую продукцию.
3. Нужно немедленно отказаться во внутреннем обращении от валют других стран, это позволило бы компенсировать вклады от обесценивания в банках уже сегодня.
4. Сельское хозяйство в экономике РБ должно стать приоритетным. Нужно не управлять им, а помогать. Для развития самых производительных в мире фермерных хозяйств необходимо создать специализированные сервисные предприятия по торговле и обслуживанию фермеров техникой и энергоносителями. Реальная стоимость произведенной сельскохозяйственной продукции должна определяться производителями, а не государством. Значительным толчком в подъеме сельского производства может стать эффективная система льготного долгосрочного кредитования фермерских хозяйств и молодых семей.

Ф.И.О студента, магистранта Хованская Анна Александровна

Наименование Университета УО БарГУ

Краткая суть идеи (предложения) Я предлагаю руководителям предприятий заниматься целевой контактной подготовкой специалистов, т.е. принимать прямое и косвенное участие в образовании (вплоть до составления договора с университетом). С первых курсов до выпуска заниматься (в буквальном смысле) студентами, потенциальными работниками (вмешиваться в образовательную программу с практической работой: тренинги, курсы, следовательно – конкурсный дух). Приглашать на практику 10 человек, обучать всех, по итогам совместной многолетней работы принимать, например, троих. Тратить время, давать возможности раскрыться потенциалу. Одобряю стажировку, ибо это взаимовыгодно для обеих сторон.

Ф.И.О студента, магистранта Панчук Елена Владимировна

Наименование Университета УО БарГУ

Краткая суть идеи (предложения) Предоставить возможность освоения и развития неосвоенных объектов культурно-исторического и архитектурного наследия РБ студентам вузов, среднеспециальных учреждений образования, ПТУ. Студенты самостоятельно смогут разработать туристические маршруты, организовывать экскурсионные программы. Стимулом для студентов станет то, что прибыль от полученной деятельности будет распределяться между данными студентами. Все это приведет к развитию туристического бизнеса и повысит привлекательность региона.

Ф.И.О студента, магистранта Капацевич Александр Анатольевич

Наименование Университета УО БарГУ

Краткая суть идеи (предложения) Свободный график работы. Предлагается, что в организации персонал (управленцы) будет собираться по четвергам каждую неделю с целью обсуждения того, что было сделано за истекшую неделю и что планируется сделать. Так же каждый день в офисе компании должен находиться по-сменно 1 работник в зависимости от количества персонала с целью получения писем, звонков, факсов и на тот случай, если заказчик (клиент) решит посетить офис.

Ф.И.О студента, магистранта Андреев Дмитрий Леонидович

Наименование Университета УО БарГУ

Краткая суть идеи (предложения) Развитие фирменной торговли изделий из белорусской пушнины собственного производства с ориентацией на экспорт.

Ф.И.О студента, магистранта Якимович Юлия Иосифовна

Наименование университета УО БарГУ

Краткая суть идеи (предложения) Развитие студенческого самоуправления путем перенятия опыта зарубежных стран. Данное мероприятие позволит развивать и совершенствовать систему образования, делиться опытом и достижениями не только в области науки, но и культуры, организации досуга. Данное положение можно закрепить на уровне университета, путем возложения обязанностей по организации на председателя студенческого совета и его заместителей.

Ф.И.О студента, магистранта Кременевская Анна Ивановна

Наименование университета УО БарГУ

Краткая суть идеи (предложения) Привлечение иностранного капитала в РБ посредством развития исторического туризма. Данная идея предполагает создание полной атмосферы прошлого. Наша страна обладает весьма выгодным географическим положением, богатством и самобытным прошлым. Воссоздание полной атмосферы позволит привлечь разных туристов согласно эпохе.

Ф.И.О студента, магистранта Повод Игорь Николаевич

Наименование университета Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации

Краткая суть идеи (предложения) Если бы я был министром образования, я бы ввел в школьную программу в качестве обязательной дисциплины шахматы. Шахматы развивают гибкость ума, логику, интуицию. Они позволяют научиться концентрироваться на решении поставленных задач, принимать решения в условиях ограниченности времени и возможностей. Занятия шахматами помогают научиться применять теоретический материал на практике. Кроме того, продолжительность жизни шахматистов выше средней по стране.

17 лет назад Кирсан Илюмжинов включил шахматы в школьную программу, в результате чего успеваемость школьников повысилась на 40%, а в 2009 и 2010 годах по успеваемости Калмыкия находится на 1-м месте среди 85 регионов России, согласно оценкам Министерства образования и науки Российской Федерации.

Ф.И.О студента, магистранта Кривец Марина Михайловна

Наименование университета ГрГУ им. Я.Купалы

Краткая суть идеи (предложения)

1. Предлагаю усовершенствовать таргетивный маркетинг. Таргетивный маркетинг будет позволять рассылать рекламу пользователям с точки зрения их интересов, должности, возраста, хобби.
2. Улучшить электронные деньги в государстве.
3. Расширить пограничную продажу.

Ф.И.О студента, магистранта Фурс Екатерина Михайловна

Наименование университета ГрГУ им. Я.Купалы

Краткая суть идеи (предложения) Как всем нам известно, Министерство образования финансирует лишь 90% студентов бюджетной формы обучения, остальные 10% финансируются за счет оплаты студентов платной формы обучения. Так, в группах в основном на бюджетной форме обучения обучаются 7-10% студентов. И, как правило, пара баллов играют непосредственную роль в том, к какой форме обучения будет отнесен студент, что провоцирует неравенство при поступлении. Так и в процессе обучения более лояльны к бюджетникам.

Я предлагаю, чтобы все студенты (абитуриенты) платили определенную сумму за обучение, которая впоследствии будет сокращаться за достижения в учебе, научной деятельности, что создаст равные и конкурентные условия для всех учащихся, повысит интерес к учебе.

Однако при поступлении талантливая молодежь, участвующая в школьной деятельности, олимпиадах, будет поддерживаться Республиканской программой «Поддержка талантливой молодежи», которая будет предоставлять скидки и льготы для выплат за обучение.

Ф.И.О студента, магистранта Чуюнова Елена Анатольевна

Наименование университета ГрГУ им. Я.Купалы

Краткая суть идеи (предложения) Для РБ являются актуальными вопросы наращивания экспорта товаров и услуг, и увеличение добавленной стоимости при выпуске продукции. 2011 г. был связан с нестабильной экономической ситуацией. В этих условиях хозяйствующие субъекты, которые привлекли кредитные ресурсы в национальной валюте, получали инфляционный доход. А те хозяйствующие субъекты, которые использовали иностранные кредитные линии, испытывали высокие издержки, связанные с обслуживанием кредитов. Поэтому для Министерства по налогам целесообразно льготировать часть процентной ставки по кредитам в иностранной валюте и наоборот увеличивать налоги для п/п, которые испытывают кредитные ресурсы в национальной валюте.

Ф.И.О студента, магистранта Житкевич Кирилл Сергеевич

Наименование университета ГрГУ им. Я.Купалы

Краткая суть идеи (предложения)

1. Организация системы планирования и формирования бюджета: выделить отдельный орган, опосредующий все бюджетные отношения, например, передать эту функцию органам Казначейства.
2. Ввести прогрессирующую ставку подоходного налога. Ввести ранжированный НДС на товары роскоши – повышенная, на товары 1-ой необходимости – пониженная.

Ф.И.О студента, магистранта Саврас Сергей Александрович

Наименование университета ГрГУ им. Я.Купалы

Краткая суть идеи (предложения)

1. Модернизация (дополнение и изменение) инвестиционного законодательства для устранения разночтений и разногласий между различными нормативно-правовыми актами, документами.
2. Совершенствование законодательства в области анализа финансового состояния и выявления неплатежеспособных предприятий в РБ (т.е. добавление в Инструкцию по анализу и контролю за финансовым состоянием и платежеспособностью субъектов предпринимательской деятельности) дополнительных показателей (коэффициентов), что позволило бы оценивать платежеспособность предприятий с различных сторон.

Ф.И.О студента, магистранта Дмуховская Анастасия Викторовна

Наименование университета БГАТУ

Краткая суть идеи (предложения)

1. Признать расходы семей на детские сады не подлежащими налогообложению расходами.
2. Введение новых налогов на доходы, именно на владельцев квартир, купленных для инвестиций (сдана в аренду), следовательно увеличение бюджета государства.
3. Отменить повышение акциза на горючее, т.е. привязки акциза к индексу цен.
4. Наложить запрет на использование трансгенных продуктов, сои, генномодифицированных организмов, т.к. их использование ведет к сбою биологического аппарата, нарушению обмена веществ.
5. Единая сеть между первичным звеном и региональной поликлиникой, т.е. компьютеризация фельдшерско-акушерских пунктов, а именно – создание электронных карточек на каждого больного, где будут указаны все особенности организма (например, переносимость медикаментов).

Ф.И.О студента, магистранта Михальченко Ольга Александровна

Наименование университета БГАТУ

Краткая суть идеи (предложения)

Если бы я была председателем правления Национального банка РБ, то в сложившихся сложных экономических условиях при высоких темпах инфляции я бы на данный момент времени повысила ставку рефинансирования до 150%, что обуславливается темпом инфляции в ноябре 2011 г. на уровне 104%. Данная мера позволит повысить привлекательность депозитов у населения, так как возрастут ставки по ним. Также повышение ставки рефинансирования повлечет рост ставок по кредитам, что сделает их менее доступными, однако такая мера сделает денежную массу менее доступной, а следовательно, снизятся темпы инфляции.

Ф.И.О студента, магистранта Лемеза Марина Викторовна

Наименование университета БГАТУ

Краткая суть идеи (предложения)

Если бы я была Министром экономики РБ, то я бы разработала систему, согласно которой уровень оплаты труда определялся бы уровнем образования, что позволило бы ужесточить набор в высшие учебные заведения и обеспечить республику кадрами, имеющими среднее или средне-специальное образование.

Ф.И.О студента, магистранта Ковалюк Константин Викторович

Наименование университета БрГТУ

Краткая суть идеи (предложения)

Идея, предложенная ниже, основана на научно-исследовательской работе, суть которой излагалась в докладе на конференции.

1 секция (финансы): Концепция «электронных завершённых платежей». Суть идеи основана на планомерном развитии элементов финансового рынка и экономики с учетом научно-технического прогресса и особенностей инновационного роста. Следовательно, была разработана концепция электронных завершённых платежных средств, т.е. интенсификация их в связи с очевидностью прогресса информационных технологий, кибернетики и т.д.

Данная концепция позволит создать максимальный потенциал как для финансового рынка, так и для экономики, путем увеличения ликвидности задействованного максимально-возможного капитала в экономику, создания эффективной системы мониторинга и контроля средств, следовательно будет эффективный прогноз, анализ, исключение теневых сегментов экономики и т.п.

Ф.И.О студента, магистранта Жойдик Елена Ивановна

Наименование университета Полоцкий государственный университет

Краткая суть идеи (предложения)

В условиях перехода РБ к рыночной экономике важным является соблюдение мировых стандартов, в т.ч. в налогообложении и, в частности, в теории налогообложения. Исходя из этого, необходимым представляется разделение налогов, относимых на себестоимость продукции: на прямые или косвенные. Экспортные таможенные пошлины в соответствии с ТПС относят на счет 90/6 и соответственно уплачиваются из выручки. Значит, логичным будет отнесение таможенных пошлин к косвенным налогам. Земельный налог, как и налог на недвижимость, не зависит от результатов хозяйственной деятельности землевладельца, землепользователя и собственника земли. Данный налог уплачивается за сам факт владения земельным участком, а значит, мы имеем полное основание отнести его к прямым. Что касается экологического налога, то здесь следует отметить, что данный налог можно отнести к так называемым ресурсным платежам и, следовательно, уплачивать за счет прибыли предприятия и в классификационной группе отнести к прямым налогам.

Ф.И.О студента, магистранта Барковская Ольга Александровна

Наименование университета Полоцкий государственный университет

Краткая суть идеи (предложения)

При переходе с УСН на общую систему налогообложения в связи с превышением установленного Налоговым кодексом валовой выручки возникают определённые сложности. Дело в том, что применение УСН прекращается начиная с месяца, следующего за отчетным периодом, в котором допущено такое превышение. Для организаций и ИП, применяющих упрощенную систему с уплатой НДС ежемесячно отчетным периодом является календарный месяц, для организаций и ИП, применяющих упрощенную систему без уплаты НДС, либо с уплатой НДС ежеквартально – календарный квартал.

На практике можно представить, каким образом организация, которая не уплачивает НДС, и в силу этого, в соответствии с законодательством, освобождается от обязанности ведения бухг. учета и ведет учет в книге учета доходов и расходов, в отчетном периоде при превышении критерия валовой выручки сможет перейти на общую систему налогообложения с полным ведением бухгалтерского учета. Данный процесс можно назвать восстановлением бухгалтерского учета. В силу этого предлагаю при применении упрощенной системы налогообложения для коммерческих организаций полное ведение бухгалтерского учета, для ИП – ведение книги учета доходов и расходов.

Ф.И.О студента, магистранта Каштанова Вика Александровна
Наименование университета Полоцкий государственный университет
Краткая суть идеи (предложения)

Создание совместных расчетно-аналитических центров на базе горисполкомов и ведущих вузов городов для оказания аналитических услуг гражданам, не имеющим экономич. и/или образования, желающим открыть собственное малое предприятие. Компетентные в данных вопросах сотрудники вуза (магистранты, аспиранты) за вознаграждение в рамках договоров будут оказывать аналитические услуги, что будет способствовать: 1. рациональному и эффективному началу деятельности новых малых предприятий; 2. постепенному развитию малого предпринимательства в городах; 3. поступлению в бюджет в перспективе большого количества налогов; 4. разгрузке сотрудников горисполкома, которые в настоящее время оказывают информационно-аналитические услуги; 5. внедрению молодыми специалистами своих разработок в бизнес.

Ф.И.О студента, магистранта Шитько Мария Иосифовна
Наименование университета Белорусский государственный университет транспорта
Краткая суть идеи (предложения)

В целях сокращения отрицательного сальдо торгового баланса предлагаю мероприятия:

1. развитие химической промышленности (в части производства товаров бытовой химии). Если установить соотношение на прилавках белорусских магазинов между белорусским и импортным порошком 70% и 30% соответственно, то сокращение отрицательного сальдо торгового баланса составит 2,5 млн. дол. США в месяц, от поставки стирального порошка на экспорт (5-10% рынка) – 105 млн. дол. США. Чтобы привлечь покупателей на сторону белорусского порошка: добавка на основе минерала трона; реклама за рубежом; увеличить производство кондиционеров, смягчителей и др.

2. развитие новых форм животноводства (пушного звероводства);

3. разработка альтернативных источников энергии (биотопливо, т.к. запасы биологических источников энергии достаточно велики).

Ф.И.О студента, магистранта Романовец Мария Витальевна
Наименование университета Белорусский государственный университет транспорта
Краткая суть идеи (предложения)

Если бы я была министром транспорта РБ, я бы перевела транспортную отрасль на альтернативный вид топлива – метан. Растущие цены на нефть заставляют искать альтернативный, более дешевый вариант топлива для экономии затрат. Таким альтернативным источником призван быть природный газ (метан), используемый для заправки автомобилей, который в разы дешевле и выгоднее бензина, дизтоплива и даже сжиженного газа пропан-бутан. Сегодня важно осознание того, что за счет снижения затрат на топливо, можно получить хороший экономический эффект. Я хочу призвать продолжить совместную работу по использованию природного газа на транспорте, чтобы вывести нашу транспортную отрасль на новый международный уровень.

Ф.И.О студента, магистранта Веко Екатерина Олеговна
Наименование университета Белорусский государственный университет транспорта
Краткая суть идеи (предложения)

Моей основной задачей, как начальника БелЖД, была бы минимизация затрат при росте объема перевозок. Существует объективная необходимость исследования эффективности использования топливно-энергетических ресурсов при различных видах тяги. Благодаря развитию электрификации можно добиться еще большей их экономии. Электрификация позволит перевести грузовое, пассажирское и пригородное движение на электрическую тягу, что позволит снизить себестоимость перевозок, снизить потребление дизельного топлива, что позволит снизить выброс вредных веществ в окружающую среду, тем самым улучшить экологическую обстановку на прилегающих территориях и снизить экологические налоги.

Ф.И.О студента, магистранта Чумичкина Ольга Витальевна
Наименование университета Белорусский государственный университет транспорта
Краткая суть идеи (предложения)

Если бы я была министром экологии, то внедрила бы в производство саморазлагающуюся упаковку. Данное внедрение позволит:

1) улучшить экологическую ситуацию в стране.

2) вторично перерабатывать для производства новые биоразлагаемые упаковки.

3) сократить расходы по содержанию свалок и расходы по сборам мусора.

4) перерабатывать в установках промышленного компостинга для получения ценного сельскохозяйственно-го сырья – перегноя/гумуса.

5) вместе с пищевыми и прочими органическими отходами использовать для промышленной выработки метана.

6) упакованные изделия возможно экспортировать в другие страны.

Ф.И.О студента, магистранта Атрушкевич О.М.
Наименование университета Бел ГУТ, Гомель
Краткая суть идеи (предложения)

Если бы я была министром по налогам и сборам: Введение платного транзитного проезда через Республику Беларусь, за пользование автодорогами. Автовладелец при въезде на территорию Республики Беларусь, должен приобрести стикер на контрольно-пропускном пункте. Стикер-наклейка, который клеится на внутреннюю поверхность лобового стекла. Стоимость стикера будет зависеть от грузоподъемности транспортного средства. Также будет действовать система штрафов. При действии данной системы 33% сбора за проезд будет направлено на ремонт и содержание дороги, 9% – на содержание самой системы взимания платы, а остальная сумма 58% пополнит бюджет.

Ф.И.О студента, магистранта Сагеев Антон Владимирович

Наименование университета БелГУТ, Гомель

Краткая суть идеи (предложения)

1. Реформа системы финансовой поддержки сельского хозяйства. Преемственная поддержка социально уязвимых слоев населения при повышении закупочных цен на с/х продукцию взамен субсидирования с/х отрасли.

2. Развитие этанолевой промышленности при использовании современных технологий по производству этанола и обеспечение сырьевой базы данной отрасли, используя новейшие технологии выращивания деревьев (за 2-3 года). Впоследствии этанол используется в качестве добавки при производстве автомобильного топлива.

Эффект в краткосрочной перспективе:

1) сокращение дефицита госбюджета на 3 трлн. руб.

2) сокращение отрицательного сальдо торгового баланса по меньшей мере на 670 млн. долларов.

Ф.И.О студента, магистранта Липский Дмитрий Александрович

Наименование университета Витебский государственный технологический университет

Краткая суть идеи (предложения)

Если бы я был министром ЖКХ, то в сложившейся ситуации, когда процентные ставки высоки и рынок коммерческих кредитов на жилье значительно сократился, я предлагаю решить данную проблему следующим образом: развить рынок арендного жилья. Недостроенные дома продать с аукциона в частные руки и организациям для последующей их сдачи в аренду. При этом важно подготовить соответствующие нормативные документы. Это позволит решить сразу две проблемы: уменьшит дефицит бюджета, который возникает за счет льготного кредитования жилья, и решит жилищную проблему.

Ф.И.О студента, магистранта Козлов Владимир Геннадьевич

Наименование университета Витебский государственный технологический университет

Краткая суть идеи (предложения)

Если бы я был министром финансов РБ, я бы пересмотрел подход к взиманию налога на прибыль по итогам 2011 г. Бухгалтерский учет требует учитывать сырье и материалы в составе себестоимости продукции по цене приобретения. Соответственно сырье, купленное в апреле, а использованное в июне-июле, обойдется предприятию в 1,5 раза дороже из-за девальвации. Реальная себестоимость продукции увеличивается, и у предприятия образуется искусственная прибыль, по которой приходится платить налог по стандартной ставке. Предлагаю разделить бремя по налогу с неполученной прибыли поровну между бюджетом и предприятиями.

Ф.И.О студента, магистранта Леонович О.А.

Наименование университета Витебский государственный технологический университет

Краткая суть идеи (предложения)

Если бы я была министром здравоохранения, то я бы предложила создать единую автоматизированную электронную картотеку пациентов (больных) их медицинских карточек. Что позволит быстро и достаточно эффективно обслуживать клиентов мед. учреждений, облегчить работу самих врачей и регистратур. Так же решить проблему утери медицинских карт после выдачи на руки, а также улучшить качество обслуживания при обращении в учреждения не по месту регистрации.

Ф.И.О студента, магистранта Ярошевия Олеся

Наименование университета УО БГСХА г.Горки

Краткая суть идеи (предложения)

Кому же интересно учить сухие тексты?

Предлагаем установить тесную связь с каким-нибудь университетом, например, из Японии. А лучше – с несколькими и в разных странах. С какой целью? Видеоконференция, виртуальная экскурсия. Решение: с этим вопросом можно обратиться в органы управления, образования; найти фирму, которая в качестве рекламы в счет налоговых льгот согласится поставить оборудование для кабинета (т.е. это будет не сложно – ведь есть интернет). И только под лежащий камень вода не течет.

Ф.И.О студента, магистранта Матусевич Сергей Анатольевич

Наименование университета БНТУ

Краткая суть идеи (предложения)

С целью гармонизации ставок налогов в таможенном союзе, увеличения поступлений в бюджет в долгосрочной перспективе, повышения благосостояния населения и развития реального сектора экономики предлагаю снизить налог на прибыль до 20%, как в Российской Федерации и Республике Казахстан, ставку НДС до уровня 18%, как в Российской Федерации, и выровнять ставки налогов (т.е. акцизов).

Ф.И.О студента, магистранта Коледа Алексей Леонидович

Наименование университета БНТУ

Краткая суть идеи (предложения)

По данным ООН один евро вложенный в развитие массового спорта в перспективе позволяет сэкономить 20 евро расходов на медицину. Предложение: часть денег, выделяемых на развитие профессионального спорта, направить на развитие массового спорта, так например, на строительство спортивных площадок для широких слоев населения. Это позволит получить дополнительную прибыль от оказания услуг населению. В среднем период окупаемости небольшого физкультурно-оздоровительного центра составляет 4-7 лет. Помимо получения прибыли в среднесрочной перспективе, данная программа позволит сократить расходы на медицину в долгосрочной перспективе. Для успешной реализации предложенной программы необходимо провести широкую рекламную кампанию по пропаганде здорового образа жизни, занятия спортом и физкультурой.

РЕЗУЛЬТАТЫ

1 место – Житкевич Кирилл Сергеевич, Гродненский государственный университет им.Я.Купалы

2 место – Фурс Екатерина Михайловна, Гродненский государственный университет им.Я.Купалы

3 место – Шитько Мария Иосифовна, Белорусский государственный университет транспорта

ОГЛАВЛЕНИЕ

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РАЗВИТИЯ УЧЕТА, АНАЛИЗА И КОНТРОЛЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Дмуховская А.В. РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЁТНОСТИ В РБ	20
Маметвелиева В.А. ВЛИЯНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО ФАКТОРА НА ОЦЕНКУ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ИМУЩЕСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА.....	22
Мандрик И.С. ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЁТА В РАСТЕНИЕВОДСТВЕ	25
Раченок И.В. НЕОБХОДИМОСТЬ ОПТИМИЗАЦИИ ВЗАИМООТНОШЕНИЯ НАЛОГОВОГО И БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В ЧАСТИ ИХ ВЕДЕНИЯ	27
Турова А.И. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА ИЗДЕРЖЕК ОБРАЩЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ПРИМЕНЕНИЯ СОВРЕМЕННЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	28
Качмарик І.М. АНАЛІЗ ОСОБЛИВОСТЕЙ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ НА ПРИКЛАДІ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	31
Шитько М.И. РАЗВИТИЕ МЕТОДИКИ УЧЕТА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ НА ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОМ ТРАНСПОРТЕ	33
Горбанёва А.Р. СОЦИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ И ИХ ОЦЕНКА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	35
Оболевич Л.И. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА ЗАТРАТ И КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ ОСНОВНОГО ПРОИЗВОДСТВА	38
Плеская С.Л. УЧЕТ ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ НА ОСНОВЕ СИСТЕМЫ «ДИРЕКТ-КОСТИНГ»: ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ	40
Прохоренко Е.А. СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЙ АВИАТРАНСПОРТА.....	41
Жойдик Е.И. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА ТРОФЕЕВ В ОРГАНИЗАЦИЯХ.....	43
Чекурова Л.О. МЕХАНИЗМ ВЫБОРА УСЛУГ ДЛЯ ПЕРЕДАЧИ НА АУТСОРСИНГ НА ПРОИЗВОДСТВЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ.....	45
Хованская А.А. ПРОБЛЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА РАБОТНИКОВ В УСЛОВИЯХ ГИПЕРИНФЛЯЦИИ	49
Романовец М.В. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ПОСТРОЕНИЯ ОПТИМАЛЬНОЙ МОДЕЛИ ФОРМИРОВАНИЯ ОТЧЕТА О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ	50
Горовая С.С. РАЗВИТИЕ УЧЕТА ОБЯЗАТЕЛЬСТВ КАК ИНСТРУМЕНТА УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ.....	53
Мидянка А.И. ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ПУТЕМ СНИЖЕНИЯ ЗАТРАТ ВНЕДРЕНИЕМ МЕТОДА «КАЙДЗЕН-КОСТИНГ»	55
Савченко П.Ю. ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ БИОЛОГИЧЕСКИХ АКТИВОВ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРАКТИКЕ.....	57
Малыха Т.В. УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОТРАЖЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА	59
Атрушкевич О.М. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УЧЕТА И АНАЛИЗА ЗАТРАТ ДИСТАНЦИИ ЗАЩИТНЫХ ЛЕСОНАСАЖДЕНИЙ ГОМЕЛЬСКОГО ОТДЕЛЕНИЯ БЕЛОРУССКОЙ ЖЕЛЕЗНОЙ ДОРОГИ.....	61
Сагеев А.В. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ КОМПЛЕКСНОГО АНАЛИЗА ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АВТОТРАНСПОРТА	63
Чумичкина О.В. АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ УСЛУГ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	65
Лемеза М.В. ВОПРОСЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕТОДИКИ АНАЛИЗА РЕНТАБЕЛЬНОСТИ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА	67
Веко Е.О. РАЗВИТИЕ МЕТОДИКИ КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПЕРЕВОЗОК В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ БЕЛОРУССКОЙ ЖЕЛЕЗНОЙ ДОРОГИ	70
Гапеева О.С. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ РЕГИСТРАЦИИ И УЧЁТА ЛОГИСТИЧЕСКИХ ИЗДЕРЖЕК.....	72
Саврас С.А. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ И ВЫЯВЛЕНИЯ НЕПЛАТЕЖЕ- СПОСОБНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ ПРИМЕНЕНИЯ МОДЕЛЕЙ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ БАНКРОТСТВА.....	73

Гаранина М.А. ВЫБОР ОПТИМАЛЬНОГО СРОКА ЭКСПЛУАТАЦИИ И ОПРЕДЕЛЕНИЕ МОМЕНТА ЗАМЕНЫ ОБОРУДОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ	75
Полторжицкая В.И. ПРОБЛЕМЫ АВТОМАТИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В ОРГАНИЗАЦИЯХ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ....	79
Гопша А.А. «ЧЁРНАЯ» БУХГАЛТЕРИЯ КАК УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ ЭЛЕМЕНТ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ.....	81
Старостенко М.В. КОНЦЕПЦИИ ИСЧИСЛЕНИЯ ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА: ВОЗМОЖНОСТИ ФРАНЦУЗСКОГО ПЛАНА СЧЕТОВ	86
Гуня М.М. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СУЩНОСТИ И СОДЕРЖАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ	88
Мартинovich О.В. ОЦЕНКА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА В РБ И РЕГИОНАХ	91
Локтионова Н.И. СУЩНОСТЬ ПРИБЫЛИ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ: НЕДОСТАТКИ И ПРОБЛЕМЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ.....	93
Сухаревич С.С. ФИЗИКО-МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ИССЛЕДОВАНИЯ МАСШТАБОВ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ.....	95
Петрова Е.Н. ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИКИ ХХІ ВЕКА	98
Геттоева А.Ю. КАДРОВЫЙ АУДИТ КАК МЕТОД ОЦЕНКИ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ ОРГАНИЗАЦИИ	100
Лукашѐва Е.М. ПРОБЛЕМА ОЦЕНКИ КАЧЕСТВЕННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	103
Гритчина Ю.А. ОТРАЖЕНИЕ ИНФЛЯЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В СИСТЕМЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА	104
Щербелѐва Н.П. РАСХОДЫ НА КАЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСТОРАННОГО ХОЗЯЙСТВА: УЧЕТНЫЙ АСПЕКТ	107
Кашина Т.Э. ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ НА ОСНОВЕ МНОГОМЕРНОГО СРАВНЕНИЯ	110
Смеян О.С. ПРИМЕНЕНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКОГО ПОДХОДА В АНАЛИЗЕ СТРУКТУРЫ ЗАТРАТ АВТОТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	111
Ужачкина А.А. АМОРТИЗАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ: ПРОБЛЕМЫ ВЫБОРА И НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ	114
Власкина А.С. ПОСТРОЕНИЕ АДАПТИВНОЙ МОДЕЛИ ПЕРЕХОДА ОТ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ, СОСТАВЛЯЕМОЙ ПО РСБУ К МСФО	115
Ворожун В.С. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ ОТРАЖЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ В ОТЧЕТНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ	117
Кременевская А.И. АНАЛИЗ ТРАНСПОРТНЫХ ИЗДЕЖЕК И ВОЗМОЖНОСТИ ИХ СНИЖЕНИЯ НА ОАО «БАРХИМ»	119
Бедюк А.Н. РОЛЬ АМОРТИЗАЦИИ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ВОСПРОИЗВОДСТВА ОСНОВНОГО КАПИТАЛА	122
Барковская О.А. РАЗВИТИЕ УЧЕТА СПОРТИВНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ: ПРОДАЖА, ПЕРЕДАЧА СПОРТСМЕНОВ	124
Михальченко О.А. ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ АНАЛИТИЧЕСКОЙ ДИАГНОСТИКИ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ.....	125
Магуйло В.С. ОПТИМИЗАЦИЯ АВТОМАТИЗИРОВАННОГО УЧЕТА АРЕНДНЫХ ОТНОШЕНИЙ В 1С.....	127
Рахубо Н.В. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМИ РИСКАМИ	130
Ракач Л.Н. ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА И ПРИЗНАНИЯ РАСХОДОВ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНОВ.....	132
Якимович Ю.И. ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ.....	134

АКТУАЛЬНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОЙ СФЕРЫ ЭКОНОМИКИ

Зинякова И.В. УКРУПНЕНИЕ ИНСТИТУТОВ ФОНДОВОГО РЫНКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: НЕОБХОДИМОСТЬ И ПОСЛЕДСТВИЯ	137
--	-----

Ковалюк К.В. ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ НА ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ В УСЛОВИИ СОВРЕМЕННОГО ЭТАПА СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ	139
Житкевич К.С. СОЗДАНИЕ УСЛОВИЙ ЭФФЕКТИВНОГО ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ХИМИЧЕСКУЮ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ ..	142
Мороз Н.М., Вакиряк Н.І. ПРІОРИТЕТИ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ У СФЕРІ КРЕДИТУВАННЯ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ	144
Федорова А.О. РЕЙТИНГОВАЯ ОЦЕНКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	147
Повод И.Н. РИСК-МЕНЕДЖМЕНТ И УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫМИ РИСКАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	149
Яцкевич А.А. ВНУТРЕННИЙ И ВНЕШНИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ, ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ СТРАНЫ	150
Луковская Н.С. МОНЕТАРНАЯ СТОИМОСТЬ ЧЕЛОВЕЧЕСКОЙ ЖИЗНИ – ОПРЕДЕЛЕНИЕ В РАМКАХ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА.....	152
Чуянова Е.А. ВНЕШНЕЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ И ИНВЕСТИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ РБ ЧЕРЕЗ ОАО «БЕЛАГРОПРОМБАНК»	153
Данилюк А.В. ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА.....	155
Салахова Ю.Ш. ФОРМИРОВАНИЕ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ И ОСНОВЫ ИХ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ	157
Куприянович В.В. ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА	160
Истратова Г.А. ПУТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЦЕН НА РЫНКЕ ЖИЛЬЯ.....	163
Кондратьева А.В. АНАЛИЗ СИСТЕМЫ ЦЕЛЕВОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ НА ПРИМЕРЕ ВИТЕБСКОГО ФИЛИАЛА ОУП «ВИТЕБСКОБЛТОП»	166
Леонович О.А. УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ ПРЕДПРИЯТИЙ И ОТРАСЛЕЙ РЕГИОНА НА ОСНОВЕ СОВЕРШЕНСТ- ВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВО-ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ	168
Ярошевич О.С. МНОГОФАКТОРНЫЕ ИНДЕКСНЫЕ МОДЕЛИ АНАЛИЗА ПРИБЫЛИ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ	169
Фурс Е.М. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	171
Козлов В.Г. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ	173
Яцевич О.В. ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ МЕЖДУНАРОДНОГО БАНКА РЕКОНСТРУКЦИИ И РАЗВИТИЯ	174
Лавринюк Р.Р. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДНОЙ ЧАСТИ ПЕНСИОННОГО ФОНДА РБ.....	176
Киселева А.В. ВЛИЯНИЕ КРИЗИСА 2009-2011 гг. НА РАЗВИТИЕ КРЕДИТНОЙ СИСТЕМЫ РФ	180
Педа С.А. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕНТНОЙ ПОЛИТИКИ БАНКА В НЕСТАБИЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ	182
Ельчанинова А.Г. ПРИВЛЕЧЕНИЕ РЕСУРСОВ ОТ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НА ПРИМЕРЕ ГОЛОВНОГО ФИЛИАЛА ПО ВИТЕБСКОЙ ОБЛАСТИ ОАО «БЕЛИНВЕСТБАНК»	186
Сокол Г.Е. АНАЛИЗ ПЕРСПЕКТИВ ВНЕДРЕНИЯ ИРО НА БЕЛОРУССКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ	188
Ярыга Е.И. ИНДЕКСНЫЙ АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ В МОЛОЧНОМ СКОТОВОДСТВЕ	190
Харитоник Д.Д. ПРОЦЕНТНАЯ ПОЛИТИКА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И ПУТИ ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ	191
Липский Д. А. ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	195
Панчук Е.В. ФОРМИРОВАНИЕ РЕЙТИНГА ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТРАН СНГ	197
Варавко К.Ю. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ БЕЗНАЛИЧНЫХ РАСЧЕТОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ.....	199
Андреев Д.Л. ФОРМИРОВАНИЕ ФИРМЕННОЙ ТОРГОВЛИ В УСЛОВИЯХ КЛАСТЕРИЗАЦИИ.....	201
Игнатович Д.Л. СОПОСТАВИМОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В УСЛОВИЯХ ИНФЛЯЦИИ.....	203

Бондаренко В.В. СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ УКРАИНСКОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА В КРИЗИСНЫХ УСЛОВИЯХ.....	205
Довгая Л.А. ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ В РАЗВИТИЕ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РБ	206
Карачун Д.В. ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В РБ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ.....	208
Клюшева К.Ю. ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	210
Кожевина Е.Е. АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ФАКТОРИНГА В РБ. ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ	212
Куземкина О.В. ГОСУДАРСТВЕННЫЕ МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ В СИСТЕМЕ КРЕДИТОВАНИЯ	214
Толстая Т.А. РЕЙТИНГОВАЯ ОЦЕНКА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ПОТЕНЦИАЛЬНОГО КРЕДИТОПОЛУЧАТЕЛЯ – ФИЗИЧЕСКОГО ЛИЦА	216
Махрачев И.М. ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СУЩЕСТВУЮЩЕЙ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ РБ.....	218
Соловей К.И. ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ОПЕРАЦИИ БЕЛОРУССКИХ БАНКОВ НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ.....	220
Белоус А.В. КРЕДИТОВАНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫМ ВАЛЮТНЫМ ФОНДОМ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	222
Беляцкая А.И. СОТРУДНИЧЕСТВО РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ С МЕЖДУНАРОДНЫМИ КРЕДИТНО-ФИНАНСОВЫМИ ИНСТИ- ТУТАМИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ.....	223
Васильева М.С. ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОГО МЕХАНИЗМА СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА	225
Брель Е.Д. СЕКЬЮРИТИЗАЦИЯ БАНКОВСКИХ АКТИВОВ КАК МЕХАНИЗМ СНИЖЕНИЯ КРЕДИТНОГО РИСКА	227
Капитанович О.В. НОВЫЙ ЭТАП ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В РБ	229
Мартусевич А.А. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	232
Сазонов Д.В. ФИНАНСИРОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ РАСХОДОВ НА ОБОРОНУ	234
Каштанова В.А. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В РБ	236
Климашевский А.Т. КОНСАЛТИНГОВЫЕ КОМПАНИИ – ДВИГАТЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА	238
Харламова В.Г. ВАЛЮТНЫЙ РЫНОК РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ КАК ПРЕДМЕТ АНАЛИТИКИ	240
Коледа А.Л. ВОЕННАЯ НАКОПИТЕЛЬНО-ИПОТЕЧНАЯ СИСТЕМА.....	242
Бочурная Д.Ю. ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ	244
Матусевич С.А. АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР НАЛОГОВЫХ СИСТЕМ ГОСУДАРСТВ – ЧЛЕНОВ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА	245
Коляда Е.Ю. АНАЛИЗ И МЕРЫ ПОВЫШЕНИЯ ПРОДУКТИВНОСТИ ЭКСПОРТНОЙ КОРЗИНЫ БЕЛАРУСИ.....	247
Чечеткин С.А. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗАЕМНЫХ СРЕДСТВ В ПРОЦЕССЕ КРЕДИТОВАНИЯ.....	249
Алексеевич П.Г. РЕГУЛИРОВАНИЕ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ КАК ИНСТРУМЕНТА АКТИВИЗАЦИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ И ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	252
Кривец М.М. ОСОБЕННОСТИ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПО ГРОДНЕНСКОЙ ОБЛАСТИ	254
Кузьмин Н.С. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДА ППС В ВАЛЮТНОМ РЕГУЛИРОВАНИИ.....	256
Климова Н. П. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ КОМПАНИЙ И ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ	258
Капацевич А. А. ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАЗВИТИЯ ХЛЕБОПЕКАРНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ	261
Гавриленко А.С. ОЦЕНКА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КРЕДИТНЫХ РЕСУРСОВ КАК ЭТАП АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ.....	262
Дубина М.А. ФИНАНСОВЫЕ ПОТОКИ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА	263

Научное издание

**СБОРНИК НАУЧНЫХ РАБОТ СТУДЕНТОВ
ПЕРВОГО МЕЖДУНАРОДНОГО СТУДЕНЧЕСКОГО
НАУЧНОГО ФОРУМА РЕГИОНАЛЬНЫХ
УНИВЕРСИТЕТОВ
«СТУДЕНЧЕСКАЯ НАУЧНАЯ ЗИМА В БРЕСТЕ – 2011»**

Ответственный за выпуск: **Кивачук В.С.**

Редактор: **Строкач Т.В.**

Компьютерная вёрстка: **Кармаш Е.Л.**

Корректор: **Никитчик Е.В.**

ISBN 978-985-493-216-3



Лицензия № 02330/0549435 от 08.04.2009 г.

Подписано к печати 12.03.2012 г.

Формат 60×84 ¹/₈. Бумага «Снегурочка».

Гарнитура «Agial Narrow». Усл. п. л. 32,6. Уч.-изд. л. 35,0.

Тираж 50 экз. Заказ № 396.

Отпечатано на ризографе Учреждения образования
«Брестский государственный технический университет»
224017, Брест, ул. Московская, 267.