

СТУДЕНЧЕСКАЯ НАУЧНАЯ ЗИМА В БРЕСТЕ - 2009

**Четвёртая международная студенческая
научная конференция региональных
университетов**

**СТУДЕНЧЕСКАЯ НАУЧНАЯ
ЗИМА В БРЕСТЕ - 2009**



**г. Брест
17-18 декабря 2009 года**

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ
«БРЕСТСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
СТУДЕНЧЕСКОЕ НАУЧНОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ «ЭКОМ»

СБОРНИК НАУЧНЫХ РАБОТ СТУДЕНТОВ
ЧЕТВЕРТОЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ СТУДЕНЧЕСКОЙ
НАУЧНОЙ КОНФЕРЕНЦИИ РЕГИОНАЛЬНЫХ
УНИВЕРСИТЕТОВ
«СТУДЕНЧЕСКАЯ НАУЧНАЯ ЗИМА В БРЕСТЕ – 2009»

Брест 2010

Редакционная коллегия:

главный редактор: к.э.н., доцент **Кивачук В.С.**,
зам. главного редактора: к.э.н., доцент **Потапова Н.В.**

Члены редколлегии:

доцент Слапик Ю.Н., к.э.н., профессор Обухова И.И.,
ст. преподаватель Михальчук Н.А., ст. преподаватель Сенокосова О.В.,
ст. преподаватель Зазерская В.В., зав. лаборатории Дубина Г.Л.

Рецензенты:

профессор, к.э.н., руководитель национальной исследовательской лаборатории «ЭАМБи-
НУ» при Бел.ГУТе **Гизатулина В.Г.**,
д.э.н., профессор, зав. кафедрой теории бухгалтерского учета Государственной
академии статистики, учета и аудита Госкомстата Украины **Малюга Н.М.**

Студенческая научная зима в Бресте-2009. Сборник научных работ студентов и магистрантов четвертой международной студенческой научной конференции региональных университетов. – Брест: издательство БрГТУ. – 2010.

ISBN 978-985-493-146-7

В сборник включены материалы четвертой международной студенческой научной конференции региональных университетов «Студенческая научная зима в Бресте – 2009». Научные доклады студентов и магистрантов представлены по секциям. Приведены итоги оценки докладов и предметных олимпиад, а также предложения студентов, высказанные в рамках «круглого стола» по совершенствованию экономики предприятий и государств.

Для студентов, магистрантов, обучающихся на экономических специальностях университетов, а также руководителей и организаторов студенческой научно-исследовательской работы.

*Четвертая международная
студенческая научная конференция
региональных университетов*



*Студенческая научная
зима в Бресте-2009*

Организаторы:

*Министерство образования
Республики Беларусь*

*Учреждение образования
"Брестский государственный технический
университет"*

Студенческое научное объединение "ЭКОМ"

*17-18 декабря 2009 года
г. Брест*

**НАУКА
СОВЕСТЬ
НЕЗАВИСИМОСТЬ**

Вузы – участники конференции

1. УО «Брестский государственный технический университет» г. Брест, РБ
2. УО «Белорусский государственный университет транспорта» г. Гомель, РБ
3. УО «Гомельский государственный технический университет им.П.О.Сухого» г. Гомель, РБ
4. УО «Белорусский государственный аграрный технический университет» г. Минск, РБ
5. УО «Белорусский национальный технический университет» г. Минск, РБ
6. УО «Белорусский государственный экономический университет» г. Минск, РБ
7. УО «Полоцкий государственный университет» г. Новополоцк, РБ
8. Институт банковского дела Национального банка Украины г. Харьков, Украина
9. Университет банковского дела Национального банка Украины г. Киев, Украина
10. Институт банковского дела Национального банка Украины г. Львов, Украина
11. Институт банковского дела Национального банка Украины г. Черкасск, Украина
12. УО «Владимирский государственный университет» г. Владимир, Россия

**УЧАСТНИКИ
ЧЕТВЕРТОЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ СТУДЕНЧЕСКОЙ НАУЧНОЙ
КОНФЕРЕНЦИИ РЕГИОНАЛЬНЫХ УНИВЕРСИТЕТОВ
«СТУДЕНЧЕСКАЯ НАУЧНАЯ ЗИМА В БРЕСТЕ – 2009»**

РЕСПУБЛИКА БЕЛАРУСЬ



УЧАСТНИКИ ЧЕТВЕРТОЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ СТУДЕНЧЕСКОЙ НАУЧНОЙ
КОНФЕРЕНЦИИ РЕГИОНАЛЬНЫХ УНИВЕРСИТЕТОВ
«СТУДЕНЧЕСКАЯ НАУЧНАЯ ЗИМА В БРЕСТЕ – 2009»

УКРАИНА



УЧАСТНИКИ ЧЕТВЕРТОЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ СТУДЕНЧЕСКОЙ НАУЧНОЙ
КОНФЕРЕНЦИИ РЕГИОНАЛЬНЫХ УНИВЕРСИТЕТОВ
«СТУДЕНЧЕСКАЯ НАУЧНАЯ ЗИМА В БРЕСТЕ – 2009»

РОССИЯ

Владимирская область



ИТОГОВЫЙ ДОКУМЕНТ

четвертой международной студенческой научной конференции региональных университетов «Студенческая научная зима в Бресте – 2009»

Общая часть

Глобализация мировой экономики, создавшая условия для мирового экономического кризиса во многих странах, предполагает активизацию участия в поисках путей его преодоления студенческой молодежи. 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.

Участники четвертой международной научной студенческой конференции региональных университетов считают, что состояние научного творчества университетской молодежи в настоящее время недостаточно организовано, требует активной мотивированной ориентации на разрешение сложных задач, имеющихся в обществе и на предприятиях.

Для разрешения указанных проблем, конференция считает целесообразным:

1. Продолжить проведение студенческой научной конференции региональных университетов «Студенческая научная зима в Бресте» один раз в год в г. Бресте на базе студенческого научного объединения «ЭКОМ» Брестского государственного технического университета.
2. Руководству университетов, делегации которых участвовали в четвертой международной студенческой научной конференции региональных университетов «Студенческая научная зима в Бресте – 2009», принять необходимые меры, направленные на активизацию научно-исследовательской деятельности студенческой молодежи, ее сотрудничество с целью роста интеллектуального уровня и мобильности.
3. Основу для участия в конференции 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. При организации будущих конференций студентов использовать дидактические методы, положительно зарекомендовавшие себя при проведении конференций:
 - приглашение делегаций студентов вместе с квалифицированными преподавателями университетов;
 - руководителей делегаций студентов, имеющих опыт преподавания учетно-финансовых дисциплин и статус старшего преподавателя и выше, включать в жюри секций конференции;
 - оценку доклада студента производить в карточке по критериям с выведением общей оценки, ранжирование (диапазон) оценок установить с конкретным содержанием ;
 - после завершения конференции результаты оценки доклада и участия в олимпиаде доводить до сведения участников и заинтересованных лиц через сайт университета для последующего анализа;

- доклады на конференцию, представляемые не на русском языке, сопровождать краткой аннотацией содержания и терминов на русском языке.
- 7. Одной из задач конференции считать обсуждение и доведение до заинтересованных государственных органов и общественности творческих идей студентов, направленных на совершенствование экономического и социального развития государств.
- 8. Учредить международный студенческий научный Новый год. Отмечать данное событие в последнюю пятницу перед зимним солнцестоянием. Основная цель – подведение итогов научных исследований студентов за прошедший год и определение научных проблем для будущих исследований. Встреча Нового года проводится в форме международных студенческих научных конференций, симпозиумов, олимпиад и других мероприятий.
- 9. Настоящее предложение довести до сведения руководства университетов, делегации которых участвовали в четвертой международной студенческой научной конференции региональных университетов «Студенческая научная зима в Бресте – 2009».

**СПИСОК УЧАСТНИКОВ
ЧЕТВЕРТОЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ СТУДЕНЧЕСКОЙ НАУЧНОЙ
КОНФЕРЕНЦИИ РЕГИОНАЛЬНЫХ УНИВЕРСИТЕТОВ
«СТУДЕНЧЕСКАЯ НАУЧНАЯ ЗИМА В БРЕСТЕ – 2009»**

№ п/п	Страна	Город	Наименование университета	Состав делегации	Тема доклада	Должность, специальность курс
1.	РБ	Брест	УО «Брестский государственный технический университет»	Обухова Инна Ивановна	Руководитель К.э.н., профессор	
2.	РБ	Брест	УО «Брестский государственный технический университет»	Потапова Наталья Васильевна	Руководитель К.э.н., доцент	
3.	РБ	Брест	УО «Брестский государственный технический университет»	Миколенко Екатерина Александровна	Методика оценки влияния инвестиций на экономический рост государства	Специальность «Финансы и кредит» 5 курс
4.	РБ	Брест	УО «Брестский государственный технический университет»	Петрова Наталия Владимировна	Государственная поддержка предприятий реального сектора экономики	Специальность «Финансы и кредит» 5 курс
5.	РБ	Брест	УО «Брестский государственный технический университет»	Бедюк Анна Николаевна	Амортизационный фонд в Республике Беларусь: проблемы формирования, использования и отражения в учете	Специальность «Финансы и кредит» курс 3
6.	РБ	Брест	УО «Брестский государственный технический университет»	Малыха Татьяна Валерьевна	Оценка и учет элементов интеллектуального капитала в постиндустриальной экономике	Специальность «Финансы и кредит» 3 курс
7.	РБ	Брест	УО «Брестский государственный технический университет»	Магуйло Виктория Сергеевна	Проблемы реализации инвестиционной функции заработной платы в здравоохранении Республики Беларусь	Специальность «Финансы и кредит» 3 курс
8.	РБ	Брест	УО «Брестский государственный технический университет»	Баранова Елена Викторовна	Оценка социально-экономического эффекта инвестиционного рычага	Специальность «Финансы и кредит» 5 курс
9.	РБ	Брест	УО «Брестский государственный технический университет»	Зеленцова Екатерина Васильевна	Критерии устойчивого развития предприятия при вступлении страны в ВТО.	Магистрант
10.	РБ	Брест	УО «Брестский государственный технический университет»	Дулуб Анна Юрьевна	Интеграция и таможенный союз: выгоды и потери	Специальность «Финансы и кредит» 4 курс
11.	РБ	Брест	УО «Брестский государственный технический университет»	Соловей Екатерина Викторовна	Влияние мирового кризиса на финансовое состояние предприятий Республики Беларусь	Специальность «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» 4 курс
12.	РБ	Брест	УО «Брестский государственный технический университет»	Никонюк Анна Петровна	Особенности начисления амортизации основных средств и нематериальных активов в 2009г.	Специальность «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» 4 курс
13.	РБ	Брест	УО «Брестский государственный технический университет»	Давидюк Людмила Владимировна	Совершенствование БУ внутрихозяйственных расчетов	Специальность «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» 4 курс
14.	РБ	Брест	УО «Брестский государственный технический университет»	Куприянович Виктория Викторовна	Экономические проблемы и правовые условия развития факторингового кредитования в Республике Беларусь	Экономический факультет 4 курс
15.	РБ	Брест	УО «Брестский государственный технический университет»	Пивоварова Екатерина Александровна	Источники финансирования инновационного бизнеса в Белоруссии: проблемы и перспективы	Экономический факультет 5 курс
16.	РБ	Гомель	УО «Гомельский государственный технический университет» им. П. О. Сухого	Дворяникова Юлия Михайловна	Стратегический анализ как необходимое условие развития финансово-кредитной среды экономики	Факультет ГЭФ, 5 курс
17.	РБ	Гомель	УО «Гомельский государственный технический университет» им. П. О. Сухого	Евдокимова Серафима Николаевна	Реструктуризация кредитной задолженности как элемент управления финансами предприятия	Факультет ГЭФ, 5 курс
18.	РБ	Гомель	УО «Гомельский государственный технический университет» им. П. О. Сухого	Ефименко Наталья Михайловна	Пути улучшения деловой активности промышленных предприятий	Факультет ГЭФ, 5 курс

19.	РБ	Гомель	УО «Гомельский государственный технический университет» им. П. О. Сухого	Мельникова Татьяна Николаевна	Проблема учета экологических затрат на белорусских предприятиях	Факультет ГЭФ, 4 курс
20.	РБ	Гомель	УО «Гомельский государственный технический университет» им. П. О. Сухого	Стрижак Елена Викторовна	Экологическая сертификация промышленных предприятий и ее роль в системе управления окружающей средой	Факультет ГЭФ, 4 курс
21.	РБ	Гомель	«Белорусский государственный университет транспорта» г. Гомель	Сидорова Людмила Георгиевна	Руководитель	Ст. преподаватель кафедры «БУАиА»
22.	РБ	Гомель	«Белорусский государственный университет транспорта» г. Гомель	Новикова Наталья Михайловна	Особенности организации учета материальных ресурсов в современных условиях хозяйствования Белорусской железной дороги	Факультет гуманитарно-экономический, 5 курс
23.	РБ	Гомель	«Белорусский государственный университет транспорта» г. Гомель	Солохина Евгения Геннадьевна	Вложения во внеоборотные активы: проблемы и пути развития учета в условиях инновационной экономики	Факультет гуманитарно-экономический, 5 курс
24.	РБ	Гомель	«Белорусский государственный университет транспорта» г. Гомель	Дайнеко Елена Олеговна	Использование возможностей производственного учета для управления затратами структурных подразделений Белорусской железной дороги (на примере станции Лунинец)	Факультет гуманитарно-экономический, 5 курс
25.	РБ	Гомель	«Белорусский государственный университет транспорта» г. Гомель	Антипенко Елена Николаевна	Экономическое обоснование эффективности финансового лизинга в сравнении с кредитами и займами банка	Факультет гуманитарно-экономический, 5 курс
26.	РБ	Гомель	«Белорусский государственный университет транспорта» г. Гомель	Тушинский Денис Владимирович	Учет экспортных операций с участием посредников	Факультет гуманитарно-экономический, 5 курс
27.	РБ	Гомель	«Белорусский государственный университет транспорта» г. Гомель	Кривошеева Анна Сергеевна	Методика обоснования выбора оптимального варианта внутрифирменной политики оплаты труда на основе результатов экономического анализа	Факультет гуманитарно-экономический, магистрант
28.	РБ	Гомель	«Белорусский государственный университет транспорта» г. Гомель	Залужная Анна Владимировна	Использование измерителя «механическая работа» для калькулирования себестоимости перевозок на железнодорожном транспорте	Факультет гуманитарно-экономический, 3 курс
29.	Украина	Киев	Київський банківський інститут Національного банку України	Панасенко Татьяна Анатольевна	Иностранные инвестиции как средство преодоления экономического кризиса в Украине	Факультет экономического, 5 курс
30.	Украина	Киев	Київський банківський інститут Національного банку України	Изотова Екатерина Витальевна	Формы и системы оплаты труда: аналогия учета в Украине и мире	Факультет экономического, 5 курс
31.	Украина	Киев	Київський банківський інститут Національного банку України	Коваль Оксана Александровна	Налоги: «бремя» для предприятий и доход для страны	Факультет экономического, 5 курс
32.	Украина	Львов	Львівський банківський інститут Національного банку України	Кльоба Тарас Львович	Количественные методы определения уровня банковского кредитного риска	Факультет банковского дела и технологий, 4 курс
33.	Украина	Львов	Львівський банківський інститут Національного банку України	Гасиджак Галина Владимировна	Влияние налоговой политики на инвестиционную деятельность в Украине	Факультет финансово-экономический, 4 курс
34.	Украина	Львов	Львівський банківський інститут Національного банку України	Пшик Богдан Иванович	Руководитель	Доцент кафедры банковского дела
35.	РБ	Минск	Белорусский государственный аграрный технический университет	Киреенко Надежда Николаевна	Руководитель	Заведующая кафедрой учета, анализа и аудита, к. э. н., доцент

36.	РБ	Минск	Белорусский государственный аграрный технический университет	Герасименко Алеся Валерьевна	Обоснованность выбора объекта лизинга как показатель повышения эффективности финансовой деятельности предприятия	Факультет предпринимательства и управления 5 курс
37.	РБ	Минск	Белорусский государственный аграрный технический университет	Стефанович Александра Витальевна	Анализ состояния инвестиционной деятельности в Республике Беларусь	Факультет предпринимательства и управления 5 курс
38.	РБ	Минск	Белорусский государственный аграрный технический университет	Пестова Евгения Николаевна	Управление дебиторской задолженностью	Факультет предпринимательства и управления 5 курс
39.	РБ	Минск	Белорусский государственный аграрный технический университет	Кулыба Дина Михайловна	Развитие рынка ценных бумаг в Республике Беларусь	Факультет предпринимательства и управления 2 курс
40.	РБ	Минск	Белорусский государственный аграрный технический университет	Шепелевич Екатерина Михайловна	Совершенствование учета курсовых разниц	Факультет предпринимательства и управления 5 курс
41.	РБ	Минск	Белорусский государственный аграрный технический университет	Витко Андрей Павлович	Трансформация белорусской отчетности в соответствии с МСФО: состояние и пути совершенствования	Факультет предпринимательства и управления 3 курс
42.	РБ	Минск	Белорусский государственный экономический университет	Шоломицкая Мария Михайловна	Применение методов анализа для оценки финансового состояния предприятия в современных условиях функционирования	Аспирантка 1-го года обучения
43.	РБ	Минск	Белорусский национальный технический университет	Третьякевич Галина Михайловна	Руководитель делегации	Факультет автотракторный К.э.н., доцент
44.	РБ	Минск	Белорусский национальный технический университет	Сегеневич Вера Анатольевна	Влияние кризисных явлений на формирование кредитной политики в Республике Беларусь	Факультет автотракторный 5 курс
45.	РБ	Минск	Белорусский национальный технический университет	Мазепина Елена Николаевна	Формирование резервов для покрытия последствий кризисных явлений	Факультет автотракторный 5 курс
46.	РБ	Минск	Белорусский национальный технический университет	Ануфрикова Мария Сергеевна	Товарообменные операции: проблемы и решения	Факультет автотракторный 5 курс
47.	РБ	Минск	Белорусский национальный технический университет	Семашко Юлия Владимировна	Руководитель делегации старший преподаватель	Факультет технологий управления и гуманитаризации Кафедра менеджмента
48.	РБ	Минск	Белорусский национальный технический университет	Емельянова Алеся Юрьевна	Проблемы ценообразования в Беларуси	Факультет технологий управления и гуманитаризации 5 курс
49.	РБ	Минск	Белорусский национальный технический университет	Зяц Анна Михайловна	Возрождение белорусской экономики с помощью PR-технологий и маркетинговых стратегий	Факультет технологий управления и гуманитаризации 5 курс
50.	РБ	Минск	Белорусский национальный технический университет	Ковалёва Дарья Александровна	Кризис и перспективы мировой валютной системы	Факультет технологий управления и гуманитаризации 2 курс
51.	РБ	Минск	Белорусский национальный технический университет	Болточко Антон Иванович	"Антикризис" по-белорусски: провальное управление экономикой	Факультет технологий управления и гуманитаризации 3 курс
52.	РБ	Минск	Белорусский национальный технический университет	Кучеров Василий Николаевич	Внешние займы: инъекция витаминов или долларизированный физраствор	Факультет технологий управления и гуманитаризации 3 курс
53.	РБ	Минск	Белорусский национальный технический университет	Сахарная Юлия Павловна	Европейский Центробанк в фарватере Федерального резерва	Факультет технологий управления и гуманитаризации 3 курс
54.	РБ	Минск	Белорусский национальный технический университет	Жилкина Анна Александровна	Руководитель	Кафедра «Экономика и право» Старший преподаватель

55.	РБ	Минск	Белорусский национальный технический университет	Цебрук Ирина Викторовна	Резервы роста товарооборота на предприятиях общественного питания в Республике Беларусь в современных условиях	Факультет технологий управления и гуманитаризации 5 курс
56.	РБ	Минск	Белорусский национальный технический университет	Бахматова Екатерина Игоревна	Учет затрат комплексных производств (на примере молока и молочной продукции)	Факультет технологий управления и гуманитаризации 5 курс
57.	РБ	Минск	Белорусский национальный технический университет	Станилевич Алеся Андреевна	Страхование инновационных рисков в аспекте бухгалтерского и управленческого учета	Факультет технологий управления и гуманитаризации 5 курс
58.	РБ	Минск	Белорусский национальный технический университет	Удод Татьяна Николаевна	Управление государственным долгом: отечественный и зарубежный опыт	Факультет технологий управления и гуманитаризации 5 курс
59.	РБ	Минск	Белорусский национальный технический университет	Кастюкевич Ольга Александровна	Опционные программы как инструмент стимулирования труда топ-менеджмента	Факультет технологий управления и гуманитаризации 5 курс
60.	РБ	Минск	Белорусский национальный технический университет	Петровская Юлия Вадимовна	Венчурное предпринимательство: проблемы формирования в Республике Беларусь на современном этапе	Факультет технологий управления и гуманитаризации 5 курс
61.	РБ	Минск	Белорусский национальный технический университет	Янович Павел Александрович	Руководитель, старший преподаватель	Факультет технологий управления и гуманитаризации. Кафедра «Экономика и право»
62.	РБ	Минск	Белорусский национальный технический университет	Герасименок Александр Александрович	Актуальность государственного планирования на макроэкономическом уровне	Факультет военнотехнический 5 курс
63.	РБ	Минск	Белорусский национальный технический университет	Нехведович Виталий Францевич	Логистические центры как путь оптимизации затратного механизма	Факультет военнотехнический 5 курс
64.	РБ	Минск	Белорусский национальный технический университет	Трипузов Александр Александрович	Проблемы становления и существования национальной валюты в Республике Беларусь.	Факультет военнотехнический 5 курс
65.	РБ	Минск	Белорусский национальный технический университет	Зарожный Александр Владимирович	Атомная энергетика в экономике Республики Беларусь: проблемы и перспективы	Факультет военнотехнический 5 курс
66.	РБ	Минск	Белорусский национальный технический университет	Липовка Юрий Федорович	Безналичные расчёты с использованием банковских пластиковых карточек: отечественный и зарубежный опыт	Факультет военнотехнический 5 курс
67.	РБ	Минск	Белорусский национальный технический университет	Колесникович Александр Николаевич	Бюро кредитных историй в Республике Беларусь: опыт и перспективы развития	Факультет военнотехнический 5 курс
68.	РБ	Минск	Белорусский национальный технический университет	Стефанович Наталья Валерьевна	Руководитель, старший преподаватель	кафедра «Экономика и управление на транспорте»
69.	РБ	Минск	Белорусский национальный технический университет	Бартош Татьяна Игоревна	Исследование рынка лизинговых услуг грузового автотранспорта в 2004-2008 гг. в РБ	Кафедра «Экономика и управление на транспорте» 4 курс
70.	РБ	Минск	Белорусский национальный технический университет	Лавский Максим Владимирович	Совершенствование деятельности подразделений предприятия с целью повышения уровня его финансового состояния	Кафедра «Экономика и управление на транспорте» 4 курс
71.	РБ	Минск	Белорусский национальный технический университет	Рысевец Юрий Вадимович	Комплексная оценка эффективности лизинга грузовых автомобилей автотранспортными предприятиями Республики Беларусь	Кафедра «Экономика и управление на транспорте» 5 курс
72.	РБ	Минск	Белорусский национальный технический университет	Долгат Иван Петрович	Анализ эффективности инновационно-инвестиционных проектов	Кафедра «Экономика и управление на транспорте» 4 курс
73.	РБ	Минск	Белорусский национальный технический университет	Стёпина Юлия Андреевна	Банковские риски: финансовые инструменты снижения, оценка и управление	Кафедра «Экономика и управление на транспорте» 3 курс

74.	РБ	Минск	Белорусский национальный технический университет	Пашкевич Татьяна Анатольевна	Аспекты методики факторного анализа показателей рентабельности продукции	Кафедра «Экономика и управление на транспорте» 3 курс
75.	РБ	Новополоцк	УО «Полоцкий государственный университет»	Малей Елена Борисовна	Руководитель	Доцент кафедры БУАиА
76.	РБ	Новополоцк	УО «Полоцкий государственный университет»	Анашко Анна Антоновна	Развитие методики учета и оценки доходных вложений в материальные ценности	Финансово-экономический факультет, 5 курс
77.	РБ	Новополоцк	УО «Полоцкий государственный университет»	Губернаторова Екатерина Юрьевна	Совершенствование бухгалтерского учета предоставленных займов: проблемы и пути решения	Финансово-экономический факультет, 5 курс
78.	РБ	Новополоцк	УО «Полоцкий государственный университет»	Дудан Марина Александровна	Совершенствование учета и контроля финансовых результатов	Финансово-экономический факультет, 5 курс
79.	РБ	Новополоцк	УО «Полоцкий государственный университет»	Авилкина Марина Александровна	Руководитель	Ст. преподаватель кафедры финансов
80.	РБ	Новополоцк	УО «Полоцкий государственный университет»	Баханькова Ольга Владимировна	Теоретические и практические аспекты бенчмаркинга как инструмента стратегического управления организацией	Финансово-экономический факультет, 5 курс
81.	РБ	Новополоцк	УО «Полоцкий государственный университет»	Стадольская Елена Анатольевна	Электронное кредитование – новые возможности для белорусских банков	Финансово-экономический факультет, 5 курс
82.	РБ	Новополоцк	УО «Полоцкий государственный университет»	Корейша Екатерина Борисовна	Упрощенная система налогообложения: анализ влияния на факторы экономического роста деятельности субъектов экономики	Финансово-экономический факультет, 4 курс
83.	Украина	Харьков	Харківський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України	Турченко Виктория Евгеньевна	Теоретические аспекты анализа и управления финансовым состоянием предприятия	Факультет экономического, 5 курс
84.	Украина	Харьков	Харківський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України	Будылко Евгений Григорьевич	Капитал и его роль в обеспечении финансовой устойчивости банка	Факультет банковского дела, 5 курс
85.	Украина	Черкассы	Черкаський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України	Лаврова Елена Алексеевна	Особенности аутсорсинга в условиях финансовой глобализации	Факультет учетно-экономический, 5 курс
86.	Украина	Черкассы	Черкаський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України	Томюк София Ивановна	Проблемы формирования заемного капитала предприятий в Украине	Факультет финансово-кредитный, 5 курс
87.	Россия	Владимир	Владимирский государственный университет	Лускатова Ольга Владимировна	Руководитель	зав. кафедрой «ФиЭТ» д.э.н., профессор
88.	Россия	Владимир	Владимирский государственный университет	Гришина Александра Михайловна	Особенности развития факторинга в России в условиях экономического кризиса	Экономический факультет, 4 курс
89.	Россия	Владимир	Владимирский государственный университет	Шевцова Елена Николаевна	Развитие малого сельскохозяйственного бизнеса в условиях экономического кризиса	Экономический факультет, 4 курс
90.	Россия	Владимир	Владимирский государственный университет	Трофимова Наталья Сергеевна	Проблемы реализации права на вычет НДС в хозяйственной практике	Экономический факультет 4 курс
91.	Россия	Владимир	Владимирский государственный университет	Захарова Анна Николаевна	Влияние динамики ставки рефинансирования на функционирование коммерческих банков в РФ	Экономический факультет 4 курс
92.	Россия	Владимир	Владимирский государственный университет	Корниенко Надежда Александровна	Роль Центрального банка в преодолении кризисных явлений при реализации денежно-кредитной политики Российской Федерации	Экономический факультет 4 курс
93.	Россия	Владимир	Владимирский государственный университет	Дудкина Юлия Сергеевна	Ипотечное кредитование в условиях кризиса во Владимирской области	Экономический факультет 4 курс
94.	Литва	Вильнюс	Европейский гуманитарный университет	Дубина Марина Алексеевна	Формы существования капитала и их трансформация в современных условиях	Факультет международное право 4 курс

ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ

17 декабря 2009 г.

Рубанов Владимир Степанович, доктор технических наук, профессор, проректор по НИР (Брестский государственный технический университет, г. Брест, Республика Беларусь).

Анатолий Петрович Радчук, кандидат технических наук, доцент, профессор кафедры «Менеджмента» (Брестский государственный технический университет, г. Брест, Республика Беларусь).

Василий Сазонович Кивачук, кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» (Брестский государственный технический университет, г. Брест, Республика Беларусь).

Приветствие участников конференции

С докладом выступил В.С. Кивачук

УДК 658.152

ПРИНЦИПЫ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

КИВАЧУК ВАСИЛИЙ САЗОНОВИЧ

Рассматривая деятельность предприятия в рамках ПСОНИК¹, мы видим, что устойчивость деятельности предприятия в долгосрочном периоде зависит от финансовой устойчивости, организационной устойчивости и эффективности использования активов. По нашему мнению, наиболее обобщающей характеристикой предприятия для внешних пользователей является финансовая устойчивость.

Деятельность каждого предприятия нацелена на получение прибыли на вложенный капитал. Собственник капитала (или доверенное лицо) решает дальнейшую судьбу предприятия в зависимости от уровня рентабельности и успешности решения предприятием других целей. Он вправе расширять производство, организовывать выпуск новых видов продукции, ликвидировать или продать предприятие без объяснения причин перед общественностью и персоналом.

Для граждан действующие предприятия являются основой для проживания в данной местности. Наличие рабочих мест создает средства для жизни их семей, формирует условия для дальнейшего развития. Часто создание новых предприятий приводит к возникновению городов и поселков. Прекращение деятельности предприятий нарушает сбалансированность системы, приводит к необходимости миграции населения. Особенно ярко это проявляется на примере предприятий, занятых добычей и переработкой природных ресурсов. К ним можно отнести рудники, шахты, лесоразработки, добычу полезных ископаемых и углеводородного сырья, рыболовство и другие. После завершения разработки ресурсов и ликвидации предприятия в жизни работников происходят существенные изменения.

Государство, как надстройка над обществом, функционирует на основе изъятия части прибыли или дохода с предприятий и граждан. Оно особенно заинтересовано в прибыльной и стабильной деятельности субъектов коммерческой деятельности. Даже непродолжительная остановка производства приводит к снижению поступлений в бюджет. Сокращение рабочих мест и убыточная работа в долгосрочном периоде дают основание для государства инициировать вопрос о ликвидации предприятия [1].

Совокупность коммерческих организаций, предпринимателей и инфраструктуры по обеспечению их деятельности формирует категорию «бизнес»².

¹ Смотри: Студенческая научная зима в Бресте-2007. Сборник научных трудов студентов второй международной студенческой конференции региональных университетов. – Брест.; издательство БрГТУ. – 2008.

² Любой вид деятельности, приносящий доход или иные личные выгоды.

Бизнес создает сферу деятельности, с помощью граждан избирает парламент и президента, контролирует разработку (а чаще выступает инициатором разработки) законов и правил ведения предпринимательской деятельности, формирует идеологию государства на основе воздействия на общество через средства информации. Посредством действия законов рынка в государстве создается динамическое равновесие по вопросу распределения произведенной добавленной стоимости между заинтересованными сторонами. В качестве субъектов распределения добавленной стоимости выступают:

- собственник капитала - получает прибыль;
- наемные работники – получают заработную плату и персональные накопительные фонды (пенсионный, медицинский, страховой и др.);
- государство - получает налоги и неналоговые платежи.

Представленная идеалистическая модель общества, действующая на основе рыночных отношений, не является застывшим, статическим образованием. Каждая из сторон постоянно «тянет одеяло» - часть добавленной стоимости - на себя. Насколько это удастся в конкретный момент времени зависит, в основном, от двух других сторон, которые в сумме уравновешивают друг друга. Кроме этого, в данной системе существует постоянная борьба внутри сторон в форме конкуренции в сфере капитала, власти и наемных работников.

Анализируя финансовую устойчивость предприятия, мы должны рассмотреть основные ее принципы. Принцип (лат. *Principium* – основа, начало) – основное, исходное положение экономической теории, учения, науки, основное правило (руководящее направление) организации конкретной экономической деятельности. Мы знаем принципы бухгалтерского учета, управления, планирования, кредитования, организации заработной платы и другие. В целом термин «Принцип» определяет основное, исходное положение какой-либо теории, учения, науки, мировоззрения, политической организации [2].

2.1 ПРИНЦИП СТАБИЛЬНОСТИ ПРОДАЖ

От результатов взаимодействия с внешним окружением предприятие получает выручку от реализации продукции, работ и услуг. Полученная выручка является носителем добавленной стоимости, в которой заинтересованы все стороны бизнеса – собственник, работник и государство. Вне зависимости от вида продукции или услуг, действующее предприятие должно регулярно получать выручку определенной денежной величины. Это предусматривает один из принципов финансового учета – принцип действующего предприятия. Изменение величины выручки даже в краткосрочном периоде приводит к изменению финансовой устойчивости предприятия на продолжительный срок.

В качестве одного из принципов финансовой устойчивости предприятия мы ввели индекс стабильности продаж. Данный показатель рассчитывается как отношение объема продаж текущего квартала к объему продаж предыдущего квартала. Применение данного показателя позволяет в анализируемом периоде оценить показатель стабильности деятельности предприятия с позиции взаимоотношений с покупателями. Покупатели продукции и услуг предприятия являются главными судьями, определяющими общественную потребность в функционировании конкретного предприятия. Снижение спроса на продукцию или отказ от ее приобретения со стороны покупателей в долгосрочном периоде не могут быть компенсированы никакими мерами извне.

Данный показатель является основным принципом финансовой устойчивости предприятия и может отражать реальную ситуацию даже в том случае, когда информация по последующим принципам отсутствует или является нулевой.

2.2 ПРИНЦИП РАСПРЕДЕЛЕНИЯ

Рассматривая первопричину возникновения добавленной стоимости, мы хотим выделить роль капитала предприятия и предпринимателя, управляющего им. Они стоят в начале цепочки бизнеса. Исходно необходим человек, имеющий капитал в пассивной форме³ и желающий его увеличить. Мы считаем, что собственник первоначального капитала по уровню своей активности, способностей к абстрактному мышлению, целеустремленности и интеллекту превосходит средний уровень развития граждан, не владеющих капиталом⁴. Это позволяет нам утверждать, что собственник капитала может найти среди граждан специалистов соответствующую

³ Под капиталом в пассивной форме мы понимаем капитал естественного или искусственного происхождения, который приносит собственнику доход с уровнем рентабельности, равным или ниже средней ставки по депозитам в банке.

⁴ Без сомнения, в числе собственников капитала имеются граждане, которым капитал достался в результате выигрыша или по наследству без определенных усилий. Однако преобладающая часть собственников капитала получили его на основе активного использования своих способностей на протяжении длительного периода, знают его цену и дорожат им.

щей квалификации, которые согласны работать по найму. Оплата наемных работников при таких условиях определяется по договору на уровне не ниже прожиточного минимума для наемного работника и его семьи. В зависимости от спроса и предложения на рабочую силу оплата может изменяться в большую или меньшую сторону.

Государство, функционирующее в условиях рынка, исходно создает условия, необходимые для успешного функционирования бизнеса⁵. Система законов каждого государства, в первую очередь конституция, направлены на защиту частной собственности, капитала граждан и организаций, обеспечение безопасности и прав человека. Государство создает соответствующие властные структуры, которые обеспечивают исполнение законов, – систему судебной защиты, полицию, армию, прокуратуру и другие институты.

В процессе производства продукции, выполнения работ и оказания услуг бизнес потребляет определенные ресурсы. Анализируя классический вариант факторов производства – капитал, труд и земля, мы можем считать, что стабильно действующее предприятие обеспечивает эффективное использование всех ресурсов, и каждая из сторон, участвующих в присвоении добавленной стоимости, удовлетворена результатами. Нарушение кругооборота внутри предприятия, внешние факторы могут привести к ситуации, когда одна из сторон не сможет получить планируемые результаты.

Собственник капитала (в лице руководства фирмы) имеет право закрыть предприятие, если, в его оценке, оно не приносит планируемую прибыль, тем более является убыточным⁶. Ликвидация нерентабельного производства в конкретной местности может быть осуществлена в различных формах: временная консервация, перемещение в другой регион, изменение направления деятельности (диверсификация капитала) и др.

Вторая сторона – наемные работники ликвидируемого предприятия – не имеют возможности к таким кардинальным изменениям. Если для собственника капитала остановка предприятия, принадлежащего ему на праве собственности, не затрагивает напрямую средства к существованию, то для наемных работников даже временное отсутствие средств к жизни создает критическую ситуацию.

Государство в таком случае выполняет роль буфера, с одной стороны, стараясь не допустить быстрой остановки производства, с другой – выплачивая уволенным работникам пособие по безработице. Государство готово потерять налогоплательщика и за счет общества компенсировать потери работникам, уволенным при банкротстве предприятия. В отдельных случаях за счет государственных средств может быть проведена процедура оздоровления предприятия, имеющего важное значение для общества⁷.

В любом случае мы видим, что бизнес, как система действующих предприятий, является объектом повышенного внимания со стороны государства, работников и собственника капитала. Все стороны заинтересованы, чтобы предприятие работало прибыльно, стабильно, имело соответствующий запас финансовой устойчивости и добросовестно выполняло свои функции работодателя и налогоплательщика. Ради этого работники согласны получать заниженную заработную плату, а государство обеспечивать защиту бизнеса, включая выплату пособия по безработице для уволенных работников.

Мы считаем, что добавленная стоимость классически создается трудом персонала предприятия в процессе производства продукции, работ и услуг [3]. Данный вариант создания добавленной стоимости происходит в ситуации, когда все факторы производства приобретаются на рынке товаров и услуг. Такие условия бизнеса являются нормальными, хотя на практике достаточно редки. В реальности каждая из сторон бизнеса может включаться в процесс бизнеса с добровольными или принудительными приоритетами, влияющими впоследствии на механизм распределения добавленной стоимости. Так, государство может иметь монопольное положение по природным ресурсам, участвующим в процессе бизнеса. Наемные работники могут оказаться в процессе производства принудительно (рабы, заключенные и др.). Собственник капитала может использовать преференции, основанные на инсайдинговой информации и системе афелированных лиц. Данные приемы сторонами могут применяться в сочетании и с различной направленностью воздействия.

В процессе дальнейших этапов кругооборота данная стоимость распределяется, обменивается и потребляется. Денежную форму она приобретает в момент совершения процесса купли-продажи произведенных товаров. Прибыль предприятия является частью добавленной стоимости.

⁵ Если существующая государственная система не считает бизнес преступлением, как было в бывшем СССР.

⁶ Убыточную работу отдельных предприятий может себе позволить государство по социально важным видам деятельности. При этом данные предприятия получают от собственника соответствующие дотации.

⁷ Что особенно важно в настоящее время в связи с мировым экономическим кризисом.

Наукой доказано, что во всех процессах действует закон сохранения энергии во всех формах его проявления. Часть добавленной стоимости будет использована сторонами для компенсации затрат, понесенных в процессе производства. При этом для текущего потребления стороной может быть использована вся его доля.⁸ Оставшаяся часть добавленной стоимости у каждой из сторон является прибылью и может быть использована как капитал⁹. Собственник исходного капитала может направить его для расширения действующего производства, организации нового бизнеса, наемный работник может начать свое дело, государство может реализовать новые социальные проекты или вложить в развитие науки, социальную сферу, оборону, осуществить капитальные вложения или увеличить золотовалютные запасы.

Мы считаем, что определяющим принципом финансовой устойчивости предприятия в долгосрочном периоде является принцип распределения.

Принцип распределения – это система долгосрочных финансовых и общественных взаимоотношений между предприятием, государством и работником по поводу распределения добавленной стоимости, созданной на предприятии.

Полученная предприятием добавленная стоимость должна быть распределена в соответствии с договорами трех сторон, заключенными до начала производства и имеющими достаточный уровень стабильности. Договора предприятия с государством имеют силу закона, который определяет величину налогов и неналоговых платежей. Договора предприятия с персоналом оформляются в виде трудового договора (контракта).

Невыполнение любой стороной своих обязательств в процессе производства по распределению полученной добавленной стоимости приведет к возникновению на предприятии проблем в краткосрочном периоде в инвестиционной, юридической и социальной сфере. В долгосрочном периоде деятельность предприятия в таких условиях становится неустойчивой и ведет к его остановке.

2.3 ПРИНЦИП ВЫМЫВАНИЯ КАПИТАЛА

«В мире управляют единые законы, только механизм их проявления различный». Определенные законы физики универсальны, т.е. вполне применимы и для описания общественных, политических, экономических явлений и процессов. Такого мнения придерживаются многие ученые, такие как Филипп Андерсон (Нобелевская премия по физике 1977 г.), Пер Бак, Юджин Стенли и целый ряд других. Экономфизику уже начинают рассматривать в качестве единой теории, описывающей как функционирование глобальной системы мирового капитала, так и отдельных экономических субъектов.

Капитал в человеческом обществе является одной из форм энергии. И, соответственно, закон сохранения энергии может быть применим для интерпретации ряда процессов, происходящих в экономике.

Капитал – это продукт развития человеческого общества. По мнению автора, капитал – это общественная энергия, приводящая к активным действиям сознание человека. А поскольку капитал имеет конкретного собственника, то он (собственник капитала) может направлять действия людей (общественную энергию) на решение любых задач – от создания для себя дополнительного капитала, организации государственного переворота, до создания сверхмощной бомбы, способной погубить все человечество¹⁰.

Согласно первому закону термодинамики, при любых процессах в изолированной системе внутренняя энергия остается неизменной, то есть энергия не берется из ниоткуда и не исчезает в никуда. Поэтому мы вправе считать, что возникающий дополнительный капитал в настоящий момент является результатом процессов двух вариантов направленности. Первый – это перелив капитала между сторонами процесса воспроизводства на основе закона вымывания капитала [4]. При этом новый капитал не создается, общая сумма капитала остается без

⁸ А в отдельных случаях распределенной части добавленной стоимости будет недостаточно для текущих затрат. Тогда работники начинают бастовать, государство – увеличивать налоги, собственник капитала – искать пути повышения общей добавленной стоимости или сворачивать производство.

⁹ Для государства – профицит бюджета, для собственника капитала – добавочный капитал в форме сверхприбыли, для работника – свободные средства для строительства или приобретения ценных бумаг.

¹⁰ Автор не ставит в рамках настоящего исследования перед собой задачу дать многостороннее определение категории «капитал». Эту проблему решали ученые многие сотни лет, и мы не сомневаемся, что данные дискуссии будут продолжаться. Каждый исследователь и практик отлично понимает, что такое капитал в его видении. И он по-своему прав. Многозначность трактовки капитала подтверждает, что для сознания человека данная категория имеет слишком многогранное значение и не может быть сформулирована в кратком изложении, которая удовлетворяла бы все стороны, как и другие фундаментальные категории – бытие, материя, движение, время, сознание и т.д.[5].

изменения. Второй – на основе использования имеющихся ресурсов с более высокой эффективностью, что позволяет увеличить количество произведенных товаров или повысить их качество, что приведет к увеличению добавленной стоимости.

При изучении теории возникновения капитала нами был сделан вывод, что если рост капитала определенного индивида не основан на соответствующем увеличении эффективности использования ресурсов, то этот рост является результатом движения (перелива) уже освоенного ранее капитала.

На всем протяжении развития человеческого общества достаточно редко происходит быстрое увеличение эффективности использования производственных ресурсов. Этот рост сопровождается великими открытиями в области науки и техники. Вместе с тем каждый год появляется много богатых людей, которые формируют свой капитал на протяжении короткого периода времени. Происходит перелив капитала от одного собственника к другому.

В результате движения капитала, он может перемещаться от покупателя к продавцу. Эта сделка купли-продажи сопровождается встречным движением товаров и благ. Особенностью такого движения капитала в условиях рынка является то, что каждая из сторон является, в своей личной оценке, выигравшей. Один продал с прибылью, второй купил по цене, равной или ниже, чем он ожидал. Первый получил добавочный капитал в форме прибыли, покупатель получил экономию, равную разности ожидаемой цены и фактически уплаченной за приобретенный товар или блага.

Однако во многих случаях – и в условиях рыночных отношений, и на стадии перехода к рынку – происходит много сделок купли-продажи или обмена, в которых одна сторона (ей может быть как продавец, так и покупатель) не может противостоять второй и вынуждена совершать неэквивалентный обмен. Покупатель вынужден покупать дороже, когда продавец монополист, продавец вынужден продавать дешевле, когда на рынке цены снижены ниже себестоимости продукции продавца или устанавливаются государством. Рассмотрим такие примеры в различные исторические периоды.

На стадии первоначального накопления капитала в Ирландии, в результате захвата государства Англией, было принято решение раздать в качестве поощрения захваченные земли солдатам. Подряд на раздел земель (Обзор земель армии) был получен доктором У. Петти. Приехав в Ирландию скромным медиком, он через несколько лет превратился в одного из самых богатых и влиятельных людей в стране [6, с.60]. У.Петти действовал в рамках формальной законности: не грабил, а получал от существующей власти; не воровал, а покупал; сгонял людей с земли не силой оружия, а по решению суда.

Заработав 9 тыс. фунтов стерлингов чистой прибыли от выполнения подряда, он использовал эти деньги для скупки земли у офицеров и солдат, которые не могли или не хотели дожидаться своих наделов и занимать их. В итоге, он оказался собственником нескольких десятков тысяч акров земли в разных концах острова [6, с.60]. Произошло перераспределение капитала между собственниками, названное нами категорией «вымывание капитала» [7].

С развитием капитализма, особенно на этапе свободной конкуренции, начинается период экономических кризисов. В результате кризиса перепроизводства выпускается товаров больше, чем могут приобрести покупатели. Затраты труда и ресурсов, понесенные капиталом для производства продукции, превышающие общественно необходимые, пропадают для собственника капитала. Это перелив капитала от неудачного предпринимателя к рабочим, продавцам сырья, государству по уплаченным налогам с конечным потреблением. Собственник капитала получает товар, хранящийся на складах, который никто не купит по ожидаемой цене, и наиболее вероятно – он не будет реализован.

Рассмотрим вначале вымывание капитала внутри государства – на микроуровне. Отрицательным для государства является факт конечного потребления положительных результатов вымывания капитала получающей стороной. Так, льготы для граждан полностью потребляются ими и не могут быть капитализированы впоследствии. Серьезные проблемы создают льготные и заниженные цены по ресурсам, имеющим сырьевой характер и невозстановливаемым в природе. К ним можно отнести льготы по оплате за электроэнергию, отопление, газ, воду и др. При таких искажениях в ценах происходит перераспределение затрат за потребленные ресурсы с погашением разности за счет предприятий, бюджета или других граждан.

Одним из наглядных примеров вымывания капитала на макроуровне является исчезновение вкладов населения из государственных банков, осуществленные в бывшем СССР.

Особенно показательным является период перехода государств с плановой экономикой к рыночным отношениям. Этот переход должен сопровождаться приватизацией государственной собственности, накопленной за многие десятилетия. В такой период действовал У.Петти при распределении земель, аналогично действовали правительства ряда стран, бывшего социалистического лагеря. В связи с тем, что перераспределение необходимо сделать достаточно быстро, основная часть производственного капитала оказалась в руках ограниченного числа более предприимчивых собственников, которые в короткий срок становятся богатыми капиталистами. Какими бы законодательными актами и референдумами не прикрывалась приватизация, она осуществляется с вымыванием капитала. А что же государство?

Государство в такой системе является инструментом, обеспечивающим защиту присвоенного. Оно формирует законодательство, которое позволяет осуществлять перелив капитала. Все законы государства, обеспечивающие хозяйственную деятельность, не имеют обратной силы.

Вторая роль государства в данном вопросе заключается в необходимости защиты тех, кого оставили без капитала. Защита заключается в обеспечении им минимальных социальных гарантий (образование, медицина, пенсии и др.), а также защита их жизни. Те, кого можно оставить бедным, необходимы государству не меньше богатых. Это тот социальный слой, который посредством выборов и референдумов формирует саму государственную систему. Средний класс собственников формируется впоследствии с развитием и стабилизацией производственных отношений и закрепления прав собственности.

На макроуровне процесс вымывания капитала имеет существенно большие масштабы и формы проявления. В качестве покупающей и продающей стороны при этом выступают государства или союзы (объединения) государств. Методы воздействия на продающую сторону могут включать различные формы. Отметим основные формы проявления закона:

- воздействие на руководителей стран, включая организацию избрания парламента, президента или правительства;
- военная угроза и применение силы;
- дипломатическое воздействие;
- введение эмбарго на поставки одной продукции, с условием по поставкам другой;
- принудительное установление низких (высоких) цен на стратегические товары и ресурсы (нефть, металлы, алмазы) и др. [8]

Одной из форм действия закона вымывания капитала выступает вывоз средств за пределы государства. В данной ситуации капитал не исчез, он может быть возвращен в сферу бизнеса. Государству достаточно создать благоприятную экономическую и инвестиционную среду. Наличие благоприятного экономического климата позволяет отдельным государствам использовать действие закона вымывания капитала, происходящее в других странах, в интересах своего государства. В качестве подтверждения можно рассмотреть примеры Швейцарии (банковское дело), Панама, Гонконг, Южная Корея (низкие налоговые платежи), Китай (дешевая рабочая сила) и др. [8].

Межгосударственное вымывание капитала может осуществляться по ресурсам, находящимся в исключительной собственности государства или по которым государство имеет монопольное право на реализацию.

Однако наибольшее вымывание капитала на макроуровне в настоящее время происходит в сфере рынка ценных бумаг и валютном рынке. Динамическое состояние указанных рынков, когда курсы акций отдельных производителей и валют зависят от целого ряда объективных и субъективных факторов, постоянно воспроизводит условия для действия закона вымывания капитала. Снижение или повышение курса акций отдельного предприятия приводит на фондовом рынке к изменению соотношения между различными меновыми стоимостями, осуществляемыми при помощи денег.

В качестве примеров вымывания капитала рассмотрим ситуации, начавшиеся в первой половине 2004 года и продолжающие будоражить умы граждан и правительств до настоящего времени в рамках мирового финансового кризиса. Используя два важных события - борьба объединенной Европы и США за приоритет валют и возникновение и развитие ипотечного кризиса в США, отдельные представители бизнеса сумели осуществить предпринимательские возможности с многомиллиардным результатом. Так, крупнейшие американские инвесторы Уоррен Баффетт, Джорж Сорос и Джон Полсон в 2004 году заявили о том, что они переводят свои активы из доллара в другие валюты [9].

К концу 2007-го фонд Полсона показал безумную прибыль – 590%. Фонд заработал 15 миллиардов долларов, а лично Полсон – 3 миллиарда 700 миллионов долларов. Это – абсолютный рекорд. На втором месте – самый известный биржевой спекулянт в мире Джорж Сорос [10].

Указанные миллиарды долларов дохода возникли у финансовых управляющих на основе вымывания капитала у тех граждан и банков, кто вложил свой капитал в доллары, а также на те ипотечные агентства, которые выдали ипотечные кредиты кредиторам, не имеющим должного обеспечения.

Мы видим, что вымывание капитала в рамках бизнеса, осуществляемое между государством, предприятием и гражданами, а также между иностранными государствами, представляет классическую систему функционирования капиталистического способа производства.

Можем ли мы однозначно утверждать, что процесс вымывания капитала представляет зло для общества и прогресса? В рыночных отношениях выживает сильнейший. Основа рынка – борьба за первенство. Вымывание капитала в этой борьбе является одним из главных и действенных инструментов, позволяющих осуществить концентрацию капитала и (или) ускоряющих процесс банкротства слабых и больных субъектов рынка. **И первое, и второе ведет к повышению эффективности использования факторов производства** (выделено автором). Поэтому мы можем сказать, что закон вымывания капитала работает на более предприимчивого собственника, он обеспечивает ускоренный прогресс для выигрывающей стороны и ускоренное банкротство для проигравших [4, с.74].

Принцип вымывания капитала заключается в том, что в процессе коммерческой деятельности между продавцом и покупателем происходит перемещение (вымывание) капитала у той стороны, которая в силу объективных или субъективных причин не в состоянии защитить свои интересы.

Для успешной деятельности капитала важным является обеспечение гибкости в системе деятельности капитала и скрытности методов получения прибыли выше среднеотраслевого уровня.

2.4 ПРИНЦИП ГИБКОСТИ, ИЛИ ВОЗМОЖНОСТЬ КОЛЕБАНИЯ

Данный принцип является определяющим правилом в природе, технике, общественных отношениях и в сфере финансов. Вся система предпринимательства в современном мире основана на поиске «коммерческой ниши». Найти тот продукт или услугу, которых еще не производят, применить особую технологию или форму организации производства, доставить товары в те регионы, которые не знают о них, или до того, как основные поставщики «проснутся» и т.д. В любом случае – найти в системе рынка возможность заполнить (хотя бы временно) пустоты, пошатать ее, чтобы закрепиться и сделать систему еще крепче и устойчивее.

Примеры приоритета гибкости перед жесткостью характерны для разных сфер: клепаные мосты, башни и другие аналогичные конструкции оказались намного надежнее жестких; крепление двигателя в автомобиле производится на мягких подушках, что повышает его долговечность; «породистые лошади на длинной узде» говорят менеджеры про наиболее способных сотрудников и дают им определенную свободу действий, чтобы они не ушли на другую работу; возможность вибрации во многих сферах позволяет избежать разрушения. Мы считаем, что необходимость и возможность движения времени, энергии, пространства и сознания позволяет обеспечить устойчивость Бытия.

Принцип гибкости в деятельности предприятия характеризует возможность руководства предприятия в рамках законодательного поля применять различные варианты действий в процессе заготовления, производства и реализации продукции.

В мире капитала гибкость отражения его величины обеспечивает система бухгалтерского учета, основанная на таких принципах, в которых исходно заложена возможность быть гибкими [11]. Методы начисления амортизации, отражения момента реализации, оценки материалов, относимых на себестоимость продукции, распределения косвенных расходов, формы оплаты труда, применения трансфертных цен и другие приемы позволяют реализовать принцип гибкости.

2.5 ПРИНЦИП СКРЫТНОСТИ В БИЗНЕСЕ

Возможность проявлять гибкость при работе с капиталом является одним из важных приемов по его защите. То, что капитал собственнику необходимо защищать, является догмой – все хотят быть богатыми и здоровыми, а капитал представляет ценность для большинства людей, иначе он не был бы капиталом. Собственник капитала может потерять свой

капитал различными способами – прямое хищение, вымывание капитала в связи с действиями государства и конкурентов, влияние рынков и т.д. Однако сохранение тайны о реальной норме прибыли является главным инструментом в защите капитала. Высокая норма прибыли, как магнит, привлекает не только действующий капитал, приводя к его переливу в данную сферу бизнеса. Она может «оживить» капитал, находящийся в настоящее время в пассивной форме (форма сокровищ или консервации), стимулировать его переход из формы сокровищ или депозитов в производственную форму. Это неизбежно приведет к росту конкуренции, перепроизводству и потерям капитала у первоначального собственника.

Защиту капитала путем узаконенного снижения нормы прибыли, отражаемой в финансовой отчетности, обеспечивает система бухгалтерского учета, принятая на предприятии. Подтверждение достоверности финансовой отчетности и ее соответствие требованиям МСФО при этом контролирует аудит. Для обеспечения правильности финансовых показателей в публичной отчетности аудит рискует собственным благополучием, принимая на себя ответственность за возможные случайные нарушения.

Капитал в аудите создал мощный инструмент собственной безопасности перед обществом и государством (там, где государство доверяет аудиту). Для этого капитал делится частью прибыли, оплачивая услуги высококвалифицированных специалистов [1].

Анализируя основные международные принципы финансовой отчетности в условиях рыночных отношений, мы можем сказать, что в этом перечне нет принципа скрытности. Вернее, он есть, он присутствует в каждом из принципов. Но о нем не говорят, так как это неприлично. Это норма в условиях конкуренции, сама собой разумеющаяся. И если его озвучить, то он (принцип скрытности) перестанет быть скрытным [1].

Принцип скрытности имеет двустороннюю направленность действий. В одних условиях деятельности капитала предприниматель должен скрывать прибыль, чтобы не привлекать конкурентов, в других – отражать максимальную прибыль (в ряде случаев не отражающую действительность, завышенную) и скрывать затраты. В таких случаях капиталу выгодно отразить высокую норму прибыли.

Это характерно тогда, когда предметом труда предприятия является заемный капитал. В таком направлении действуют банки, инвестиционные фонды, финансовые компании, государство, открытые акционерные общества, акции которых котируются на фондовых биржах. Вспомним деятельность финансовых пирамид, реклама о которых в недавнем прошлом не сходила с экранов телевизоров. Да и нынешняя рекламная продукция в отдельных случаях является инструментом преступного получения капитала, но узнаем об этом мы слишком поздно [12]. Ярким примером целевого использования принципа скрытности в рамках государства является дефолт августа 1998 года, приведший к вымыванию капитала в больших размерах.

Каждый из действующих международных принципов финансового учета направлен на обеспечение максимально комфортных условий функционирования капитала.

Мы не можем утверждать, что действие принципа скрытности является отрицательным явлением в обществе. Каждый человек в своей практической деятельности ведет себя аналогичным образом. Он стремится к повышению своего благосостояния, росту достатка (капитала) своей семьи. Причем степень благосостояния является относительным показателем, она сравнивается с уровнем жизни тех семей, которые живут рядом. Если внешне уровень благосостояния одинаков, то для полного счастья и морального удовлетворения достаточно иметь определенные, скрытые от постороннего взгляда, ценности.

Основой высокой нормы прибыли на предприятии является новая технология, опережающая конкурентов. Причем, в качестве новой технологии могут выступать не только производственные технологические процессы. Под категорию «новое» мы относим все те приемы в процессе функционирования капитала, которые позволяют ему достичь большей, по сравнению с конкурентами, нормы прибыли, не нарушая законов.

Цель поддержания скрытности – получение повышенной нормы прибыли в период до широкого распространения новых технологий. Для потенциального потребителя предназначена рекламная компания, которая предполагает сообщение о новом продукте, имеющем определенные потребительские или ценовые преимущества по сравнению с продукцией конкурентов.

Еще в 1948 году Йозеф А. Шумпетер в фундаментальном 3-томном исследовании «История экономического анализа» анализирует феномен предпринимателя и рассматривает идею экономической эволюции в тесной связи с идеей предпринимательства. Он поддерживает теорию о том, что источником прибыли предпринимателя является тот факт, **что не все происходит так, как было запланировано** (выделено автором). Причиной постоянной

положительной прибыли фирмы служит превосходство суждений ее владельца над средним уровнем [13, с. 1178]. Прибыль предпринимателя может возникнуть лишь в условиях, которые не удовлетворяют требованиям статического равновесия [13, с.1178]. Прибыль предпринимателя при этом представляется как избыток над процентом (и рентой) и связана с успешным внедрением в экономический процесс технологических, коммерческих или организационных инноваций [13, с.1179]. Предприниматель является центральной фигурой в бизнесе, независимо, управляет он собственным капиталом или работает на этой должности по найму.

Приведем цитату Йозефа А. Шумпетера: «... следует заметить, что предпринимательский доход вне зависимости от его природы в других отношениях практически всегда в той или иной степени связан с монополистическим ценообразованием. Источник этого дохода, каков бы он ни был, обязательно является чем-то таким, что конкуренты (по крайней мере временно) не могут скопировать, так как, если бы они это сделали, не возникло бы какого-либо избытка над издержками (включая в издержки «заработок» предпринимателя). Успешное продвижение нового товара или торговой марки является наилучшей иллюстрацией этого явления. Более того, есть средства, доступные удачливому предпринимателю, — патенты, «стратегия» и т. п., — которые позволяют продлить существование его монополистического или квазимонополистического положения, а также сильно мешают конкурентам «догнать» его» [13, с.1184].

Результат применения новых технологий позволяет собственнику капитала иметь повышенную норму прибыли, которая направляется на дальнейшее опережающее развитие технологии и новых видов товаров и услуг. Использование части прибыли на производственную и фундаментальную науку, расширение маркетинговых исследований, капитальные вложения в подготовку кадров, обеспечение работникам дополнительных социальных гарантий, обеспечение коммерческой тайны, оплата услуг аудиторских фирм и другие аналогичные действия позволяют снизить декларируемую норму прибыли до социально справедливой. Частичное включение указанных затрат в себестоимость продукции позволяет процветающему бизнесу (читай – капиталу) надеть серые одежды. **Не дать обществу возможности усомниться в справедливости цены на товары и услуги, даже если они высоки – вот результат действия принципа скрытости** (выделено автором).

Анализ материалов научных публикаций по проблеме, именуемой в нашей литературе как «прозрачность отчетности и бухгалтерского учета», позволяет сделать определенные выводы. Западные источники обсуждают вопрос о достоверности публичной финансовой отчетности относительно МСФО. МСФО явились естественным продолжением Общепринятых принципов учета (GAAP), зародившихся в США в первой половине 30-х годов и получивших распространение в Канаде, Англии, Мексике, Италии, некоторых других странах. Международные стандарты финансовой отчетности добровольно применяют в отчетности около 40 тысяч транснациональных корпораций с более чем 200 тысяч предприятий во многих странах мира. Большинство фондовых бирж мира приняло МСФО для финансовой отчетности компаний, акции которых имеют международную котировку [14, с. 9].

В первой половине 30-х годов прошлого века в США был кризис, большая депрессия. Рузвельту, как никому другому, необходимо было создать наиболее благоприятные условия функционирования национального капитала. Внутри страны - кризис перепроизводства, значит надо открыть двери для капитала в других странах, что решали GAAP, а впоследствии МСФО. Однако вопрос о прозрачности учета и отчетности у капиталиста и президента никогда не стоял. Коммерческая тайна бизнеса – это тот сук, на котором сидит вся государственная машина в странах с рыночной экономикой.

У нас возникает вопрос – а не являются ли GAAP (и впоследствии МСФО) результатом заказа руководства США для ученых в области теории бухгалтерского учета и превращения в дальнейшем мировой экономики в своих доноров через указанные стандарты и доллар США [8]? Ведь в настоящее время мы видим, что американцы существенно охладели к МСФО и в полной мере используют печатный станок для эмиссии долларов.

В бывшем СССР отношение к коммерческой тайне было принципиально другое. Важным элементом безопасности государства являлась военная, государственная, партийная, научная тайна, но тайны коммерческой в рамках социалистического народного хозяйства не было и быть не могло. Любые достижения, внедренные изобретения, рационализаторские предложения и технологии сразу же становились достоянием общественности посредством средств массовой информации, прессы, семинаров по распространению передового опыта и т.д.

При переходе к рынку ситуация изменилась. Так, в России, для получения сверхприбыли на первом этапе достаточно было иметь выход на органы власти, обеспечивающие фонды, лимиты, квоты, госзаказ. Параллельно с этим – успешно провести приватизацию (вспомним У. Петти). На втором – выйти на мировой фондовый рынок. Здесь понадобились квалифицированные бухгалтеры, аудиторы (аттестованные на международном уровне) и МСФО.

На третьем этапе мы увидели, что мировые фондовые рынки изменяются, а объяснить эти процессы с позиции бухгалтерского учета и анализа мы не можем, потому что коммерческие организации в России, Украине других странах не желают сообщать свои сокровенные тайны для осуществления анализа и формирования научных рекомендаций. Они вообще не желают давать информацию, касающуюся экономической и финансовой деятельности предприятия. Государство в этой ситуации ввело налоговый учет и обоснованно считает свои функции по отношению к бизнесу исполненными.

Можем привести ряд цитат наших ведущих ученых в области теории бухгалтерского учета по вопросам прозрачности учета и отчетности [15,16,18].

Не вступая в дискуссию, мы должны признать, что призывы организовать прозрачный, достоверный учет в странах бывшего СССР после перехода к рыночным отношениям являются отражением недостаточной информированности авторов о том, что такое рыночная экономика, капитализм и бизнес.

Принцип скрытности – это обязанность и право руководителя предприятия не разглашать приемы и методы получения прибыли перед конкурентами, государством и общественностью.

Принцип скрытности в бизнесе является краеугольным камнем взаимоотношений между всеми сторонами производственного процесса. Только он позволяет побеждать в конкурентной борьбе и обеспечить финансовую устойчивость предприятия в долгосрочном периоде.

2.6 ПРИНЦИП ЛИЧНОГО ИНТЕРЕСА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Возникает вопрос – как долго экономика отдельно взятого государства (через финансовую отчетность и бухгалтерский учет) может оставаться открытой? Примеры есть – бывший СССР, и ответ есть – до развала экономики. Вспомним 1922 год, когда политика военного коммунизма в советской России за три года открытости привела к развалу экономики целого государства. Результат – переход к НЭП, который тогда не был представлен как переход к бизнесу. Даже временные меры по формированию рыночных отношений позволили спасти ситуацию.

Второй пример более близкий – восьмидесятые годы прошлого столетия, когда открытость экономики, или вернее отсутствие бизнеса, привели государство второй раз к финансовому краху на коротком историческом периоде.

История подтверждает, что необходимость в предпринимательстве у государства возникает тогда, когда экономическая ситуация не может быть типизирована на основании прошлого опыта и собственно вероятностный характер событий неизвестен. В такой ситуации администраторы, осуществляющие управление в рамках плановой экономики, не в состоянии осуществить необходимые управленческие действия по управлению предприятием. У них нет права для этого, и они не умеют работать в режиме конкуренции.

В факторах производства в послемарксовский период часто звучит категория «предпринимательство» как определяющий фактор достижения общего финансового результата предприятия. Мы считаем, что успешный предприниматель должен действовать как научный работник, желающий осуществить научное открытие – с нарушением действующей логики [4].

«Освоенные многими людьми наиболее распространенные системы формируют правила действий, поведения и мышления людей. Формирование таких правил находит свое выражение в законах, стандартах, этикете, приличиях и др. Формируется общественная логика. Формирование общественных правил и догм позволяет достигать положительных (ожидаемых) результатов в производстве и быту с меньшими затратами.

Однако в науке, творчестве, бизнесе фиксация систем является существенным барьером. Существующая логика, привычки, правила и другие догмы являются препятствием для научного исследования и получения новых знаний. Соблюдение ранее действовавших правил и догм, по нашему мнению, защищает реальность «от умного», заставляет подавляющее большинство идти туда, куда ведет дорога, в то время когда в науке необходимо идти туда, где дороги нет». Мы должны признать, что и предприниматель должен, вернее – вынужден, каждый цикл новации осуществлять с нарушением действующей логики.

Люди всегда проявляют интерес к ранее не решенным проблемам. Особенно, если решение определенной проблемы позволяет получить определенные преимущества по отношению к другим людям. "В любой реальной и живой экономике любое действующее лицо всегда является предпринимателем" [18].

Если человек знает, чего следует ожидать от своего соседа или сотрудника по работе, то его действия можно полностью объяснить на «...основе экономически рациональной деятельности, оптимального распределения ресурсов» и логики [18]. Его планы предсказуемы, повторяемы и, почти всегда, имеются варианты по их опережению.¹¹ Получение сверхприбыли возможно только в условиях обмена, когда каждая из сторон считает себя в выигрыше. Для этого необходимо продать товар по цене выше, чем реально оценивает ее продавец, купить товар по цене ниже, чем оценивает ее покупатель. Если продавец расскажет покупателю, сколько он затратил денег на производство и доставку товара, то сделка может не состояться.

В реальной обстановке в любой данный момент времени существует определенное количество товаров одного вида, которые продаются на рынке по разным ценам. Данная ситуация часто возникает по многим причинам. Тот, кто первым замечает эту разницу цен и имеет свободные деньги, получает прибыльную возможность. Рассматривая рынок как множество актов купли-продажи, мы видим, что в любой момент существует определенное количество возможностей, которые пока еще не были использованы.

Предпринимателю для успешного ведения бизнеса нужно найти, где существуют неиспользуемые возможности. Он должен обнаружить, где покупатели платят слишком много, а продавцы получают слишком мало, и заполнить пробел, предлагая купить чуть дороже и продать дешевле. Чтобы обнаружить эти неиспользуемые возможности, требуется бдительность.

Основу для появления неиспользуемых возможностей составляют ошибки людей. Только в мире, где люди делают ошибки (в том смысле, что не видят наилучших возможностей), могут появиться те возможности для получения дополнительной прибыли, которые создают простор для предпринимательской активности [13].

Предприниматель замечает эту разницу цен до того, как это делают другие. При этом важно отметить, что покупка ресурсов предшествует продаже конечной продукции, действия предпринимателя основаны на прогнозах, что будущие цены на продукты не будут в точности соответствовать сегодняшним ценам на ресурсы. Прибыль является результатом отсутствия согласованности между рынком продуктов и ресурсов. Успешное предпринимательство состоит в том, чтобы заметить эту рассогласованность прежде, чем это сделают другие. "Прибыль появляется в результате того, что предприниматель, оценивающий будущие цены на продукты более правильно, чем другие, покупает некоторые или все факторы производства по ценам, которые, с точки зрения будущего состояния рынка, также представляются слишком низкими" [13].

Действующий закон вымывания капитала подтверждает, что наличие множественности цен на рынках приводит к возникновению условий для перелива капитала от одной стороны к другой посредством процесса производства или торговли [7]. Действия предпринимателя всегда связаны с риском. В мире неопределенности каждое предпринимательское решение представляет собой рискованное предприятие. С другой стороны, деятельность предпринимателя носит спекулятивный характер.

Инновационная теория предпринимательства связана с исследованиями американского экономиста Йозефа Шумпетера (1883-1950). Он выдвинул концепцию "созидательного разрушения" как условия динамического развития экономики.

В целом, Йозеф Шумпетер выделяет следующие пять случаев:

1. «Изготовление нового, то есть ещё не известного потребителям блага или создание нового качества того или иного блага.

2. Внедрение нового, то есть данной отрасли промышленности ещё практически не известного метода (способа) производства, в основе которого не обязательно лежит новое научное открытие и который может заключаться также в новом способе коммерческого использования соответствующего товара.

3. Освоение нового рынка сбыта, то есть такого рынка, на котором до сих пор данная отрасль промышленности этой страны не была представлена, независимо от того, существовал этот рынок прежде или нет.

¹¹ Хочешь рассмешить Бога – расскажи ему свои планы (посл.).

4. Получение нового источника сырья или полуфабрикатов, равным образом независимо от того, существовал этот источник прежде или просто не принимался во внимание, или считался недоступным, или его ещё только предстоит создать.

5. Проведение соответствующей реорганизации, например, обеспечение монопольного положения (посредством создания треста) или подрыв монопольного положения другого предприятия» [19].

Теоретические представления Й.Шумпетера являются непосредственным развитием представлений Ф.Найта. Именно с созданием новой производственной функции, создание которой не основано на опыте прошлого, связано возникновение уникальной неопределенности.

Что же такое «инновационная теория предпринимательства», или «инновационное развитие», как принято называть данную категорию в настоящее время в Республике Беларусь. Мы считаем, что данная категория – это не программа конкретных мероприятий, утвержденная коллективным органом управления и растиражированная прессой, выполняющая которые предприятия могут выйти и находиться на передовых позициях в сфере бизнеса и побеждать конкурентов.

Ключевое значение в инновационной теории предпринимательства имеет физическое лицо – человек в единственном числе – являющийся носителем инновационных предложений. Причем в голове этого менеджера должно находиться много вариантов возможных действий предприятия в краткосрочном периоде. Озвучивание или печать этих вариантов приводит к потере их ценности. Практически в средства массовой информации попадают сведения о методах эффективной деятельности предпринимателя после завершения их использования. Это некрологи на прошлые предпринимательские идеи, которые принесли на определенном этапе сверхприбыль.

Теория прибыли разрабатывалась многими учеными. Прибыль получается в результате постоянно меняющейся обстановки, в которой осуществляется экономическая деятельность, и связанной с меняющейся обстановкой неопределенности в отношении исхода альтернативных курсов действия. Прибыль -- это остаток, если он вообще есть, остающийся предпринимателю после того, как он выплачивает в соответствии с контрактом согласованные доходы нанятым факторам [19].

Рассмотрев определения предпринимателя с позиции различных авторов, мы должны сделать несколько выводов.

Первым выводом мы считаем то, что предпринимательские способности человека – это особый дар (и бремя), который есть у определенной части людей, имеющих развитое абстрактное мышление и которые могут в повседневной деятельности выходить за рамки логических догм и правил.

Второй вывод – предприниматель всегда действует с целью личного интереса. Предпринимательский интерес реализуется в форме получения прибыли, решении научной или технической проблемы, достижении власти над другими людьми (или ее сохранении), достижении военных побед. Это формирует соответствующие сферы предпринимательской деятельности: бизнес, наука, государственная власть, военная сфера и др.

В каждой из отмеченных сфер предприниматель проявляет максимальные способности для того, чтобы быть первым (или лидером на определенном уровне). Действия предпринимателя могут переходить из одной сферы в другую или пересекаться. Для решения предпринимательского интереса в одной из сфер могут привлекаться предприниматели из других сфер.

Практика подтверждает, что достижение темпов роста в любой сфере деятельности человека, превышающих темпы эволюционного развития, возможно только используя предпринимательские способности. Опережающее развитие человеческого общества осуществляется на основе личного интереса людей, имеющих предпринимательские способности. Деятельность предпринимателя важна не только для рыночной экономики. Примеры деятельности диктатур и государств с директивной экономикой подтверждают, что этим государствам после вхождения в кризис необходимо предпринимательство как средство спасения, как своеобразное лекарство от неумелого управления¹².

«Я представляю предпринимателя не как источник новшеств, но как субъекта, бдительно к возможностям, которые уже существуют и ждут того, чтобы их заметили. Точно так же в

¹² Вспомним период военного коммунизма (о котором стараются не говорить) и период новой экономической политики в России (о котором активно говорят, делая акцент на слове «новой») (авт.)

экономическом развитии предприниматель должен представляться реагирующим на возможности, а не создающим их; использующим прибыльные возможности, а не порождающим их. Без предпринимательства, без бдительности к новым возможностям получения сверхприбыли, долгосрочные выгоды могут остаться неиспользованными» [19].

Предпринимательская деятельность подразумевает не только поиск новых идей в бизнесе, но создает неопределенность и несение бремени риска. Дорога, по которой идет предприниматель, не имеет внешних страховок. Используя различные приемы и методы, предприниматель вынужден осуществлять поиск информации, которая подтверждает, что его идея уже кем-то используется или в настоящее время является не задействованной.

Теория созидательного разрушения, разработанная И. Шумпеттером, заключается в том, чтобы: "...реформировать или революционизировать модель производства путем применения изобретения или, в более общем виде, непроверенной технологической возможности для производства нового товара или старого новым способом, путем открытия новых источников снабжения материалами или новых рынков сбыта для продукции, путем реорганизации отрасли" [20, с. 183].

Для Шумпетера сущность предпринимательства заключается в способности вырваться из рутины, разрушить существующие структуры, сдвинуть систему с траектории равномерного, кругооборота и потока равновесия. Предпринимательство – это разрушительная, нарушающая равновесие сила, которая выводит рынок из сонного состояния равновесия (выделено автором).

Позиция Шумпетера по оценке предпринимательской деятельности совпадает с позицией Маркса. Они считают, что она (предпринимательская деятельность) является источником эволюционного процесса, который и составляет капитализм. "Открытие новых рынков, внутренних и внешних, и развитие экономической организации от ремесленной мастерской и фабрики до таких концернов, как "U.S. Steel", иллюстрирует все тот же процесс экономической мутации, ... который непрерывно революционизирует экономическую структуру *изнутри*, разрушая старую структуру и создавая новую (выделено автором). Этот процесс «Созидательного Разрушения» является самой сущностью капитализма" [20, с. 127--127 (курсив в оригинале)].

В трактовке предпринимательства определенное отличие имеется у Израэля М. Кирцнера, последователя Людвига фон Мизеса в книге «Конкуренция и предпринимательство» [21].

И. Шумпетер считает, что основу в процессе предпринимательской деятельности составляет деятельность предпринимателей-лидеров, *которые внедряют новаторские идеи. Однако в реальности сферу бизнеса представляют не только лидеры но и целый слой начинающих предпринимателей (Кирцнер называет их сонма "подражателей")*, идущих по следам предпринимателей-лидеров.

В то время как именно лидеры временно создают себе сверхприбыль и поднимают экономику и государство на более высокий уровень экономического развития, представители мелкого бизнеса приводят экономику в состояние покоя на новом, более высоком уровне равновесия. Их активность, восстанавливающая равномерный кругооборот, по нашему мнению, также является предпринимательской деятельностью. Они подражают лидерам, часто работают с низкой прибылью, а в отдельных случаях и с убытками. В эту категорию попадают те предприниматели, которые не смогли своевременно узнать информацию о новациях, кто не смог осуществить перевод иммобилизованных активов в денежные средства для организации нового производства или своевременно получить кредит. Каждый из предпринимателей-лидеров на определенной стадии развития попадает в эту категорию бизнеса. На следующем цикле созидательного разрушения они могут оказаться в роли аутсайдеров или банкротами.

Капиталистическое развитие для Шумпетера состоит из внезапных приливов предпринимательской, инновационной энергии, постоянно заглушаемой подражателями и рутинерами [19, с. 280 и далее].

И предприниматели-лидеры, и предприниматели-подражатели решают одну цель – получение прибыли. Каждый из них стремился получить сверхприбыль. Однако в конкурентной борьбе побеждают наиболее удачливые. Для того, чтобы им находиться на высшем уровне, они должны постоянно осуществлять процесс созидательного разрушения, прекращая производство продукции, находящейся на стадии устойчивого снижения рентабельности. При этом, для обеспечения устойчивого состояния бизнеса, созидание новой идеи начинается задолго до того, как выпускаемый товар станет низкорентабельным. Передовые концерны начинают разрабатывать будущий товар сразу же после начала выпуска нового. По науко-

емким отраслям этот процесс идет с еще большим опережением, когда на разных уровнях готовности разрабатываются товары трех – четырех уровней. Все это осуществляется в закрытом режиме, часто сопровождается тупиковыми вариантами. При этом, затраты по разработке новых видов продукции достаточно просто отнести на себестоимость выпускаемой продукции, снизить уровень уплаты налогов и скрыть реальный уровень рентабельности.

Предприниматели-подражатели необходимы лидерам. Первые согласны оставлять им часть прибыли от производства товаров, не обеспечивающих сверхприбыли. Главной причиной этого являются особенности технологии созидательного разрушения. Для того, чтобы осуществить внедрение нового товара в соответствии с «непрерывным штормом» Шумпетера, необходимо осуществить «разрушение» действующего производства. Причем такое «разрушение» не должно привести к финансовому разрушению. То есть, необходимо реализовать действующее оборудование, проработавшее два-три года, и заменить его более совершенным. Кто может выступить покупателем данного оборудования? Без сомнения – Кирцнеровский подражатель активных предпринимателей (лидеров).

Созидательное разрушение, проводимое предпринимателем, является тем источником внешней силы, которая дает новый импульс для ускорения кругооборота капитала предприятия. Особенность его состоит в том, что созидание новых и разрушение уже действующих предпринимательских возможностей находятся по разные стороны от оси вращения активов. Это позволяет создать не просто эффект силы, а создает вращательный момент относительно оси.

Предприниматель стремится осуществлять новые комбинации, искать предпринимательские возможности, по мнению И. Шумпетера, по следующим мотивам:

- прежде всего, это мечта и воля основать свою частную империю и в большинстве случаев, хотя и не всегда, — свою династию;
- вторая группа мотивов связана с волей к победе. Сюда входит, с одной стороны, желание борьбы и, с другой — стремление к успеху ради успеха;
- наконец, третья группа мотивов связана с радостью творчества, которая проявляется и в других случаях, но только здесь становится определяющим моментом поведения. Это и просто удовольствие, получаемое от работы: «просто хозяин» еле справляется с нагрузками трудового дня, в то время как у индивида нашего типа остаётся избыток сил, который он может применить где угодно, в том числе и в экономике» [20, с. 193].

Мы считаем, что в последние годы роль предпринимателя (в единственном лице) существенно снизилась. Дальнейшее развитие капитализма, расширение глобализации приводит к тому, что фигура собственника уходит в небытие. Остаются наемные менеджеры высшего и нижнего звена. Они работают по контракту, который ограничивает свободу выбора; получают высокую заработную плату, которая не стимулирует риск и поиск предпринимательской возможности.

Принцип личного интереса предпринимателя в бизнесе состоит в том, что предприниматель должен иметь возможность получить доход, ограниченный величиной чистой прибыли предприятия.

2.7 ПРИНЦИП ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Развитие фондового рынка ценных бумаг в последние 10-15 лет привело к резкому увеличению котировки акций многих корпораций. За прошедшие годы возросла скорость движения капитала, рост и падение капитализации, возросли суммы, возрос риск финансовых потерь. «Основными критериями успешной работы компаний стала их биржевая капитализация, потеснившая такие показатели, как прибыль и рентабельность», - пишет В.Ф. Палий, что подтверждает имеющуюся тенденцию [1, с.19; 3, с.5].

Возникает естественный вопрос – откуда появляется дополнительный капитал на финансовом рынке, если совокупный рост котировки акций не сопровождается приростом товарной массы? В предыдущих примерах мы рассмотрели, что перелив капитала от одного собственника к другому не приводит к его совокупному росту, и, как правило, подчиняется закону сохранения энергии, в нашем случае - капитала.

Соотношение «собственник – капитал» в оценке человека предполагает, что ведущим в этой связке является собственник. Он определяет направления движения своего капитала, форму его существования (банковский вклад, драгоценные металлы, акции и другие), место

нахождения, другие параметры. Мы считаем, что после достижения определенной величины и скорости капитала в соответствующей сфере, ведущая роль постепенно переходит к капиталу. Он становится «одушевленным» и начинает управлять действиями своего собственника. Очень богатые люди становятся слугами собственного богатства, часто - заложниками (а в отдельных случаях – жертвами) своего капитала. Эта трактовка является нашей гипотезой, которая требует отдельного научного исследования, однако у нас появляется определенное основание сказать, что при вымывании капитал находит более эффективного, активного собственника (а не наоборот).

Рыночные отношения прямо не являются причиной появления дополнительного капитала. Но рыночные отношения создают основу для рискованных действий предпринимателя, как на стадии поиска предпринимательской возможности, так и при ее реализации. Одним из главных законов (юридических) в условиях рынка каждого государства является закон о банкротстве. Он предусматривает условия, при которых предприятие может быть в судебном порядке ликвидировано. Основной причиной ликвидации предприятий при банкротстве является невозможность рассчитаться по своим обязательствам перед кредиторами. В системе ПСОНИК предприятие является объектом, создаваемым человеком, его сознанием [4]. Этот человек называется предпринимателем.

Предприниматель, создавший предприятие, которое в результате его действий (или действий внешнего окружения) оказалось банкротом и ликвидировано, несет ответственность в пределах ранее внесенного в уставный фонд капитала. При этом должник – юридическое лицо – считается ликвидированным и свободным от долгов» [22]. В результате банкротства предприниматель (руководитель предприятия) увольняется в связи с ликвидацией предприятия.

Реальность подтверждает, что за банкротством в бизнесе практически всегда стоят конкретные предприниматели, которые в связи с неудачей при разработке и внедрении предпринимательской возможности или преднамеренных действий привели предприятие к ликвидации. Последующие банкротства, которые могут произойти с кредиторами, волнуют только общественность и государство, поскольку конечным звеном в цепочке возможных финансовых крушений наиболее пострадавшим становится государство. Оно аккумулирует все непогашенные косвенные задолженности.

При банкротстве предприятия предприниматель несет ответственность только тем капиталом, который он первоначально вложил в создаваемое предприятие. Все остальные обязательства (перед персоналом по оплате труда, государством по оплате налогов, кредиторами по оплате за ресурсы, банками за полученные кредиты, перед другими кредиторами), не удовлетворенные в связи с недостаточностью средств брало на себя предприятие. Договора на выполнение этих обязательств заключались так называемым «юридическим лицом», то есть субъектом хозяйствования, созданным по идее предпринимателя и зарегистрированным законодательным органом. При ликвидации предприятия решением суда потери учредителя (предпринимателя) в большинстве случаев во много раз меньше, чем потери кредиторов. А в случае преднамеренного банкротства (в случае, если оно не доказано судом) собственник предприятия-должника получает относительный приоритет на рынке в связи с потерями кредиторов-конкурентов.

Особо необходимо отметить, что у отдельных предприятий, выходящих на ликвидацию в связи с банкротством, часто имеется задолженность перед экосистемой по восстановлению нарушенных предприятием земельных угодий, экологического ущерба окружающей среде, оставшимися вредными и ядовитыми отходами. Обязанность за восстановление этих последствий автоматически возлагается на государство.

В такой ситуации главное для предпринимателя – лично не совершить уголовно наказуемых действий и не создать ситуации, при которой может быть применена субсидиарная ответственность. А для избежания больших финансовых потерь предприниматели создают одновременно несколько предприятий, учредителями которых выступают третьи лица или предприятия. Это позволяет обеспечить высокий уровень защиты жизнеспособности бизнеса и не допустить существенных потерь лично предпринимателю.

Принцип ограниченной ответственности предпринимателя имеет в бизнесе определяющее значение. Он создает условия для осуществления предпринимательских возможностей, имеющих высокий уровень риска.

За спиной предпринимателя всегда стоит государство, оно гарантирует ему защиту от таких же как он предпринимателей-конкурентов. С другой стороны, принцип ограниченной ответственности предполагает, что такую же ограниченную ответственность в предпринимательстве несут и другие стороны – покупатели, поставщики, работники. Это создает обязательные условия постоянной бдительности при осуществлении предпринимательской деятельности. Банкротом может стать каждый предприниматель.

Принцип ограниченной ответственности – это гарантированная государством возможность осуществлять рискованные операции в бизнесе и не нести при этом полной ответственности за возможные отрицательные последствия перед кредиторами, государством и обществом, если предприниматель не допустил уголовно наказуемые действия.

2.8 ПРИНЦИП ОТВЕТСТВЕННОСТИ ПОКОЛЕНИЙ

Финансовая устойчивость предприятия в современных условиях в значительной степени зависит от финансовых обязательств государства, сформированных на протяжении прошлых периодов.

Деятельность государственного аппарата во всех сферах сопровождается потреблением финансовых ресурсов. Государству нужны деньги как для деятельности государственных органов и служб, так и для исполнения конституционных обязательств перед гражданами. Кроме этого, средства нужны для реализации политических и идеологических целей, которые преследует руководство государства на конкретном историческом этапе. Основным источником государственных расходов является государственный бюджет.

Однако не всегда деятельность правительства и законодательной власти осуществляется в рамках утвержденного государственного бюджета. В отдельных случаях возникает необходимость в государственных расходах, не предусмотренных на текущий год. В первую очередь это те расходы, запланировать которые не представляется возможным, такие как стихийные бедствия и природные катаклизмы, эпидемии, внешние агрессии (войны), мировой финансовый кризис и др. Обычно, резервы для таких целей в бюджете закладываются в размере среднестатистической вероятности, которых, как правило, не достаточно в реальной ситуации.

В этом случае государство вынуждено применять «непопулярные» меры привлечения финансовых источников. Основными из них являются:

- выпуск государственных ценных бумаг и их свободная или принудительная реализация;
- получение кредитов и займов из внешних источников;
- эмиссия денежных знаков.

Рассмотрим приведенные выше действия правительства с позиции перелива капитала из будущего [23].

Выпуск государственных ценных бумаг известен со времени Джона Ло – знаменитого финансиста начала XVIII века, который разработал и испытал на практике финансовую систему, основанную на акциях и фондовой бирже. Внедрение данной системы во Франции привело к расцвету (1719 год) и развалу финансов государства (1720 год) [6]. В современных условиях применяется большинством государств.

Получение кредитов и займов от внешних источников. Для решения этих задач в мировой практике существуют специальные финансовые институты – Международный валютный фонд (МВФ), Мировой банк реконструкции и развития и др.

Ситуации, когда правительство обращается к услугам данных организаций, возникают достаточно часто. Особенностью данного источника является его кредитная чистота, то есть имеется кредитор, определена цель получения кредита, сумма кредитных средств, условия предоставления и сроки погашения. Причины, по которым правительство обращается за данными кредитами, могут быть самыми разными: неурожай сельскохозяйственных культур, который грозит голодом населению страны; эпидемия, приводящая к смерти людей; строительство сооружений от наводнения; ликвидация последствий экологических или техногенных катастроф и др. Почти всегда эти действия осуществляются за счет финансовых средств, которые предстоит возвращать будущим поколениям.

Эмиссия денежных знаков позволяет получить источник финансирования без особых затрат. Достаточно только решения законодательного органа в соответствии с конституцией.

Такие действия осуществляются многими государствами, особенно при стихийных бедствиях или ведении войны. Общественное мнение при этом с пониманием относится к неизбежным последствиям – инфляции. Инфляция – это обесценение денег, проявляющееся в форме роста цен на товары и услуги, не обусловленного повышением их качества. Отрицательные последствия необоснованной денежной эмиссии распределяются между гражданами и коммерческими предприятиями.

Однако каждое из этих событий оставляет своеобразный след, причем след не только в истории или в душах обманутых граждан. Остается конкретный след в финансовой сфере. Примером могут служить финансовые средства, получаемые на протяжении 2008-2009 годов правительством США для стабилизации финансовой системы за счет увеличения Национального долга, кредиты правительству Украины для стабилизации экономики, кредиты правительства Республики Беларусь, получаемые для стабилизации курса национальной валюты и другие действия, причиной которых является неэффективное управление экономикой и политикой государств в долгосрочном периоде.

Расчет влияния финансового следа конкретного государства на планируемый период позволяет объяснить причину высокого уровня налоговой нагрузки на предприятия и население. Возврат полученных ранее кредитов впоследствии может привести страну в экономическую и политическую зависимость. Особо следует отметить зависимость одной страны от другой, когда одна из них использует валюту в качестве средств золотовалютного фонда. Та часть национального резерва государства или граждан, которая сформирована в валюте другого государства, является заложником курса валюты, устанавливаемого за рубежом. Такая ситуация в настоящее время реализуется правительством США посредством экспорта доллара США в качестве международного платежного средства и средства накопления [8].

В книге Джона Перкинса «Исповедь экономического убийцы» представлен на суд специалистов еще один вариант получения внешних кредитов для решения внутренних проблем государства. По его мнению, кредиты выдаются для развивающихся стран практически принудительно. Как пишет автор, являющийся на протяжении многих лет экономическим киллером, «...у моей работы две главных цели. Во-первых, я должен обосновать огромные международные кредиты, которые будут перенаправлены в MAIN и другие американские компании (такие как «Bechtel», «Halliburton», «Stone amp; Webster» и «Brown amp; Root»), с помощью крупных инжиниринговых и строительных проектов. Во-вторых, я должен обеспечить банкротство стран, получающих кредиты (разумеется, после того, как они заплатят MAIN и другим американским подрядчикам), для того, чтобы они были навсегда признательны своим кредиторам и были бы легкой добычей, когда нам понадобятся их услуги, включая военные базы, голоса в ООН или доступ к нефти и другим природным ресурсам» [8, с.15].

На основании приведенных примеров, мы можем признать, что правительство конкретного государства в условиях развитых финансовых отношений может получить дополнительные финансовые средства, не входящие в состав государственного бюджета.

Эти меры правительства формируют финансовый след. Однако финансовый след может быть сформирован не только как результат получения и использования финансовых ресурсов с низкой эффективностью или с ущербом, но и как результат бездействия правительства или его некомпетентности. Так, государства бывшего СССР не создавали накопительные пенсионные фонды, что привело к необходимости использовать принцип «ответственности поколений» после развала Союза.

Наличие ответственности поколений, которым не обременены товаропроизводители других стран, ставит предприятия Республики Беларусь и других государств в неравные условия на рынке товаров и услуг. Компенсировать указанные затраты можно за счет снижения доли заработной платы в структуре товаров или чистой прибыли, что сказывается на правах сегодняшних работников.

Мы видим, что действие закона вымывания капитала при продвижении товаров и услуг отечественных предприятий приводит к тому, что часть выручки от реализации продукции направляется на содержание пенсионеров и возврат кредитов государства, полученных в предыдущие периоды, и имеет конечное потребление.

Правительство, обремененное финансовыми обязательствами предыдущих руководителей государства, которые мы называем финансовым следом, вынуждено принимать конкретные меры по решению имеющихся и «подаренных» проблем.

Принцип ответственности поколений для предприятия значит, что в государстве, где оно функционирует, имеется финансовая задолженность по ранее полученным кредитам, займам, реализации ценных бумаг, неисполненным обязательствам перед кредиторами или гражданами. Данная задолженность формирует финансовый след, который действующее правительство обязано погашать. Погашение данной задолженности осуществляется через систему дополнительных налогов или неналоговых платежей с предприятий и граждан. Погашение задолженности государства перед будущим мы назвали принципом ответственности поколений.

Принцип ответственности поколений состоит в том, что в рамках государства имеется финансовая задолженность, возникшая в прошлые периоды как результат деятельности правительства, компенсировать которую действующее правительство может только методом дополнительного налогообложения предприятий и граждан в настоящее время.

Если у государства имеется финансовый след, то все субъекты хозяйствования и граждане находятся под его воздействием. В результате дополнительного налогообложения при такой ситуации снижается эффективность деятельности капитала. Это является одной из причин, которая снижает инвестиционную привлекательность государства для внешних инвесторов и способствует вывозу капитала в другие страны, как финансового, так и интеллектуального.

2.9 ПРИНЦИП НЕОБРАТИМОСТИ ЗАТРАТ В БИЗНЕСЕ

Осуществляя поиск предпринимательской возможности в бизнесе, предприниматель идет на определенный риск не достичь поставленной цели. Однако независимо от результатов будущего поиска и внедрения предпринимательской возможности, в настоящее время ему приходится осуществлять определенные затраты.

Рассмотрим их. На первом этапе поиска происходит изучение информации по рынку, потенциальным покупателям и конкурентам. Изучаются новые научные, технические и технологические открытия, изобретения, а также тенденции в развитии уровня доходов различных слоев населения. Чтобы получить данную информацию, предприниматель должен не только изучить литературные источники, прессу, но и осуществлять платежи организациям и физическим лицам, владеющим инсайдинговой информацией.

После принятия решения об осуществлении предпринимательской возможности на предприятии наступает период активного осуществления текущих и капитальных затрат по созданию технологической возможности производства нового товара и монополизации рынка ресурсов.

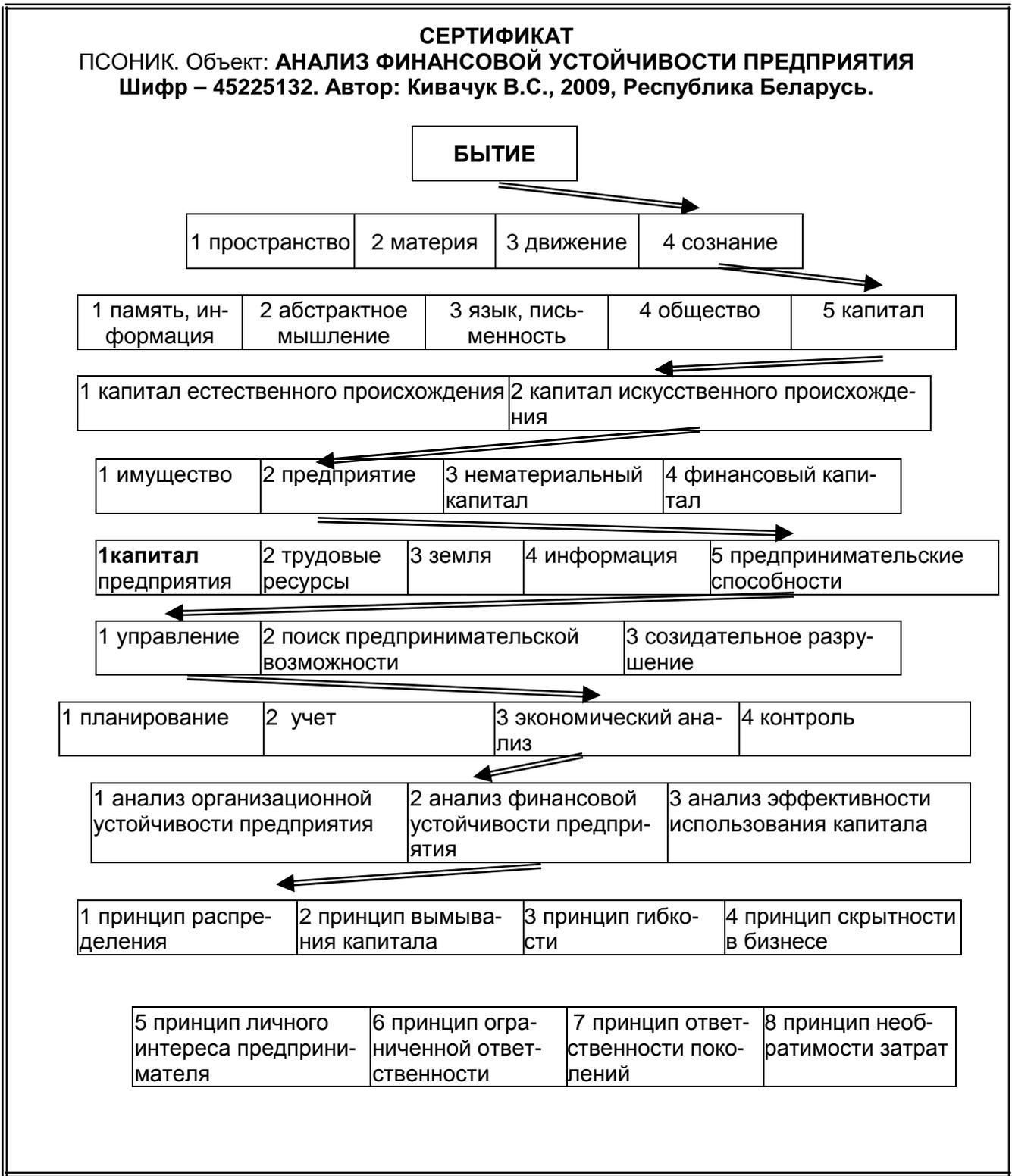
При успешной реализации предпринимательской возможности они полностью покрываются за счет полученной сверхприбыли. В случае неудачи в реализации предпринимательской возможности они списываются на убытки того периода, в котором они совершены. Предприниматель при этом получает личный опыт о том, что примененный вариант идеи на данном этапе является тупиковым. Как правило, эта информация остается личным «неосязаемым активом или капиталом» предпринимателя и не доводится до сведения общественности¹³.

При наступлении нового периода подготовки предпринимательской возможности прошлые потери не учитываются. Они также не отражаются в финансовой отчетности. Необратимые затраты исчезают в финансовых результатах прошедших лет.

Как отмечают Самуэльсон, Кирцнер и другие ученые, необратимые затраты вообще не являются затратами, с точки зрения настоящего времени. То есть, если в прошлом были произведены безвозвратные затраты, то они не должны влиять и не влияют на принимаемые в настоящее время решения. Поскольку прошлые ошибки – это прошлые ошибки, то жертвы, принесенные предпринимателем в прошлом, которых нельзя было избежать ни при какой линии поведения, возможной в настоящий момент, просто не оказывают никакого влияния на настоящий выбор альтернативных курсов действий, возможных сейчас [24, 25].

Даже если в результате реализации предпринимательской возможности менеджера предприятие оказалось в ситуации банкротства и было ликвидировано решением суда, имеющаяся непогашенная кредиторская задолженность должника списывается, а физические лица, осуществлявшие руководство предприятием, признаются свободными от долгов [22]. Они могут начинать очередной цикл поиска предпринимательской возможности и организовывать предприятие. В этом им помогает принцип ограниченной ответственности.

¹³ Чтобы дать возможность ошибиться конкурентам.



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

Принцип необратимости затрат в бизнесе подтверждает, что затраты, понесенные в процессе предпринимательской деятельности в прошлые периоды, должны быть отнесены на эти периоды, и компенсации по ним никто не осуществит.

Принцип необратимости затрат позволяет предприятию все расходы по неосуществленным предпринимательским возможностям списывать по итогам года на затраты и начинать следующий год с «чистого листа». Этому содействуют ряд принципов, приведенных выше.

2.10 МЕСТО АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В ПЕРИОДИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ ОБЪЕКТОВ НАУЧНОГО ИССЛЕДОВАНИЯ

Использование ПСОНИК позволяет логически завершить обоснование принципов финансовой устойчивости предприятия на уровне настоящего исследования (смотри рисунок).

Поэтому дальнейшее развитие методов экономического анализа предприятия мы будем проводить в направлении, раскрывающем тот элемент бытия, который приведет исследование к объекту «предприятие» и предметам исследования этого объекта.

Объект «Анализ финансовой устойчивости предприятия» рассмотрим на примере разработанного автором Сертификата ПСОНИК.

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».

Выводы.

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.

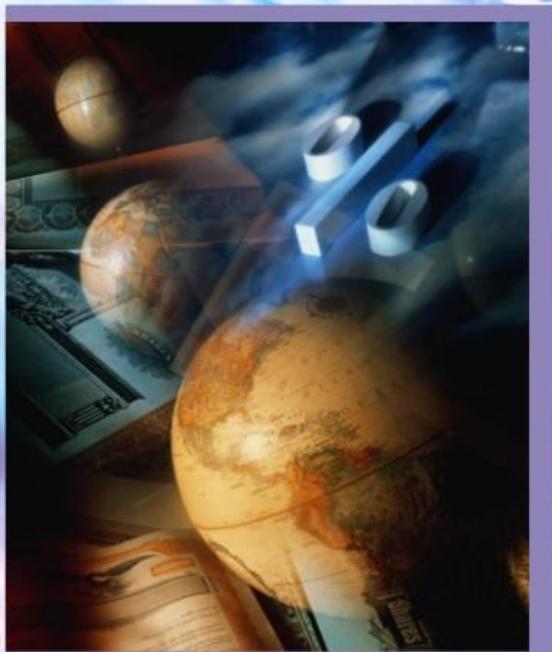
Данные принципы финансовой устойчивости предприятия могут быть формализованы. На основе изложенной системы принципов может быть построена методика оценки долгосрочной финансовой устойчивости предприятия при выдаче инвестиционного кредита или осуществления финансового оздоровления.

Литература

1. Проблемы развития теории бухгалтерского учета, анализа и контроля: монография. - Брест-Житомир: ЖГТУ, 2004. – 256 с.
2. Золотарев В.Г. Экономика: Энциклопедический словарь. – Мн.: Интерпрессервис; Книжный Дом, 2003.- 720 с. С.418-419.
3. Палий, В.Ф. Теория бухгалтерского учета: современные проблемы / В.Ф. Палий. – М.: Изд-во «Бухгалтерский учет», 2007. – 88 с.
4. Кивачук, В.С. Экономический анализ и контроль при оздоровлении предприятия. Монография. – Брест: Издательство БрГТУ, 2007. – с. 196.
5. Санация предприятия в условиях кризиса: монография. / В.С. Кивачук, Т.В. Волчик, Н.В. Глузук [и др.]. Под. общ. ред. В.С. Кивачука. – Брест: БГТУ, 2004 г. – 620 с.
6. Аникин, А.В. Юность науки: жизнь и идеи мыслителей-экономистов до Маркса / А.В.Аникин. – М.: Издательство политической литературы, 1971. - 310 с.
7. Кивачук, В.С. Анализ финансово-хозяйственной деятельности коммерческой организации в условиях банкротства: монография / В.С. Кивачук. – Брест: Издательство Брестского государственного технического университета, 2001. – 279 с.
8. 5. Перкинс Джон. Исповедь экономического убийцы. - М.: Претекст, 2008. – 363 с.
- 9.Абаринов А. Заговор демократов / Совершенно секретно. Международный ежемесячник. №3 (178) март – 2004.
10. Лучшие менеджеры Уолл-стрит смеются последними. Источник <http://tyt.by/> Lenta.ru. Дата доступа 17.04.2008.
11. Нидлз, Б. Принципы бухгалтерского учета / Б.Нидлз, Х.Андерсон, Д.Колдуэлл; пер. с англ.; под ред. Я.В.Соколова. - М.: Финансы и статистика, 1993. – 496 с.

12. Кивачук В.С., Лазарева Н.В. Скрытые затраты как фактор возможного банкротства предприятия. Управление международным маркетингом на малых и средних предприятиях // Сборник статей международной научно-практической конференции. Под ред. А.И. Рубахова. – Брест-Ченстохова: Изд-во БрГТУ, 2000 в 2-х частях, часть II. – с.204.
13. Шумпетер, Й.А. История экономического анализа / Й.А. Шумпетер.: в 3-х т. / Пер. с англ. Под ред. В.С.Автомонова. - СПб.: Экономическая школа, 2004.
14. Палий, В.Ф. Комментарий к международным стандартам финансовой отчетности / В.Ф. Палий. – М.: Аскери, 1999. – 352 с.
15. Пушкар М.С. Метатеорія обліку, або якою повинна стати теорія: монографія. – Тернопіль: Карт-бланш, 2007. – 359 с.
16. Бутинець, Ф.Ф. Бухгалтерський облік: роздуми вченого. – Житомир: ПП «Рута», 2001. с.100.
17. Кирейцев Г.Г. Глобализация экономики и унификация методологии бухгалтерского учета. – г. Житомир: ЖГТУ, 2007. – 68с.
18. Мизес Л. фон. Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории. – М.: ОАО НПО «Экономика», 2000. – С. 239
19. Шумпетер, Йозеф. Теория экономического развития: (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) / Й. Шумпетер; пер. с нем. В.С. Автомонова и др. ; Общ. ред. А.Г. Милейковского; — М.: Прогресс, 1982. — 455 с.
20. Шумпетер И. Капитализм, социализм и демократия. – М.: Экономика, 1995. - 183 с.
21. Израэл М. Кирцнер. Конкуренция и предпринимательство; пер. с англ. под ред. проф. А.Н. Романова. -- М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. -- 239 с.
22. Закон Республики Беларусь №423-з от 18 июля 2000 г. «Об экономической несостоятельности (банкротстве)» (в ред. от 14.07.2009 N 41-3).
23. Кивачук В.С. Принцип симметрии при определении финансовой устойчивости предприятия (письмо юбилярам) // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Міжнародний збірник наукових праць. / Серія: Бухгалтерський облік, контроль і аналіз. Випуск 3 (12). / Відповідальний редактор д.е.н., проф. Ф.Ф. Бутинець. – Житомир: ЖДТУ, 2008.
24. Samuelson P.A. Economics, 8th ed. -- N. Y.: McGraw-Hill, 1970. – P. 443;
25. Kirzner I.M. Market Theory and the Price System. -- N. Y.: Van Nostrand, 1963. – 190 f.

ЧЕТВЕРТАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ СТУДЕНЧЕСКАЯ НАУЧНАЯ
КОНФЕРЕНЦИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ УНИВЕРСИТЕТОВ
"СТУДЕНЧЕСКАЯ НАУЧНАЯ ЗИМА В БРЕСТЕ - 2009"



Секция
«Совершенствование
развития учета,
анализа и
контроля
в современных
условиях»

УДК 657

Новикова Н.М.

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

УО «Белорусский государственный университет транспорта» г. Гомель

**ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА МАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ В
СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ БЕЛОРУССКОЙ ЖЕЛЕЗНОЙ ДОРОГИ**

На сегодняшний день управление материальными ресурсами и производственными запасами является актуальной задачей для предприятий любого сектора экономики, так как это является необходимым условием снижения себестоимости продукции, роста прибыли и рентабельности. Поскольку зачастую материальные ресурсы занимают значительный удельный вес в себестоимости продукции, ухудшение эффективности их использования скажется на конечных результатах деятельности предприятия. Необходимым условием для выполнения планов производства является обеспечение предприятия материальными ресурсами необходимого ассортимента, качества и количества. В процессе своей деятельности предприятие должно стремиться к снижению удельных расходов сырья, материалов, топлива, экономии материальных ресурсов, внедрению в производство новых, более экономичных материалов, оптимизации общего размера и структуры материальных ресурсов и т.д. Важным аспектом при управлении материальными ресурсами является выбор метода оценки материальных ресурсов при списании в производство. В случае необоснованного выбора какого-либо метода можно как искусственно занижить, так и завысить себестоимость производимой продукции, что в дальнейшем повлечет за собой нежелательные последствия. Выбор и последующее использование метода оценки материальных ресурсов должны наиболее точно отражать затраты и быть просты в применении.

Бухгалтерский учет материальных ресурсов регламентирован Законом Республики Беларусь "О бухгалтерском учете и отчетности" от 26.12.2007 г. №302-з и Инструкцией о порядке бухгалтерского учета материалов, утвержденной Постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 17 июля 2007 г. №114, в соответствии с которыми материальные ресурсы принимают к учету по фактической себестоимости их приобретения (рисунок 1). Однако на

практике, как оказывается, не всегда возможно выполнение данного требования, в частности в структурных подразделениях Белорусской железной дороги, в силу некоторых особенностей, свойственным Белорусской железной дороге.

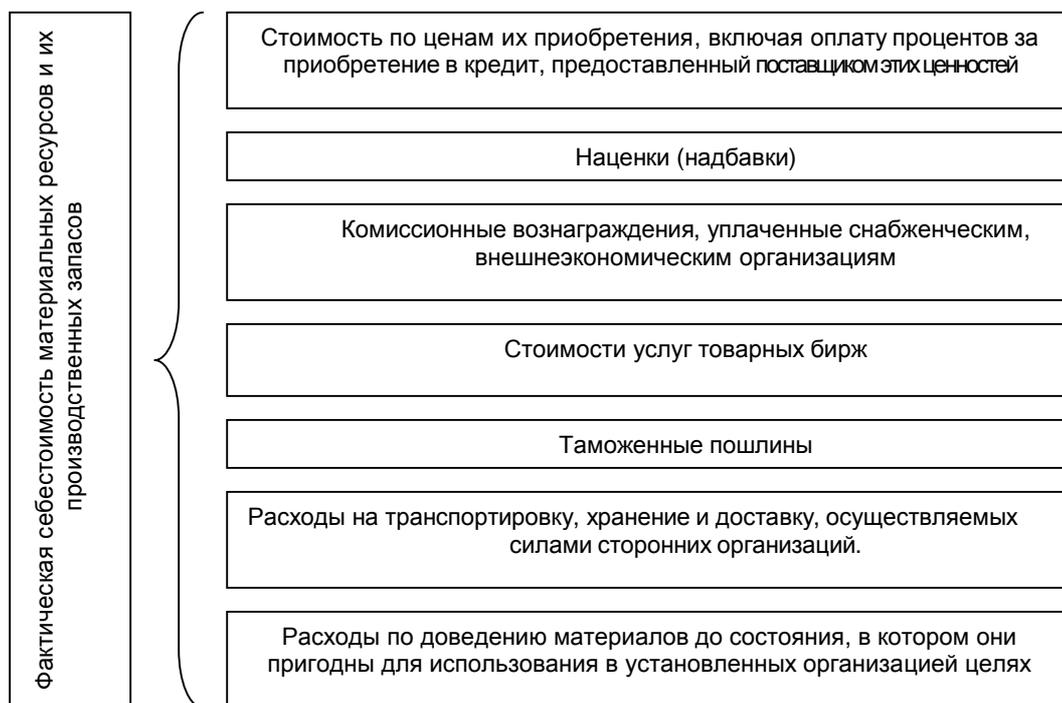


Рисунок 1 – Состав фактической себестоимости материальных ресурсов

Белорусская железная дорога представляет собой сложную систему, управление которой построено по производственно-территориальному принципу, и представлена шестью отделениями дорог, 17 локомотивными депо, 12 вагонными депо, большим количеством станций и других предприятий. Бесперебойная и слаженная работа всех звеньев Белорусской железной дороги достигается при условии регулярного и ритмичного снабжения всех структурных подразделений материалами, запасными частями, оборудованием и различными изделиями по широкой номенклатуре. С целью централизованного снабжения структурных подразделений материальными ресурсами создано специализированное предприятие дорожно-го подчинения УП «Белжелдорснаб», которое предусматривает постоянную и оперативную работу по размещению заказов, заключению договоров с предприятиями-поставщиками на поставку определенных материальных ресурсов, а также по контролю за выполнением данных заказов. На отдельных территориях железной дороги материально-техническим снабжением занимаются отделы материально-технического снабжения (при каждом отделении железной дороги).

Схематично процесс централизованного заготовления материальных ресурсов представлен на рисунке 2.

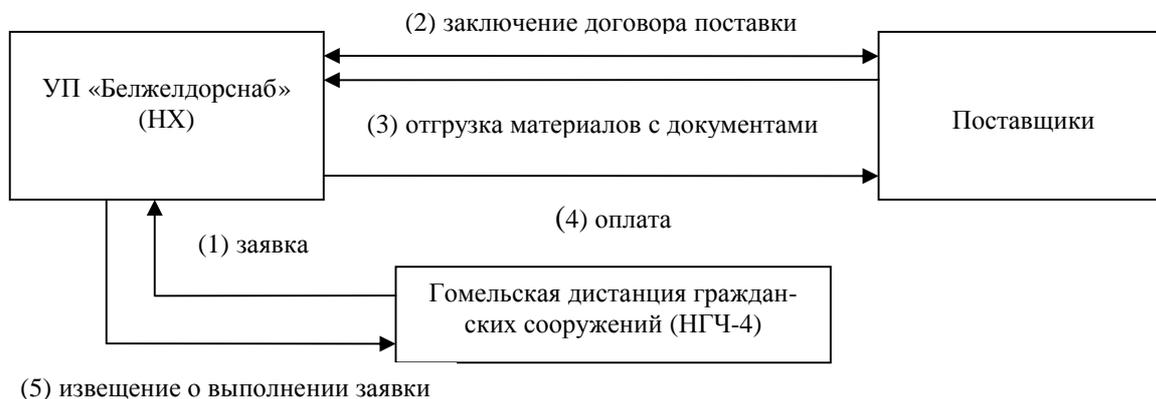


Рисунок 2 – Организация централизованного снабжения материальными ресурсами через УП «Белжелдорснаб» (НХ)

В связи с тем, что процесс заготовления для данного предприятия является основным видом деятельности, все затраты, связанные с ним, собираются на счете 20 «Основное производство». То есть уже существует некоторое отклонение от стандартов: приобретенные материальные ресурсы учитываются не на счете 10 «Материалы», а на счете 20 «Основное производство». Структура Белорусской железной дороги устроена таким образом, что Управление железной дороги финансирует деятельность своих отделений дороги, которые в свою очередь финансируют деятельность структурных подразделений, относящихся к ним. Управление железной дороги также финансирует и расходы УП «Белжелдорснаб», совершенные в результате финансово-хозяйственной деятельности. Далее заготовленные таким образом ресурсы распределяются между структурными подразделениями и передаются они по покупной стоимости, указанной в счетах-фактурах. и не включают транспортно-заготовительных расходов «Белжелдорснаб». Следовательно, структурные подразделения принимают к учету, а далее их списывают в производство материальных ресурсов не по фактической стоимости, а по покупной, что противоречит Закону «О бухгалтерском учете и отчетности», согласно которому материальные ресурсы должны отражаться в бухгалтерском учете по их фактической себестоимости.

Так как Белорусская железная дорога представлена сложной структурой, каждое подразделение имеет обособленный баланс и самостоятельно выбирает один из разрешенных методов оценки материальных ресурсов. Поэтому на железной дороге нет единого метода оценки, который применялся бы на всех структурных подразделениях. Учетная политика Белорусской железной дороги разрешает применение одного из методов оценки материальных ресурсов, рекомендуемых Инструкцией по учету материальных ресурсов:

- по фактической себестоимости каждой единицы;
- по средней себестоимости;
- по способу ЛИФО.

Каждый из методов имеет свои достоинства и недостатки и не является идеальным, поэтому выбор структурное подразделение должно производить обоснованно, учитывая особенности хозяйственной деятельности. Сравнительная характеристика методов оценки материальных ресурсов представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Сравнительная оценка методов оценки материальных ресурсов

Наименование	Преимущества	Недостатки
По себестоимости каждой единицы;	Все материалы списываются по их реальной себестоимости без каких-либо отклонений. Появляется возможность получения достоверных данных о сформированной себестоимости продукции. Материалы списываются по тем ценам, по которым они приняты к учету.	Необходим партионный учет материальных ресурсов и организация складского хранения, которая позволяет быстро отпустить материалы из нужной партии.
По средней себестоимости	Стоимость списанных материалов и, следовательно, себестоимость продукции в меньшей степени определяются колебаниями цен и могут сохраняться на довольно стабильном уровне.	Применение скользящей оценки должно быть экономически обосновано и обеспечено соответствующими средствами вычислительной техники.
ЛИФО	Удобен для минимизации налога на прибыль. Снижаются средние остатки материальных ресурсов, что приводит к увеличению оборачиваемости фондов.	Необходим партионный учет материальных ресурсов. Стоимость списанных материалов максимальна, себестоимость продукции повышается, а прибыль снижается. В результате уменьшения финансового результата организации становится менее привлекательной для инвесторов. В мировой практике данный метод отменен с 1 января 2005 года

Таким образом, при централизованном заготовлении материальных ресурсов наблюдаются отклонения от нормативно-законодательной базы на стадии бухгалтерского учета, связанные с особенностями построения организационной системы Белорусской железной дороги, которые приводят к искажению данных как о стоимости производственных запасов, так и о себестоимости производимой продукции (выполняемых работ, оказываемых услуг) на уровне структурных подразделений.

Что касается выбора метода оценки материальных ресурсов при их списании в производство, то метод ЛИФО не обеспечивает приемлемого соотношения учетных затрат с фактическими расходами отчетного периода и не пригоден для составления внешней отчетности. К тому же, в современных условиях перехода бухгалтерского учета на международные стандарты необходимо учитывать, что данный метод запрещен к использованию за рубежом.

Поэтому для структурных подразделений наиболее целесообразным будет использование метода средневзвешенных цен. Но в этом случае до конца месяца невозможно определить сумму списываемых материалов. Несмотря на указанный недостаток, метод применяется на большинстве предприятий республики.

Приведенный анализ всех методов оценки материальных ресурсов позволяет сделать выводы, что самым достоверным из всех методов является метод списания материальных ресурсов по себестоимости каждой единицы. Несмотря на то, что метод требует партионного учета и соответствующей организации складского учета (позволяющей быстро отпустить материалы из нужной партии), он позволяет предприятию закладывать в себестоимость продукции материалы по их реальной стоимости. Применение данного метода списания материальных ресурсов на структурных подразделениях Белорусской железной дороги позволит сделать учет более достоверным, а затраты, относимые на себестоимость перевозок, – точными.

Литература

1. Руков, В.Б. Методы списания материалов в производство // Консультант бухгалтера. – 2003. – №3. – С. 10–12.
2. Познякевич, В.Н. Методологические аспекты бухгалтерского учета и анализа в системе управления оборотными активами // Бухгалтерский учет и анализ. – 2008. – № 8. – С. 44–48.
3. Самойлов, И.В. Бухгалтерский учет материалов: учет выбытия // Современный бухгалтерский учет. – 2002. – № 7. – С. 16–27.

УДК 657

Витко А. П.

Научный руководитель: старший преподаватель Андрейчикова Ж.В.

УО «Белорусский государственный аграрный технический университет» г. Минск

ТРАНСФОРМАЦИИ БЕЛОРУССКОЙ ОТЧЕТНОСТИ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО: СОСТОЯНИЕ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Характерной чертой современного развития мирового сообщества является глобализация – процесс, связанный с возрастающей открытостью национальных экономик, ростом их взаимозависимости и углублением интеграции в мировую экономику. Глобализация мировой экономики, углубление в международное разделение труда, расширение торговли внесли существенные изменения в организацию и ведение бизнес-процесса и обусловили необходимость унификации норм и правил ведения бухгалтерского учета и составления отчетности [1].

В результате смены командно-административной системы на социально-ориентированную модель рыночной экономики в Республике Беларусь произошли соответствующие изменения в производственных отношениях, денежно-кредитной, фискальной, бюджетной, страховой и банковской сферах; возникли новые организационно-правовые формы хозяйствования, преобразовались социально-экономические отношения и др. Все это вместе сделало необходимым изменение существовавшей системы бухгалтерского учета и в особенности пересмотр состава, структуры и содержания бухгалтерской отчетности в соответствии с принятой в мире практикой.

В настоящее время происходит постепенная интеграция экономики Республики Беларусь в мировое экономическое пространство, что обуславливает необходимость перехода на международные стандарты финансовой отчетности (МСФО).

Национальный бухгалтерский учет сформировался в условиях командно-административной системы и поэтому мало приспособлен к отражению особенностей рыночной экономики. Именно поэтому белорусским организациям необходимо больше использовать МСФО, вариантность учета по которым значительно шире принятого в Республике Беларусь бухгалтерского учета [2].

Международные стандарты финансовой отчетности не являются сводом строгих, детальных правил ведения бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности. По сути МСФО представляют собой свод требований и правил, соблюдение которых позволяет сформировать финансовую отчетность высокого качества и степени надежности. Главной целью МСФО является унификация организации и ведения бухгалтерского учета посредством гармонизации отдельных национальных учетных систем. Использование МСФО в настоящее время имеет большое практическое значение, поскольку оно открывает доступ к мировым финансовым ресурсам, расширяет возможности взаимовыгодного сотрудничества с иностранными партнерами и потенциально способствует повышению конкурентоспособности организации на международных рынках товаров (работ, услуг), именно поэтому и должна осуществляться трансформация учетной системы Республики Беларусь на международные стандарты финансовой отчетности.

Переход отечественных предприятий и организаций к МСФО осуществляется постепенно на основе Государственной программы перехода на международные стандарты бухгалтерского учета, Концепции развития бухгалтерского учета и отчетности, принятых постановлений Правительства Республики Беларусь, направленных на совершенствование бухгалтерского учета и отчетности [3].

В настоящее время в Республике Беларусь в рамках реализации программы по внедрению МСФО разработан и принят целый ряд нормативных правовых актов, основывающихся на положениях соответствующих международных стандартов. Однако следует признать, что трансформация – процесс сложный, поэтому еще существует немало проблем и трудностей, связанных с переходом национальной отчетности на МСФО.

Одной из важнейших проблем и недостатков белорусской отчетности является то, что она составляется, прежде всего, для представления вышестоящим организациям и контролирующим органам. Отчетность, подготовленная в соответствии с МСФО, используется главным образом инвесторами и акционерами компаний [4].

Именно поэтому составление отчетности по МСФО необходимо только крупным субъектам хозяйствования, заинтересованным в доступе к международному рынку капиталов. Таких компаний в Республике Беларусь немного, большинство же представлено средними и мелкими предприятиями. Отсюда и вытекает одна из ключевых проблем трансформации, заключающаяся в том, что для большинства предприятий страны составление отчетности на принципах МСФО практического интереса не представляет.

Одной из главных проблем трансформации национальной отчетности в соответствии с МСФО является переход на концепцию «содержание превыше формы». Международные стандарты подготовлены как концептуальный документ, который ставит содержание отчетности превыше ее формы. В Беларуси нормы регулирования бухгалтерского учета традиционно носили в значительной степени директивный характер и в силу этого ориентировали на применение подхода «форма превыше содержания». Бухгалтеры скрупулезно следили за тем, чтобы документы были правильными по форме. Однако форма может неточно отражать содержание. Поскольку белорусские работники бухгалтерии мало сталкивались (или вообще не сталкивались) с концепцией «содержание превыше формы», они могут оказаться неготовыми применять ее на практике [5].

Для отечественных предприятий одной из основных проблем при внедрении МСФО становится кадровый вопрос, поскольку в стране в настоящее время практически отсутствуют высококвалифицированные и профессионально подготовленные специалисты, способные качественно формировать МСФО для различных сфер деятельности.

Среди проблем, возникающих при трансформации отчетности в соответствии с МСФО, следует выделить препятствия юридического характера и трудности, связанные с переводом МСФО на русский язык. Трудности перевода возникают из-за отсутствия профессиональных специалистов-лингвистов, владеющих бухгалтерским английским языком. По этой причине сделанные переводы не всегда являются корректными и могут исказить истинное понимание МСФО.

Одна из сложностей перехода национальной отчетности к международным стандартам состоит в том, что в Республике Беларусь в настоящий момент отсутствуют специализированные аудиторские компании высокого уровня, которые привлекаются для составления отчетности по МСФО. Предприятия, использующие МСФО, вынуждены обращаться к крупным международным аудиторским компаниям, чьи услуги весьма дороги, поэтому большинство отечественных предприятий и организаций не могут себе позволить затраты на услуги международных аудиторских компаний [6].

Проанализировав особенности трансформации белорусской отчетности в соответствии с МСФО, выделим основные задачи, решение которых позволит создать максимально благоприятные условия для внедрения международных стандартов в отчетность отечественных предприятий и организаций:

- разработка фундаментальных положений, ориентированных на составление отчетности согласно требованиям МСФО с целью привлечения прямых инвестиций, заемных денежных средств, а также для заключения перспективных партнерских соглашений с зарубежными предприятиями и организациями;
- обоснование необходимости перехода к МСФО не только для крупных субъектов хозяйствования, но и для средних и мелких предприятий, поскольку отчет по МСФО позволяет увидеть более полную картину финансового состояния и деятельности предприятия;
- обеспечение подготовки высококвалифицированных кадров, способных осуществлять составление отчетности в соответствии с МСФО применительно к различным областям хозяйственной деятельности.

Международные стандарты (МСФО) отражают богатый опыт, накопленный в сфере бухгалтерского учета и отчетности развитыми странами. Стандарты являются достаточно гибким инструментом, допускающим целый ряд альтернативных методов оценок объектов и способов отражения в учете хозяйственной деятельности организации, и базируются на основных принципах составления финансовой отчетности. В экономических условиях Республики Беларусь, где бухгалтерский учет регламентируется государством и существует немало проблем, связанных с трансформацией отчетности в соответствии с МСФО, ожидать реально быстрого и полного перехода организаций на ведение бухгалтерского учета и формирование отчетности в соответствии с международными стандартами не приходится. Практическая трансформация отчетности организации требует строго индивидуального подхода с использованием процедур, наиболее приемлемых в конкретных условиях, и обязательно должна проводиться постепенно с учетом анализа как положительных, так и отрицательных моментов от перехода на международные стандарты. В целом правильно организованное внедрение МСФО принесет пользу всем сторонам экономических взаимоотношений.

Литература

1. Панков, Д. А. Методика трансформации бухгалтерской отчетности в формате МСФО. – Мн.: «Издательство Гревцова», 2008. – С. 5-9.
2. Бугаев, А. В. Секреты финансовой отчетности в формате МСФО. – Мн.: Информационно-правовое агентство «Регистр», 2008. – С. 5-7.
3. Лемеш, В. Н. Бухгалтерская (финансовая) отчетность. – Мн.: «Элайда», 2008. – с. 53.
4. Сухарева, Т. В. Особенности трансформации отечественной отчетности // Бухгалтерский учет и анализ. – 2009. – № 5. – С. 48-52.
5. Ванкевич, В., Крупнов, А. Потенциал для нашей страны // Финансы, учет, аудит. – 2007. – № 11. – С. 21-24.
6. Телепун Г. Развитие бизнеса вносит коррективы // Финансы, учет, аудит. – 2008. – № 7. – С. 29-31.

УДК 657

Дайнеко Е.В.

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

УО «Белорусский государственный университет транспорта» г. Гомель

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО УЧЕТА ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ СТРУКТУРНЫХ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ БЕЛОРУССКОЙ ЖЕЛЕЗНОЙ ДОРОГИ (НА ПРИМЕРЕ СТАНЦИИ ЛУНИНЕЦ)

Работа транспортных предприятий в современных условиях усложняется, и во многом это обусловлено ростом конкуренции. Своевременное выявление убыточных направлений, контроль за изменением сумм затрат, рентабельностью перевозок становятся жизненно важными для любой транспортной организации. Именно такие задачи позволяет решать производственный учет.

Под производственным учетом понимается система обобщения и обработки информации о затратах на производство с целью объективного учета затрат в разрезе видов осуществ-

ляемой деятельности на всех уровнях управления, обоснованного их распределения между объектами учета и калькулирования себестоимости продукции, работ, услуг. Использование возможностей производственного учета позволяет каждому хозяйствующему субъекту выстроить самый эффективный путь использования ресурсов.

В настоящее время динамично развивается и функционирует железнодорожный транспорт. В результате осуществления перевозочного процесса железная дорога несет расходы, которые называются эксплуатационными. В целях повышения конкурентоспособности своей продукции (транспортных услуг) железной дороге необходимо стремиться к снижению величины эксплуатационных расходов, более эффективному использованию всех имеющихся ресурсов. В связи с этим значение такого показателя, как себестоимость перевозок в данных условиях возрастает, а её снижение – важнейший резерв роста прибыли, повышения рентабельности перевозок.

В целях снижения себестоимости необходимо управлять затратами, для чего требуется соответствующая информация. В качестве такой информации выступают данные бухгалтерского учета, которые позволяют с помощью специальных приемов накапливать информацию о всех видах затрат, а впоследствии с помощью приемов калькуляции рассчитывать показатели себестоимости.

Исчисление себестоимости на уровне железной дороги имеет много особенностей. В первую очередь это обусловлено тем, что структурные подразделения железной дороги находятся на разной территории, выполняют разные функции, направленные на осуществление единого технологического процесса перевозок, имеют свои объекты учета затрат, калькуляции и калькуляционные единицы. В совокупности же затраты всех структурных подразделений составляют затраты Белорусской железной дороги по деятельности железнодорожного транспорта (эксплуатационные расходы).

Таким образом, для управления расходами по Белорусской железной дороге в целом, необходимо, прежде всего, осуществлять контроль за ними на уровне первичных звеньев – структурных подразделений железной дороги. В качестве примера в настоящем исследовании используется станция Лунинец (УП «Барановичское отделение Белорусской железной дороги»).

Будем рассматривать станцию как самостоятельно работающее предприятие. Как и любое предприятие, заинтересованное в результатах своей деятельности, станция должна искать резервы снижения затрат.

В этих целях необходимо более детализированно организовать учет затрат с учетом специфики деятельности станции, её особенностей, потребностей руководства в информации и, прежде всего, в направлении получения данных о расходах станции по статьям и элементам затрат. С этой целью организация бухгалтерского учета затрат на станции должна осуществляться по схеме: счет – субсчет – статья – элемент.

Организуя учет затрат таким образом, мы получаем возможность иметь информацию об общей величине затрат, и в том числе по статьям и элементам затрат. Однако в целях управления затратами этого недостаточно.

Необходима дальнейшая детализация учета затрат на станции в разрезе выполняемых технологических операций. В основу предлагаемой детализации учета положена конкретная технология выполнения всех основных производственных операций, осуществляемых на станции.

Технологические процессы станции отличаются друг от друга содержанием, измерителями, другими признаками. По каждому технологическому процессу в бухгалтерском учете станции должно вестись накопление прямых затрат с их детализацией на затраты живого и овеществленного труда. На основании данных о затратах затем появляется возможность определить показатели индивидуальной себестоимости по каждой технологической операции, т.е. расходы станции на производство и реализацию единицы технологической работы (например, себестоимость обработки транзитного поезда, следующего из республики Украина со сменой локомотива; обработки поезда своего формирования внутриреспубликанского сообщения по отправлению и т.д.).

Особенности выполнения каждой технологической операции отражаются в соответствующих технологических картах, в которых приводятся следующие данные: наименование операции; время, затраченное на её выполнение; исполнители.

Для реализации нового подхода к бухгалтерскому учету расходов на первом этапе работы необходимо увязать затраты по выполняемым технологическим операциям (согласно технологическим картам) с имеющимся в Номенклатуре расходов статьями затрат (таблица 1.1).

Таблица 1.1 – Группировка расходов, связанных с технологическими операциями по соответствующим статьям затрат

№ п.п.	Технологическая операция	Наименование статьи затрат	Элемент затрат
01	Получение информации о номере поезда и времени его прибытия	079 «Прием и отправление поездов на остальных станциях»	1 – «Заработная плата», 3 – «Материалы»
02	Получение сообщения с соседней станции об отправлении поезда	079 Прием и отправление поездов на остальных станциях»	1 – «Заработная плата»
03	Оповещение причастных работников о пути приема, назначении и времени отправления поезда	079 Прием и отправление поездов на остальных станциях»	1 – «Заработная плата»
58	Составление отчета о принятых к перевозке грузах с помощью АРМ ТВК	040«Прием к отправлению и выдача грузов, переадресовка грузов согласно технологии перевозочного процесса»	1 – «Заработная плата», 3 – «Материалы»

Указанный в таблице 1.1 порядковый номер в дальнейшем используется для отражения учетных записей, связанных с расходами по конкретной технологической операции.

При отражении хозяйственных операций в бухгалтерском учете вводится дополнительный признак – код технологической операции, который может иметь двухзначное обозначение от 01 до 58 (в соответствии с порядковым номером операции).

В случае организации учет затрат по такой схеме появляется возможность каждую технологическую операцию отражать в учете следующим образом, например, для технологической операции – получение информации о номере поезда и времени его прибытия

Д 20 01 079 1 01

К 10, 70 и т.д.

Учетная запись по дебету означает: 20 – счет «Основное производство», 01 – субсчет «Перевозки», 079 - статья затрат «Прием и отправление поездов на остальных станциях», 1 – элемент затрат «Заработная плата», 01 – номер (код) технологической операции «Получение информации о номере поезда и времени его прибытия».

В последующем, для упрощения учетного процесса, целесообразно осуществить автоматизацию учета по предложенному варианту (счет-субсчет-статья-элемент-код технологической операции), что позволит достичь необходимой степени детализации и скорости предоставления данных. Процесс автоматизации может быть осуществлен путем применения программ Microsoft Office Access, 1С: Предприятие и др.

Учет, организованный таким образом, позволит в любое время иметь информацию о произведенных по каждой технологической операции расходах станции, выявлять убыточные операции, оказывать влияние на снижение расходов по таким операциям, проводить их мониторинг.

Таким образом, контроль за издержками по технологическим процессам эффективнее контроля за себестоимостью конечной продукции. Знание себестоимости операций позволяет оценить экономичность технологического процесса в зависимости от прогрессивности используемых основных средств, инструментов, материалов, организации труда и т. д.

Учет затрат по предложенной схеме (с учетом отраслевых особенностей функционирования железнодорожного комплекса) будет способствовать возможности иметь в наличии информацию обо всех затратах по каждой операции, осуществлять мониторинг работы станции, выявлять наиболее рентабельные (убыточные) операции и своевременно принимать управленческие решения, которые, в свою очередь, позволят управлять расходами (снижать затраты, себестоимость). Это способствует улучшению положения на рынке, повышению конкурентоспособности, спроса на услуги, и, следовательно, повышению прибыли, рентабельности, эффективности функционирования.

Литература

1. Гизатуллина В.Г. Номенклатура расходов Белорусской железной дороги: учеб.-метод. пособие / В.Г. Гизатуллина, Е.В. Бойкачева, Л.В. Козлова; М-во образования Респ. Беларусь, Белорус. гос. ун-т трансп. – Гомель: БелГУТ, 2008. – 121 с.
2. Гизатуллина В.Г. Себестоимость железнодорожных перевозок: Учеб. пособие. – Гомель: БелГУТ, 2002. – 302 с.
3. 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.

УДК 330.197

Магуйло В.С.**Научный руководитель: доцент, магистр экономики Оперовец Т.В.****УО «Брестский государственный технический университет» г. Брест**

АНАЛИЗ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ФУНКЦИИ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В ЗДРАВООХРАНЕНИИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Целью настоящей работы является анализ затрат студентов на получение высшего образования и определение экономической эффективности этих вложений.

В здравоохранении Республики Беларусь существует серьезная кадровая проблема. По данным Министерства, системе здравоохранения не хватает 4 тысячи 300 врачей. Коэффициент совместительства – 1,39. 25–30% молодых специалистов уходят с первого рабочего места после окончания срока обязательной отработки по распределению. Поэтому данная тема является актуальной.

Нами были проведены исследования по выяснению причины сложившейся ситуации и разработана методика по оценке эффективности вложения средств в получение высшего образования. Проанализируем реализацию инвестиционной функции заработной платы в здравоохранении Республики Беларусь на примере абитуриента Белорусского государственного медуниверситета по специальности «лечебное дело».

Концепция человеческого капитала предполагает, что вложения человеком средств в образование производятся на рациональной основе – ради получения больших доходов в будущем. Для этого необходимо определить экономическую эффективность вложений человека в себя самого, в свой человеческий капитал.

Под экономической *эффективностью* принято понимать соотношение между величиной полезного результата и затратами на получение этого эффекта. Экономический эффект образования для работника измеряется прежде всего приростом его дохода в будущем. *Суммарные дополнительные доходы* в будущем, связанные с наличием высшего образования, должны существенно превышать *суммарные расходы* на получение этого образования. Тогда, с точки зрения собственника, инвестиции эффективны.

Суммарные расходы на получение высшего образования складываются из:

- прямых затрат или расходов потенциального работника в виде оплаты обучения,
- косвенных затрат на проживание и единовременных – на поступление,
- упущенного заработка, являющегося другим источником издержек и появляющегося в связи с тем, что в процессе вложения в человеческий капитал работнику не удается работать вообще или приходится трудиться в режиме неполного рабочего дня.

Таблица 1 – Затраты студента на получение высшего медицинского образования [1]

Год обучения	Затраты на поступление	Затраты на проживание	Плата за обучение	Упущенный заработок
1	1 710 000	5 200 000	4 740 000	2 756 400
2		5 200 000	4 740 000	2 756 400
3		5 200 000	4 740 000	2 756 400
4		5 200 000	4 740 000	2 756 400
5		5 200 000	4 740 000	2 756 400
6		5 200 000	4 740 000	2 756 400
Интернатура		5 200 000	3 481 380	2 756 400
	1 710 000	36 400 000	31 921 380	19 294 800

В качестве суммарных дополнительных доходов мы взяли разницу между заработными платами работника, имеющего высшее медицинское образование, и работника младшего медицинского персонала, не имеющего высшего образования. Максимальная предлагаемая заработная плата за ноябрь 2009 г. врачу-терапевту, согласно информации о вакансиях Управления по труду, занятости и социальной защите населения Брестского горисполкома, составляет 600000 бел. руб., а работнику младшего медицинского персонала – 300000 тыс.руб.

Проведя расчеты с учетом дисконтирования, мы получили срок окупаемости инвестиций в образование, равный 9,96 года. Для сравнения, срок окупаемости инвестиций в получение образования по специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» в БГЭУ составит 4,62 года. Дополнительный доход равен разности максимальной предлагаемой заработной платы за ноябрь 2009 г. врачу-терапевту, согласно информации о вакансиях Управления по труду, занятости и социальной защите населения Брестского горисполкома и минимальной заработной платой.

Таким образом, длительный срок окупаемости инвестиций, вложенных в собственное образование, является одной из главных причин оттока молодых специалистов в другие отрасли, коммерческие организации и за границу.

Для решения данной проблемы государство должно предпринять определенные меры по удержанию данной категории работников на своих рабочих местах.

К примеру, в Германии Объединенный союз врачей Германии добился повышения зарплаты. Врач, который начинает работать сразу после института, получает зарплату в 3,3 тыс. евро. Практически все врачи после института продолжают учебу, поскольку начинают специализироваться в определенной области, и врач второго года обучения получает зарплату 3,5-3,6 тыс. евро. Потом - 3,7- 3,8 тыс. евро, затем - 4 тыс. евро, на пятом году обучения - 4,5 тыс. евро. После этого можно сдать экзамен и стать врачом-специалистом, который может открыть частную практику.

Для сравнения рассмотрим динамику заработной платы белорусского врача-терапевта после окончания университета. При анализе использовали фактические данные по заработной плате Брестской центральной поликлиники по состоянию на март 2009 года. В первые 2 года врач-терапевт получает больше за счет доплаты молодым специалистам, которая составляет 2 базовых величины. Снижение заработной платы в последующие годы свидетельствует об утрате ею стимулирующей функции.

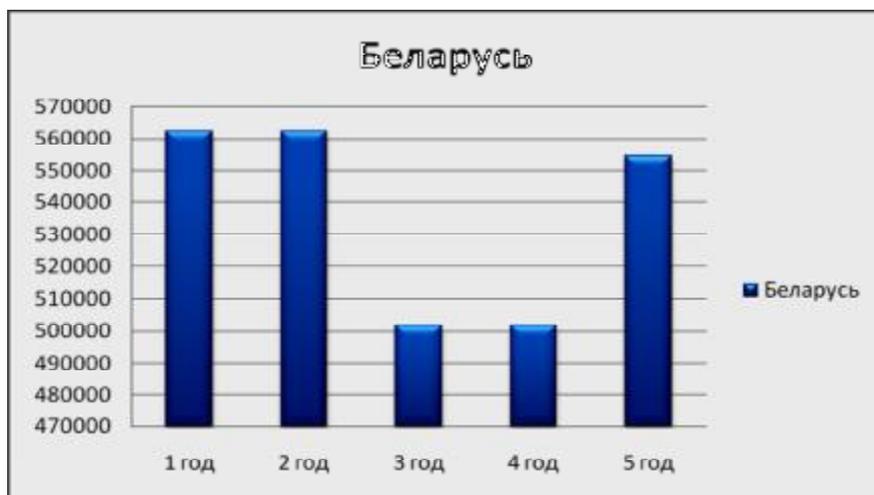


Рисунок 1 – Динамика заработной платы белорусского врача-терапевта после окончания университета по Брестской центральной поликлинике по состоянию на март 2009 года

Одним из показателей состояния здравоохранения является продолжительность жизни жителей страны и ожидаемая продолжительность здоровой жизни, которая представляет собой оценку того, сколько лет человек может прожить в здоровом состоянии. Республика Беларусь значительно отстает по данным показателям от Западной Европы.

Таблица 2 – Ожидаемая продолжительность жизни при рождении (лет) и ожидаемая продолжительность здоровой жизни (HALE) при рождении в (лет) [2]

Страна	Ожидаемая продолжительность жизни при рождении (лет)						Ожидаемая продолжительность здоровой жизни (HALE) при рождении в (лет)	
	Мужчины			Женщины			Мужчины	Женщины
	1990	2000	2007	1990	2000	2007	2007	
Беларусь	63	66	65	76	75	76	58	66
Германия	72	75	77	78	81	82	71	75
Россия	64	59	60	74	72	73	55	65

Одним из достижений отечественного здравоохранения является увеличение объемов и доступности высокотехнологической помощи населению республики. В 2008 г. выполнено **70 трансплантаций почек и 9 трансплантаций печени**, 8 206 высокотехнологичных операций на сердце и сосудах. Постепенно внедряются в систему здравоохранения клеточные биотехнологии, трансплантации органов и тканей, лазерные технологии в лечении опухолевых процессов, компьютерные информационные технологии.

Данные высокотехнологические операции могут проводить только высококвалифицированные специалисты. Длительный срок окупаемости инвестиций, вложенных в собственное образование, является причиной их оттока за границу. Поэтому нужно выходить на новый уровень в развитии здравоохранения и предотвратить отток молодых специалистов из данной отрасли.

Государство предпринимает следующие меры для решения кадровой проблемы в здравоохранении:

- увеличение набора в медицинские вузы страны.

В 2009 году в медвузы увеличен прием на бюджетные отделения на 2700 студентов.

- увеличение срока работы по распределению.

Предложена следующая схема: "бюджетники" отработывают 4 года (3 года + интернатура), "платники", если не трудоустроились самостоятельно и обратились за помощью в вуз, направляются по распределению на тех же условиях, что и бюджетники. В самой невыгодной ситуации могут оказаться студенты целевых наборов, которые сегодня имеют льготы при поступлении: им придется отработывать по распределению 10 лет.

Однако данные ограничительные меры являются неэффективными, в связи с тем, что выпускник, работая долгое время вдали от областных, районных центров, теряет свою квалификацию, и тем самым ухудшается качество оказываемых услуг.

В Республике Беларусь, на наш взгляд, должна быть разработана государственная программа, предусматривающая следующие направления:

1. Снижение затрат на получение образования за счет обеспечения нуждающихся студентов жильем.

В БГМУ 7 общежитий на 3.278 мест, при этом количество иногородних студентов более 4000. Только 30 процентов первокурсников живут в общежитиях.

2. Увеличить заработную плату молодым специалистам, врачам с целью уменьшения срока окупаемости вложенных инвестиций в получение высшего образования за счет средств местных бюджетов. Важную роль в закреплении врачебных кадров на местах играют прежде всего органы местного управления, именно они должны решать эту проблему.

Пополнение средств местных бюджетов для этих целей возможно за счет Республиканского бюджета, расходы которого на здравоохранение в 2009 г. составили 2,67%. Затраты на здравоохранение в Республике Беларусь составляют 4,5-4,7% от ВВП. Всемирной организацией здравоохранения определен рекомендуемый размер расходов на охрану здоровья на уровне 5% от ВВП. Увеличение расходов до рекомендуемого размера ВОЗ не сможет решить сложившуюся ситуацию, поэтому необходим ориентир на среднемировой показатель.

3. Создание государственного жилищного фонда, служебного жилья для выпускников вузов за счет средств местных исполкомов.

По Брестской области по состоянию на 01.11.2008 г. требовалось 784 молодых специалиста, из них только 110 может быть предоставлено жилье.

4. Дифференциация заработной платы младшего медицинского персонала и врачей в сторону увеличения.

Отказ от привязки заработной платы всех медицинских работников к тарифной ставке первого разряда. Разработка нового механизма оплаты труда, позволяющего учитывать квалификацию, уровень образования, стаж, ответственность за принятие решений, материальную ответственность, сложность решаемых проблем, степень коммуникационности, санитарно-гигиенические условия труда, сложность работы.

Литература

1. Стреж В., Пархименко В. Инвестиции в образование. Экономическая газета №3 13 января 2009.
2. Всемирная организация здравоохранения. Мировая статистика здравоохранения 2009 год

УДК 657

Шепелевич Е.М.

Научный руководитель: к. э. н., доцент Киреенко Н.Н.

УО «Белорусский государственный аграрный технический университет» г. Минск

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА КУРСОВЫХ РАЗНИЦ

В настоящее время актуальность проблемы учета курсовых разниц возрастает с каждым днём. Всё больше и больше организаций прибегает к взаимному обмену с использованием иностранной валюты:

- 1) при торговле товарами, работами, услугами;
- 2) при обмене вырученной иностранной валюты на национальную в случае экспорта;
- 3) при обмене национальной валюты на иностранную для оплаты товаров, купленных за рубежом;
- 4) при погашении задолженности и выплате процентов по внешним займам.

В связи с этим, осуществляется периодическая переоценка счетов в иностранной валюте, где возникает необходимость в пересчете конкретных сумм иностранной валюты в белорусские рубли. Соответственно появляются дополнительные вопросы, усложняющие работу бухгалтера, заключающиеся в порядке пересчета иностранной валюты в белорусские рубли. Когда и по какому курсу производить пересчет валюты, на какую дату и с какой периодичностью производить её переоценку и как поступать с возникающими при этом курсовыми разницами. Эти особенности требуют особых норм и правил бухгалтерского учета.

В соответствии со ст.2 Закона Республики Беларусь от 22.12.1991 № 1330-12 «О налогах на доходы и прибыль» в состав внереализационных доходов включаются «положительные курсовые разницы, возникающие при переоценке имущества и обязательств в порядке, установленном законодательством, если иное не установлено настоящим Законом»; в состав внереализационных расходов включаются «отрицательные курсовые разницы, возникающие при переоценке имущества и обязательств в порядке, установленном законодательством, если иное не установлено настоящим Законом»[1].

Согласно п.1. Декрета Президента Республики Беларусь от 30.06.2000 № 15 «О порядке проведения переоценки имущества и обязательств в иностранной валюте при изменении Национальным банком курсов иностранных валют и отражения в бухгалтерском учёте курсовых разниц» переоценка активов (денежные средства на валютных счетах в банках, в кассах организаций, в пути) и обязательств (дебиторская задолженность: по расчетам с покупателями и заказчиками за товары, работы, услуги; с работниками организации по подотчетным суммам; по расчетам с другими дебиторами; кредиторская задолженность: по расчетам с поставщиками и подрядчиками за товары, работы, услуги; с работниками организации по подотчетным суммам; по кредитам банков; займам других организаций; по расчетам с другими кредиторами) в иностранной валюте производится при изменении Национальным банком Республики Беларусь курсов иностранных валют на дату совершения операции, а также на дату составления бухгалтерской отчетности за отчетный период.

Курсовые разницы – разницы, возникающие при оценке в белорусских рублях активов и обязательств организации, стоимость которых выражена в иностранной валюте, в связи с изменением устанавливаемых Национальным банком Республики Беларусь официальных курсов иностранных валют к белорусскому рублю.

Из определения следует, что курсовые разницы рассчитываются и отражаются в бухгалтерском учете по мере совершения хозяйственных операций и по окончании отчетного периода (месяца). Курсовая разница может быть положительной или отрицательной. Положительная разница возникает при росте курса иностранной валюты по отношению к курсу национальной валюты, отрицательная – при падении курса иностранной валюты по отношению к курсу национальной валюты. Однако не всегда при росте курса валюты образуются внереализационные доходы и наоборот.

Пример 1. У предприятия имеется валютная дебиторская задолженность за приобретаемые материалы. При росте курса валюты составляются записи:

Дт 60	Кт 98	Отражена положительная курсовая разница
Дт 98	Кт 92	Списание курсовых разниц, числящиеся в доходах будущих периодов

Курсовые разницы попали в состав внереализационных доходов.

При падении курса валюты:

Дт 98	Кт 60	Отражена отрицательная курсовая разница
Дт 92	Кт 98	Списание курсовых разниц, числящиеся в доходах будущих периодов

Курсовые разницы отражены в составе внереализационных расходов.

Пример 2. У предприятия имеется кредиторская задолженность за приобретенное сырьё. При росте курса валюты составляются записи:

Дт 97	Кт 60	Отражена положительная курсовая разница
Дт 92	Кт 97	Списание курсовых разниц, числящиеся в расходах будущих периодов

Образовалась положительная курсовая разница, но она отражается в составе внереализационных расходов.

При падении курса валюты:

Дт 60	Кт 97	Отражена отрицательная курсовая разница
Дт 97	Кт 92	Списание курсовых разниц, числящиеся в расходах будущих периодов

Образовалась отрицательная курсовая разница, но она отражается в составе внереализационных доходов.

Из этого можно сделать вывод, что формулировка, касающаяся порядка включения в состав внереализационных доходов и расходов курсовых разниц, приведенная в Законе, нуждается в корректировке. Правильнее было бы её сформулировать следующим образом: в состав внереализационных доходов включаются положительные курсовые разницы, возникающие при переоценке имущества и дебиторской задолженности, а также отрицательные курсовые разницы, возникающие при переоценке кредиторской задолженности, в порядке, установленном законодательством; в состав внереализационных расходов включаются отрицательные курсовые разницы, возникающие при переоценке имущества и дебиторской задолженности, а также положительные курсовые разницы, возникающие при переоценке кредиторской задолженности, в порядке, установленном законодательством.

В пункте 8 «Инструкции по бухгалтерскому учёту активов и обязательств организации, стоимость которых выражена в иностранной валюте» от 27.12.07 № 199 указано, что на счёте 97 «Расходы будущих периодов» отражаются «курсовые разницы, возникающие при переоценке кредиторской задолженности, стоимость которых выражена в иностранной валюте» а на счёте 98 «Доходы будущих периодов» отражаются «курсовые разницы, возникающие при переоценке денежных средств и дебиторской задолженности, стоимость которых выражена в иностранной валюте». Однако, в п.19 данной Инструкции говорится, что положительная курсовая разница, возникающая в результате переоценки стоимости иностранной валюты при изменении Национальным банком Республики Беларусь курсов иностранных валют (между курсами Национального банка Республики Беларусь на момент покупки и момент зачисления на валютный счет), относится в кредит счета 98 «Доходы будущих периодов», субсчет 98-5 «Курсовые разницы», отрицательная курсовая разница относится в дебет счета 97 «Расходы будущих периодов»[3].

Пример 3. Организация приобретает 1000 долларов США. Курс покупки – 2730 бел.руб., курс, установленный Национальным банком Республики Беларусь на дату покупки, - 2700 бел.руб., курс Национального банка на дату перечисления валюты на расчетный счет – 2715 бел.руб.

Дт 57(руб.)	Кт 51	2730000 бел.руб. (1000×2730)
Дт 57(вал.)	Кт 57(руб.)	2700000 бел.руб. (1000×2700)
Дт 52	Кт 57(вал.)	2715000 бел.руб. (1000×2715)
Дт 57(вал.)	Кт 98	15000 бел.руб.((2715-2700)×1000)

Пример 4. Организация приобретает 1000 долларов США. Курс покупки – 2730 бел.руб., курс, установленный Национальным банком Республики Беларусь на дату покупки, - 2700 бел.руб., курс Национального банка на дату перечисления валюты на расчетный счет – 2690 бел.руб.

Дт 57(руб.)	Кт 51	2730000 бел.руб. (1000×2730)
Дт 57(вал.)	Кт 57(руб.)	2700000 бел.руб. (1000×2700)
Дт 52	Кт 57(вал.)	2690000 бел.руб. (1000×2690)
Дт 97	Кт 57(вал.)	10000 бел.руб.((2690-2700)×1000)

Отрицательная курсовая разница согласно п. 10.1. Инструкции № 199 должна отражаться на счете 98, а согласно п.19 – на счете 97. При этом, если бухгалтер выполнит требования п.19, то дальше списать эту курсовую разницу не сможет, поскольку Инструкция № 199 это не предусматривает. А вот курсовые разницы, учтенные на счете 98, относятся в кредит (дебет) счета 92 ежемесячно в размере не менее 10% от фактической себестоимости реализованной продукции(работ, услуг), но не более суммы курсовых разниц, учтенных в составе будущих периодов, с отражением по дебету (кредиту) счета 98, субсчет «Курсовые разницы».

Отсюда видно явное противоречие норм, приведенных в пп.9 и 19 Инструкции № 199, т.к. в п.9 курсовые разницы при переоценке денежных средств в валюте должны отражаться только с использованием счета 98, а в п.19 указывается различный порядок отражения курсовых разниц (с использованием счета 97 или счета 98) в зависимости от того, как меняется курс валюты. Было бы логично в Инструкции № 199 исключить из нее п.19, т.к. он вызывает неоднозначность регулирования порядка отражения курсовых разниц по денежным средствам в пути.

На данном этапе Республика Беларусь проводит экспортную политику со всеми зарубежными странами, которые проявляют к этому готовность. Развитие внешнеэкономической деятельности очень важно как для всей республики, так для каждого предприятия в отдельности. Стремясь к развитию выгодных взаимоотношений, предприятия сталкиваются с рядом проблем, одной из которых является переоценка денежных средств в иностранной валюте, поэтому только четкая трактовка законов, положений и инструкций даст нам возможность выстроить правильные отношения во всех сферах развития нашего общества.

Литература

1. Закон Республики Беларусь «О налогах на доходы и прибыль» от 22.12.1991 № 1330-12 (ред. от 26.12.2007 № 302-3) / Система КонсультантПлюс: Беларусь: Нормативные документы. – 2009.
2. Декрет Президента Республики Беларусь от 30.06.2000 № 15 (ред. от 29.05.09 № 7) «О порядке проведения переоценки имущества и обязательств в иностранной валюте при изменении Национальным банком курсов иностранных валют и отражения в бухгалтерском учёте курсовых разниц» / Система КонсультантПлюс: Беларусь: Нормативные документы. – 2009.
3. Инструкция по бухгалтерскому учету активов и обязательств организации, стоимость которых выражена в иностранной валюте, утвержденная Постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 27.12.2007 № 199 / Система КонсультантПлюс: Беларусь: Нормативные документы. – 2009.

УДК 657

Шоломицкая М.М.

Научный руководитель: д.э.н., профессор Кудашов В.И.

УО «Белорусский государственный экономический университет» г. Минск

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОВ АНАЛИЗА ДЛЯ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

В современных экономических условиях, для которых характерны нестабильность и постоянная изменчивость, актуальной является проблема выживаемости белорусских предприятий. В решении этой проблемы важное место отводится управленческому персоналу и служащим предприятия, которые должны уметь реально проанализировать финансовое состояние предприятия и на основании этого анализа принять соответствующее управленческое решение.

В отечественной и зарубежной практике управления используется широкий спектр специализированных методов анализа финансового состояния предприятия. Их классификация приведена на рисунке 1 и рассмотрена подробно в ходе дальнейшего изложения.



Рисунок 1 – Классификация методов анализа финансового состояния предприятия

Неформализованные (эвристические) методы анализа предполагают проведение анализа с использованием экспертных оценок на основании предварительно разработанных вопросов (анкет). Примером эвристических методов анализа служит "счет Аргенти", или А-счет. Похожий метод, в основу которого положено анкетирование, разработан Национальным банком Республики Беларусь и используется для оценки платежеспособности и инвестиционной привлекательности белорусских предприятий.

В экономико-математических (формализованных) методах информационной базой для анализа служат данные отчетности предприятия. Процесс анализа полностью формализован, и участие экспертов, как правило, не предполагается.

В вопросе о том, какие из методов анализа - эвристические или экономико-математические - наиболее предпочтительны, единого мнения не существует. С одной стороны, ряд важных параметров, определяющих финансовую устойчивость предприятия (например, тип организационной структуры управления) не поддаются количественному измерению и могут быть оценены лишь экспертным путем. С другой стороны, экспертная оценка - достаточно трудоемкий процесс, требующий больших затрат времени, что недопустимо, например, в условиях острого кризиса. Кроме того, эвристические методы не исключают влияния субъективного мнения и личных интересов экспертов на результаты анализа.

С точки зрения целевого назначения экономико-математических моделей, различают модели диагностики и модели принятия решений. Первые предназначены только для выявления угрозы банкротства предприятия. Основными их пользователями, как правило, являются заинтересованные внешние инстанции - кредиторы, потенциальные инвесторы, органы государственного контроля. Вторая группа моделей предназначена для решения всего спектра задач антикризисного управления: анализ предприятия, выявления причин неблагополучия и принятия решений.

К числу моделей диагностики относят такие известные модели прогнозирования банкротства, как Z-счет Альтмана, модель У. Бивера, а также их российские аналоги, разработанные О. П. Зайцевой, Р. С. Сайфуллиным и Г. Г. Кадыковым, модель Г. В. Савицкой и другие. Эти модели на основании анализа данных бухгалтерской отчетности позволяют отнести исследуемое предприятие к классу "нормальных", вероятность банкротства которых считается низкой, или "проблемных", вероятность банкротства которых считается высокой. Данная группа моделей позволяет оценить вероятность банкротства предприятия с высокой степенью точности, но они работают по принципу "черного ящика", то есть не имеют внутренней логики и не позволяют объяснить поставленный диагноз.

Модели диагностики различаются по количеству используемых факторов. С этой точки зрения, различают однофакторные и многофакторные модели. Первые позволяют проводить анализ только на основе одного количественного параметра. Их преимущество состоит в возможности идентифицировать факторы, повлиявшие на финансовое состояние предприятия, однако эти модели не позволяют с достаточной точностью оценить риск возможного кризиса. Многофакторные модели имеют вид функции нескольких аргументов и наиболее широко используются для диагностики банкротства. Наиболее известная модель этой группы – Z-счет Альтмана. Для разработки моделей диагностики используют, как правило, такие статистические методы, как метод многомерного дискриминантного анализа; метод регрессионного анализа; эволюционное моделирование, предполагающее использование нейросетей.

Несмотря на то, что модели диагностики чрезвычайно широко распространены, они имеют ряд существенных недостатков, а именно:

- модели данного типа позволяют диагностировать лишь после того, как предприятие фактически понесло экономический ущерб, но не могут выявить кризисные явления на ранних стадиях, когда финансовые показатели предприятия находятся в пределах нормы;

- разработка прогнозных моделей требует анализа большого объема однородной статистической информации о результатах функционирования многих предприятий, которая в условиях постоянных изменений законодательства и практики применения процедур банкротства (как в Беларуси) зачастую противоречива или вообще отсутствует;

- интегральные прогнозные модели не выявляют и не объясняют причин кризиса, что делает их малоприменимыми для анализа ситуации и обоснования управленческих решений.

Модели принятия решений позволяют не только диагностировать, но и могут быть использованы для обоснования управленческих решений. В отличие от моделей, предназначенных исключительно для диагностики, данная группа экономико-математических моделей разрабатывается не с помощью статистического анализа, а с применением так называемого метода "дерева решений", который предполагает выбор ключевых индикаторов посредством логического анализа. Типичными примерами моделей принятия решений являются широко известная "формула Дюпона" и "экономическая добавленная стоимость (EVA)", в которых производится сравнение рентабельности активов предприятия со ставкой дохода от альтернативных вложений. Данные модели применяются, как правило, для оценки инвестиционной привлекательности предприятий и могут быть использованы для выявления кризиса на ранних стадиях, когда заранее известно, что предприятие платежеспособно.

Другой известный и широко распространенный метод, который можно условно отнести к группе моделей принятия решений, называют методом балансовых коэффициентов. Например, в соответствии с методическими рекомендациями, разработанными Министерством финансов Республики Беларусь, платежеспособность предприятия оценивается на основании системы балансовых коэффициентов. Каждый из коэффициентов выбран логическим путем и характеризует определенный аспект деятельности предприятия, что позволяет использовать данную методику для анализа кризисных ситуаций.

Разработано множество других моделей диагностики, созданных на основе балансовых коэффициентов, в которых используются различные критерии структуры капитала и ликвидности.

Несмотря на то, что метод балансовых коэффициентов чрезвычайно широко распространен, он подвергается справедливой критике, так как характеризует устойчивость предприятия лишь на определенный момент времени и не позволяет оценивать ее в перспективе, а также не учитывает взаимосвязи финансовых результатов с активами и капиталом предприятия.

Экспресс-системы - разновидность систем анализа, позволяющие оценить деятельность предприятия на основе минимальной информации и в кратчайшие сроки. Источником информации для анализа с использованием экспресс-систем являются, как правило, данные бухгалтерской отчетности предприятия, а анализ проводится с использованием экономико-математических методов при минимальном участии экспертов. К классу экспресс-систем можно отнести российские системы поддержки принятия решений (экспертные системы) «Альтернатива» и «Оценка неплатежеспособности предприятия».

Системы раннего предупреждения, напротив, разрабатываются для каждого предприятия индивидуально и используют не только бухгалтерскую отчетность, а любые доступные источники информации. Системы раннего предупреждения включают в себя специализированное информационное обеспечение и группу экспертов - специалистов в области маркетинга, контроллинга, экономического анализа, которые занимаются сканированием - постоянным наблюдением за множеством сигналов, поступающих из внутренней и внешней среды предприятия. Многие исследователи полагают, что будущее - за теми системами мониторинга, которые дополнены функциями искусственного интеллекта, то есть способны выдавать рекомендации по принятию решений в процессе сбора и обработки информации.

Для создания и обслуживания полноценной системы раннего предупреждения предприятие должно располагать значительным объемом финансовых ресурсов, что делает такие системы доступными для сравнительно крупных предприятий. Информационное обеспечение системы раннего предупреждения базируется на использовании комплексных систем автоматизации предприятия (корпоративных информационных систем - КИС), процесс внедрения которых сам по себе достаточно трудоемкий и дорогостоящий.

Таким образом, проблема анализа и оценки финансовой устойчивости организации на сегодняшний день является актуальной в масштабе всей национальной экономики. И для того, чтобы уметь объективно оценить финансовое положение субъекта хозяйствования, необходимо понять, что представляет собой каждый из представленных методов анализа, определить его сущность и основные направления.

УДК 657

Малыха Т.В.

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

УО «Брестский государственный технический университет» г. Брест

ОЦЕНКА И УЧЕТ ЭЛЕМЕНТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА В ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Целью настоящей работы является усиление внимания к проблеме оценки интеллектуального капитала в бухгалтерском учете.

Человеческое общество постоянно развивается, эволюционирует, движется вперед, система отношений между людьми также изменяется и усложняется. Следовательно, развиваются и меняются экономические системы.

В этой связи значимость отдельных видов ресурсов изменяется по мере перехода от доиндустриальной экономики к индустриальной, и от нее – к постиндустриальной. При переходе от одной стадии к другой новый тип не вытесняет предшествующие формы, но делает их второстепенными.

В доиндустриальной экономике основными факторами производства были земля и труд, а целью деятельности – производство продуктов питания. В индустриальной экономике появляется новый фактор – капитал, целью становится производство товаров, создание прибавочной стоимости и получение прибыли.

Постиндустриальная экономика характеризуется появлением принципиально нового фактора производства – знания. Основой экономической деятельности является производство и применение информации. Знания и информация становятся стратегическими ресурсами, а личность является главным орудием прогресса [1].

По мере развития общества и НТП усложняется и расширяется состав активов предприятия. От того, насколько правильно идентифицированы и оценены активы компании, зависит достоверность ее финансовой отчетности.

На современном этапе развития экономики ученые оказывают большое внимание определению и исследованию сущности категории "интеллектуальный капитал", ее взаимодействию с категорией «неосязаемые активы».

Если исходить из того, что существуют измеряемые и неизмеряемые активы, можно выделить интеллектуальные активы, основным признаком которых является их нахождение «за пределами прямого измерения», и неосязаемые активы, которые представляют собой активы, обладающие целым набором юридических прав и способностью приносить организации экономическую выгоду, которая может быть измерена [2].

Но, так как интеллектуальный капитал все же включает в себя часть элементов, признаваемых в бухгалтерском учете (патенты, лицензии, торговые марки и др.), его не следует ограничивать только неизмеряемыми активами, данная ситуация изображена на рисунке 1.

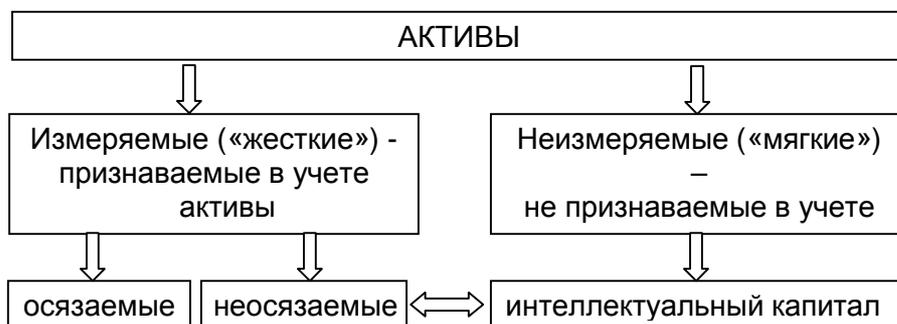


Рисунок 1 - Классификация активов

Под термином «интеллектуальный капитал» понимают знания, навыки и производственный опыт конкретных людей и нематериальные активы, включающие патенты, базы данных, программное обеспечение, товарные знаки и др., которые используются в целях максимизации прибыли и других экономических и технических результатов [3].

Существуют различные взгляды на структуру интеллектуального капитала. Но наиболее распространенной является структура по Л. Эдвинсону, изображенная на рисунке 2 [4].



Рисунок 2 - Структура интеллектуального капитала

Человеческий капитал – капитал, не отчуждаемый от его обладателей. Он включает в себя знания, опыт, способности конкретных физических лиц.

Структурный капитал представляет собой все, что остается на предприятии, связанное с интеллектуальным потенциалом, после ухода персонала домой: интеллектуальная собственность, информационные системы, система финансовых взаимоотношений, награды, грамоты, призы, которые получило предприятие.

Клиентский капитал - это система долгосрочных доверительных и взаимовыгодных отношений предприятия со своими клиентами, покупателями: брэнды, клиентура, каналы сбыта, лицензионные и другие договоры [2] .

Для наглядного представления значимости ИК давайте прибегнем к метафоре [5]. Если сравнивать компанию с живым организмом, скажем, с деревом, то схему организационной структуры, годовые и квартальные отчеты, рекламные проспекты и другие документы можно уподобить стволу, ветвям и листьям. Опытный инвестор тщательно осматривает это дерево в поисках зреющих плодов, урожай которых он сможет собрать, вложив капитал. Однако было бы ошибкой считать деревом только видимую его часть. Половина дерева находится под землей в виде корневой системы. Интеллектуальный капитал - это корни компании, скрытые условия развития, таящиеся за видимым фасадом ее зданий и товарного ассортимента. В этом и заключается особое значение интеллектуального капитала.

На сегодняшний день в РБ в учете предприятия отражается только часть интеллектуального капитала, оставшаяся часть, хотя и присутствует в деятельности предприятия, но никак не оценивается и в учете не показывается. Это положение усугубляется еще и тем, что не все статьи МСФО 38: «Нематериальные активы» находят свое отражение в Положении по бухгалтерскому учету нематериальных активов РБ. Рассмотрим, как в бухгалтерском учете оцениваются отдельные виды капитала.

Если анализировать такую часть интеллектуального капитала, как структурный капитал, то мы увидим, что это и есть отражаемые в учете нематериальные активы: лицензии, права на программы для ЭВМ, авторские права, патенты, интеллектуальная собственность, результаты НИОКР и т.д.

Человеческий капитал не находит свое отражение в учете, т.к. интеллектуальные и деловые качества персонала организации, его квалификация и способность к труду неотделимы от своих носителей и не могут быть использованы без них.

Однако предприятие все же несет такие затраты, как заработная плата, затраты на повышение квалификации персонала, т.е. вкладывает свои средства в развитие человеческого капитала.

Из клиентского капитала в учете РБ признаются только фирменные наименования, товарные знаки и знаки обслуживания, остальное: списки клиентов, отношения с клиентами или поставщиками, доля рынка, гудвилл, - остается не учтенным, хотя и способно приносить прибыль.

Поэтому ближайшей перспективой развития бухгалтерского учета в РБ может стать разработка документов, еще более приближенных к МСФО, что позволит дополнить статьи нематериальных активов за счет неучтенных частей интеллектуального капитала, а, следовательно, финансовая отчетность будет более полной.

Появление новых форм капитала приводит к необходимости их оценки, сложность которой препятствует отражению некоторых частей интеллектуального капитала в учете.

Существует три поколения методик оценки интеллектуального капитала [6]. Каждое последующее поколение включает достижения предыдущего с учетом исправления недостатков.

К первому поколению методик относится метод соотношения рыночной и балансовой цены (Market-to-Book Ratio (MB)). Согласно этому методу стоимость интеллектуального капитала определяется как разность между рыночной и балансовой стоимостью акционерного (собственного) капитала компании.

Данный метод популярен, поскольку достаточно просто и быстро позволяет провести расчёты. Однако предположения данного метода могут быть опровергнуты: снижение рыночной стоимости компании не обязательно подразумевает, что стоимость её интеллектуального капитала также упала. Модели управления интеллектуальным капиталом и новые схемы бухгалтерского учёта, основанные на данном методе, не будут эффективными.

Также к первому поколению методик относится метод калькулированной стоимости нематериальных активов (CIV). Интеллектуальный капитал оценивается как дисконтированная (текущая) стоимость избыточной доходности (прибыльности) компании по сравнению с её конкурентами. Метод показывает, насколько больше прибыли получит наша компания за счет использования нематериальных активов (например, торговых марок) по сравнению с конкурентами.

Теоретически данный метод эффективен и надёжен, если можно найти соответствующего конкурента (компанию с аналогичным финансовым положением), а это очень сложно.

Метод IC-индекса принадлежит ко второму поколению методов оценки стоимости интеллектуального капитала, поскольку он устраняет главный недостаток более ранних методов - он объединяет несколько методов оценки в организационный индекс интеллектуального капитала. Индекс стремится наглядно отразить создание и преобразования интеллектуального капитала и его стоимости.

Подход IC-индекса позволяет сравнивать как отдельные подразделения организации, так и самостоятельные организации, путем сравнения относительных изменений в индексе.

К третьему поколению методик оценки относится метод целостного стоимостного подхода (HVA). Метод HVA используется как "многомерная" система бухгалтерского учёта, которая оценивает и объединяет вклады стоимости финансовых и нематериальных активов в полную стоимость организации. HVA-модель основана на современных разработках и на сегодняшний момент является наиболее оптимальной.

Метод HVA глобален по своей природе и позволяет устранять различия в организации бухгалтерского учета разных стран. Важно отметить, что данный метод также не совершенен, и в перспективе возможна разработка других, более совершенных методов оценки стоимости нематериальных активов (и интеллектуального капитала) и управления ими.

Ярким примером оценки интеллектуального капитала в Беларуси может служить продажа акций ОАО «Криница» [5]. После нескольких этапов определения стоимости контрольного пакета акций белорусская сторона остановилась на 13,35 млн. долл., в то время как инвестиции со стороны «Балтики» должны составить 50 млн. долл. Эта дополнительная стоимость заключается и в постоянстве покупателей, и в широкой известности названия фирмы, и в местонахождении ее магазинов, и даже в характере ее служащих, их компетентности и высоком профессионализме.

Необходимо отметить, что не отражаемые в бухучете элементы интеллектуального капитала способны приносить доход предприятию, а, значит, их необходимо включить в состав активов. Поэтому я предлагаю внести изменения в законодательную базу в отношении состава нематериальных активов: включить в состав нематериальных активов те статьи клиентского капитала, которые уже отражаются в МСФО 38 и пока не показываются в белорусском учете.

Также я предлагаю разработать и законодательно закрепить методы оценки интеллектуального капитала в целях бухгалтерского учета.

Литература

1. Постиндустриальное общество [Электронный ресурс] / Wikimedia. – Москва, 2009. – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki/> - Дата доступа: 10.04.2009
2. Просвирина, И.И. Интеллектуальный капитал: новый взгляд на нематериальные активы [Электронный ресурс] / Издательство «Дело и сервис». – Москва, 2007. – режим доступа: http://www.diplom.krsk.info/stFbuh_9.htm - Дата доступа: 29.11.2009
3. Интеллектуальный капитал [Электронный ресурс] / Wikimedia. – Москва, 2009. – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki/> - Дата доступа: 10.04.2009
4. Гапоненко 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: 20.11.2009
5. Коледа С.Н. Интеллектуальный капитал и определение истинной стоимости компании [Электронный ресурс] / Издательство «Белорусский государственный университет». – Минск, 2002. – Режим доступа: <http://www.bsu.by/ru/sm.aspx?quid=44493> - Дата доступа: 10.11.2009
6. ООО «Независимая экспертиза XXI век» Оценка нематериальных активов и интеллектуальной собственности [Электронный ресурс] / ООО «Независимая экспертиза XXI век». – Москва, 2005. – режим доступа: <http://www.ocenka21.ru/branch/aiblin/> - Дата доступа: 20.11.2009

УДК 657

Тушинский Д.В.

Научный руководитель: старший преподаватель Сидорова Л.Г.

УО «Белорусский государственный университет транспорта» г. Гомель

УЧЕТ ЭКСПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ С УЧАСТИЕМ ПОСРЕДНИКОВ

В практической деятельности субъектов хозяйствования очень часто имеют место ситуации, когда реализация продукции собственного производства на экспорт осуществляется через посредников. Такая реализация может осуществляться как по договорам поручения, так и по договорам комиссии.

Если предприятие-владелец товара не может самостоятельно найти покупателя, то прибегают к услугам посредников. В этом случае экспортный товар продается по договору комиссии (консигнации). Договор консигнации — это разновидность договора комиссии, при котором посредник обязуется по поручению продавца реализовать товар третьим лицам. Предприятие, передающее товары для реализации на условиях консигнации, именуется «консигнантом». Фирма-комиссионер, осуществляющая реализацию товаров с принадлежащего ей консигнационного склада, называется «консигнатором». Консигнатор продает товар от своего имени, но за счет консигнанта в соответствии с договором комиссии (консигнации). Следует помнить, что в условиях осуществления консигнационных операций право собственности и риск случайной гибели товарно-материальных ценностей сохраняется за консигнантом. Поэтому такой товар подлежит обязательному страхованию.

Декретом Президента Республики Беларусь от 30.06.2000 № 15 "О порядке проведения переоценки имущества и обязательств в иностранной валюте при изменении Национальным банком курсов иностранных валют и отражения в бухгалтерском учете курсовых разниц" и Инструкцией по бухгалтерскому учету активов и обязательств организации, стоимость которых выражена в иностранной валюте, утвержденной постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 27.12.2007 № 199, порядок отражения курсовых разниц при экспорте и импорте товаров через посредников прямо не установлен.

Бухгалтерский учет экспортных операций с участием посредника зависит от вида договора, заключенного между экспортером и посредником. Рассмотрим такой учет при заключении договоров поручения и комиссии.

Если заключен договор поручения, то:

- 1) посредник заключает контракт от имени и за счет экспортера, но сам в исполнении контракта не принимает участия;
- 2) сторонами сделки по контракту являются экспортер и иностранный покупатель;
- 3) в учете экспортера дополнительно отражаются расчеты за услуги посредника.

Отражение операций по учету реализации у экспортера при участии посредника в случае, если выручка поступает на счет экспортера, совершается в том же порядке, как и при осуществлении экспортных операций без посредника.

При методе определения выручки "по оплате " в учете составляются следующие записи (таблица 1.1):

Таблица 1.1 – Учет реализации по методу определения выручки по оплате отгруженного имущества

Содержание хозяйственной операции	Корреспонденция счетов	
	Дебет	Кредит
Отражена фактическая себестоимость отгруженной продукции	45	43
Поступила выручка от покупателя на счет экспортера	52	90
Списывается фактическая себестоимость реализованной продукции	90	45
Начисляется вознаграждение по договору поручения	44	60
Списываются расходы на реализацию	90	44

При методе определения выручки "по отгрузке " записи будут следующими (таблица 1.2):

Таблица 1.2 – Учет реализации по методу определения выручки "по отгрузке"

Содержание хозяйственной операции	Корреспонденция счетов	
	Дебет	Кредит
Отражена выручка от реализации по курсу на дату отгрузки продукции	62	90
Списывается фактическая себестоимость реализованной продукции	90	43
Производится переоценка дебиторской задолженности	62 (98)	98 (62)
Списываются на реализацию коммерческие расходы	90	44
Начисляется комиссионное вознаграждение консигнатору	44	76
В конце месяца определяется и списывается финансовый результат от продажи товаров на условиях консигнации	90.9 (99)	99 (90.9)
Поступили деньги от покупателя за реализованный товар, включая комиссионное вознаграждение консигнатору	52	62
Оплачено комиссионное вознаграждение консигнатору	76	51 (52)

Если между экспортером и посредником заключен договор комиссии, то:

1) контракт с иностранным покупателем заключается от имени посредника, но за счет экспортера;

2) сторонами сделки по контракту выступают посредник и иностранный покупатель;

3) в бухгалтерском учете у посредника будут отражаться операции по расчетам с иностранным покупателем (если комиссионер участвует в расчетах) и операции по расчетам с комитентом;

4) право собственности на товар к посреднику не переходит, поэтому он ведет учет экспортного товара за балансом и не отражает реализацию данного товара;

5) в учете экспортера отражаются операции по отгрузке и поставке экспортного товара, расчеты с комиссионером и обязательная продажа валютной выручки (если ее не производит комиссионер);

6) если комиссионер получает комиссионное вознаграждение в иностранной валюте, он обязан продать валютную выручку в установленном порядке.

После поступления экспортной выручки комиссионер либо удерживает вознаграждение и другие возмещаемые расходы и ее остаток перечисляет комитенту, либо сам совершает обязательную продажу валютной выручки в установленном законодательством порядке.

В случае определения выручки "по отгрузке" при получении оплаты в учете комитента в связи с уменьшением или увеличением курса валюты, установленного Национальным банком Республики Беларусь на дату возникновения дебиторской задолженности и дату получения денежных средств от покупателя, возникает положительная или отрицательная курсовая разница.

В учете комитента отражается пересчет задолженности перед комиссионером за оказанные услуги по договору комиссии. Из-за изменения курса иностранной валюты на дату возникновения кредиторской задолженности перед комиссионером (дату исполнения поручения) и дату погашения данной задолженности перед комиссионером возникает отрицательная либо положительная курсовая разница.

Дату исполнения поручения комиссионером целесообразно устанавливать:

- при определении комитентом выручки методом "по отгрузке" - как дату отгрузки продукции комиссионером покупателю;
- при определении комитентом выручки методом "по оплате" - как дату поступления денежных средств от покупателя на счет комиссионера.

Датой оплаты комиссионеру, если комиссионер удерживает причитающуюся сумму комиссионного вознаграждения из средств, подлежащих перечислению комитенту, целесообразно считать дату поступления оплаты от покупателя на счет комиссионера.

Одновременно возникают курсовые разницы и у комиссионера по расчетам с покупателем. Возникающие курсовые разницы комиссионер должен передать комитенту, поскольку они связаны с суммами, подлежащими перечислению комитенту. У комитента выручка от реализации экспортных товаров отражается в соответствии с учетной политикой.

Рассмотрим отражение реализации продукции на экспорт путем заключения договора комиссии. В учете комитента должны быть составлены следующие проводки. Если выручка у комитента отражается "по оплате", то отражение на счетах бухгалтерского учета будет следующим (таблица 1.3):

Таблица 1.3 – Отражение операций по продаже продукции у комитента "по оплате"

Содержание хозяйственной операции	Корреспонденция счетов	
	Дебет	Кредит
На фактическую себестоимость отгруженной комитенту продукции	45	43
Отражена выручка у комитента на дату поступления оплаты от покупателя на счет комиссионера	76	90
Отражено поступление денежных средств от комиссионера за минусом комиссионного вознаграждения	52	76
На сумму комиссионного вознаграждения	44	76
Списываются расходы на реализацию	90	44
Списана фактическая себестоимость реализованной продукции	90	45
Произведена переоценка дебиторской задолженности (за минусом комиссионного вознаграждения) между курсом на дату поступления денежных средств от покупателя на счет комиссионера и на дату перечисления их комитенту	76	98

При методе определения выручки "по отгрузке" составляются следующие записи (таблица 1.4):

Таблица 1.4 – Отражение операций по продаже продукции у комитента "по отгрузке"

Содержание хозяйственной операции	Корреспонденция счетов	
	Дебет	Кредит
На фактическую себестоимость отгруженной комитенту продукции	45	43
Отражена выручка от реализации	76	90
Списана фактическая себестоимость реализованной продукции	90	45
На сумму комиссионного вознаграждения, подлежащего уплате комиссионеру	44	76
Списываются расходы на реализацию	90	44
Произведена переоценка дебиторской задолженности на последнее число месяца, если в месяце отгрузки товара оплата от покупателя не поступила	76	98
произведена переоценка кредиторской задолженности перед комиссионером в части комиссионного вознаграждения	97	76
произведена переоценка дебиторской задолженности на дату поступления оплаты от покупателя на счет комиссионера	76	98
произведена переоценка кредиторской задолженности перед комиссионером в части комиссионного вознаграждения на дату поступления оплаты на счет комиссионера	97	76
поступила оплата от комиссионера за минусом комиссионного вознаграждения	52	76
произведена переоценка дебиторской задолженности между курсом на дату поступления оплаты от покупателя на счет комиссионера и на дату поступления оплаты комитенту	76	98

В условиях совершенствования белорусского законодательства, в том числе бухгалтерского, было бы целесообразно отразить порядок переоценки имущества и обязательств в иностранной валюте, закрепив законодательно применяемую на практике организациями систему проводок по отражению курсовых разниц при экспорте продукции через посредников.

Для этого предлагается в готовящихся изменениях в Инструкцию № 199 внести соответствующие дополнения в целях единообразного отражения операций на счетах бухгалтерского учета.

Литература

1. Александрова В. Экспорт продукции через посредников // Главный бухгалтер. – 2009. – № 29. – С. 75-78.
2. Функ Я. Обязательные условия внешнеторгового договора (Комментарий к Указу Президента РБ от 27.03.2008 № 178) // Главный бухгалтер. – 2008. – № 26. – С.45–48.

УДК 658.152/153

Мазепина Е.Н.

Научный руководитель: к.т.н., доцент Горбачева А.И.

УО «Белорусский национальный технический университет» г. Минск

ФОРМИРОВАНИЕ РЕЗЕРВОВ ДЛЯ ПОКРЫТИЯ ПОСЛЕДСТВИЙ КРИЗИСНЫХ ЯВЛЕНИЙ

Мировой финансовый кризис отрицательно сказывается на результатах производственно-хозяйственной деятельности белорусских предприятий. Это проявилось в увеличении остатков готовой продукции на складах, сокращении объемов производства, увеличении доли заемных средств, снижении показателей платежеспособности. Одновременно происходило нарастание дебиторской задолженности (прирост за 2008 г. составил 19,2 %).

В настоящее время специалисты не дают однозначный ответ на волнующих всех вопрос: когда завершится мировой финансовый кризис? Некоторые экономисты считают, что динамика экономической активности будет V-образной, другие поддерживают теорию U-образного восстановления, а третьи выражают мнение о второй волне кризиса (W-образная динамика экономики).

В этих условиях возникает необходимость безотлагательных мер в организации финансовой работы на предприятиях, в частности в сфере бухгалтерского учета. Еще в Инструкции по применению Типового плана счетов бухгалтерского учета[1] было предусмотрено создание оценочных резервов (резервы сомнительных долгов, под обесценение вложений в ценные бумаги др.) и резервы предстоящих расходов (резервы на предстоящую оплату отпусков, на ремонт основных средств, на гарантийный ремонт и др.). Как показала практика, такие резервы нашли применение только для бухгалтерского учета отпусков и ремонта основных средств. Однако в сложившейся сложной экономической ситуации использование резервов – необходимое условие для дальнейшего нормального функционирования предприятия.

Существует несколько методов расчетов суммы резерва:

- метод аналогий. Расчет суммы резерва производится по аналогии с прошлыми годами. Сумма резерва будет та же, но скорректированная на сложившиеся условия в отчетном году. С целью более точных расчетов резерв может группироваться на безнадежную, сомнительную и потенциально сомнительную задолженность, и определяется по каждому отдельному документу, подтверждающему право требования. Этот метод отличается минимальной трудоемкостью учетных работ;

- коэффициентный метод. Для определения суммы резерва рассчитываются коэффициенты, по которым оценивается уровень и состав дебиторской задолженности организации, а также эффективность инвестированных в нее финансовых средств.

Рассмотрим создание резервов на примере коэффициентного метода, с помощью пяти наиболее значимых коэффициентов оценки дебиторской задолженности. Во-первых, оценим уровень дебиторской задолженности организации и его динамику в предшествующем периоде. Оценка осуществляется на основе определения коэффициента отвлечения оборотных активов в дебиторскую задолженность (КОАдз):

$$\text{КОАдз} = \text{ДЗ}/\text{ОА};$$

где ДЗ — общая сумма дебиторской задолженности организации;

ОА — общая сумма оборотных активов организации.

Во-вторых, определим средний период инкассации дебиторской задолженности (СПдз) и количество ее оборотов в рассматриваемом периоде. СПдз характеризует роль дебиторской задолженности в фактической продолжительности финансового и общего операционного цикла организации:

$$\text{СПдз} = \text{ДЗ}_{\text{ср}} / \text{Оо},$$

где $\text{ДЗ}_{\text{ср}}$ — средний остаток дебиторской задолженности организации;

Оо — сумма однодневного оборота по реализации продукции в рассматриваемом периоде.

В-третьих, рассчитаем количество оборотов дебиторской задолженности (КОдз), которое характеризует скорость обращения инвестированных в нее средств за определенный период:

$$\text{КОдз} = \text{ОР} / \text{ДЗ}_{\text{ср}},$$

где ОР — общая сумма оборота по реализации продукции в рассматриваемом периоде.

В-четвертых, рассмотрим состав просроченной дебиторской задолженности. В процессе этого анализа рассчитываются следующие показатели:

- коэффициент просроченной дебиторской задолженности (КПдз):

$$\text{КПдз} = \text{ДЗ}_{\text{пр}} / \text{ДЗ},$$

где $\text{ДЗ}_{\text{пр}}$ — сумма дебиторской задолженности, не оплаченной в предусмотренные сроки;

ДЗ — общая сумма дебиторской задолженности организации;

- средний «возраст» просроченной (сомнительной, безнадежной) дебиторской задолженности (ВПдз):

$$\text{ВПдз} = \text{ДЗ}_{\text{пр}} / \text{Оо}.$$

В-пятых, определим сумму эффекта, полученного от инвестирования в дебиторскую задолженность. Сумма дополнительной прибыли, полученная от увеличения объема реализации продукции, за счет предоставления кредита, сопоставляется с суммой дополнительных затрат по оформлению кредита и инкассации долга, а также прямых финансовых потерь от невозврата долга покупателями. Расчет этого эффекта осуществим по следующей формуле:

$$\text{Эдз} = \text{П} - \text{ТЗ} - \text{ФП},$$

где Эдз — сумма эффекта, полученного от инвестирования средств в дебиторскую задолженность по расчетам с покупателями;

П — дополнительная прибыль организации, полученная от увеличения объема реализации продукции за счет предоставления кредита;

ТЗ — текущие затраты организации, связанные с организацией кредитования покупателей и инкассацией долга;

ФП — сумма прямых финансовых потерь от невозврата долга покупателями.

Наряду с абсолютной суммой эффекта определим и относительный показатель — коэффициент эффективности инвестирования средств в дебиторскую задолженность (КЭдз):

$$\text{КЭдз} = \text{Эдз} / \text{ДЗ}_{\text{рп}},$$

где Эдз — сумма эффекта, полученного от инвестирования средств в дебиторскую задолженность по расчетам с покупателями в определенном периоде;

$\text{ДЗ}_{\text{рп}}$ — средний остаток дебиторской задолженности по расчетам с покупателями в рассматриваемом периоде.

При определении возможной суммы финансовых средств, инвестируемых в дебиторскую задолженность по товарному (коммерческому) и потребительскому кредиту необходимо учитывать:

- планируемые объемы реализации продукции в кредит;

- средний период предоставления отсрочки платежа по отдельным формам кредита;

- средний период просрочки платежей, исходя из сложившейся хозяйственной практики (он определяется по результатам анализа дебиторской задолженности в предшествующем периоде);

- коэффициент соотношения себестоимости и цены реализуемой в кредит продукции.

Расчет необходимой суммы финансовых средств, инвестируемых в дебиторскую задолженность (Идз), осуществим по следующей формуле:

$$\text{Идз} = \text{Орк} \times \text{Ксц} \times (\text{ППК}_{\text{ср}} + \text{ПР}_{\text{ср}}) / 360,$$

где Орк — планируемый объем реализации продукции в кредит;

Ксц — коэффициент соотношения себестоимости и цены продукции, выраженный десятичной дробью;

$\text{ППК}_{\text{ср}}$, — средний период предоставления кредита покупателям, в днях;

$\text{ПР}_{\text{ср}}$ — средний период просрочки платежей по предоставленному кредиту, в днях.

Если финансовые возможности организации не позволяют инвестировать расчетную сумму в полном объеме, то при неизменности условий кредитования должен быть соответственно скорректирован планируемый объем реализации продукции в кредит.

Кроме того, с целью сближения бухгалтерского и налогового учета рекомендуется проводить сравнение с суммой резерва P , рассчитываемой следующим образом[2]:

$$P = 1/2 C31 + C32,$$

где $C31$ – сомнительная задолженность со сроком возникновения от 45 до 90 дней (включительно);

$C32$ – сомнительная задолженность со сроком возникновения свыше 90 дней.

При этом сумма создаваемого резерва не может превышать 10 процентов от выручки отчетного (налогового) периода.

Коэффициентный метод является трудоемким, но такой расчет суммы резерва повышает достоверность учетной информации. Многие бухгалтера из-за сложности этого метода просто такие резервы не создают. Но тем самым они делают отчетность своих организаций менее реальной, чем это должно быть.

В Международных стандартах финансовой отчетности под понятием «резервы» понимаются только те резервы, которые имеют неопределенность относительно времени исполнения или суммы[3]. Без полной картины учета и информации о резервах пользователи не получат точного представления о реальном состоянии дел предприятия.

Следовательно, можно выделить следующие преимущества формирования резервов на предприятии:

- 1) уменьшение налоговой нагрузки в текущем периоде;
- 2) сокращение убытков по несвоевременно расплачивающимся покупателям (заказчикам);
- 3) равномерное распределение предстоящих больших затрат.

Таким образом, формирование резервов обезопасит предприятие от будущих затрат, вызванных мировым финансовым кризисом и позволит сбалансировать их в течение года.

Литература

1. Постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 30.05.2003 N 89 (ред. от 26.03.2009). Об утверждении Типового плана счетов бухгалтерского учета и Инструкции по применению Типового плана счетов бухгалтерского учета / Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь, 17.09.2003, N 104, 8/9975,
2. Бланк, И.А. Финансовая стратегия предприятия / Бланк И.А.- Москва: Ника-Центр, 2004. - 720с.
3. Горбачева, А.И. Учет резервов по МСФО/ А.И.Горбачева//Бухгалтерский учет и анализ, Минск – 2007. - №10.-С.34-36.
4. Кравченко, Т.Л., Лисакович А.В. Методики формирования и учета резервов субъектов предпринимательской деятельности / Бухгалтерский учет и анализ, Минск – 2009. – №9. – С. 7–15.

УДК 330.147

Антипенко Е.Н.

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

УО “Белорусский государственный университет транспорта” г. Гомель

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВОГО ЛИЗИНГА В СРАВНЕНИИ С КРЕДИТАМИ И ЗАЙМАМИ БАНКА

Получивший широкое признание за рубежом в качестве одной из эффективных форм инвестиционной деятельности финансовый лизинг по ряду объективных причин становится все более популярен в Республике Беларусь. В настоящее время практически все отечественные организации функционируют в условиях дефицита свободных денежных средств. Несмотря на крайнюю необходимость модернизации производственных фондов, хозяйствующие субъекты, как правило, не могут без отрицательных последствий изъять из оборота средства, необходимые для замены устаревшей техники. Использование же технологии финансового лизинга позволяет организациям провести техническое перевооружение за счет будущих доходов, существенно не ухудшая свое текущее финансовое состояние. Кроме того, относительно благоприятный режим налогообложения и значительная свобода договорных отношений между субъектами лизинговых отношений делают финансовый лизинг еще более привлекательным для белорусских предприятий. Одновременно финансовый лизинг является одним из способов поддержания производителей оборудования и гарантированного сбыта их продукции.

Экономическое обоснование эффективности лизинга предполагает, в первую очередь, детальное аналитическое обоснование решения о заключении договора финансового лизинга с лизинговой компанией. В большинстве случаев наиболее доступными способами приобретения дорогостоящего оборудования для организации являются финансовый лизинг и покупка оборудования за счет заемных средств. Перед хозяйствующим субъектом ставится задача определения более экономичного варианта замены техники на основе того или иного критерия оценки. В качестве одного из вариантов решения поставленной задачи проводится сравнительный анализ расходов предприятия при приобретении имущества за счет банковского кредита и по договору финансового лизинга [1].

Прежде чем сравнивать два альтернативных для предприятия источника финансирования капитальных вложений, необходимо выбрать критерий, по которому будет проводиться сравнение. В качестве критерия сравнения возьмем сумму дисконтированных денежных потоков предприятия, связанных с финансированием инвестиций за счет кредита или лизинга. Это связано с тем, что очень часто предприятия, выбирая между лизингом и кредитом, за основу берут сумму лизинговых платежей и сравнивают ее с суммой кредита и процентов. При этом не учитывается сокращение налоговых отчислений, которое возникает при использовании как схемы лизинга, так и кредитной схемы финансирования. Льготное налогообложение лизинга является одним из его существенных преимуществ и ведёт в результате к сокращению реальных затрат по обслуживанию лизинговой сделки [3].

К льготному налогообложению относится и право сторон договора лизинга применять к предмету лизинга амортизацию с коэффициентом ускорения до 3. Исключение из правила о возможности ускоренной амортизации составляют лишь объекты лизинга, использование которых не относится к хозяйственной деятельности лизингополучателя (предметы интерьера, включая офисную мебель, а также предметы для отдыха, досуга и развлечений, легковые автомобили, используемые в качестве служебных), амортизация которых производится по утвержденным в установленном порядке нормам. Однако, учитывая, что данные объекты лизинга не являются критичными для экономического развития предприятия, вряд ли можно считать данное ограничение сдерживающим фактором такого развития [4]. Это ведёт не только к сокращению выплат по налогу на прибыль в течение первых лет после приобретения имущества, но и к уменьшению выплат по налогу на недвижимость.

Таким образом, если за критерий сравнения взять просто сумму платежей, не учитывая налоговые выгоды, возникающие вследствие использования той или иной схемы финансирования, а также возможные дополнительные затраты, сравнение будет некорректным.

Кроме того, часто не учитывается, что лизинговые платежи содержат в себе налог на добавленную стоимость, который в дальнейшем предприятие сможет зачесть из бюджета в соответствии с Законом Республики Беларусь от 19.12.1991г. № 1319-XII «О налоге на добавленную стоимость» (в ред. от 13.11.2008 г. № 449-3) Возможность предприятия возмещать уплаченный НДС (при лизинге возмещать НДС, уплаченный в составе лизинговых платежей, при кредите возмещать НДС, уплаченный в составе стоимости оборудования) оказывает важное влияние на результаты сравнения источников финансирования [3].

Следующим параметром по оценке эффективности проекта являются вопросы прибыли и платежей по налогу на прибыль, который регулируется Законом Республики Беларусь от 22 декабря 1991 г. № 1330-XII «О налогах на доходы и прибыль» (в ред. от 13.11.2008 г. № 449-3).

Здесь существенной разницей между лизингом и остальными вариантами является то, что лизинг является выгодным инструментом приобретения основных средств для предприятия, как при наличии значительной балансовой прибыли, так и в случаях, когда у предприятия ее нет. Во втором случае предприятию не нужно иметь достаточно прибыли, распределенной по фондам, для финансирования капитальных вложений – лизинговые платежи просто относятся на затраты как текущие расходы.

Если же предприятие вынуждено предъявлять для налогообложения значительные суммы прибыли – списание лизинговых платежей на затраты позволяет значительно сократить налогооблагаемую базу и, соответственно, сократить платежи по налогу на прибыль, направляя высвобождающиеся средства на оплату договора лизинга. Прочие варианты приобретения оборудования не позволяют использовать данные механизмы налоговой оптимизации [5].

Учитывая сказанное, считаем целесообразным применение следующей методики анализа экономической эффективности приобретения основных средств посредством лизинга и кредита, предполагающей определенную этапность расчетов.

1 этап – аналитические расчеты для кредитной схемы приобретения имущества:

1) Определяется сумма платежа (Γ) приобретения имущества за определенный период (квартал, год) по следующей формуле:

$$\Gamma = \%_{\text{кредит}} + O_{\text{кредит}},$$

где $\%_{\text{кредит}}$ – сумма процентов по кредиту;

$O_{\text{кредит}}$ – выплата основной суммы кредита.

2) Рассчитывается сумма налоговых вычетов за период ($HВ$):

$$HВ = \%_{\text{кредит}} + A + H_n,$$

где $\%_{\text{кредит}}$ – сумма процентов по кредиту;

A – сумма амортизации в целях налогообложения;

H_n – налог на недвижимость.

3) Определяется сумма экономии налога на прибыль:

$$S_{\text{экономии}} = HВ * 24 \%,$$

2 этап – аналитические расчеты для лизинговой схемы приобретения имущества:

1) Рассчитывается лизинговый платеж за период ($\Gamma\Gamma$) при условии учета имущества на балансе лизингополучателя по следующей формуле:

$$\Gamma\Gamma = A + C + \%_{\text{кредит}} + S_{\text{вознагр}},$$

где A – сумма погашения кредита;

C – сумма страховки;

$\%_{\text{кредит}}$ – сумма процентов по привлеченным кредитным ресурсам;

$S_{\text{вознагр}}$ – сумма вознаграждения лизингодателя.

2) Определяется сумма экономии налога на прибыль по формуле:

$$S_{\text{экономии}} = (\Gamma\Gamma + H_n) * 24 \%,$$

где H_n – налог на недвижимость, подлежащий уплате в бюджет лизингополучателем.

3 этап – по каждой схеме финансирования приобретения имущества рассчитывается показатель приведенной стоимости для денежного потока платежа за приобретаемое имущество и денежного потока от экономии по налогу на прибыль. Расчет дисконтированной (приведенной) стоимости производится по формуле:

$$PV_n = CF_0 + CF_1 * K_1 + CF_2 * K_2 + CF_n * K_n,$$

где PV – приведенная стоимость;

CF_0 – денежный поток первого (текущего) года;

CF_1 – денежный поток второго года;

CF_2 – денежный поток третьего года;

CF_n – денежный поток n года;

K – коэффициенты дисконтирования для каждого периода, определяемые как:

$$K = \frac{1}{(1 + i)^t},$$

где i – ставка дисконтирования (лизинговая ставка или банковский процент);

t – номер периода платежа.

4 этап – сопоставление полученных сумм приведенной стоимости и выбор наиболее приемлемого для субъекта хозяйствования способа финансирования процесса приобретения имущества – кредита или финансового лизинга.

Таким образом, рассмотренная методика анализа позволяет достаточно объективно произвести сравнение приобретения объектов основных средств за счет кредита и в лизинг, что достигается путем приведения всех платежей к единому моменту времени с помощью дисконтирования. Однако необходимо помнить, что при наличии информации для каждого хозяйствующего субъекта анализ может быть расширен и дополнен с целью принятия более обоснованных и экономически целесообразных управленческих решений.

Литература

1. Ендовицкий, Д.А., Панина, И.В. Методика сравнительного анализа финансового лизинга и кредитования инвестиционной деятельности [www.cfin.ru]
2. Левкович, А.О. Сопоставление эффективности лизинга с другими инструментами финансирования [www.infobank.by]
3. Лизинг или кредит? [www.leasing-profi.ru]
4. Преимущества лизинга как формы инвестирования [www.bel.biz]
5. Что выгоднее: лизинг или кредит? [www.dleasing.ru]

УДК [338.23:336.74]:657.92

Соловей Е.В.

Научный руководитель: доцент, магистр экономики Оперовец Т.В.

УО «Брестский государственный технический университет» г. Брест

ВЛИЯНИЕ ОЦЕНКИ НА ПОКАЗАТЕЛИ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Оценка – это исторически сложившаяся категория. Она является основой ведения бухгалтерского учета, отвечающей требованиям уместности, осуществимости, сопоставимости, объективности, надежности и понятности. Именно применения оценки дает толчок развитию стоимостной характеристики, ведь определение экономического эффекта невозможно в натуральном выражении.

Цель работы – выявить и определить влияние оценки на показатели финансово-хозяйственной деятельности. Данные показатели рассчитываются исходя из составленной предприятием отчетности. В этой связи появляется вопрос, насколько данная информация является достоверной и полной, насколько представляется возможным на основании данной информации рассчитать, например, показатели платежеспособности и насколько будут правильными выводы, сделанные на их основании? Тема оценки и ее отражение в отчетности является довольно обширным полем для рассуждений. Остановимся подробнее на двух понятиях – основные средства и нематериальные активы.

В большинстве случаев балансовая оценка собственного капитала и его экономическая ценность не совпадают, т.к. существует скрытый капитал, образующийся вследствие неучета внебалансового капитала. Это является одной из причин нереального отражения средств и источников в бухгалтерском балансе и несоответствия представляемых в нем данных действительному положению. А искажение финансовой отчетности, в свою очередь, влияет на реальную оценку финансового состояния предприятия. Именно поэтому вопросы оценки в нашей стране являются актуальными на сегодняшний день и требуют исследований в данной области.

Предприятия до сих пор не стремятся обращать свое внимание на учет скрытых активов, а также на методы управления ими для получения дополнительной прибыли. В частности это касается оценки нематериальных активов. Существует множество проблем в этой области:

- проблема отнесения объектов к нематериальным активам (в законодательных актах РБ не приведены стоимостные критерии отнесения объектов к НМА, здесь упор делается на правовой аспект признания НМА),
- проблема методологии оценки,
- проблема разработки общей классификации НМА,
- проблема построения модели ИК предприятия (в одном случае упор будет делаться на структурный капитал, в другом – на человеческий капитал, а где-то – на рыночный).

Данные категории применимы в управленческом учете. Оно и понятно: может быть, предприятия и осознают выгоду от управления нематериальными активами, но основная сложность при их оценке - недостаток объективной информации о состоянии конъюнктуры соответствующих сегментов рынка, особенно с учетом того, что все расчеты необходимо производить исходя из реальных программ и планов. Недостаток информации объясняется отсутствием единой методики оценки. А разработка единой методики для общего случая довольно проблематична, поскольку выбор методики, а также критериев оценки интеллектуального капитала весьма индивидуален для каждого предприятия в отдельности, т.к. эти критерии должны учитывать отрасль его работы и специфику деятельности (рис.1). Полная стандартизация в данном случае невозможна, и в этом показатели управления знаниями проигрывают бухгалтерским показателям, порядок расчета которых известен всем (и составителям, и пользователям отчетности). Этот порядок одинаков для всех компаний, независимо от отрасли, вида деятельности и других особенностей. Это обеспечивает сопоставимость показателей.

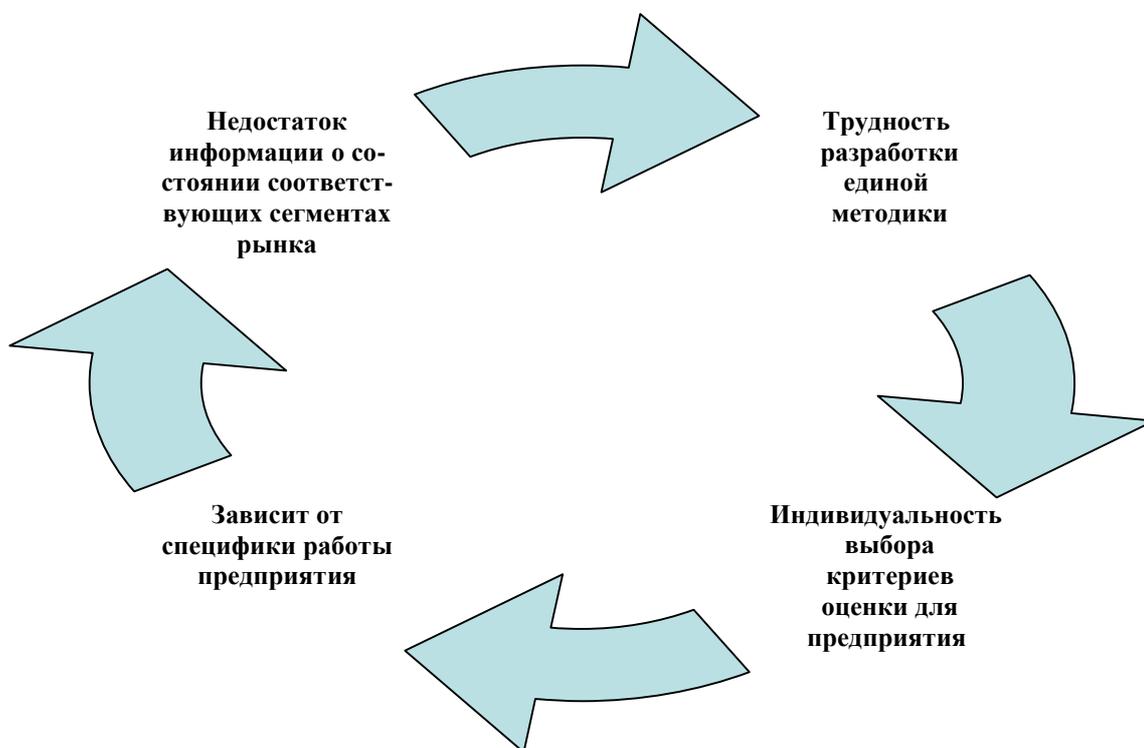


Рисунок 1 – Сложность оценки нематериальных активов

С одной стороны, существует проблема неполного отражения оценки в бухгалтерском учете (недооценки предприятием своих активов). С другой стороны, некоторые субъекты хозяйствования пытаются, манипулируя различными методами учета и оценки, искусственно улучшить свое финансовое положение.

Система учета в РБ позволяет регулировать финансовые результаты хозяйствующих субъектов (это в первую очередь касается предприятий государственных форм собственности, т.к. зачастую величина вознаграждения их руководителей напрямую зависит от результатов деятельности предприятия):

- применение методик формирования резервов;
- установление порядка учета и списания сумм курсовых разниц;
- избранная амортизационная политика;
- отражение доходов будущих периодов в составе собственных средств (тогда как соответствующие им расходы не берутся во внимание);
- избранный предприятием метод учета выручки.

Дискуссионным является вопрос о порядке первоначальной и последующей оценке ОС. В условиях инфляционных процессов оценка объектов основных средств по первоначальной стоимости представляется неприемлемой, ввиду несопоставимости данных об оценке по разным отчетным периодам. А если не проводить ежегодную переоценку, как было предложено в начале года? Проведение переоценки обусловлено рыночно-инфляционными процессами для обеспечения эквивалентности затрачиваемых средств и получаемых соответствующих поступлений. Уровень оценки основных фондов через амортизацию непосредственно влияет на издержки производства и на цену продажи товара.

Субъекты хозяйствования, не проведшие переоценку основных фондов, будут иметь дополнительную прибыль, равную разности между величиной амортизации, фактически начисленной, и той, которая была бы начислена при переоценке основных фондов. При той же цене прибыль предприятий, проведших переоценку основных фондов, будет меньше на разницу в сумме амортизации на основные фонды по старым и новым ценам. Не исключено, что их конкурентоспособность снизится, различные субъекты собственности будут поставлены в разные экономические условия получения прибыли.

Как известно, сумма амортизационных отчислений включается в состав себестоимости продукции, от которой, в свою очередь, зависит финансовый результат предприятия. Это простой пример того, как предприятие может искусственно при всех иных равных условиях, выбирая амортизационную политику, показать в своей отчетности результат получше или похуже.

Еще одним фактом для размышления может служить постановление Совета Министров Республики Беларусь, принятое в марте 2009 года, в соответствии с которым предприятиям разрешили не начислять амортизацию и при этом продлить сроки службы объектов на соответствующий срок. С одной стороны, в результате этого себестоимость стала меньше, финансовый результат предприятия вроде бы улучшился, а с другой – появились два негативных последствия:

1. Как можно продлить нормативный срок службы объекта, если он лимитируется его техническими характеристиками? И если объект придет в негодность до окончания продленного нормативного срока, то оставшаяся недоначисленная амортизация составит убытки предприятия (рис.2)?
2. Показывая большую прибыль, искусственно завышенную, предприятие вынуждено платить больше налогов и отвлекать денежные средства из оборота.

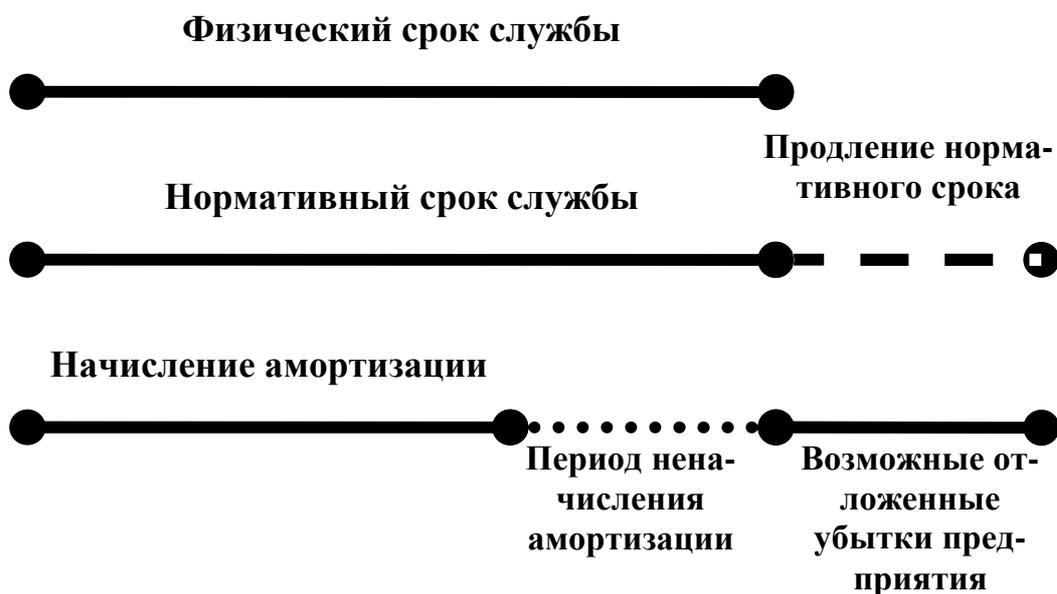


Рисунок 2 – Последствия продления нормативного срока службы

Нельзя забывать, что амортизационный фонд является одним из главных источников обновления основных средств, источником для осуществления будущих расходов.

Кроме того, порядок начисления амортизации тесно связан с налогообложением предприятия. Увеличение размера амортизационных отчислений сокращает налогооблагаемую базу по налогу на недвижимость (среднюю остаточную стоимость) и налогооблагаемую прибыль в составе затрат. Это позволяет уменьшить и перенести на более поздние периоды платежи по налогам, а значит - получить в пользование дополнительные финансовые ресурсы, ведь, будучи условным начислением в составе себестоимости, амортизационные отчисления не создают оттока денежных средств. В то же время амортизационные отчисления в составе себестоимости включаются в цену товаров и в составе выручки являются притоком денежных средств. А значит, предприятие заинтересовано в более быстром накоплении и возврате амортизационных отчислений.

Данная методика направлена в первую очередь на долгосрочную перспективу деятельности предприятия и иллюстрирует принцип осмотрительности, в соответствии с которым в условиях неопределенности расходы предприятия не д.б. занижены, а возможные доходы не д.б. завышены.

Упомянутые предложения законодательства в первую очередь служили временной мерой по выходу из кризиса и предоставляли предприятиям простор для маневров на рынке конкуренции. Данные мероприятия дают лишь кратковременное улучшение показателей бухгалтерской отчетности и нарушают принцип консерватизма, используемый в международных стандартах бухгалтерской отчетности, превращают финансовые результаты в составленную

на их основе отчетность в фикцию. Получается: где-то – теряем, а где-то – находим. При принятии решения предприятиям все-таки следует обращать внимание на долгосрочную перспективу своей деятельности, а не создавать для себя отложенные убытки. В любом случае, ситуацию, когда управляющее звено на основе составленной отчетности может делать обоснованные выводы и строить планы перспективного развития и при этом не сомневаться в ее правдоподобности, можно назвать «высшим пилотажем» бухгалтерского учета.

Литература

1. Ершова, Е. Оценка нематериальных активов и правовые проблемы продажи бизнеса // Законодательство. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bizmast.ru/ochen4>
2. Коротаев, С.Л. Проблемные вопросы учета и отражения в отчетности финансовых результатов коммерческих организаций Беларуси // Бухгалтерский учет и анализ. – 2009. – № 09 – С.3-6.
3. Кравченко, Т.Л., Кравченко, О.А., Лисакович, А.В. Методики формирования и учета резервов субъектов предпринимательской деятельности // Бухгалтерский учет и анализ. – 2009. – №09 – С.7-15.
4. Коротаев, С.Л. Проблемы учета капитала в условиях трансформации отношений собственности и их решения // Бухгалтерский учет и анализ. – 2008. – №08 – С.14-18.
5. Панова, Т.И., Бондаренко, С.С. Трансформация бухгалтерского баланса на основе МСФО // Бухгалтерский учет и анализ. – 2009. - №03 – С. 38-44.

УДК 336.1

Коваль О.А.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Трынько Л.Я.

Киевский университет банковского дела Национального банка Украины

НАЛОГИ: «БРЕМЯ» ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЯ, НО ДОХОД ГОСУДАРСТВА

В статье рассмотрены проблемы налогообложения украинских предприятий, определены налоговые нагрузки субъектов хозяйствования, сделан критический анализ. Проведено сравнение налогового бремени украинской экономики и других развитых стран.

Постановка проблемы. Развитие конкурентной среды в отечественной экономике в значительной мере связано с адекватной государственной политикой, которую она реализует через экономические и финансовые регуляторы. Ярким представителем последнего являются налоги, обязательные платежи и сборы. Целесообразность существования их не поддается однозначно различными экономическими субъектами: для предприятия - это дополнительный «налоговое бремя», который выражается общегосударственными и местными налогами, но, с другой стороны - это формирование централизованных фондов денежных ресурсов государства, которые регулируются ее фискальной функцией.

Анализ последних исследований и публикаций. Сегодня мы имеем достаточно большое количество научных исследований по проблематике налогов, налогообложения, налоговой политики и т.п. Их исследовали ученые и практики, среди которых В. Андрущенко, З. Варналий, В. Вишневикий, В. Гейц, В. Мельник, И. Ватуля, М. Коцупатрый, П. Герасим, А. Данилов, С. Климчик и др. [4]. Каждый из них внес весомый вклад в решение ряда определенных проблем.

Формулировка целей статьи. Основная цель данной статьи заключается в критическом анализе действующей налоговой системы Украины, механизме взимания налогов и обязательных платежей, выработке рекомендаций по структуризации, по видам деятельности субъектов хозяйствования, внедрении шкалы налоговой нагрузки.

Изложение основного материала исследования. В настоящее время существуют отработанные механизмы начисления и уплаты общегосударственных и местных налогов и сборов, взносов в государственные целевые фонды, перечень которых является весомым (рис.1) [4].

Система налогообложения в Украине			
Общегосударственные налоги и сборы		Местные налоги и сборы	Взносы в государственные целевые фонды
прямые	косвенные		
§ налог на прибыль предприятий § налог на доходы физических лиц, государственная пошлина § налог на недвижимое имущество (недвижимость) § платы (налог) за землю § рентные платежи § налог с владельцев транспортных средств § налог на промысел § сбор за геологоразведочные работы § сбор за специальное использование природных ресурсов § сбор за загрязнение окружающей природной среды § плата за торговый патент § фиксированный сельскохозяйственный налог § сбор на развитие виноградарства, садоводства и хмелеводства § единый сбор, который взимается в пунктах пропуска через государственную границу Украины § сбор за использование радиочастотного ресурса Украины § сбор за проведение гастрольных мероприятий § судебный сбор § сбор в виде целевой надбавки к утвержденному тарифу на природный газ для потребителей всех форм собственности § сбор в виде целевой надбавки к действующему тарифу на электрическую и тепловую энергию, кроме электроэнергии, произведенной квалифицированными когенерационными установками	НДС акцизный сбор пошлина	налог с рекламы; коммунальный налог; сбор за припарковку автотранспорта; рыночный сбор; сбор за выдачу ордера на квартиру; курортный сбор; сбор за участие в бегах на ипподроме; сбор за выигрыш на бегах на ипподроме; сбор с лиц, участвующих в игре на тотализаторе на ипподроме; сбор за право использования местной символики; сбор за право проведения кино-и телесъемок; сбор за проведение местного аукциона, конкурсной распродажи и лотерей; сбор за выдачу разрешения на размещение объектов торговли и сферы услуг; сбор с владельцев собак	§ пенсионный фонд § фонд государственного социального страхования на случай временной потери трудоспособности § фонд социального страхования на случай безработицы § фонд социального страхования от несчастных случаев на производстве § фонд гарантирования вкладов физических лиц

Рисунок 1 – Система налогообложения в Украине

Каждое предприятие в зависимости от его формы собственности, организационно-правовой формы и вида деятельности избирает собственную систему налогообложения (общую или упрощенную), которая определяет число и размер налогов и обязательных платежей. Механизмы их взимания, плательщики налогов, ставки, сроки уплаты и т.п. определены Законом Украины "О налогообложении прибыли предприятий" от 22.05.1997р. и Законом Украины "О налоге на добавленную стоимость" от 03.04.97г., соответственно, и других нормативных документов. [1,2] (рис.2) [3].

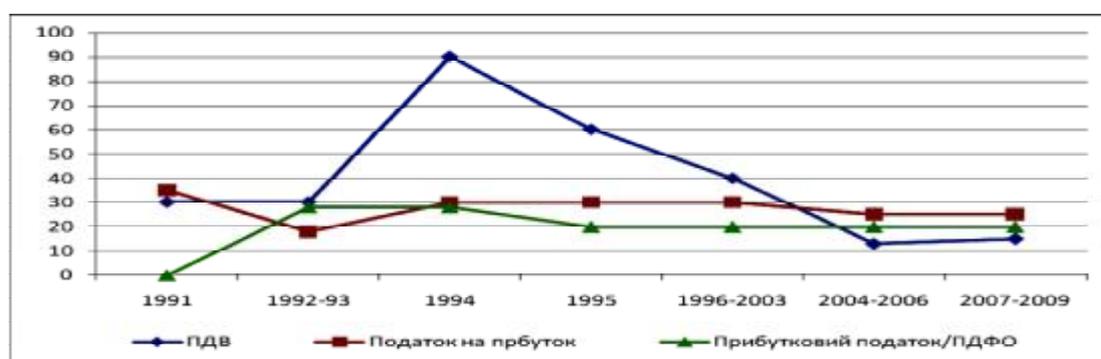


Рисунок 2 – Динамика налоговых ставок в Украине (по основным видам налогов)

Как видно из приведенного рисунка, ставки налога на добавленную стоимость, налога на прибыль и налога с доходов физических лиц (до 2003 г. - подоходного налога) имеют тенденцию к уменьшению. Но и это не является той крайней чертой, приемлемой для предприятий.

По данным украинских аналитиков, на 01.01.2009 в Украине действуют 26 общегосударственных и 14 местных налогов и сборов, а в соответствии с социальными исследованиями субъекты хозяйствования в среднем платят 9 -12 налогов и обязательных платежей [3]. По нашему мнению, система перегружена многочисленными мелкими налогами, затраты на учет и контроль которых превышают поступления от их уплаты. По данным отчета «Ведение бизнеса 2008» из ежегодных изданий Всемирного банка и Международной финансовой корпорации (IFC), на оформление и уплату налогов предприятия ежегодно тратят по 2185 часов рабочего времени. Для сравнения: в Эстонии существует лишь 11 видов налоговых платежей, а временные затраты на их оформление составляют 104 часа в год (в 21 раз меньше, чем в Украине), в Казахстане - соответственно 34 и 156 (в 14 раз) [3]. Такое количество налоговых платежей и затраты времени на их оформление и уплату, безусловно, сдерживают развитие предпринимательской активности, а значит, и конкуренции на рынках товаров и услуг.

Следует отметить, что налоговое бремя усиливается относительно предприятий, работающих в официальном секторе экономики, в силу того, что около 50% предприятий находятся в «тени». Кроме того, около трети предприятий официального сектора экономики в течение 2006-2008 годов были убыточными. За январь-февраль 2009-го доля увеличилась до 43,2% [4]. Таким образом, все бремя налога на прибыль ложится меньше, чем на треть функционирующих отечественных предприятий, а это снижает их конкурентоспособность по сравнению с иностранными компаниями и отечественными предприятиями, которые работают в теневом секторе.

Так, лаборатория исследования проблем налогообложения юридических и физических лиц Академии государственной налоговой службы Украины рассчитала налоговую нагрузку (при общей системе налогообложения), которая составляет 36,8% валового дохода. [3]. Оценка налоговой нагрузки в других странах (%), как видим, является следующей: (рис.3) [3].

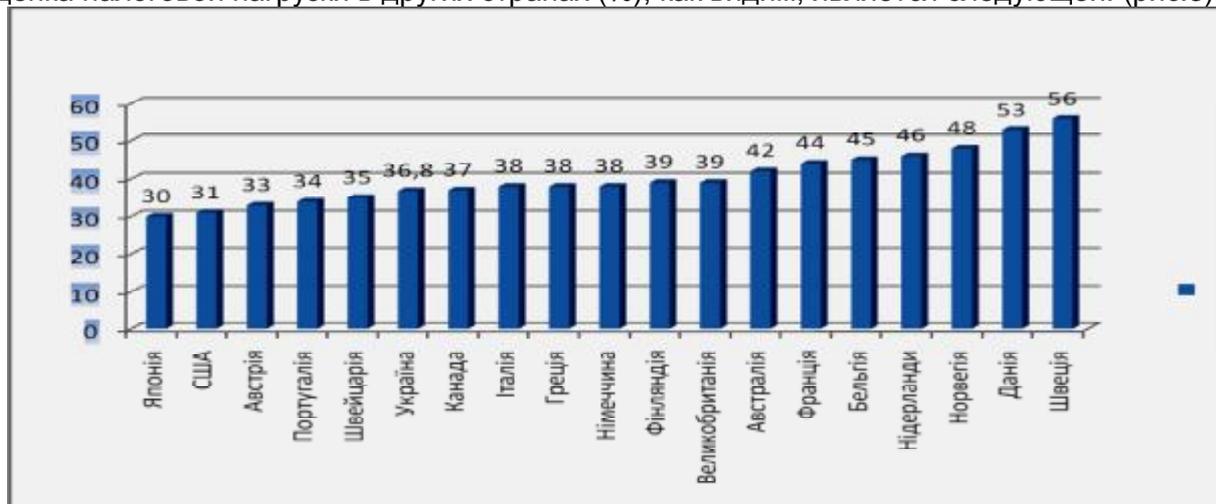


Рисунок 3 – Налоговая нагрузка стран мира

Таким образом, налоговое давление в Украине на хозяйствующий субъект по сравнению с другими странами рыночной экономики не выглядит слишком большим, но, учитывая сегодняшние проблемы в государстве и, соответственно, в экономике вообще, отечественные предприятия не чувствуют уверенности в будущем.

Анализируя данную ситуацию, можно предложить пути снижения налоговой нагрузки:

1. Снижение налоговой базы, поэтапное уменьшение ставки налога. База в Украине является более широкой, чем в большинстве стран - членов ЕС. В результате различия расходов, относимых на себестоимость продукции, возникает ситуация несопоставимости прибыли [4].

2. Расширить систему льгот по налогу на прибыль предприятия. В Украине она является более узкой, чем в европейских странах.

Проблемы усугубляются также нестабильностью налогового законодательства, обусловленной многочисленными изменениями и дополнениями в действующих нормативно-правовых актах, в частности относительно порядка уплаты налогов, сборов и обязательных платежей.

Просмотр и решение этих вопросов позволит отечественным предприятиям чувствовать себя увереннее на рынке и быть конкурентоспособным, что так важно в момент экономического кризиса.

Выводы. Из анализа исследованной проблемы логичны следующие выводы:

во-первых, четко очерчивается объективная необходимость снижения налоговой нагрузки хозяйствующих субъектов;

во-вторых, дальнейшие исследования по совершенствованию системы налогообложения в Украине должны быть направлены на совершенствование существующего законодательства и создания нового, более понятного и эффективного именно для функционирования предприятий;

в-третьих, требуется срочное реформирование налоговой системы Украины, которая бы уменьшила налоговое бремя.

Литература

1. Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств" від 22. 05. 1997 р. №283/97-ВР (з наступними змінами і доповненнями) // www.liga.gov.ua
2. Закон України "Про податок на додану вартість" від 03.04.97р. №168/97 ВР(з наступними змінами і доповненнями) // www.liga.gov.ua
3. Михайленко, С. Управління податковим навантаженням як фактор фінансового забезпечення підприємства//Економіст.–2008.–№11.– С.67-69.
4. Т. 1: Фінансова політика та податково-бюджетні важелі її реалізації / За ред. чл.-кор. НАН України А. І. Даниленка – К.: Фенікс, 2008. – С. 468.

УДК 657

Мельникова Т.Н.

Научный руководитель: старший преподаватель Ландова Н.К.

УО «Гомельский государственный технический университет им.П.О.Сухого» г. Гомель

ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ЗАТРАТ НА БЕЛОРУССКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Современная экономика характеризуется тенденцией повышения прозрачности бизнеса и ответственности предприятий перед обществом и окружающей средой, формирующей спрос на информацию не только о финансовой деятельности хозяйствующего субъекта, но и его деятельности в природоохранной сфере. Промышленные предприятия вносят «основной вклад» в загрязнение окружающей среды, образование отходов и разрушение естественного баланса природы. Экологический фактор становится важным условием социально-экономического развития общества.

В национальных счетах Республики Беларусь взаимосвязь между окружающей средой и результатами экономики практически не учитывается. Оценка в них внутреннего валового продукта обычно ограничивается определением рыночной стоимости и объемов производства.

Целью эколого-экономического учета, который стал активно разрабатываться в начале 90-х годов прошлого века, является достаточно полное описание взаимодействия экономики и окружающей среды, а также статистическая оценка этого взаимодействия. Основой для него служит расширение системы национальных счетов (при этом учитывается не только естественное сырье, но и услуги, оказываемые природой в части поглощения отходов и выбросов).

Учет мероприятий экологического характера включает:

- документирование, текущий учет экологических затрат и их результативности;
- определение расходов предприятия, связанных с использованием различных видов природных ресурсов;
- обеспечение воспроизводства этих ресурсов и их охраны, уменьшение вредного воздействия на окружающую среду;
- выявление дополнительных доходов от инвестирования средств в мероприятия экологического характера.

Формирование информации об экологических затратах производится на основе данных бухгалтерского учета, в системе которого не предусмотрено обособленное отражение затрат в природоохранной деятельности предприятия и ее результативности. Данные затраты

в настоящее время полностью растворяются в себестоимости продукции, результатом такого подхода является отсутствие как в финансовой, так и в статистической отчетности детальной информации о составе издержек предприятия в этой области, что затрудняет должный контроль за данной группой расходов.

В настоящее время в Беларуси нет специального стандарта по бухгалтерскому учету, который бы регулировал учет затрат на природоохранные мероприятия. Нет подобного документа и в международной практике, что создает определенные трудности при подготовке информации по природоохранной деятельности.

Для теории и практики современного отечественного учета характерны такие негативные ситуации, как:

- обобщенный характер отдельных формулировок и понятий, что приводит к противоречивым их толкованиям;
- нет стоимостной оценки природных ресурсов;
- отсутствует полная картина действительного состояния окружающей среды на всей территории республики;
- отсутствие научно обоснованной классификации затрат на рациональное природопользование и охрану окружающей среды и вследствие этого снижение ценности учетной информации для внутренних и внешних пользователей и не возможность проведения анализа эффективности указанных мероприятий по данным учета.

Обобщение трудов современных ученых, рассматривающих указанные проблемы, позволяет сделать вывод о том, что нет единого подхода не только к методике учета, но и к определению самого понятия «экологические затраты» и их классификации. Детальное отражение информации об экологических затратах и определение их экономической эффективности требует обособленного учета, основой которого является научно обоснованная классификация данных групп затрат.

Описание взаимосвязей между окружающей средой и экономикой требует экологических и экономических показателей в стоимостном выражении. Эти данные должны включаться в специальную систему, которая, оставаясь самостоятельной, будет тесно связана с традиционными национальными счетами. А значит, необходимо создание вспомогательной системы, выходящей за рамки национальных счетов, для описания взаимосвязей между окружающей средой и экономикой.

С учетом опыта работ зарубежных стран в этой области организацию системы комплексного эколого-экономического учета (СЭЭУ) в Республике Беларусь следует проводить в два этапа.

На первом этапе необходимо разработать системы показателей по отдельным составляющим этой системы:

- территории с разработкой индикаторов состояния территорий;
- материальным потоком (потоки сырья, материалов, энергии, отходов);
- экологическим издержкам;
- производственной деятельности домашних хозяйств;
- экологическим услугам.

При разработке системы экологических счетов должны быть учтены:

- счета биологических ресурсов и ресурсов экосистемы;
- счета невозобновляемых ресурсов;
- счета ресурсов циклических систем.

На втором этапе статистическая оценка состояния окружающей среды может быть представлена суммами расходов на мероприятия по предотвращению ухудшения и загрязнения окружающей среды. При этом сопоставление сумм расходов, направляемых на предотвращение загрязнения окружающей среды с экономическим эффектом от повышения ее качества, представляет собой интересную информацию относительно продуктивности мероприятия по улучшению окружающей среды.

Если представить предприятие как совокупность управляющей и управляемой подсистем, то можно проследить следующую информационную цепочку. Эколого-экономические показатели, полученные из первичных документов, сообщений, переданных устно и по каналам связи, группируются и обобщаются в подсистеме финансового и управленческого экологического учета, а затем используются для целей анализа хозяйственной деятельности, планирования, прогнозирования и контроля (внутреннего и внешнего аудита).

В белорусской и зарубежной литературе для целей группировки затрат предприятия в целом используется множество классификационных признаков, однако не все они применимы к классификации экологических затрат.

Ценность любой классификации определяется ее практическим использованием для организации учета и применения учетной информации, полученной на ее основе в целях управления. Существующие в экономической литературе классификации природоохранных производств неполны, поскольку основываются на группировке лишь по одному принципу – видам природоохранной деятельности. Очевидно, что нельзя выделить единый классификационный признак, так как пользователи информации об экологических затратах имеют различные цели и используют разную методологию и методику обработки информации.

Одним из направлений улучшения бухгалтерского учета затрат на проведение мероприятий природоохранного назначения является учреждение отдельного синтетического счета и самостоятельного регистра аналитического учета в разрезе установленной номенклатуры статей. Этот счет должен быть по своим классификационным признакам калькуляционным.

Объединение на одном синтетическом счете учетной информации по всем видам природоохранной деятельности ведет к неопределенности получаемых сведений, требует дальнейшей детализации информации на субсчете. В этой связи, для группировки затрат по отдельным природоохранным сферам, целесообразно открыть субсчета по критерию видов природоохранной деятельности: “Охрана атмосферного воздуха”, “Охрана водных ресурсов”, “Охрана земель и недр” и др. Для решения этой задачи предлагается дополнить рабочий план счетов бухгалтерского учета производственной организации синтетическим счетом 27 “Природоохранные расходы” с выделением субсчетов, отражающих затраты по отдельным природоохранным сферам.

Инновационный путь социально-экономического развития страны предполагает решения многих проблем, важнейшей из которых является экологическая. Экологический учет дает возможность, как руководству, так и внешним пользователям, получить информацию об экологически значимой деятельности хозяйствующего субъекта, необходимую для целей эффективного управления окружающей средой и принятия инвестиционных решений.

Переход на международные стандарты финансовой отчетности и интегрирования бухгалтерского учета в международное экономическое пространство требует развития теории и практики бухгалтерского учета природоохранных затрат как информационной базы совершенствования экономического механизма природопользования не только каждой организации, но и страны в целом.

Литература

1. Сошникова Отражение природоохранной деятельности на учете производства нефинансового сектора экономики // Бухгалтерский учет и анализ, 2007 №4 – С. 3-7.
2. Проблемы учета затрат природоохранной деятельности // Бухгалтерский учет и анализ, 2009 №2 с.27-32.

УДК 658.153/153

Анашко А.А.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Вегера С.Г.

УО «Полоцкий государственный университет» г. Новополоцк

РАЗВИТИЕ МЕТОДИКИ УЧЕТА И ОЦЕНКИ ДОХОДНЫХ ВЛОЖЕНИЙ В МАТЕРИАЛЬНЫЕ ЦЕННОСТИ

В условиях становления рыночной экономики, активной интеграции отечественных предприятий в мировое экономическое сообщество все более актуальным становится реформирование отечественной системы бухгалтерского учета с целью ее гармонизации с международными стандартами финансовой отчетности. Вместе с тем, отечественная система бухгалтерского учета должна обеспечивать получение достоверной информации о финансово-хозяйственной деятельности организаций, обеспечивать сопоставимость данных отчетности белорусских и зарубежных предприятий, а также стремиться к раскрытию экономической сущности каждого объекта учета.

Одним из проблемных моментов на современном этапе является учет и оценка инвестиционной собственности предприятий Республики Беларусь. Так, в международной практике под инвестиционной собственностью понимают следующие активы:

«Инвестиционная собственность — имущество, находящееся в распоряжении собственника или арендатора по договору финансовой аренды с целью получения арендных платежей, доходов от прироста стоимости капитала, или того и другого» [1, с.30].

Следовательно, инвестиционную собственность рассматривают как инструмент для инвестирования, потенциальный доход от которой складывается из двух составляющих:

- ✘ арендных платежей от возможной сдачи объекта в аренду;
- ✘ доходов от прироста стоимости капитала.

Однако в законодательстве Республики Беларусь (так же как и Российской Федерации) не используется термин «инвестиционная собственность», а вместо этого употребляется понятие «доходные вложения в материальные ценности». В соответствии с Инструкцией к Типовому плану счетов бухгалтерского учета доходными вложениями в материальные ценности являются вложения организации в часть имущества, здания, помещения, оборудование и другие ценности, имеющие материально-вещественную форму, предоставляемые организацией за плату во временное пользование (временное владение и пользование) с целью получения дохода.

Таким образом, в белорусском законодательстве более узкий подход к пониманию доходного имущества: так, отечественная практика предусматривает извлечение выгоды из данной собственности лишь путем предоставления ее во временное пользование (временное владение и пользование), в то время как международная практика предписывает учитывать также доход от прироста стоимости капитала (рис. 1).



Рисунок 1 – Соотношение категорий «инвестиционная собственность» и «доходные вложения в материальные ценности»

Следует отметить, что в белорусских нормативных и правовых актах вовсе отсутствует понятие «доход от прироста стоимости капитала» в том смысле, в котором оно изначально заложено в зарубежной практике, следовательно, данное явление объективно не учитывается и не находит достоверного отражения в учете. Это ведет к искажению показателей бухгалтерской отчетности, занижению финансового результата работы организации, а также к сокрытию доходов от налогообложения.

Наиболее ярким примером объектов инвестиционной собственности является, безусловно, инвестиционная недвижимость. Вкладывая свободные денежные средства в объекты инвестиционной недвижимости, предприятие предполагает получать доходы не только от сдачи имущества в аренду, лизинг, прокат и т.д., но также рассчитывает получить доход от прироста их стоимости со временем.

Действительно, несмотря на то, что рынок недвижимости в Республике Беларусь находится лишь на стадии своего формирования и становления, уже сегодня доходные вложения в недвижимость становятся весьма распространенными и прибыльными.

Рассмотрим динамику индекса недвижимости в Республике Беларусь в таблице 1, составленной на основании данных Белорусского общества оценщиков [2, с.50-56; 3, с. 48]:

Таблица 1 – Динамика индекса недвижимости в Республике Беларусь

Года	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	01.09
Индекс недвижимости, USD/м ²	286,9	306,3	366,9	448,3	635,4	933,9	1098,24	2031,17	1933,61	1903,7

Как видим из диаграммы, стоимость объектов недвижимости имеет постоянную тенденцию к росту и за последнее десятилетие возросла более чем в 6,5 раз, что по своей сути составляет доход собственника недвижимости. Вместе с тем, если и были периоды спада цен на объекты недвижимости (что мы наблюдаем и на современном этапе), то они носили краткосрочный характер. Т.е. прирост стоимости данных активов объективно существует и формирует скрытый доход организации-собственника, который в учете отражается недостоверно.

В соответствии с действующей практикой учета прирост стоимости имущества субъекта хозяйствования определяется по результатам проводимых переоценок и относится в состав добавочного фонда организации корреспонденцией Дт 01, 03 – Кт 83 и, соответственно, не отражается на финансовом результате работы организации. Напомним, что переоценки проводятся по приказу Министерства статистики и анализа с целью приведения стоимости имущества в соответствие с рыночной конъюнктурой и преодоления инфляционного фактора. В то же время, нельзя сказать, что стоимость недвижимости зависит лишь от инфляционного фактора, а во многом определяется и другими критериями: специфичность, количественная ограниченность и др.

Следовательно, можно согласиться с отнесением прироста стоимости инвестиционной недвижимости в состав добавочного фонда лишь в пределах индекса инфляции за период (т.е. инфляционный прирост стоимости). При выбытии объекта инвестиционной недвижимости данные суммы дооценки (уценки) подлежат включению в нераспределенную прибыль (убыток) организаций, что соответствует нормам МСФО [4, с.170], а также практике Российской Федерации и Украины.

Оставшаяся часть (разность между рыночной стоимостью и стоимостью, исчисленной при помощи коэффициентов инфляции) должна быть отнесена в состав доходов организации с последующим налогообложением (неинфляционный прирост).

На наш взгляд, в целях бухгалтерского учета данные суммы наиболее целесообразным будет учитывать на счете 98 «Доходы будущих периодов» с введением отдельного субсчета 98/п «Прирост стоимости инвестиционной недвижимости». Согласно Типовому плану счетов на счете 98 «Доходы будущих периодов» учитывается движение средств и обобщается информация о доходах, полученных (начисленных) в отчетном периоде, но относящихся к будущим отчетным периодам.

Данное определение наиболее полно соответствует экономической сущности и природе доходов от прироста стоимости инвестиционной недвижимости, т.е. относится доход к данному отчетному периоду, а получен будет при реализации актива в будущем. В последующем данные суммы должны быть перенесены на счета финансового результата.

Рассмотрим разработанную нами систему учета и отражения на счетах бухгалтерского учета восстановительной стоимости инвестиционной недвижимости в таблице 2:

Таблица 2 – Предлагаемая методика учета восстановительной стоимости инвестиционной недвижимости предприятия

№ п/п	Содержание хозяйственной операции	Дт	Кт
1	Объект инвестиционной недвижимости введен в эксплуатацию	03	08
2	Переоценка объекта недвижимости экспертным методом		
2.1	Дооценка стоимости объекта в пределах индекса инфляции	03	83
2.2	Отнесен в состав дохода прирост стоимости сверх индекса инфляции	03	98/п
3	Реализация объекта инвестиционной недвижимости		
3.1	Начислена выручка от реализации объекта	62	91/1
3.2	Реализация объекта недвижимости	91/2	03
3.3	Отнесен на финансовый результат доход от прироста стоимости объекта	98/п	91/1
3.4	Списана сумма дооценки объекта в состав нераспределенной прибыли	83	84
3.5	Получен доход от реализации объекта инвестиционной недвижимости	91/9	99

Таким образом, с целью формирования достоверной величины финансового результата организаций, а также незанижения налоговых поступлений в бюджет, существует практическая необходимость учета доходов от прироста стоимости инвестиционной недвижимости. Существующая практика отнесения всей суммы дооценки в состав добавочного фонда противоречит экономической сущности понятия прирост стоимости инвестиционной недвижимости и не отвечает современным условиям хозяйствования, когда прирост стоимости является реальным доходом организаций-собственников.

Использование предложенной нами методики учета на практике позволит получать более достоверную информацию о величине финансового результата организаций, о величине собственного капитала, приблизит бухгалтерский учет и отчетность к нормам МСФО, а также будет способствовать принятию более рациональных управленческих решений в области вложений предприятия во внеоборотные активы.

Литература

1. С.Б. Тикельман, Е.С. Казачевич. Инвестиционная недвижимость // МСФО и МСА в кредитной организации, 2006. - № 6(22),. – С. 29-36.
2. Трифонов Н.Ю. Рынок белорусских квартир: лето 2008 года (Минск) // Бухгалтерский учет и анализ. – 2008. - №11. – С. 50-56.
3. Трифонов Н.Ю. Рынок белорусских квартир: весна 2009 года (Минск) // Бухгалтерский учет и анализ. – 2009. - №7. – С. 48-52.
4. Международные стандарты финансовой отчетности / Перевод: О.Аскери, В.Тарусин, Л.Ходырев; под ред. С.Перевезенцева, К.Сумина. – М.: Аскери-АССА, 2006. – 1060 с.

УДК 331.2

Изотова Е.В.

Научный руководитель: к.э.н., профессор Сопко В.В.

Институт магистерского и последипломного образования Университета банковского дела Национального банка Украины г. Киев

ФОРМЫ И СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА: АНАЛОГИЯ УЧЕТА В УКРАИНЕ И МИРЕ

Вступление

Оплата труда представляет собой одну из самых сложных и противоречивых экономических категорий. Сложность ее определяется многофакторной зависимостью размера оплаты труда от условий его осуществления. Противоречивость вытекает из полярного характера интересов субъектов - участников рыночных отношений. Речь идет о работнике и работодателе. Один из них озабочен уровнем своего благосостояния, определяемым заработной платой. Второго интересует возможность сбыта продукции, что существенно зависит от понесенных при производстве затрат. Таким образом, в сфере оплаты труда необходимо осознание социального взаимодействия субъектов, их партнерства на фоне государственных интересов и регулирующего влияния государства.

Актуальность

Актуальность темы подтверждается тем, что в настоящее время в Украине в сфере оплаты труда сложилась кризисная ситуация, которая заключается в следующем. Во-первых, переход к рыночной экономике привел к снижению реальной заработной платы почти во всех отраслях. Во-вторых, возникла огромная дифференциация зарплаты между отдельными социальными группами. В-третьих, зарплата перестала быть стимулирующим фактором, что затрудняет проведение мотивирующей политики, а систематические невыплаты заработной платы стали серьезной проблемой для работников и предприятий.

Целью данной работы является необходимость исследования оплаты труда, как экономической категории, анализа действующих систем и форм оплаты труда в Украине и мире, а также изучения методов мотивации оплаты труда на современных предприятиях.

Основные итоги исследования

Анализируя литературные источники, можно сделать такой вывод, что большинство ученых рассматривают заработную плату как вознаграждение, исчисленное, как правило, в денежном выражении, которое собственник или уполномоченный им орган выплачивает работнику за выполненную работу.

Размер заработной платы зависит от сложности и условий выполняемой работы, профессионально-деловых качеств работника, результатов его труда и хозяйственной деятельности предприятия, учреждения, организации и максимальным размером не ограничивается.

Главным законодательным актом, на котором базируется все законодательство, в том числе и законодательство о труде, является Конституция Украины. Согласно ст.43-46 Конституции Украины, каждый гражданин имеет право на труд, на отдых, на социальную защиту, на здоровые и безопасные условия труда и на заработную плату, к тому же не ниже установленного минимума. Для регулирования вопросов оплаты труда используют законы, нормативные акты, Постановления КМУ, инструкции, которые утверждаются КМУ.

Предприятия самостоятельно разрабатывают и утверждают формы и системы оплаты труда, тарифные ставки и оклады на предприятиях могут использоваться в качестве ориентиров для дифференциации оплаты труда в зависимости от профессии, квалификации работников, сложности условий выполняемых ими работ.

Система оплаты – это определенная взаимосвязь между показателями, характеризующими меру (норму) труда и меру его оплаты в пределах и сверх норм труда, гарантирующая получение работником заработной платы в соответствии с фактически достигнутыми результатами труда (относительно нормы) и согласованной между работником и работодателем ценой его рабочей силы.

Формы и системы заработной платы являются необходимым элементом организации оплаты труда. Выбор рациональных форм и систем оплаты труда работников имеет важнейшее социально-экономическое значение для каждого предприятия. Взаимодействуя с нормированием труда и тарифной системой заработной платы, они определяют порядок начисления заработков отдельным работникам или их группам в зависимости от количества, качества и результатов труда.

При разработке систем оплаты труда на предприятии приходится решать одновременно две задачи. Во-первых, каждая система должна направлять усилия работника на достижение таких показателей трудовой деятельности, которые обеспечат получение необходимого работодателю производственного результата: выпуска нужного количества конкурентоспособной продукции с наименьшими затратами. Во-вторых, каждая система оплаты труда должна предоставлять работнику возможность для реализации имеющихся у него умственных и физических способностей, позволить ему добиваться в рабочем процессе полной самореализации как личности.

Одним из принципиальных требований к системам оплаты на предприятии является то, чтобы они обеспечивали равную оплату за равный труд. Это, в свою очередь, требует, чтобы показатели, используемые для учёта результатов труда, давали возможность оценить как количество, так и качество труда наёмных работников и устанавливать соответствующие этим показателям нормы количества и качества труда.

Основой организации оплаты труда является тарифная система оплаты труда, которая включает тарифные сетки, тарифные ставки, схемы должностных окладов и тарифно-квалификационные характеристики. Тарифная система оплаты труда используется для распределения работ в зависимости от их сложности, а работников — в зависимости от их квалификации или по разрядам тарифной сетки. Она является основой формирования и дифференциации размеров заработной платы.

В зарубежных странах накоплен большой опыт применения самых разнообразных систем заработной платы. Системы отдельных стран характеризуются отличительными чертами: в Швеции – солидарной заработной платой, в Японии – оплатой за стаж и рационализаторство, в Германии – стимулированием роста производительности, США – оплатой за квалификацию, Великобритании – оплатой по индивидуальным контрактам, во Франции – индивидуализацией зарплаты, Италии – выплатой коллективных и индивидуальных надбавок к отраслевой тарифной ставке и надбавками в связи с ростом стоимости жизни. Одновременно наблюдается общая нацеленность систем заработной платы на повышение эффективности производства.

Большинство современных систем заработной платы состоит из двух частей: базовой (постоянной) и дополнительной (сменной). В данное время в развитых странах применяются различные системы оплаты, из которых целесообразно выделить такие, которые приведены на рис. 1.

Опыт оплаты труда в США и Японии показывает, что применение разных форм оплаты труда способствует формированию у персонала заинтересованности в повышении квалификационного и профессионального уровня, развитию фирм.

Для правильного отображения результатов работы сотрудников предприятия должен надлежащим образом быть организован бухгалтерский учет. Учет труда и заработной платы является одним из наиболее трудоемких и ответственных участков работы бухгалтера. Но в каждой стране учет отличается друг от друга, ибо многие проблемы решаются в этих странах неодинаково, что обусловлено различной правовой основой, существующей в каждой стране, традициями, многовековым опытом и менталитетом бухгалтерских работников. И в то же время основные положения этих бухгалтерских систем одинаковы, так как берут начало от трудов Луки Пачоли (1445-1517).

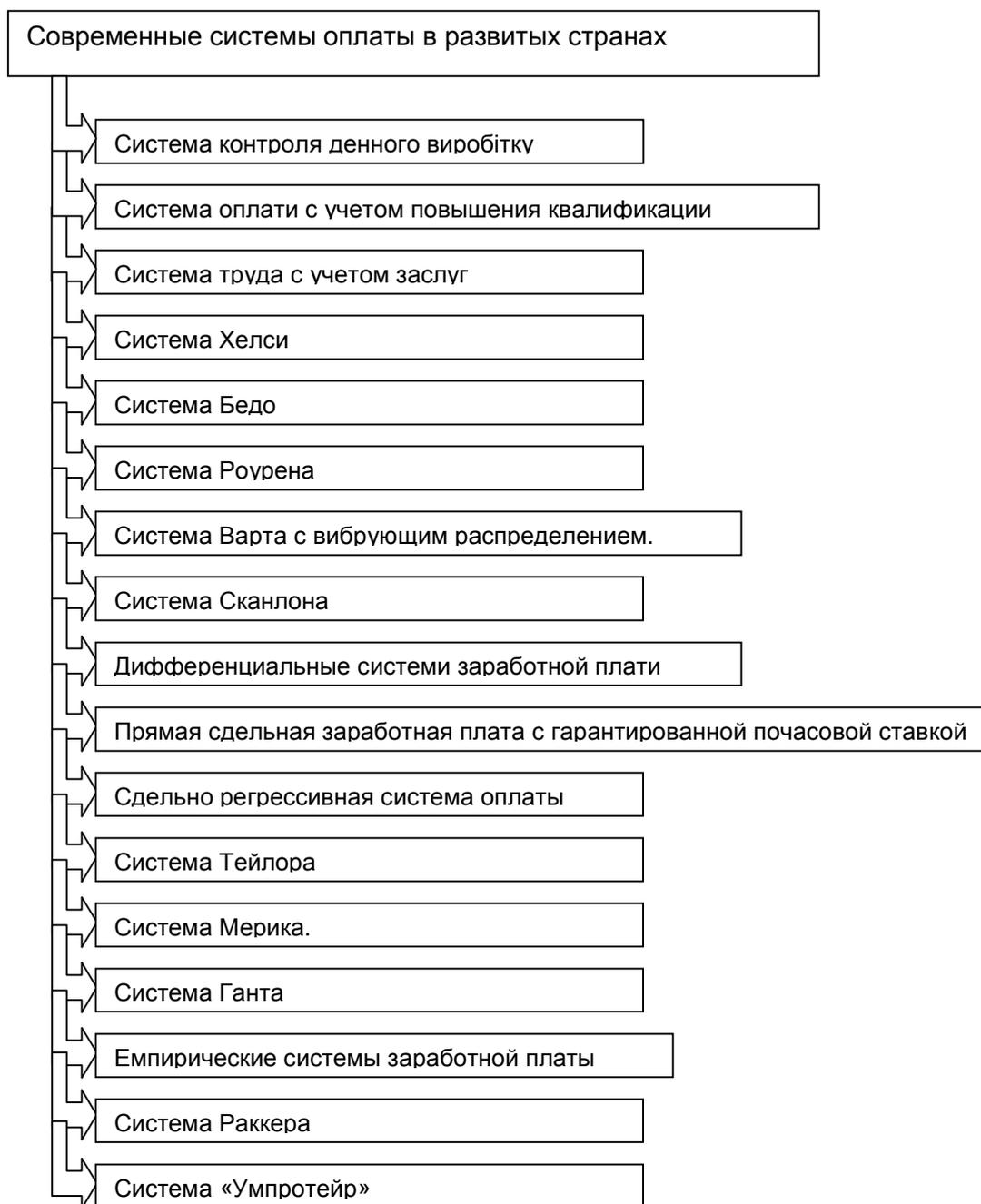


Рисунок 1

Значение учета заработной платы состоит в том, что работодатель обязан вести отчетность, подтверждающую обязательства по начислению заработной платы и удержаний из нее. Система учета заработной платы нуждается в строгом контроле и эффективной обработке данных, а также в регулярном информировании соответствующих финансовых органов.

Заключение

Таким образом, анализируя опыт и методики оплаты зарубежных стран, применительно к нашей стране можно сделать вывод, что для достижения высоких конечных результатов оплату труда руководителей, специалистов, рабочих в условиях рыночной экономики целесообразно строить на следующих принципах.

При выборе системы оплаты труда целесообразно учитывать форму собственности, величину предприятия, его структуру, характер производимой продукции (услуг), а также особенности доминирующих в коллективе ценностей и целей. При этом необходимо иметь в виду функциональные обязанности руководителей. Их главная задача заключается в том, чтобы обеспечить неуклонный рост объема производства (услуг) высококачественной продукцией при минимальных затратах ресурсов на основе использования передового опыта.

Кроме того, решая вопросы оплаты труда, нужно иметь в виду следующие четыре фактора: финансовое положение предприятия; уровень стоимости жизни; уровень заработной платы, которую выплачивают конкуренты за такую же работу; рамки государственного регулирования в этой области.

Литература

1. Лучко М.Р., Бенько І.Д. Бухгалтерський облік у зарубіжних країнах: Навч. Посіб.-К.: Знання, 2006.-311с.
2. Немордук Н.М. Удосконалення обліку, аналізу і аудиту у розрахунках з оплатою праці // Економіка і держава. – 2209. – №8. – С. 36–38.
3. Оплата праці: організація та облік: збірник систематизованого законодавства / уклад. О.Б. Кушина, Н.М. Тарасова-К.: Бліц-Інформ, 2009. – Вип.10. – 192с

УДК 657

Дудан М.А.

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

УО «Полоцкий государственный университет» г. Новополоцк

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА И КОНТРОЛЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

Финансовый результат является одним из важнейших показателей оценки хозяйственной деятельности предприятия. В рыночных условиях любое предприятие заинтересовано в получении прибыли от своей деятельности, направляемой на расширение производственных мощностей, поощрение персонала, выплату дивидендов акционерам и т.д. В связи с этим огромное значение имеет достоверный учет и четкая организация контроля за формированием финансовых результатов.

В результате проведенного нами исследования порядка формирования финансовых результатов в организациях Республики Беларусь была выявлена проблема необоснованного отражения на счете 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» как величины самой нераспределенной прибыли (непокрытого убытка), так и сформированных за счет прибыли фондов. Это размывает качественный признак указанного счета. Для устранения сложившейся ситуации нами была предложена структурно-логическая модель формирования показателей прибыли [1]. Согласно ей, прибыль к распределению, отражаемая на счете 99 «Прибыли и убытки», после выплаты налогов и иных обязательных платежей списывается на счет 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)», а затем распределяется как капитализированная прибыль на отдельном счете для финансирования развития организации, направляется на инвестиции. Для этих целей предлагается использовать счет 82 «Резервный фонд», переименовав его в «Капитализированная прибыль», поскольку, по нашему мнению, его нынешнее название не соответствует сущности отражаемых на нем источников средств [2].

Таким образом, счет 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» отражает только самую нераспределенную прибыль прошлых лет. К указанному счету рекомендуется открыть следующие субсчета: 84 – 1 «Нераспределенная прибыль»; 84 – 2 «Непокрытый убыток»; 84 – 3 «Прибыль к распределению».

Сумма же капитализированной прибыли и ее использование отражается на сч. 82 «Капитализированная прибыль», к которому будут открыты субсчета:

- 82 – 1 «Реинвестированная прибыль»;
- 82 – 2 «Инвестированная прибыль»;
- 82 – 3 «Фондообразующая прибыль»
- 82 – 3/11 «Фонд накопления образованный»;
- 82 – 3/12 «Фонд накопления использованный»;
- 82 – 3/2 «Фонд потребления»;
- 82 – 3/3 «Резервный фонд для покрытия убытков»;
- 82 – 3/4 «Резервный фонд обеспечения выплаты заработной платы»;
- 82 – 3/5 «Резервный фонд для увеличения уставного фонда»;
- 82 – 3/6 «Резервный фонд выплат по привилегированным акциям»;
- 82 – 3/7 «Резервный фонд выплат по облигациям»;
- 82 – 4 «Фонд руководителя предприятия»;
- 82 – 5 «Фонд риска»;
- 82 – 6 «Фонд выдачи ссуд, займов работникам организаций».

Предлагаемая методика учета прибыли и ее распределения представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Предлагаемая методика учета прибыли и ее распределения

Дт	Кт	Содержание хозяйственной операции
99/6	84/1	Отражение нераспределенной прибыли
84/2	99/6	Отражение непокрытого убытка
84/1	84/3	Отражение капитализированной прибыли
Фонд накопления		
84/3	82/3-11	Образование фонда накопления
82/3-11	82/3-12	Использование фонда на формирование капитальных вложений производственного назначения
82/3-12	84/2	Использование фонда на покрытие убытка организации
82/3-12	80	Направлен неиспользованный фонд накопления на увеличение уставного фонда
82/3-12	75	Начислены доходы участникам организации за счет неиспользуемого фонда накопления
Фонд потребления		
84/3	82/3-2	Произведены отчисления на накопление фонда потребления
82/3-2	50, 70, 71, 73, 76	Произведены выплаты или начисления выплат работникам организации за счет средств фонда потребления
82/3-2	84/2	Направлен на покрытие убытков средствами фонда потребления
82/3-2	90	Отражается стоимость питания, предоставленная работникам со скидкой к отпускной цене
Резервный фонд для обеспечения выплаты заработной платы		
84/3	82/3-4	Создание резервного фонда для обеспечения выплаты заработной платы
82/3-4	70	Использование резервного фонда по назначению
Резервный фонд для покрытия убытков		
84/3	82/3-3	Создание резервного фонда для покрытия убытков
82/3-3	84/2	Использование резервного фонда по назначению
Резервный фонд для увеличения уставного фонда		
84/3	82/3-5	Создание резервного фонда для увеличения уставного фонда
82/3-3	80	Использование резервного фонда по назначению
Резервный фонд выплат по привилегированным акциям, облигациям		
84/3	82/3-6, 82/3-7	Создание резервного фонда
82/3-6, 82/3-7	75	Начислены дивиденды по акциям, доходно облигациям
75	68	Исчислен налог
75	50,51	Перечислены дивиденды учредителям
Фонд руководителя организации		
84/3	82/4	Создание фонда руководителя организации
82/4	76	Использование фонда на оказание благотворительной (спонсорской) помощи. Оплата представительских расходов, проведение конкурсов и пр.
82/4	70	Оказание материальной помощи, премирование работников
Фонд риска		
84/3	82/5	Создание фонда риска
82/5	94, 73/2	За счет фонда в торговле списываются недостачи
Фонд выдачи ссуд, займов работникам организаций		
84/3	82/6	Создание фонда выдачи ссуд, займов работникам организаций
82/6	73	Выдана работникам ссуда под средства домиков, квартир и т.д.

Источник: собственная разработка.

Следующим направлением исследования в данной статье является разработка рекомендаций по проведению контроля финансовых результатов, основанные на нормах действующего законодательства с применением представленной выше методики учета прибыли и ее распределения. Предлагаемые рекомендации предполагают выполнение ревизором в процессе осуществления контроля 2 этапов работ: теоретического и практического.

На первом этапе ревизору следует определить нормативные акты, используемые при контроле финансовых результатов, объекты, цель, задачи, метод и приемы контроля, а также источники информации.

Следующий этап включает методику проведения контроля финансовых результатов (план проверки + реализация проверки), а также оформление результатов.

В общем виде предложенная усовершенствованная методика проведения контроля финансовых результатов, в рамках выполнения практической части разработанных рекомендаций, представлена на рисунке 1.

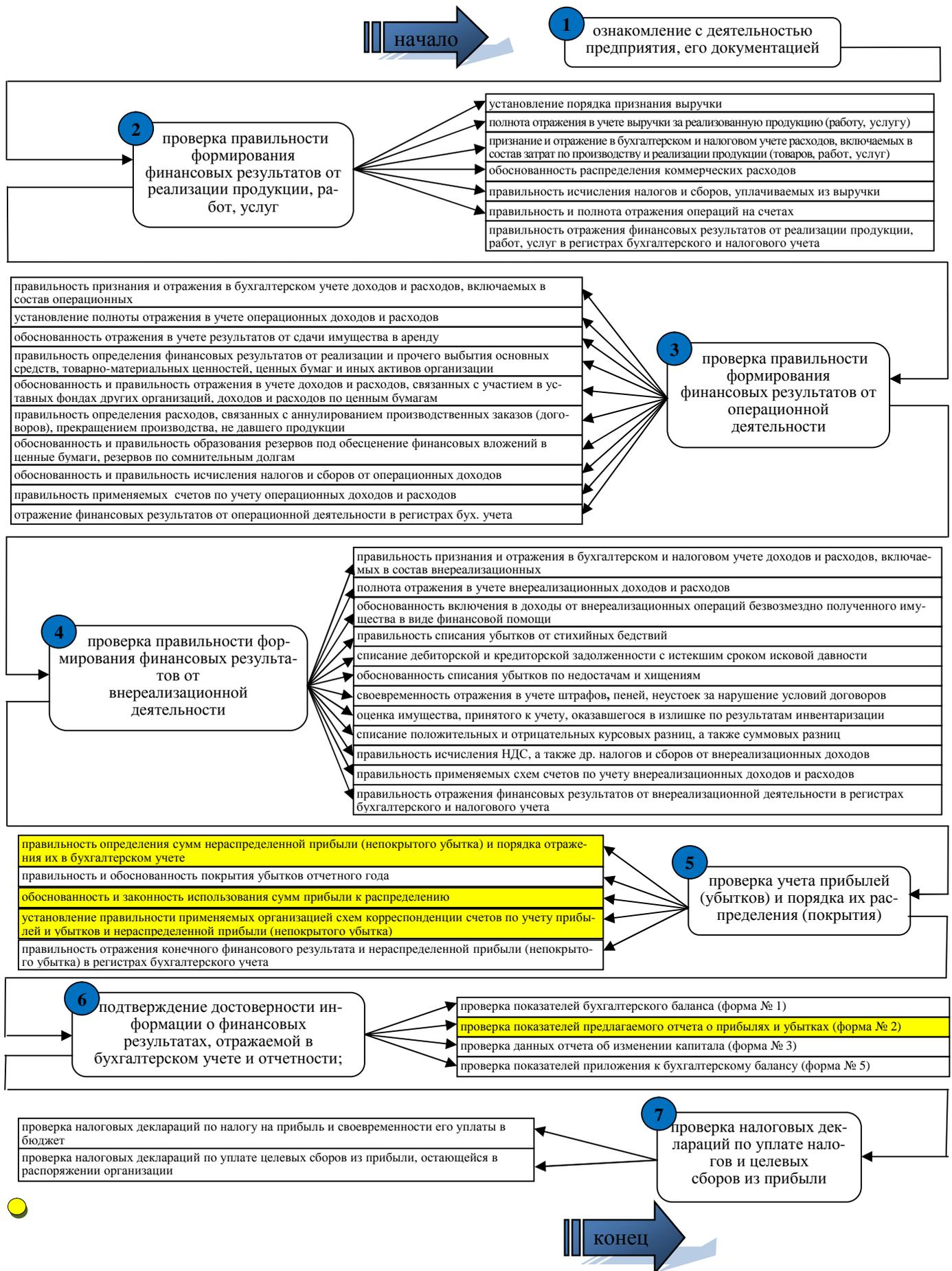


Рисунок 1 – Общая схема методики контроля финансовых результатов

Предложенная усовершенствованная методика проведения контроля финансовых результатов предполагает последовательное выполнение следующих видов работ:

- 1) ознакомление с деятельностью предприятия, его документацией;
- 2) проверка правильности формирования финансовых результатов от реализации продукции, работ, услуг;
- 3) проверка правильности формирования финансовых результатов от операционной деятельности;
- 4) проверка правильности формирования финансовых результатов от внереализационной деятельности;
- 5) проверка учета прибылей (убытков) и порядка их распределения (покрытия);
- 6) подтверждение достоверности информации о финансовых результатах, отражаемой в бухгалтерском учете и отчетности;
- 7) проверка налоговых деклараций по уплате налогов и целевых сборов из прибыли.

Усовершенствованная методика проведения контроля финансовых результатов представляет собой строго упорядоченную и логическую обоснованную структурную модель. Она может быть использована в работе контрольно-ревизионного отдела предприятия. Представленная методика проведения контроля будет способствовать эффективности использования всех видов прибыли, повысит полноту, достоверность, информативность и сопоставимость отчетных данных.

Литература

1. Дудан, М.А. Совершенствование модели формирования прибыли // Труды молодых специалистов Полоцкого государственного университета – 2008. – № 25. – С. 99-102
2. Дудан, М.А. Совершенствование учета формирования финансового результата и распределения прибыли // Труды молодых специалистов Полоцкого государственного университета – 2008. – № 32. – С. 164-168

УДК 658.152/.153

Бедюк А.Н.

Научный руководитель: доцент Слапик Ю.Н.

УО «Брестский государственный технический университет» г. Брест

АМОРТИЗАЦИОННЫЙ ФОНД В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ, ОТРАЖЕНИЯ В УЧЕТЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

В условиях мирового экономического кризиса большое значение приобретает повышение конкурентоспособности продукции. Одним из возможных факторов ее повышения может выступать модернизация основных средств.

Состояние основных средств в белорусской экономике, [1]:

Таблица 1 - Коэффициенты обновления и выбытия основных средств(на конец года)

Показатели	2005	2006	2007	2008
Коэффициент обновления	4,2	4,1	4,1	4,1
Коэффициент выбытия	1,6	1,3	1,2	1,1
Степень износа основных средств, %	50,9	50,7	48,6	47,1

Но, несмотря на намечающуюся положительную тенденцию, проблема изношенности основных средств остается актуальной. Для обновления изношенных основных средств необходимо определять источники такого финансирования. Основными источниками на уровне предприятия являются амортизационный фонд и прибыль.

В современной экономической литературе амортизационный фонд определяется как денежные ресурсы, предназначенные для простого и расширенного воспроизводства основных средств и нематериальных активов; имеет двойственную экономическую природу, т.е. одновременно обслуживает процесс возмещения износа основных фондов и процесс их расширенного воспроизводства.

Средства амортизационного фонда, который формируется за счет накапливаемых амортизационных отчислений, носят целевой характер и должны использоваться на финансирование капитальных вложений производственного назначения и затрат организации на жилищное строительство, а также на погашение кредитов и займов, полученных на эти цели, и процентов по ним.

Однако в последнее время многие экономисты высказывают сомнения по поводу целесообразности его формирования. Они полагают, что амортизационные отчисления, и тем более амортизационный фонд, – всего лишь запись в балансе.

Но существует также и другая точка зрения, которая предполагает, что амортизационный фонд представляет собой объективную экономическую, а не исключительно бухгалтерскую категорию.

Рассмотрим порядок начисления амортизационного фонда (АФ) и отражения его в учете в разное время:

Таблица 2 - Порядок начисления и отражения в учете амортизационного фонда в разное время

	до 1991г.	1991-1997гг.	1997-2004гг.	2004-2009гг.
Система начисления амортизации	Двухканальная	Одноканальная	Двухканальная	Двухканальная
Обособленное формирование АФ	Да	Нет	Да	Да
Порядок формирования	Сч 86 «Амортизационный фонд»	–	<ul style="list-style-type: none"> • Начисление: Дт 20,25 Кт 02 Дт 86/АФ Кт 88/АФ • Использование: Дт 01 Кт 08 Дт 88/АФ Кт 86/АФ • Выбытие: Дт 02 Кт 47 Дт 88/АФ Кт 86/АФ 	Забалансовые счета: Сч 010 «Амортизационный фонд воспроизводства основных средств» Сч 013 «Амортизационный фонд воспроизводства нематериальных активов».
Порядок формирования (в какой сумме)	АФ формируется в сумме всей начисленной амортизации: Кт 02	–	АФ формируется в сумме всей начисленной амортизации: Кт 02	Удельный вес в себестоимости реализованной продукции

Источник: собственная разработка автора

Двухканальная система начисления амортизации, износа и отражения их в бух-учете, существовавшая в СССР до 1991г., в значительной степени соответствовала экономическому содержанию таких операций, как обособленный учет формирования и использования амортизационных фондов. Недостатком ее являлось то, что амортизационный фонд формировался в сумме всей начисленной амортизации, а не только той ее части, которая вошла в себестоимость реализованной продукции и возмещена в выручке.

План счетов 1991г. содержал одноканальную систему отражения износа основных средств. Счет 86 "Амортизационный фонд" был исключен из плана счетов из-за недостатков механизма его использования.

В 1997г. были внесены изменения: у счетов 86 «Резервный фонд» и 88 «Фонды специального назначения» появился субсчет «Амортизационный фонд». Данный механизм учета АФ довольно сложен, и порядок отражения АФ не соответствует экономической сущности данной операции, поэтому его использование не было обосновано и некорректно.

В настоящее время учет формирования и использования амортизационных фондов ведется на забалансовых счетах 010 «Амортизационный фонд воспроизводства основных средств» и 013 «Амортизационный фонд воспроизводства нематериальных активов».

Следует также отметить, что учет амортизационного фонда за балансом практикуется только в Республике Беларусь. Ни международными стандартами, ни законодательствами стран постсоветского пространства амортизационный фонд не предусмотрен.

Но данный способ отражения АФ также имеет довольно значительные минусы. Во-первых - это сам факт отражения АФ за балансом. Во-вторых, на счетах 010 и 013 не отражается использование амортизационного фонда. В-третьих – это возникновение ситуаций, когда на этих счетах образуется отрицательное сальдо.

Ввиду наличия этих недостатков возникает необходимость изменения порядка учета АФ.

Рассмотрим один из предложенных вариантов решения вопроса. Российскими специалистами предлагается открывать к счету 84 "Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)" субсчета "Инвестиционный фонд образованный" и "Инвестиционный фонд использованный". Если обычных источников для финансирования капложений недостаточно, на соответствующем субсчете счета 84 образуется дебетовое сальдо, размер которого свидетельствует о масштабах иммобилизации средств. Оно должно быть погашено прибылью следующего года для восстановления нормального финансового состояния организации, [2].

Проблемы, связанные с АФ, заключаются не только в отражении его в учете и формах отчетности, но и в обеспечении целевого использования.

Различные страны используют разные механизмы, регулирующие порядок начисления амортизации ОС и ее использования.

Все амортизационные механизмы, используемые в мировой практике, можно разделить на следующие типы, [3]:

Таблица 4 – Типы амортизационных механизмов

Вид	Начисление	Использование	Налогообложение
1	Свободное	Свободное	Налог на прибыль
2	Нормативное	Свободное	Нет
3	Свободное	Контролируемое	Нет
4	Нормативное	Контролируемое	Нет

1.Первый механизм соответствует отсутствию использования амортизационного механизма. Для малых предприятий он гораздо предпочтительней, чем достаточно сложный современный амортизационный механизм. Он дает им преимущество в конкурентной борьбе, особенно на стадии завоевания рынка.

2.Наиболее распространенным в высокоразвитых странах является второй тип амортизационного механизма. Начисление осуществляется на основании утвержденных нормативов, а использование амортизационных средств осуществляется самостоятельно.

3.Третий амортизационный механизм со свободным начислением контролируемым использованием амортизационных средств.

4.Начисление осуществляется по нормативам, а использование контролируется государством через систему консолидации амортизационных средств.

До недавнего времени в Республике Беларусь использовался только амортизационный механизм второго типа. Но, в связи с введением в действие постановления Совета Министров Республики Беларусь от 18 марта 2009г, появилась возможность использования механизма первого типа.

Ситуация, складывающаяся в отношении начисления и использования амортизации, выглядит следующим образом, [4]:



Рисунок 1 - Показатели начисления и использования амортизации в динамике

На графике четко видно, что существует разница между размером начисленной и использованной амортизации. Возникает вопрос о том, куда девается образовавшаяся разница. Можно вести речь о существовании проблемы вымывания амортизационного фонда из-за нецелевого использования. Таким образом, целесообразно рассмотреть вопрос о контроле его использования.

На схеме описано движение средств по банковскому счету и каким образом в процессе перемещения средств образуется так называемая «черная дыра» (рисунок 2):

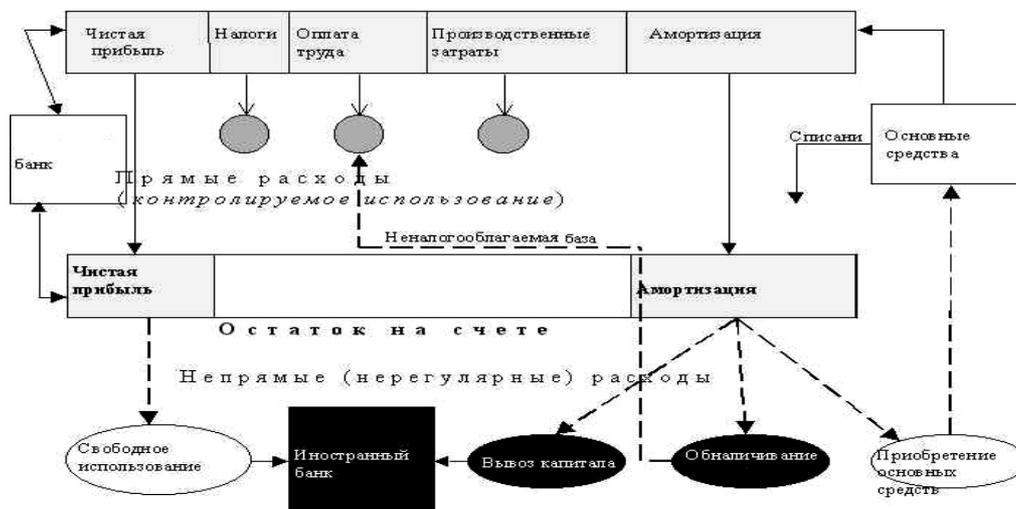


Рисунок 2 - Движение средств по банковскому счету

Средства уходят со счета на соответствующие цели: на оплату труда, на текущие производственные цели (оплата сырья, расходных материалов и т.п.), на налоги. На счете остается чистая прибыль и амортизационные начисления. Прибыль находится в полном распоряжении предприятия и может использоваться на выплату дивидендов и другие цели. Остается амортизация, но чаще всего большая часть этих средств используется не по назначению. Часть их выводится за границу, часть их обналичивается и используется, например, для выплаты неучитываемой зарплаты “в конвертах”. Расход этих средств никак и никем не контролируется, так как амортизационные средства - это деньги прошедших периодов, по которым уже произведен отчет перед налоговыми органами. Таким образом, создается черная дыра в экономике, через которую утекают значительные суммы.

Для решения этого вопроса были предложены следующие варианты:

Таблица 5 - Варианты регулирования использования АФ

1. Консолидация средств нескольких предприятий			
	Начисление	Использование	Особенности
Россия	Централизованный фонд при Минфине РФ	Контролируемое	Право "выкупить" свои же денежные ресурсы за некоторую плату из этого фонда для использования на текущие нужды
Россия	Консолидация амортизационных средств нескольких организаций на едином счете в банке	Контролируемое	Свободные денежные средства могут временно выдаваться в размере перечисленных средств в качестве беспроцентных кредитов. В случае необходимости большей суммы с согласия других организаций недостающая часть может выдаваться под проценты
Россия (М. Афанасьев)	Специальные инвестиционные счета в банках	Контролируемое	Трастовое управление в рамках «Объединенных фондов амортизации»
2. Формирование АФ каждого отдельного предприятия			
Россия	Выделение из выручки от реализации продукции доли АО и перечисление этих средств на отдельный расчетный счет организации	Контролируемое	Аккумуляция средств на отдельном счете позволит осуществлять их детальный учет и контроль
Азербайджан (Ф. Зейналов)	Специальный инвестиционный субсчет	Контролируемое	Контроль осуществляется предприятием или обслуживающим банком
Россия (С. Глазьев, А. Ветров)	Специальные счета в банках	Контролируемое	Контроль осуществляется банком
Россия (А. Марголин)	Специальные счета в банках	Контролируемое	Амортизация, использованная не по целевому назначению, приравнивается к налогооблагаемым доходам

Источник: Собственная разработка автора

Первая группа механизмов предполагает консолидацию средств нескольких предприятий в Централизованный фонд при Минфине, на едином счете в банке, на специальных инвестиционных счетах в банках; каждый способ имеет определенные особенности. Вторая группа - формирование АФ каждого предприятия отдельно. Но все эти механизмы предполагают контролируемое использование амортизационных средств. Иным путем идет Украина. Здесь предприятиям дано право самостоятельно использовать средства своего амортизационного фонда, и запрещены любые централизованные изъятия из него. Но право на налоговые скидки имеют только те субъекты хозяйствования, которые имеют документальное подтверждение инвестиционного использования амортизационного фонда.

Таким образом, выбор эффективной амортизационной политики позволит предприятию накапливать средства, достаточные для полного и своевременного осуществления воспроизводства внеоборотных активов.

Литература

1. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2009: Стат. Сборник. – Мн.: Министерство статистики и анализа Республики Беларусь, 2009.
2. Панина Н. Амортизационный фонд: экономическое содержание, порядок формирования и учета / Н. Панина // Финансовый директор - 2006. – №1. – С.30-33.
3. Пояснения к законопроекту «О восстановлении основного капитала».
4. Ярмолович, М. Финансовые тормоза ускорения воспроизводства основного капитала. Варианты разблокировки / М. Ярмолович // Директор. - 2006. - №1. – С. 15.

УДК: 658.14.17

Турченко В.Є.

Науковий керівник: к.э.н., доцент Шубіна С.В.

**Харківський інститут банківської справи Університет банківської справи
Національний банк України**

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ТА УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ СТАНОМ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Узагальнено та конкретизовано теоретичні підходи до аналізу та управління фінансовим станом підприємства, проаналізовано існуючі концепції сутності фінансового стану, запропоновано власне його визначення та розроблено когнітивну модель взаємозв'язку оцінки фінансового стану з фінансовою стратегією підприємства.

Ключові слова: фінансовий стан, система показників, комплексна оцінка, управління.

Annotation. Generalized the theoretical going is specified near an analysis and management of enterprise the financial state, existent conceptions of essence of the financial state are analysed, his determination is offered actually and the model of intercommunication of estimation of the financial state of enterprise is developed and by financial strategy of enterprise.

Keywords: financial state, system of indexes, complex estimation, management.

Вступ. У зв'язку з поглибленням фінансової кризи багато підприємств стикаються з проблемою комплексної оцінки фінансового стану. Суб'єктам господарювання необхідна сьогодні чітка і об'єктивна методика оцінки фінансової діяльності відповідно до умов їх функціонування. Необхідність та актуальність цього питання підкреслюють такі автори: Балабанов І. Т., Давидова Л.В., Гиляровская Л. Т., Ендовицкий Д. А., Грищенко О.В., Поддєрьогін А. М. та інші.

В той же час аналіз вітчизняних та закордонних наукових видань показує, що на сьогоднішній момент поки що недостатньо приділяється уваги як у наукових, так і в практичних аспектах питанням, що стосуються системи управління фінансовим станом, тим більше в умовах кризи. Об'єктивна необхідність подальшого поглиблення досліджень в цьому напрямку пов'язана, насамперед, з уточненням поняття «фінансовий стан», вдосконаленням існуючих методик його аналізу з метою подальшого розвитку теорії та практики управління підприємством.

Метою даної роботи є узагальнення та розвиток теоретичних аспектів щодо вдосконалення аналізу та управління фінансовим станом підприємства, розробка пропозицій для вирішення даної проблеми на основі виведення власного визначення фінансового стану та науково – обґрунтованої системи його аналізу.

Об'єктом дослідження є процес управління фінансовим станом підприємства.

Предметом дослідження є теоретичні підходи до аналізу та управління фінансовим станом підприємства в умовах економічної кризи.

Методи, що використовувались при дослідженні даної проблеми: спостереження, системного аналізу, порівняння, конкретизації, логічного узагальнення.

Результати дослідження: Актуальність теми дослідження підкреслюється, по – перше, аналізом дисертаційних робіт за напрямками, близькими до тематики статті.

Таблиця 1 – Аналіз дисертаційних досліджень стосовно управління фінансовим станом підприємства

№	Автор	Рік захисту	Тема дисертації	Мета дослідження
1	Островська Ольга Анатоліївна	2004	Оцінка фінансового стану підприємств та шляхи її удосконалення (на прикладі підприємств будівельних матеріалів)	Метою дисертаційного дослідження є розвиток теоретичних положень та удосконалення вітчизняних методик оцінки фінансового стану підприємств.
2	Клементьєва Олександра Юріївна	2008	Фінансовий стан підприємства та його прогнозування	Метою дисертаційного дослідження є розвиток теоретичних положень та удосконалення методичних підходів до аналізу і прогнозування фінансового стану підприємства.
3	Белікова Тетяна Вікторівна	2006	Оцінка фінансового стану підприємств побутового обслуговування	Метою дисертаційного дослідження є теоретичне обґрунтування та розробка методичного забезпечення оцінки фінансового стану підприємств побутового обслуговування.

Проаналізувавши роботи вищезазначених та інших авторів, можна зробити висновок, що в них немає чітко окресленої економічної сутності фінансового стану та потребує вдосконалення система його показників.

Аналіз та систематизація існуючих визначень фінансового стану показали, що більшість з них базуються на характеристичні таких понять як конкурентоспроможність, платоспроможність, фінансова стійкість, фінанси, а власне сутність фінансового стану втрачається.

Таблиця 2 – Аналіз та систематизація визначень щодо сутності поняття „фінансовий стан підприємства” [1-4]

Автор	Визначення	Коментар	Бібліографічний опис джерела
Балабанов І. Т.	Финансовое состояние хозяйствующего субъекта - это характеристика его финансовой конкурентоспособности (т.е. платежеспособности, кредитоспособности), использования финансовых ресурсов и капитала, выполнения обязательств перед государством и другими хозяйствующими субъектами	Фінансовий стан розглядається з точки зору конкурентоспроможності і зобов'язань, що граничить з визначенням фінансової стійкості і не точно відображає фінансовий стан	Балабанов І.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта / Балабанов И.Т. М.: Финансы и статистика - 2002.- 208 с.
Давыдова Л.В	Финансовое состояние предприятия является вышестоящей характеристикой его деловой активности и надежности. Оно определяет конкурентоспособность предприятия, его потенциал в деловом сотрудничестве, является гарантом эффективной деятельности, как самого предприятия, так и его партнеров	Визначення не відображає сутність поняття фінансового стану, і розглядається з точки зору фінансової стійкості	Давыдова Л.В. Финансы в схемах / Давыдова Л.В. - М.:Финансы и статистика, 2008г. – 79с.
Гиляровская Л.Т., Ендовицкий Д. А.	Финансовое состояние организации характеризует в самом общем виде изменения в размещении средств и источниках их покрытия (собственных или заемных) на конец периода по сравнению с их началом	Визначення є занадто узагальненим і не включає методів оцінки фінансового стану	Гиляровская Л.Т. Финансово-инвестиционный анализ и аудит коммерческих организаций [монография] / Гиляровская Л.Т., Ендовицкий Д. А. – Воронеж: Издательство Воронежского государственного университета, 1997. – 336 с.
Грищенко О.В.	способность предприятия финансировать свою деятельность	Визначення сформульовано стисло, але не достатньо відображає поняття фінансового стану	Грищенко О.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: [учебное пособие] / Грищенко О.В. - : Изд-во ТРТУ, 2000. - 112с.
ПОЛОЖЕННЯ про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації	фінансовий стан підприємства - сукупність показників, що відображають наявність, розміщення і використання ресурсів підприємства, реальні й потенційні фінансові можливості підприємства;	Сукупність показників є одним із методів оцінки фінансового стану, а не фінансовим станом	ПОЛОЖЕННЯ про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації

За результатами проведеного аналізу доцільним вважається авторське визначення сутності фінансового стану.

Фінансовий стан підприємства – це система формування і розподілу грошових, матеріальних і нематеріальних активів підприємства, яка забезпечує досягнення мети його діяльності і характеризує фінансово-матеріальний потенціал в даний момент його розвитку, а також оцінюється за допомогою системи показників економічного стану з використанням сучасних методів і моделей.

Дане визначення підкреслює взаємозв'язок формування і розподілу ресурсів та мети діяльності підприємства, а також ставить за необхідне розробку системи показників фінансового стану як одного із методів його оцінки.

Для конкретизації існуючих методик оцінки фінансового стану підприємства [5] доцільно виділити структурні елементи його аналізу та оцінки, тобто скласти структурно – логічну схему.



Рис.1. Структурно – логічна схема оцінки фінансового стану підприємства

Проаналізувавши існуючі підходи до системи аналізу, доцільно виділити такі складові: фактори впливу на фінансовий стан, оцінка фінансового стану та визначення фінансової стратегії підприємства. Ці складові доцільно об'єднати в когнітивну модель взаємозв'язку оцінки фінансового стану підприємства і процесу управління підприємством.

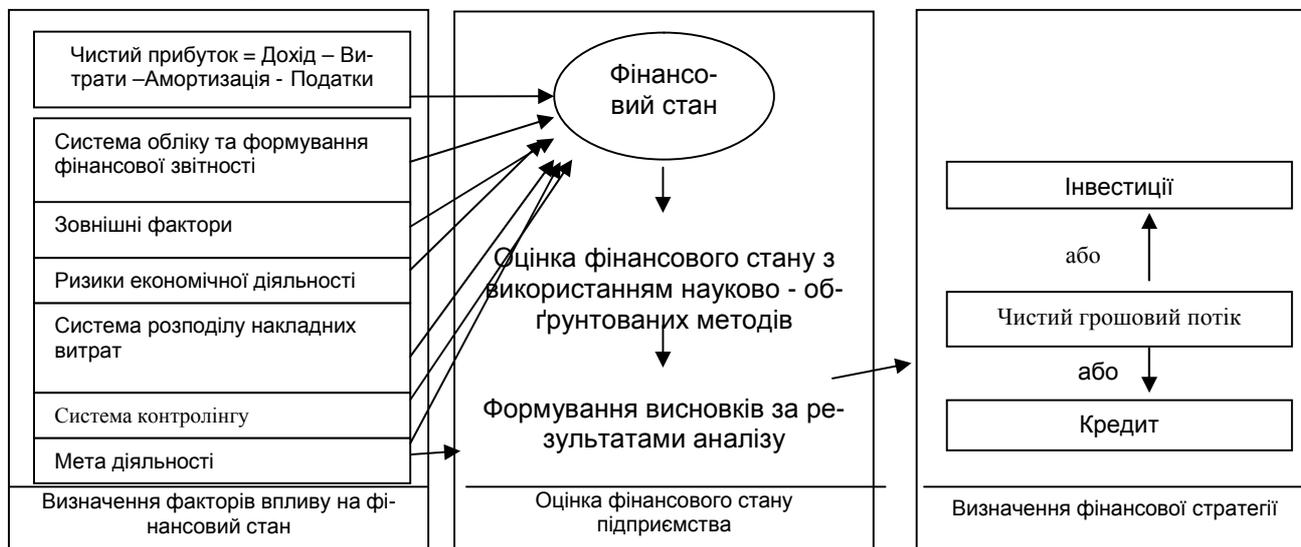


Рис.2. Когнітивна модель взаємозв'язку оцінки фінансового стану підприємства і процесу управління підприємством

Висновки. За результатами дослідження необхідно зазначити, що сформульоване визначення фінансового стану підприємства, розроблені схема і когнітивна модель дадуть змогу для певного підприємства визначитись з ключовими напрямками його діяльності на майбутнє через науково – обґрунтовану систему управління, завчасно передбачити можливі фінансові ризики, що дасть змогу підприємству уникнути фінансових втрат та поліпшити ключові показники економічної діяльності.

Подальші дослідження будуть присвячені конкретизації системи показників фінансового стану та вдосконаленню методики його проведення.

Литература

1. Балабанов, И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта / Балабанов И.Т. М.: Финансы и статистика - 2002.- 208 с.
2. Давыдова Л.В. Финансы в схемах / Давыдова Л.В. - М.:Финансы и статистика, 2008 г. – 79с.
3. Гиляровская, Л.Т. Финансово-инвестиционный анализ и аудит коммерческих организаций [монография] / Гиляровская Л.Т., Ендовицкий Д. А. – Воронеж: Из - во ВГУ, 1997. – 336 с.
4. Грищенко, О.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: [учебное пособие] / Грищенко О.В. - : Изд-во ТРТУ, 2000. - 112с.
5. Поддєрьогін А.М Фінанси підприємств [підручник] / Поддєрьогін А.М., Білик М.Д., Буряк Л.Д., Булгакова С. О., Куліш А. П. – К.: КНЕУ, 2006. – 552 с.

УДК 658.152/153

Никонюк А.П.

Научный руководитель: ассистент Олешкевич Н.Н.

УО «Брестский государственный технический университет» г. Брест

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СТРУКТУРЫ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Актуальность темы. Для любой коммерческой организации важно сформировать оптимальную структуру капитала с целью обеспечения финансовой независимости и непрерывности хозяйственного процесса. При этом особое значение имеет размер собственных средств. В настоящее время наблюдается масштабное вымывание собственного капитала, что характеризуется снижением коэффициента финансовой автономии, который в динамике показывает отрицательные значения.

Актуальность выбранной темы заключается в том, что коммерческие организации испытывают недостаток собственных источников средств. Это происходит вследствие массовой неплатежеспособности контрагентов.

Научная гипотеза. Мы считаем, что величина и структура собственного капитала коммерческой организации является действенным инструментом, который повышает эффективность деятельности хозяйствующего субъекта.

Собственный капитал включает в себя различные по своему экономическому содержанию, принципам формирования и использования источники финансовых ресурсов: *уставный капитал, резервный капитал*, а также нераспределенную прибыль и добавочный капитал.

Уставный капитал является основой успешной хозяйственной деятельности. На основе уставного капитала реализуются определенные *функции*:

1. **Стартовая функция** – право коммерческих организаций приступить к собственной предпринимательской деятельности.

В связи с тем, что в бухгалтерском учете денежное отражение хозяйственных операций осуществляется в соответствии с принципом учета по исторической стоимости, это приводит при успешной работе организации к снижению доли уставного капитала в собственном капитале. При этом накопленная прибыль может в несколько раз превысить величину уставного капитала.

2. **Гарантийная функция.** Уставный капитал – это часть имущества общества, сохраняемая для расчетов с кредиторами (гарантированный минимум).

3. **Функция определения доли участия каждого учредителя в организации.** Весь уставный капитал разбивается на части, каждая из которых имеет номинальную цену. Отношение сумм одной цены акций, принадлежащих одному лицу, к величине капитала определяет долю и положение этого акционера в обществе.

Кроме того, мы считаем, что на современном этапе развития экономических отношений уставный капитал выполняет **функцию деловой репутации**. Данная функция может обеспечиваться следующими приемами:

1. Увеличение уставного капитала за счет дополнительных вкладов собственников с последующим рекламно-информационным сопровождением данных событий (Белгазпромбанк). Так, например, инвесторы, вкладывающие инвестиции в банковские системы других стран, позволяют расширить их ресурсную базу:

- Ø участвовать в финансировании крупных инвестиционных проектов;
- Ø расширить зону клиентуры, включая частных лиц;
- Ø выйти на новый уровень конкурентоспособности.

2. Государственная гарантия и поддержка финансовой устойчивости организации:

Ø переход одной коммерческой организации под бренд другой, более популярной и надежной коммерческой организации (Приорбанк → Райзербанк);
Ø переход под государственную поддержку (ОАО «Москва» и ОАО «Савушкин продукт» → СП Санта Импэкс; Колхоз → СПК «Савушко»).

Все это позволяет повысить авторитет и рыночную привлекательность коммерческих организаций (по аналогии со Швейцарским банком).

Увеличение доли собственного капитала позволяет коммерческим организациям проводить высокорентабельные реинвестиции, например, в РБ средние процентные ставки по вновь выданным кредитам в СКВ по состоянию на октябрь 2009 года составляли 12,2%, а в национальной валюте – 19,9%. По сравнению с Россией – это 14% по вкладам в российских рублях.

Таким образом, создание филиалов иностранных коммерческих организаций на территории государств с высоким уровнем процентной ставки является финансовой экспансией. Следовательно, изменение структуры собственного капитала коммерческих организаций нацелено на реинвестиционную функцию.

Не менее важной составляющей собственных средств является резервный капитал.

Резервный капитал – это часть собственного капитала, выделяемого из прибыли организации для покрытия возможных убытков и потерь. Он предназначен для:

- Ø возмещения убытков от хозяйственной деятельности;
- Ø обеспечения выплаты дивидендов по привилегированным акциям инвесторам и кредиторам в случае, если на эти цели недостаточно чистой прибыли;
- Ø обеспечения погашения стоимости корпоративных облигаций акционерного общества и начисленных по ним процентов.

С риском организации сталкиваются каждый день. Как правило, он связан с неуверенностью в достижении результата. Учет коммерческих рисков при формировании структуры собственного капитала зависит от применяемой модели учетной системы.

В научной литературе обычно выделяют различные **модели учетных систем, основными из которых являются:**

- Ø *англо-американская;*
- Ø *континентальная.*

Основная идея **англо-американской модели учета** – ориентация учета на информационные потребности инвесторов и кредиторов.

Специфика континентальной модели обусловлена двумя факторами: ориентация бизнеса на крупный банковский капитал и соответствие требованиям фискальных органов. Россия и Беларусь относится к континентальной модели бухгалтерского учёта.

В практике обеих учетных систем прослеживается резервирование средств для сглаживания коммерческих рисков, с выделением отдельного счета в бухгалтерском учете.

Мы предлагаем перенять опыт развитых стран в этой области и задействовать счет 85 национального плана счетов, на котором формировать «Стабилизационный резерв» с целью финансирования возможных расходов предприятия в условиях кризиса. Использование резерва строго целевое, то есть за его счет списываются только те расходы, для покрытия которых он создавался. Использование начисленных резервов не по назначению не допускается. На каждую отчетную дату необходимо его пересматривать и при необходимости корректировать на данный момент времени (отчетную дату).

Источники формирования счета:

1) Чистая прибыль в части причитающейся для выплаты дивидендов акционерам. Эта часть может составлять как 100%, так и меньшую сумму. Размер выплат определяется решением совета директоров;

- 2) Остальная свободная прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия;
- 3) Дополнительные взносы учредителей без увеличения уставного фонда. Взносы могут вноситься как в денежной, так и в неденежной форме.

Расходование резерва:

1. На маркетинговые исследования;
2. Авансирование денег в кругооборот средств при устойчивой тенденции роста просроченной дебиторской задолженности.

После выхода из кризиса неиспользуемые средства резерва направляются на:

1. Увеличение нераспределенной прибыли (покрытие убытков) – Дебет 85 Кредит 84;
2. Выплату дивидендов акционерам.

Таким образом, подводя итоги, необходимо отметить важность планирования структуры и величины собственного капитала, тем более при создании филиалов иностранных банков на территории государств с высоким уровнем процентной ставки по реинвестициям, что обуславливает эффективность финансовой экспансии банковского сектора. При этом не стоит забывать, что разгулявшийся финансовый кризис влечет обострение коммерческих рисков, и для организаций важно безболезненно сгладить их последствия. Такую возможность предоставляет создание «Стабилизационного резерва» на среднесрочный период.

УДК 657

Губернаторова Е.Ю.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Вегера С.Г.

УО «Полоцкий государственный университет» г. Новополоцк

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ЗАЙМОВ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

Мировой экономический кризис создал острую необходимость финансирования всех секторов экономики Республики Беларусь. Однако неопределенность и неоднозначность механизма инвестирования в условиях реформирования системы национального учета и ее перехода на международные стандарты финансовой отчетности, приводит к значительным трудностям при осуществлении операций по привлечению дополнительного капитала. Вместе с тем, вторым источником получения средств предприятиями является осуществление ими заемных операций с другими субъектами хозяйствования, эффективность которых во многом зависит от рационального их отражения на счетах бухгалтерского учета. Именно поэтому актуальность и практическая потребность проблемы модификации действующей методологии учета предоставления займов столь велика.

Основным критерием для признания активов в качестве финансовых вложений является получение организацией в будущем экономической выгоды (дохода) от их осуществления.

Так, согласно статье 762 Гражданского Кодекса Республики Беларусь, «заимодавец имеет право на получение с заемщика **процентов** на сумму займа в размерах и порядке, определенных договором». Вместе с тем, «договор займа предполагается беспроцентным, если в нем прямо не предусмотрено иное, в случаях, определенных Гражданским Кодексом Республики Беларусь».

То есть, осуществление финансовых вложений в форме займа может и не приносить организации выгоды в случае заключения беспроцентного договора. *Следовательно, беспроцентные займы не соответствуют критериям для признания их в качестве финансовых вложений, и их учет не может вестись на счете 58 «Финансовые вложения».*

Так как отражение на счете 58 «Финансовые вложения» беспроцентных займов не соответствует их экономической сущности, то возникает вопрос, где их учитывать.

Предоставление в заем денежных средств или иного имущества без требования процентов, с одной стороны, можно трактовать как передачу имущества в безвозмездное пользование, поскольку в соответствии со статьей 643 Гражданского Кодекса РБ «по договору безвозмездного пользования (договору ссуды) одна сторона (ссудодатель) обязуется передать или передает вещь в безвозмездное временное пользование другой стороне (ссудополучателю), а последняя обязуется вернуть **ту же** вещь в том состоянии, в каком она ее получила, с учетом нормального износа или в состоянии, обусловленном договором».

С другой стороны, «по договору займа одна сторона (займодавец) передает в собственность другой стороне (заемщику) деньги или другие вещи, определенные родовыми признаками, а заемщик обязуется возвратить займодавцу такую же сумму денег (сумму займа) или равное количество **других** полученных им вещей того же рода и качества».

То есть, заемщик использует полученный займ для своих целей и возвращает займодержателю иную вещь, тогда как по договору безвозмездного пользования получатель обязан вернуть ту же вещь, которую он получил. Поэтому предоставление в заем денежных средств или иного имущества нельзя относить к заключению договоров безвозмездного пользования.

Вместе с тем, у предприятия-займодавца в момент передачи средств другой организации возникает дебиторская задолженность, которую в соответствии с Типовым планом счетов необходимо отражать на счетах расчетов.

Следовательно, целесообразнее беспроцентные займы учитывать в бухгалтерском учете на счете 76 «Расчеты с прочими кредиторами и дебиторами» на **субсчете 76-8 «Предоставленные беспроцентные займы»**. Такой вариант бухгалтерского учета операций по предоставлению беспроцентных займов наиболее оптимален и позволит установить соответствие с их экономической сущностью.

Порядок отражения в бухгалтерском учете операций по передаче в заем и возврату денежных средств проблем не вызывает, чего нельзя сказать о порядке отражения в учете операций по передаче в заем и возврату товарно-материальных ценностей. При осуществлении операции товарного займа сложности возникают в связи с возможным несопадением стоимости вещи, переданной в заем и возвращаемой, что вполне возможно в условиях рыночных отношений и наличия инфляции.

Согласно статье 760 Гражданского Кодекса РФ «по договору займа одна сторона (займодавец) передает в собственность другой стороне (заемщику) деньги или другие вещи, определенные родовыми признаками, а заемщик обязуется возвратить займодавцу такую же сумму денег (сумму займа) или равное количество других полученных им вещей того же рода и качества», следовательно, законодательство не предусматривает обязательного совпадения стоимости передаваемой и возвращаемой вещи, обязательным является лишь возвращение вещей того же рода и качества. В случае же несопадения родовых и качественных характеристик передача вещи в заем и ее возврат следует рассматривать как две встречные операции по реализации ТМЦ.

Если родовые и качественные характеристики переданного и возвращенного товара совпадают, а цены на них неодинаковы, то возникают разницы в стоимости товаров, учет которых не регламентирован законодательством.

Товарно-материальные ценности могут быть возвращены как по стоимости их передачи, так и по стоимости приобретения (но не ниже стоимости передачи), поэтому в случае возникновения разниц, они могут отражаться в учете у любой стороны займа, однако это условие должно быть оговорено при заключении договора займа. Вместе с тем, каждый из вариантов учета разниц оказывает различное влияние на финансовый результат деятельности предприятий.

С точки зрения экономической сущности, образовавшаяся разница в стоимости переданного и возвращенного товара относится к операциям с активами, которые составляют основу операционной деятельности предприятия. Рассматриваемую разницу можно определить как «расходы, связанные прочим выбытием, принадлежащих организации производственных запасов». В соответствии с Инструкцией по применению Типового плана счетов бухгалтерского учета № 89 (с изм. от 11 декабря 2008 г.) «расходы, связанные с продажей и прочим выбытием (ликвидацией, списанием и др.), принадлежащих организации основных средств, нематериальных активов, производственных запасов и др» относятся к операционным. Следовательно, необходимо возникшую в стоимости товаров разницу учитывать на счете 91 «Операционные доходы и расходы».

Рассмотрим пример:

1) отражение разниц в учете у займодателя:

Согласно договору займа предприятие "А" передало предприятию "Б" краску масляную в количестве 20 кг на сумму 100 тыс. руб. Предприятие "Б" для возврата займа приобрело и возвратило такую же краску стоимостью 115 тыс. руб. В учете предприятий следует производить записи (таблица 1):

Таблица 1 - Отражение разниц в учете у заимодателя

СОДЕРЖАНИЕ ОПЕРАЦИИ	В УЧЕТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ "Б"		В УЧЕТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ "А"		СУММА (ТЫС. РУБ.)
	Дт	Кт	Дт	Кт	
Передана краска в заем	10	66	58	10	100
Списана на затраты краска у предприятия "Б"	20	10	-	-	100
Предприятием "Б" приобретена краска для погашения займа	10	60	-	-	115
На сумму НДС	18	60	-	-	20,7
Возвращен заем по цене приобретения	66	10	10	58	115
Списана на затраты краска у предприятия "А"	-	-	20	10	115
Отражен у обоих предприятий результат от операции займа	91	66	58	91	15

2) отражение разниц в учете у заемщика:

Согласно договору займа организация "А" передала организации "Б" краску масляную в количестве 20 кг стоимостью 100 тыс. руб. Для возврата краски организация "Б" приобрела краску стоимостью 115 тыс. руб. По стоимости 100 тыс. руб. организация "Б" возвращает заем организации "А". В учете организаций следует производить записи (таблица 2):

Таблица 2 - Отражение разниц в учете у заемщика

СОДЕРЖАНИЕ ОПЕРАЦИИ	В УЧЕТЕ ОРГАНИЗАЦИИ "Б"		В УЧЕТЕ ОРГАНИЗАЦИИ "А"		СУММА (ТЫС. РУБ.)
	Дт	Кт	Дт	Кт	
Передана краска в заем	10	66	58	10	100
Списана на затраты краска у организации "Б"	20	10	-	-	100
Организацией "Б" приобретена краска для погашения займа	10	60	-	-	115
На сумму НДС	18	60	-	-	20,7
Возвращен заем по цене, по которой был предоставлен заем	66	10	10	58	100
Списана на затраты краска организации "А"	-	-	20	10	100
Отражен у организации "Б" результат от операции займа	91	10	-	-	15

В соответствии с первым вариантом, у предприятия, осуществившего финансовые вложения, образовался дополнительный доход в виде разницы в стоимости товаров.

Подпунктом 13.9.3 пункта 13 и подпунктом 15.13.6 пункта 15 Инструкции о порядке исчисления и уплаты в бюджет налогов на доходы и прибыль, утвержденной постановлением Министерства по налогам и сборам от 31.01.2004 № 19, предусмотрено, что положительная (отрицательная) разница, возникающая между стоимостью имущества, полученного (переданного) в заем, и стоимостью имущества, переданного (полученного) при погашении этого займа, относится к доходам и, соответственно, к расходам от внереализационных операций, учитываемым для определения облагаемой налогом прибыли.

Следовательно, организация-заимодатель обязана с образовавшейся суммы дохода уплатить налог на доходы и прибыль, хотя реальных денег у предприятия не увеличится.

Таким образом, в результате проведенного исследования можно сделать вывод, что беспроцентные займы целесообразнее будет учитывать на **счете 76-8 «Предоставленные беспроцентные займы»**, что приведет к соответствию бухгалтерского учета с экономической сущностью беспроцентных займов и позволит рационализировать систему национального учета.

Отражение образовавшихся разниц в учете у заемщика исключает ситуацию неопределенности выплаты налогов без поступления реальных денежных средств, что приведет к действительному формированию финансового результата от деятельности организации и улучшит ее финансовое состояние, поэтому целесообразнее для предприятия-заимодателя применять этот вариант.

УДК 336.1

Трофимова Н.С.

Научный руководитель: д.э.н., профессор Лускатова О. В.

УО «Владимирский государственный университет» г.Владимир

ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРАВА НА ВЫЧЕТ НДС В ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ

Предъявленные поставщиками товаров (исполнителями работ и услуг) суммы «входного» НДС отражаются у покупателя товаров (заказчика работ, услуг) в бухгалтерском учете по дебету счета 19 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценным бумагам» и могут быть предъявлены им к уменьшению налоговых обязательств по НДС за соответствующий налоговый период. В бухгалтерском учете покупателя (заказчика) эта операция отражается записью:

Д68 «Расчеты по налогам и сборам», субсчет «Расчеты по НДС» К19.

Для реализации права на вычет НДС покупателю (заказчику) следует выполнить три обязательных условия¹⁴:

- приобретенные товары, работы, услуги должны быть использованы для осуществления операций, которые согласно п. 1 ст. 146 НК РФ признаются объектами налогообложения;
- приобретенные товары, работы, услуги должны быть поставлены (приняты, оказаны) и приняты к учету;
- по приобретенным товарам, работам, услугам должны быть в наличии правильно оформленные счета-фактуры.

Однако, как показывает аудиторская практика, далеко не всегда бывает достаточно наличия вышеперечисленных условий для реализации налогоплательщиком своего права на вычет НДС. Налоговые органы выдвигают ряд дополнительных условий, одним из которых является условие о том, что приобретенные товары (работы, услуги) должны уменьшать налогооблагаемую прибыль¹⁵. Речь идет о связи между положениями статьи 252 НК РФ и вычетом НДС в части экономической оправданности расходов, о соотношении факта возникновения объекта обложения НДС с выполнением или невыполнением критерия экономической обоснованности затрат¹⁶.

Общие критерии, установленные п. 1 ст. 252 НК РФ:

- затраты должны быть обоснованными, то есть экономически оправданными (оценочный критерий);
- затраты должны быть произведены для осуществления деятельности, направленной на получение дохода (оценочный критерий);
- затраты должны быть документально подтверждены;
- затраты не должны входить в перечень расходов, вычет которых запрещен ст. 270 НК РФ, содержащей закрытый исчерпывающий перечень расходов, которые не учитываются при исчислении налога на прибыль.

По мнению налоговых органов, признаки экономической оправданности расходов не ограничены.

Логика рассуждений налоговых органов в этом случае следующая. Как правило, обоснование затрат обычно сводится к доказательству того, что они направлены на получение дохода¹⁷ и необходимы для деятельности организации, направленной на получение дохода, облагаемых НДС операций, то, обосновав те или иные расходы, она также докажет, что эти расходы необходимы именно для таких операций.

Такого дополнительного условия вычета НДС в НК РФ нет. В общем случае применения налоговых вычетов по приобретенным товарам (работам, услугам) не увязывается в главе 21 НК РФ с отнесением стоимости приобретенных товаров (работ, услуг) в состав расходов, принимаемых при исчислении налога на прибыль. Соответственно источник, за счет которого осуществлены расходы, для права на вычет входного НДС значения не имеет.

Данное требование установлено НК РФ только в отношении нормируемых расходов, вычеты НДС по которым осуществляются только в части расходов, принимаемых к вычету при

¹⁴ п.2 ст. 171 и п. 1 ст. 172 НК РФ

¹⁵ п. 1 ст. 252 НК РФ

¹⁶ п. 1 ст. 252, п. 49 ст. 270 НК РФ

¹⁷ ст. 252 НК РФ

исчислении налога на прибыль¹⁸. Причем в подавляющем большинстве случаев вся величина таких расходов (как в пределах, так и сверх норм) является экономически обоснованной с точки зрения требований ст. 252 НК РФ, направленной на получение дохода, однако налоговая величина таких расходов искусственно занижена законодателем; соответственно и суммы «входного» НДС подлежат вычету только в пределах этих норм.

В случаях (кроме нормируемых расходов) вычет «входного» НДС зависит не от уменьшения налогооблагаемой прибыли, а от наличия объектов обложения НДС.

Подтверждением этому является и тот факт, что даже по такому объекту налогообложения, как безвозмездная передача имущества¹⁹, которая не уменьшает налогооблагаемую прибыль, «входной» НДС должен приниматься к вычету в общеустановленном порядке, так как такая передача является объектом НДС²⁰.

То же самое можно сказать и в отношении такого объекта налогообложения, как передача товаров (работ, услуг) для собственных нужд, расходы на которые не принимаются к вычету (в том числе через амортизационные отчисления) при исчислении налога на прибыль. Несмотря на то, что вышеуказанные расходы не уменьшают налогооблагаемую прибыль, они являются объектом обложения НДС²¹ и в связи с этим дают право на вычет «входного» НДС. При этом согласно подпункту 2 п. 1 ст. 146 НК РФ объект налогообложения НДС возникает только в случае передачи для собственных нужд товаров (работ, услуг), расходы по приобретению (производству) которых не соответствуют условиям, определенным в п. 1 ст. 252 Кодекса. Стоимость имущества, приобретенного для собственных нужд, облагается НДС только в случае фактической передачи его структурным подразделениям²². При этом контролирующими органами не разъяснено, что понимается под фактической передачей имущества структурным подразделениям – передача от одного структурного подразделения другому (например, хозяйственным отделом отделу продаж), от одного материально ответственного лица другому материально ответственному лицу и т.д. Вышеперечисленные положения означают, что при приобретении для использования внутри организации товаров (работ, услуг), собственных непроизводственных нужд (при условии документального оформления их фактической передаче структурным подразделениям) объект налогообложения НДС возникает на основании подпункта 2 п. 1 ст. 146 НК РФ.

Примером установления содержательной зависимости между положениями ст. 252 НК РФ и налоговым вычетом НДС может быть следующий налоговый спор.

В постановлении Федеральной Антимонопольной Службы Уральского округа²³ указано, что налогоплательщиком был заключен договор на оказание консультационно-информационных услуг по продвижению товаров на рынках ЕС и США. Исполнителем по данному договору был назван генеральный директор организации, который согласно штатному расписанию, утвержденному директором налогоплательщика, являлся коммерческим директором налогоплательщика, и в его должностные обязанности входило выполнение функций, обозначенных сторонами в качестве предмета договора. Таким образом, поскольку работа по договору на оказание консультационно-информационных услуг исполнялась штатным сотрудником заявителя, вывод судебных инстанций о правомерности начисления НДС и применения налоговых санкций являлся верным. В данной ситуации расходы налогоплательщика были не только экономически не обоснованными, но и искусственно увеличенными в два раза, так как за одни и те же услуги было заплачено в первый раз штатному сотруднику в виде заработной платы, а во второй раз – сторонней организации. Налогоплательщиком не было доказано участие произведенных затрат в создании ни одного из объектов налогообложения. Логично, что на этом основании вычет НДС был неправомерным.

Во многих случаях право на вычет «входного» НДС увязывается арбитражными судами с реальностью осуществления налогоплательщиком хозяйственных операций.

Несмотря на то, что глава 21 НК РФ не устанавливает прямой зависимости между принятием сумм НДС к вычету и критериями признания затрат в составе расходов, уменьшающих налогооблагаемую прибыль, установленных ст. 252 НК РФ, косвенная взаимосвязь вышеназванных норм НК РФ существует.

¹⁸ п. 7 ст. 171 НК РФ

¹⁹ п. 16 ст. 270 НК РФ

²⁰ письма МНС России от 13.05.2004 № 03-1-08/1191/15@, от 26.02.2004 № 03-1-08/528/18

²¹ подпункт 2 п. 1 ст. 146 НК РФ, за исключением случаев, предусмотренных п. 2 ст. 149 настоящего Кодекса

²² письма Минфина России от 16.06.2005 № 03-04-11/132, МНС России от 21.01.2003. № 03-1-08/204/26/B088

²³ постановление ФАС Уральского округа от 18.08.2004 по делу № Ф03-3352/04-АК

Соответственно правомерность принятия налогоплательщиком к вычету сумм «входного» НДС по затратам на приобретение товаров (работ, услуг), имущественных прав, если такие затраты не отвечающие критериям признания затрат в составе расходов, уменьшающих налогооблагаемую прибыль, которые установлены ст. 252 НК РФ, в каждой конкретной ситуации (с учетом конкретной схемы правоотношений) придется доказывать налоговому органу и (или) суду на основе собственной профессиональной позиции по данной проблеме с учетом вышеприведенных аргументов.

УДК 657

Давидюк Л.В.

Научный руководитель: старший преподаватель Сенокосова О.В.

УО «Брестский государственный технический университет» г. Брест

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ВНУТРИХОЗЯЙСТВЕННЫХ РАСЧЕТОВ

В современных условиях хозяйствования в результате освоения новых видов деятельности, увеличения объемов производства, роста количества работников у организации возникает необходимость выделять обособленные подразделения. В связи с выделением обособленных подразделений особую актуальность приобретает бухгалтерский учет внутрихозяйственных расчетов, которые обеспечивают достоверный обмен информацией.

Целью данной работы является совершенствование бухгалтерского учета внутрихозяйственных расчетов между головным предприятием и его обособленными подразделениями.

Для решения цели были поставлены следующие задачи:

- 1) усовершенствовать порядок документального оформления внутрихозяйственных расчетов;
- 2) доработать методику отражения внутрихозяйственных расчетов на счетах бухгалтерского учета.

Порядок ведения бухгалтерского учета организации, имеющей обособленные подразделения, зависит от характера и объема полномочий, которые представляет головная организация своим обособленным подразделениям. Наиболее часто применяемыми на практике формами внутрихозяйственного расчета являются:

1. *Структурные подразделения имеют частичную самостоятельность.* Они не взаимодействуют с другими предприятиями и организациями, не распоряжаются полученной продукцией, не имеют самостоятельного баланса и расчетного счета.

2. *Структурные подразделения имеют право распоряжаться частью или всей производственной продукцией,* самостоятельно организовывать расширенное производство за счет своей прибыли. Подразделения не являются юридическими лицами, не имеют отдельного счета в банке. Могут быть переведены на самостоятельный баланс.

3. *Структурные подразделения обладают правом юридического лица,* имеют расчетный счет в банке. Производственную деятельность они осуществляют на основе уставов, отношения строят на договорной основе, самостоятельно распоряжаются полученным финансовым результатом.

Порядок взаимодействия между головной организацией и обособленным подразделением во многом определяется тем, выделено подразделение на отдельный баланс или нет.

Бухгалтерский учет в обособленных подразделениях, не выделенных на отдельный баланс, ведется в централизованном порядке, определенном головной организацией. В подразделении, выделенном на отдельный баланс, создается своя собственная бухгалтерская служба.

Если же методика отражения внутрихозяйственных расчетов на счетах бухгалтерского учета определена действующим законодательством РБ, то документальное оформление данных операций практически не закреплено в нормативно-законодательных актах.

При передаче на баланс подразделения материальных ценностей оформляются акты приема-передачи, ТН или ТТН.

Для передачи расходов, доходов и других объектов бухгалтерского учета, по которым не оформляются указанные первичные документы, между головным предприятием и структурными подразделениями законодательство Республики Беларусь предусматривает оформление авизо.

Оформляется авизо в произвольной форме, но обязательно указывается номер или название подразделения, период за который передаются сведения, содержание операций и суммы.

Однако рекомендованная для использования в РБ форма авизо не позволяет головному предприятию отражать информацию о движении объектов бухгалтерского учета с необходимой степенью детализации, а также не дает возможности отслеживать расчеты между самими структурными подразделениями.

В связи с этим на основе изучения белорусского и российского опыта документального оформления внутрихозяйственных расчетов нами была разработана следующая форма авизо для расчетов между структурными подразделениями. К каждому авизо должны прилагаться копии первичных документов, счетов-фактур, которые послужили основанием для отражения каждой конкретной хозяйственной операции.

Авизо N 79. ___./___

по передаче имущества, денежных средств, обязательств, затрат и финансовых результатов в порядке внутрихозяйственных расчетов между структурными подразделениями

(наименование организации)

" ___ " _____ 200__ г.

наименование передающей стороны _____

1. Передача имущества, денежных средств, затрат, обязательств и финансовых результатов

N п/п	Наименование передаваемых имущества, денежных средств, затрат, обязательств и финансовых результатов	Основание для передачи			Сумма	Отражено в бухгалтерском учете филиала (представительства)		К отражению в бухгалтерском учете головного предприятия	
		Документ	№	Дата		Дебет	Кредит	Дебет	Кредит
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Руководитель _____ (_____) Бухгалтер _____ (_____)

наименование принимающей стороны _____

2. Информация о полученных имущества, денежных средствах, затратах, обязательствах и финансовых результатах

N п/п	Наименование передаваемых имущества, денежных средств, затрат, обязательств и финансовых результатов	Основание для передачи			Сумма	Отражено в бухгалтерском учете филиала (представительства)		К отражению в бухгалтерском учете головного предприятия	
		Документ	№	Дата		Дебет	Кредит	Дебет	Кредит
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Руководитель _____ (_____) Бухгалтер _____ (_____)

Главный бухгалтер _____ (_____)

Предложенная форма авизо, в отличие от действующей в РБ, позволяет оформить результаты движения активов и пассивов по осуществляемым обособленными подразделениями хозяйственным операциям, которые не могут быть оформлены с участием головной организации. Передающее подразделение при этом оформляет раздел 1 авизо, а принимающее - дооформляет раздел 2 и передает авизо в головную организацию.

Для осуществления расчетов между головными и обособленными подразделениями в соответствии с Типовым планом счетов РБ, используется счет 79 «Внутрихозяйственные расчеты».

Аналитика счета 79 обычно строится так, чтобы по каждому обособленному подразделению можно было получить адекватное представление о структуре его активов и пассивов. При этом типовым Планом счетов бухгалтерского учета в РБ предусмотрено использование следующих субсчетов:

- На счете 79/1 «Расчеты по выделенному имуществу» учитывается состояние расчетов с подразделениями, выделенными на отдельные балансы, по переданным им внеоборотным и оборотным активам.

- На счете 79/2 «Расчеты по текущим операциям» учитывается состояние всех прочих расчетов организации с ее структурными подразделениями, выделенными на отдельные балансы.

- Счет 79/3 «Расчеты по договору доверительного управления имуществом» предназначен для учета расчетов, связанных с исполнением договоров доверительного управления имуществом.

При использовании счета 79 суммы отражаются методом двойной записи, являются абсолютно зеркальными и носят взаимно исключаящий характер, ибо по отношению к балансу всей организации никаких изменений не произошло.

Однако имеющихся субсчетов 79/1 и 79/2 не достаточно для обеспечения требуемой аналитичности внутрихозяйственных расчетов, так как они не позволяют анализировать вклад каждого из подразделений в общий финансовый результат деятельности организации. В связи с этим некоторые специалисты рекомендуют выделять на счете 90 «Реализация» отдельный субсчет для учета информации о выручке подразделения, если оно самостоятельно реализует продукцию (работы, услуги).

Отдельная проблема возникает по передаче головному офису налоговых обязательств, прибыли в том случае, если структурное подразделение является самостоятельным, но при этом не имеет отдельного счета в банке, а все расходы осуществляются со счета головной организации.

В связи с этим, помимо рассмотренных выше, нами рекомендуется использовать следующие субсчета:

79/4 «Расчеты по налоговым обязательствам»;

79/5 «Расчеты по распределению прибыли», которые позволят детализировать аналитический учет внутрихозяйственных расчетов и особенно удобны будут при использовании у обособленных подразделений. Методика применения данных субсчетов аналогична использованию субсчета 79/2.

Субсчет 79/4 «Расчеты по налоговым обязательствам» позволит выделить суммы налогов, подлежащих передаче головному офису из обособленного подразделения, что отражается записями:

– у обособленного подразделения:

Д-т 68 «Расчеты по налогам и сборам» – К-т 79/4 «Расчеты по налоговым обязательствам» – на сумму налогов, подлежащих передаче головному офису.

– у головного офиса:

Д-т 79/4 «Расчеты по налоговым обязательствам» – К-т 68 «Расчеты по налогам и сборам» – на сумму налогов, переданных из обособленных подразделений.

Субсчет 79/5 предназначен для отражения расчетов по передаче финансового результата головному офису. При этом в бухгалтерском учете необходимо сделать следующие записи:

– у обособленного подразделения:

Д-т 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» – К-т 79/5 «Расчеты по распределению прибыли» – на сумму прибыли, подлежащей передаче головному офису.

– у головного офиса:

Д-т 79/5 «Расчеты по распределению прибыли» – К-т 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» – на сумму прибыли, полученной от обособленных подразделений.

Раздельный учет текущих затрат, налоговых платежей и финансовых результатов позволит оптимизировать формирование себестоимости продукции в головном предприятии и обособленных подразделениях, а также анализировать вклад каждого подразделения в общий финансовый результат предприятия.

Для расчетов между обособленными подразделениями целесообразно также предусматривать отдельные субсчета, чтобы избежать путаницы в расчетах.

В процессе своей деятельности головная организация и обособленное подразделение должны проводить обязательную сверку взаиморасчетов.

При проведении сверки взаиморасчетов каждым структурным подразделением должна составляться внутренняя бухгалтерская отчетность, на основе которой составляется сводная бухгалтерская отчетность в целом по организации.

В итоговом свернутом балансе головной организации сальдо расчетов по счету 79 "Внутрихозяйственные расчеты" должно быть равным нулю. Таким образом, отражение внутрихозяйственных расчетов в бухгалтерском балансе организации теряет смысл. Именно поэтому в Инструкции по применению типового плана счетов бухгалтерского учета № 89 и закреплена норма о том, что в балансе предприятия внутрихозяйственные расчеты не отражаются. Однако в балансе структурных подразделений и в балансе головного офиса должно отражаться сальдо по счету 79.

В связи с этим необходимо привести в соответствие нормы Инструкции №89 и структуры бухгалтерского баланса, дополнив содержание Инструкции тем, что внутрихозяйственные расчеты не отражаются только в сводном бухгалтерском балансе.

Для головной организации формирование сводной отчетности усложняется за счет сбора информации со всех структурных подразделений, а объем обрабатываемой информации и время, затрачиваемое на формирование отчетности, возрастают пропорционально количеству обособленных подразделений, входящих в группу. Поэтому решением данной проблемы является автоматизация процесса сбора данных бухгалтерской отчетности (выгрузка информации из базы данных в сводные таблицы) на нижнем уровне и автоматизация передачи данных обособленными подразделениями в головную организацию.

Проведенное исследование позволило сделать следующие выводы:

1. Предложенная форма авизо, в отличие от действующей в РБ, позволяет оформить результаты движения активов и пассивов по осуществляемым обособленными подразделениями хозяйственным операциям, которые не могут быть оформлены с участием головной организации.

2. Раздельный учет текущих затрат, налоговых платежей и финансовых результатов на основе применения субсчетов 79/2, 79/4, 79/5 позволит оптимизировать формирование себестоимости продукции в головном предприятии и обособленных подразделениях, а также анализировать вклад каждого подразделения в общий финансовый результат.

3. Для устранения недостатков в нормативно-законодательной базе необходимо привести в соответствие нормы Инструкции №89 и структуры бухгалтерского баланса, дополнив содержание инструкции тем, что внутрихозяйственные расчеты не отражаются только в сводном бухгалтерском балансе.

4. Для облегчения процедуры формирования сводной отчетности необходимо проводить автоматизацию процесса сбора информации со всех структурных подразделений.

Литература

1. <http://www.akdi.ru>
2. <http://www.bobun.avbn.ru>
3. <http://www.klerk.ru>
4. Гражданский кодекс Республики Беларусь: Закон Республики Беларусь, 7 декабря 1988 г., № 218-3 (в ред. Закона Республики Беларусь от 08 июля 2008 г. № 366-3).
5. Коротаяев, С.Л. Бухгалтерский учет имущества и обязательств коммерческих организаций в условиях трансформации отношений собственности – Минск: Изд. центр БГУ, 2005. – 326с.

УДК 693.22.004.18

Лавский М.В.

Научный руководитель: к.э.н. Пилипук Н. Н.

УО «Белорусский национальный технический университет» г. Минск

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ ПРЕДПРИЯТИЯ С ЦЕЛЬЮ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ ЕГО ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ

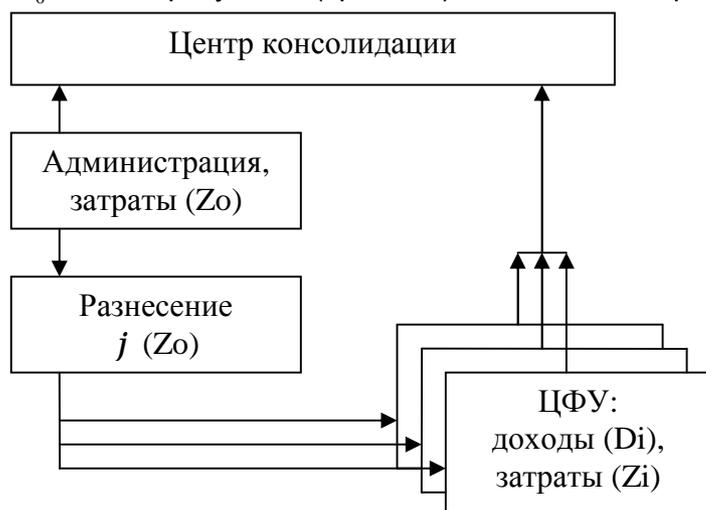
В настоящее время в связи с изменением номенклатуры и пропорций выполняемых работ, требований к управляемости предприятий, повышением роли финансовых показателей, необходимостью контроля и снижения издержек становится актуальной организация внутривозрастных экономических отношений для оценки результата отдельных хозяйствующих единиц. Не зная, насколько эффективно работают отдельные подразделения предприятия и какой вклад каждое из них вносит в общий результат, нельзя судить об эффективности деятельности всего предприятия, в процессе которой применяют одну из моделей внутривозрастных экономических отношений. Однако если выбранная модель неэффективна, то под вопросом оказываются результаты деятельности и организации, и ее подразделений. Модели экономического управления могут быть различными: по прибыли; затратам; административная модель с элементами экономического управления; финансовым результатам с трансфертным ценообразованием. *Модель экономического управления по прибыли* определяется как в целом по предприятию, так и по отдельным центрам финансового учета (ЦФУ) - структурным подразделениям (или группам), осуществляющим набор хозяйственных операций и способных воздействовать на прибыльность деятельности. Финансовый результат центров и результат деятельности предприятия при этом определяются по формулам соответственно:

$$K_i = D_i - Z_i - j_i(Z_0),$$

где K_i - результат i -го ЦФУ (прибыль); D_i - доходы i -го ЦФУ; Z_i - затраты i -го ЦФУ; j_i - правило разнесения общехозяйственных расходов по i -му ЦФУ; Z_0 - результат администрации (общехозяйственные затраты);

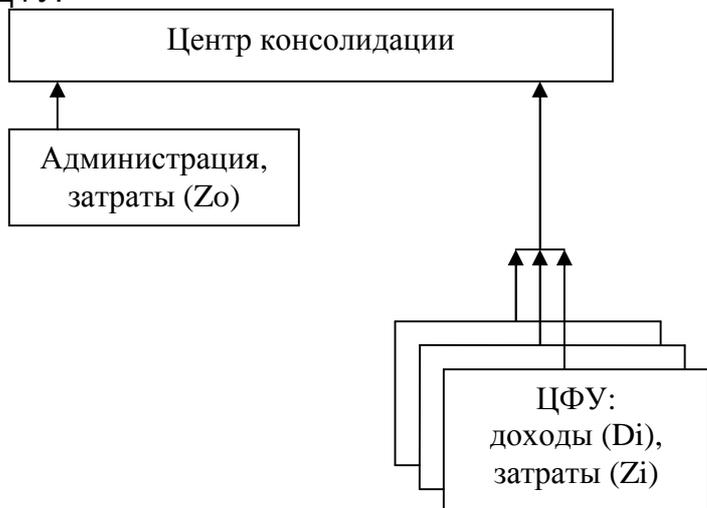
$$K_0 = \sum_i D_i - \sum_i Z_i - Z_0,$$

где K_0 - общий результат (прибыль); i - количество ЦФУ; Z_0 - результат администрации.



Использование модели экономического управления по прибыли предполагает зависимость общего результата (прибыли) от учетной политики, т. е. прибыль считается с некоторой неопределенностью. Вторым существенным моментом применения модели является объективные ограничения. Такая модель желательна для независимых подразделений: чем меньше связей между видами деятельности, тем меньше взаимозачетов, а значит, проще посчитать прибыль по каждому ЦФУ. Однако если организация характеризуется сильной внутрифирменной кооперацией и точность расчета прибыли по ЦФУ становится недостаточной, имеет смысл отказаться от расчета прибыли, а считать только затраты, т. е. использовать *модель экономического управления по затратам*.

Модель экономического управления по издержкам ориентируется на отказ считать прибыль ЦФУ.



Объектом управления являются маржинальный доход и затраты, а не прибыль. Прибыль же считают только по предприятию в целом:

$$K'_0 = D_0 - \sum_i Z_i - Z_0 ,$$

где K'_0 - общий результат (маржинальный доход); D_0 - доходы организации, не разносимые по ЦФУ; i -количество ЦФУ; Z_i - затраты i -го ЦФУ; Z_0 - результат администрации.

Таким образом, задача управления по этой модели сводится к управлению маржинальным доходом, общехозяйственными затратами, затратами по ЦФУ, которые рассчитываются:

$$K'_i = Z_i ,$$

где K'_i - результат i -го ЦФУ (производственные расходы).

Первая модель экономических отношений во многом опирается на американскую идею дивизионализации, вторая - на немецкую традицию скрупулезного учета затрат. Вторая модель получила развитие с появлением маркетинга и дала начало современным моделям расчета и управления себестоимостью, например, контроллингу. Смысл этого развития заключается в том, что затраты учитываются не только по ЦФУ, но и по видам деятельности, проектам, группам продуктов - в любой группировке, полезной для маркетинга.

Применение той или иной модели порождает соответствующую последовательность управленческих действий. Так, если на предприятии используют модель экономического управления по финансовым результатам (прибыли), то это означает, что там умеют считать прибыль ЦФУ, т. е. имеют развитую систему бюджетирования. Тогда закономерно проводить дивизионализацию, так как лишь при наличии финансового плана каждого дивизиона можно по-настоящему мотивировать максимальную прибыль. И наоборот: там, где применяется вторая модель, ЦФУ должен обеспечивать не получение прибыли, а соблюдение затратных нормативов.

Большинстве предприятий сегодня управляется и административными методами, т. е. на основе производственного плана и оценки общих финансовых результатов. Популярность этих методов объясняется трудностями перехода к современным моделям, основанным на оценке прибыльности ЦФУ. Если руководство хочет внедрить какую-либо модель внутрихозяйственных экономических отношений, то в первую очередь надо наладить административную модель с элементами экономического управления, основанную на определении операционных расходов отдельных ЦФУ (2) и на их основе - общего результата функционирования предприятия в целом (1):

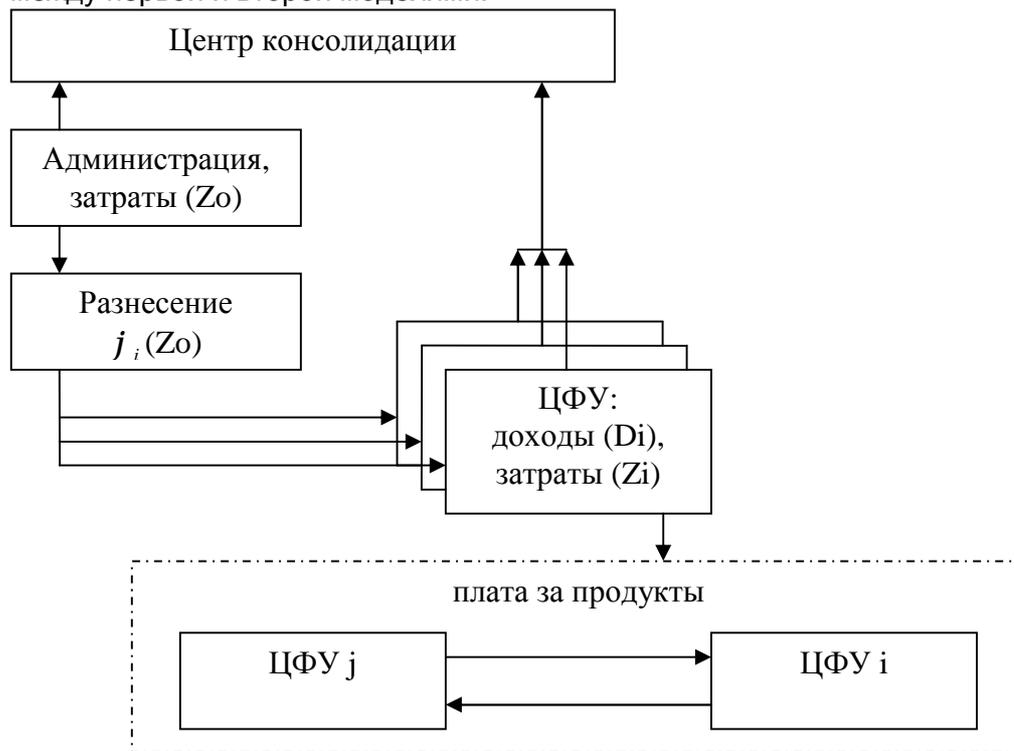
$$K_0 = D_0 - \sum_i Z_i^* - Z_0 , \tag{1}$$

где K_0 - общий результат (прибыль); D_0 - доходы компании, не разносимые по ЦФУ; Z^* - операционные затраты i -го ЦФУ; Z_0 - результат администрации;

$$K''_i = Z_i^* , \tag{2}$$

где K''_i - результат i -го ЦФУ (операционные расходы).

При этом осуществляется производственное планирование деятельности подразделений, финансовый результат считается только по предприятию в целом, без разбивки на ЦФУ. Внедрение модели следует начинать с анализа структуры бизнес-процессов. Условно их можно разделить на независимые, слабо связанные и сильно связанные между собой. В первом и втором случаях можно сразу определить модель экономических отношений, в которой будет работать предприятие. Это или управление по финансовым результатам, или управление по маржинальному доходу и затратам. Но когда бизнес-процессы сильно связаны между собой, нужен дополнительный промежуточный этап - освоение расчета трансфертных цен (рис. 4) или постановки системы нормирования затрат. После чего производится выбор между первой и второй моделями.



При использовании трансфертных цен в расчете показателей для оценки деятельности ЦФУ добавится величина трансфертной цены, которую получает одно подразделение при продаже продукта другому (6). Но в целом по предприятию формула оценки результатов его деятельности останется прежней, независимо от выбранной модели (3), так как при расчете трансфертных цен доход одних подразделений (5) является расходом других и на уровне центра консолидации все они нейтрализуются (7):

$$K_0 = \sum_i D_i - \sum_i Z_i - Z_0 + \sum \Delta i, \quad (3)$$

где K_0 - общий результат (прибыль); D_i - доходы i -го ЦФУ; Z_i - затраты i -го ЦФУ; Z_0 - результат администрации;

$$K_i = D_i - Z_i - j_i(Z_0); \quad (4)$$

$$K_i'' = K_i + \Delta i, \quad (5)$$

где K_i'' - результат i -го ЦФУ с учётом трансфертных цен;

$$\Delta i = \sum_j C_{ij} V_{ij}, \quad (6)$$

Δi - величина (трансфертная добавка), связанная с продажей i -м ЦФУ j -му ЦФУ ресурса по цене C_{ij} в объёме V_{ij} . Причём, если для ЦФУ i - $C_{ij} = 100$, то для ЦФУ j - $C_{ij} = -100$.

$$\sum_i \sum_j C_{ij} V_{ij} = 0. \quad (7)$$

Литература

1. Бычков, В.П. Предпринимательская деятельность на автомобильном транспорте. – СПб.: Питер, 2004
2. Голованенко, С.Л. Экономика автомобильного транспорта: Учебник для вузов по специальности “Экономика и организация автомобильного транспорта”. - М.: Высш. школа, 1983.
3. Напхоненко Н.В., Колоскова Л.И. Производственная и финансовая деятельность предприятий автомобильного транспорта: Учеб. Пособие / Юж. гос. тех. ун-т.- Новочеркасск: ЮРГТУ, 2000.

УДК 629.43.004.67

Залужная А.В.

**Научный руководитель: к.э.н, профессор Гизатуллина В.Г., к.т.н., доцент Зеньчук Н.Ф.
УО «Белорусский государственный университет транспорта» г. Гомель**

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИЗМЕРИТЕЛЯ «МЕХАНИЧЕСКАЯ РАБОТА» ДЛЯ КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПЕРЕВОЗОК НА ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОМ ТРАНСПОРТЕ

Одним из способов, используемых для калькуляции себестоимости перевозок и оценки расходов на различные единицы работы подвижного состава, является метод расходных ставок. Расходная ставка представляет собой удельные расходы на калькуляционный измеритель. На основе анализа фактических данных устанавливается зависимость определённых групп расходов от соответствующих измерителей работы, и для каждого измерителя рассчитывается расходная ставка. Для определения величины расходов, которые возникнут при выполнении какого-то заданного объёма работы, рассчитывается количество каждого из измерителей работы и умножается на соответствующую расходную ставку, после чего суммируется общая величина расходов.

В настоящее время при калькуляции себестоимости перевозок методом расходных ставок используется система, включающая следующие измерители: вагоно-километры, вагоно – часы, локомотиво-километры, локомотиво-часы, бригадо-часы локомотивных бригад, тонно-километры брутто вагонов и локомотивов, локомотиво-часы маневровых локомотивов, грузовые отправки.

Следует отметить, что величины измерителей работы рассчитываются для усреднённых условий функционирования железной дороги и не учитывается то, что условия эксплуатации в пределах одной железной дороги могут значительно различаться. Поэтому при решении конкретной задачи, пользуясь такой системой измерителей, невозможно учесть ряд факторов, которые на самом деле значительно влияют на величину расходов.

Одним из таких факторов является скорость движения. В пределах одной и той же железной дороги один и тот же вагон может двигаться с различной скоростью, поскольку имеются участки со скоростным движением (например, направление Брест–Минск–Орша на Белорусской железной дороге).

Известно, что чем выше скорость движения поезда, тем сильнее износ подвижного состава и пути и соответственно тем больше затраты на последующие ремонты для восстановления их работоспособности. Также известно, что с повышением скорости движения увеличивается расход топлива на тягу.

Измерители, на которые сегодня относятся расходы по ремонтам, количественно не зависят от скорости движения на конкретном рассматриваемом участке пути. Так же и измеритель «килограммы топлива» не зависит от скорости движения, поскольку рассчитывается по дороге в зависимости от выполненных тонно-километров брутто, помноженных на норматив расхода топлива на 1 тонно-километр брутто.

Поэтому при расчёте расходов на заданный объём перевозочной работы по вышеуказанной системе измерителей для участков с разной скоростью движения получается одинаковый результат (одинаковые расходы), хотя очевидно, что для участка с большей скоростью движения расходы на топливо и на ремонты подвижного состава и пути будут значительно выше.

Кроме того, приведенная система измерителей не учитывает влияния массы поезда на износ локомотива. Так, при определении измерителя «локомотиво – километры» при передвижении на одинаковые расстояния локомотива с вагонами и локомотива без вагонов (одиночное следование), в обоих случаях получается одинаковая их величина, и соответственно расходы на ремонты локомотива как будто должны быть одинаковы. На самом деле локомотив, тянувший за собой вагоны, изнашивается значительно больше и требует в последующем больших расходов на ремонты.

Аналогичным образом не учитывается влияние степени загрузки вагона на его износ. Например, если выполнить расчёты для передвижения на одинаковое расстояние поезда, составленного из порожних вагонов, и поезда, составленного из такого же количества гружёных вагонов, то вагоно-километры (и соответственно расходы на ремонты вагонов) для обоих вариантов получаются одинаковые, хотя на самом деле нагруженный вагон при движении изнашивается больше чем порожний.

Указанные выше недостатки могут быть устранены, если в систему измерителей добавить такие измерители работы, как «тонно-километры механической работы локомотива» и «тонно-километры механической работы сил сопротивления движению». Такие измерители, как правило, применяются для перспективных технико-экономических расчётов по выбору вариантов проектных решений, а также для перспективного планирования.

Под механической работой локомотива понимается произведение касательной силы тяги локомотива на обод колеса на путь перемещения поезда как подвижной единицы. Сила тяги локомотива может измеряться в тонно-силах (Тс), а путь перемещения – в километрах. Соответственно механическая работа локомотива может измеряться в тонно-километрах (Ткм).

Механическая работа локомотива может происходить только в результате потребления локомотивом топлива или электроэнергии и полностью учитывает работу локомотива по преодолению основного сопротивления движению поезда, зависящего от состава, массы и скорости движения поезда, по преодолению дополнительного сопротивления от профиля пути (от уклонов и кривых участков пути) и по приданию поезду ускорения. Механическая работа локомотива достаточно точно определяется в соответствии с Правилами тяговых расчётов [4].

Под механической работой сил сопротивления движению понимается произведение силы сопротивления движению на расстояние передвижения поезда. Как и механическая работа локомотива, механическая работа сил сопротивления движению может измеряться в тонно-километрах. Сила сопротивления движению определяется в соответствии с Правилами тяговых расчётов [4] и количественно зависит от скорости движения, массы подвижного состава и груза, типа подвижного состава и пути и других параметров.

В процессе преодоления сопротивления движению поезда происходит износ подвижного состава и пути, который напрямую зависит от механической работы сил сопротивления движению.

Измерители «механическая работа локомотива» и «механическая работа сил сопротивления» отразят влияние на расходы по ремонту подвижного состава и пути объёма работы подвижного состава и степени трудности профиля и плана линии. Эти измерители характеризуют также вес составов, скорости движения, расход топлива (или электроэнергии) на тягу поездов.

На «механическую работу локомотива» относятся расходы на ремонт дизеля, генератора, тяговых электродвигателей, топливной системы, компрессора, системы охлаждения, вентилятора, электроаппаратуры, расходы на смазку дизеля.

На «механическую работу сил сопротивления» – расходы на ремонт и смазку ходовых частей локомотивов и вагонов, ремонт рельсов и часть расходов по текущему содержанию верхнего строения пути.

Известно, что в экономических расчётах для участков в целом механическую работу сил сопротивления можно принимать равной механической работе локомотива [1]. Поэтому известны системы измерителей, в которых используется только один из измерителей – «механическая работа локомотива», и на этот измеритель относятся все расходы по ремонтам подвижного состава и пути, а также расходы на топливо.

Тем не менее, несмотря на очевидные большие преимущества измерителей «механическая работа локомотива» и «механическая работа сил сопротивления» системы с их использованием не получили широкого распространения. Это связано с тем, что, как правило, используются только те измерители, величина которых может быть непосредственно установлена по отчёту об эксплуатационной деятельности или легко рассчитана по имеющимся в плане или отчёте показателям работы.

Дело в том, что расчет величины выполненной механической работы требует выполнения сравнительно большого количества математических вычислений и необходимой квалификации от специалиста, который будет этот расчёт выполнять. Кроме того, на железной дороге не ведётся статистики по данному показателю, которую можно было бы использовать для определения более точных значений расходной ставки данного измерителя. Следует отметить, что при определении расходов методом расходных ставок с использованием измерителя «механическая работа» потребуется количество механической работы, что является очень трудоемким процессом и требуется произвести большой объём вычислений.

В современных условиях в связи с развитием информационных технологий ситуация меняется, – устраняются трудности, связанные с выполнением больших объёмов вычислений и наличием специальных знаний, необходимых для выполнения расчётов. Достаточно иметь на компьютере программу для выполнения тяговых расчётов с базой данных о подвижном составе и участках пути рассматриваемой железной дороги. Чтобы подсчитать количество механической работы по конкретному анализируемому варианту, нужно просто задать в программе тип и количество подвижного состава, массу груза и указать участок пути. Компьютер выполняет расчёт механической работы по анализируемому варианту за доли секунды.

Применение измерителя «механическая работа» открывает новые перспективы в экономических расчетах. Так, вместо общепринятой системы измерителей можно использовать систему на основе измерителя «выполненной механической работы», заменив измерители «вагоно-километры», «локомотиво-километры», «тонно-километры брутто» и «килограммы топлива» на один измеритель «механическая работа», на который будут относиться расходы на ремонты пути и подвижного состава и расходы на топливо.

Следует отметить, что предложенная система измерителей даёт более достоверные результаты, чем используемая система в текущей хозяйственной деятельности, поскольку позволяет учитывать влияние на эксплуатационные расходы скоростей движения и масс перемещаемого груза и подвижного состава.

Литература

1. Луговой, П. А., Цыпин, Л.Г. Техничко-экономические расчёты при реконструкции железных дорог. – М.: Трансжелдориздат, 1963.
2. Михальцев, Е.В. Себестоимость железнодорожных перевозок. – М.: Трансжелдориздат, 1957.
3. Нормы эксплуатационных расходов для технико-экономических расчетов. Гипротранстэи МПС. – М.: Изд. стеклограф. – 1961.
4. Правила тяговых расчётов для поездной работы. – М.: Транспорт, 1985. – 287 с.

УДК 657

Бахматова Е.И.

Научный руководитель: доцент Мелких Е.Г.

УО «Белорусский национальный технический университет» г. Минск

УЧЕТ ЗАТРАТ КОМПЛЕКСНЫХ ПРОИЗВОДСТВ (НА ПРИМЕРЕ ПРОИЗВОДСТВА МОЛОКА И МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ)

В условиях комплексного процесса производства возникают так называемые комплексные затраты – затраты на совместное производство из однородной массы сырья в рамках одной стадии производственного процесса двух и более различных видов продукции. Стадия производственного процесса, в результате которой получают два и более совместно производимых продукта, называется точкой раздела.

В качестве примеров комплексного процесса производства могут выступать молочный завод (совместно производимые продукты – обезжиренное молоко, сливки), нефтеперерабатывающий завод (совместно производимые продукты – бензин, керосин, мазут), лесопильный завод (совместно производимые продукты – доски, бруски, горбыль) и др.

Комплексные затраты являются частным случаем затрат на сырье и материалы и отражаются в бухгалтерском учете по счету 10, субсчет 1. Однако подобно затратам на сырье и материалы они не могут быть прямо отнесены на конкретный вид продукции. В таких условиях возникает проблема распределения комплексных затрат с целью определения себестоимости конечного продукта. Задача выбора того или иного метода распределения ложится на плечи бухгалтера-аналитика.

Анализ существующей практики и теоретических основ построения схем распределения комплексных затрат показал недостаточную проработанность этих вопросов. Проблема обоснованного учета стоимости совместно производимых продуктов и формирования на ее основе себестоимости отдельных видов продукции остается неразрешенной, требующей дополнительного детального анализа. В этой связи становится актуальным изучение и развитие экономического механизма управления затратами в комплексных производствах.

Целью проведенного исследования явилась разработка предложений по совершенствованию учета комплексных затрат для открытого акционерного общества «Городской молочный завод № 2» (далее ОАО «Гормолзавод №2»). В результате проведенной работы были изучены возможность и целесообразность использования на ОАО «Гормолзавод № 2» широко применяемых в зарубежной, в том числе российской, практике методов распределения комплексных затрат.

Специфика производства молочной продукции заключается в том, что одной из стадий технологического процесса производства является сепарирование молока, в результате которого получают два совместно производимых продукта: сливки (основная продукция) и обезжиренное молоко (попутная продукция, далее обрат).

К возникающим в результате сепарирования комплексным затратам относят только стоимость сырья-молока, которая отражается в бухгалтерском учете самостоятельно, а также в составе полуфабрикатов «сливки» и «обрат» по счету 10, субсчет 1. Затраты, связанные с процессом сепарирования включаются в состав общепроизводственных расходов и отражаются по счету 25.

Обрат на предприятии используется в производстве, а также частично передается сдатчикам по договорной цене согласно протоколу согласования цен. Стоимость используемого в производстве обрата определяется исходя из принятого на предприятии коэффициента эквивалентности - 40% от цены молока. Для определения стоимости сливок (основного продукта) средневзвешенная между ценой обрата в производство и сдатчикам исключается из стоимости сырья-молока. Проблемным моментом в описанной методике является определение коэффициента эквивалентности. Действующий коэффициент – 40% от стоимости сырья-молока – не пересматривался в течение длительного времени. Для пересчета коэффициента эквивалентности в процессе исследования были применены следующие методы:

- метод распределения пропорционально реализационной стоимости в точке раздела;
- метод распределения пропорционально физически измеримых (натуральных) данных, таких как вес или объем;
- метод распределения пропорционально ожидаемой чистой реализационной стоимости (ожидаемой NRV);
- метод распределения пропорционально фиксированному проценту валовой прибыли.

Расчет производился на примере двух продуктов: кефира (в производстве участвует обрат) и сметаны 25% (в производстве участвуют сливки).

Проведенные расчеты позволили оценить целесообразность применения того или иного метода для ОАО «Гормолзавод № 2», а также показали, что выбор механизма распределения комплексных затрат действительно влияет на структуру, величину себестоимости готовой продукции и финансовый результат (см. таб.1).

Таблица 1 - Сравнительный анализ результатов распределения

Показатель	Продукт	Сметана	Кефир	Итого
Методика распределения, используемая на ОАО "Гормолзавод № 2"				
Себестоимость, руб.		3 780 119,04	1 266 137,96	5 046 257,00
Прибыль, руб.		206 820,96	12 773,04	219 594,00
Рентабельность, %		5,47	1,01	6,48
Распределение пропорционально реализационной стоимости				
Себестоимость, руб.		3 791 917,44	1 261 691,35	5 053 608,79
Прибыль, руб.		195 022,56	17 219,65	212 242,21
Рентабельность, %		5,14	1,36	6,51
Натуральный метод распределения				
Себестоимость, руб.		3 476 077,58	1 299 500,48	4 775 578,06
Прибыль, руб.		510 862,42	- 20 589,48	490 272,94
Рентабельность, %		14,70	0	13,11
Распределение пропорционально ожидаемой NRV				
Себестоимость, руб.		3 763 991,23	1 265 034,39	5 029 025,62
Прибыль, руб.		222 948,77	13 876,61	236 825,38
Рентабельность, %		5,92	1,10	7,02
Распределение пропорционально фиксированному % валовой прибыли				
Себестоимость, руб.		3 909 548,63	1 247 609,74	5 157 158,37
Прибыль, руб.		77 391,37	31 301,26	108 692,63
Рентабельность, %		1,98	2,51	4,49

Проведенный анализ выявил, что использование метода реализационной стоимости в точке раздела для ОАО «Гормолзавод №2» ограничено, так как предприятие реализует только один из совместно производимых продуктов – обрат. Сливки подвергаются дальнейшей обработке и не имеют продажной цены в точке раздела, что затрудняет возможность применения данного метода.

Метод натуральных показателей также не дал удовлетворительных результатов, что обусловлено следующими факторами:

- весовое соотношение получаемых в результате сепарирования сливок и обрата постоянно варьируется от 1 к 4 до 1 к 9 в зависимости от того, какую жирность на выходе должны иметь сливки;

- в результате сепарирования может быть получено 100 кг. сливок и 900 кг. обрат. Естественно, отнесение пропорционально весу 90% стоимости сырья-молока на обрат не объективно, так как, по меньшей мере, сливки имеют большую потребительскую ценность, с точки зрения жирности.

Считается, что возможность применения метода ожидаемой NRV усложняется в том случае, если производится много видов продукции и существует много точек раздела. Эта сложность возрастает, если менеджмент часто вносит изменения в определенную последовательность процесса дальнейшей обработки или в те точки, в которых продаются отдельные продукты. Однако на рассматриваемом предприятии технологический процесс производства молочных продуктов предполагает существование только одной точки раздела и неизменной последовательности стадий дальнейшей обработки.

Ассортиментная структура ОАО «Гормолзавод №2» включает 60 наименований продукции. При распределении затрат по методу ожидаемой NRV, конечно, невозможно учесть все виды продукции, поэтому для целей распределения продукты можно поделить на две группы:

- в производстве которых участвует полуфабрикат «сливки»;
- в производстве которых участвует полуфабрикат «обрат».

Распределять комплексные затраты можно, используя данные о продуктах, имеющих наибольший удельный вес в данных группах. На данный момент такими продуктами являются сметана и кефир, на примере которых и производился расчет.

Практика показывает, что метод ожидаемой NRV хорошо применим для продуктов и бизнес-направлений, являющихся «дойными коровами», а также при значительной доле индивидуальных затрат в выручке (30-40% вполне достаточно для использования метода ожидаемой NRV). Оба утверждения верны в отношении продукции ОАО «Гормолзавод № 2».

Метод фиксированного процента валовой прибыли в анализ не включался по причине необъективности полученных результатов.

Таким образом, из числа рассмотренных методов распределения комплексных затрат наиболее предпочтительным для ОАО «Гормолзавод № 2» оказался метод распределения пропорционально ожидаемой чистой реализационной стоимости (ожидаемой NRV).

Литература

1. Постановление Министерства экономики Республики Беларусь и Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь от 10 января 2003 г. № 7/1 «Об утверждении положения об особенностях формирования отпускных цен на мясную и молочную продукцию» // Документ зарегистрирован в НРПА, 23.01.2003, №8/093.
2. Ефремова, А.А. Себестоимость: от управленческого учета затрат до бухгалтерского учета расходов – Москва: Вершина, 2006 - 208 с.;
3. Хорнгрен, Ч., Фостер, Дж., Датар, Ш. Управленческий учет (пер. с англ.), – Санкт-Петербург.: Питер, 2005 –1008 с.;
4. Вахрушина М. А. Бухгалтерский управленческий учет. – Москва: Омега-Л, 2002. – 527 с.;

УДК 378

Долгат И.П.

Научный руководитель: старший преподаватель Якубовская Т.Л.

УО «Белорусский национальный технический университет» г. Минск

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Анализ эффективности инновационного проекта — важнейшая процедура на начальной стадии проекта, но он также представляет собой непрерывный процесс, предполагающий возможность остановки проекта в любой момент в связи с появляющейся дополнительной информацией. Таким образом, это одна из процедур оперативного управления инновационной деятельностью.

Сначала необходимо решить вопрос: может ли фирма позволить себе внедрение нового продукта или технологии? Здесь определяющими являются критерии технического достоинства программы и ее соответствия специализации фирмы. Далее менеджеры решают вопросы: должны ли мы это внедрять и, наконец, почему надо делать это именно таким образом? Какие бы изощренные методы оценки проектов ни использовались компанией, решение должен принимать ее высший менеджмент. Он должен очень чутко чувствовать баланс между стабильностью, которую гарантирует доведение до совершенства традиционного управления традиционной технологией, и усилиями по внедрению новейшей технологии.

Эффективность проекта характеризуется системой показателей, отражающих соотношение затрат и результатов применительно к интересам его участников.

Анализ эффективности проекта осуществляется поэтапно.

Первый этап включает оценку ожидаемых результатов осуществления проекта (денежных потоков, которые предполагается получить в будущем).

Второй этап состоит в определении нормативных результатов проекта, т.е. таких результатов, на которые можно рассчитывать от инвестиций с конкретным уровнем систематического риска. Эффект любого инвестиционного проекта зависит не только от того, насколько правильно и корректно оценены его будущие денежные потоки, но и от принятой ставки дисконта. Ставка дисконта является тем нормативом, который должен преодолеть проект, чтобы его могли оценить как эффективный. На практике используют два подхода:

1) принятие ставки дисконта на уровне 10-15% годовых для всех анализируемых проектов независимо от их уровня риска, отраслевой принадлежности и валюты проекта. При этом обоснованная рыночная оценка инвесторов подменяется субъективной оценкой составителя бизнес-плана. Для инновационных проектов такой выбор нормативных показателей неприемлем, так как не отражает степень риска, присущий таким проектам;

2) в качестве дисконта используется стоимость капитала. *Стоимость капитала* – это та ставка доходности, которую рассчитывают получить инвесторы или кредиторы, предоставляя предприятию средства на долевой или долговой основе.

Разные предприятия, проекты и виды капитала имеют неодинаковый риск. Этим объясняется разница в стоимости капитала по предприятиям и проектам.

Если для проекта невозможно определить собственную структуру финансирования (он интегрирован в действующее предприятие), то бюджет такого проекта завершается расчетом свободных денежных потоков от его активов.

Рыночная оценка стоимости капитала проекта должна быть найдена как средневзвешенная величина отдельных его составляющих, где в качестве весов используются доли каждой части капитала корпорации в его общей сумме:

$$WACC = \sum w_j k_j,$$

где WACC (weighted average cost of capital) – средневзвешенная стоимость капитала корпорации; w_j – удельный вес суммы капитала j -го вида в общей рыночной оценке капитала корпорации; k_j – рыночная стоимость капитала j -го вида.

Для оценки стоимости собственного капитала проектов применяют несколько методов, но наиболее часто используемый – **метод CAPM (capital assets pricing model) – модель стоимость долгосрочных (капитальных) активов.**

$$k_e = R_f + b(R_m - R_f) = R_f + b \cdot \Delta R,$$

где R_f – безрисковый уровень доходности, существующий на рынке (доходность наиболее надежных вложений, риском которых можно пренебречь); β – коэффициент, показывающий степень чувствительности доходности конкретного актива (например, акции) к взлетам и падениям рынка. ΔR – среднерыночная премия за риск, R_m – среднерыночная доходность.

Определение коэффициентов β для акций конкретных компаний

Можно выделить три методических подхода к оценке коэффициентов систематического риска конкретных компаний:

1) Статистический метод определения индивидуальных коэффициентов β

По теории коэффициент β какой-либо j -той акции представляет собой коэффициент регрессии в уравнении парной корреляционной связи между доходностью этой акции и доходностью рынка в целом (биржевого индекса). Для развивающихся рынков такой расчет вряд ли можно использовать в обосновании стоимости капитала проектов и предприятий, так как чрезмерная оперативность и нестабильность этих коэффициентов в сочетании с непредставительностью внутренних биржевых индексов не позволят получить надежные долгосрочные оценки инвестиционных решений.

2) Метод среднеотраслевых коэффициентов β

Этот метод основывается на том, что систематический бизнес-риск любой компании связан с тем видом деятельности, которым она занимается. Специфика национального рынка, его повышенный риск учитываются путем дифференциации рыночной премии в зависимости от степени странового риска. Приведем некоторые расчетные значения отраслевых коэффициентов β и рыночных премий.

Таблица 1 – Общерыночные характеристики (% годовых в долларах)

Показатель	Значение
Безрисковая ставка доходности	4,21
Рыночная премия за риск инвестирования на развитом рынке капитала	7,2
Рыночная премия за риск инвестирования в акции российских корпораций	13,35
То же украинских компаний	20,17
То же казахских компаний	13,11
То же белорусских компаний	20,17
То же литовских компаний	12,62
То же латвийских компаний	12,38
То же молдавских компаний	27,48
То же эстонских компаний	11,89

Таблица 2 – Примеры коэффициентов систематического риска по отраслям экономики

Отрасли	Коэффициент β
Авиакомпании	1,03
Биотехнология	1,58
Банки	-
Гостиничный и игровой бизнес	0,63
Деревообработка	0,5
Добыча металлов	0,9
Железнодорожный транспорт	0,59
Жилищное строительство	0,68
Интернет	2,73
Машиностроение	0,65
Мебельная промышленность	0,82
Металлургия	0,81

3) Фундаментальный метод оценки β с использованием анализа факторов систематического риска конкретной компании

Если изучаемая компания не является типичной для отрасли, применение среднеотраслевого коэффициента β по отношению к ней было бы слишком большой условностью. В этом случае можно воспользоваться иным, фундаментальным методом определения систематического риска. Во-первых, нужно оценить, в каком диапазоне может находиться статистический коэффициент β . Во-вторых, надо определить состав факторов риска, которые способны оказать значимое влияние на систематический риск компаний. В-третьих, требуется оценить степень воздействия каждого фактора риска на общий риск конкретной компании. В этих целях для каждого фактора риска ставятся в соответствие три степени *долгосрочного* проявления: 1) низкая; 2) средняя; 3) высокая.

На *третьем этапе* — сопоставляются нормативные и позитивные результаты и показатели, которые используются для таких сопоставлений. Если позитивные результаты окажутся больше нормативных, т.е. ожидаемые оценки больше требуемых, проекты рассматриваются как экономически выгодные и не отвергаются. В противном случае, если нормативные результаты превышают позитивные, проекты отклоняются.

Используются следующие **критерии оценки инвестиций**.

1. *NPV* — это сумма денежных потоков, связанных с данным инвестиционным решением, приведенная по фактору времени к моменту оценки:

$$NPV = \sum_{t=0}^T [(R_t - 3_t) a_t] - \sum_{t=0}^T (K_t \times a_t),$$

где R_t — результаты, достигаемые на t -м шаге расчета (реализации проекта); 3_t — затраты, осуществляемые на t -м шаге расчета; K_t — капитальные вложения на t -м шаге расчета; E — норма дисконта (норма дохода на капитал), доли единицы; t — номер шага расчета ($t = 0, 1, 2, 3, \dots, T$); T — горизонт расчета, равный номеру шага расчета (месяц, квартал, год), на котором проводится ликвидация объекта (проекта); $a_t = 1/(1 + E)^t$ — коэффициент дисконтирования (приведения) на t -м шаге расчета при постоянной норме дисконта, относит. ед.

Инновационный проект считается эффективным при ЧДД > 0.

2. Индекс доходности.

$$ИД = \frac{\sum_{t=0}^T (R_t - Z_t) \frac{1}{(1+E)^t}}{\sum_{t=0}^T K_t \frac{1}{(1+E)^t}}$$

Из формул расчета ЧДД и ИД следует: если ЧДД положителен, то ИД > 1 и проект эффективен; если ЧДД отрицателен, то ИД < 1 и проект представляется неэффективным; если ЧДД = 0, то ИД = 1 и вопрос об эффективности проекта остается открытым.

3. Внутренняя норма доходности представляет собой ставку дисконта, при которой чистый дисконтированный доход равен нулю. Инновационный проект считается эффективным, если ВНД больше ожидаемой нормы дохода на инвестируемый капитал.

4. Срок окупаемости — это период, в течение которого первоначальные капиталовложения по инвестиционному проекту покрываются суммарным эффектом от его осуществления.

Вышеуказанные этапы анализа эффективности проекта были применены для оценки инновационно-инвестиционного проекта повышения конкурентоспособности ООО «Этон».

Литература

1. Ивасенко, А.Г., Никонова, Я.И., Сизова, А.О. Инновационный менеджмент. – М.: КНО-РУС, 2009.

2. Лимитовский, М.А. Инвестиционные проекты и реальные опционы на развивающихся рынках. – М.: Издательство Юрайт, 2008.

УДК 338.512

Пашкевич Т.А.

Научный руководитель: старший преподаватель Зубрицкий А.Ф.

УО «Белорусский национальный технический университет» г.Минск

АСПЕКТЫ МЕТОДИКИ ФАКТОРНОГО АНАЛИЗА ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРОДУКЦИИ

Рентабельность — это степень доходности, выгодности, прибыльности бизнеса. Показатели рентабельности более полно, чем прибыль, характеризуют окончательные результаты хозяйствования, так как их величина отражает соотношение эффекта с вложенным капиталом или потребленными ресурсами. Их используют для оценки деятельности предприятия и как инструмент в инвестиционной политике и ценообразовании.

Показатели рентабельности можно объединить в несколько групп:

§ показатели, базирующиеся на затратном подходе (рентабельность продукции, рентабельность деятельности);

§ показатели, характеризующие прибыльность продаж (рентабельность продаж);

§ показатели, в основе которых лежит ресурсный подход (рентабельность совокупных активов, рентабельность основного капитала, рентабельность оборотного капитала, рентабельность собственного капитала).

В процессе анализа изучают динамику этих показателей рентабельности, выполнение плана по их уровню и проводят межхозяйственные сравнения с предприятиями-конкурентами.

Рентабельность продукции (услуг) ($R_{пн}$) исчисляется путем отношения прибыли от реализации ($\Pi_{пн}$) к сумме затрат по реализованной продукции (услуг) ($Z_{пн}$):

$$R_{пн} = \frac{\Pi_{пн}}{Z_{пн}}$$

Данная величина показывает, какую прибыль имеет организация с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции (услуги). Этот показатель может рассчитываться как в целом по организации, так и по отдельным ее сегментам и видам продукции.

Основным методологическим вопросом в экономическом анализе является изучение влияния факторов на результаты деятельности предприятия. От глубины, комплексности и точности измерения влияния факторов в конечном итоге зависят выводы и рекомендации по результатам анализа, а также точность прогноза исследуемых показателей, вследствие чего применение факторного анализа показателей рентабельности является стратегически необходимым инструментом в поиске путей повышения эффективности функционирования предприятий.

К традиционным факторным моделям относятся:

- Ø анализ рентабельности *i*-го вида продукции;
- Ø анализ рентабельности операционных затрат в целом по предприятию;
- Ø анализ рентабельности оборота *i*-го вида продукции;
- Ø анализ общей рентабельности оборота;
- Ø анализ рентабельности издержек обращения в торговле;
- Ø анализ рентабельности товарооборота в торговле.

При расчёте влияния факторов на уровень рентабельности по детерминированным моделям необходимо учитывать следующее правило. Если какой-либо фактор одновременно оказывает влияние и на прибыль, и на величину затрат или ресурсов, то, чтобы комплексно оценить его влияние, необходимо одновременно измерять его значение и в числителе, и в знаменателе.

Факторный анализ рентабельности операционных затрат лежит в основе формирования всех основных показателей рентабельности. С помощью его модели можно установить изменение коэффициента окупаемости за счёт структуры продаж, изменения отпускных цен и себестоимости реализованной продукции. Однако её недостатком является то, что в ней все факторы рассматриваются независимо друг от друга и не учитывается взаимосвязь объёма производства (реализации) продукции и её себестоимости. Предполагается, что объём продаж изменяется сам по себе, себестоимость и цены варьируются независимо от объёма реализации продукции. Однако на самом деле при увеличении (уменьшении) объёма производства себестоимость продукции снижается (возрастает).

Аналогичные недостатки присущи и методике факторного анализа рентабельности продаж: она не учитывает влияние объёма продаж на уровень рентабельности.

Получившая применение для раскрытия факторов формирования уровня рентабельности затрат модель соотносит выручку отчётного периода с затратами прошлого периода без пересчёта последних на объём продаж отчётного периода. Аналогичная ситуация проявляется при изучении рентабельности продаж, когда способом цепной подстановки рассчитывается влияние выручки и затрат на изменение уровня рентабельности.

Все представленные выше модели построены на чисто математических соотношениях, а следовательно, не раскрывают причинно обусловленные связи, необходимые для управления процессами формирования исследуемых показателей. Во избежание отмеченных недостатков и для обеспечения системного подхода при изучении факторов изменения рентабельности продукции и прогнозирования её величины хотелось бы предложить модели, построенные по правилам маржинального анализа, в основе которого лежит деление затрат на постоянные и переменные. Соотношение традиционных и применяемых в маргинальном анализе факторных моделей представлено в таблице «Детерминированные факторные модели рентабельности».

Таблица – Детерминированные факторные модели рентабельности

Показатель рентабельности	Факторные модели	
	традиционные	применяемые в маргинальном анализе
Рентабельность затрат <i>i</i> -го вида продукции (R_{3i})	$R_{3i} = \frac{p_i - c_i}{c_i}$	$R_{3i} = \frac{ВПП_i(p_i - b_i) - A_i}{ВПП_i \times b_i + A_i}$ <i>b</i> – удельные переменные расходы; <i>A</i> – постоянные расходы периода
Рентабельность операционных затрат в целом по предприятию (R_3)	$R_3 = \frac{\sum ВПП_{общ} \times Y_{дi} \times (p_i - c_i)}{\sum ВПП_{общ} \times Y_{дi} \times c_i}$	$R_3 = \frac{\sum ВПП_{общ} \times Y_{дi} \times (p_i - b_i) - A}{\sum ВПП_{общ} \times Y_{дi} \times b_i + A}$
Рентабельность оборота <i>i</i> -го вида продукции ($R_{обi}$)	$R_{обi} = \frac{p_i - c_i}{c_i}$	$R_{3i} = \frac{ВПП_i(p_i - b_i) - A_i}{ВПП_i \times p_i}$
Рентабельность издержек обращения в торговле ($R_{ио}$)	$R_{ио} = \frac{УВД - УИО}{УИО}$ УВД – уровень валового дохода; УИО – уровень издержек обращения	$R_{ио} = \frac{ТО \times (УВД - УПИ) - A}{ТО \times УПИ + A}$ ТО – товароборот; УПИ – уровень переменных издержек обращения
Рентабельность товарооборота в торговле ($R_{то}$)	$R_{то} = УВД - УИО$	$R_{ио} = \frac{ТО \times (УВД - УПИ) - A}{ТО}$

Таким образом, конструируя факторные модели показателей рентабельности, необходимо стремиться к тому, чтобы они раскрывали истинные причины изменения их уровня. Только тогда при их применении на практике будет возможно объективно анализировать процессы, протекающие на предприятии.

Литература

1. Донцова, Л.В., Никифорова, Н.А, Комплексный анализ бухгалтерской отчетности. – М.: ДИС, 2001.
2. Негашев, Е.В. Анализ финансов предприятия в условиях рынка: учеб. пособие. – М.:Высш. Шк., 1997.
3. Савицкая, Г.В. Анализ эффективности деятельности предприятия: методологические аспекты. – М.: Новое знание, 2003.
4. Шеремет, А.Д., Негашев, Е.В. Методика финансового анализа. – М.: ИНФРА – М 1999.

УДК 336.71

Станилевич А.А.

Научный руководитель: доцент Мелких Е.Г.

УО «Белорусский национальный технический университет» г. Минск

СТРАХОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ РИСКОВ В АСПЕКТЕ БУХГАЛТЕРСКОГО И УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

Внедрение инноваций все больше рассматривается современными компаниями как единственный способ повышения конкурентоспособности производимых товаров, поддержания высоких темпов развития и уровня доходности. Предприятия, преодолевая экономические трудности, начинают своими силами вести разработки в области продуктовых и технологических инноваций. Однако в этом случае менеджер идет на большой риск, т.к. использование инноваций влечет за собой вложение значительных средств, и оно не всегда оправдано. Одним из инструментов защиты предприятий от риска является страхование.

Операции на страхование относятся как к управленческой, так и к бухгалтерской информации. На предприятиях может быть организовано 2 системы учета:

- система бухгалтерского учета;
- система управленческого учета.

С точки зрения управленческого учета вся информация является исключительно внутренней, в то время как бухгалтерский учет предоставляет информацию и для внешних пользователей. Далее в данной работе будет рассмотрен учет затрат по страхованию с точки зрения бухгалтерского и управленческого учета. Страхование инновационных рисков относится к категории затрат на страхование, поэтому они относятся к аналитике затрат на страхование в целом. Система аналитического учета разработана применительно к НИИ физико-химических проблем БГУ.

Чем детальнее на предприятии осуществляется планирование и учет, тем детальнее можно проанализировать возможные причины отклонений возникающих затрат и доходов. Если на предприятии менеджер при принятии решений ориентируется на бухгалтерский учет, то учет затрат по видам ложится на бухгалтерию. В этом случае учет затрат на страхование отражается на счете 26 «Общехозяйственные расходы».

Счет 26 "Общехозяйственные расходы" предназначен для обобщения информации о расходах для нужд управления, не связанных непосредственно с производственным процессом. В частности, на этом счете могут быть отражены следующие расходы: административно-управленческие расходы; содержание общехозяйственного персонала, не связанного с производственным процессом; амортизационные отчисления и расходы на ремонт основных средств управленческого и общехозяйственного назначения; арендная плата за помещения общехозяйственного назначения; расходы по оплате информационных, аудиторских, консультационных и т.п. услуг; другие аналогичные по назначению управленческие расходы.

Общехозяйственные расходы отражаются на счете 26 "Общехозяйственные расходы" с кредита счетов учета производственных запасов, расчетов с работниками по оплате труда, расчетов с другими организациями (лицами) и др.

Организации, деятельность которых не связана с производственным процессом (комиссионеры, агенты, брокеры, дилеры и т.п., кроме организаций, осуществляющих торговую деятельность), используют счет 26 "Общехозяйственные расходы" для обобщения информации о расходах на ведение этой деятельности. Данные организации списывают суммы, накопленные на счете 26 "Общехозяйственные расходы", в дебет счета 90 "Продажи".

Данный вид учета является синтетическим. Синтетический учет — учет обобщенных данных бухгалтерского учета о видах имущества, обязательств и хозяйственных операций по определенным экономическим признакам, который ведется на синтетических счетах бухгалтерского учета.

Если на предприятии параллельно с бухгалтерским учетом действует аналитический учет, то анализ ведется в рамках управленческого учета. Аналитический учет — учет, который ведется в лицевых и иных аналитических счетах бухгалтерского учета, группирующих детальную информацию об имуществе, обязательствах и о хозяйственных операциях внутри каждого синтетического счета.

Синтетический и аналитический учет организуются так, чтобы их показатели контролировали друг друга и в конечном итоге совпадали, вот почему записи по ним проводятся параллельно; записи на счетах аналитического учета производятся на основании тех же документов, что и записи на счетах синтетического учета, но с большей детализацией.

В данной работе мы предлагаем ввести на предприятии 4-уровневую политику аналитического учета затрат на страхование в зависимости от:

- вида риска;
- шкалы степени риска;
- группы продукта;
- продукта.

Категорию "риск" можно определить как опасность потенциально возможной, вероятной потери ресурсов или недополучения доходов по сравнению с вариантом, который рассчитан на рациональное использование ресурсов в данном виде предпринимательской деятельности. Т.е. риск - это угроза того, что предприниматель понесет потери в виде дополнительных расходов или получит доходы ниже тех, на которые он рассчитывал.

Под предпринимательским понимается риск, возникающий при любых видах предпринимательской деятельности, связанных с производством продукции, товаров и услуг, их реализацией; товарно-денежными и финансовыми операциями; коммерцией, а также осуществлением научно-технических проектов.

Чтобы решиться на риск, предприниматель должен быть уверен, что возможная ошибка не может скомпрометировать ни его дело, ни его имидж. Вероятность ошибки следует оценивать как неотъемлемый атрибут самостоятельности, а не как следствие профессиональной несостоятельности. Имеется в виду ошибка, которая оказывается таковой вследствие не оправдавшего себя, хотя и рассчитанного риска.

Сложность классификации предпринимательских рисков заключается в их многообразии. С риском предпринимательские фирмы сталкиваются всегда при решении как текущих, так и долгосрочных задач. Существуют определенные виды рисков, действию которых подвержены все без исключения предпринимательские организации, но наряду с общими есть, специфические виды риска, характерные для определенных видов деятельности.

Наиболее распространенные виды предпринимательских рисков:

1. Политический риск — это возможность возникновения убытков или сокращения размеров прибыли, являющихся следствием государственной политики. Таким образом, политический риск связан с возможными изменениями в курсе правительства, переменами в приоритетных направлениях его деятельности.

2. Производственный риск связан с производством продукции, товаров и услуг; с осуществлением любых видов производственной деятельности, в процессе которой предприниматели сталкиваются с проблемами неадекватного использования сырья, роста себестоимости, увеличения потерь рабочего времени, использования новых методов производства.

3. Коммерческий риск — это риск, возникающий в процессе реализации товаров и услуг, произведенных или купленных предпринимателем.

4. Финансовый риск – риск, возникающий при осуществлении финансового предпринимательства или финансовых сделок, исходя из того, что в финансовом предпринимательстве в роли товара выступают либо валюта, либо ценные бумаги, либо денежные средства.

5. Технический риск. Эффективная предпринимательская деятельность, как правило, сопряжена с освоением новой техники и технологии, поиском резервов, повышением интенсивности производства. Однако внедрение новой техники и технологии ведет к опасности техногенных катастроф, причиняющих значительный ущерб природе, людям, производству. В данном случае речь идет о техническом риске.

6. Отраслевой риск — это вероятность потерь в результате изменений в экономическом состоянии отрасли и степенью этих изменений как внутри отрасли, так и по сравнению с другими отраслями.

7. В современных условиях рыночная конкуренция диктует предприятиям необходимость обновления, совершенствования производства с использованием инноваций. Инновационная деятельность в большей степени, чем другие виды деятельности, сопряжена с риском. Риск является неперенным элементом реализации любого хозяйственного решения в силу того, что неопределенность - неизбежное условие хозяйствования. Предпринимательская деятельность всегда сопряжена с риском, который обусловлен наличием ряда факторов, воздействие которых на результаты деятельности нельзя заранее точно определить.

Инновационный риск — это вероятность потерь, возникающих при вложении предпринимательской фирмой средств в производство новых товаров и услуг, которые, возможно, не найдут ожидаемого спроса на рынке.

Система страхования инновационных рисков еще не получила своего развития на достаточном уровне в Республике Беларусь, не разработан механизм страхования, отсутствует система оценки рисков и процентных ставок в зависимости от степени новизны продукта или разработки. В связи с этим, предлагаем шкалу оценки размеров процентных ставок данного вида страхования в зависимости от степени новизны продукта (Табл. 1):

Таблица 1 – Шкала размеров процентных ставок

Вид инноваций	Процентная ставка
Совершенно новый продукт	80%
Существенное изменение продукта	40%
Несущественное изменение продукта	30-20%
Новшество в виде отдельных процессов	10-5%

Далее предлагается осуществлять анализ групп продуктов, а затем анализ продуктов, на страхование которых производятся затраты. При большом объеме данных, накопленных в информационной базе, а также при большой степени детализации учета, работа по вводу новых документов в информационную базу и их проведению может существенно замедляться. Для ускорения оперативной работы можно воспользоваться различными программами, позволяющими автоматизировать данный процесс, используя счета и субсчета.

Такое детальное рассмотрение затрат по уровням позволит предприятиям внедрять, использовать новые разработки, инновации, позволяющие решить многие проблемы современного рынка продукции и услуг без риска убытков. Благодаря этому, предприятия Республики Беларусь смогут успешно функционировать в условиях жесткой конкуренции.

УДК 652.152/153

Солохина Е.Г.

Научный руководитель: старший преподаватель Сидорова Л.Г.

УО «Белорусский государственный университет транспорта» г. Гомель

ВЛОЖЕНИЯ ВО ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РАЗВИТИЯ УЧЕТА В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

В современных условиях хозяйствования для целей эффективного управления появляется необходимость получения полной, своевременной и достоверной информации об инвестиционной деятельности организации. Качество проведения экономического анализа инвестиций в инновационную деятельность, а значит, и эффективность управления организацией зависит от того, насколько информативными являются данные бухгалтерского учета и отчетности.

Цель доклада состоит в выявлении проблем в учете вложений во внеоборотные активы при существующей методологии бухгалтерского учета Республики Беларусь и поиск вариантов их разрешения.

В соответствии с действующим Типовым планом счетов бухгалтерского учета и Инструкции по его применению инвестиции в приобретение и создание объектов основных средств, нематериальных активов и прочих внеоборотных активов, а также в осуществление НИОКР первоначально отражаются в дебете активного калькуляционного счета 08 «Вложения во внеоборотные активы» на соответствующих субсчетах [2].

Несмотря на достаточную детализацию информации на субсчетах, открываемых к счету 08 «Вложения во внеоборотные активы», действующая методика учета вложений во внеоборотные активы не в полной мере отвечает требованиям современных условий хозяйствования, рекомендациям международных стандартов финансовой отчетности и Закону Республики Беларусь «О бухгалтерском учете и отчетности».

Во-первых, по данным счета 08 «Вложения во внеоборотные активы» нельзя определить объем вложений, направляемых на создание и приобретение объектов производственного назначения, непосредственно участвующих в процессе получения прибыли, и вложений в объекты непромышленного назначения, которые нецелесообразно брать в расчет при определении эффективности хозяйственной деятельности организаций.

Во-вторых, в соответствии с Инструкцией по применению плана счетов бухгалтерского учета на счете 08 «Вложения во внеоборотные активы» отражается любое поступление внеоборотных активов. Такая методика учета не позволяет вести отдельный учет вложений в приобретение и создание (строительство) собственных внеоборотных активов и внеоборотных активов, полученных на правах временного владения и пользования. Кроме того, в соответствии с Законом «О бухгалтерском учете и отчетности» организация имеет право на своем балансе отражать только принадлежащие ей средства, а активы, полученные во временное владение и пользование без перехода права собственности на них, должны учитываться на забалансовых счетах [1].

Для устранения данных противоречий и усиления информативности учетных данных существующая методика бухгалтерского учета вложений во внеоборотные активы должна быть трансформирована таким образом, чтобы имелась возможность получения информации по следующим направлениям:

- по принадлежности субъекту предпринимательства: внеоборотные активы, принадлежащие организации, и внеоборотные активы, приобретенные организацией на правах владения и пользования;

- по объектам вложений и видам затрат: вложения в приобретение и создание (строительство) основных средств, нематериальных активов, прочих объектов внеоборотных активов (в соответствии с существующей методикой учета вложений во внеоборотные активы);

- по сфере вложений: вложения во внеоборотные активы производственного и непромышленного назначения.

Для реализации первой классификации целесообразно использовать два счета: счет 08 «Вложения во внеоборотные активы» для отражения затрат по приобретению и созданию (строительству) внеоборотных активов в собственность и счет 09 «Вложения во внеоборотные активы, приобретенные во временное владение и (или) пользование». Сами внеоборотные активы, полученные в аренду, лизинг, прокат должны учитываться на забалансовых счетах 001 «Арендованные основные средства» и 012 «Нематериальные активы, полученные в пользование» до момента их возврата (прекращения действия лицензионного договора) или принятия на свой баланс.

К указанным счетам рекомендуется открыть субсчета, позволяющие получить информацию об объектах вложений и видах затрат, а также определяющие сферу вложений.

Действующим планом счетов не предусмотрено ведение отдельного учета инвестиций в приобретение и строительство основных средств и нематериальных активов, которые будут использоваться непосредственно в производственной деятельности, и инвестиций в приобретение (создание) внеоборотных активов общехозяйственного и непромышленного назначения. Решение данной проблемы может быть найдено в использовании субсчетов второго порядка. При смешанном использовании объектов внеоборотных активов следует руководствоваться следующими правилами: внеоборотные активы должны быть отнесены к той группе, в которой будут задействованы более чем на 50%; в случае, когда ни в одной группе внеоборотные активы не используются более чем на 50%, их необходимо относить к группе общехозяйственного назначения. Так, в Плане счетов бухгалтерского учета организаций основной деятельности Белорусской железной дороги предусмотрена указанная детализация для строительства и создания объектов основных средств (для объектов производственного назначения предусмотрен субсчет 08.1, для непромышленного – субсчет 08.2).

Таким образом, согласно предложенной методике в разрезе счетов 08 и 09 выделяются субсчета двух порядков: для учета вложений во внеоборотные активы производственного и непромышленного назначения; по объектам вложений и видам затрат.

На инновационное развитие организации значительное влияние оказывает технический уровень используемого оборудования. Поэтому для получения более полной и достоверной информации о результатах финансово-хозяйственной деятельности субъектов предпринимательства можно использовать следующую классификацию оборудования:

- современное оборудование – это передовое оборудование;

- устаревшее оборудование – это морально и (или) физически износившееся оборудование.

Использование данной классификации в бухгалтерском учете позволяет получить необходимую информацию для проведения анализа и оценки уровня технического оснащения и инновационной активности организаций. Данные о вложениях в различные виды оборудования могут отражаться в аналитическом учете.

Существующим законодательством, а именно Законом РБ от 22.12.1991 №1330-XII «О налогах на доходы и прибыль», предусмотрено поощрение в виде льготы по налогу на прибыль при осуществлении капитальных вложений производственного назначения и жилищного строительства, а также на погашение кредитов банков, полученных и использованных на эти цели. Указанная льгота предоставляется при условии полного использования сумм начисленного амортизационного фонда на первое число месяца, в котором прибыль была направлена на капитальные вложения [3]. Данная мера призвана поощрять инновационную деятельность организаций, способствовать обновлению внеоборотных активов.

При использовании данной льготы имеется ряд особенностей, которые необходимо учитывать при ведении бухгалтерского учета.

Так, при реализации, безвозмездной передаче (за исключением безвозмездной передачи в пределах одного собственника по его решению или решению уполномоченного им органа), ликвидации, сдаче в аренду (иное возмездное и безвозмездное пользование) объектов основных средств, участвующих в предпринимательской деятельности, и объектов, не завершающих строительство (либо их части), в течение двух лет с момента их приобретения или сооружения, по которым была предоставлена льгота по налогу на прибыль, льгота прекращается и налог на прибыль, не уплаченный в связи с ее предоставлением, подлежит внесению в бюджет с уплатой пени за период с момента предоставления льготы по день уплаты налога включительно [3].

Льготирование прибыли может осуществляться также при расчетах через организации-дебиторы. При этом с организацией, имеющей задолженность и оплатившей в счет ее погашения покупку основных средств, необходимо оформить договор перевода долга, либо заключить с поставщиком основных средств договор уступки права требования. При поступлении оплаты поставщику основных средств расчеты по имевшей место дебиторской задолженности закрываются, и организация получает право использования льготы по налогу на прибыль.

Если же возникает иная ситуация, когда третьим лицом оплачена стоимость основных средств и у организации в отношении его возникает кредиторская задолженность, то право на льготу не возникает. Суммы прибыли, направленные на погашения займов, предоставленных иными юридическими лицами, прольготированы быть не могут.

Использование предоставляемых законодательством льгот, направленных на поощрение расширенного воспроизводства активов предприятия, позволит наиболее эффективно и рационально использовать ресурсы организаций. При этом инициатива подобных решений должна исходить в первую очередь от бухгалтера, способного предусмотреть наиболее приемлемый вариант.

Таким образом, задачи организации современного бухгалтерского учета сводятся не только к полному и своевременному фиксированию хозяйственных операций. В условиях инновационной экономики он должен быть максимально адаптирован для целей анализа и контроля. Предложенные варианты оптимизации учета вложений во внеоборотные активы позволят сделать более информативным данный участок учета и облегчат процесс принятия решений в сфере инновационной деятельности организации.

Литература

1. О бухгалтерском учете и отчетности: Закон Республики Беларусь от 18 окт. 1994г. №3321-XII (с учетом изм. и доп. от 27.12.2007 №2/1399)
2. Типовой план счетов бухгалтерского учета и Инструкция по применению Типового плана счетов бухгалтерского учета: утв. Постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 30.05.2003 г. №89
3. О налогах на доходы и прибыль: Закон Республики Беларусь от 22 декабря 1991 г. № 1330-XII (с учетом изм. и доп. от 13 ноября 2008 г. № 449-3)
4. Жуковская, Е.М. Проблемы и пути развития вложений во внеоборотные активы в условиях инновационной экономики // Бухгалтерский учет и анализ. – 2009. №5. – С.43–47.
5. Льготирование прибыли по капвложениям при расчетах через третьих лиц // Главный бухгалтер. – 2009. – №28. – С.74–75.
6. Приобрели оборудование – прольготировали прибыль // Главный бухгалтер. – 2008. – № 18. – С.70–71.
7. Крупнова, А. Использование источников финансирования капитальных вложений производственного назначения в вопросах и ответах // Главный бухгалтер. – 2009. – №34. – С.50–55.

УДК 331.2

Кривошеева А.С.**Научный руководитель: к.э.н., доцент Липатова О.В.****УО “Белорусский государственный университет транспорта” г. Гомель**

МЕТОДИКА ОБОСНОВАНИЯ ВЫБОРА ОПТИМАЛЬНОГО ВАРИАНТА ВНУТРИФИРМЕННОЙ ПОЛИТИКИ ОПЛАТЫ ТРУДА НА ОСНОВЕ РЕЗУЛЬТАТОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

В условиях современной рыночной экономики в соответствии с изменениями, происходящими в экономическом и социальном развитии страны, существенно меняется и политика в области оплаты труда, социальной поддержки и защиты работников. Многие функции государства по реализации этой политики переданы непосредственно предприятиям, которые с учетом отраслевой специфики функционирования и своего финансового состояния самостоятельно определяют политику организации в области оплаты труда. В итоге, на каждом предприятии вырабатывается собственная модель управления оплатой труда, которая является одним из важнейших элементов в системе менеджмента предприятия. В таких условиях актуальным является поиск более совершенных вариантов политики оплаты труда, максимально соответствующих целям инновационного развития предприятия и обеспечивающих высокую эффективность процессов формирования и функционирования человеческого капитала предприятия, а также способствующих поддержанию необходимого баланса между основным, оборотным и человеческим капиталом.

Политика, направленная на удержание достигнутого уровня заработной платы, реализуется в случае неблагоприятной экономической ситуации и отсутствия предпосылок для ее улучшения. При наличии же таких предпосылок для организации очень важно вовремя сориентироваться и перейти к политике повышения уровня заработной платы, чтобы в полной мере использовать ее стимулирующую роль.

Согласно действующему в Республике Беларусь законодательству, существуют следующие инструменты реализации такой политики:

- увеличение среднемесячной заработной платы за счет повышения тарифной ставки 1-го разряда;
- расширение перечня и увеличение размеров выплат стимулирующего характера;
- направление части прибыли на поощрение работников.

Различные сочетания перечисленных инструментов определяют альтернативные варианты политики оплаты труда, представленные в таблице 1.

Таблица 1– Варианты политики оплаты труда в организации

№ варианта	Применяемые меры
1	Увеличение среднемесячной заработной платы за счет роста тарифной ставки первого разряда, увеличения размера выплат стимулирующего характера, включаемых в затраты на производство и реализацию продукции (работ, услуг), и выплат из прибыли.
2	Увеличение среднемесячной заработной платы за счет роста тарифной ставки первого разряда, увеличения размера выплат стимулирующего характера, включаемых в затраты на производство и реализацию продукции (работ, услуг).
3	Увеличение среднемесячной заработной платы за счет увеличения размера выплат стимулирующего характера, включаемых в затраты на производство и реализацию продукции (работ, услуг), и выплат из прибыли.
4	Увеличение среднемесячной заработной платы за счет увеличения выплат из прибыли.

Следует отметить, что, исходя из особенностей действующей системы налогообложения, наиболее «выгодны» для предприятия варианты, связанные с увеличением тарифной ставки первого разряда в соответствии с Постановлением Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь, Министерства финансов Республики Беларусь и Министерства экономики Республики Беларусь от 24.02.2005 г. № 18/23/24 «Об утверждении Инструкции о порядке повышения тарифной ставки первого разряда коммерческими организациями» с изменениями и дополнениями от 14.05.2008 № 78/81/104. Увеличение тарифной ставки первого разряда влечет за собой увеличение суммы выплат стимулирующего характера в пределах существующих ограничений.

Самостоятельное увеличение размера выплат стимулирующего характера, включаемых в затраты на производство и реализацию продукции (работ, услуг), возможно лишь в том случае, когда процент этих выплат не достиг максимальной величины, предусмотренной законодательством: Декретом Президента Республики Беларусь № 2 от 23.01.2009 г. «О стимулировании работников организаций отраслей экономики». Увеличение суммы выплат из прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, как правило, невыгодно самим предприятиям, поскольку средства, направляемые на оплату труда из прибыли, подлежат двойному налогообложению.

Выбор оптимального варианта внутрифирменной политики оплаты труда осуществляется на основании результатов комплексного анализа организации заработной платы с учетом конкретных экономических предпосылок, имеющих на предприятии, в соответствии с алгоритмом, предполагающим наличие этапов.

1 этап – **оценка необходимости увеличения уровня заработной платы** производится по результатам изучения кадрового обеспечения организации, а также размеров, динамики и дифференциации заработной платы работников в организации. Анализ помогает определить масштабы приемлемого увеличения заработной платы, а также те категории и профессионально-квалификационные группы работников, заработная плата которых должна быть повышена в первую очередь или в большей степени, чем других категорий и групп.

2 этап – **предварительный выбор вариантов политики оплаты труда** базируется на изучении динамики показателей эффективности использования фонда заработной платы. В качестве основных показателей рассматриваются объем произведенной продукции (работ, услуг) на 1 руб. фонда заработной платы, выручка от реализации продукции (работ, услуг) на 1 руб. фонда заработной платы, чистая прибыль на 1 руб. фонда заработной платы. Увеличение уровня заработной платы может иметь место при росте любых двух из трех перечисленных показателей. При этом положительная динамика двух первых показателей указывает на возможность роста тарифной ставки 1-го разряда, второго – на целесообразность увеличения размера выплат стимулирующего характера, третьего – на допустимость использования чистой прибыли на поощрительные выплаты.

На практике могут иметь место различные ситуации, определяющие политику организации в области оплаты труда, и соответствующие ей способы увеличения среднемесячной заработной платы. В таблице 2 рассматриваются все возможные ситуации и варианты политики оплаты труда.

Таблица 2– Варианты внутрифирменной политики оплаты труда в организации

Динамика показателя (увеличение ↑; снижение ↓)			Наличие предпосылок для повышения заработной платы	Внутрифирменная политика оплаты труда
З _{опп}	З _{врп}	З _{чп}		
↑	↑	↑	Имеются предпосылки	Увеличение среднемесячной заработной платы за счет роста тарифной ставки первого разряда, увеличения размера выплат стимулирующего характера, включаемых в затраты на производство и реализацию продукции (работ, услуг) и выплат из прибыли
↑	↑	↓		Увеличение среднемесячной заработной платы за счет роста тарифной ставки первого разряда, увеличения размера выплат стимулирующего характера, включаемых в затраты на производство и реализацию продукции (работ, услуг)
↑	↓	↑		Увеличение среднемесячной заработной платы за счет увеличения выплат из прибыли
↓	↑	↑		Увеличение среднемесячной заработной платы за счет увеличения размера выплат стимулирующего характера, включаемых в затраты на производство и реализацию продукции (работ, услуг) и выплат из прибыли
↑	↓	↓	Отсутствуют предпосылки	Сохранение имеющегося уровня заработной платы

3 этап – **уточнение выбранного варианта с учетом финансового состояния организации**. В случае, когда имеется задолженность по выплате заработной платы, политика организации должна быть направлена на сохранение имеющегося уровня оплаты. При отсутствии такой задолженности рассчитываются коэффициенты, характеризующие платежеспособность организации (в частности, коэффициент текущей ликвидности и коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами). Если расчетные значения окажутся выше нормативных, рассматриваются варианты политики оплаты труда, направленные на увеличение уровня среднемесячной заработной платы. Далее предприятием рассматривается возможность использования прибыли на увеличение заработной платы.

4 этап – **определение круга мероприятий по реализации выбранного варианта политики оплаты труда, которое базируется на результатах комплексного анализа основных финансово-экономических и трудовых показателей**, определяются основные мероприятия, проведение которых позволит реализовать выявленные в процессе анализа резервы экономии фонда заработной платы.

Таким образом, политика оплаты труда, сформированная в соответствии с представленным алгоритмом, позволит обеспечить рациональные пропорции между темпами роста производительности труда и заработной платой и будет способствовать достижению целей, стоящих перед предприятием. В соответствии с выбранным вариантом политики оплаты труда формируется фонд заработной платы на плановый период.

Литература

1. Постановление Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь, Министерства финансов Республики Беларусь и Министерства экономики Республики Беларусь от 24.02.2005 г. № 18/23/24 «Об утверждении Инструкции о порядке повышения тарифной ставки первого разряда коммерческими организациями» с изменениями и дополнениями от 14.05.2008 № 78/81/104.
2. Декрет Президента Республики Беларусь № 2 от 23.01.2009 г. «О стимулировании работников организаций отраслей экономики».
3. Долинина, Т. Н. Внутрифирменная политика оплаты труда / Т. Н. Долинина // Человек и труд.– 2009.– № 4.– с. 28-32.

УДК 336.71

Корниенко Н.А.

Научный руководитель: д.э.н., профессор Лускатова О.В.

УО «Владимирский государственный университет» г. Владимир

РОЛЬ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА В ПРЕОДОЛЕНИИ КРИЗИСНЫХ ЯВЛЕНИЙ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Одним из необходимых условий эффективного развития экономики является формирование четкого механизма денежно-кредитного регулирования, позволяющего Центральному банку воздействовать на деловую активность, контролировать деятельность коммерческих банков, добиваться стабилизации денежного обращения.

Денежно-кредитная политика государства - чрезвычайно мощный, а потому опасный инструмент. С ее помощью можно выйти из кризиса, но и не исключена и печальная альтернатива - усугубление сложившихся в экономике негативных тенденций. Лишь очень взвешенные решения, принимаемые на высшем уровне после серьезного анализа ситуации, рассмотрения альтернативных путей воздействия денежно-кредитной политики на экономику государства, дадут положительные результаты. В качестве проводника денежно-кредитной политики выступает Центральный банк государства.

Денежно-кредитная политика в РФ представляет собой совокупность разработанных Центробанком совместно с Правительством мероприятий в области организации денежных и кредитных отношений в стране, направленных на обеспечение устойчивого экономического роста путем воздействия на уровень и динамику инфляции, инвестиционную активность и другие важнейшие макроэкономические процессы.

Главная задача кредитно-денежной политики центрального банка - поддержание стабильной покупательной силы национальной валюты и обеспечение эластичной системы платежей и расчетов.

Денежно-кредитная политика осуществляется через сложную цепь причинно-следственных связей: политические решения воздействуют на резервы коммерческих банков; изменения резервов воздействуют на предложение денег; изменение денежного предложения меняет процентную ставку; изменение процентной ставки воздействует на инвестиции и уровень цен.

Осуществляя денежно-кредитную политику, воздействуя на кредитную деятельность коммерческих банков и направляя регулирование на расширение (сокращение) кредитования экономики, центральный банк достигает стабильного развития внутренней экономики, укрепления денежного обращения, сбалансированности внутренних экономических процессов.

Денежно-кредитная политика осуществляется как косвенными (экономическими), так и прямыми (административными) методами воздействия. Различие между ними заключается в том, что Центробанк либо оказывает косвенное воздействие через ликвидность кредитных учреждений, либо устанавливает лимиты в отношении количественных и качественных параметров деятельности банков.

Так меры, принятые финансовыми властями, при начале экономического кризиса были достаточно эффективными. Это касается не только прямых денежных вливаний в виде кредитов банкам, но и целого комплекса решений по стабилизации ситуации на финансовом рынке. К примеру, взятый в конце прошлого года курс на плавную девальвацию позволил снять социальную напряженность среди населения, а потраченные на это резервы золотовалютного фонда вскоре начали пополняться вслед за ростом цен на нефть. Еще одно важное решение властей - постепенное снижение ставки рефинансирования ЦБ, позволившее банкам привлекать более дешевые заемные средства. Все это способствовало восстановлению финансовой системы.

В начале октября 2008 г. президент России Дмитрий Медведев подписал распоряжение о выделении российским банкам долгосрочных кредитов на общую сумму 950 миллиардов рублей. Большая часть этих денег досталась Сбербанку, ВТБ и РСХБ. Эти меры являются составной частью программы по преодолению кризиса ликвидности.

«Поддерживая банки, мы исходим из необходимости обеспечить доведение ликвидности до конкретных предприятий реального сектора. Банки - это кровеносная система экономики. Будут работать банки - будет работать и реальный сектор, будут сформированы необходимые сбережения, а в конечном счете и инвестиции», - высказал свое мнение Владимир Путин в выступлении на заседании Консультативного совета по иностранным инвестициям в России.

В рамках мер, направленных на снижение уровня оттока капитала из России и сдерживание инфляционных тенденций, было принято решение о повышении ставки рефинансирования Банка России и процентных ставок по операциям. (Ставка рефинансирования с 01.12.08 по 23.04.09г. составляла 13%).

«Основная цель ЦБ — сделать рублевые ставки выше, чтобы валютные операции стали менее выгодными и выросли валютные риски у спекулянтов. Это стремление понятно, но это еще больше раскручивает спираль удорожания денег, что бьет по экономике и провоцирует дефолты. Поэтому ведущие Центробанки идут по пути снижения ставок», - заявил председатель комитета по финансовым рынкам и денежному обращению Совета Федерации Дмитрий Ананьев.

Одним из инструментов денежно-кредитной политики государства является установление минимального размера уставного капитала банка. С 1 января 2010 г. размер уставного капитала вновь регистрируемого банка в России либо размер собственных средств (капитала) действующего банка составляет величину не менее 180 миллионов рублей.

В первом полугодии 2009 г. на фоне продолжающегося мирового финансового кризиса Банк России стремился поддерживать уровень ликвидности банковского сектора, достаточный для обеспечения его устойчивого функционирования. Реализация комплекса мер, направленных на решение этой задачи, позволила снизить волатильность процентных ставок на межбанковском рынке и нормализовать ситуацию с ликвидностью банковского сектора. В значительной степени этому способствовала стабилизация внутреннего валютного рынка.

В течение первого полугодия 2009 г. Банк России совершенствовал существующие инструменты рефинансирования и неоднократно корректировал процентные ставки по своим операциям.

В целях смягчения последствий мирового финансового кризиса в январе 2009 г. Банком России было принято решение о переносе ранее установленных сроков поэтапного увеличения нормативов обязательных резервов и о сохранении значений нормативов в размере 0,5% по каждой категории резервируемых обязательств до 1 мая 2009 года. В апреле 2009 г. Центробанк принял решение о повышении нормативов обязательных резервов в четыре этапа (а не в два, как предусматривалось ранее) — на 0,5 процентного пункта на каждом этапе. Нормативы были установлены по каждой категории резервируемых обязательств в следующем размере: с 1 мая 2009 г. — 1,0%, с 1 июня 2009 г. — 1,5%, с 1 июля 2009 г. — 2,0%, с 1 августа 2009 г. — 2,5%.

В целях поддержания ликвидности кредитных организаций в условиях финансового кризиса Центробанк до 1 марта 2010 г. предоставил возможность использования усреднения обязательных резервов кредитным организациям независимо от классификационных групп, присваиваемых им в результате оценки экономического положения в соответствии с требованиями соответствующих нормативных актов Банка России.

Среди мер по укреплению стабильности банковской системы также можно отметить меры по предупреждению банкротства банков, являющихся участниками системы страхования вкладов.

В соответствии с *ФЗ №215 от 27.10.2008 «О дополнительных мерах для укрепления стабильности банковской системы в период до 31 декабря 2011 года»* при наличии признаков неустойчивого финансового положения банков, выявления ситуаций, угрожающих стабильности банковской системы и законным интересам вкладчиков и кредиторов банка, Банк России и государственная корпорация «Агентство по страхованию вкладов» вправе осуществлять меры по предупреждению банкротства банков, являющихся участниками системы по страхованию вкладов (ССВ).

Среди мер, осуществляемых Агентством по страхованию вкладов, направленных на финансовое оздоровление банков, предусмотрены следующие:

- оказание финансовой помощи банкам;
- приобретение Агентством акций (долей) банка в размере, позволяющим определять решения банка по вопросам, отнесенным к компетенции общего собрания;
- организация торгов по продаже имущества, являющегося обеспечением исполнения обязательств банка, в том числе перед Банком России.

Прогнозируемые макроэкономические условия в 2009-2011 годах будут способствовать динамичному развитию банковской системы. Повысится ее эффективность и вклад в развитие экономики в целом. Первостепенное значение будет, как и ранее, придаваться устойчивости банковской системы. Решению данных задач призваны способствовать мероприятия, направленные на улучшение правовой среды, инвестиционного и делового климата, повышение эффективности функционирования системы страхования вкладов, расширение доступа кредитных организаций к финансовым ресурсам, повышение их капитализации, укрепление конкурентоспособности и устойчивости банковской системы, совершенствование регулирования и надзора в банковской сфере, которые нашли свое отражение в разрабатываемой Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2012 года.

Как сказал министр финансов США Тимоти Гайтнер: "Сейчас еще слишком рано надеяться на скорое прекращение кризиса. Классической ошибкой, допущенной во время выхода из прошлых кризисов, был расчет на скорый выход и преждевременное прекращение оказания помощи".

Банк России в 2010-2012 гг. продолжит работу по следующим направлениям:

- упрощение и удешевление процедур реорганизации, включая присоединение кредитных организаций, создание дополнительных условий для информирования широкого круга лиц о реорганизационных процедурах;
- оптимизация условий для развития сети банковского обслуживания населения, субъектов среднего и малого бизнеса;
- обеспечение противодействия допуску к участию в управлении кредитными организациями лиц, не обладающих необходимыми профессиональными качествами или имеющих сомнительную деловую репутацию, включая создание механизма оценки деловой репутации руководителей и владельцев кредитных организаций;
- рационализация механизмов контроля за приобретением инвесторами акций (долей) кредитных организаций.

УДК 339.1

Ануфрикова М.С.

Научный руководитель: старший преподаватель Третьякевич Г.М.

УО «Белорусский национальный технический университет» г. Минск

ТОВАРООБМЕННЫЕ ОПЕРАЦИИ: ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ

Одной из форм осуществления сделок как внешнеторговых, так и внутри страны, получившей широкое распространение в практике торговли с 80-х гг., являются товарообменные сделки.

Согласно законодательству Республики Беларусь товарообменными операциями являются операции, осуществляемые в пределах исполнения договоров, в том числе внешнеэкономических, предусматривающих обмен продукции, товара, за исключением работ, услуг, на эквивалентное по стоимости количество другого товара по товарообменным (бартерным) договорам, предусматривающим полный или частичный расчет в товарной форме. Это означает, что, с организационной точки зрения, эти операции совсем исключают или ограничивают денежные расчеты.

Формы встречной торговли различны. С учетом особенностей каждой сделки во встречной торговле их можно разделить на несколько видов:

- встречные закупки;
- компенсационные;
- бартерные сделки, т. е. совершаемые на основе товарообмена.

Встречная закупка означает сделку, при которой стороны, заключая контракт на поставку товара в одном направлении, одновременно подписывают соглашение о заключении контракта на встречную закупку. При этом поставляемые товары не взаимоувязаны: в качестве встречного товара покупателем может быть предложен любой имеющийся у него товар.

Компенсационные сделки предусматривают продажу оборудования комплектных предприятий с последующей оплатой встречными поставками произведенной на них продукции, а также предоставление лицензий, технологий с последующей оплатой продукцией, полученной с их использованием. Компенсационные сделки осуществляются в рамках долгосрочного промышленного сотрудничества, когда поставляемый первой стороной товар используется при производстве встречного товара, что связано с предоставлением коммерческого кредита.

Бартер от других форм встречной торговли отличается тем, что бартерные сделки представляют собой прямой обмен в натурально-вещественной форме без использования механизма валютно-финансовых расчетов.

Значительный удельный вес бартерных сделок в международной торговле объясняется целым рядом причин:

- нехваткой конвертируемой валюты для финансирования импорта;
- возможностью получить импортный товар в обмен на свой, реализация которого на обычных условиях затруднена, и таким образом использовать бартер для продвижения экспортного товара, что означает также дополнительный и альтернативный источник в торгово-экономических связях с другими странами;
- стремлением компаний промышленно развитых стран при строительстве в развивающихся странах объектов "под ключ" экономить на транспортных и складских расходах.

Однако бартер имеет и существенные недостатки:

- поиск партнера по бартерной сделке усложняется, так как потребности партнеров должны совпадать;
- если одна из сторон бартерной сделки руководствуется только стремлением выйти на новые рынки сбыта своей продукции, у нее могут возникнуть дополнительные проблемы, связанные с реализацией встречного товара;
- сложнее проходит процесс согласования цен и количества встречных товаров: длительный период переговоров и разрыв между сроками поставки встречных товаров при быстрой изменении цен на мировых рынках ведут к потерям одной из сторон и соответственно к выгоде другой стороны;
- усложняется контроль за качеством товара согласно условиям договора: если при обычной коммерческой сделке можно отказаться от акцепта счета поставщика по причине несоблюдения условия о качестве товара, то при бартерной сделке такой отказ невозможен, ибо означает потерю партнера по сделке.

Существенный удельный вес встречных сделок в общем объеме международной торговли вызывает необходимость в разработке на международном уровне документов, обобщающих сложившийся мировой опыт их проведения. Такие документы были подготовлены Европейской экономической комиссией ООН: Руководство по составлению международных договоров о встречной торговле (1990 г.), о компенсационных закупках (1990 г.). Кроме того, комиссия ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ) подготовила и приняла в 1992г. Правовое руководство по международным встречным торговым сделкам.

Правовое регулирование внешнеторговых сделок осуществляется на основе норм международного права, национального законодательства каждой из сторон сделки, а также условий внешнеторгового договора купли-продажи, называемого контрактом, которые устанавливаются по договоренности сторон в рамках действующего международного и национального права и фиксируются в контракте.

Многосторонним соглашением по договору международной купли-продажи является Конвенция о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 11 апреля 1980 г.), вступившая в силу с 1 января 1988г., число участников которой приближается к двумстам (Венская конвенция). Кроме Венской конвенции, к числу международных соглашений, регулирующих отношения по внешнеэкономическим договорам купли-продажи, относятся Общие условия поставок (ОУП).

В заключение еще раз хотелось бы отметить необходимость товарообменных операций, которые значительно упрощают расчеты и являются экономически выгодными, т.к. не требуют отвлечения оборотных средств для расчетов за товарно-материальные ценности, а каждая из сторон сделки сразу получает необходимые ей товары или сырье.

Белорусские организации были лишены возможности использования бартерных сделок с 1 августа 2005 г. по 31 декабря 2008 г. Однако с 1 января 2009 года ситуация изменилась, поскольку истек срок действия ограничений, перечисленных в Указе Президента РБ от 15.08.2005 № 373 «О некоторых вопросах заключения договоров и исполнения обязательств на территории Республики Беларусь», и к тому же предыдущие 4 года они не распространялись на правоотношения:

- по внешнеторговым договорам;
- при оптовой торговле алкогольной, непивной спиртосодержащей продукцией и непивным этиловым спиртом;
- при оптовой торговле табачным сырьем и табачными изделиями.

В белорусском законодательстве необходимо четко отрегулировать:

- порядок проведения товарообменных операций, в том числе учитывая особенности отдельных групп товаров;
- определение учетных цен и учет при налогообложении прибыли;
- исчисление и вычет налога на добавленную стоимость по товарообменным операциям между резидентами и нерезидентами Республики Беларусь.

Следует учесть, что все разработанные нормативные документы, регулирующие данные вопросы, должны соответствовать нормам международного права, которые во всех странах имеют приоритет перед национальными.

Литература

1. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 24 марта 1999 года № 405 «О вопросах ценообразования при проведении товарообменных операций» с изменениями и дополнениями по состоянию на 28 февраля 2007 г. № 252 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь, 2007 г., № 57, 5/24810.
2. Гражданский кодекс Республики Беларусь от 7 декабря 1998 г. № 218-3 с изменениями и дополнениями по состоянию на 8 июля 2008 г. № 366-3 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь, 2008 г., № 170, 2/1463.
3. Указ Президента Республики Беларусь от 27 марта 2008 г. № 178 «О порядке проведения и контроля внешнеторговых операций» с изменениями и дополнениями по состоянию на 19 февраля 2009 г. № 104 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь, 2009 г., № 53, 1/10496.
4. Постановление Совета Министров Республики Беларусь и Национального Банка Республики Беларусь от 30 апреля 2009 г. № 548/8 «О неденежном прекращении обязательств по внешнеторговым операциям при экспорте».
5. Бартерные операции: нормативное регулирование и ценообразование // «Главный бухгалтер» – № 25. – 2009.
6. Требования законодательства по товарообменным операциям // «Главный бухгалтер» – № 29. – 2009.

**Результаты секции конференции
"Совершенствование развития учета, анализа и контроля в современных условиях"**

№ п/п	Ф.И.О выступающего	Наименование доклада	ВУЗ	Курс	Итог по конференции
1	Малыха Татьяна Валерьевна	Оценка и учет элементов интеллектуального капитала в постиндустриальной экономике	УО «Брестский государственный технический университет»	3	15,75
2	Анашко Анна Антоновна	Развитие методики учета и оценки доходных вложений в материальные ценности	УО «Полоцкий государственный университет»	5	15,60
3	Соловей Екатерина Викторовна	Влияние мирового финансового кризиса на финансовое состояние предприятий Республики Беларусь	УО «Брестский государственный технический университет»	5	15,20
4	Дайнеко Елена Олеговна	Использование возможностей производственного учета для управления затратами структурных подразделений Белорусской железной дороги (на примере станции Лунинец)	Белорусский государственный университет транспорта г. Гомель	5	14,20
5	Бахматова Екатерина Игоревна	Учет затрат комплексных производств (на примере молока и молочной продукции)	Белорусский национальный технический университет, г. Минск	5	14,17
6	Магуйло Виктория Сергеевна	Проблемы реализации инвестиционной функции заработной платы в здравоохранении Республики Беларусь	УО «Брестский государственный технический университет»	3	14,00
7	Дудан Марина Александровна	Совершенствование учета и контроля финансовых результатов	УО «Полоцкий государственный университет»	5	12,80
8	Пашкевич Татьяна Анатольевна	Аспекты методики факторного анализа показателей рентабельности продукции	Белорусский национальный технический университет г. Минск	3	12,50
9	Долмат Иван Петрович	Анализ эффективности инновационно-инвестиционных проектов	Белорусский национальный технический университет г. Минск	4	12,40
10	Корниенко Надежда Александровна	Роль Центрального банка в преодолении кризисных явлений при реализации денежно-кредитной политики Российской Федерации	Владимирский государственный университет	4	12,40
11	Ануфрикова Мария Сергеевна	Товарообменные операции: проблемы и решения	Белорусский национальный технический университет г. Минск	5	12,17
12	Трофимова Наталья Сергеевна	Проблемы реализации права на вычет НДС в хозяйственной практике	Владимирский государственный университет	4	12,00
13	Бедюк Анна Николаевна	Амортизационный фонд в Республике Беларусь: проблемы формирования, использования и отражения в учете	УО «Брестский государственный технический университет»	3	11,80
14	Антипенко Елена Николаевна	Экономическое обоснование эффективности финансового лизинга в сравнении с кредитами и займами банка	Белорусский государственный университет транспорта г. Гомель	5	11,60
15	Тушинский Денис Владимирович	Учет экспортных операций с участием посредников	Белорусский государственный университет транспорта г. Гомель	5	11,60
16	Губернаторова Екатерина Юрьевна	Совершенствование бухгалтерского учета предоставленных займов: проблемы и пути решения	УО «Полоцкий государственный университет»	5	11,40
17	Витко Андрей Павлович	Трансформация белорусской отчетности в соответствии с МСФО: состояние и пути совершенствования	Белорусский государственный аграрный технический университет г. Минск	3	11,20

18	Кривошеева Анна Сергеевна	Методика обоснования выбора оптимального варианта внутрифирменной политики оплаты труда на основе результатов экономического анализа	Белорусский государственный университет транспорта г. Гомель	М	10,83
19	Залужная Анна Владимировна	Использование измерителя «механическая работа» для калькулирования себестоимости перевозок на железнодорожном транспорте	Белорусский государственный университет транспорта г. Гомель	3	10,83
20	Солохина Евгения Геннадьевна	Вложения во внеоборотные активы: проблемы и пути развития учета в условиях инновационной экономики	Белорусский государственный университет транспорта г. Гомель	5	10,33
21	Никонюк Анна Петровна	Особенности начисления амортизации основных средств и нематериальных активов в 2009 году	УО «Брестский государственный технический университет»	4	10,20
22	Новикова Наталья Михайловна	Особенности организации учета материальных ресурсов в современных условиях хозяйствования Белорусской железной дороги	Белорусский государственный университет транспорта г. Гомель	5	9,80
23	Турченко Виктория Евгеньевна	Теоретические аспекты анализа и управления финансовым состоянием предприятия	Харківський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України	5	9,80
24	Давидюк Людмила Владимировна	Совершенствование БУ внутрихозяйственных операций	УО «Брестский государственный технический университет»	4	9,60
25	Станилевич Алеся Андреевна	Страхование инновационных рисков в аспекте бухгалтерского и управленческого учета	Белорусский национальный технический университет г. Минск	5	9,50
26	Шепелевич Екатерина Михайловна	Совершенствование учета курсовых разниц	Белорусский государственный аграрный технический университет г. Минск	5	9,20
27	Шоломицкая Мария Михайловна	Применение методов анализа для оценки финансового состояния предприятия в современных условиях функционирования	Белорусский государственный экономический университет г. Минск	А	9,20
28	Мазепина Елена Николаевна	Формирование резервов для покрытия последствий кризисных явлений	Белорусский национальный технический университет г. Минск	5	9,00
29	Коваль Оксана Александровна	Налоги: «бремя» для предприятий, но доход государства	Київський банківський інститут Національного банку України	5	8,80
30	Лавский Максим Владимирович	Совершенствование деятельности подразделений предприятия с целью повышения уровня его финансового состояния	Белорусский национальный технический университет г. Минск	4	8,67
31	Изотова Екатерина Витальевна	Формы и системы оплаты труда: аналогия учета в Украине и мире	Київський банківський інститут Національного банку України	5	8,20
32	Мельникова Татьяна Николаевна	Проблема учета экологических затрат на белорусских предприятиях	УО «Гомельский государственный технический университет» им. П.О. Сухого	4	7,60
33	Стрижак Елена Викторовна	Экологическая сертификация промышленных предприятий и ее роль в системе управления окружающей средой	УО «Гомельский государственный технический университет» им. П.О. Сухого	4	6,00

**ЧЕТВЕРТАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ СТУДЕНЧЕСКАЯ НАУЧНАЯ
КОНФЕРЕНЦИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ УНИВЕРСИТЕТОВ
"СТУДЕНЧЕСКАЯ НАУЧНАЯ ЗИМА В БРЕСТЕ - 2009"**



**МЕЖДУНАРОДНАЯ
ОЛИМПИАДА**

секция

**"БУХГАЛТЕРСКИЙ
УЧЕТ, АНАЛИЗ
И АУДИТ"**

ИТОГИ
международной олимпиады по бухгалтерскому учету
«Беспридел Учетной Мысли» зимний БУМ-2009

№ п/п	Ф.И.О выступающего	ВУЗ	Курс	Балл (max 100 баллов)	С учетом приведения (max =22 балла)
1	Анашко Анна Антоновна	УО "Полоцкий государственный университет" г. Новополоцк	5	61,50	13,53
2	Солохина Евгения Геннадьевна	Белорусский государственный университет транспорта г. Гомель	5	37,25	8,20
3	Никонюк Анна Петровна	УО «Брестский государственный технический университет» г. Брест	4	36,40	8,01
4	Губернаторова Екатерина Юрьевна	УО "Полоцкий государственный университет" г. Новополоцк	5	34,50	7,59
5	Новикова Наталья Михайловна	Белорусский государственный университет транспорта г. Гомель	5	32,70	7,19
6	Антипенко Елена Николаевна	Белорусский государственный университет транспорта г. Гомель	5	32,50	7,15
7	Соловей Екатерина Викторовна	УО «Брестский государственный технический университет» г. Брест	5	32,00	7,04
8	Малыха Татьяна Валерьевна	УО «Брестский государственный технический университет» г. Брест	3	28,80	6,34
9	Дудан Марина Александровна	УО "Полоцкий государственный университет" г. Новополоцк	5	27,20	5,98
10	Мельникова Татьяна Николаевна	УО «Гомельский государственный технический университет» им. П. О. Сухого г. Гомель	4	26,00	5,72

11	Стрижак Елена Викторовна	УО «Гомельский государственный технический университет им. П. О. Сухого» г. Гомель	4	24,40	5,37
12	Тушинский Денис Владимирович	УО «Белорусский государственный университет транспорта» г. Гомель	5	23,75	5,23
13	Ануфрикова Мария Сергеевна	УО «Белорусский национальный технический университет» г. Минск	5	23,10	5,08
14	Дайнеко Елена Олеговна	УО «Белорусский государственный университет транспорта» г. Гомель	5	23,00	5,06
15	Магуйло Виктория Сергеевна	УО «Брестский государственный технический университет» г. Минск	3	22,50	4,95
16	Мазепина Елена Николаевна	УО «Брестский государственный технический университет» г. Минск	5	22,20	4,88
17	Бедюк Анна Николаевна	УО «Брестский государственный технический университет» г. Брест	3	21,30	4,69
18	Трофимова Наталья Сергеевна	УО «Владимирский государственный университет» г. Владимир	4	21,00	4,62
19	Турченко Виктория Евгеньевна	Харківський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України	5	20,30	4,47
20	Лаврова Елена Алексеевна	Черкаський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України	5	19,20	4,22
21	Кривошеева Анна Сергеевна	УО «Белорусский государственный университет транспорта» г. Гомель	М	18,70	4,11
22	Давидюк Людмила Владимировна	УО «Брестский государственный технический университет»	4	18,00	3,96
23	Витко Андрей Павлович	УО «Белорусский государственный аграрный технический университет» г. Минск	3	16,40	3,61
24	Корниенко Надежда Александровна	УО «Владимирский государственный университет» г. Владимир	4	16,00	3,52
25	Изотова Екатерина Витальевна	Київський банківський інститут Національного банку України	5	14,50	3,19
26	Коваль Оксана Александровна	Київський банківський інститут Національного банку України	5	13,40	2,95

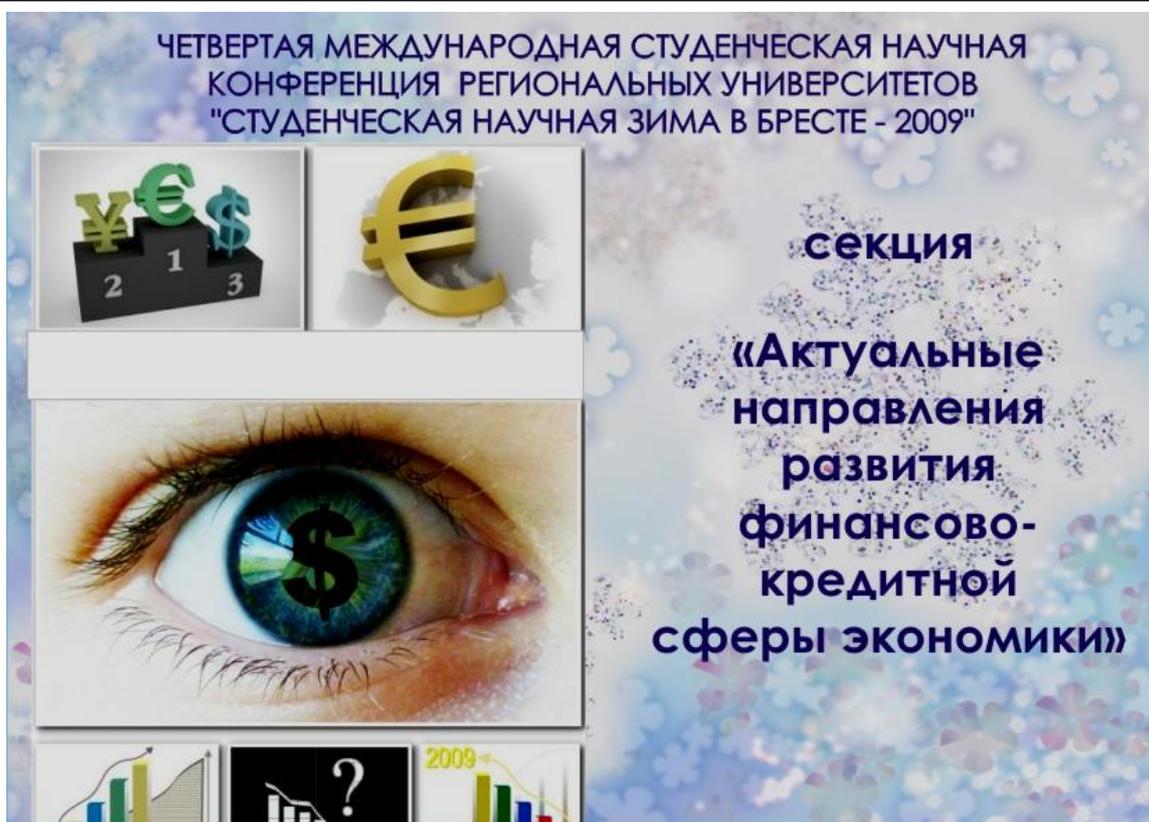
Абсолютное первенство по секции

"Совершенствование развития учета, анализа и контроля в современных условиях"

№ п/п	Ф.И.О. выступающего	ВУЗ	Курс	Итог по конференции	Олимпиада (без приведения)	ВСЕГО
1	Анашко Анна Антоновна	УО «Полоцкий государственный университет» г. Новополоцк	5	15,60	61,50	29,13
2	Соловей Екатерина Викторовна	УО «Брестский государственный технический университет» г. Брест	5	15,20	32,00	22,24
3	Малыха Татьяна Валерьевна	УО «Брестский государственный технический университет» г. Брест	3	15,75	28,80	22,09
4	Пашкевич Татьяна Анатольевна	УО «Брестский государственный технический университет» г. Брест	3	12,50	32,70	19,69
5	Дайнеко Елена Олеговна	УО «Белорусский государственный университет транспорта» г. Гомель	5	14,20	23,00	19,26
6	Губернаторова Екатерина Юрьевна	УО «Полоцкий государственный университет» г. Новополоцк	5	11,40	34,50	18,99
7	Магуйло Виктория Сергеевна	УО «Брестский государственный технический университет» г. Брест	3	14,00	22,50	18,95
8	Дудан Марина Александровна	УО «Полоцкий государственный университет» г. Новополоцк	5	12,80	27,20	18,78
9	Антипенко Елена Николаевна	УО «Белорусский государственный университет транспорта» г. Гомель	5	11,60	32,50	18,75

Совершенствование развития учета, анализа и контроля в современных условиях

10	Солохина Евгения Геннадьевна	УО «Белорусский государственный университет транспорта» г. Гомель	5	10,33	37,25	18,53
11	Никонюк Анна Петровна	УО «Брестский государственный технический университет» г. Брест	4	10,20	36,40	18,21
12	Станилевич Алесь Андреевна	УО «Белорусский национальный технический университет» г. Минск	5	9,50	37,25	17,70
13	Ануфрикова Мария Сергеевна	УО «Белорусский национальный технический университет» г. Минск	5	12,17	23,10	17,25
14	Новикова Наталья Михайловна	УО «Белорусский государственный университет транспорта» г. Гомель	5	9,80	32,70	16,99
15	Тушинский Денис Владимирович	УО «Белорусский государственный университет транспорта» г. Гомель	5	11,60	23,75	16,83
16	Трофимова Наталья Сергеевна	УО «Владимирский государственный университет» г. Владимир	4	12,00	21,00	16,62
17	Бедюк Анна Николаевна	УО «Брестский государственный технический университет» г. Брест	3	11,80	21,30	16,49
18	Лаврова Елена Алексеевна	Черкаський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України	5	12,00	20,20	16,44
19	Корниенко Надежда Александровна	УО «Владимирский государственный университет» г. Владимир	4	12,40	16,00	15,92
20	Кривошеева Анна Сергеевна	УО «Белорусский государственный университет транспорта» г. Гомель	M	10,83	18,70	14,95
21	Витко Андрей Павлович	УО «Белорусский государственный аграрный технический университет» г. Минск	3	11,20	16,40	14,81
22	Шепелевич Екатерина Михайловна	УО «Белорусский государственный аграрный технический университет» г. Минск	5	9,20	23,75	14,43
23	Турченко Виктория Евгеньевна	Харківський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України	5	9,80	20,30	14,27
24	Бахматова Екатерина Игоревна	УО «Белорусский национальный технический университет» г. Минск	5	14,17	0,00	14,17
25	Мазепина Елена Николаевна	УО «Белорусский национальный технический университет» г. Минск	5	9,00	22,20	13,88
26	Давидюк Людмила Владимировна	УО «Брестский государственный технический университет» г. Брест	4	9,60	18,00	13,56
27	Мельникова Татьяна Николаевна	УО «Гомельский государственный технический университет» им. П.О. Сухого	4	7,60	26,00	13,32
28	Лавский Максим Владимирович	УО «Белорусский национальный технический университет» г. Минск	4	8,67	19,20	12,89
29	Долмат Иван Петрович	УО «Белорусский национальный технический университет» г. Минск	4	12,40	0,00	12,40
30	Коваль Оксана Александровна	Київський банківський інститут Національного банку України	5	8,80	13,40	11,75
31	Изотова Екатерина Витальевна	Київський банківський інститут Національного банку України	5	8,20	14,50	11,39
32	Стрижак Елена Викторовна	УО «Гомельский государственный технический университет им. П. О. Сухого» г. Гомель	4	6,00	24,40	11,37
33	Залужная Анна Владимировна	УО «Белорусский государственный университет транспорта» г. Гомель	3	10,83	0,00	10,83
34	Шоломицкая Мария Михайловна	УО «Белорусский государственный экономический университет» г. Минск	A	9,20	0,00	9,20



УДК 336.71

Стадольская Е.А

**Научный руководитель: старший преподаватель Плешкун А.М.
УО «Полоцкий государственный университет», Новополоцк**

ЭЛЕКТРОННОЕ КРЕДИТОВАНИЕ – НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ БЕЛОРУССКИХ БАНКОВ

В современном обществе интернет можно по праву считать ещё одним государством. В нем ежедневно встречаются друг друга, работают, отдыхают, делают покупки тысячи и сотни тысяч людей. Эту страну можно считать одной из самых многочисленных: её население составляет более 1,5 млрд. человек.

Постепенно электронная сфера становится повседневным явлением и для большинства жителей нашей страны. По результатам анализа европейского агентства по интернет-исследованиям Gemius около 2,89 млн. человек в Беларуси являются пользователями сети интернет, а по данным Министерства связи, и того больше – около 3,1 млн. чел. Таким образом, проникновение интернета в жизнь наших граждан оказывается даже выше среднемирового (23,71%) и составляет 29,45%, что превышает аналогичный показатель в Украине (22,51%).

В пространстве, где обращается такое количество людей, всегда есть место денежно-кредитным отношениям. Изначально деньги пришли в электронную сферу как выражение реальных денег в онлайн-среде, однако вскоре стали полноценным средством платежа, появился термин «электронные деньги».

Потребности человека всегда росли в геометрической прогрессии. И там, где есть предложение, вскоре возникнет и спрос. Многочисленные товары и услуги, предлагаемые через интернет, оживили потоки электронных денег не только внутри отдельных стран, но и между странами и континентами. Впоследствии закономерным стал вопрос о способе займа денег через интернет [1].

На современном этапе развития большое количество стран внедрило услугу электронного кредитования в банковскую сферу. За рубежом имеется практика работы полностью бесфилиальных банков, работающих исключительно в сети интернет. С использованием данного продукта выдаются самые различные кредиты суммами, начиная от десяти и до сотней тысяч долларов.

Онлайн-кредитование – это передача денег (в основном в электронной валюте) от одного лица другому (могут участвовать организации) на определённый срок под проценты.

Известно несколько форм развития интернет-кредитования, начиная от самых элементарных, как онлайн-прием заявлений на получение кредита, которые уже освоены рядом белорусских банков, заканчивая автоматическими кредитными сервисами и биржами.

Кредитная биржа является автоматизированным сервисом по выдаче кредитов. Биржа предоставляет возможность удобного анализа информации о кредитополучателе, о предоставляемых гарантиях. Среди удобств сервиса то, что можно брать как индивидуальный, так и коллективный кредит. За свою работу биржа не взимает никаких дополнительных сборов, кроме официальной комиссии системы WebMoney [2].

Говоря в целом, кредитная биржа представляет хороший механизм онлайн-кредитования, который, несомненно, обеспечивает дополнительные гарантии успешного заработка кредитодателю и удобного получения кредита заемщику.

Как упоминалось выше, сейчас на кредитных биржах работают в основном индивидуальные предприниматели, занимающиеся выдачей собственных средств. Поэтому для повышения надежности возврата денежных средств каждым из них проводится отбор кредиторов по уникальной методике. В целом, каждый кредитор обращает внимание на наличие аттестата с хорошей кредитной историей, которой предприниматели, работающие на одной бирже, могут обмениваться. Другое дело пользователи, решившие приобрести кредит в первый раз. Решающее значение здесь может иметь сумма кредита (небольшая сумма охотно выдается даже рискованным кредитополучателям), цель кредита, если она будет указана (в основном цель на небольшие суммы не указывается, кредиты считаются аналогом потребительского кредита в оффлайн-банке), существование залога электронного имущества [1].

Процент отказов может варьироваться от 25 до 75% даже у опытных кредиторов. Что касается процента невозврата денежных средств, то тут уровень приблизительно одинаков и находится на отметке от 1,5 до 5% [3]. Однако необходимо упомянуть, что онлайн-кредит выдается под ставки значительно выше привычных оффлайновых, что компенсирует риск неполучения денежных средств обратно.

Вторым сервисом, поддерживающим онлайн-кредитование, является *долговой (автоматический кредитный) сервис*.

Здесь механизм выдачи кредита выглядит несколько иначе. Сначала кредитор обязан определить лимит доверия, который устанавливает такие параметры, как максимальная сумма займа, срок и порядок его возврата, оплата за использование (проценты), кошелек, с которого будет осуществляться выдача средств. С такими условиями должен будет согласиться как заемщик, так и кредитор.

На основании лимитов доверия устанавливается уровень доверия, который характеризует участника системы.

За рубежом электронное кредитование уже давно получило широкое распространение. В США деятельность большинства онлайн-кредиторов сводится к копированию банковских услуг. Процесс оформления заявки на кредит значительно облегчен и особо удобен тем, что не требует личной встречи с представителем кредитной организации. Проценты по этим займам выше средних всего на 1-2%, а условия практически идентичны. В Великобритании, к примеру, существует несколько онлайн-кредитных организаций, но их масштабы далеко не так велики как в США [1].

В Российской Федерации наибольшее развитие получила кредитная биржа Webmoney и долговой сервис Lendmoney, осуществившие сделок на сумму около 20 млн. долл.

Что касается пути внедрения электронного кредитования в нашей стране, то здесь изначально должен быть выбран свой собственный вариант, который будет совмещать высокую безопасность и низкие затраты. Возможным такое применение будет при использовании для электронного кредитования системы «Интернет-банкинг». Преимуществами использования данной системы будут:

1) Существующие каналы безопасного соединения. Уже сейчас интернет-банкинг позволяет получать доступ к собственному карт-счету, осуществлять многочисленные платежи, перевод денежных средств с карт-счета на вкладной счет при высокой степени защиты данных, которая успела себя хорошо зарекомендовать.

2) Отсутствие первоначальных капитальных вложений для построения системы. При данном варианте внедрения необходимо будет только модернизировать имеющееся программное обеспечение.

3) Существующая у банков база данных клиентов, черные списки и списки нежелательных клиентов и недобросовестных кредитополучателей.

Таким образом, интернет-банкинг должен стать первой ступенью освоения онлайн-кредитования нашими гражданами. В дальнейшем возможно будет прогнозировать появление кредитных бирж с участием не только индивидуальных предпринимателей, но и обыкновенных белорусских пользователей и частных белорусских фирм. Данные меры, несомненно, создадут здоровую конкуренцию, что положительно отразится на стоимости и качестве продукции.

Литература

1. Стадольская, Е.А. Онлайн-кредитование: новые возможности для белорусских банков. // Труды молодых специалистов Полоцкого государственного университета. – 2009. - № 32. – С. 96-97.
2. Онлайн-кредитование - [Электронный ресурс] / Полезные советы и статьи. – Режим доступа: <http://www.svorikat.ru/publ/24-1-0-147>. Дата доступа: 02.09.2009.
3. Боул, З., Чуприна, С., Онлайн-кредитование. Специфика, перспективы, мнения. [Электронный ресурс] / Всё о вебмани. - Режим доступа: <http://owebmoney.ru/articles/credit.shtml>. - Дата доступа: 10.10.2009.

УДК 330.147

Стефанович А.В.

Научный руководитель: старший преподаватель М.Г. Швец

УО «Белорусский государственный аграрный технический университет» г. Минск

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Финансовые отношения играют значительную роль в развитии народного хозяйства, они служат основой технического прогресса. Финансовая политика, которая разрабатывается органами государственного управления, должна решать задачи социального и экономического развития общества.

Для развития экономики, социальной инфраструктуры и других направлений необходимы вложения – инвестиции. Инвестиции являются неотъемлемой составной частью современной экономики. Сегодня мы рассматриваем инвестиции как долгосрочные вложения капитала в различные сферы экономики, инфраструктуру, социальные программы, охрану среды как внутри страны, так и за рубежом.

При государственном инвестировании средств, инвестиции напрямую зависят от финансовой политики государства. Роль финансов в инвестиционной деятельности выражается в стимулировании инвестиционной активности. Особенно важна здесь распределительная функция финансов, а именно – посредством финансов распределяется и перераспределяется внутренний валовой доход, благодаря чему денежные средства поступают в распределение государства, муниципалитета.

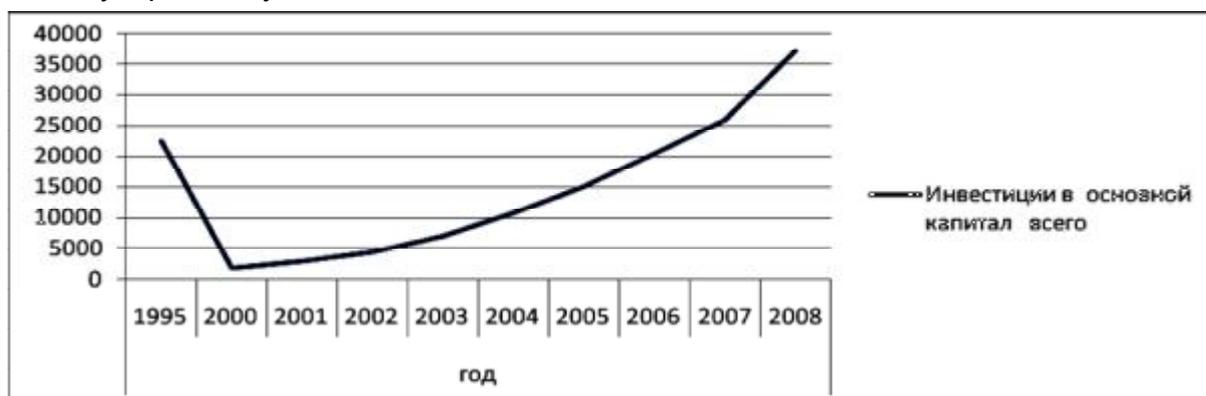


Рисунок 1 – Размер инвестиций в основной капитал, млрд. руб.

Величина инвестиций в различные отрасли с каждым годом увеличивается (рис 1). При этом нельзя не отметить, что рост, который мы наблюдаем, составляет более 20 %, что благоприятно влияет на экономику нашей страны. Увеличение объема инвестиций обуславливается активным привлечением иностранного капитала и стимулированием отечественных предприятий к инвестиционной деятельности.

Проблема инвестиций – проблема поиска ресурсов. Сегодня основным источником инвестиций в Республике Беларусь является отечественный капитал (рис 2).

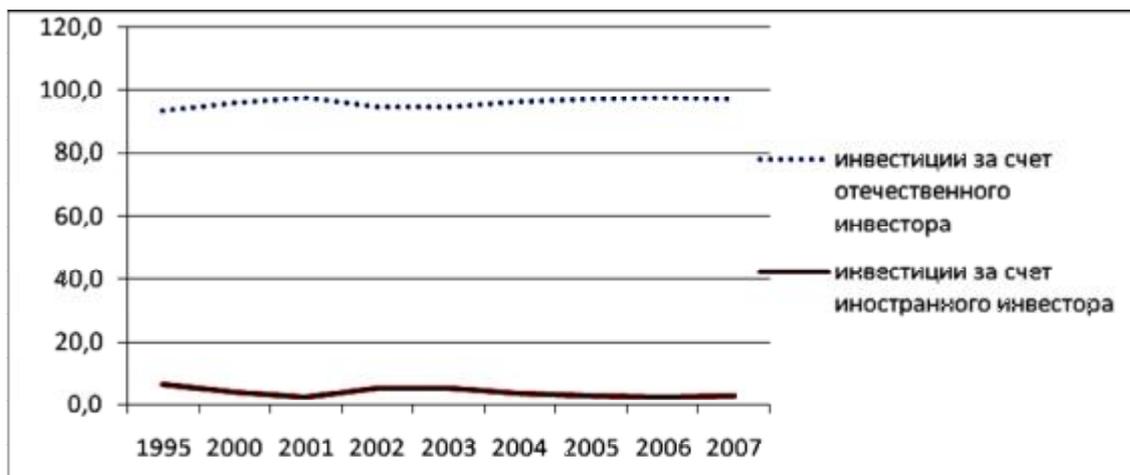


Рисунок 2 – Структура источников инвестиций, %

Доля отечественного инвестора во вложениях в экономику преобладает и составляет 80-90 % общего объема инвестиций. В 2005 году доля иностранных инвестиций в общем объеме снизилась и до 2007 года относительно не изменялась. Учитывая рост инвестиций в целом, отечественный и иностранный инвестор с каждым годом вкладывают больше.

В 2002 году на территории Беларуси насчитывалось порядка двух тысяч организаций с иностранными инвестициями, то сегодня их насчитывается около пяти тысяч. Начиная с 2007 года, основной страной-инвестором является Россия, но лидером по вложениям до этого в экономику Беларуси была Великобритания. Инвестиции в основной капитал активно финансируются (табл.1), прежде всего, за счет собственных средств отечественных организаций и государства. С 2797,3 млрд.руб. в 2004 году инвестиции за счет государства в 2007 году выросли до 6892,5 млрд.руб. За счет собственных средств организаций с 4877,7 млрд.руб. до 10278,4 млрд.руб. соответственно.

Таблица 1 – Анализ инвестиций по источникам финансирования (млрд. руб.)

Показатели	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2005 г. в % к 2004 г.	2006 г. в % к 2005 г.	2007 г. в % к 2006 г.
Инвестиции всего	10783,4	15095,8	20374,1	26053,3	140,0	135,0	127,9
из них за счет:							
государства	2797,3	3921,3	5353,9	6892,5	140,2	136,5	128,7
собственных средств организации	4877,7	6641,6	8400,5	10287,4	136,2	126,5	122,5
заемных средств организаций	78,9	307,3	387,7	402,4	389,5	126,2	103,8
средств населения	893,3	1193,8	1469	1950,7	133,6	123,1	132,8
иностраных источников	291,8	240,4	181,2	260,7	82,4	75,4	143,9
кредитов банков	1541,8	2261,4	3845,4	5242,3	146,7	170,0	136,3
прочих источников	302,6	530	736,4	1017,3	175,1	138,9	138,1

Положительной тенденцией также является рост заемных средств (с 78,9 млрд.руб. до 402,4 млрд.руб.) и кредитов банков (с 1541,8 млрд.руб. до 5242,3 млрд.руб.) что свидетельствует об устойчивом финансовом положении наших организаций, их платежеспособности. Говоря о размерах иностранных инвестиций, нельзя сказать о стабильном уменьшении или росте. К 2006 году с 291,8 млрд.руб. в 2004 году размеры инвестиций в основной капитал за счет иностранных инвесторов упали до 181,2 млрд.руб., но уже к 2007 году составили 260,7 млрд.руб. Однако, несмотря на рост денежных сумм, вкладываемых в экономику, темп роста инвестиций с каждым годом падает почти по всем приведенным источникам примерно на 5-10%. Иначе говоря, с каждым годом снижается скорость роста инвестиций в основной капитал.

Рассматривая структуру инвестиций в различные отрасли экономики (рис. 3), хотелось бы отметить, что чаще всего вкладывают средства в промышленность. В 2008 году доля инвестиций в

промышленность составила 28 %. По сравнению с 2000-2004 годами доля промышленности сократилась на 3-5 %, однако это не повлияло на ее устойчивые позиции среди других отраслей. На втором месте по популярности – инвестиции в жилищное строительство. Их доля в общем объеме инвестиций в 2008 году составила 17,3 %. Если до 2005 года на третьем месте по популярности занимал транспорт, то на сегодняшний день эту позицию занимает сельское хозяйство. Доля инвестиций в сельское хозяйство в 2008 году составила 14,9 %. Можно предположить, что такая расстановка позиций сохранится в ближайшее время. Исходя из данных статистики, возможен рост популярности отрасли сельского хозяйства.

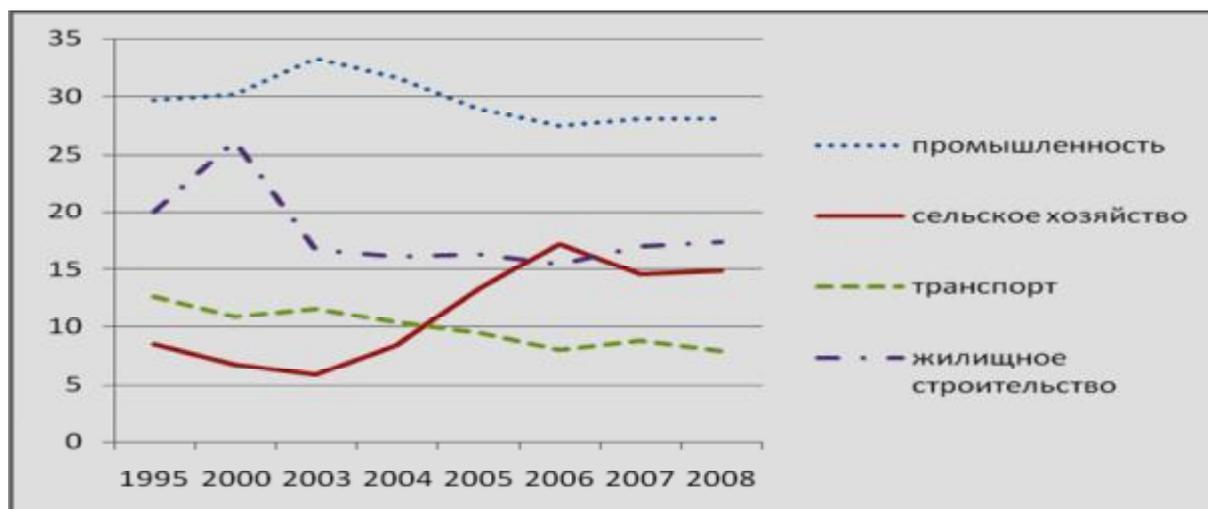


Рисунок 3 – Структура инвестиций в отрасли экономики, %

Немалую роль в инвестиционной деятельности играет финансовое законодательство, формирующее инвестиционный климат, макроэкономическое регулирование, структурные преобразования и стимулирование внутреннего накопления.

За последние годы в нашей стране осуществлен ряд преобразований в инвестиционной деятельности. Ярким примером которых является Декрет Президента Республики Беларусь «О стимулировании производства и реализации товаров (работ, услуг)» [3], который освобождает коммерческие организации, созданные с 1 апреля 2008 года с местом нахождения и при осуществлении деятельности на территории Республики Беларусь, за исключением населенных пунктов с численностью населения свыше 50 тыс. человек, вправе в течение пяти лет не исчислять и не уплачивать некоторый перечень налогов. Этот документ несет некоторую свободу действий для вновь создаваемых коммерческих организаций, что делает инвестиционный климат в нашей стране благоприятнее.

Таким образом, в результате проведенных исследований, можно сделать вывод, что в последние годы размер иностранных инвестиций в экономику Республики Беларусь растет, а это говорит о привлекательности нашей страны для инвесторов. Меры, предпринимаемые Правительством по улучшению условий для инвестиционной деятельности, уже дали определенные результаты. Из 181 страны мира Беларусь со 115-го места поднялась на 85-е место. Кроме того, республика заняла 4-е место в десятке стран-лидеров по проведению реформ в 2007-2008 годах. Для активизации инвестиционной деятельности необходимо дальнейшее изменение политики государства в области инвестиций. Это подразумевает изменение условий и размеров государственных инвестиций, создание более благоприятного климата для частных инвесторов, как отечественных, так и иностранных. Для этого государство должно выступать гарантом частных инвестиций, вкладываемых в экономику республики, определить благоприятный налоговый, таможенный, валютный режимы для "своих" и иностранных вкладчиков. Также необходимо провести ряд реформ в системе налогообложения и максимально ее упростить, так как иностранные инвесторы сталкиваются с проблемой исчисления налогов. Для активизации инвестиционной деятельности и улучшения инвестиционного климата необходимо способствовать расширению инвестиционного потенциала банковского сектора за счет вовлечения внешнего капитала и средств домашних хозяйств.

Литература

1. О стимулировании производства и реализации товаров (работ, услуг) : Декрет Президента Республики Беларусь, 28 января 2008 г. № 1 : в ред. Декрета Президента Республики Беларусь от 12 августа 2008 г. № 17 // Консультант Плюс: Беларусь [Электрон. ресурс] // ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информации Респ. Беларусь. – Минск, 2008.

УДК 658.5

Баханькова О.В.**Научный руководитель: старший преподаватель Измайлович С.В.****УО «Полоцкий государственный университет» г. Новополоцк****ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ БЕНЧМАРКИНГА КАК ИНСТРУМЕНТА СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ**

Для успешной деятельности предприятия необходима четкая и эффективная система управления, поскольку условия и среда деятельности и развития организаций подвержены быстрым изменениям. С ростом уровня нестабильности условий предпринимательской деятельности возрастает потребность предприятий в ориентации на эффективные способы управления и ведения бизнеса. На сегодняшний день наиболее популярным и эффективным является стратегическое управление.

Существует ряд инструментов стратегического управления, сравнительная характеристика которых по целям и назначению приведена в таблице (таблица 1.4).

Таблица 1 – Краткая характеристика основных инструментов стратегического управления

Инструмент	Цели и назначение	Характеристика
Ценностная цепочка	Основная цель заключается в повышении эффективности, а также выявлении тех видов деятельности, которые обладают потенциалом для создания конкурентного преимущества	Устанавливает главные виды деятельности, создающие ценность для потребителя, и связанные с ними вспомогательные виды деятельности
Бенчмаркинг	Качественное улучшение деятельности на основе сравнения ключевых показателей своей деятельности с практикой конкурентов	Метод, близкий к реинжинирингу, если последний акцентирует именно процессный аспект, то бенчмаркинг – на ключевые позиции организации по сравнению с конкурентами
Матрица GE/McKinsey	Определение наиболее оптимального сочетания продуктов	Матрице присуща прочная концептуальная основа по сравнению с матрицей БКГ. Вместо критериев «темпа роста рынка» и «относительная доля», оперирует более комплексными – «привлекательность отрасли» и «конкурентоспособность предприятия»
SWOT-анализ	Заключение относительно ситуации, в которой находится организация, и необходимости определенных стратегических действий	Обеспечивает системный подход к оценке сильных и слабых сторон организации, учитывая угрозы и возможности внешней среды
Сценарии	На основе альтернативных стратегических вариантов выбор наиболее предпочтительного	Неотъемлемый инструмент стратегического планирования, имеющий широкую область применения
Матрица продукт/рынок	Определение ориентиров стратегической политики	Позволяет определить общее направление и набор стратегических действий в отношении определенного продукта в зависимости от его типа и типа рынка, на котором он представлен
Модель пяти сил	Оценка конкурентной ситуации в отрасли	Аналитический инструмент, который относительно легко в применении

Источник: [4, с. 165]

Одним из наиболее эффективных и наименее затратных на сегодняшний день инструментов стратегического управления является бенчмаркинг.

Бенчмаркинг (от англ. benchmark, «начало отсчета», «зарубка») — это механизм сравнительного анализа эффективности работы одной компании с показателями других, более успешных, фирм.

В существующих к данному моменту публикациях ученых выделены следующие основные виды бенчмаркинга [1]: конкурентный; общий; функциональный и внутренний. Авторами для дальнейшего исследования будут применяться методы конкурентного бенчмаркинга. *Конкурентный бенчмаркинг или бенчмаркинг конкурентоспособности* - сравнение предприятия с конкурентами по различным параметрам [2]. В процессе его применения измеряются характеристики предприятия и проводят сопоставление с характеристиками конкурентов, исследуются специфические продукты, возможности процесса предприятий-конкурентов [1].

Исходя из исследований Open University Business School (Великобритания), существует ряд причин, которые объясняют такое поведение предприятий. Основными причинами неиспользования бенчмаркинга является – невозможность определить подходящее предприятие-аналог и найти необходимые для анализа данные [3]. Кроме этого, на наш взгляд, серьезной проблемой является отсутствие методических подходов к проведению бенчмаркинг-исследования.

Следовательно, для проведения бенчмаркингowego исследования необходимо разработать методику. В процессе формирования методики бенчмаркингowego анализа, прежде всего, определим ее этапы, которые позволят провести качественное исследование и сделать необходимые выводы. Предлагаемые нами этапы проведения бенчмаркинга представлены на рисунке 1.

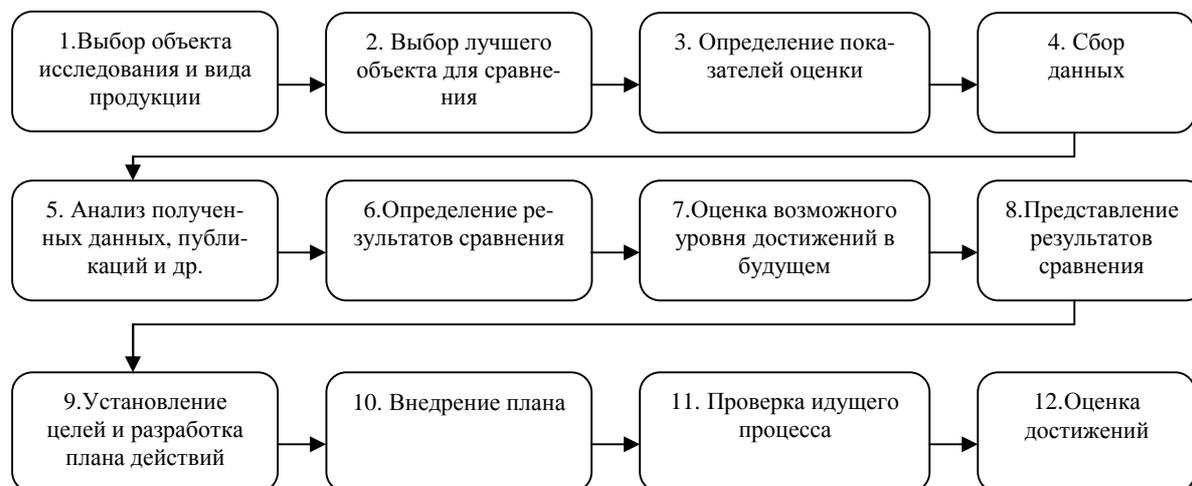


Рисунок 1 – Этапы методики бенчмаркингowego исследования

Источник: собственная разработка.

Одним из наиболее сложных и трудоемких этапов бенчмаркингowego исследования является выбор критериев анализа. По нашему мнению, показатели оценки деятельности предприятия можно условно разделить на две группы: критерии эффективности и критерии результативности. В каждой из них выделены основные направления деятельности организации: производство, реализация и маркетинг, финансовое состояние. К критериям результативности отнесены показатели, которые определяются, как правило, качественными данными, такими как оценка реализации стратегии, разноплановость и количество наград и дипломов, мировая известность брэнда (марки). В таблице (таблица 2) представлена совокупность показателей, предлагаемых к использованию для проведения конкурентного бенчмаркингowego анализа.

Таблица 2 – Направления и показатели конкурентного бенчмаркинга

Направления анализа		Показатели
Производство	Сырье и материалы	Сопоставление коэффициентов материалоемкости в базовом и отчетном периодах
	Зарботная плата	Коэффициент использования рабочей силы
	Основные средства и НА	1) коэффициент обновления; 2) износ активной части ОПФ 3) внедрение ресурсо- и энергосберегающих технологий
Реклама и маркетинг	Реализация	1) рентабельность продаж; 2) отношение запасов годовой продукции к объему производства 3) доля новой продукции в общем объеме производства; 4) количество рекламаций от покупателей; 5) удельный вес экспорта.
	Маркетинг	1) известность брэнда (марки); 2) послепродажное обслуживание; 3) дистрибьюция; 4) общие затраты на рекламу и маркетинг; 5) доля рынка.
Финансовое состояние		1) уровень ЧП на одного работника и темп ее изменения; 2) экономическая прибыль; 3) коэффициент платежеспособности; 4) коэффициент маневренности; 5) коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами.

Источник: собственная разработка

Таким образом, стратегическое управление в современных экономических условиях может стать основой совершенствования систем управления организацией. Одним из инструментов стратегического управления является бенчмаркинг, который к данному моменту, к сожалению, не получил достаточного теоретического и практического освещения в научных исследованиях и публикациях. Основная проблема неиспользования этого инструмента заключается в отсутствии методики бенчмаркинг-анализа. Поэтому авторами предложена методика проведения бенчмаркинга, которая охватывает основные составляющие деятельности предприятия, такие как производство, реализация и маркетинг, финансы. В качестве оценочных показателей рассматриваются наиболее информативные, с точки зрения автора, критерии эффективности и результативности производственно-хозяйственной деятельности субъектов бенчмаркинг-исследования.

Литература

1. Аренков, И.А., Багиев, Е.Г. Бенчмаркинг и маркетинговые решения [Электронный ресурс] / Энциклопедия маркетинга. – Режим доступа: <http://www.marketing.spb.ru/read/m12/5.htm>. - Дата доступа: 05.09.2009
2. Бенчмаркинг: все лучшее — себе [Электронный ресурс] / Журнал «Секрет фирмы» – Дата публикации: 01.09.2002. – Режим доступа: <http://www.management.com.ua/ct/ct032.html>. - Дата доступа: 09.09.2009
3. Вычислить, сравнить и превзойти конкурента [Электронный ресурс] / Профессиональный блог о PR, рекламе, маркетинге и смежных областях деятельности Е. Деревянко – Режим доступа: <http://www.pr-service.com.ua/library/read/57/>. - Дата доступа: 09.10.2009.
4. Проблемы адаптации предприятий легкой промышленности к условиям внешней среды / Е.В. Ванкевич [и др.]; под науч. ред. Е.В. Ванкевич. – Витебск: МОРБ; УО «ВГТУ», 2005. – 237 с.

УДК 334.012.33:338.124.4

Петрова Н.В.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Потапова Н.В.

УО «Брестский государственный технический университет, г. Брест

СИСТЕМАТИЗАЦИЯ КРИТЕРИЕВ ОЦЕНКИ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

Воздействие дестабилизационных факторов на экономику Республики Беларусь, являющаяся активным участником мирового экономического сообщества, обусловило рост числа убыточных организаций реального сектора экономики. Статистика свидетельствует о нарастании числа убыточных предприятий на 39,6 % за январь-сентябрь 2009 г.

Государство, оказывая финансовую помощь предприятиям реального сектора экономики, несет перспективную ответственность перед обществом. Ответственность за эффективное использование государственных средств переходит в ограниченную предпринимательскую ответственность. Если достигается оздоровление предприятия, то вложенные государством средства возвращаются. В случае банкротства рост государственного долга, непогашенная кредиторская задолженность, неплатежи работникам приводят к возникновению финансовой, экономической и социальной ответственности. Это приводит к трансформации предпринимательской ответственности в ретроспективную, которая переходит на будущее правительство. Для пополнения доходов бюджета правительство будет стараться переложить ответственность на налогоплательщиков, что приведет к переходу от ретроспективной ответственности к экономической (рис.1).

Данная проблема подтверждает необходимость разработки механизма повышения обоснованности принятия государственного решения о финансовой поддержке предприятий.

Для этого необходимо оценить и проанализировать экономический, социальный и экологический аспекты в совокупности.



Рисунок 1 – Трансформация государственной ответственности

При оценке целесообразности государственной финансовой поддержки предлагаем выделить следующие критерии результативности деятельности предприятия по каждому из трех факторов:

1) **прямые (непосредственные) результаты деятельности:** рентабельность основной деятельности, изношенность основных фондов, уровень убытков, убыток на 1 рабочего, обеспеченность финансовых обязательств активами, доля кредиторской задолженности перед бюджетом;

2) **социальные результаты деятельности:** количество рабочих мест, доля рабочих мест в общей численности региона, доля отчислений предприятия в ФСЗН в общей сумме поступлений в социальные фонды, доля работников, обеспечиваемых предприятием жильем, в общей численности работников, доля капитальных вложений в оздоровительные мероприятия, учреждения, доля затрат на улучшение условий труда;

3) **экологические результаты деятельности:** доля вложений инвестиций в инновации в сфере энергетики, экоресурсов, в природоохранные мероприятия, доля объема выбросов (сбросов) в общем объеме выбросов (сбросов) в регионе, доля перечисленного предприятием экологического налога в бюджет в его общей сумме, доля сумм, перечисленных предприятием за превышение лимитов по выбросам (сбросам).

Экономические факторы характеризуют экономическую целесообразность финансирования.

Оценка общественной целесообразности финансовой государственной поддержки предприятия проводится по двум направлениям:

1) оцениваются показатели социальных результатов деятельности;

2) анализируются факторы, позволяющие определить бюджетную эффективность от оказания финансовой поддержки предприятий.

Предлагаем оценивать следующие показатели:

- характеризующие последствия финансирования:

1) затраты бюджетных средств на поддержку предприятия (Зб.с.). Определяются исходя из эффективной суммы инвестиций за вычетом суммы собственных средств предприятия (полученных в результате продажи неиспользуемого имущества, возврата дебиторской задолженности, сдачи в аренду производственных мощностей и т.п.) и суммы инвестиций, привлеченных на коммерческой основе;

2) прогнозируемая сумма прироста поступления налоговых отчислений с учетом поступления накопленных обязательств (Дб);

- характеризующие последствия ликвидации:

1) затраты по выплате пособий по безработице уволенным работникам в результате ликвидации предприятия (Звып. пос.). Условно берется годовая сумма выплат;

2) затраты на создание новых рабочих мест (на основе информации центра занятости) (Зн.раб.м.);

3) сумма накопленных обязательств перед бюджетом и внебюджетными фондами.

- соотношения бюджетных затрат на поддержку предприятия и затрат на выплату пособий и трудоустройство уволенных работников:

$$K1 = \frac{Zб.с. - Д}{Zвып.пос. + Zn.раб.м.}$$

где Зб.с.сан – затраты бюджетных средств на поддержку предприятия;

Звып. пос. – затраты по выплате пособий по безработице уволенным работникам в результате ликвидации должника;

Зн.раб.м. – затраты на создание новых рабочих мест (на основе информации центра занятости);

ДБ - прогнозируемая сумма поступления налоговых отчислений с учетом накопленных обязательств.

Если $K1 < 1$ – можно говорить об экономии бюджетных средств при сохранении предприятия по сравнению с ликвидацией.

- соотношения средств, поступающих в распоряжение государственных органов от ликвидации предприятия, и затрат на выплату пособий и трудоустройство уволенных работников:

$$K2 = \frac{KЗ_{накопл}}{Zвып.пос. + Zn.раб.м.}$$

где КЗнакопл. – накопленные обязательства перед бюджетом (3 очередь обязательств при ликвидации предприятия).

Если $K2 \geq 1$ – ликвидация для государства не требует дополнительных бюджетных средств на социальную поддержку уволенных работников.

Экологический фактор предлагаем оценивать на основе выделенных критериев.

Используя предложенную систему показателей, проанализируем состояние отечественных предприятий на предмет целесообразности выделения государством средств для их поддержки (табл.1).

Таблица 1 – Оценка состояния предприятий на предмет оказания государственной поддержки

Общее количество убыточных предприятий	952	
критерии	количество	% от общего числа
изношенность основных средств	952	100,0
< 60%	203	21,3
от 60% до 80%	555	58,3
от 80% до 100%	194	20,4
рентабельность основной деятельности	952	100,0
> - 15%	386	40,5
от - 15% до - 10%	250	26,3
от - 10% до - 5%	196	20,6
< - 5%	120	12,6
уровень убытков	110	11,6
убыток на 1 рабочего		
по крупным предприятиям	98	10,3

Таблица 2 – Анализ предприятия на предмет оказания государственной поддержки

Экономический критерий	значение	Социальный критерий				Экологический критерий	значение
		Социальные результаты деятельности	значение	Показатели бюджетной эффективности	значение		
Рентабельность основной деятельности	-0,93%	Количество рабочих мест	120 чел.	Затраты бюджетных средств на поддержку предприятия Зб.с.	720 млн.руб	Доля вложений инвестиций в инновации в сфере энергетики, экоресурсов, в природоохранные мероприятия	-
Изношенность основных фондов	65%	Доля рабочих мест в общей численности региона	0,008%	Прогнозируемая сумма поступления налоговых отчислений с учетом накопленных обязательств Дб.	487,224 млн.руб.	Доля объема выбросов (сбросов) в общем объеме выбросов (сбросов) в регионе	-
Уровень убытков	24 млн. руб.	Доля отчислений предприятия в ФСЗН в общей сумме поступлений в соц. фонды	0,22%	Затраты по выплате пособий по безработице уволенным работникам в результате ликвидации предприятия Звып.пос.	59,04 млн.руб.	Доля перечисленного предприятием экол. налога в бюджет в его общей сумме	0,022%
Убыток на 1 рабочего	0,2 млн. руб.	Доля работников, обеспечиваемых предприятием жильем, в общей численности работников	70%	Затраты на создание новых рабочих мест (на основе информации центра занятости) Зн.раб.м.	264 млн.руб.	Доля сумм, перечисленных предприятием за превышение лимитов по выбросам (сбросам)	-
Обеспеченность фин. обязательств активами	71%	Доля кап. вложений в оздоровительные мероприятия, учреждения	15%	Сумма накопленных обязательств перед бюджетом и внебюджетными фондами	73,08 млн.руб		
Доля кредиторской задолженности перед бюджетом	32%	Доля труда на улучшение условий труда	10%	K1 K2	0,72 0,23		

Так, из 952 убыточных предприятий только для 10,3% целесообразно по экономическому критерию оценки оказать финансовую поддержку.

Анализируя экономический, социальный и экологический критерии в совокупности по конкретному предприятию имеем следующие результаты (табл.2).

Таким образом, данное предприятие по экономическому критерию характеризуется неудовлетворительным состоянием, по социальному критерию – социальной активностью, а по экологическому – наблюдается низкая экологическая активность. Анализируя полученные значения, можно сделать вывод о том, что финансовая поддержка со стороны государства является целесообразной. Так, значение коэффициента $K1 = 0,72$, что меньше 1, свидетельствует об экономии бюджетных средств при сохранении предприятия по сравнению с ликвидацией.

Поскольку оценка социальной и экологической целесообразности поддержки предприятия затруднена из-за недоступности информации, то в этой связи хотелось бы обратить внимание на такой феномен, как **корпоративная социальная ответственность**. В международном понимании корпоративная социальная ответственность (КСО) трактуется как добровольный вклад бизнеса в развитие общества в социальной, экономической и экологической сферах, связанный напрямую с основной деятельностью компании.

Для внедрения и развития программы КСО в Республике Беларусь необходимо обеспечить информированность руководителей компаний о возможностях КСО; совершенствование законодательной базы для реализации принципов КСО; содействие введению социальных отчетов для предприятий.

ИТАК, ПОНИМАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ КАК СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА ПОЗВОЛЯЕТ УТВЕРЖДАТЬ, ЧТО РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ ЕЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ДОЛЖНА ОЦЕНИВАТЬСЯ С ПОЗИЦИИ ИНТЕГРАЛЬНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ, ОТРАЖАЮЩЕЙ ЕЕ ЭКОНОМИЧЕСКУЮ, РЕСУРСНУЮ И СОЦИАЛЬНУЮ ЭФФЕКТИВНОСТЬ.

Литература

1. <http://www.belstat.gov.by> (Сайт Национального статистического комитета РБ).
2. Кивачук, В.С., Волчик, Т.В., Глушук, Н.В., Драган, Т.М., Сенокосова, О.В., Макарук Д.Г., Потапов С.В. Санация предприятия в условиях кризиса: Монография / Под общ. ред. В.С. Кивачука. – Брест: Издательство Брестского государственного технического университета, 2005.

УДК 330.147

Герасименко А.В.

Научный руководитель: старший преподаватель Швец М.Г.

УО «Белорусский государственный аграрный технический университет» г. Минск

ОБОСНОВАННОСТЬ ВЫБОРА ОБЪЕКТА ЛИЗИНГА КАК ПОКАЗАТЕЛЬ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Лизинг выступает как финансовая аренда имущества с возможностью дальнейшего выкупа в собственность имущества по остаточной стоимости. С использованием лизинговых схем в Беларуси обновляется до 5 % основных фондов предприятий. Это говорит о том, что в настоящее время этот инструмент еще не оценен по достоинству нашими предпринимателями: как теми, кто нуждается в приобретении объектов основных средств, так и теми, кто занимается их реализацией. При том, что износ средств производства многих предприятий близится к абсолютному. Очевидно также, что применяемый в настоящее время способ увеличения производства при практически отсутствующих инвестициях в долгосрочной перспективе не может привести к положительным результатам в развитии реального сектора экономики.

В настоящее время себестоимость продукции предприятий остается высокой, мероприятия по ее снижению приводят к увеличению суммы прибыли и уровня рентабельности. Более того, для предприятий, производящих продукцию, цены на которую жестко регламентированы законодательством, снижение себестоимости — единственная возможность сделать свое производство рентабельным и получать прибыль. Так как лизинговый платеж включается в себестоимость, то предприятие, используя все выгоды лизинговых сделок, должно уделять большее внимание выбору объекта лизинга.

Рассмотрим эффективность и целесообразность лизинговой сделки на конкретном примере. 13 августа 2006 года РУСПП «1-я Минская птицефабрика» был заключен договор лизинга №6-Ш-24/06 с ОАО «Промагролизинг», в качестве объекта лизинга выступал комбайн зерноуборочный «Лексион 520» с жаткой зерновой 6 м, продавцом выступала фирма «Штоц Агро-Сервис ГмбХ и Ко. КГ» Условия лизинговых платежей представлены в таблице 1.

В соответствии с графиком выплаты лизинговых платежей, первая выплата состоялась 25 сентября 2006 г. и составила 6951,5 евро, последняя – должна состояться 25 июля 2011 г. и составить 845,3 евро. На момент окончания договора лизинга выкупная стоимость комбайна составит 2081 евро, а всего предприятие за срок действия договора выплатит — 272417,5 евро.

Договор лизинга на комбайн «Лексион 520» был заключен РУСПП «1-я Минская птицефабрика», т.к., несмотря на его высокую стоимость и всего год гарантийного обслуживания, лизинговая компания и продавец сельскохозяйственной техники предложили самый оптимальный график лизинговых платежей для предприятия (табл. 1).

Таблица 1 – Условия договора лизинга на комбайн «Лексион 520»

Показатели	Значение
Отпускная цена производителя с НДС, евро	208 120
Отпускная цена производителя без НДС, евро	208 120
Срок действия договора лизинга (мес.)	59
Прочие расходы, %	0
Выкупная стоимость, %	1
Маржа лизинговой компании, %	1

Существует возможность приобретения в лизинг комбайна белорусского производства со схожими технологическими характеристиками КЗС-10К «Полесье» РУП "Гомельский завод сельскохозяйственного машиностроения "Гомсельмаш", где по условиям договора необходимо внести авансовый платеж, который может достигать 10-50 % от стоимости техники. Далее осуществляется выплата лизинговых платежей. Следует отметить, что на комбайн «Лексион 520» гарантийный срок на бесплатный ремонт составляет 1 год, на КЗС-10К «Полесье» – 2 года.

Предположим, что условия расчета лизингового платежа для КЗС-10К «Полесье» такие же, как и при приобретении в лизинг комбайна «Лексион 520». При расчете величины затрат на ремонт и техническое обслуживание норматив затрат был принят равным 8,5 % от стоимости техники, стоимость дизельного топлива – 1418 белорусских рублей за литр (для сельскохозяйственных предприятий в июле 2009 года), что составляет 297 евро за 1 тонну дизельного топлива [4]. С учетом гарантийного обслуживания каждой марки комбайна за срок действия договора лизинга совокупный экономический эффект составит 220 613 евро. Результаты сравнения затрат по комбайнам в денежном выражении представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Сравнение затрат по комбайнам «Лексион 520» и КЗС-10К «Полесье» за период действия договора лизинга, евро (на 16 июля 2009г.)

Показатель	КЗС-10К «Полесье»	Lexion 520	Расчет экономического эффекта (гр.3-гр.2)
1	2	3	4
1 Стоимость	79 047	208 120	129 073
2 Период договора лизинга, месяцы	59	59	–
3 Общая сумма лизинговых платежей	101 181	270 336	169 155
4 Затраты на топливо	9 050	8 615	-435
5 Затраты на ремонт и техническое обслуживание	20 157	70 760	50 603
6 Выкупная стоимость	791	2 081	1 290
ИТОГО (п.3+п.4+п.5+ п.6)	131 179	351 792	220 613

Размер лизинговых платежей уменьшает налогооблагаемую базу предприятия, так как лизинговый платеж включается в себестоимость произведенной продукции или выполненных работ. Высокая стоимость лизингового платежа может привести к увеличению себестоимости продукции, что немаловажно, так как себестоимость является основой определения цен на продукцию. Для предприятий, производящих продукцию, цены на которую жестко регламентированы законодательством, снижение себестоимости — единственная возможность сделать свое производство рентабельным и получать прибыль. В нашем случае, при выборе в качестве объекта договора лизинга КЗС-10К «Полесье», на предприятие ложится меньшая финансовая нагрузка (рис 1).

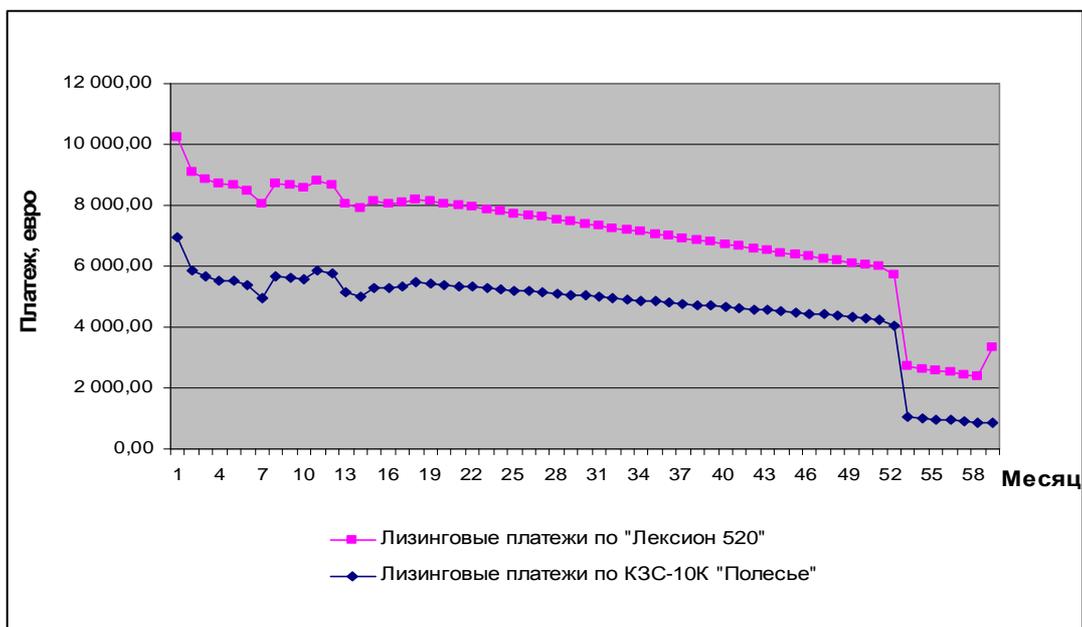


Рисунок 1 – График лизинговых платежей

Эффективность договора лизинга по комбайну «Лексион 520» можно оценить, сравнив его с комбайном белорусского производства в таком же ценовом диапазоне. Таким комбайном является КЗ-14 «Полесье», также выпускаемом на РУП "Гомельский завод сельскохозяйственного машиностроения "Гомсельмаш", его стоимость равна 198 340 евро без НДС. В таблице 3 приведены расчеты сравнения эффективности работы комбайнов.

Таблица 3 – Показатели эффективности работы комбайнов

Показатели	КЗ-14 «Полесье»	Lexion 520	
Расход времени, час.	12	12	15
Убранная площадь, га	45	36	45
Расход топлива, кг	703,44	536,28	670,5

Таким образом, комбайну «Лексион 520» требуется больше времени для уборки урожая, чем КЗ-14 «Полесье», что в условиях уборочной компании очень важно, при этом расход топлива у КЗ-14 «Полесье» только на 5 % больше, чем у комбайна «Лексион 520»; при условии одинакового отработанного времени производительность КЗ-14 «Полесье» выше на 25 %, чем у комбайна «Лексион 520».

Поэтому для РУСПП «1-я Минская птицефабрика» в качестве объекта лизинга было целесообразнее выбрать комбайн КЗС-10К «Полесье», т.к. он по своим техническим характеристикам аналогичен немецкому, или же КЗ-14 «Полесье», который превосходит «Лексион 520» по техническим характеристикам.

Таким образом, при выборе объекта лизинга лизингополучателю следует более тщательно изучать экономические и технологические показатели объекта. Также можно утверждать, что для предприятия наиболее важными являются условия договора, в частности график лизинговых платежей, а не стоимость объекта, и зачастую лизингополучатель выбирает более дорогую технику только из-за того, что при приобретении других аналогов, даже более дешевых, предприятию необходимо вносить авансовый платеж, который может составлять до 50 % стоимости объекта лизинга, что приводит к отвлечению из производства больших денежных средств на его оплату.

Литература

1. О лизинге на территории Республики Беларусь. Постановление Совета Министров Республики Беларусь, 31 декабря 1997 г. № 1769 : в ред. Постановлений Совмина от 06.07.1998 № 1042, от 13.07.2000 № 1038 // Консультант Плюс: Беларусь [Электрон. ресурс] // ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информации Респ. Беларусь. – Минск, 2000.
2. Справочник нормативов трудовых и материальных затрат для ведения сельскохозяйственного производства / Нац. акад. наук Беларуси; Институт экономики – Центр аграрной экономики, под ред. В.Г. Гусакова; сост. Я.Н. Бречко, М.Е. Сумонов. – Минск: Бел. наука, 2006. – 709с.
3. Лизинг в Республике Беларусь : отчеты Министерства статистики и анализа Республики Беларусь за период 2005-2007гг.
4. Годовые отчеты предприятия РУСПП «1-я Минская птицефабрика» за период 2005-2008гг.

УДК 336.1

Удод Т.Н.

Научный руководитель: старший преподаватель Жилкина А.А.

УО «Белорусский национальный технический университет» г. Минск

УПРАВЛЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ДОЛГОМ: ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

В современной экономике важное место занимает система международных заимствований. Денежно-кредитная политика большинства стран мира нацелена на получение внешних кредитов и займов для обеспечения стран не только дополнительными денежными ресурсами. Международные заимствования также открывают доступ к последним достижениям в научно-технической сфере и современному управленческому опыту, что делает страны более конкурентоспособными на международном рынке. К привлечению зарубежных денежных средств прибегают не только развивающиеся страны, но и страны с развитой экономикой, такие как Великобритания, Италия, Франция, Германия, Япония, США и другие. Однако история долговых кризисов показывает, что к внешним заимствованиям необходимо подходить ответственно.

Для стран с развитой экономикой государственный долг не становится непосильным бременем. Благодаря сильной и устойчивой экономике, такие страны находят необходимые средства для обслуживания и выплаты внешней задолженности. В развивающихся странах нестабильность на мировых рынках сильно отражается на их платёжеспособности. При этом, чем выше несбалансированность национальной экономики, чем больше в ней заёмных средств, тем выше темпы роста государственного долга и соответственно выплат по его обслуживанию.

Суть государственных заимствований заключается в том, что для функционирования экономики в условиях постоянного увеличения расходов государства на различные социальные и экономические преобразования недостаточно внутренних ресурсов.

В условиях экономического кризиса даже у ведущих экономик мира возникает потребность в дополнительных средствах. Проблема вызвана недостаточным спросом на производимые товары и услуги, и, следовательно, недостатком прибыли для дальнейшего поддержания экономики. Таким образом, к 2009 году такие страны, как Япония, Германия, США имеют не только большой дефицит бюджета, но и постоянно растущий государственный долг.

Таблица 1 – Внешний государственный долг за 2008 год.

Страна	Государственный долг, млрд. долларов США	На душу населения, долл.
Япония	2000	15738
США	13 770	45 375
Россия	540,5	550
Украина	100	2 165
Беларусь	12,719	1 290

Государственный долг можно определить как сумму задолженности государства по непогашенным займам, обязательствам и процентам по ним.

Валовой внешний долг представляет собой невыплаченную сумму фактических текущих и необусловленных обязательств, которая требует выплаты основного долга и/или процентов дебитором в некоторый будущий период времени и которая представляет собой обязательства резидентов страны перед нерезидентами.

Внешний долг государства возмещают несколькими способами:

- за счет золотовалютных резервов;
- за счёт денежных средств, полученных от продажи государственной собственности;
- реструктуризация (консолидация) внешнего долга, которая возможна только с согласия кредиторов. Кредиторы создают специальные организации – клубы (Парижский, Лондонский), где вырабатывают солидарную политику по отношению к странам, которые не в состоянии выполнять свои международные финансовые обязательства;

- сокращение размеров внешнего долга путем конверсии, т.е. превращения его в долгосрочные иностранные инвестиции;

- обращение к международным банкам - региональным, Всемирному банку за новыми заимствованиями. Такие банки, как правило, предоставляют льготные кредиты для преодоления кризисной ситуации, но обуславливают свои кредиты жесткими требованиями к национальной экономической политике, в частности к денежно-кредитной политике, поощрению конкуренции и приватизации, сведению до минимума дефицита государственного бюджета.

Система управления государственным внешним долгом базируется на достижении долгой устойчивости, исключая возможность возникновения кризисов ликвидности или платежеспособности. Для любого государства важным является своевременное и полное погашение взятых обязательств, так как отказ от уплаты долгов и процентов по ним отрицательно влияет на доверие кредиторов: чем лучше будет репутация страны-заёмщика, тем выше вероятность получения новых займов по более выгодным процентам.

Управление государственным долгом представляет собой непрерывный процесс, включающий 3 этапа.

На первом этапе определяются предельные размеры государственных заимствований и гарантий на очередной бюджетный год, выбираются инструменты привлечения ресурсов и повышения эффективности их использования.

На втором этапе привлекаются ресурсы на внешних или внутренних финансовых рынках путем выпуска и размещения государственных ценных бумаг, получения кредита или предоставления государственных гарантий, а затем эти средства направляются на финансирование текущих бюджетных расходов или инвестиционных проектов.

Третий этап заключается в поисках источников финансовых ресурсов для погашения и обслуживания государственного долга, снижении общих издержек, своевременном выполнении долговых обязательств.

Методы управления государственным долгом можно подразделить на административные и финансовые.

Административные методы основаны на быстром и четком выполнении отдельных распоряжений органов государственной власти и управления. Они не предусматривают оценку экономической эффективности и результатов действий по управлению государственным долгом. К административным методам можно отнести:

- налаженные политические связи со странами-кредиторами помогают снизить долговое бремя для стран-заёмщиков путём различных преобразований условий займа;

- законодательное регулирование внешних заимствований осуществляется в виде установления лимита заимствований в Бюджете и законах, регулирующих величину внешней государственной задолженности (Россия, Украина, Беларусь);

- выполнение международных соглашений по установленному ими уровню государственной задолженности (Евросоюз).

Финансовые методы состоят в выборе способов и форм обеспечения погашения государственного долга с помощью анализа финансовых показателей и нацелены на максимизацию эффекта от привлекаемых займов при минимальных издержках, связанных с их погашением и обслуживанием. Финансовые методы включают в себя:

- денежную эмиссию. Также этот метод называется инфляционным. Управление внешним долгом допускает инфляционное финансирование выплат по обязательствам государства, но исключает возможность их инфляционного обесценения;

- выбор оптимального динамического налогообложения, когда с помощью заимствований и вложений в активы государство перераспределяет регулярные налоги во времени.

- использование методов экономико-математического моделирования для минимизации рисков неоптимальных решений со стороны государства, то есть снижение влияния политических и социально-психологических факторов, влияющих на состояние внешнего долга;

- анализ абсолютных и относительных показателей состояния экономики в условиях растущей государственной задолженности; выбор оптимального размера возможных заимствований, а также предупреждение опасного состояния экономики страны.

Наиболее оптимальное сочетание административных и финансовых методов обусловлено внутренним и внешними экономическими и политическими факторами.

Рассмотрим на примере Республики Беларусь состояние внешней государственной задолженности при помощи абсолютных и относительных показателей.

Абсолютные показатели отражают объем государственной внешней задолженности в денежном выражении. Основные относительные показатели, существенно влияющие на принятие административных решений и выбор методов управления государственным долгом, включают:

- процентное соотношение суммы долга и ВВП; долю расходов на погашение и обслуживание государственного долга в общей сумме расходов бюджета;

- процентное соотношение суммы внешнего долга и объема экспорта в денежном выражении, доли расходов на погашение и обслуживание государственного внешнего долга в экспортной выручке, характеризующие уровень долгового бремени для национальной экономики;

- величину на одного жителя, характеризующую уровень дополнительной налоговой нагрузки на человека.

Перечисленные показатели приведём в таблице за период 2004-2009 год:

Таблица 2 – Показатели состояния валового внешнего государственного долга (ВВД)

Дата	Абсолютные показатели	Относительные показатели, %			
	ВВД, млн. долл	ВВД на душу населения, долл на чел.	ВВД к ВВП, %	Обслуживание ВВД к экспорту товаров и услуг, %	ВВД в экспорту товаров и услуг, %
01.01.2004	4 174,9	423,0	23,5	13,7	36,1
01.01.2005	4 935,4	503,1	21,3	11,7	31,5
01.01.2006	5 128,2	525,4	17,0	12,4	28,2
01.01.2007	6 844,1	704,6	18,5	16,6	30,8
01.01.2008	12 496,5	1 289,6	27,6	14,4	45,2
01.01.2009	15 154,1	1 567,1	25,1	17,4	40,9
Максимальное безопасное значение			55	20	100

Представленная динамика валового внешнего долга Беларуси позволяет сделать следующие выводы:

1) при постоянно увеличивающемся уровне внешних заимствований относительные показатели, характеризующие платежеспособность страны и безопасного уровня внешнего долга остаются в установленных пределах;

2) волнообразное изменение уровня относительных показателей свидетельствует о том, что государством проводится постоянная работа, направленная на стабилизацию экономики в результате отрицательного воздействия увеличивающегося государственного долга;

3) в условиях постоянного роста валового внешнего долга Беларусь, всё плотнее интегрируясь в мировое сообщество, перенимает богатый опыт развитых стран по управлению внешним государственным долгом.

УДК 336.71

Дудкина Ю.С.

Научный руководитель: д.э.н., профессор Лускатова О.В.

УО «Владимирский государственный университет» г. Владимир

ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА ВО ВЛАДИМИРСКОЙ ОБЛАСТИ

Рано или поздно, практически каждый человек сталкивается с проблемой приобретения жилья. На сегодняшний день в очереди на улучшение жилищных условий стоят более 55 тысяч жителей Владимирской области. По оценкам областного департамента строительства и архитектуры с 2004г., в области необходимо построить порядка 3,5 миллионов квадратных метров жилья. При современных ценах на рынке жилья приобрести квартиру сразу могут только обеспеченные люди. Так происходит, что весь семейный бюджет уходит на оплату съемной квартиры и перспектива приобретения собственного жилья становится все призрачнее. Здесь на помощь людям и должно прийти ипотечное кредитование.

С переходом к рыночным отношениям государство оказалось практически не способным решать жилищные проблемы населения, что, в частности, связано с общим спадом жилищного строительства. Вместе с тем начиная с 2003 г., во Владимирской области наметился устойчивый рост ввода в эксплуатацию нового жилья (рис. 1). Это связано с тем, что в 2004г. была принята «Стратегия развития строительного комплекса Владимирской области до 2010 г.», которая успешно реализовалась на территории области. В 2007г. построено новых квартир общей площадью 375,9 тыс. кв. метров, в 2008г. – 419,3 тыс. кв. метров, ежегодный рост объемов вводимого в эксплуатацию жилья составлял от 10 до 11 %. Стратегия является базисом для формирования основных направлений и программ развития строительного комплекса Владимирской области, формирования благоприятной инвестопроводящей системы в строительстве и определяет основные направления развития, в частности в сфере государственного регулирования отрасли, по налаживанию кооперационных связей, в сфере градостроительной и представительской политики, по решению проблем кадрового обеспечения строительного комплекса, развитию ипотечного жилищного кредитования.

Помимо построенных квадратных метров жилья, важным показателем динамики ввода жилья является объем незавершенного строительства. Во Владимирской области с 2002г. показатель стабильно снижается. Анализ этого показателя носит двойственный характер. С одной стороны, наличие незавершенного строительства жилых домов можно рассматривать как потенциал для развития ипотечных операций, с другой, рост незавершенного строительства свидетельствует о фактическом выбытии из ипотечного оборота значительного объема жилищного фонда.

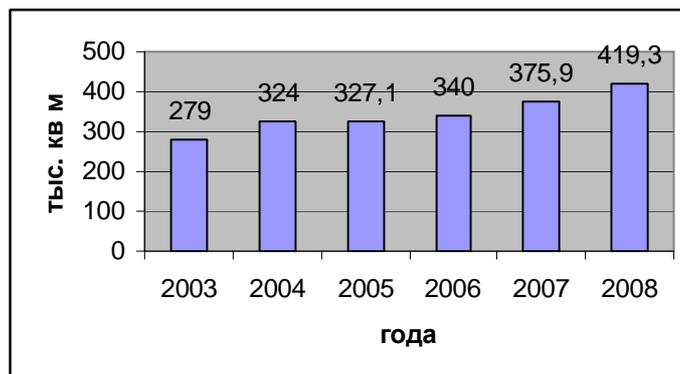


Рисунок 1 – Динамика ввода жилых домов во Владимирской области

Наметившаяся в 90-е годы тенденция по «разгосударствлению» жилищного фонда продолжается и в настоящее время. Государственный и муниципальный жилищные фонды Владимирской области за 2001-2008 г. уменьшились на 3,3 млн м², частный жилищный фонд области увеличился на 4,7 млн м². Данная ситуация положительно сказывается на решении жилищных проблем граждан, в результате происходит увеличение вторичного рынка жилья и, следовательно, растет количество потенциальных ипотечных сделок с жильем.

На протяжении 2006-2008 гг. среднедушевые доходы населения увеличились на 4148,3 руб., что само по себе положительно сказывается на покупательской способности граждан области.

Данные, отраженные на рис. 2, показывают, что относительное увеличение стоимости одного квадратного метра жилья и размера среднедушевых доходов до 2008г. происходило практически одинаково. Однако в 2008г. темп роста стоимости одного квадратного метра жилья значительно превысил рост среднедушевых доходов, что крайне отрицательно сказывается на покупательской способности граждан Владимирской области, но в 2009 г. цены на жилье упали в связи с уменьшением себестоимости жилья (снижены цены на строительные материалы). Коэффициент доступности жилья по Владимирской области на апрель-май 2009года составил 6,2года, что на 30% выше среднего показателя по России.

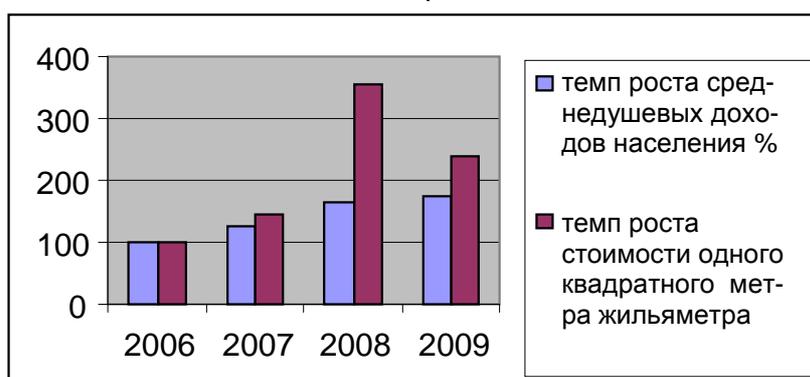


Рисунок 2 – Темпы роста стоимости одного квадратного метра жилья и среднедушевых доходов населения

Таким образом, несмотря на положительную динамику в объемах жилищного строительства, структуре жилищного фонда, на падение цен на жилье, низкие доходы населения, значительно снижают возможности граждан по улучшению жилищных условий. Коэффициент доступности жилья по Владимирской области на апрель-май 2009 года составил 6,2 года, что на 30% выше среднего показателя по России. Все это свидетельствует о том, что среднестатистический житель области без привлечения заемных средств решить жилищный вопрос не может.

Решение жилищной проблемы с помощью ипотечного жилищного кредитования возможно при использовании банковских и небанковских (кредитно-сберегательных) институтов. В настоящее время во Владимирской области функционирует банковская двухуровневая форма ипотечного жилищного кредитования. Данная форма реализуется через Владимирский ипотечный фонд – региональный оператор ОАО «Агентство ипотечного жилищного кредитования» и кредитные учреждения.

История ВИФ началась в марте 2003 года, когда городским Советом народных депутатов было принято решение о его создании. На 1 сентября 2009 года Владимирским ипотечным фондом уже выдано кредитов на сумму более 1570 млн. рублей. Договоры на улучшение жилищных условий путем ипотечного кредитования заключили 2011 семей. По вторичному рынку жилья оформлено 1816 ипотечных кредитов, люди уже проживают в этих квартирах и оформили их в собственность.

Ипотеку в Владимирской области представляют 11 ипотечных банков, предлагающие заемщикам 40 ипотечных программ для приобретения жилья в кредит на первичном и вторичном рынках недвижимости. К ним относятся Сбербанк, ВТБ 24, Уралсиб, Росбанк, Еврофинанс, Россельхозбанк и другие.

Ипотека во Владимире в 2004-2008 гг. дала возможность тысячам людей приобрести квартиры или улучшить свои жилищные условия, при этом доступность ипотечных программ сыграла злую шутку с рынком недвижимости в городе: цены резко пошли вверх. Это было связано в первую очередь с вялым строительством нового жилого фонда при резком скачке спроса, вызванном тогдашней популярностью ипотеки во Владимире.

Финансовый кризис сказался на рынке ипотеки в первую очередь повышением процентных ставок по ипотечным кредитам, а также приостановкой некоторыми участниками ипотечного кредитования на определенное или неопределенное время. К примеру, Сбербанк поднял ставки по ипотечным кредитам до 13,5 — 15,5%.

Сегодня получить ипотечный кредит почти невозможно. Это обусловлено ростом требований к заемщикам. В 1 полугодии 2009 года чтобы взять ипотеку во Владимирской области, необходимо было иметь не менее 30% от суммы покупки плюс расходы на оформление, в 2008 году надо было иметь 10%.

Многие заемщики столкнулись с проблемой уменьшения доходов или полной их потерей, пострадали заемщики, которые брали кредит в иностранной валюте с фиксированной ставкой или с плавающей ставкой в рублях: сумма ежемесячных платежей выросла почти в два раза. В таких ситуациях следует обратиться в банк-кредитор. Сегодня крупные банки разрабатывают для своих ипотечных клиентов программы перехода на рублевую ипотеку, на фиксированную ставку. Государство предпринимает реальные шаги для помощи ипотечным заемщикам, попавшим в сложную финансовую ситуацию. Федеральное Агентство по ипотечному кредитованию направит во Владимирскую область по условиям заключенного с администрацией области соглашения, 135 млн рублей, еще 25 млн рублей на те же цели выделит областной бюджет.

В 2008 году в рамках областной целевой программы «Развитие и поддержка ипотечного жилищного кредитования во Владимирской области на 2006-2010 годы» ВИФ и уполномоченными банками выдано 367 ипотечных жилищных кредитов на сумму 355 млн.руб. Объем жилья составил 14,8 тыс.кв.м. В целом объем ипотечного кредитования во Владимирской области возрос за 2008г. по сравнению с 2007г. на 12 % до 1,8 млрд. руб. В 1 полугодии 2009 года объемы выдаваемой ипотеки снизились более чем в 9 раз.

Средний срок кредитования, по данным Владимирского ипотечного фонда, составляет около 16 лет.

Одним из направлений жилищной программы в условиях кризиса является оказание содействия в получении жилья обманутым соинвесторам, зарегистрированным на 10 марта 2008 года - 247 человек по 16 строительным объектам в городах Александров, Владимир, Ковров, Покров, Муром и Гороховец.

При активизации ипотечного жилищного кредитования в регионе возникает мультипликативный эффект, заключающийся в создании дополнительной стоимости в смежных со строительством отраслях и увеличении налогооблагаемой базы. Он оказывает непосредственное влияние на развитие регионов. На предприятиях Владимирской области производятся кирпич, сборный железобетон, нерудные материалы, мягкие кровельные материалы, сто-

лярные изделия (оконные и дверные блоки). Рост объемов их производства, безусловно, положительно скажется на экономике области. Это связано в первую очередь с увеличением налогооблагаемой базы по налогу на прибыль, налогу на имущество организаций, налогу на добавленную стоимость, единому социальному налогу и др.

Ипотечное жилищное кредитование – это ссужение больших денежных ресурсов, которые необходимо длительное время отдавать. Поскольку жилье – одно из необходимых условий существования и первичная потребность любого человека, то он все свои свободные денежные средства направляет на накопление и дальнейшее погашение ипотечного кредита. В результате происходит сокращение потребительских расходов и, следовательно, сокращение инфляции. По расчетам экспертов, рост инвестирования в жилищное строительство также может увеличить ежегодный темп роста промышленного производства за счет действия того же мультипликатора на 3-3,5%.

УДК 336.71

Сегеневич В.А.

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

УО «Белорусский национальный технический университет» г. Минск

ВЛИЯНИЕ КРИЗИСНЫХ ЯВЛЕНИЙ НА ФОРМИРОВАНИЕ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Начиная с четвертого квартала 2008 года, экономика Беларуси работает в условиях мирового финансово-экономического кризиса. В достижении целей денежно-кредитной политики также возникли определенные трудности, обусловленные кризисными явлениями на мировых финансовых рынках, спровоцированными проблемами в экономике США. Это отрицательно отразилось на экспорте республики и повлекло за собой снижение поступающей валютной выручки.

Главной задачей денежно-кредитной политики в 2009 году являлось создание условий для устойчивого экономического роста и выполнения прогнозных показателей социально-экономического развития посредством реализации монетарных целей и задач инструментами денежно-кредитного и валютного регулирования.

Вызовы, с которыми непосредственно столкнулся банковский сектор Беларуси, тесно связаны с напряженностью финансового состояния предприятий реального сектора, вызванной сокращением экспортной выручки, а также с некоторым ростом девальвационных и инфляционных ожиданий со стороны населения. Определенное влияние на ситуацию в банковском секторе оказало и сужение рынков зарубежных заимствований, повлекшее их соответствующее удорожание. В условиях сохранения достаточно высокого спроса предприятий и населения на кредиты наиболее очевидным следствием этих процессов для банков нашей страны стал недостаток банковской ликвидности, проявившийся в октябре - декабре 2008 года.

Для стабилизации ситуации был принят ряд мер. Банковскому сектору оказана дополнительная ресурсная поддержка со стороны государства в лице правительства и Национального банка. Так, Национальным банком внедрен механизм исключительного беззалогового кредитования банков. Снижены нормативы обязательного резервирования от привлеченных средств, что позволило вернуть банкам значительную часть обязательных резервов, в сумме около 500 млрд. рублей.

В уставные фонды банков с преобладающей долей государственной собственности государством внесены средства, которые увеличили банковский капитал.

Особое значение имели меры по повышению финансовой устойчивости белорусских банков и, соответственно, укреплению доверия к банковскому сектору страны. Значительную роль в этом плане сыграло принятие Декрета Президента Республики Беларусь от 4 ноября 2008 года №22 «О гарантиях сохранности денежных средств физических лиц, размещенных на счетах и (или) в банковские вклады (депозиты)». В соответствии с ним государство гарантировало полную сохранность денежных средств физических лиц в белорусских рублях и иностранной валюте, размещенных на счетах и во вклады в банках Беларуси, и возмещение 100 % суммы этих средств. Кроме того, данный Декрет и Закон от 8 июля 2008 г. № 369-З «О гарантированном возмещении банковских вкладов (депозитов) физических лиц» существенно укрепил финансовый потенциал государственного учреждения «Агентство по гарантированному возмещению банковских вкладов (депозитов) физических лиц».

С 1 января 2009 года увеличены требования к минимальному размеру нормативного капитала для действующих банков, имеющих право на осуществление банковских операций по привлечению денежных средств физических лиц во вклады (депозиты), с 10 млн. до 25 млн. евро в эквиваленте.

В условиях ускорения инфляционных процессов в целях повышения доходности сбережений в белорусских рублях и дальнейшего стимулирования роста вкладов населения и организаций в банках Национальный банк постепенно повысил ставку рефинансирования до 14 процентов годовых. Также Национальный банк принял решение не устанавливать лимиты по кредиту овернайт, начиная с IV квартала 2009 года.

Усиливая направленность денежно-кредитной политики на сдерживание инфляции и стабилизацию платежного баланса страны, в этом году Национальный банк в соответствии с программой, поддержанной Международным валютным фондом, существенно ограничивает объемы рефинансирования банков. В этих условиях потенциал поддержки, которую окажет банковский сектор экономике, будет во многом зависеть от эффективной работы банков по привлечению средств населения и привлечению ресурсов из-за рубежа. Например, с 20 марта 2009 года Беларусь вместе с пятью постсоветскими странами – Азербайджан, Армения, Грузия, Молдова и Украина была принята в программу ЕС «Восточное партнерство». В настоящий момент власти выразили в устной форме заинтересованность в новой программе «Stand by», которая бы начала свою реализацию после того, как закончится действующая (рассчитанная до апреля 2010 года). После утверждения новая программа, предположительно, будет рассчитана на 1-2 года.

За последнее время Беларусь получила по программе МВФ почти 2,23 млрд. долларов. Это не доллар или евро в чистом виде, а так называемые SDR, или валюта фонда. SDR на данный момент являются искусственными резервными и платежными средствами, эмитируемыми МВФ. SDR имеют только безналичную форму в виде записей на банковских счетах, банкноты пока не выпускались. При этом SDR не являются ни валютой, ни долговым обязательством, имеют ограниченную сферу применения и используются в основном для регулирования сальдо платежных балансов, пополнения резервов, расчетов по кредитам фонда.

Одна из главных задач банковского сектора Беларуси – построение эффективной системы функционирования коммерческих банков. Сущность категории «кредитная политика» заключается в реализации системы показателей банка, соблюдение которых позволяет достичь положительных финансовых результатов. Сложные экономические условия вызвали необходимость изменения курса кредитной политики коммерческих банков с либерального на консервативный, обусловленного низкой ликвидностью банков, кризисом доверия, низкой доступностью кредитов, их повышенной стоимостью из-за возросших рисков, снижение спроса заемщиков, повышенным колебанием курсов валют.

Переориентация кредитной политики с либеральной на консервативную вызвала необходимость изменения условий применения ряда инструментов: возможность кредитования без поручителей только для клиентов с положительной кредитной историей, ужесточение оценки платежеспособности заемщиков, внедрение кредитных карт, оплаты кредитов через банкоматы и терминалы. Это должно способствовать снижению объемов просроченной задолженности, как одного из основных показателей деятельности коммерческих банков.

Оценивая эффективность принятых мер, можно утверждать, что они достигли основной цели – обеспечили устойчивость работы банковского сектора и экономики страны в целом. Ситуация в банковском секторе стабильна, характеристики безопасности его функционирования и показатели качества активов остаются в пределах установленных параметров. Обеспечивается безопасное устойчивое функционирование национальной платежной системы. Сохраняющиеся трудности не носят критического характера, банковский сектор Республики Беларусь обладает достаточным потенциалом для их преодоления во взаимодействии с реальным сектором экономики. Например, 13 июля 2009 года рейтинговое агентство «Кредит-Рейтинг» впервые присвоило Республике Беларусь долгосрочный кредитный рейтинг по национальной шкале на уровне *buAA*, в соответствии с которым заемщик или отдельный долговой инструмент характеризуется очень высокой кредитоспособностью по сравнению с другими белорусскими заемщиками или долговыми инструментами.

Системному и долгосрочному планированию кредитной политики будет способствовать улучшение управления кредитными рисками коммерческих банков, учет таких основополагающих факторов, как надежность кредитоспособности заемщика, зависимость от внешних источников, качество ресурсной базы, источников формирования прибыли, коэффициента доходности, наличия системы управления рисками, а также возможность оперативного и своевременного отслеживания неблагоприятных тенденций в процессе кредитования, для чего необходимо создание полного общегосударственного реестра кредитных историй, формирование единого методологического подхода к разработке концепции определения кредитоспособности заемщика.

УДК 336

Дворяникова Ю.М.

Научный руководитель: ассистент Лапицкая Л.В.

УО «Гомельский государственный технический университет им. П.О. Сухого» г. Гомель

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ КАК НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОЙ СРЕДЫ ЭКОНОМИКИ

Процесс формирования рыночной экономики в последние десятилетия заметно изменил экономическую реальность на пространстве СНГ. С некоторыми допущениями можно сказать, что за период с начала 90-х годов были образованы новые экономические и политические институты, сформулированы другие правила экономической деятельности, задан иной вектор развития. Любые изменения в обществе, экономике, жизненном укладе требуют перемен в нас самих. Нам надо овладеть новыми знаниями и учиться пользоваться ими на практике. Важная часть этого знания — постижение науки и искусства управления.

Одним из наиболее значимых внешних факторов является внедрение новых информационных технологий в сферу организации и управления современным предприятием.

Основой организации финансов предприятия является наличие финансовых ресурсов, в размерах, необходимых для осуществления организации хозяйственной и коммерческой деятельности предприятия. И очень важно уметь управлять этими финансами.

Под управлением вообще понимается целенаправленное воздействие на объект управления с целью его перевода в новое состояние или поддержания в установившемся режиме.

Возможны два механизма воздействия: стихийный и сознательный. В первом случае управляющее воздействие формируется как усредненный результат различных, нередко противодействующих друг другу сил. Такое воздействие происходит без вмешательства людей, а если человек и пытается повлиять на объект управления, то безуспешно. Например, люди пока не научились регулировать погоду в своих интересах, и природа нередко преподносит нежелательные, а порой и катастрофические сюрпризы. В социально-экономических системах к этому механизму управления относят рыночные отношения. Сознательные факторы управления воздействуют на объекты управления целенаправленно.

В зависимости от преследуемой цели управление подразделяется на оперативное, тактическое и стратегическое.

Элементы стратегического управления использовались в практической деятельности человечества с незапамятных времен, по всей видимости, с тех пор, когда люди начали объединяться в организации для достижения очень понятных и жизненно необходимых целей.

Очевидно, что теоретические положения стратегического управления как дисциплины практической имеют ценность только в том случае, если они могут быть реализованы на практике и известны методы их реализации.

Со временем мотивы объединения людей в организации изменялись. Изменялись также стратегические цели, технологии, ресурсы и используемые системы управления, т.е. стратегии организаций.

Стратегический анализ выражается в процедуре поиска и отбора стратегических альтернатив. Согласно сложившимся представлениям, стратегический анализ имеет целью нахождение в каждом процессе наиболее устойчивых закономерностей и тенденций, способных играть решающую роль в будущем, и прогнозирование на их основе показателей производственно-хозяйственной деятельности. Важнейшими задачами стратегического анализа являются обоснование стратегических планов, оценка ожидаемого их выполнения, а также предоставление информации для принятия стратегических управленческих решений.

Стратегический анализ может быть как частным, тематическим (какой-либо одной стороны деятельности или одного процесса), так и комплексным, охватывающим все важнейшие аспекты того или иного вида деятельности.

Основным средством стратегического анализа является экономико-математическое моделирование. Процесс моделирования можно условно подразделить на три этапа:

- анализ теоретических закономерностей, свойственных изучаемому явлению или процессу, и эмпирических данных о его структуре и особенностях с последующим построением моделей;
- определение методов, с помощью которых можно решить задачу;
- анализ полученных результатов.

С целью определения оптимальной системы управления предприятием в существующих условиях внешнего окружения проводится оценка степени нестабильности внешней среды.

Внешнее окружение предприятия представляет собой совокупность всех внешних по отношению к предприятию явлений, которые потенциально или фактически воздействуют на него. Для предприятия данное воздействие предстаёт в виде разнообразных сил, которые воздействуют на протекание процессов преобразования ресурсов внутри предприятия и взаимодействия предприятия со своим внешним окружением. Следовательно, оценка воздействия внешнего окружения на предприятие предполагает оценку величины сил, воздействующих со стороны него на предприятие.

Однако непосредственное измерение величины данных сил невозможно вследствие их сложной системной природы. Поэтому вводят допущение о том, что величина силы воздействия внешнего окружения на предприятие определяется качественной сущностью внешнего окружения. Следовательно, оценка воздействия внешнего окружения на предприятие может быть сведена к оценке его существенных качественных характеристик.

Любая работа над стратегией начинается со всестороннего изучения рыночной ситуации, в которой действует компания, и оценки типов возможностей и угроз, с которыми она может столкнуться. Отправной точкой для подобного обзора может послужить SWOT-анализ. Этот метод анализа получил свое название от английских терминов Strengths (Силы), Weaknesses (Слабости), Opportunities (Возможности) и Threats (Угрозы). Такой анализ проводится путем сравнения главных показателей деятельности данной фирмы с конкурентами, присутствующими на этом же целевом рынке. Процедуру сравнения аналогичных основополагающих показателей у конкурирующих между собой фирм на Западе принято именовать термином бенчмаркинг (benchmarking). Сопоставление основных показателей экономической эффективности дает возможность выявить уязвимые и наиболее сильные стороны в деятельности фирмы в сравнении с конкурентами и мировыми лидерами в аналогичной области бизнеса. Это позволяет найти незанятые рыночные ниши, определить вероятных партнеров по производственно-технической кооперации и рассчитать преимущества от возможного слияния с другими фирмами.

Таким образом, SWOT-анализ позволяет выявить и структурировать сильные и слабые стороны фирмы, а также потенциальные возможности и угрозы. Достигается это за счет того, что менеджеры должны сравнивать внутренние силы и слабости своей компании с возможностями, которые дает им рынок. Исходя из качества соответствия, они делают вывод о том, в каком направлении организация должна развивать свой бизнес, и в конечном счете определяют распределение ресурсов.

SWOT-анализ является промежуточным звеном между формулированием миссии компании и определением конкретных стратегических целей и задач. Конкретизация целей и задач невозможна без получения ясной оценки потенциала предприятия и ситуации на рынке. Методология SWOT-анализа предполагает оценку сильных и слабых сторон в деятельности фирмы, потенциальных внешних угроз и благоприятных возможностей в баллах относительно среднеотраслевых показателей или по отношению к показателям стратегически важных конкурентов.

SWOT-анализ призван обнаружить, определить и отобрать основные приоритеты, проблемы и возможности, исходящие из внешней среды, в пределах которой функционирует компания, а также непосредственно связанные с развитием компании и ее внутренней жизнью. Для проведения SWOT-анализа формируется специальная таблица размерностью два столбца на две клетки. В нее записывают преимущества компании, которые она должна развивать и использовать на рынке, и ее слабые стороны, которые следует ликвидировать либо превратить в преимущества. В нижней строке таблицы указывают шансы, предоставляемые рынком, а также возможности, а порой и угрозы, которые связаны с изменением положения текущих дел на рынке.

Применение SWOT-анализа позволяет систематизировать всю имеющуюся информацию и увидеть ясную картину «поля боя». При этом анализ можно осуществлять как для организации в целом, так и для отдельных подразделений, товарной линии или конкретного продукта, т.е. для любых областей, например, для услуг или для сравнения с конкурентами.

Основной вывод работы заключается в том, что финансы являются важнейшим элементом управления современным предприятием. Использование финансовых «технологий» способствует повышению эффективности, снижению рисков и в конечном итоге увеличивает богатство акционеров. Игнорирование этой составляющей чревато падением эффективности или даже банкротством.

Литература

1. Экономист. – №3. – 2008. – С. 64–72.
2. Маркетинг и маркетинговые исследования. – №4. – 2008. – С. 326–336.
3. Проблемы теории и практики управления. – №2. – 2008. – С. 8–22.
4. Стратегическое планирование. – №2. – 2008. – С. 19–27.
5. Стратегическое планирование. – №1. – 2008. – С.55–59.
6. Международный журнал. Проблемы теории и практики управления. – №5. – 2004 – С. 112–118.
7. Менеджмент в России и за рубежом. – №5. – 2003. – С. 26–37.

УДК 330.147

Петровская Ю.В.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Дроздович Л.И.

УО «Белорусский национальный технический университет» г. Минск

ВЕНЧУРНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Венчурное финансирование инновационных проектов, связанных с большим риском, является наиболее эффективной и все более распространенной в настоящее время формой интенсификации инновационной деятельности в условиях рыночной экономики. Венчурный капитал как альтернативный источник финансирования частного инновационного бизнеса зародился в США в середине 1950-х годов, а затем распространился и в Европе.

Венчурная деятельность направлена на временное объединение капиталов нескольких юридических и (или) физических лиц для создания небольших, но весьма мобильных и эффективных предприятий по доводке и коммерческой реализации отдельных инновационных проектов. После успешного завершения таких проектов эти предприятия либо поглощаются более крупными фирмами, либо путем продажи лицензий на разработанные инновационные продукты укрепляют свои финансовые позиции и на этой основе разворачивают предпринимательскую деятельность по созданию собственного производства. Сущность венчурной деятельности в инновационной сфере заключается в риске привлечения частного капитала к взаимодействию с предпринимателями, имеющими организационный и интеллектуальный потенциал, с целью возможного получения прибыли от реализации инновационных идей и их дальнейшей коммерциализации без каких-либо гарантий на успех. Поэтому венчурный капитал чаще всего направляется в отрасли наукоемкой продукции, на которую уже есть или формируется высокий спрос, приносящий наибольшую прибыль.

Практика показывает, что 20 % начатых проектов убыточны, 60% - окупаются и только 1 – 2 из каждых 10 начатых проектов дают действительно значительные результаты, ради которых и существует венчурный бизнес. Благодаря таким успешно реализованным проектам, обеспечивается в среднем высокая норма прибыли инвесторов. В целях снижения риска инвесторы венчурного капитала иногда идут на совместное финансирование каких-то крупных и перспективных предпринимательских или инновационных проектов.

Традиционными источниками формирования венчурных инвестиционных фондов являются свободные капиталы частных инвесторов, инвестиционные институты, страховые компании, различные правительственные агентства и международные организации. В разных странах отличия в структуре источников венчурного капитала являются следствием особенностей законодательства и укоренившимися в финансовой сфере нормами. В США – это прежде всего пенсионные фонды, они стали самым стабильным источником рискованного капитала в США. Среди источников венчурного капитала важное место занимают промышленные и торговые корпорации, страховые компании и различные фонды. Также немалая доля средств в американские венчурные фонды поступает от зарубежных инвесторов (ежегодно 15 – 25 %). Особую роль в венчурном бизнесе США играют физические лица, обладающие свободным капиталом.

В странах Западной Европы список участников венчурных фондов дополняют государственные учреждения, коммерческие и клиринговые банки, университеты и прочие источники. Характерной особенностью стран Западной Европы по сравнению с США является более высокий удельный вес банковских структур в формировании венчурного капитала. Например, в Германии на долю банков приходится более половины всего работающего в стране рискованного капитала.

В России абсолютное большинство венчурных фондов, действующих в настоящее время, являются финансовыми институтами с полным или частичным иностранным капиталом. Прежде всего, это региональные венчурные фонды и фонды прямого инвестирования малых предприятий. Несколько венчурных фондов образовано за счет средств правительств иностранных государств. Другие венчурные фонды сформированы иностранными негосударственными

корпорациями и частными инвесторами. Деятельность некоторых венчурных фондов имеет свою специфику: часть средств они вкладывают в обычные, а не рискованные инновационные проекты; часть фондов создана для продвижения иностранных товаров на российский рынок; некоторые фонды созданы для заимствования российских технологий.

Несмотря на наличие в Республике Беларусь достаточного научно-технологического потенциала, который создает хорошие предпосылки для развития венчурного предпринимательства и формирования венчурной индустрии, национальная венчурная система едва ли находится даже в зачаточном состоянии. Отсутствует нормативно-правовая база деятельности венчурных предприятий и институтов, а также соответствующая инфраструктура. В этом отношении Республика Беларусь значительно отстала от других стран. Основные причины неразвитости венчурного предпринимательства в Республике Беларусь следующие:

- отсутствие экономических стимулов для привлечения прямых инвестиций в предприятия высокотехнологического сектора;
- недостаточная государственная поддержка венчурного предпринимательства;
- правовые пробелы (отсутствие законодательства, регулирующего деятельность венчурных предприятий, фондов, институтов, инфраструктуры);
- недостаточное количество квалифицированных кадров, необходимых для управления венчурными предприятиями, фондами и иными венчурными институтами, низкий уровень инвестиционной и инновационной культуры предпринимателей;
- не стимулирующая создание венчурных предприятий и институтов налоговая среда;
- неразвитость инфраструктуры, обеспечивающей появление в научно-технической сфере Республики Беларусь новых и развитие существующих малых быстрорастущих высокотехнологических предприятий, способных стать привлекательными объектами для прямого (венчурного) инвестирования;
- неразвитость фондового рынка, являющегося важнейшим инструментом свободного выхода венчурных фондов из проинвестированных предприятий, и в силу этого низкая ликвидность венчурных инвестиций;
- низкая капитализация страхового и банковского сектора.

На начальном этапе ключевым механизмом привлечения частного капитала в отечественную венчурную индустрию является создание венчурных фондов с прямым долевым государственным участием, то есть деление в венчурных фондах должно происходить – 40 % частного капитала и 60 % средств государственных структур. Государственные средства, инвестируемые в венчурные фонды, будут снижать риски частных инвесторов, входящих в эти фонды, играть роль катализатора и агитатора в привлечении частных средств в венчурную индустрию страны. Благодаря подобному делению, инвестор поймет, что эти 60 % являются гарантией его капиталовложений, потому что его собственные вложения меньше вложений государственных органов. Такая форма государственного содействия на начальной стадии становления венчурной индустрии показала свою эффективность практически во всех странах.

Венчурный капитал является одним из эффективных источников финансирования инновационной деятельности, и поэтому создание национальной инновационной структуры становится важнейшей составляющей научно-технического и экономического развития Республики Беларусь.

УДК 339.9

Дулуб А.Ю.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Кивачук В.С.

УО «Брестский государственный технический университет» г. Брест

ИНТЕГРАЦИЯ И ТАМОЖЕННЫЙ СОЮЗ: ВЫГОДЫ И ПОТЕРИ

Актуальность

Об этой структуре политики России, Беларуси и Казахстана говорят уже с 1995 года. Таможенные союзы создаются для объединения государств примерно с одинаковым уровнем развития экономик против стран, которые имеют перед ними преимущества на международных товарных рынках. Например, Китай производит дешевые товары. Если дать китайским производителям полную свободу по продаже своих товаров на белорусском рынке, то наша легкая промышленность разорится. Поэтому страны, опасаящиеся конкурентов, объединяются в единый таможенный союз и защищают своих производителей таможенными пошлинами, транспортными тарифами, а также помогают им денежными субсидиями. Такая структура уже имела место быть на территории России, Беларуси и Казахстана – это СССР, когда по территории всех союзных государств беспрепятственно ходили произведенные в них товары. Таким образом, мы постепенно возвращаемся к тому, что уже когда-то было.

Сейчас чиновники трех государств обещают, что таможенный союз заработает уже через полгода, в 2010 году. Согласно договоренностям, с 1 января 2010 года вступит в силу единый таможенный тариф. Сам Таможенный союз будет запущен со вступлением в силу Таможенного кодекса Таможенного союза. Это произойдет 1 июля 2010 года. Тогда же будет снят таможенный контроль на российско-белорусской границе, а через год - на российско-казахстанской.

Правда, это не значит, что с 1 января пошлины в трех странах станут одинаковыми. По словам российского вице-премьера Игоря Шувалова, для особо чувствительных групп товаров на три года будет введен переходный период. То есть растаможивать их будут по старым тарифам. Только вот какие товары окажутся в этом списке, пока не известно.

Кроме того, остается нерешенным ряд вопросов:

1) организация взимания акцизов и НДС при импорте из третьих стран в страны-участницы Таможенного союза (кто их должен взимать — то ли хозяева территории, по которой провезли товар, то ли власти государств, откуда его вывезли или куда ввезли?);

2) способ зачисления таможенных пошлин: в единый бюджет ЕврАзЭС; на единый счет Таможенного союза с дальнейшим распределением по доле ВВП или импорта; в национальные бюджеты;

3) отмена экспортных пошлин на нефть, которые применяет Россия;

4) единое ценообразование на природный газ и другие энергоресурсы на территории Таможенного союза;

5) урегулирование отдельных вопросов законодательства стран — членов Таможенного союза. Много разногласий даже в понятийном аппарате. У одних международный договор автоматически становится внутренним, у других существует приоритет национальных правовых норм перед международными.

Остается до конца непонятным: выиграет или проиграет Беларусь от вступления в Таможенный союз.

Научная гипотеза

Таможенный союз России, Беларуси и Казахстана является экономическим и политическим инструментом основного участника союза по усилению связи участников с экономикой и политикой России. Сопутствующей его целью является ограничение действий участников по самостоятельному вхождению в международные объединения и союзы.

Основная часть.

Товары, произведенные в Беларуси, Казахстане и России будут беспрепятственно «ходить» по территории «тройки». Это касается и импорта. Они облагаются пошлиной только раз — при ввозе в одну из стран союза. Собранные деньги должны по справедливости быть разделены между участниками объединения.

Именно на стадии Таможенного союза появляются наднациональные органы. Поскольку три страны будут торговать с внешним миром по единым правилам, они должны кем-то устанавливаться. Этим органом станет союзная комиссия, которая определит единый таможенный тариф.

Решения Комиссии по таможенно-тарифному регулированию будут обязательными для всех участников Таможенного союза. Большинство голосов в ней будет обладать российская делегация, однако предусмотрен ряд «чувствительных» вопросов, решения по которым будут приниматься строго консенсусом. То есть при согласии всех сторон.

Россия, Беларусь и Казахстан будут самостоятельно проводить антидемпинговые расследования. Для защиты своих производителей каждое государство сможет начислять дополнительные платежи к импортной ставке единого таможенного тарифа на определенный вид товара.

Если оставить в стороне все слова об эпохальности создания Таможенного союза и сосредоточиться только на конкретике, то получится:

• на 3 страны приходится 90 миллиардов баррелей запасов нефти, 12 % мирового производства пшеницы, 2 триллиона долларов ВВП;

• совокупный ВВП России, Беларуси и Казахстана составляет 2 триллиона долларов, а совокупный товарооборот трех стран - 900 миллиардов долларов;

• создание Таможенного союза принесет России до 400 миллиардов долларов прибыли, а Беларуси и Казахстану - более 16 миллиардов;

• к 2015 году ВВП трех стран получит дополнительную прибавку в 15 %. Таков экспертный прогноз эффекта от устранения таможенных границ между государствами и их торговли с миром на одинаковых условиях.

Однако, несмотря на всю красоту данных цифр, любой предмет имеет свои преимущества и недостатки. Рассмотрим выгоды и потери от вступления Республики Беларусь в Таможенный союз.

Выгоды:

Что произойдет	Что это даст белорусам
Производители смогут продавать свои товары на рынках трех стран без всяких ограничений	Наши заводы и фабрики получают возможность продавать больше своих тракторов, самосвалов, мяса, молока, сыров и так далее. Это поможет разгрузить склады и привлечет больше средств в бюджет.
Усилится конкуренция между предприятиями трех стран	Чтобы продать свои товары, многим придется снизить цены, ведь на рынок придет много новых игроков.
Пошлины на некоторые товары могут понизиться	То есть завозить их станет дешевле и покупатели в итоге тоже станут платить меньше. Коснуться это может, например, апельсинов-бананов-ананасов (если мы снизим пошлины до уровня России) или лекарств, бытовой техники и растительного масла (если все союзники договорятся ввести нулевую пошлину, как в Казахстане). Действительно, из-за Таможенного союза могут подешеветь некоторые товары. Например, цены на холодильники, телевизоры, компьютеры, одежду в России ниже, в том числе и из-за ввозных пошлин. А у нас, например, на те же овощи в сезон вводят запретительные пошлины. Например, одна и та же стиральная машина стоит в Москве 480 долларов, а у нас - минимум 610. А килограмм бананов при снижении пошлин может стать почти в два раза дешевле! А ведь как раз в середине ноября Беларусь существенно повысила пошлины на некоторые продукты (овощи, картошка, сыр, макароны и так далее).
Отмена таможенного контроля на российско-белорусской и российско-казахской границах сократит время простоев автоперевозчиков на границе с Россией и Казахстаном	Товарооборот между Европой и Юго-Восточной Азией составляет 750 млрд. USD. С помощью Таможенного союза наша страна может более эффективно присоединиться к обслуживанию этого гигантского товарного потока. По морю контейнер с грузом доставляется из Китая в Европу за 45 суток, что обходится владельцу в 5 тыс. USD, а белорусские автоперевозчики способны доставить товар за две недели и вдвое дешевле. Особенно если не будут простаивать на границе с Россией и Казахстаном. Кроме того, для отечественной экономики открывается огромный азиатский рынок сбыта. Соглашение по выравниванию железнодорожных тарифов позволит увеличить товарооборот и грузооборот между странами на 30 %.
Газ Беларуси будет поставляться по тем же ценам, что внутри России	Будут снижены тарифы ЖКХ. Будет дешевле газ – подешевеют коммунальные услуги. Возможно также снижение цен на нефть, в результате чего бензин стал бы дешевле.

Потери:

Что произойдет	Что это даст белорусам
Пошлины на некоторые товары могут повыситься	В этом случае платить за какие-то вещи мы станем больше. Для Беларуси самая чувствительная позиция – легковые автомобили. Дело в том, что союзники (особенно Россия) активно развивают свой автопром. Пошлины на заграничные авто у них гораздо выше, чем в Беларуси. Эксперты автомобильного рынка уверены, что даже таможенный союз не заставит Россию пойти на снижение пошлин до уровня Беларуси. С началом действия новых размеров таможенных пошлин ставки пошлин в некоторых случаях вырастут в 10 раз. Так, например, стоимость растаможки автомобиля 2003 года с дизельным двигателем объемом 2 л сейчас составляет 800 евро, а по новым ставкам составит 8 тыс. евро (в 10 раз больше). (Таблица 1) Стоимость растаможки новых автомобилей увеличится не так значительно. Например, стоимость растаможки юридическим лицом нового автомобиля с дизельным двигателем объемом 1,9 л в этом году составила бы 1330 евро, а с 1 января 2010 г - 3610 евро (в 2,7 раза больше). Для физических лиц в рамках Таможенного союза пока не определены новые правила ввоза товаров, они будут вырабатываться до 1 июля 2010 г. Это означает, что физлица смогут ввозить на таможенную территорию Беларуси автомобили по старым ставкам до 1 июля 2010 г.
Не будет никаких преград для движения товаров между странами	Из-за этого у нас может появиться не только широкий ассортимент товаров на прилавках, но и огромное количество «серого» импорта. Когда все барьеры исчезнут, в Беларусь хлынет поток дешевых, но не всегда качественных товаров, которые попадают к соседям нелегальными путями.

<p>Предприятия трех стран будут работать в условиях жесткой конкуренции</p>	<p>Белорусские заводы, которые еще не прошли такую модернизацию, как будущие партнеры по союзу, могут не выдержать конкуренции. В Россию давно идут инвестиции, немалая часть которых — на проекты, идентичные белорусским. Издержки в малом и среднем бизнесе там гораздо ниже, чем в Беларуси. Открытые таможенные границы — это заведомый проигрыш в конкуренции многих отечественных производств. Сегодня у ряда отечественных предприятий действительно немного шансов выиграть конкурентную борьбу при открытых таможенных границах. В Китае новую продукцию запускают за две недели, а в нашей стране из-за бюрократических проволочек — за 6-9 месяцев. Конкуренты белорусских производителей не содержат в малом бизнесе на 15 работников по несколько бухгалтеров, тратят куда меньше времени и средств на оформление различных бумаг.</p>
<p>Беспошлинная торговля для всех предприятий</p>	<p>В едином таможенном пространстве, когда торговля между тремя государствами станет беспошлинной для всех предприятий, резиденты СЭЗ вряд ли смогут конкурировать с российскими и казахскими предприятиями.</p> <p>Сегодня в Беларуси функционирует шесть свободных экономических зон - по одной в каждой области. Они были образованы в период с 1993 по 2002 год. В структуру каждой входит более десяти предприятий. Создавались СЭЗ для того, чтобы у белорусских предприятий появилась возможность выйти на внешние рынки. Резиденты получили выгодные условия для работы, прежде всего, льготное налогообложение, таможенные преференции. Специальный налоговый режим позволяет предприятиям-резидентам снизить совокупную налоговую нагрузку в два раза. А специальный таможенный режим существенно уменьшает объем таможенных пошлин и платежей на ввозимые в Беларусь сырье, материалы, оборудование.</p> <p>Экспортная деятельность СЭЗ даже при тех льготах, которые они имели, в некоторых случаях не оправдывалась. В едином таможенном пространстве продукция, которая будет передвигаться внутри трех стран, экспортом считаться не будет. Следовательно, не будет облагаться пошлинами. Значит, конкуренция на белорусском рынке значительно возрастет за счет притока более дешевых товаров из России и Казахстана. И если учесть, что до 80 процентов своей продукции резиденты СЭЗ экспортировали в Россию, то в таможенном союзе сделать это будет очень и очень сложно.</p>

Выводы:

Однозначно определить значение Таможенного союза для Республики Беларусь нельзя. Возможно, потери на первом этапе окупятся в последующие годы. А возможно, того положительного результата, который сможет дать Союз на первом этапе, не хватит, чтобы окупить все потери в дальнейшем. Можно лишь попытаться предугадать дальнейшую судьбу Союза. На наш взгляд, возможны 3 варианта:

1) Построение Таможенного союза превратится в такую же длительную процедуру, как и Союзное государство (которого, кстати, до сих пор нет).

Это значит, что на бумаге таможенный союз появится, а вот в реальности никакой пользы от него не будет. Например, с Россией мы конкурируем по многим товарным группам, и российские производители не хотят присутствия на своем рынке товаров из других стран, в том числе и из Беларуси.

Кроме того, чтобы союз полноценно заработал, странам нужно очень многое сделать. Например,

- запретить поставки товаров внутри союза на основании неправильно оформленных документов, обвинений в чрезмерных субсидиях своим производителям, поиска вредных веществ в продуктах и так далее;

- создать наднациональные судебные органы, которые будут рассматривать спорные случаи;

- создать полноценную нормативную базу, которая позволит разрешить все спорные ситуации.

2) Таможенный союз будет создан.

Создание таможенного союза является более выгодным, чем таможенный протекционизм (защита своего рынка с помощью пошлин, ограничений и так далее.) отдельно взятой страны. Если пошлинами огородится одна Беларусь, то другие страны в ответ введут ограничения на продажу белорусских товаров. Могут начаться локальные торговые войны.

3) Посредством Таможенного союза Беларусь, Россия и Казахстан вступят вместе в ВТО.

Большое внимание в настоящее время уделяется не столько самому союзу, сколько вступлению России, Казахстана и Беларуси в ВТО одним блоком. И Россия, и Казахстан, и Беларусь готовятся к этому уже больше десяти лет. В истории был лишь один подобный случай: в 1966 году Швейцария вступала в ГАТТ (так раньше называлась ВТО) вместе с таможенным союзником Лихтенштейном, поэтому и этот вопрос остается до конца нерешенным.

При любом исходе главное, чтобы Таможенный союз не стал отгораживаться от других стран барьерами, поскольку в этом случае пострадает сотрудничество Беларуси (как и России, и Казахстана) с другими странами Европы.

Таблица 1 – Сравнение ставок пошлин, утвержденных Единым таможенным тарифом Таможенного союза, с действующими на территории РБ.

	Период с момента выпуска транспортного средства	Объем двигателя, куб. см	Ставка таможенных пошлин и налогов, в процентах от таможенной стоимости, евро за куб. см объема двигателя, с 1.01.2010	Ставка таможенных пошлин, евро за куб. см объема двигателя, до 1.10.2010	Изменение, (4/5)
1	2	3	4	5	6
Автомобили с бензиновым двигателем	НОВЫЕ				
		Не более 1 000 включительно	30, но не менее 1,2 евро	0,6 евро	2
		1000-1500	30, но не менее 1,45 евро	0,6 евро	2,42
		1500-1800	30, но не менее 1,5 евро	0,7 евро	2,14
		1800-2300	30, но не менее 2,15 евро	0,7 евро	3,07
		2300-3000	30, но не менее 2,15 евро	0,75 евро	2,87
		Свыше 3000	30, но не менее 2,8 евро	0,75 евро	3,73
	менее 5 лет				
		Не более 1000 включительно	35, но не менее 1,2 евро	0,35 евро	3,43
		1000-1500	35, но не менее 1,45 евро	0,35 евро	4,14
		1500-1800	35, но не менее 1,5 евро	0,4 евро	3,75
		1800-2300	35, но не менее 2,15 евро	0,4 евро	5,38
		2300-3000	35, но не менее 2,15 евро	0,6 евро	3,58
		Свыше 3000	35, но не менее 2,8 евро	0,6 евро	4,67
	До 10 лет включительно				
		Не более 1000 включительно	2,5 евро	0,35 евро	7,14
		1000-1500	2,7 евро	0,35 евро	7,71
		1500-1800	2,9 евро	0,4 евро	7,25
		1800-2300	4,0 евро	0,4 евро	10
		2300-3000	4,0 евро	0,6 евро	6,67
		Свыше 3000	5,8 евро	0,6 евро	9,67
от 10 до 14 лет					
	Не более 1000 включительно	2,5 евро	0,75 евро	3,33	
	1000-1500	2,7 евро		3,60	
	1500-1800	2,9 евро		3,87	
	1800-2300	4,0 евро		5,33	
	2300-3000	4,0 евро		5,33	
	Свыше 3000	5,8 евро		7,73	
Свыше 14 лет					
	Не более 1000 включительно	2,5 евро	2,0 евро	1,25	
	1000-1500	2,7 евро		1,35	
	1500-1800	2,9 евро		1,45	
	1800-2300	4,0 евро		2	
	2300-3000	4,0 евро		2	
	Свыше 3000	5,8 евро		2,9	

Автомобили с дизельным двигателем	НОВЫЕ				
		Не более 1500 включительно	30, но не менее 1,45 евро	0,6 евро	2,42
		1500-2500	30, но не менее 1,9 евро	0,7 евро	2,71
		Более 2500	30, но не менее 2,8 евро	0,75 евро	3,73
	3-5 лет				
		Не более 1500 включительно	35, но не менее 1,45	0,35 евро	4,14
		1500-2500	35, но не менее 2,15 евро	0,4 евро	5,38
		Более 2500	35, но не менее 2,8 евро	0,6 евро	4,67
	5 -10 лет включительно				
		Не более 1500 включительно	2,7 евро	0,35 евро	7,71
		1500-2500	4,0 евро	0,4 евро	10
		Более 2500	5,8 евро	0,6 евро	9,67
	от 10 до 14 лет				
		Не более 1500 включительно	2,7 евро	0,75 евро	3,60
		1500-2500	4,0 евро		5,33
		Более 2500	5,8 евро		7,73
	более 14 лет				
		Не более 1500 включительно	2,7 евро	2,0 евро	1,35
		1500-2500	4,0 евро		2
		Более 2500	5,8 евро		2,9

Литература

1. <http://www.neg.by/2009/05/08/11350.html> - Выгоды и потери Таможенного союза.
2. <http://tsouz.ru> – Сайт Таможенного союза.
3. <http://news.tut.by/153932.html> - Что даст белорусам Таможенный союз.

УДК 338:504

Стрижак Е.В.

Научный руководитель: старший преподаватель Ландова Н.К.

УО «Гомельский государственный технический университет им. П.О.Сухого» г. Гомель

ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ СЕРТИФИКАЦИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И ЕЕ РОЛЬ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ

Жесткая необходимость принятия неотложных мер по повышению экологической безопасности и охраны окружающей среды дает стимул к использованию для этих целей процедур сертификации, хорошо зарекомендовавших себя в работе по улучшению качества продукции. Но наличие сертификатов соответствия, гарантирующих качество продукции и услуг, уже не удовлетворяет общество, так как необходимо гарантировать безопасность не только человека, но и окружающей природной среды. Об этом свидетельствует и анализ зарубежного опыта, который показывает, что экологическая сертификация развивается не только как сертификация продукции по соответствующим параметрам, но и как сертификация других объектов, связанных с воздействием на окружающую среду и рациональным природопользованием.

Необходимо различать такие понятия, как сертификация, экологическая сертификация, сертификат соответствия и знак соответствия. В чем их различие?

1. Сертификация - деятельность соответствующих органов и субъектов хозяйствования по подтверждению соответствия продукции требованиям, установленным нормативными актами и конкретными стандартами или другими нормативными документами по стандартизации (согласно закону РБ от 05.09.1995г №3849-XII «О сертификации продукции, работ, услуг»); или государственный стандарт РБ 5.1.04-96 «Порядок проведения сертификации продукции. Общие требования» определяет сертификацию как процедуру, посредством которой третья сторона письменно удостоверяет, что продукция, процесс или услуга соответствует заданным требованиям.

2. Экологическая сертификация - деятельность по подтверждению соответствия объекта сертификации природоохранным требованиям, установленным действующим законодательством страны и другими нормативными документами (согласно Декларации Конференции ООН по окружающей среде и устойчивому развитию (UNCED-92)); или согласно закону РБ «Об охране окружающей среды», экологической сертификацией является деятельность по подтверждению соответствия, осуществляемая органом по сертификации, аккредитованным в Системе аккредитации Республики Беларусь, объектов оценки соответствия требованиям нормативных правовых актов, в том числе технических нормативных правовых актов, в области охраны окружающей среды.

3. Сертификат соответствия – документ, подтверждающий, что данная продукция отвечает требованиям качества, установленным государством.

4. Знак соответствия – подтверждение того, что продукция прошла сертификацию. Знаком соответствия продукция маркируется для того, чтобы не было необходимости при каждой продаже предъявлять сертификат (его копию). Знак должен показывать соответствие продукции Национальной системе сертификации, на нем указывается регистрационный номер сертификата, а также наименование и адрес органа, его выдавшего [1].

Таким образом, видно, что экологическая сертификация – понятие более широкое, многоаспектное и учитывает экологическую сторону вопроса. Сертификат соответствия – это документ, а знак соответствия – это маркировка.

Экологическая сертификация является одним из важных элементов государственной политики и направлена на защиту интересов государства, общества и его граждан в экологической сфере. Основными целями такой сертификации являются: обеспечение экологически безопасного осуществления хозяйственной и иной деятельности, подтверждение соответствия требованиям законодательства, а также содействие и повышение конкурентоспособности отечественной продукции.

Многие организации рассматривают получение экологического сертификата соответствия как конкурентное преимущество в условиях глобализации рынков, повышение инвестиционной привлекательности, снижение внутренних издержек, улучшение качества продукции, снижение уровня аварийности. В первую очередь это необходимо для экспортоориентированных предприятий в связи с тем, что Европейским союзом декларировано, что он намерен допускать на рынок стран – членов ЕС только компании, сертифицированные на соответствие международному стандарту ИСО серии 14001.

В целях бухгалтерского учета затраты на сертификацию собственной продукции организациями относятся в полном объеме к расходам по обычным видам деятельности - независимо от вида сертификации – обязательной или добровольной [2].

В связи с выдачей сертификата соответствия на продукцию на определенный срок, расходы на сертификацию сначала относятся на счет 97 «Расходы будущих периодов», а затем в течение срока действия сертификата ежемесячно списываются на себестоимость. Эти операции отражаются проводками:

Таблица 1.1 – Учет затрат на сертификацию собственной продукции организации

Наименование операции	Дебет	Кредит
Перечислена сумма аванса организации, проводящей сертификацию	60 «Авансы»	51
Учтены в составе расходов будущих периодов расходы на получение сертификата соответствия	97	60
Учтен НДС по расходам на сертификацию	18	60
Зачтена сумма ранее перечисленного аванса на проведение работ по сертификации продукции	60	60 «Авансы»
Принята к вычету сумма НДС	68	18
Списана себестоимость образцов готовой продукции, переданных для проведения сертификации	97	43
Отнесены на затраты производства расходы на сертификацию в части, приходящейся на текущий месяц	20	97

При прекращении выпуска продукции до момента окончания срока действия на нее сертификата соответствия несписанную сумму расходов относят на счет 91 «Прочие доходы и расходы». При этом следует иметь в виду, что сумма НДС, приходящаяся на несписанную часть расходов и принятая ранее к вычету, должна быть восстановлена [2].

Таблица 1.2 – Учет затрат на сертификацию собственной продукции организации

Наименование операции	Дебет	Кредит
Списана часть расходов на сертификацию, приходящаяся на часть продукции, выпуск которой прекращен ранее окончания срока действия сертификата соответствия	91-2	97
Восстановлена сумма НДС, приходящаяся на несписанные расходы на сертификацию	91-2	98

При проведении экологической сертификации обеспечивается конфиденциальность информации, составляющей государственную и коммерческую тайну, за исключением тех случаев, когда продукция или производство представляет опасность для жизни и здоровья граждан и окружающей среды. Кроме того, необходимо подчеркнуть, что создание и внедрение систем экологического управления субъектов хозяйствования и их сертификация будут способствовать эффективной реализации Национальной стратегии устойчивого развития, активному привлечению белорусских предприятий к использованию современных экологически ориентированных методов управления, что является одним из важнейших практических шагов для поэтапного вступления нашей страны в Европейский союз.

Анализ внедрения международного стандарта ISO 14001 на предприятиях и организациях Западной и Центральной Европы показывает, что это становится обычным делом и уже не расценивается в западной практике выдающимся явлением, как это было еще недавно. Более того, сегодня приобретает популярность суждение, согласно которому не используют стандарт ISO 14001 только те предприятия или организации, которым внедрение его не под силу. Таким образом, если раньше применение данного стандарта служило для предприятия мощной рекламой, то сейчас неприменение стандарта уже является для него антирекламой. Следовательно, системы управления окружающей средой, основанные на стандарте ISO 14001, соответствуют тому минимально необходимому уровню требований, который обязателен для предприятий, пытающихся выйти на мировой рынок.

Предприятия Республики Беларусь проводят активную политику по внедрению систем управления окружающей средой и экологической сертификацией, подтверждают ее высокий уровень. Лидерами являются ЗАО «Атлант», ОАО «Минский подшипниковый завод», ПО «Беларуськалий», ОАО «Ковры Бреста», РУП «Минск Кристалл», РУП «Белорусский металлургический завод», ОАО «Мозырский нефтеперерабатывающий завод», ОАО «Горизонт».

При создании и внедрении системы наиболее важным вопросом стоит проведение предварительного экологического анализа, т.е. оценка возможностей предприятия соблюдать действующее природоохранное законодательство и осуществлять жесткий производственный контроль по основным важным экологическим аспектам его деятельности. В Республике аккредитованы консалтинговые организации, способные провести эти работы на высоком профессиональном уровне и обеспечить предприятие соответствующей информацией. Проведение предварительного экологического анализа позволит в короткие сроки определить основные проблемы предприятия в области соблюдения природоохранного законодательства и выработать общую стратегию построения системы управления окружающей средой. На каждом предприятии, как правило, разрабатывается своя методика с учетом специфики производства.

На основе определения значимости экологических аспектов предприятие может определить экологическую политику, целевые и плановые экологические показатели и разработать реальную программу управления окружающей средой.

Создание системы управления окружающей средой и ее сертификация позволит предприятию не только обеспечить соблюдение природоохранного законодательства, но и способствовать улучшению окружающей среды и предотвращать ее загрязнение. Все это положительно скажется на повышении конкурентоспособности продукции и имиджа предприятия, возможностей по получению кредитов, инвестиций и заключению долгосрочных договоров, повышению культуры производства и подготовке персонала.

Таким образом, получение экологического сертификата в условиях глобализации рынков дает странам конкурентное преимущество перед другими странами, способствует эффективной реализации Национальной стратегии устойчивого развития, активному привлечению белорусских предприятий к использованию современных экологически ориентированных методов управления; и в итоге является одним из важнейших практических шагов для поэтапного вступления нашей страны в Европейский Союз.

Литература

1. Коваленко, П. Сертификация – путь к народной любви // Налоговый вестник. – 2002. – №18. – С.24 – 31.
2. Сертификация, бухгалтерский учет и налогообложение / И.Н. Гладкова. – М.: Новое знание, 2005. – 98 с.

УДК 339.5

Зеленцова Е.В.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Кивачук В.С.

УО «Брестский государственный технический университет» г. Брест

КРИТЕРИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ПРИ ВСТУПЛЕНИИ СТРАНЫ В ВТО

Актуальность

Поиск дальнейших путей развития человечества и решения глобальных проблем уже не одно десятилетие заставляет страны объединяться и искать ответы и противодействия угрозам дальнейшего существования человеческой цивилизации.

В 1987 году в докладе «Наше общее будущее» Международная комиссия по окружающей среде и развитию (МКОСР) уделила основное внимание необходимости «устойчивого развития», при котором «удовлетворение потребностей настоящего времени не подрывает способность будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности». Эта формулировка понятия «устойчивое развитие» сейчас широко используется в качестве базовой во многих странах [2].

В основе деятельности Международной комиссии по окружающей среде и развитию и её заключительного доклада «Наше общее будущее» была положена новая триединая концепция устойчивого (эколого-социально-экономического) развития.

В 2009 году в прессе неоднократно появлялись материалы о перспективах вхождения России, Беларуси и Казахстана во Всемирную торговую организацию. Предпринятые шаги по интеграции этих трех государств – создание таможенного союза и, как один из вариантов развития этих связей, вхождение в ВТО единым блоком. Безусловно, форсирование темпов вхождения в эту международную организацию для нашей страны может стать существенной преградой для достижения целей устойчивого развития. Поскольку при определении выгод и угроз для страны во внимание берется только экономическая составляющая.

Но даже при «однобоком» рассмотрении не удастся до конца определить, насколько выгодно вступление государства в ВТО. И однозначное определение выгоды мероприятий по вступлению в ВТО вряд ли возможно. Хотя на современном этапе преобладают мнения о позитивном влиянии на макроэкономическую динамику правил ВТО.

Состояние проблемы: проекция концепции устойчивого развития на микроуровень.

Для начала более подробно рассмотрим три составляющие концепции устойчивого развития.

1. Экономический подход к концепции устойчивости развития основан на теории максимального потока совокупного дохода Хикса-Линдаля, который может быть произведен при условии, по крайней мере, сохранения совокупного капитала, с помощью которого и производится этот доход. Эта концепция подразумевает оптимальное использование ограниченных ресурсов и использование экологических — природо-, энерго-, и материалосберегающих технологий, включая добычу и переработку сырья, создание экологически приемлемой продукции, минимизацию, переработку и уничтожение отходов.

2. Социальная составляющая устойчивости развития ориентирована на человека и направлена на сохранение стабильности социальных и культурных систем, в том числе, на сокращение числа разрушительных конфликтов между людьми.

3. С экологической точки зрения, устойчивое развитие должно обеспечивать целостность биологических и физических природных систем. Особое значение имеет жизнеспособность экосистем, от которых зависит глобальная стабильность всей биосферы.

Единство концепций

Согласование этих различных точек зрения и их перевод на язык конкретных мероприятий, являющихся средствами достижения устойчивого развития — задача огромной сложности, поскольку все три элемента устойчивого развития должны рассматриваться **сбалансированно**. Важны также и механизмы взаимодействия этих трех концепций. Экономический и социальный элементы, взаимодействуя друг с другом, порождают такие новые задачи, как достижение справедливости внутри одного поколения (например, в отношении распределения доходов) и оказание целенаправленной помощи бедным слоям населения. Механизм взаимодействия экономического и экологического элементов породил новые идеи относительно стоимостной оценки и интернализации (учета в экономической отчетности предприятий) внешних воздействий на окружающую среду. Наконец, связь социального и экологического элементов вызвала интерес к таким вопросам, как внутривозрастное и межпоколенное равенство, включая **соблюдение прав будущих поколений, и участия населения в процессе принятия решений**.

Фактически речь может идти не о немедленном прекращении экономического роста вообще, а о прекращении, на первом этапе, нерационального роста использования ресурсов окружающей среды. Последнее трудно осуществить в мире растущей конкуренции, роста таких нынешних показателей успешной экономической деятельности как производительность и прибыль.

Достижение устойчивого развития невозможно без достижения устойчивого развития ее отдельных регионов. А по мнению Цибульского В.Р., «экономическое устойчивое развитие любого региона (как и страны) невозможно без устойчивой работы предприятий и организаций, действующих в регионе» [3, Родионова].

Исследование процессов на уровне предприятий, основного звена национальной экономики, имеет ключевое значение. Именно на этом уровне управления необходимо разобраться, какие возможности имеются у каждого хозяйствующего субъекта по достижению и поддержанию устойчивого развития [5, Родионова].

Отметим, что определение устойчивости предприятия, как правило, сводится к определению финансовой (экономической) устойчивости, т.е. социальный и экологический аспект в расчет не рассматриваются.

«Системная» или «организационная» устойчивость более широкая характеристика социально-экономической системы, определяющая ее способность обеспечивать реализацию целевой функции при изменении условий ее функционирования[5].

Для реализации концепции устойчивого развития целевая функция выглядит как система уравнений (минимум 3-х), характеризующих экономико-социально-экологическую эффективность.

В развитых странах понятие «устойчивое развитие» прочно вошло в корпоративную деятельность. Помимо национальных программ «устойчивого развития», передовая часть компаний разрабатывает и воплощает собственные корпоративные планы устойчивого развития. В деловых кругах нет однозначного понимания данной деятельности, что неудивительно для стран и компаний, действующих в отличных друг от друга условиях. Однако суть этих планов и мероприятий для всех одна: **нарушить прямо пропорциональную зависимость экономического роста и негативного воздействия на окружающую среду.**

Основой внедрения концепции устойчивого развития на микроуровне стало внедрение «мягкого» международного стандарта Глобальной инициативы по отчетности в области устойчивого развития (Global Reporting Initiative — GRI) по принципу «трех корзин» или «триединого итога» (Triple Bottom Line): **экономика компаний, экология производства и социальная политика.**

В экономической составляющей отчета в области устойчивого развития выделены всего 9 показателей (7 основных и 2 дополнительных) по 3-м аспектам: экономическая результативность, присутствие на рынках и не прямые экономические воздействия.

Экологическая составляющая устойчивого развития характеризуется 30 показателями по 8-ми аспектам (энергия, вода, материалы, выбросы и др.)

Социальная составляющая отчета не дает возможности усомниться в том, что человеческий капитал является важнейшим компонентом обеспечения устойчивого развития: для ее оценки используются 40 показателей по таким направлениям, как ответственность за продукцию, взаимодействие с обществом, права человека, организация труда.

Изучая показатели НСУР-2020 (Программа УР до 2020, разработанная в Республике Беларусь) можно отметить, что в качестве общесистемных показателей устойчивого развития используются:

1. Индекс человеческого развития
2. Производство ВВП на душу населения (по ППС)
3. Уровень антропогенной нагрузки (рассчитывается как частное от деления объемов потребления всех видов энергоресурсов (в т.у.т.) на 1 км² территории).

Таким образом, изменение указанных в п.1-3 **в конечном счете** может отразить влияние внедрения правил ВТО (безусловно, важной задачей остается отделение влияния иных факторов, что на макроуровне остается весьма сложной задачей).

Возвращаясь к вопросу об оценке влияния межстранового движения товаров и услуг на устойчивое развитие предприятия, отмечаем:

1. Движение товаров и услуг не зависит от политики только одного государства (и тем более одного предприятия!). Условия и направления межстрановых потоков информации, товаров, услуг, капитала (и людей) определено много- или двухсторонними соглашениями. **Одними из важнейших** таких соглашений являются правила ВТО.

2. Влияние внешней (внешнеэкономической, внешнеполитической...) деятельности государства на функционирование бизнеса не должно оцениваться только экономическими показателями.

3. Предприятие как важнейшее звено реализации НСУР не имеет иного метода при определении своей стратегии по поддержке (или противодействию) вступления в ВТО, кроме как детального анализа воздействия межгосударственного движения товаров и услуг на показатели НСУР.

Для определения комплекса показателей, которые могут измениться при вступлении в ВТО, нужно, конечно, до конца определить сущность и порядок расчета каждого из них. Рассмотрев ряд отчетов по устойчивому развитию иностранных предприятий и инструкции по их составлению, приходим к выводу, что использование показателей GRI для белорусских предприятий без адаптации практически невозможно вследствие несовершенства процедур сбора, анализа статистической и экономической информации, ее закрытости и совершенно иных акцентах деятельности (в основном, экономических). Само по себе составление отчета по устойчивому развитию стало бы существенным шагом к пониманию его источников и угроз.

Анализируя набор показателей GRI и НСУР-2020 определим 25 аналогичных показателей, которые способны характеризовать устойчивое развитие компании - показатели УРП (КСУР) – (см. таблицу 1).

Таблица 1 – Отбор показателей УРП

Показатель УРП	Показатель GRI	Показатель НСУР
Выручка-нетто	EC1	ВВП
Доля иностранных инвестиций в % к общему объему инвестиций в основной капитал		Доля иностранных инвестиций в % к общему объему инвестиций в основной капитал
Сумма заемных средств, в том числе за счет иностранных ресурсов		Внешний долг, внутренний долг
Площадь используемых земель (без нарушенных)		Площадь используемых земель (без нарушенных)
Удельный вес эродированных и эрозионно опасных земель		Удельный вес эродированных и эрозионно опасных земель
Доля рекультивированных земель в общей площади нарушенных	EN13	Доля рекультивированных земель в общей площади нарушенных
Забор воды из природных водных объектов	EN8	Забор воды из природных водных объектов
Сброс сточных вод, всего	EN21	Сброс сточных вод, всего
Выбросы вредных веществ в атмосферу – всего	EN10	Выбросы вредных веществ в атмосферу – всего
Размер выплат (из с/с и П) за пользование природными ресурсами, сбросы, выбросы (экологический налог)		Суммарные поступления от экологических платежей
EN24-1 Масса перевезенных, экспортированных отходов , являющихся «опасными»	EN24	
EN24-2 Масса переработанных отходов , являющихся «опасными»		Использовано отходов производства
EN28 Денежное значение значительных штрафов и общее число нефинансовых санкций, наложенных за несоблюдение экологического законодательства и нормативных требований	EN28	
Списочная численность сотрудников	LA1	Занято в экономике
Соотношение средней заработной платы на предприятии и минимального потребительского бюджета	EC5	Соотношение средней заработной платы и минимального потребительского бюджета
Сумма платежей организации пенсионерам (доплаты к пенсии, материальная помощь и др.)	EC3	Соотношение среднего размера пенсии по возрасту и средней заработной платы, в среднем за год
Отношение сумм благотворительного, спонсорского или иного аналогичного участия к величине налогооблагаемой прибыли	EN8	Удельный вес расходов консолидированного бюджета на развитие здравоохранения, образования, культуры, искусства и кинематографии
Доля ФОРТ в выручке-нетто		Удельный вес оплаты труда в ВВП ²⁴
Темп роста реальной заработной платы		Индексы изменения реальных денежных доходов населения
LA7 Уровень производственного травматизма, уровень профессиональных заболеваний, коэффициент потерянных дней и коэффициент отсутствия на рабочем месте, а также общее количество смертельных исходов, связанных с работой, в разбивке по регионам	LA7	
LA10 Среднее количество часов обучения на одного сотрудника в год, в разбивке по категориям сотрудников	LA10	
SO3 Доля сотрудников, прошедших обучение антикоррупционным мерам	SO3	
Число законодательных нормативных (или отраслевых) актов, принятых под влиянием лобби предприятия	SO5	
SO8 (за вычетом штрафов за несоблюдение экологического законодательства)	SO8	
Общее число существенных инвестиционных соглашений, включающих положения об обеспечении прав человека	HR1	

²⁴ С учетом социального страхования.

На микроуровне показателей, аналогичных ИЧР, ВВП на душу населения и уровню антропогенной нагрузки, к сожалению, нет. Поэтому для анализа будет использовано до 25 критериев (в зависимости от доступности каждого из них), отражающих триединую результативность. Количество показателей (25), на наш взгляд, является вполне достаточным для комплексной характеристики устойчивого развития. Так, при расчете Индекса экологической устойчивости (ESI), рассчитываемого по методика Йельского и Колумбийского университетов США, используется около 20 индикаторов, сгруппированных в 5 компонентов. Аналогичные методики предложены учеными из других стран. Например, для измерения результатов и эффективности общественного развития Садков В.Г., Греков И.Е. предлагают ввести интегральный показатель (индекс) результатов гармоничного развития общества (ИРГРО или SGDRI), рассчитываемый по формуле:

$$SGDRI = \sqrt[3]{I_1 \times I_2 \times I_3},$$

где SGDRI – интегральный показатель результатов гармоничного развития общества (ИРГРО);
I1, I2, I3 – соответственно социальный, экономический и экологический индексы.

Используя группировку показателей КСУР, можно рассчитать аналогичный индекс для каждого предприятия. Так, по 16 показателям из отчета по устойчивому развитию ОАО «НК Роснефть» была рассчитана степень отклонения значений 2008 года от сложившихся тенденций (см. табл. 2).

Таблица 2 – Расчет отклонения показателей устойчивого развития ОАО «НК Роснефть» в 2008 году (источник: расчет автора по данным [6])

Наименование показателя	2006	2007	2008	Относительное отклонение 2008 г. от тенденции	Характер зависимости (прямая / обратная)
Среднесписочная численность, тыс. чел.	74	106	114	0,14	прямая
Количество смертельных несчастных случаев на производстве	7	15	5	-0,8	обратная
Оплата труда и социальные льготы персонала, млн. долл. США	851	2060	2651	0,3	прямая
Количество несчастных случаев на производстве	40	62	2652	0,65	обратная
Расходы на социальные программы, включая инвестиции в социальную сферу регионов и благотворительность, млн. долл. США	279,1	557,2	484,9	0,09	прямая
Задолженность по долгосрочным кредитам и обязательства на конец года, млн. долл. США	7 402	11 723	10 081	0,03	обратная
Налоговые платежи в бюджеты всех уровней, включая экспортные пошлины, млн. долл. США)	18670	28 828	38 720	0,26	прямая
Затраты на охрану труда и обеспечение промышленной безопасности	710	1946	1961	0,22	прямая
Водоотведение в поверхностные водоемы, всего, тыс. куб. м	7086	6825	113332	0,63	обратная
Площадь рекультивированных земель за год, га	3 833,52	1 208,44	2 983,75	0,1	прямая
Образовано отходов за год,	114 751	545 231	1 585 821	0,53	обратная
Использование воды из всех источников, всего	141,6	144,4	256,5	0,29	обратная
Штрафы за загрязнение окружающей среды	17	20	30	0,26	обратная
Платежи за загрязнение окружающей среды	357	183	306	0,08	прямая
Обезврежено отходов на предприятии	31782	27856	209237	0,57	прямая
Валовые выбросы в атмосферу загрязняющих веществ, тыс. т	1060	698	897	0,01	обратная

После проведенных расчетов получаем значение показателя, характеризующего степень отклонения значений последнего года от сложившихся тенденций развития предприятия ($I = 1,09$).

После расчета отобранных показателей УР, индекса УР возможно будет их использование для определения воздействия на устойчивое развитие компании мероприятий по присоединению в ВТО.

Как известно, вступление в ВТО требует значительных правовых, социальных и экономических преобразований. Следовательно, для выделения эффекта этих преобразований на функционирования отдельного хозяйствующего субъекта, необходимо рассчитать степень отклонения индекса УР в первые годы вступления в ВТО от существующих долгосрочных тенденций развития.

Итак, мы подошли к самому важному вопросу: как применить на практике предложенные методы анализа, как их следует интерпретировать. Использование индексов КСУР (как и других индексов) для прогнозирования состояния компании, отрасли, национального или регионального рынков может стать неотъемлемой частью работы аналитиков. Но, как известно, для составления прогноза чаще всего используются данные о прошлых событиях, т.е. динамика показателей. Таким образом, для использования индексов КСУР и оценки воздействия вступления ВТО на устойчивое развитие компании нужно первоначально рассчитать их для компаний из стран, которые уже стали членами ВТО.

За предшествующие 2 года членами ВТО стали 4 государства: Вьетнам, Королевство Тонга, Кабо-Верде и Украина.

Для нас, без сомнений, наиболее важен опыт Украины. Однако исследование индексов КСУР для анализа влияния вступления в ВТО сопряжено с рядом проблем:

1. Отсутствие национальных стандартов отчетности в области устойчивого развития.

Как и в России, наиболее крупные компании (и как правило, «дочки» зарубежных корпораций) составляют отчеты по стандарту GRI. Но, из числа 50 крупнейших предприятий Украины²⁵ лишь у 1 составляет отчет по устойчивому развитию для украинской ветки бизнеса (Coca-Cola за 2007 год).

2. Анализ изменения тенденций развития предприятия в 2008 году должен учитывать влияние последствий мирового финансово-экономического кризиса.

По вышеуказанным причинам, рассчитать индекс УР хотя бы для одной украинской компании не представляется возможным.

Литература

1. <http://www.csrijournal.com/lib/analyticarticle/493-koncepcija-ustojichivogo-razvitija-socialno.html>
2. <http://www.un.org/russian/esa/sustainable/nationalinfo.shtml>
3. http://reenergy.by/index.php?option=com_content&task=view&id=198&Itemid=88888935
4. <http://libertybelarus.info/>
5. <http://www.rosneft.ru/Development/factors/>
6. <http://file.liga.net/company>

УДК 658.152/153

Евдокимова С.Н.

Научный руководитель: ассистент Лапицкая Л.В.

УО «Гомельский государственный технический университет им.П.О.Сухого» г. Гомель

РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ КАК ЭЛЕМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Существует большое разнообразие точек зрения на определение и состав кредиторской задолженности. Прежде чем начать рассматривать процесс влияния кредиторской задолженности на финансовое состояние предприятия, попытаемся разобраться с содержанием самого определения «кредиторская задолженность», с точки зрения различных авторов.

Одна группа авторов рассматривает кредиторскую задолженность в широком смысле слова и определяет ее как стоимостную оценку обязательств организации перед третьими лицами, возникших в процессе хозяйственной деятельности и подлежащих уплате или взысканию в определенные сроки. В ее состав входят краткосрочные и долгосрочные кредиты банков (задолженность по кредитам) и краткосрочные текущие обязательства. Другие же рассматривают кредиторскую задолженность в узком смысле и определяют ее как

²⁵ По данным <http://file.liga.net/company>

«оформленные договором или возникающие из действующего законодательства гражданско-правовые отношения между сторонами (лицами), в силу которых одна сторона обязана совершить в пользу другой стороны определенные действия или воздержаться от совершения определенных действий».

В данном случае «кредиторская задолженность» рассматривается как денежные средства, которые временно привлечены предприятием и подлежат возврату соответствующим физическим или юридическим лицам, у которых они заимствованы и которым они не выплачены. Как правило, кредиторскую задолженность составляют неоплаченные налоги, неосуществленные платежи поставщикам за отгруженные товары, невыплаченная начисленная заработная плата, невнесенные страховые взносы, неоплаченные долги. Другими словами, кредиторская задолженность - это счета, которые должны оплачиваться в ходе обычной работы предприятия.

Кредиторская задолженность является важнейшим фактором влияния на финансовое состояние организации. С помощью ее руководство организации может:

- определить, как изменилась величина долговых обязательств по сравнению с началом года или другого анализируемого периода;
- оценить, оптимально ли соотношение дебиторской и кредиторской задолженности, и если нет, как добиться его оптимальности, что для этого нужно сделать;
- определить и оценить риск кредиторской задолженности, установить допустимые границы этого риска, меры по его снижению;
- найти рациональное соотношение между величиной кредиторской задолженности и объемом продаж, оценить целесообразность увеличения отпуска продукции, товаров и услуг в кредит, определить пределы ценовых скидок для ускорения оплаты выставленных счетов;
- прогнозировать состояние долговых обязательств организации в пределах текущего года, что позволит улучшить финансовые результаты ее деятельности.

Многообразие субъектов взаимоотношений предприятия по расчетам по кредиторской задолженности, с учетом различного механизма их правового регулирования и организационных схем осуществления, свидетельствует о сложности проблемы эффективного управления ею. Действительно, текущее финансовое благополучие предприятия в значительной мере зависит от того, насколько своевременно оно отвечает по своим финансовым обязательствам.

Реструктуризация управления кредиторской задолженностью подразумевает получение различных уступок со стороны кредиторов, к примеру, сокращение суммы задолженности или уменьшение процентной ставки по кредиту в обмен на различные активы, принадлежащие организации. Можно выделить несколько основных способов реструктуризации кредиторской задолженности, такие как:

1) уступка прав собственности на основные средства. Предприятие может договориться с кредитором о погашении части кредиторской задолженности в обмен на основные средства. Прежде чем предлагать какие-либо активы в качестве отступного, надо оценить, насколько они важны для производственной деятельности предприятия и не являются ли обеспечением по другим обязательствам. Этот метод подойдет компаниям с большим количеством основных средств, которые сложно продать по приемлемой цене, либо затраты на их хранение и обслуживание достаточно велики. Целесообразно предлагать такой метод реструктуризации тем кредиторам, которые могут использовать или продать полученные активы;

2) уступка акций компании. Одним из видов отступного является предложение пакета акций, находящегося на балансе предприятия. Соглашение заключается между кредитором и собственниками предприятия, которые готовы уступить часть акций предприятия в обмен на улучшение условий кредитования. Кредиторы могут принять такой подход в случае, если их требования к данному предприятию составляют существенную долю его совокупного долга или они планируют диверсифицировать свой бизнес за счет приобретения пакетов акций других компаний;

3) проведение взаимозачетов. Взаимозачеты долгов являются распространенным методом реструктуризации задолженности. В процессе анализа дебиторской и кредиторской задолженностей зачастую выясняется, что предприятие имеет долговые обязательства перед компанией, к которой у него есть также встречные требования. В такой ситуации предприятие может зачесть обе суммы. Более того, взаимозачет может быть осуществлен в одностороннем порядке путем уведомления второй стороны (желательно в письменном виде и с подтверждением доставки письма). Предприятие также может попытаться выкупить долги кредитора у третьей стороны со значительной скидкой, после чего произвести взаимозачет на полную сумму;

4) реорганизация кредиторской задолженности. Очень часто задолженность перед кредиторами ничем не обеспечена. Если такие кредиторы потребуют возмещения долга в судебном порядке, то они рискуют получить только часть или вообще ничего не получить, поскольку их претензии будут удовлетворяться в последнюю очередь. Предприятие может предложить «необеспеченным» кредиторам реорганизовать задолженность в обеспеченные обязательства в обмен на сокращение суммы долга, процентов и (или) увеличение срока погашения долга. Для реструктуризации необеспеченного кредита можно также предложить кредитору обеспечение в виде гарантии или поручительства третьей стороны, в соответствии с которыми третья сторона обязуется погасить задолженность предприятия в случае, если оно не сможет сделать этого самостоятельно;

5) погашение кредиторской задолженности за счет предоставления векселей. Вексель как средство реструктуризации долгов является новым обязательством, которое должно быть исполнено в соответствии с вновь установленными сроками и зачастую с меньшими процентными ставками. Это освобождает предприятие от уплаты долга в данном периоде, способствуя улучшению показателей деятельности компании. Предприятия, находящиеся в тяжелом финансовом положении, могут использовать векселя как инструмент реструктуризации кредита в том случае, если есть третья сторона, заинтересованная в приобретении обязательств компании.

Гораздо эффективнее использование банковских векселей. Для этого заключается кредитный договор с банком под обеспечение на сумму, необходимую для покупки банковских векселей. В дальнейшем предприятие расплачивается со своим кредитором банковскими векселями. В этой сделке предприятие фактически замещает своих многочисленных «необеспеченных» кредиторов одним «обеспеченным» - банком, который предоставляет кредит предприятию с процентной ставкой ниже, чем ставки по нереструктурированным долгам. Кредиторы выигрывают, потому что взамен сомнительных долгов они получают вполне определенные требования к банку. Компании, использующие этот метод реструктуризации, как правило, имеют много мелких кредиторов, хорошие отношения со стабильным банком и располагают активами, которые можно использовать в качестве залога по кредиту.

Литература

1. Антикризисное управление: учебник / Под ред. проф. Э.М. Короткова. – М.: Инфра-М., 2006. – 620 с.
2. Мировая экономика: социально ориентированный подход: учеб. пособие для студентов экон. специальностей / В.В. Козловский, Э.А. Лутохина; под ред. Э.А. Лутохиной. – Мн.: ИВЦ Минфина, 2005. – 352 с.
3. Савицкая, Г.В. Экономический анализ. – М.: Новое знание, 2006. – 679 с.
4. Теория финансов: учеб. Пособие / Н.Е. Заяц, М.К. Фисенко и др.; под ред. проф. Н.Е. Заяц, М.К. Фисенко. – Мн.: БГЭУ, 2005. – 351 с.
5. Экономика предприятия / под ред. В.И. Станкевича. – М.: Новое знание, 2005. – 698 с.
6. Экономическая теория: основы. Вводный курс. Учеб. пособие для студентов экон. специальностей вузов / И.М. Лемешевский. – 2-ое изд., доп. и перераб. – Мн.: ФУА информ, 2005. – 672 с.
7. Экономическая теория / под ред. Н.И. Базылева, С.П. Гурко. – Мн.: Книжный дом: Экоперспектива, 2005. – 637 с.
8. Медвецкая, Е.И. Анализ хозяйственной деятельности. – Мн.: Вышэйшая школа, 2005. – 223 с.

УДК 336.71

Сахарная Ю.П.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Ковалев А.В.

УО «Белорусский национальный технический университет» г. Минск

ЕВРОПЕЙСКИЙ ЦЕНТРОБАНК В ФАРВАТЕРЕ ФЕДЕРАЛЬНОГО РЕЗЕРВА

«Когда Америка кашляет – у Европы грипп»

Спады и подъемы в экономике всегда волновали человечество. На борьбу с ними оно отдает лучшие умы, тратит огромные деньги, берет кредиты и ввязывается во все новые политические интриги. Выявление явного лидера в экономике, такого как США, приводит к тому, что многие страны лишаются собственной экономической политики и экономика становится похожей на игру в домино - когда главное звено падает, рушится вся фигура. В 1999 году было предвкусение того, что теперь в мире 2 «титана», и что теперь есть выбор на кого равняться, но в своем стремлении избавить людей от инфляции и принести всеобщее благо, Европа не стала рисковать и полностью поддержала экономическую политику США. Мир не стал биполярным.

Обменные курсы евро/доллар влияют на темпы роста европейской и американской экономик, потому политика центральных банков (европейского и ФРС) нацелена на обеспечение достаточного притока денег на фоне постоянно угрожающей инфляции, которая подрывает ценность валют. На рис.1. можем проследить динамику обменного курса.

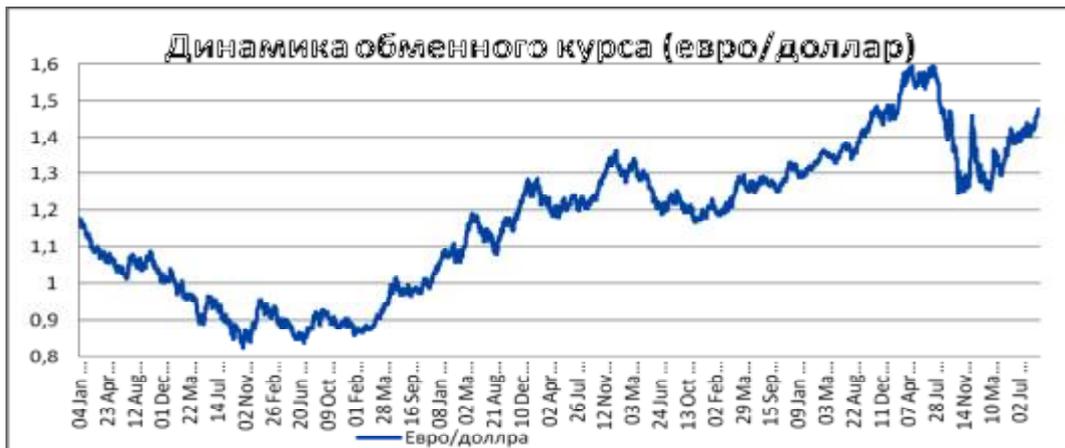


Рисунок 1.

Валовой внутренний продукт, ВВП (Gross Domestic Product, GDP) - общий показатель суммы добавленных ценностей, созданных за определенный период всеми производителями, действующими на территории страны. ВВП является обобщающим индикатором силы экономики (или наоборот, ее слабости в периоды спадов). Его связь с валютным курсом всегда очевидна и достаточно непосредственна - чем сильнее растет ВВП, тем крепче национальная валюта. Для валютных рынков это один из главных индикаторов. Реакция на публикацию не только показателей роста основных экономик, но и их исправленных (уточненных) значений бывает весьма значительной. Рис.2. отражает динамику изменения ВВП.



Рисунок 2.

Воздействие на экономику осуществляется с помощью кредитно-денежной политики. Основной рычаг – это уменьшение или увеличение процентной ставки по кредитам. Банки существуют за счет кредитов, это факт. Совет управляющих Центральным Банком имеет полномочия устанавливать и изменять учетную ставку, по которой коммерческие банки могут брать займы у них. С точки зрения коммерческих банков, учетная ставка представляет собой издержки, вызванные приобретением резервов. Следовательно, падение учетной ставки поощряет коммерческие банки к приобретению дополнительных резервов путем заимствования у Центрального Банка. Кредиты коммерческих банков, опирающихся на эти резервы, увеличивают денежное предложение. И наоборот, рост учетной ставки снижает интерес коммерческих банков к получению дополнительных резервов путем заимствования у центральных банков. Поэтому повышение учетной ставки соответствует стремлению руководящих кредитно-денежных учреждений ограничить предложение денег.

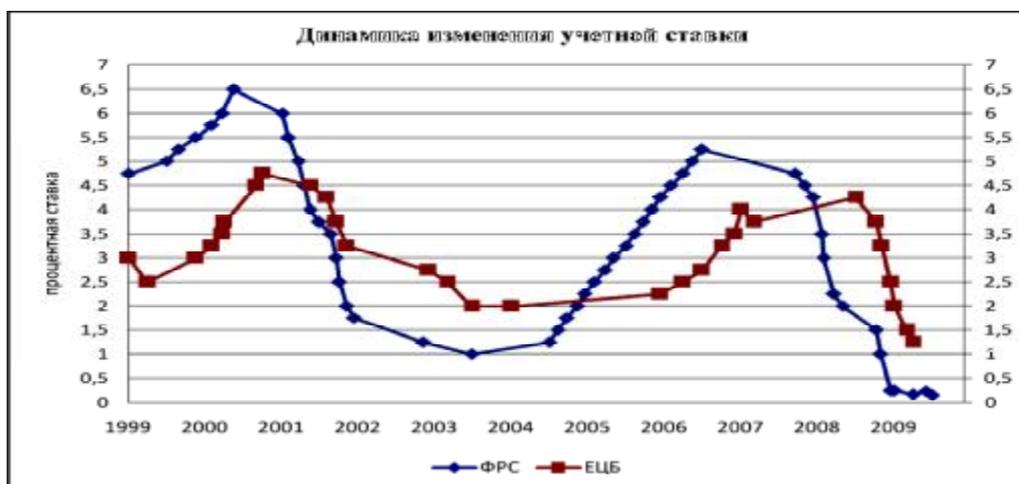


Рисунок 3.

Политика ЕЦБ постоянно является реакцией на изменение политики ФРС, хотя ЕЦБ в своих главных функциях прямо заявляет о выработке и осуществлении валютной политики зоны евро. Анализ проводился через время изменения базовых процентных ставок и отражен на рис.3.

В 1999 г. ФРС начала поднимать ставки в июне, ЕЦБ – в ноябре; ФРС начало сокращать ставки в январе 2001; ЕЦБ – в мае; ФРС начала поднимать ставки в июне 2005 г., ЕЦБ – в декабре; ФРС начала сокращать ставки снова в сентябре 2007, ЕЦБ – в ноябре 2008.

При этом каждый раз ставка ЕЦБ достигала минимума/максимума с полугодовым-годовым запаздывающим лагом по сравнению с ФРС.

Из сделанного анализа становится ясно, что политика Европы всего лишь является реакционной, а не «другой» как ожидалось, ориентируясь на политику США тормозит экономическое развитие ЕС.

УДК 332.012.2:330.322

Баранова Е.В.

Научный руководитель: к.э.н., профессор Обухова И.И.

УО «Брестский государственный технический университет» г. Брест

ОЦЕНКА СОЦИАЛЬНО – ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА ИНВЕСТИЦИОННОГО РЫЧАГА

Инвестиции играют ключевую роль в экономике, обеспечивая макроэкономическое развитие страны и отдельных отраслей, инновационное перевооружение производственно – коммерческой деятельности субъектов хозяйствования, социальное развитие общества на основе максимального удовлетворения личных потребностей граждан, улучшения экологии, повышения всех видов доходов и уровня жизни населения. В условиях социально – ориентированной рыночной экономики необходимо уметь объективно оценивать влияние инвестиционной деятельности на все стороны жизнедеятельности общества, особенно в условиях финансового кризиса, затрудняющего решение задач социально экономического развития. Так как традиционные методы оценки эффективности инвестиций рассматривают обычно отдельные проявления их эффекта, считаю целесообразным разработать комплекс инструментарий для оценки прямого и косвенного воздействия инвестиций на всех уровнях экономики. Для этого предлагается использовать понятие «инвестиционного рычага», под которым понимается системное воздействие величины и динамики инвестиций на экономику и уровень жизни общества.

В этой связи, **целью данной работы** является составление комплексной методики, основанной на определении совокупности финансово – экономических показателей, позволяющих объективно оценить все направления эффекта валовых инвестиций.

Объектом исследования является инвестиционная сфера экономики Республики Беларусь.

Предмет исследования – способы оценки эффективности инвестиционного рычага.

Нами была разработана методика, позволяющая определить роль государства в инвестиционном процессе, а также оценить эффективность инвестиционной деятельности.

На рисунке 1 показаны основные направления произведенного исследования, первым этапом которого является бюджетно–инвестиционный анализ, цель которого состоит в оценке роли государства в инвестировании экономики. Далее проводится анализ социально – экономического эффекта инвестиций, завершающим этапом которого служит определение эффекта инвестиционного рычага.



Рисунок 1- Направления анализа социально – экономической эффективности инвестиций

Бюджетно - инвестиционный анализ построен на определении частных и сводных показателей, которые являются базой для исчисления интегрального коэффициента бюджетно – инвестиционного регулирования - Кбир. (рисунок 2). За анализируемый период его величина снижается, что свидетельствует о снижении государственной инвестиционной активности за счет средств бюджета. В то же время оно заинтересовано в улучшении инвестиционного климата и привлечении частных и иностранных инвестиций.

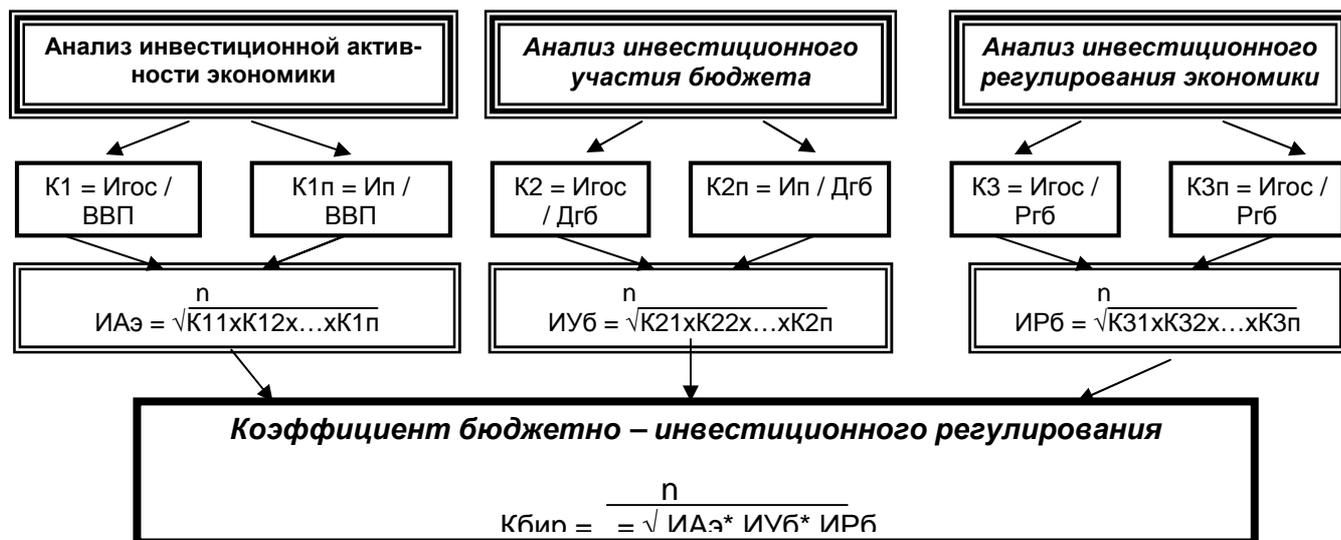


Рисунок 2 - Система показателей бюджетно – инвестиционного анализа

Оценка макроэкономической эффективности инвестиций в основной капитал должна учитывать прирост национального богатства в результате их освоения. На уровне отдельных предприятий эффективность выражается в повышении конкурентоспособности производства, что в свою очередь приводит к росту уровня рентабельности предприятий, заработной платы работников, уровня занятости населения (при создании новых рабочих мест). Для каждого отдельного гражданина эффективность рассматривается нами как возможность повысить свой уровень жизни через приобретение ценных бумаг, недвижимого и движимого имущества, укрепление социального статуса и т.п.

Следующим направлением исследования явилось определение социально-экономического эффекта валовых инвестиций, для которого была разработана методика, включающая в себя:

1 блок – анализ эффективности инвестиций, который включает структурный и динамический анализ валовых инвестиций, а также расчет показателей эффективности - включает в себя 3 этапа:

§ на первом этапе рассматриваются валовые инвестиции в их структуре.

§ на втором этапе эти же инвестиции рассматриваются в динамике;

§ на 3 этапе определяется эффективность инвестиции в основной капитал как на макроуровне, так и на уровне отраслей и отдельных предприятий.

2 блок (4 этап) – включает анализ показателей социального развития общества для выявления факторов, влияющих на динамику доходов и расходов населения.

3 блок (5 этап) – соединяет в себе результаты 1-го и 2-го блоков и позволяет произвести определение социального эффекта инвестиций на основе расчета коэффициентов инвестиционно – социального эффекта.

Для оценки эффективности инвестиции на макроуровне нами предлагается видоизмененный *показатель национальной эффективности*, который определяется как отношения прироста ВВП к сумме валовых инвестиций.

$$\text{Энац} = \frac{\Delta \text{Внутреннего валового продукта}}{\text{Сумма валовых инвестиций}}$$

Данный показатель отличается от традиционного коэффициента народнохозяйственной эффективности тем, что вместо национального дохода предлагается использовать показатель ВВП, информация о котором более доступна при проведении анализа. К тому же в данном макроэкономическом показателе отражается стоимость всего конечного продукта, что позволяет более полно оценить эффективность инвестиционной деятельности.

Рассчитав данный показатель, мы выявили достаточно высокую (более 50 %) национальную инвестиционную эффективность, однако намечена тенденция к снижению, что связано с более высоким темпом прироста средств инвестиций по сравнению с приростом ВВП.

Используя данный подход, мы определили также отраслевую *эффективность инвестиций* с учетом прироста прибыли в анализируемой отрасли.

$$\text{Эотр} = \frac{\Delta \text{Прибыли в отрасли}}{\text{Сумма валовых инвестиций}}$$

Выполненные в процессе исследования расчеты показали, что в анализируемом периоде в промышленности отраслевая эффективность инвестиций довольно низкая, при этом выявлена тенденция к ее снижению. Это связано с уменьшением числа рентабельных предприятий в промышленной отрасли.

Второй блок алгоритма предусматривает оценку социального эффекта, критерием которого является уровень жизни, оцениваемый динамикой доходов и расходов населения. Для учета влияния инвестиционного рычага на реальные расходы населения был выполнен многофакторный анализ на основе мультипликативной модели, в результате которого мы выяснили, что наибольшее положительное влияние в рассматриваемом периоде на него оказывало повышение среднедушевого дохода, а отрицательное – инфляция. Таким образом, для дальнейшего роста уровня жизни первостепенное значение имеет увеличение доходов населения, а их динамика прямо связана с инвестиционной деятельностью.

Основными источниками доходов населения является оплата труда, которая имеет значительный удельный вес (55-60%), трансферты населению (в среднем 21 %), доходы от собственности (1 – 2%) и прочие доходы (15 – 20 %). В анализируемом периоде среднедушевые номинальные доходы (расходы) населения увеличились на 26 - 27 %, а сбережения – на 10 %, в то же время реальные доходы возросли только на 15 - 16 %, а сбережения - на 1 %. Безусловно, на эту динамику решающее влияние оказали валовые инвестиции в основной капитал – главный элемент национального богатства страны.

Для оценки социального эффекта инвестиционного рычага предусматривается система показателей социальной эффективности инвестиций по доходам, расходам и по сбережениям.

1. P_1 - показатель социальной эффективности инвестиций по доходам: отношение темпов роста номинального дохода к темпам роста валовых инвестиций.

2. P_2 - показатель социально – экономической эффективности по расходам, - определяемый как отношение темпа роста номинальных расходов к темпу роста валовых инвестиций.

3. P_3 - показатель социально – экономического развития по сбережениям – отношение темпов роста номинальных сбережений к темпу роста валовых инвестиций.

На их основе был рассчитан *сводный показатель социально – экономической эффективности инвестиций $P_{сэи}$* :

$$P_{сэи} = \sqrt[3]{P_1 \times P_2 \times P_3}$$

Результаты анализа на основе статистических материалов показали, что в рассматриваемом периоде наблюдается общая тенденция к увеличению социально – экономической эффективности инвестиций, которая соответствует социальной ориентированности экономики Республики Беларусь.

Так как реальные доходы значительной части Республики Беларусь формируются за счет социальных трансфертов и пенсионных выплат из ФСЗН, в заключение исследования мы разработали методику оценки инвестиционной эластичности пенсий, характеризующей косвенный эффект инвестиций в сфере пенсионного обеспечения граждан.

Нами был предложен *показатель инвестиционной эластичности пенсии Ризп*, определяемый как отношение темпов роста среднего размера пенсии к темпу роста валовых инвестиций. Он характеризует косвенный эффект инвестиций в сфере пенсионного обеспечения граждан Республики Беларусь. Для анализа данного показателя построена мультипликативная модель, позволяющая учесть наиболее значимые факторы, влияющие на динамику среднего размера пенсий. В комплекс факторов включены: фактор «А», отражающий экономическую эффективность инвестиций; фактор «В», который отражает влияние роста ВВП на формирование доходов государственного бюджета; фактор «С», характеризует роль доходов ФСЗН в формировании государственного бюджета; Фактор «D», который отражает степень обеспеченности ФСЗН для покрытия собственных расходов; фактор «Е» определяет степень роста расходов на пенсии в общих расходах ФСЗН; фактор «F», определяющий темпы роста размера пенсионного фонда в ФСЗН в зависимости от числа пенсионеров; Фактор «G», характеризующий изменение уровня пенсионного обеспечения в зависимости от изменения числа пенсионеров.

Анализ показал, что на протяжении анализируемого периода размер показателя инвестиционной эластичности пенсии достаточно высок, он колеблется в пределах 83 – 98 %. Это значит, что на каждый процент изменения темпов роста инвестиций размер пенсий изменится в том же направлении на 83 – 98 %.

Обобщение результатов исследования выполняется на основе сводного критерия, учитывающего показателя социального эффекта инвестиций (Рсэи), и инвестиционной эластичности пенсий (Ризп). С его помощью можно оценить суммарное воздействие результатов инвестиционной деятельности на динамику уровня жизни граждан Республики Беларусь. Данный показатель определяется как среднее геометрическое из значений показателя социального эффекта инвестиций и инвестиционной эластичности пенсий. Так как по своей структуре предлагаемый показатель близок к понятию рычага, его можно назвать «*социальным эффектом инвестиционного рычага - СЭИР*». Сила рычага учитывается показателем социального эффекта инвестиций Рсэи, а плечо – показателем инвестиционной эластичности пенсии Ризп.

Предложенный показатель СЭИР можно использовать для обобщающей оценки эффективности инвестиций на макроэкономическом уровне. С этой целью предлагается использовать такие количественные критерии:

- при СЭИР < 50 % - выявлен низкий уровень социальной эффективности инвестиций;
- при 50 % < СЭИР < 99 % - достаточный уровень социальной эффективности инвестиций;
- при СЭИР > 99 % - высокий уровень социальной эффективности инвестиций.

Проведенные в ходе исследования расчеты социального эффекта инвестиционного рычага показали, что в анализируемом периоде средняя величина СЭИР находится на уровне 90,0%. Это говорит о высокой социальной эффективности инвестиций, а также о качественном регулировании инвестиционной деятельности, как со стороны государства, так и за счет рыночных механизмов.

Однако в 2007 году произошло уменьшение социального эффекта инвестиционного рычага, главным образом за счет снижения уровня сбережений. В то же время из-за резкого скачка темпов роста сбережений в 2008 году показатель социальной эффективности инвестиций возрос в 3 раза, что привело к значительному росту социального эффекта инвестиционного рычага.

Таким образом, можно утверждать, что инвестиционная политика, проводимая в Республике Беларусь, является достаточно успешной. Регулирование инвестиционной деятельности в нашей стране направлено на обеспечение прироста национального богатства, что способствует повышению уровня жизни населения.

В целом в результате проведенного исследования мы выявили, что бюджетно – инвестиционное регулирование в Республике Беларусь постепенно снижается. Государство заинтересовано в инвестировании с целью развития экономики и населения. Для увеличения социального эффекта инвестиций, согласно анализу результата оценки социальной эластичности инвестици-

онного рычага, необходимо создавать благоприятные условия для инвестиционной деятельности, сдерживая инфляционные процессы, которые снижают реальные доходы. Необходимо также развивать банковский сектор, который предоставляет инвестиционные кредиты и, в то же время, создает привлекательные условия для формирования ссудного фонда страны на основе роста сбережений населения и других экономических субъектов.

Литература

1. Золотогоров, В.Г. Инвестиционное проектирование. – Мн., 2005.
2. Обухова, И.И. Финансово-банковская статистика. – Брест, 2007.
3. Ромаш, М.В., Шевчук, В.И. Финансирование и кредитование инвестиций. – Мн., 2006.

УДК 330.147

Панасенко Т.А.

Научный руководитель: д.э.н., профессор Лапко Е.А.

«Київський банківський інститут Національного банку України»

ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ ЯК ЧИННИК ПОДОЛАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ В УКРАЇНІ

Світова фінансово-економічна криза та скорочення обсягів виробництва, що спостерігається в економіці України наприкінці 2008 р. - початку 2009 р., супроводжується значним відтоком іноземних інвестицій. Це значною мірою сприяє подальшому скороченню робочих місць, товарному дефіциту і обвальному зниженню курсу національної валюти, тобто посиленню усіх негативних тенденцій, що вже присутні в нашій економіці.

Подолання стагнації, підвищення конкурентоспроможності української економіки неможливе без масштабної її реструктуризації на інноваційній основі. Одним з джерел досягнення цієї мети є залучення іноземного капіталу в її реальний сектор.

Тому особливої актуальності набуває розробка заходів, по створенню сприятливих умов для інвестиційної діяльності та відновленню довіри іноземних інвесторів до України, а отже збільшенню обсягів іноземних інвестицій.

Метою дослідження є аналіз наслідків та перешкод процесів залучення іноземних інвестицій в економіку України в контексті останніх тенденцій на міжнародному ринку інвестиційного капіталу.

Інвестиції – це всі види грошових, майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в реальні та фінансові активи з метою отримання прибутку (доходу). Інвестиції впливають на економіку за двома напрямками. З одного боку, вони є компонентом сукупного попиту, а отже їх збільшення в короткостроковому періоді, за інших незмінних умов, викликає зростання сукупного попиту та обсягів виробництва, тобто ВВП. З іншого, вони є джерелом створення, розширення, реконструкції і технічного переозброєння основного капіталу, що є вагомим складовою економічного потенціалу країни.

Як свідчить практика, жодній країні не вистачає власних інвестиційних ресурсів для забезпечення стійкого економічного зростання. Тому залучення та стимулювання іноземних інвестицій відіграє ключову роль в досягненні цієї мети.

Слід зазначити що, залучення іноземних інвестицій в Україну, крім економічного (забезпечення економічного зростання), має ряд інших позитивних аспектів:

- технологічний-іноземні інвестиції є чинником науково-технічного прогресу;
- екологічний-застосовуючи новітні технології та передове обладнання можна досягти зменшення негативного впливу на здоров'я людей та навколишнє середовище;
- політичний-встановлення та розширення міжнародних зв'язків, підвищення політичної довіри до країни, вступ до світових організацій;
- правовий-створення нормативно-правового поля, що відповідатиме світовим законодавчим стандартам;
- соціальний - підвищення рівня життя населення;
- культурний-збагачення вітчизняної культури іноземними традиціями та звичаями.

Водночас, незважаючи на потужний промисловий і науково-технічний потенціал, Україна суттєво відстає у залученні іноземного капіталу. Навіть на фоні економічного зростання, що мало місце в Україні донедавна, іноземні інвестори не розглядали Україну як серйозного партнера, а внесені інвестиції переважно були зорієнтовані на внутрішній ринок збуту і мало сприяли тому, щоб Україна зайняла належне місце у світовому поділі праці. Незважаючи на те, що донедавна спостерігався навіть приріст іноземних інвестицій (у січні-вересні 2008 року він склав 27,4%), їх частка у загальному обсязі інвестицій у основний капітал становила лише 3,1% .

Лише у вересні 2009 р. чисті надходження прямих іноземних інвестицій в Україну скоротився на 32,9% порівняно з попереднім періодом – до 717 млн. дол..

Недавнє дослідження компанії "Coller Capital" показало, що 2008 р. став найгіршим за останні 5 років для інвестиційних фондів, що займаються залученням прямих приватних інвестицій. Обсяг даного фінансового сектора впав на 72% порівняно з попереднім роком, до 188,7 млрд. дол., у зв'язку з погіршенням умов для залучення позичкових ресурсів.

Серед основних причин такої низької активності іноземних інвесторів можна назвати: політичну нестабільність, недосконалість вітчизняного законодавства (у тому числі податкового), нерозвиненість виробничої та соціальної інфраструктури, недостатнє інформаційне забезпечення, корупція в органах влади.

Так, у вересні цього року міжнародна організація Трансперенсі Інтернешнл провела дослідження оцінки ситуації корупції в світі. Серед 180 досліджуваних країн, Україна ввійшла в 50 найкорумпованіших. В розділі Національних докладів були наведені окремі дані пов'язані з корупцією в органах влади, наприклад, за показниками глобального барометра корупції за 5-ти бальною системою в Україні рівень корумпованості в органах влади складає 4,5

В умовах скорочення обсягів виробництва, основною причиною відтоку іноземних інвестицій стало зниження їх прибутковості, нестабільність курсу гривні та погіршення показників функціонування банківської системи. Не сприяє позитивним прогнозам величезний корпоративний борг (біля 85 млрд. дол.), що утворився в Україні. В результаті, за оцінками агенції Bloomberg, Україна знаходиться на четвертому місці у світі за ризиком дефолту, що знижує її привабливість для іноземних інвесторів.

Таким чином, держава повинна взяти усіх можливих заходів для створення привабливого інвестиційного іміджу країни, у тому числі за рахунок продуманої і прогнозованої економічної політики по забезпеченню умов для підприємницької діяльності. Значну увагу слід приділити розвитку виробничої та соціальної інфраструктури країни. Необхідно вдосконалити законодавчу базу щодо надходження іноземних інвестицій та підсилити увагу до подолання корупції.

Важливим фінансово-економічним стимулом для притоку іноземних інвестицій у 2009 р. може стати підготовка до проведення Євро-2012. При цьому, для залучення іноземних капіталів Уряду України слід продемонструвати здатність проведення чемпіонату на найвищому рівні та віднайти ресурси для державних інвестицій в будівництво найбільш масштабних проектів.

УДК 336.77.067.22

Кулыба Д.М.

Научный руководитель: старший преподаватель Швец М.Г.

УО «Белорусский государственный аграрный технический университет» г. Минск

РАЗВИТИЕ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В странах с рыночной экономикой возможность государственного вмешательства в распределение материальных и финансовых ресурсов ограничено. Большинство предприятий, будучи основанными либо на частной, либо на коллективной собственности, самостоятельно изыскивают материальные и денежные ресурсы на рынках, через которые распределяется подавляющая часть общественного продукта, как в натуральной, так и в стоимостной формах. Таким образом, в экономике рыночного типа широкое развитие получил такой механизм регулирования экономических процессов, как рынок ценных бумаг. Это важнейший рыночный перераспределительный механизм финансовых ресурсов, денежных накоплений между субъектами хозяйствования, государством и населением.

Рынок ценных бумаг представляет собой сферу реализации экономических отношений, выражаемых финансовым капиталом, и является частью финансового рынка, на котором капиталы аккумулируются, а затем инвестируются в реальный сектор экономики. Современный рынок ценных бумаг в международной практике – неотъемлемая часть хозяйствующего механизма индустриального общества. Именно поэтому эта тема является столь актуальной и вызывает неподдельный интерес при ее изучении. Уже сегодня на нем обращаются эмитированные банками и корпорациями одних стран для распространения в других странах ценные бумаги. Накоплен достаточный опыт реализации международных инвестиционных проектов.

Возникновение и развитие рынка ценных бумаг связано с практикой торговых и ростовщических операций. Они породили первые ценные бумаги – векселя и коносаменты. Дальнейшее расширение этого рынка связано с появлением акционерных обществ с эмиссионной деятельностью государства. Как уже отмечалось выше, современный рынок ценных бумаг в

международной практике – неотъемлемая часть хозяйствующего механизма индустриального общества. Сущность рынка ценных бумаг проявляется через его функции, которые можно разделить на две группы: общерыночные функции, присущие любому рынку, и специфические, которые отличают рынок ценных бумаг от других рынков. Организационно рынок ценных бумаг представляет собой структуру, состоящую из первичного и вторичного рынка. Первичный рынок ценных бумаг объединяет конструирование нового выпуска ценных бумаг и их первичное размещение среди инвесторов, то есть приобретение ценных бумаг их первыми владельцами. Основу вторичного рынка ценных бумаг составляют операции, оформляющие перераспределение собственности, спекулятивные и страховые операции. Вторичный рынок ценных бумаг обеспечивает перелив капиталов в наиболее эффективные сферы деятельности, стабильность и ликвидность рынка.

Рынок ценных бумаг Республики Беларусь очень молод. На стадии своего зарождения он сформировался как рынок относительно крупных пакетов акций, приобретаемых юридическими инвесторами при разовых внебиржевых сделках на этапе первичного размещения ценных бумаг путем подписки. Вторичный рынок ценных бумаг практически отсутствует. Этот фактор является отрицательным, т.к. наличие развитого вторичного рынка является условием функционирования первичного рынка ценных бумаг. В странах с рыночной и стабильной экономикой объем оборота ценных бумаг на вторичном рынке значительно превосходит объем их размещения на первичном рынке.

В масштабе рынок ценных бумаг Беларуси относится к группе мелких стран по емкости рынков и требует усиления протекционистских тенденций в правовой и институциональной инфраструктуре. Рынок ценных бумаг является одним из ключевых механизмов привлечения денежных ресурсов для инвестирования, модернизации экономики, стимулировании роста производства. Однако, несмотря на проведение ряда мероприятий и определенные изменения в функционировании этого рынка в стране, произошедшие за последние 10 лет, он по-прежнему не выполняет свою основную функцию, т.е. не обеспечивает перераспределение денежных ресурсов в реальный сектор на удовлетворение потребностей в инвестициях, формирование рыночной оценки бизнеса.

Рынок ценных бумаг Республики Беларусь состоит из следующих основных сегментов: корпоративных ценных бумаг (акций, облигаций); государственных ценных бумаг (ГКО, ГДО); муниципальных ценных бумаг (жилищных облигационных займов), ценных бумаг коммерческих банков (векселей, депозитных и сберегательных сертификатов); именных приватизационных чеков (ИПЧ) «Имущество». Рынок государственных ценных бумаг в Беларуси является наиболее развитым и технически хорошо оснащенным. Причем в отличие от рынка корпоративных бумаг государственные ценные бумаги обращаются на вторичном рынке. Первичными инвесторами выступают кредитные учреждения (банки), вторичными — кредитные и нефинансовые организации.

Еще одной характеристикой рынка ценных бумаг в Беларуси выступает межгосударственное обращение ценных бумаг субъектов хозяйствования, то есть операции по вывозу ценных бумаг белорусских эмитентов либо по ввозу ценных бумаг иностранных эмитентов. Процесс ввоза-вывоза ценных бумаг регламентируется Советом Министров Республики Беларусь. Стоит только отметить, что этот фактор в нашей республике является далеко не основным.

К числу важнейших факторов, воздействующих на белорусский фондовый рынок, относятся: тип экономической системы, структура собственности, экономическая политика государства, а также существующий уровень развития рынка и накопленные диспропорции.

Основными диспропорциями фондового рынка Беларуси в настоящее время являются следующие:

- преобладание первичного размещения ценных бумаг при неразвитости вторичного, а также внебиржевых сделок по сравнению с биржевыми;
- неразвитая, крайне упрощенная структура инструментов (видов) ценных бумаг: отсутствуют целые сегменты рынка ценных бумаг, например, рынки муниципальных облигаций, коносаментов, складских свидетельств, биржевых облигаций, депозитарных расписок и ряд других; практически исчез вексельный рынок;
- несоответствие структуры участников белорусского фондового рынка современным международным стандартам: население, традиционно наиболее распространенный инвестор на этом рынке, у нас практически отстранено от возможности владения корпоративными ценными бумагами.

Таким образом, для формирования в стране полноценного, ликвидного и эффективного рынка ценных бумаг необходимо, прежде всего, воздействие на вышеназванные факторы, оказывающие решающее, долгосрочное влияние на данный институт. Следует выработать стратегии развития, основанные на корректировании этих факторов с целью изменения структуры рынка ценных бумаг и его долгосрочных перспектив. В связи с этим для развития нормального фондового рынка в Республике Беларусь требуется:

- занять четкую и однозначную позицию в отношении выбора дальнейших экономических преобразований в республике: продолжение приватизации; снятие ограничений в движении капиталов, участии иностранных инвесторов в операциях на внутреннем рынке и прочие меры, означающие переход к реальному запуску рыночных механизмов;

- снизить долю государства в структуре собственности, особенно в акционерном капитале. От проведения разовых сделок по реализации пакетов акций следует перейти к комплексу мероприятий по преобразованию республиканских и коммунальных унитарных предприятий в открытые акционерные общества;

- сформировать в целях создания нормального спроса на фондовом рынке, ликвидации существующих здесь диспропорций целостную систему институциональных инвесторов, аккумулирующих индивидуальные и коллективные сбережения, которые позволяют подключить к рынку население, являющееся крупнейшим субъектом экономических отношений в стране.

Развитие рынка ценных бумаг в Республике Беларусь является одной из основных составляющих институциональных преобразований, проводимых в стране уже достаточно продолжительное время. Формирование полноценного, ликвидного и эффективного фондового рынка неоднократно провозглашалось важнейшей задачей в ряде программных документов, определяющих основные направления реформирования в стране. Однако при сохранении высокой степени огосударствления экономики, слишком большой доле центрального банка в перераспределении денежных средств, выполнение этой задачи окажется невозможным.

Подводя итоги вышесказанному, не могу не согласиться с мнением ученых, что нынешнее состояние рынка ценных бумаг в нашей республике напрямую зависит от политики государства и от его вмешательства в экономику. Чем меньше степень вмешательства государства в экономику (в том числе и через его участие в акционерном капитале), тем больше объем фондового рынка и насыщенность хозяйственного оборота ценными бумагами. Стоит отметить, что наша республика относится к молодым и только начинающим свое развитие странам. В данном случае наше государство можно сравнить с человеком, достигшим своего совершеннолетия и который методом проб и ошибок пытается делать свои первые шаги. Своеобразная пора психологической незрелости. Нечто похожее происходит и с государством. Поэтому, на мой взгляд, большое значение имеет изучение международного опыта в этой области. Нам следует вести наблюдения за тем, как в других странах осуществляется эффективное действие такого перераспределительного механизма, как рынок ценных бумаг, выявлять разнообразные способы функционирования этой системы, следует рассмотреть уже готовые модели, далее необходимо проанализировать, какие принципы будут гармонично сочетаться в нашей системе и потом успешно применять их на практике.

УДК 336.1

Кучеров В.Н.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Ковалев А. В.

УО «Белорусский национальный технический университет» г. Минск

ВНЕШНИЕ ЗАЙМЫ: ИНЪЕКЦИЯ ВИТАМИНОВ ИЛИ ДОЛЛАРИЗИРОВАННЫЙ ФИЗРАСТВОР

На дворе мировой экономической кризис. Подобным выражением уже никого не удивить. В каждой стране кризис проявляется по-разному, и каждая страна справляется с ним как может, по-своему. В нашей стране он проявился в трех вещах: трехдневной рабочей неделе, одномоментной девальвации в начале года – то, что видно; возросшем внешнем долге – то, чего не видно.

За этот год в основном нас подпитывали кредиты МВФ. Обоснованием для займов являются затраты на проведение реформ, либерализация, стабилизация национальной экономики, оказавшейся в зависимости от внешних экономических факторов, снижение воздействия внешних рисков, сохранение золотовалютных резервов из-за необходимости поддержания курса национальной денежной единицы к иностранным валютам и т.д. Возврат долгов может стать серьезной проблемой.

Как один из самых ярких примеров государственных долгов рассмотрим аргентинское «экономическое чудо», а точнее – последствия этого «чуда». К началу 90-х годов Аргентина стала настоящей гордостью Международного валютного фонда, ведь предложенный план действий, по мнению МВФ, был образцом для подражания: после 80-х показатели намного облагородили статистику (упала безработица, исчезла гиперинфляция). С целью макроэкономической стабилизации министром экономики Аргентины Д. Кавальо, по согласованию с МВФ, была введена жесткая привязка курса аргентинского песо к американскому доллару в пропорции 1:1 (currency board). Но ориентация экономики на внешний рынок, либерализация импорта и жесткая привязка песо к доллару привели к быстрому падению доли многих отраслей аргентинской экономики на внутреннем рынке. Это было связано с тем, что продукция отраслей, где себестоимость производства была выше среднемировой, становилась неконкурентоспособной по сравнению с аналогичной импортной продукцией. У фирм начались проблемы с платежеспособностью, банкротства стали обычным делом. После 94-го резкое уменьшение оборотов торгов акциями компаний на бирже. Происходило отмирание многих несырьевых, высокотехнологичных сегментов национальной экономики. В стране развивались преимущественно отрасли, ориентированные на производство аграрной продукции и ее экспорт.

Аргентина оказалась в очень уязвимом положении. С одной стороны, огромный внешний долг требовал постоянного притока валютных поступлений (будь то доходы от экспорта, иностранные кредиты или инвестиций), а с другой – объем импорта все больше увеличивал потребность в иностранной валюте. Все больше росла зависимость финансовой системы от иностранного кредитования. Снижения мировых цен на сельхоз продукцию, прекращение иностранных инвестиций (в 2001-ом их объем был в 10 раз меньше, чем в 1999-ом) привели к резкому уменьшению валютных поступлений в Аргентину. Внешний долг увеличиваться с 61,3 млрд. долл. в 1991 году до 142,3 млрд. долл. в 2001-м (в 1994г 85,7 млрд. долл.; 1997г – 127,7 млрд. долл.). Построенной долговой пирамиде необходим был приток новых инвестиций для своего обслуживания.

Год	Обороты торгов акциями на бирже, млрд. \$	Доходы от приватизации, млрд. \$	Прямые иностранные инвестиции, млрд. \$	Внешний долг, %ВВП
1990	0,779	7,5	1,8	44,1
1991	4,584	2,8	2,4	36,2
1992	15,846	5,7	4,4	30,2
1993	49,690	4,7	2,8	27,4
1994	112,986	0,89	3,6	28,5
1995	31,932	1,2	5,6	33,5
1996	31,925	0,64	6,9	35,2
1997	38,424	4,4	9,2	37,9
1998	26,055	0,51	6,8	39,4
1999	11,847	16,16	23,9	43,9

Временный президент А. Р. Саа, будучи на посту главы государства всего 7 дней, принял одно судьбоносное решение: 23 декабря 2001 г. был объявлен самый крупный в мировой истории дефолт. А 2002г запомнился падением ВВП на 11%, инфляцией 41%, безработицей 23% и внешним долгом в 171,2 млрд. долл.

«Аргентинское экономическое чудо» – это перераспределение собственности. Транснациональные компании (а 90% всех ТНК - американские) с 1996 по 2000гг. скупили около трети аргентинской экономики, упавшей в цене. Пик приватизации пришелся на 99-ый год; помимо этого, предприятия отдавались для списания задолженности перед корпорациями. Многие новые хозяева предприятий освобождались от налогов на 5-20 лет либо получали на это время 50-80 – процентные льготы.

Были проданы нефтяные, металлургические компании, организации, обеспечивающие население водой, газом, электроэнергией. И это компании, находящиеся в сотне крупнейших фирм страны по объему продаж. Приватизирована национальная почтовая служба, крупнейшие АЭС и ГЭС, около 30 аэропортов и аэродромов, включая главный международный аэропорт страны. К 2000г в руки иностранцев перешло 70% банков страны. А в конце 1997г дело дошло даже до службы инспекторов, контролирующей процесс таможенной очистки и операций по вывозу импортных товаров, что явилось редким случаем в международной практике.

Выкупленные предприятия начали приносить своим владельцам хорошую прибыль. Остальные же сегменты национальной экономики, оставшиеся под руководством государства, такого роста не дали. И именно выкупленные отрасли, возглавляемые частником, стали вытягивать ВВП страны после 2002г:

Показатели	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Внешний долг, %ВВП	44,6	57,3	143,5	129,9	120,3	66,8	59,8
ВВП	-0,8	-4,4	-10,9	8,8	9,0	9,2	8,5
Промышленность	-3,8	-7,4	-11,0	16,0	12,0	7,5	8,9
Строительство	-9,3	-11,6	-33,4	34,4	29,4	20,4	17,9
Транспорт, связь	1,7	-4,6	-7,9	8,2	13,4	14,8	13,5
Финансовое посредничество	2,2	-8,9	-19,7	-15,8	-5,5	18,5	22,1

«Аргентинское экономическое чудо» (правительство страны и рекомендации от МВФ) завело себя в тупик неверной бюджетной политикой, негибкостью цен и зарплат, не сочетавшейся с фиксированным обменным курсом национальной валюты и, распродав немалую долю национальных активов, осталось с многомиллиардным внешним долгом.

Помня все это, обратимся к динамике внешнего долга Беларуси:

Дата	Валовой внешний долг, млрд. долл.	Краткосрочный долг, млрд. долл.	Долгосрочный долг, млрд. долл.
01.01.2000	2 224.7	1 301.2	923.5
01.01.2001	2 091.5	1 224.8	866.7
01.01.2002	2 978.6	1 865.2	1 113.4
01.01.2003	3 894.7	2 482.8	1 411.9
01.01.2004	4 174.9	2 764.3	1 410.6
01.01.2005	4 935.4	3 840.4	1 095.0
01.01.2006	5 128.2	3 650.4	1 477.8
01.01.2007	6 844.1	4 778.2	2 065.9
01.01.2008	12 496.5	7 867.0	4 629.5
01.01.2009	15 154.1	8 275.6	6 878.5

При этом величина долга на 01.04.09 и 01.07.09 в млрд. долл. составляет 16 324.8 и 17 624.2 соответственно. Скорость притока внешних заимствований настораживает. Помимо роста величины самого долга, стоит отметить и большой удельный вес краткосрочных займов в нем.

За этот год от МВФ получили кредитов в сумме на 2,23 млрд. долл. по программе stand-by, причем в планах на 2010 год еще 1,4 млрд. В начале года взяли в долг у Венесуэлы 500 млн. долл. Получено 500 млн. долл. российского госкредита и обсуждается еще один такого же размера. Европейский банк реконструкции и развития готов предоставить кредит в миллиард евро, если правительство пойдет на помощь частному сектору и банкам. Во всех случаях правительство занимает позицию, при которой оно берет займы не из-за уже наступившего кризиса в финансовом секторе страны, а для создания так называемой «подушки безопасности в условиях глобального экономического спада».

Закончилось время нефтяных и газовых подарков от Кремля, резко сократился спрос на азотные и калийные удобрения, изменили свое направление цены на металлы, ранее беспрепятственный доступ на российский товарный рынок теперь таковым не назовешь. Появились проблемы с внешними валютными источниками кредитов и внутренними рублевыми. Отрицательное сальдо внешней торговли уверенно растет:

Показатели	2005	2006	2007	2008	2009 янв-сен
Экспорт товаров, млн. долл.	15 979	19 734	24 275	32 571	15 009
Импорт товаров, млн. долл.	16 708	22 351	28 693	39 381	20 030
Сальдо, млн. долл.	-729	-2 617	-4 418	-6 810	-5 021

Навряд ли люди из МВФ, работающие с Беларусью, не понимают, что сальдо текущего счета резко ухудшается, в банках не хватает ликвидности, предприятия теряют конкурентоспособность, выполнять бюджетные обязательства правительству становится крайне сложно. Тенденция роста дефицитов валюты, внешней торговли и платежного баланса сохраняется, население опасается девальвации, а правительство, имея более 70% всех активов страны и перераспределяя половину ВВП, планирует увеличивать кредиторскую задолженность.

Кредиты не избавят белорусскую экономику от существующих проблем, а лишь заведут страну в долговую яму.

УДК 338.266

Томюк С.И.

Научный руководитель: д.э.н., доцент Пустовийт Р.Ф.

Черкасский институт банковского дела Университета банковского дела
Национального банка Украины г. Киев

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЗАЕМНОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ В УКРАИНЕ

В условиях рыночной экономики предприятию для эффективной деятельности необходимо осуществить комплекс мер для привлечения финансового капитала. При этом результаты функционирования предприятия напрямую зависят от объема и структуры его финансового капитала.

Источниками формирования капитала могут быть как собственные финансовые ресурсы, так и заемные. Для большинства предприятий основной составляющей финансового капитала является собственный капитал, однако деятельность фирмы в системе рыночной экономики невозможна без периодического использования разнообразных форм привлечения заемных средств. Поэтому заемные средства занимают довольно весомое место в структуре капитала предприятия.

Среди ученых, исследовавших сущность заемного капитала, не существует единого мнения относительно его определения. Преобладает точка зрения, что заемный капитал – это капитал, полученный за счет кредитов, выпуска и продажи облигаций, он не принадлежит субъекту хозяйствования и должен быть возвращен по окончании срока его использования.

Коэффициент концентрации привлеченного капитала характеризует долю заемного капитала предприятия в общей сумме средств, инвестированных в его деятельность. Чем выше этот коэффициент, тем финансово неустойчивым и зависимым от кредиторов является предприятие. Нормативное значение этого показателя не должно превышать 0,5 от пассивов предприятия. При этом риск будет тем меньше, чем меньшая доля заемного капитала в общей сумме пассивов.

На рис. 1 отображена динамика коэффициента концентрации заемного капитала в Украине за период 2005 – 2008 гг. Как видим, в это время наблюдалась растущая тенденция данного коэффициента, но его значение уменьшилось до 0,6 после I полугодия 2009 г. Наивысшее значение этого показателя было в первом полугодии 2008 г. (0,62), что на 21% больше, чем в 2005 г. При этом самый высокий коэффициент концентрации заемного капитала наблюдается в оптовой и розничной торговле, в сферах услуг по ремонту автомобилей, продаже бытовых изделий и предметов личного потребления. Это означает, что отрасли реального сектора не заинтересованы в наращивании собственного капитала.

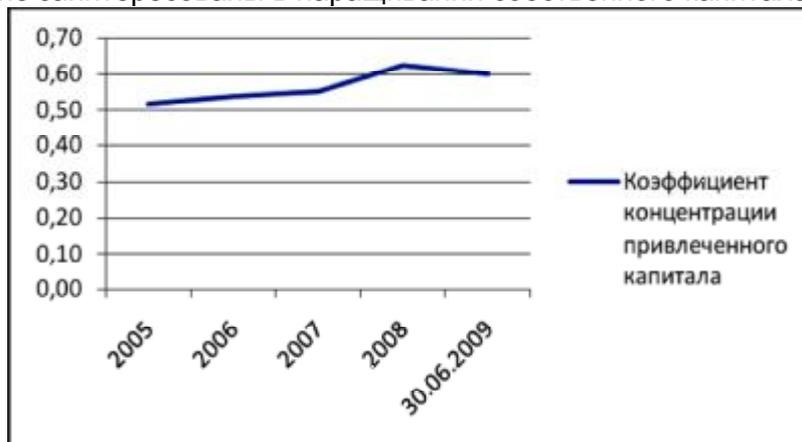


Рисунок 1 – Динамика коэффициента концентрации заемного капитала предприятий Украины за период 2005 г. – 30.06. 2009 г.

Следует отметить, что долгосрочный заемный капитал занимает незначительную долю в структуре общих пассивов, и на начало 2009 г. он составлял лишь 385786,7 млн. грн., что в 2,6 раза меньше, чем краткосрочный. При этом в структуре общих пассивов долгосрочный заемный капитал составляет лишь 16,6% [1, с. 66; 2, с. 65; 3, с. 63; 4, с. 66; 7]. Это объясняется кризисным состоянием в экономике Украины и тем, что банки не в состоянии предоставить долгосрочные кредиты.

На основе теоретически установленных значений коэффициентов финансовой независимости и финансовой устойчивости, которые соответственно имеют значения: $KФН > 0,7$, $KФС > 0,9$, А. Мендрул рассчитал индикатор, определяющий структуру оптимального долга. В результате сопоставления долгосрочной и краткосрочной задолженности финансовый индикатор долга должен быть на уровне 1,3-1,5 [5, с. 201]. Это означает, что каждой гривне «коротких денег» должно соответствовать от 1,3 до 1,5 гривны «длинных денег». В Украине же гривне «коротких денег» соответствует всего 38 копеек «длинных» денег, то есть в четыре раза меньше оптимального значения.

Краткосрочный заемный капитал на 30.06.2009 г. достиг 1008884,2 млн. грн. и увеличился в 1,6 раза в сравнении с 2005 г. (табл. 1). Это обуславливает высокий уровень финансовой зависимости предприятий от внешнего финансирования. Коэффициент привлеченных краткосрочных средств, или отношение краткосрочных (текущих) обязательств дооборотных активов, на 30.06.2009 г. составил 0,91. Это означает, что 91% оборотных активов покрываются за счет краткосрочного заемного капитала. При этом необходимо подчеркнуть, что чем ниже уровень коэффициента привлеченных краткосрочных средств, тем выше кредитоспособность предприятий. Следовательно, в этой ситуации деятельность субъектов хозяйствования в основном зависит от эндогенных факторов.

Таблица 1 – Заемный капитал предприятий Украины, млн. грн.

Показатели	2005	2006	2007	2008	30.06.2009
Заемный капитал	763521	988207	1372379	2027948	1394670,9
Текущие обязательства	626596	774537	1021608	1449432	1008884,2
Долгосрочные обязательства	136925	213670	350770,9	578516	385786,7

Все текущие обязательства субъектов хозяйствования достигли на 30.06.2009 г. 1008884,2 млн. грн. (рис. 2). При этом доля краткосрочных кредитов банков находится на уровне 15,47%. В свою очередь 82% от общего объема краткосрочного заемного капитала, или 825450,9 млн. грн., составляет кредиторская задолженность, которую составляют коммерческие кредиты, а также долговые обязательства по заработной плате, кредиторской задолженности за товары (работы, услуги) различных платежей в бюджет и социальные фонды [1, с. 67; 2, с. 66; 3, с. 64; 4, с. 67; 6].

Таким образом, низколиквидные долговые обязательства, которые создаются в рамках нефинансового сектора, являются значительной частью всех средств обращения, обслуживающих обмен товарами и услугами участников рынка.



Рисунок 2 – Структура краткосрочного заемного капитала предприятий Украины, %.

Укоренение тенденций накопления задолженности в Украине свидетельствует о том, что произошла деформация источников движения капитала, а именно – вытеснение рыночных, то есть собственного капитала и банковского кредита, и их замена различными финансовыми суррогатами и долговыми инструментами.

Таким образом, следует констатировать, что в Украине сложилась ситуация, когда значительную часть в структуре заемного капитала занимают краткосрочные обязательства, в первую очередь кредиторская задолженность. Для решения этой проблемы необходимо стимулирование развития рынка финансовых услуг за счет банковского долгосрочного кредитования в противовес потребительскому кредитованию населения.

Литература

1. Діяльність підприємств – суб'єктів підприємницької діяльності: Стат. зб. – К.: Держкомстат України, 2005. – Ч. 1. – С. 66-67.
2. Діяльність підприємств – суб'єктів підприємницької діяльності: Стат. зб. – К.: Держкомстат України, 2006. – Ч. 1. – С. 65-66.
3. Діяльність підприємств – суб'єктів підприємницької діяльності: Стат. зб. – К.: Держкомстат України, 2007. – Ч. 1. – С. 63-64.
4. Діяльність підприємств – суб'єктів підприємницької діяльності: Стат. зб. – К.: Держкомстат України, 2008. – Ч. 1. – С. 66-67.
5. Лебедь, Н.П., Мендрул, О.Г Практическое пособие по экспертной оценке предприятия. – К.: Фонд государственного имущества Украины «Эксперт – Л», 1996. – 280 с.
6. Поточні зобов'язання за видами економічної діяльності станом на 30 червня 2009 року [інтернет-ресурс] // <http://www.ukrstat.gov.ua>.
7. Структура балансу підприємств за видами економічної діяльності станом на 30 червня 2009 року [інтернет-ресурс] // <http://www.ukrstat.gov.ua>.

УДК 336.7

Стёпина Ю.А.

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

УО «Белорусский национальный технический университет» г. Минск

БАНКОВСКИЕ РИСКИ: ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ СНИЖЕНИЯ, ОЦЕНКА И УПРАВЛЕНИЕ

Банковская деятельность представляет собой специфическую область бизнеса, которая заключается главным образом в привлечении денежных средств и размещении их в форме кредита. Как и у большинства субъектов хозяйствования, целью коммерческого банка является получение прибыли. Современный банковский бизнес немыслим без риска. Под банковским риском обычно понимают вероятность потери банком части своих ресурсов, недополучения доходов или произведения дополнительных расходов в результате осуществления определенных финансовых операций.

В современной Беларуси присутствуют определенные проблемы надежности банков, доверия к ним со стороны клиентов и государства. Однако проблема банковских рисков все еще остается недостаточно осознанной, а, следовательно, неизученной и не внедренной в национальный менталитет. Соответственно и методы защиты от разнообразных рисков, существующие в банковской практике, нуждаются в совершенствовании. Стремление коммерческих банков к максимизации прибыли ограничивается возможностью понести убытки. Практика показывает, что риск тем выше, чем больше возможность получения прибыли. Величина риска увеличивается, если:

- неожиданно возникают те или иные банковские проблемы;
- перед банком поставлены новые задачи, не соответствующие его прошлому опыту;
- менеджеры банка не в состоянии принять необходимые и срочные меры, способные улучшить ситуацию.

Повышение эффективности управления рисками во многом зависит от их классификации.

Таблица 1 – Расширенная классификация банковских рисков

	Критерии	Виды рисков
1.	Сфера действия рисков	Внутренние; внешние
2.	Содержание	Промышленные, экологические, инвестиционные, кредитные, технические, предпринимательские, финансовые, страновые, политические, прочие
3.	Состав клиентов банка	Кредитоспособность клиента (мелкого, среднего, крупного)
4.	Масштабы рисков	Общие (клиента, банка) Частные (от отдельных операций)
5.	Степень риска	Полные, умеренные, низкие
6.	Распределение рисков во времени	Прошлые (ретроспективные), текущие, будущие (перспективные)
7.	Характер учета операций	Балансовые, забалансовые
8.	Возможность регулирования	Открытые, закрытые

Как уже упоминалось, для банковской деятельности присущи различные виды рисков: операционный, кредитный, процентный, валютный, рыночный, риск ликвидности и другие. Весьма важным считается операционный риск, именно с ним может столкнуться банк при осуществлении всех типов деловой активности.

Величина операционного риска определяется по данным отчетов о прибыли и убытках в соответствии с Правилами составления и представления годового отчета банками Республики Беларусь.

Вполне закономерно, что ситуация, когда один из важнейших видов рисков банков, являющийся причиной многочисленных проблем национального и международного масштаба, не могла остаться без внимания Базельского комитета.

Особое место операционным рискам комитет уделил в предложениях по нормативам адекватности капитала. В них содержалось требование к банкам о резервировании капитала под операционные риски. Базельский комитет предлагает банкам определять размеры собственного капитала, предназначенного для обеспечения операционного риска, с помощью трех подходов: базового показателя, стандартного и усовершенствованного.

Выбрав подход базового показателя, банк должен обеспечить свой операционный риск собственным капиталом в размере 17-20% от показателя риска «валовой доход».

Привязанный к валовому доходу метод не стимулирует банки ограничивать операционный риск, поскольку нагрузка на собственный капитал снижается только со снижением доходов.

Усовершенствованные методы оценки предусматривают выражение операционного риска в качестве стоимости под риском с уровнем надежности в 99,9% и сроком в один год.

На современном этапе основной проблемой внедрения процедур управления операционными рисками является отсутствие единой методологии идентификации, классификации, оценки и управления операционными рисками.

Объектами операционного риска могут выступать:

- операционное и налично-кассовое обслуживание юридических лиц;
- операционно-кассовое обслуживание физических лиц;
- инкассация, банкоматное обслуживание;
- валютнообменные и другие неторговые операции;
- процесс управления другими видами активов и/или пассивов и др.

Главным источником риска являются решения и действия человека, результатом которых становится реализация конкретных неблагоприятных событий, приносящих убыток банку. По своей методологической сущности управленческий риск - один из источников операционного риска.

Для оценки уровня риска применяют количественный и качественный способы. Количественная оценка риска носит прогнозный характер, расчет опирается на статистические методы, а величина зависит от уровня применяемой доверительной информации. В качестве количественных оценок могут выступать следующие статистические параметры случайных величин, которыми являются конкретные источники риска:

- оценка вероятности осуществления неблагоприятного события на данном объекте риска из-за реализации конкретного источника риска;
- статистическая оценка результата неблагоприятного события как статистическая оценка размера возможных потерь по типам потерь, которые могут возникнуть на данном объекте риска;
- статистическая оценка возможных отклонений с заданным уровнем доверительной вероятности от оценки возможных потерь.

Качественный способ применяется для оценки тех источников и объектов операционного риска, уровень которых нельзя однозначно выразить через некоторое число, характеризующее возможный уровень потерь. В таком случае оценка производится экспертно по 3, 5 или 10-балльной системе, для чего разрабатываются специальные таблицы критериев и факторов риска с предлагаемыми шкалами оценок. Качественные оценки используются наряду с количественными для определения соответствия используемых процедур совершения операций и для определения повышенных зон риска.

Целью контроля рисков является получение «обратной связи», т.е. объективной информации об эффективности проводимой банком политики управления рисками, о надлежащем выполнении утвержденных порядков и процедур. Подготовленные в ходе внутреннего контроля отчеты представляются руководству банка.

Контроль подразделяется на: внутренний и внешний. Внутренний контроль рисков складывается из административного и финансового контроля. Для операционного риска применяется административный контроль.

Управление банковскими рисками преследует три основные цели: предупреждение риска, поддержание риска на определенном уровне, минимизацию риска. Для их достижения используются различные методы. Достаточно широкое распространение в настоящее время получил метод минимизации кредитных рисков. Он основан на следующих принципах:

- достаточном покрытии и разделении рисков;
- ясной и четкой постановке задач;
- продуманной системе делегирования полномочий;
- качественных документах, используемых как основание для операции;
- тщательном отслеживании рисков;
- системе информации и контроля управления;
- эффективной работе служб, занимающихся невозвратами и потерями банка от операций.

На финансовых рынках Запада широко применяются финансовые инструменты, позволяющие значительно снизить имеющиеся риски - «деривативы».

Как показывает мировая практика, преимущества кредитных деривативов позволяют банкам проводить более эффективную политику по управлению кредитными рисками и продавать, повышая надежность банков. С помощью этих инструментов кредитный риск передается третьим лицам - гарантам, не прибегая к физической продаже актива. Банки и другие финансовые институты, использующие «деривативы», в основном имеют под этим в виду форвардные (фьючерсные), опционные и обменные («свопные») контракты. Их суть не в предоставлении средств в ссуду, а в переносе и распределении риска, как во времени, так и между участниками контрактов.

При сделках с дериватами могут возникнуть следующие типы рисков:

1. Кредитный риск, возникающий в связи с увеличением стоимости банковских продуктов из-за изменений условий на рынках. Для снижения этого риска используется операция «неттинг», заключающаяся во взаимной компенсации обязательств и активов между отделениями и филиалами банка или с его контрагентами с целью выявления чистой позиции банка под риском.

2. Рыночный риск измеряется как потенциальные прибыли или потери на основе определения чистых позиций банка с учетом изменений на рынке. Для оценки качества измерения этого риска следует регулярно сравнивать объем фактически полученных прибылей (или убытков) с ожидаемым уровнем.

3 Риск нехватки ликвидности может быть связан с невозможностью для банка выполнить свои обязательства по платежам или гарантийным взносам в установленные сроки. Поскольку этот риск не ограничивается операциями с дериватами, он должен учитываться и страховаться в рамках управления всей ликвидностью банка.

4. Юридический риск связан с неправильным юридическим оформлением контракта, что затрудняет его реализацию. Избежать подобных рисков позволяет четко разработанная система правил, опирающаяся на нормы действующего законодательства.

Производственный риск связан с возможными нарушениями и сбоями в информационной системе или в процедурах внутреннего контроля, что может привести к неожиданным потерям и убыткам. Такие сбои могут быть связаны с отказом персонала или самой автоматизированной системы, с несовершенством методики контроля. Риски такого типа оцениваются с помощью сценария "WorstCase".

УДК 336.71

Кльоба Т.Л.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Страхарчук В.П.

Львівський інститут банківської справи УБС НБУ м. Київ

УПРАВЛІННЯ БАНКІВСЬКИМИ РИЗИКАМИ ТА КОНЦЕПЦІЯ ЇХ КІЛЬКІСНОЇ ОЦІНКИ

Розглянуто основні теоретичні основи ризику. Уточнено поняття ризику. Проведено, на основі порівняльного аналізу існуючих схем, класифікацію банківських ризиків і розроблено схему їх взаємозв'язку. Здійснено порівняльну характеристику методів кількісної оцінки. Розроблено математичну модель визначення величини ризику з урахуванням факторного навантаження на ризик. Створено імітаційну модель ризикової ситуації на прикладі банківського кредитного ризику та запропоновано механізм і автоматизовану технологію його практичного застосування.

Ключові слова: банківський кредитний ризик, методи кількісної оцінки ризиків, ризик-менеджмент, імітаційна модель.

Вступ. Становлення ринкової економiки, виникнення нових форм власності, зародження і швидкий розвиток грошового, фондового, валютного ринків, конкуренція, що постійно посилюється у продовж останніх років, різкий спад фінансової стійкості традиційних клієнтів, погіршення загальноекономiчної ситуації докорінно змінили функціонування банківської системи. Найхарактернішою її рисою стала невизначеність, неоднозначність ситуації, які вимагають прийняття рішень щодо допустимого рівня ризику та захисту від нього.

Водночас, незважаючи на те, що банківська діяльність супроводжується численними ризиками, саме банки покликані уособлювати надійність та економiчну безпеку. Оскільки банкіри працюють здебільшого з “чужими” грошима, то мають намагатися знизити ризикованість своєї діяльності навіть більше, ніж інші підприємці. Отже, управління ризиками є одним з важливих напрямів управління банком.

У банківській практиці, як і в інших видах бізнесу, ризик пов'язується, насамперед, з фінансовими втратами, що виникають у разі реалізації певних ризиків. Оскільки повністю уникнути ризиків неможливо, то ними можна і потрібно свідомо керувати, пам'ятаючи про те, що всі види ризиків взаємопов'язані і їх рівень постійно змінюється під впливом динамічного оточення.

Розвиток банківської системи та збільшення кількості банківських продуктів зумовило дослідження ризиків, що пов'язані саме з будь-якою банківською операцією. Правильне формування політики стосовно ризиків банківської діяльності має важливе значення для стабілізації банківської системи, довіри до банківських установ. Сьогодні є надзвичайно актуальним обґрунтування заходів щодо стабілізації банківських ризиків, побудови ефективних систем управління банківськими ризиками, зокрема, розробка та застосування методів їх кількісної оцінки, оскільки саме кількісна оцінка ризику є основою адекватного аналізу та оцінки ступеня ризику. Актуальність теми підтверджується і нормативними документами, що визначають стратегію Національного банку України щодо запровадження нагляду на основі кількісної оцінки ризиків (постанова Правління Національного банку України від 15.03.2004 №104 „Методичні вказівки з інспектування банків „Система оцінки ризиків” та постанова Правління Національного банку України від 02.08.2004 №361 „Методичні рекомендації щодо організації та функціонування системи ризик-менеджменту в банках України”). Саме цим зумовлена актуальність та вибір теми наукової роботи.

Провідні вчені в галузі економiки широко досліджують проблеми економiчного ризику, зокрема визначають природу його виникнення, наводять різноманітну їх класифікацію, а також пропонують різні підходи до визначення ризику. Особливим предметом дослідження в рамках теорії економiчного ризику є його оцінка, зокрема кількісна, оскільки саме кількісна оцінка є основою якісного аналізу ризику, а отже, і прийняття адекватних рішень в умовах невизначеності. У більшості випадків механізми управління банківськими ризиками недостатньо розроблені і, як наслідок, виникає велика кількість нових факторів ризику, що погіршують умови стабільної роботи банківських установ.

За таких умов важливого значення набуває запровадження ефективних систем управління ризиками, зокрема їх кількісної оцінки. Саме цим зумовлена актуальність та вибір теми наукової роботи.

При написанні роботи було здійснено огляд літературних та інших інформаційних джерел, періодичних видань вітчизняних та закордонних авторів, що досягли суттєвих результатів у теорії та удосконаленні практики управління банківськими ризиками: С. Аржевітін, В. Березовик, В. Вітлінський, І. Гуцал, О. Дзюблюк, М. Пуховкіна, Т. Раєвська, С. Мочерний, А. Маршал, А. Пігу, Г. Клейнер, І. Балабанов, О. Ястремський, І. Лукасевич, Дж. М. Кейнс. Здійснено аналіз основних законодавчих та нормативних актів: Постанови Правління Національного банку України про „Методичні вказівки з інспектування банків „Система оцінки ризиків” [1], Постанови Правління Національного банку України про „Методичні рекомендації щодо організації та функціонування системи ризик-менеджменту в банках України” [2] тощо.

Постановка завдання. Метою дослідження є економiчний аналіз ризику, особливостей його прояву в банківській діяльності та методів його кількісної оцінки і на цій основі розробка математичної та імітаційної моделей кількісної оцінки ризиків та автоматизованої технології їх реалізації.

Досягнення поставленої мети в роботі забезпечувалось шляхом вирішення таких завдань:

- розкрити та уточнити поняття ризику; провести класифікацію банківських ризиків відповідно до природи їх виникнення;

- *здійснити аналіз* основних факторів впливу на вибір методів оцінки ризику;
- *розробити математичну модель* визначення величини ризику, яка враховує основні фактори навантаження на ризик;
- *створити імітаційну модель* ризикової ситуації на прикладі банківського кредитного ризику;
- *розробити автоматизовану технологію* кількісної оцінки ризиків за допомогою сучасних програмно-технічних засобів.

Об'єктом дослідження є процеси ризик-менеджменту банківської установи та кількісної оцінки ризиків. Предметом дослідження – виступають банківські ризики, що виникають в процесі практичної діяльності банківської установи.

Методи дослідження. Різноманітність форм прояву предмета дослідження зумовила застосування різних методів наукового пізнання, а саме: системного, порівняльного, графічного, статистичного, імітаційного (імовірнісного), причинно-наслідкового аналізу.

Виклад основного матеріалу. Ризик – це один із найважливіших факторів у фінансовій діяльності [5]. Поняття ризику виникло дуже давно. Перші дослідження ризику стосуються азартних ігор. Згодом (або паралельно) ризик почав досліджуватися у зв'язку з комерційною й управлінською діяльністю. Це були вже початки досліджень економічного ризику. Відомий економіст Дж. М. Кейнс обґрунтував ідею про те, що у вартість товару мають входити можливі витрати, викликані непередбачуваними обставинами [4, 7]. Він же виділив три основні види ризиків, які доцільно враховувати в економічному житті: ризик підприємця (позичальника); ризик кредитора (ухиляння боржника від сплати боргу); ризик зменшення вартості грошової одиниці (ризик інфляції).

У класичній теорії, сформульованій Дж. Міллем, Н.І. Сеніором, ризик визначається як збиток, завданий здійсненням обраного рішення.

Відповідно до неокласичної теорії ризику, розробленої у 30-ті роки А. Маршаллом і А. Пігу, підприємство, що працює в умовах невизначеності, має керуватися двома критеріями [7]: розмірами очікуваного прибутку; величиною його можливих коливань. Останнє є не що інше, як кількісна характеристика ризику.

Незважаючи на те що все життя і діяльність людей відбувається в умовах невизначеності, яка породжує ризик, серед дослідників до сьогодні немає єдиної думки щодо визначення ризику. Переважна більшість авторів пропонують власні визначення категорії ризику, які суттєво відрізняються за своїм змістовим вантаженням.

У деяких авторів знаходимо такі визначення ризику, як: ризик – це образ дій у нечіткій, невизначеній обстановці; або це ситуативна характеристика діяльності, що перебуває в невизначеності її результату і можливих несприятливих наслідків у випадку невдачі. „Фінансовий словник” містить визначення ризику, як усвідомлена можливість небезпеки виникнення непередбачених втрат очікуваного прибутку, майна, грошей у зв'язку з випадковими змінами умов економічної діяльності, несприятливими обставинами [6].

Г. Клейнер визначає ризик як небезпеку настання непередбачуваних і небажаних для суб'єкта наслідків його дій. Те саме змістове навантаження несе визначення ризику, запропоноване „Русским экономическим журналом”: Ризик – це небезпека того, що цілі, поставлені в проекті, повністю або частково не будуть досягнуті [7].

І. Я. Лукасевич наводить таке визначення ризику: це можливість настання деякої несприятливої події, що тягне за собою виникнення різного роду втрат. Автор також наводить більш детальне означення ризику, в якому ризик інтерпретується як можливість відхилення фактичних результатів операцій від очікуваних (прогнозованих)[3].

Отже, характерною ознакою наведеної групи визначень є акцентування негативних наслідків ризику. Тобто відхилення від прогнозованого (планового) результату вважається однозначно негативним. Однак трактування ризику лише з позиції однозначно негативного результату не пояснює його природи, суті феномена економічного ризику. Сьогодні ризик потрібно розуміти як комплексне поняття. Услід за Ф. Найтом, можна стверджувати, що ризик як невизначеність несе в собі потенційну можливість як втрат, так і прибутку.

О. І. Ястремський у трактуванні ризику виходить із суті феномена ризику. Розглядаючи умови виникнення ризику, О. І. Ястремський зазначає, що ризик виникає лише тоді, коли має місце невизначеність, відсутність вичерпної інформації щодо умов прийняття рішень. Сучасна інтерпретація ризику – це не втрата, якої можна зазнати під час реалізації господарського рішення, а можливість відхилення від цілі, заради якої приймалося рішення [5].

В. В. Вітлінський характеризує ризик аналогічно до вищенаведеного: ризик є вартісним виразом імовірної події, що призведе до збитків. І тут же автор уточнює, що ризик виникає через відхилення фактичних даних від оціночних щодо теперішнього стану і майбутнього розвитку. Ці відхилення можуть бути як сприятливими, так і несприятливими, бо кожному шансові щодо одержання прибутку протистоїть можливість зазнати збитків.

Таким чином, можна дійти висновку, що за смисловим навантаженням визначення ризику, представлені сьогодні в ризикології, можна умовно поділити на дві групи:

- ті, що ґрунтуються на результаті дії (успіху або неуспіху);
- ті, що виходять із суті феномена ризику.

Однак ризик – це не лише наслідок обраних рішень, він також безпосередньо пов'язаний з діями, що спрямовані на вибір однієї з альтернатив і реалізацію прийнятого рішення, а сам процес вибору знаходить свій вираз у понятті „ризик”. Здійснення правильного вибору можливе лише одним способом – шляхом отримання максимального обсягу інформації з об'єкта дослідження.

Часткова або повна невизначеність і необхідність оцінки та вибору альтернативних варіантів дій – це умови виникнення ризику, що об'єктивно закладені в будь-яку ситуацію, пов'язану з прийняттям якогось рішення. Очевидно, що ці два суттєвих для розуміння ризику моменти повинні бути відображені в його визначенні.

Таким чином, під ризиком слід розуміти ймовірність виникнення ситуації, яку важко передбачити, і яка виникає в процесі діяльності суб'єкта, може призвести до відхилення від поставленої мети (або її недосягнення) і характеризується невизначеністю (частковою або повною) інформації, що використовується при прийнятті (оцінці і виборі) управлінського рішення.

Це визначення економічного ризику відштовхується від суті феномена ризику в поєднанні з діяльністю, спрямованою на кількісний вимір ризику, оцінку його рівня і, відповідно, на прийняття рішень щодо зниження ризику або доцільності участі в ризикованому заході взагалі [4, 5].

Практика функціонування систем управління ризиками свідчить, що в основі прийняття рішень повинні лежати результати аналізу ризику, а в основі аналізу – кількісна його оцінка, оскільки саме кількісна оцінка ризику є основою достовірного знання можливих масштабів ризику, без якого неможливо приймати адекватні рішення про діяльність в умовах ризику, а, отже й ефективно ними управляти.

Оцінка ризиків – це визначення кількісним або якісним способом ступеня ризику. Як впливає із самої природи ризику, розкритої раніше, його оцінка не може бути ідеальною, оскільки ризик за своєю природою передбачає невизначеність. Отже, будь-який метод оцінки ризику може забезпечити деяке наближення до реального результату, але не дозволяє досягти ідеальної оцінки, тобто певні похибки мають завжди місце [4].

У процесі управління ризиком вагомим значення набувають методи кількісної оцінки ризиків. Що досконалішими є методи оцінки ризиків, то більш адекватною є оцінка ризиків.

Серед підходів до кількісної оцінки ризику виділено такі: статистичний метод оцінки; метод експертних оцінок; використання аналогій; комбінований метод; метод імітаційного моделювання. На основі порівняльного аналізу цих методів систематизовано недоліки і переваги кожного з них.

Перевагою статистичного методу оцінки ризику є нескладність математичних розрахунків, а суттєвим недоліком – необхідність великих обсягів вихідних даних (що більший масив, то достовірніша оцінка ризику). [5] Зроблено висновок, що статистичні методи не забезпечують оцінки ризику в умовах обмеженості інформаційного контуру з урахуванням індивідуальних особливостей певної ситуації. Слід зазначити, що цей недолік статистичного методу стосується і новостворених об'єктів, що досліджуються, про які, як правило, немає достовірної інформації.

У багатьох випадках, щоб кількісно визначити ризик, необхідно знати його ступінь, тобто можливі наслідки окремої події та імовірність цих подій [6] :

$$W = p_H x , \quad (1)$$

де W – величина ризику; p_H – імовірність небажаних наслідків; x – величина (обсяг) цих наслідків.

На відміну від статистичного методу експертних оцінок може використовуватись в умовах дефіциту і навіть повної відсутності інформації. У цьому його найсуттєвіша перевага порівняно з іншими методами. Проте достовірність експертних оцінок набагато нижча за 50%, у критичних точках суттєво знижується конкретність оцінок аналітиків, різко падає достовірність оцінок.

Основна проблема оцінки ризику банківських установ полягає в особливій „конструкції” їхньої структури, що дає змогу розчленувати їх на відносно велику кількість відособлених частин. Звідси – відсутність достатньої кількості статистичних даних, у позірній їх „розрізненості”, неможливість проведення експерименту над реальними системами з метою збору необхідних даних і виявлення їхніх слабких сторін і відгуків на різні зовнішні впливи.

Враховуючи ці проблеми зроблено висновок, що основною перевагою методу імітаційного моделювання при оцінці банківських ризиків над іншими є те, що він базується на заміні експериментів над реальними об'єктами експериментами над їхніми моделями. Метод імітаційного моделювання дає можливість одержати аналог статистичних даних, беручи їх не з життя, а з псевдореального функціонування моделі даючи при цьому найточніші результати. Він позбавлений недоліків наведених щодо інших методів кількісної оцінки ризиків.

Принцип, що лежить в основі методу Монте-Карло – методу імітаційного моделювання, дуже простий і полягає в такому: реальні статистичні дані замінюються даними, отриманими на основі вибірки з чисел, що підкоряються тим самим законам розподілу, що й реальні.

Тому саме метод імітаційного моделювання вибраний нами для розробки моделі кількісної оцінки кредитного ризику, що має надзвичайно важливе значення в подальшому дослідженні проблеми управління банківськими ризиками, зокрема, при практичному застосуванні результатів їх оцінки.

На основі аналізу методів оцінки ризиків запропоновано один з варіантів математичної моделі кількісної оцінки кредитного ризику клієнта:

$$R = x_i^r \times \frac{Sk}{\left(1 + \frac{Sz}{Sk}\right)}, \quad (2)$$

де ξ_i – нормально розподілена випадкова величина; r – середній рейтинг позичальника; Sk – сума кредиту; Sz – величина застави.

Метод кількісної оцінки ризику клієнта базується на результатах оцінки кредитоспроможності позичальника і враховує факторне навантаження найбільш суттєвих чинників кредитного ризику.

Проаналізувавши основні чинники впливу на ризик втрати грошових ресурсів від надання кредиту, врахуємо їх у розрахунку ризику, а саме: рейтинг позичальника та суму застави за окремою угодою, що впливають на величину ризику обернено пропорційно.

Ми використали середовище Microsoft Office для створення імітаційної моделі ризикової ситуації на прикладі кредитного ризику позичальника. Ця модель змальовує реальну банківську ситуацію, яка відображає нараженість на кредитний ризик і надає можливість впливати на її величину.

Продемонструємо, яким чином працює ця модель.

До банку із заявою на отримання кредиту в сумі 100 000 грн. для закупівлі офісної техніки звернулось деяке підприємство. Разом із заявою на отримання кредиту до банку підприємство подало повний пакет документів. В якості забезпечення було запропоновано приміщення офісу, заставна вартість якого становить 120 000 грн.

На основі бухгалтерської звітності і звіту про фінансові результати ми в середовищі Microsoft Office за допомогою певних фінансових і статистичних функцій обчислюємо та аналізуємо низку показників (платоспроможності, фінансової стійкості і рентабельності, рейтингу клієнта).

Процес кількісної оцінки кредитного ризику на основі методу „Монте-Карло” та автоматизованої технології кількісної оцінки кредитного ризику представлений в середовищі Microsoft Excel. Насамперед слід сформувати таблицю, в яку будуть вноситися величина позики, сума застави, а також розрахунок середнього загального рейтингу позичальника. Шаблон такої таблиці зображено на рис. 1.

	А	В	С
25			
26	Сума кредиту	Вартість застави	Середній рейтинг
27	100 000,00 грн.	120 000,00 грн.	4,33

Рисунок 1 – Шаблон для введення вхідних даних

Оскільки ми поставили перед собою мету якомога точніше визначити величину кредитного ризику, тому нам слід зважати на неконтрольовані випадкові фактори, які безпосередньо впливають на величину ризику. Тому потрібно за допомогою статистичної функції *СЛЧИС()* згенерувати ряд нормально розподілених випадкових чисел (ξ_i), які визначатимуть можливість настання чи не настання події.

Для зручності розрахунку в середовищі Microsoft Excel створюємо таблицю з нормально розподіленими випадковими числами і паралельно до них вводимо формулу для визначення величини ризику. Таблиця зі значеннями ξ_i і відповідною величиною ризику зображено на рис. 2.

B35		$f_x = ((A35)^{\wedge} \text{Середній_рейтинг}) * (\text{Сума_кредиту} / (1 + (\text{Вартість_застави} / (\text{Сума_кредиту}))))$				
A	B	C	D	E	F	G
25						
26	Сума кредиту	Вартість застави	Середній рейтинг			
27	100 000,00 грн.	120 000,00 грн.	4,33			
28						
29						
30						
31						
32						
33	ξ_i	Величина ризику				
34	0,373726	638,71 грн.		7 646,84 грн.		
35	0,070620	0,47 грн.				
36	0,773438	14 930,99 грн.		0,076468411		
37	0,149489	12,05 грн.				
38	0,338718	417,07 грн.				
39	0,757132	13 614,08 грн.				
40	0,008057	0,00 грн.				
41	0,341106	429,97 грн.				
42	0,217287	60,92 грн.				
43	0,188478	32,89 грн.				
44	0,255688	123,31 грн.				
45	0,320255	327,13 грн.				
46	0,433601	1 216,10 грн.				
47	0,607581	5 246,41 грн.				
48	0,265580	145,35 грн.				
49	0,476617	1 832,23 грн.				
50	0,070111	0,45 грн.				
51	0,773518	14 937,64 грн.				
52	0,929580	33 124,86 грн.				
53	0,619804	5 719,35 грн.				
54	0,308171	276,91 грн.				
55	0,759489	13 798,70 грн.				
56	0,156541	14,71 грн.				
227	0,888725	27 262,77 грн.				
228	0,382170	703,65 грн.				
229	0,503407	2 322,17 грн.				
230	0,172774	22,56 грн.				
231	0,026840	0,01 грн.				
232	0,803792	17 640,42 грн.				
233	0,150612	12,44 грн.				
234	97,251836	1 529 368,22 грн.				
235	0,486309	7 646,84 грн.				

Рисунок 2 – Таблица з результатами розрахунків ризику

Виходячи з результатів розрахунків величини ризиків можна зробити висновок, що в майбутньому ризик є досить мінливим і тому для отримання більш точних результатів, а також, щоб прослідкувати тенденцію зміни його величини необхідно згенерувати досить великий масив випадкових чисел.

Графічне зображення мінливості ризику ми отримали з результатів аналітичних розрахунків величини ризику. Лінія тренду характеризує, по-перше, тенденцію зміни величини ризику, а по-друге, саму величину ризику (рис. 3)



Рисунок 3 – Тенденція зміни величини ризику

Наші розрахунки показали, що величина ризику в абсолютному вимірі становить 7 646,84 грн., а у відсотках становить 7,65%. Крім того, як видно на рис. 3 величина ризику має тенденцію до зниження. Аналізуючи усі отримані вище результати можна дійти висновку, що аналізована кредитна угода є помірно ризикованою і що банк може надати такому позичальникові кредит в повній сумі.

Отже, на наш погляд, метод імітаційного моделювання (метод Монте-Карло), при кількісній оцінці ризиків, є досить ефективним, оскільки дозволяє за допомогою імітаційної моделі коригувати величину ризику. Розроблений нами метод оцінки кредитного ризику дозволяє, змінюючи факторне навантаження (розмір кредиту чи величину застави), при розрахованій рейтинговій оцінці, визначити величину ризику для різних наборів даних. У разі, якщо розрахована величина ризику для банківської установи є не прийнятною, слід зменшивши розмір кредиту чи вимагаючи більшого розміру застави підібрати оптимальний для себе і для позичальника варіант.

Висновки

Дослідження, що були проведені в роботі, дозволили зробити низку **висновків** та узагальнень теоретичного та практичного характеру:

- Ризик є обов'язковим елементом ринкової економіки, з урахуванням якого будуються всі економічні відносини. Трактують ризику лише з позиції однозначно негативного результату не пояснює його природи, суті феномена економічного ризику. Ми вважаємо, що ризик, за своєю природою, – це ймовірність виникнення ситуації, яку важко передбачити, і яка виникає в процесі діяльності суб'єкта, може призвести до відхилення від поставленої мети (або її недосягнення) і характеризується невизначеністю (частковою або повною) інформації, що використовується при прийнятті (оцінці і виборі) управлінського рішення.

- Для оцінки величини фінансових ризиків банку в основному використовуються три групи показників: статистичні величини (стандартне відхилення, варіація, дисперсія, коефіцієнт бета); непрямі показники ризикованості діяльності, обчислені як правило у формі фінансових коефіцієнтів за даними публічної звітності; аналітичні показники (індикатори), призначені для оцінки конкретного виду ризику (валютного, відсоткового, кредитного, інвестиційного, незбалансованої ліквідності та ін.) в процесі внутрішнього аналізу діяльності банку.

Дослідження механізмів функціонування банківських продуктів дало можливість узагальнити і визначити основні напрями управління банківськими ризиками. Зроблено висновок, що методи зниження ризиків є ключовими інструментами тактичного ризик-менеджменту в банківській системі. У роботі досліджено найбільш суттєві методи управління масштабами ризику, що мають застосування в банківській практиці. Разом з тим методи уникнення ризику повинні застосовуватись у розумному поєднанні з ефективними методами зниження потенційної дії ризику, скорочення ймовірності та ступеня ризику.

Наукова новизна результатів, отриманих в роботі, полягає в такому:

- уточнено поняття ризику, що має важливе значення для розробки методів управління ризиками;

- розроблено математичну модель визначення величини ризику з урахуванням факторного навантаження на ризик;

- створено імітаційну модель ризикової ситуації на прикладі банківського кредитного ризику та запропоновано механізм і автоматизовану технологію його практичного застосування.

Практичне значення результатів дослідження полягає у розробленні комплексного підходу до оцінки та управління ризиком в банківській діяльності, у можливості практичного застосування в банківській практиці запропонованої моделі та методики кількісної оцінки кредитного ризику засобами автоматизованих технологій.

Запропонований в роботі метод забезпечує можливість за допомогою створеної імітаційної моделі коригувати величину ризику, приймати адекватні рішення і на цій основі ефективно здійснювати ризик-менеджмент. Запропонована модель може бути застосована в банківській практиці і тим самим підвищити ефективність системи управління банківськими ризиками.

Література

1. Методичні вказівки з інспектування банків „Система оцінки ризиків”: Постанова Правління НБУ № 104 від 15.03.2004.
2. Методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України: Постанова Правління НБУ № 361 від 02.08.2004.
3. Банківські операції. Підручник: – 2-ге вид., випр. і доп./ А. М. Мороз, М. І. Савлук, М. Ф. Пуховкіна та ін.; За ред. д-ра екон. наук, проф. А. М. Мороза. – К.: КНЕУ, 2002. – 476с.
4. Вітлінський В. В., Верченко П. І. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком. – К.: КНЕУ, 2000. –292 с.
5. Вітлінський В. В., Наконечний С. І. Ризик у менеджменті. – К.: Борисфен-М, 1996. – 326 с.
6. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С. Фінансовий словник. – 4-е вид., випр.та доп. – К.: Т-во "Знання", КОО; Л: Вид-во ЛБІ НБУ. – 2000. – 566 с.
7. Машина Н.І. Економічний ризик та методи його вимірювання: Навчальний посібник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2003. – 188 с.
8. Страхарчук В.П. Концептуальні засади кількісної оцінки ризиків. Проблеми та перспективи розвитку банківської системи України. Зб. наук. праць. – Суми, ВВП „Мрія-1” ЛТД у АБС, 2004. – С. 278–287.
9. Страхарчук В.П. Ризики платіжних систем: Навч. посібник. – Львів: ЛБІ НБУ, 2003. – 94 с.

УДК 693.22.004.18

Куприянович В.В.

Научный руководитель: к.э.н., профессор Обухова И. И.

УО «Брестский государственный технический университет» г. Брест

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ И ПРАВОВЫЕ УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ ФАКТОРИНГА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Целью настоящей работы является исследование правовых условий и разработка модели развития факторингового кредита в условиях Республики Беларусь. В качестве объекта исследования выступает рынок факторинговых услуг, предметом служит зарубежный и отечественный опыт правового регулирования факторинговых сделок.

На первом этапе исследования рассмотрена сущность факторинга и произведена классификация факторинговых услуг. Согласно банковскому кодексу, под факторингом понимают операцию, связанную с уступкой поставщиком (кредитором) другому лицу (фактору) подлежащих оплате плательщиком (должником) долговых требований (платежных документов за поставленные товары, выполненные работы, оказанные услуги, других долговых обязательств) и передачей фактору права получения платежа по ним.

На наш взгляд, данное определение не содержит прямой характеристики факторинга как вида кредита. В связи с этим предлагается новое определение факторинга: *факторинг - это кредитное финансирование под уступку денежного требования, сопровождающееся переходом прав кредитора третьему лицу – фактору, принимающему на себя потенциальный кредитный риск за определенную плату в виде дисконта.*

Классификация факторинга произведена нами по четырем основным признакам.

- По месту нахождения факторинговой компании, поставщика и его клиента различают внутренний и международный факторинг;
- По степени осведомленности должника о переуступке счетов фактур – открытый и скрытый;
- По условиям платежа между фактором и кредитором – с правом регресса и без права регресса;
- По объему оказываемых услуг – на полном обслуживании и на обслуживании отдельных лиц.

Для того, чтобы определить пути развития факторинга в Республике Беларусь, был изучен зарубежный опыт в этой сфере и составлена систематизированная таблица, отражающая его эволюцию (табл. 1).

Таблица 1 - Эволюция факторинговых отношений

Страна	Время возникновения	Место и сущность проводимых сделок
Англия	XVII век	Дом факторов (House of Factors) – поиск надежных покупателей, хранение и сбыт товара, последующее инкассирование торговой выручки
Северная Америка	Вторая половина XIX в.	Американские факторы принимали у производителей товар для реализации, вели бухгалтерию производителей, предоставляли кредиты для закупки сырья и финансирования производства
Западная Европа	Начало 60-х годов XIX в.	Факторинговые ассоциации – IFG (International Factors Group), FCI (Factors Chain International). Факторинговые операции совершались на внутреннем и внешнем рынках.
СССР (Россия)	1988 год, XX век	Факторинговым отделам переуступалась просроченная дебиторская задолженность, сделки носили разовый характер без обеспечения страховых, информационных, консалтинговых услуг
Беларусь	90-е годы XX-го века	Неправильное понимание факторинговых операций: краткосрочное кредитование, дисконтные операции

Данная таблица отражает историю факторинговых операций, начало развития которых было положено еще в Англии в XVII веке. Позже факторинг появился в США, Западной Европе и в конце XX-го века проник в СССР.

Следует отметить, что все факторинговые операции, осуществляемые на начальных стадиях его эволюции, были лишь предпосылками появления факторинга в том виде, в котором он существует в наше время. Именно столь давнее зарождение факторинга и стало одной из причин значительного развития факторинговых операций в развитых странах в настоящем.

Операции факторинга в Республике Беларусь стали осуществляться лишь с середины 90-х годов XX века. Изначально при осуществлении факторинговых операций белорусские банки столкнулись с рядом проблем, основными из которых являются невозможность доступа к современным факторинговым технологиям, используемым в развитых странах, отсутствие практического опыта применения факторинга, научных и методических разработок.

На следующем этапе нашего исследования был выполнен анализ динамики общего объема факторинговых услуг в развитых странах Европы и, для сравнения, в России. В таблице 2 представлена динамика факторинга за период с 2002 по 2008 год.

Таблица 2 - Общий объем факторинговых операций, млн. евро

Страна	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Великобритания	156,706	160,770	184,520	237,205	248,769	286,496	188,000
Италия	134,804	132,510	121,000	111,175	120,435	122,800	128,200
Германия	30,156	35,082	45,000	55,110	72,000	89,000	106,000
Россия	0,168	0,485	1,130	2,540	8,555	13,100	16,150

Проанализировав данные таблицы 2, можно сделать вывод о том, что Англия стоит на первом месте по объему факторинговых операций на протяжении семи лет, вторую позицию занимает Италия, от них значительно отстает Германия. Мы видим также, что Россия в последние годы стала активно развивать свою деятельность в области факторинга, положительная динамика этого вида финансовых операций не вызывает сомнений.

К сожалению, в рассмотренной нами информации нет данных о факторинговых операциях в Беларуси, и у этого есть свои конкретные причины. Основной из них, на наш взгляд, является то, что в нашей стране процедура осуществление факторинговых сделок не соответствует мировым стандартам, к тому же имеются некоторые законодательные ограничения на проведение данных кредитных операций. Таким образом, правовое регулирование факторинга в нашей стране нуждается в серьезном совершенствовании, и эту проблему мы попытаемся более подробно рассмотреть на следующем этапе нашего исследования.

С этой целью мы проанализировали наличие и содержание нормативно-правовой базы факторинга в Республике Беларусь. На рисунке 1 схематически представлены правовые акты, регулирующие факторинг в нашей стране.

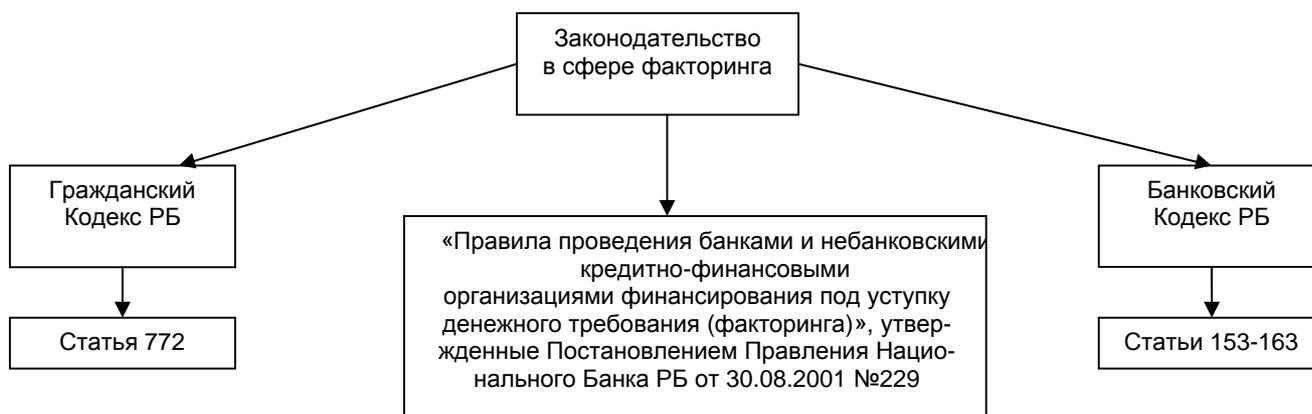


Рисунок 1 – Нормативно-правовая база факторинга в Беларуси

Мы видим, что только одна статья Гражданского Кодекса и 10 статей Банковского посвящены вопросам факторинга, а из нормативных документов на сегодняшний день имеется инструкция, утвержденная еще в 2001 году. Безусловно, правовое регулирование в области факторинговой деятельности в Республике Беларусь нуждается в значительной доработке и совершенствовании.

Если в качестве первоначального эталона принять российское законодательство в сфере факторинга, то, прежде всего, надо сначала провести доработку нашей правовой документации до уровня нормативно-правовой базы России. А для этого, на мой взгляд, должны быть дополнены статьи Гражданского Кодекса и Банковского Кодекса следующими положениями:

1. В качестве фактора могут выступать как банки или иные кредитные организации, так и любые коммерческие организации (часть вторая ст. 772 ГК РБ);

2. Предметом договора факторинга должно выступать как уже существующее требование (требование, срок платежа по которому уже наступил), так и будущее требование (то есть право на получение денежных средств, которое возникнет в будущем). (Правила проведения банками и небанковскими кредитно-финансовыми организациями финансирования под уступку денежного требования (факторинга), утвержденные Постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь от 30.08.2001г. № 229);

3. Должны быть учтены особенности и порядок проведения скрытого факторинга. На сегодняшний день только в одной статье, статье 163 Банковского Кодекса РБ содержится краткое описание скрытого факторинга. На мой взгляд, для данного вида факторинга должны быть составлены отдельные статьи Банковского Кодекса, так как в настоящее время назрела необходимость в более полном понимании сущности данного вида операций.

На следующем этапе была изучена действующая схема осуществления факторинговых услуг. Проанализировав имеющиеся инструкции, мы сделали вывод о том, что в них имеется значительный недостаток, так как описывается порядок взимания платы за факторинговую услугу (дисконт), однако не указаны рекомендации по ее исчислению. На мой взгляд, это является одной из причин, тормозящих развитие факторинга в Республике Беларусь, и ухудшает экономические условия кредитной деятельности в целом.

В связи с этим на следующем этапе исследования мы попытались разработать собственную схему расчета платы по факторингу, которая включает в себя ряд процедур.

1. На первом этапе определяется класс кредитоспособности должника и в соответствии с ним выбирается размер авансового платежа от суммы задолженности согласно рекомендациям, приведенным в таблице 3.

Таблица 3 - Определение класса кредитоспособности и размера авансового платежа

Класс кредитоспособности должника	Vip	1	2	3	4
Размер авансового платежа	90%	80%	70%	60%	50%

2. На втором этапе в соответствии с принятым размером авансового платежа определяем степень факторингового риска и соответствующий ему процентный уровень скидки (надбавки) для кредитора (Табл. 4).

Таблица 4 - Определение процентного уровня факторинговых скидок (надбавок)

<50%	50%-60%	70%-80%	>90%
Область критического риска	Область высокого риска	Область допустимого риска	Безрисковая область
+5% от суммы платежа	+3% от суммы платежа	+1% от суммы платежа	-0,5% от суммы платежа

Из данной таблицы мы видим, что в области критического факторингового риска банк получает дополнительное вознаграждение в размере 5% от суммы общего долга, а в безрисковой области уже кредитор получает скидку в размере 0,5% от размера общего долга.

3. Далее учитываем срок, на который предоставляются факторинговые услуги, и рассчитываем размер комиссионного вознаграждения банка, пользуясь рекомендациями, приведенными в таблице 5.

Таблица 5 - Определение комиссионного вознаграждения банка

Определение размера комиссионного вознаграждения банка	
при $t < 1$	при $t > 1$
Капитализация финансирования	
$P_t = P_0(1 + t \cdot i/k)$ $Y_{\phi 1} = P_t - P_0$	$P_t = P_0(1 + i)^n$ $Y_{\phi 1} = P_t - P_0$
Дисконтирование будущего погашения платежа	
$S_t = S_0 / (1 + t \cdot i/k)$ $Y_{\phi 2} = S_t - S_0$	$S_t = S_0 / (1 + i)^n$ $Y_{\phi 2} = S_t - S_0$
Накладные расходы банка (10 %)	
$N = (Y_{\phi 1} + Y_{\phi 2}) \cdot 10\%$	
Комиссионное вознаграждение	
$V = Y_{\phi 1} + Y_{\phi 2} + N + / - \%$ (в зависимости от степени риска)	

Из данной таблицы мы видим, что при расчете факторинговой платы, в первую очередь, учитывается срок, на который предоставляются факторинговые услуги. В соответствии с ним при капитализации факторингового авансового финансирования и дисконтировании будущего погашения платежа используется метод простых процентов (при $t < 1$), или метод сложных процентов (при $t > 1$).

Затем определяется размер возможного убытка банка ($Y_{\phi 1}$ и $Y_{\phi 2}$). Далее рассчитываются накладные расходы банка (N).

На основе предварительных расчетов предлагаем модель для обоснования комиссионного вознаграждения: $V = Y_{\phi 1} + Y_{\phi 2} + N + /- \%$, в которой После расчета его общей суммы определяется остаток средств, подлежащих выплате клиенту.

Таким образом, для активизации рынка факторинговых услуг в Республике Беларусь, на наш взгляд, необходимо:

- усовершенствовать нормативно-правовую базу в области факторинга;
- следовать опыту зарубежных стран в области проведения факторинговых услуг;
- разработать методические рекомендации по расчету факторинговой платы.

Литература

1. Банковские операции: правовое регулирование и практика обслуживания клиентов / Калимов Д.А., Томкович Р.Р. – Мн.: Амалфея, 2003. – 752 с.
2. Виноградова, Т. Н. Банковские операции: учеб. пособие. – Ростов н/Д: Феникс, 2001 – 384 с.
3. Экономический анализ деятельности коммерческого банка. Изд. 2-е, перераб. и доп.: учебник для вузов. – М.: Логос, 2005. – 368 с.
4. Экономический бюллетень – №8-2009. <http://www.erudition.ru/>; <http://www.skorp.ru/>; www.Factorings.ru

УДК 336.71: 65.012.32

Будылко Е.Г.

Научный руководитель: Сидоренко О. М.

Харківський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України г. Харків

КАПІТАЛ ТА ЙОГО РОЛЬ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКУ

Исследована сутність капіталу банку як основи його фінансової стійкості. Особое внимание акцентовано на проблеме достаточности регулятивного капіталу для банківської системи України.

Ключевые слова: капитал, финансовая устойчивость банка, достаточность регулятивного капитала.

In the article it is explored the essence of bank's capital as bases of firmness of bank. The accent is made on problem the bank's regulatory capital adequacy for the Ukrainian banking system.

Key words: capital, firmness of bank, regulatory capital adequacy.

Одним з основних завдань, які стоять перед банківською системою України, є підвищення її ролі у процесах економічних перетворень. Від банків великою мірою залежить подальший поступ економіки країни. Вони повинні бути ефективним інструментом реалізації політики економічного зростання. Водночас роль банківської системи у розвитку економіки України значною мірою залежить від її фінансової стійкості. Найважливішим показником, який характеризує фінансову стійкість окремого банку і банківської системи загалом, є банківський капітал.

Проблемам формування та управління банківським капіталом у вітчизняній та зарубіжній науковій літературі в цілому висвітлено широко. Варто назвати праці М.Д. Алексеєнка, О.І. Барановського, О.В. Васюренка, О.Д. Вовчак, О.В. Дзюблюка, О.І. Лаврушина, А.М. Мороза, Л.О.Примостки, М.І. Савлука, Т.С. Смовженко, П. Роуза, Дж. Сінкі та ін. Однак у зв'язку з невідповідним розвитком банківництва та подальшим ускладненням регулятивних вимог до банків залишається ще не дослідженою ціла низка питань, пов'язаних із запровадженням у вітчизняній банківській практиці вимог Базеля II щодо капіталу та управління ним.

Нарощування капіталу банку є ключовою компонентою у стратегії його розвитку. Збільшення власного капіталу банку є об'єктивним процесом, що впливає на зміцнення конкурентоспроможності, можливості активно здійснювати банківські операції та надавати фінансові послуги, адекватні потребам клієнтів і тенденціям на світових ринках. Достатній рівень власного капіталу захищає банк від збитків і сприяє системній стабільності [4].

Особливе значення у створенні сприятливих умов для підтримки стійкості банківських систем і попередження фінансових криз мають Базельські угоди про капітал (рис 1).

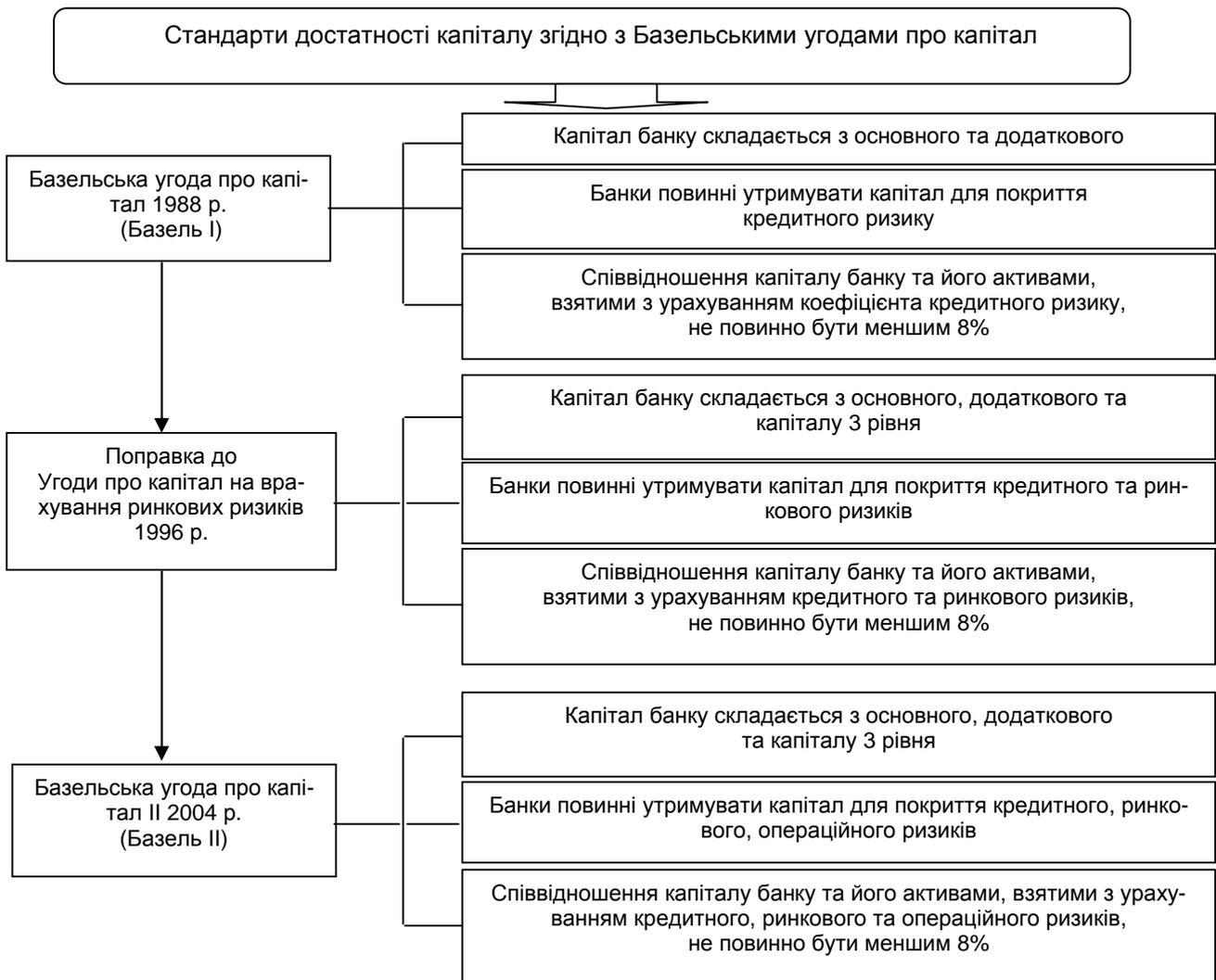


Рисунок 1 – Стандарти достатності капіталу згідно з Базельськими угодами про капітал

Запропонований Базельським комітетом алгоритм розрахунку регулятивного капіталу та оцінки адекватності капіталу є рекомендаційним. Кожна країна має право вносити в загальну схему певні корективи, які якнайбільше відповідають практиці банківського нагляду та особливостям банківської системи.

Нормативною базою щодо регулятивного капіталу та економічних нормативів регулювання діяльності банків в Україні є «Інструкція про порядок регулювання діяльності банків в Україні». Важливою проблемою функціонування вітчизняних банків на сучасному етапі є забезпечення необхідного рівня достатності капіталу, що безпосередньо пов'язано із забезпеченням стійкості банківських установ і зумовлює таку увагу до цього показника.

В аспекті співвідношення власного капіталу та банківських ризиків регулювання рівня достатності регулятивного капіталу для вітчизняних банків здійснюється за допомогою нормативу H2 - адекватність регулятивного капіталу, основною метою встановлення якого є необхідність запобігання надмірному переключенню банками кредитного ризику та ризиків неповернення банківських активів на кредиторів і вкладників [1, 2, 5].

Як економічний показник, норматив адекватності регулятивного капіталу відображає здатність банку своєчасно і в повному обсязі розраховуватися зі своїми зобов'язаннями, а його зростання свідчить про збільшення частки ризику, який бере на себе банк, зниження - про збільшення ризику, який беруть на себе кредитори та вкладники банку.

Стабільна діяльність банків і своєчасне виконання ними зобов'язань перед вкладниками і кредиторами здебільшого залежить від обсягів регулятивного капіталу. Упродовж 2000-2008 рр. за умов посиленого контролю з боку банківського нагляду за рівнем капіталізації, підвищення вимог до якості власного капіталу банків мала місце тенденція до зростання величини регулятивного капіталу банківської системи на 117918 млн. грн. (у 24 рази) порівняно з 2000 р. (рис. 2) [5].

Незважаючи на позитивні тенденції зростання величини регулятивного капіталу банків, показник адекватності регулятивного капіталу підвищився в 2008 р. на 0,09% проти 2007 р., але протягом 2001-2008 рр. - в середньому зменшився на 7%. Якщо у 2001 р. за нормативу Н2 у 8% та фактичної адекватності регулятивного капіталу 20,69% можна було говорити про певний "запас міцності" банківської системи щодо збільшення обсягів активних операцій, то у 2008 р. ситуація певною мірою змінилася на гірше: "запас міцності" значно знизився за нормативу 10% та при наявному зменшенні фактичного його значення до 14,01%.

Безумовно, в українських банків ще є певний "запас міцності", оскільки критичним може бути зниження показника Н2 до 11% (за міжнародними управлінськими принципами 1 % повинен бути у запасі банків при нормативі 10%). Однак не можна забувати, що ризики за певних обставин, наприклад, у випадку погіршення макроекономічної ситуації, можуть зростати швидко, і тоді незначний запас міцності за критерієм капіталу, який є в наявності, може швидко зникнути [3].

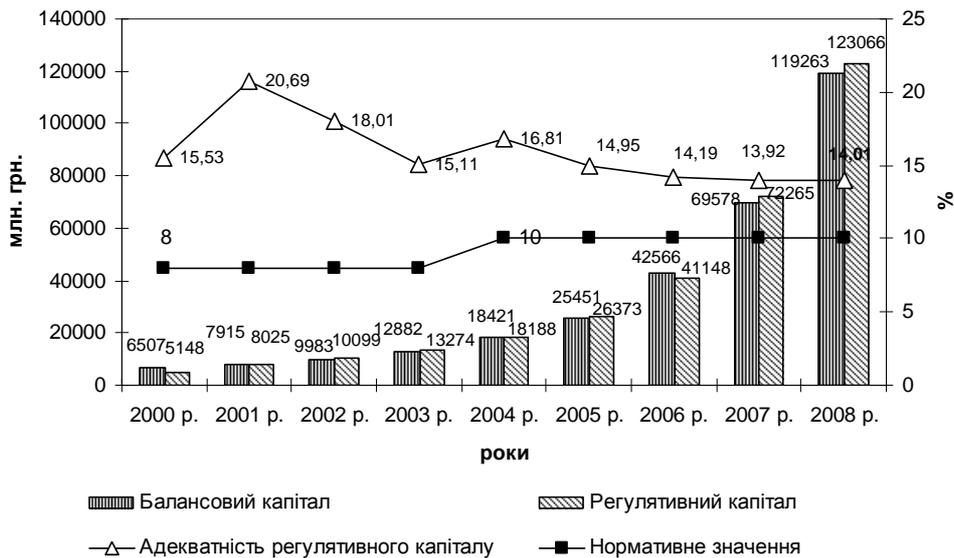


Рисунок 2 – Динаміка достатності регулятивного капіталу банківської системи України у 2000-2008 рр.

Такі негативні тенденції несуть загрозу зниження стійкості вітчизняної банківської системи, особливо в умовах існування ризиків погіршення якості кредитного портфеля банків через швидке його розширення.

Питання регулювання рівня достатності власного капіталу банку є дуже складним і неоднозначним: низькі значення нормативу можуть спровокувати небезпеку зростання ризиків і негативно вплинути на фінансову стійкість банку, а висока нормативна достатність регулятивного капіталу насамперед обмежить обсяги залучення капіталу свідчить про неефективне виконання банками своєї функції щодо залучення та розміщення тимчасово вільних ресурсів на ринку. При утриманні граничного розміру капіталу банком існує велика ймовірність виникнення проблеми невиконання нормативу адекватності регулятивного капіталу.

Таким чином, здійснюючи політику посилення вимог до нарощення банками регулятивного капіталу, Національному банку України доцільно було би, на нашу думку, застосовувати диференційований підхід при встановленні обов'язкових до виконання нормативів достатності регулятивного капіталу щодо різних груп банків, враховуючи їхні потенційні капіталотворчі можливості й рівень прибутковості Крім цього, для підвищення рівня капіталізації Національний банк України повинен спонукати банки до розвитку систем управління ризиками та вдосконалення власних методів контролю за оцінкою рівня ризиків [5].

Підсумовуючи вищевикладене, вважаємо за необхідне зазначити: достатність регулятивного капіталу з огляду на врахування при її розрахунку ризиків банківської діяльності є інтегральним показником оцінки стану якісної капіталізації та фінансової стійкості банківських установ зокрема і банківської системи загалом. Через постійну диверсифікацію ризиків у сучасному економічному просторі першочерговим завданням для вітчизняного банківського сектора залишається постійне вдосконалення методики аналізу ризиків з її подальшим застосуванням при визначенні рівня адекватності регулятивного капіталу.

Литература

1. Закон України “Про банки і банківську діяльність” № 2121-III від 7.12.2000 р. (зі змінами) // rada.gov.ua
2. Інструкція про порядок регулювання діяльності банків в Україні, затверджена постановою Правління Національного банку України від 28.08.2001 р. N 368 (зі змінами) // rada.gov.ua
3. Довгань, Ж. Капіталізація банківської системи // Вісник Національного банку України.- 2008.- №11.- С. 10-14
4. Коваль, С. Напрями капіталізації вітчизняної банківської системи // Світ фінансів.- 2006.- №2.- С. 121-133
5. Тиркало, Р., Ткачук, Н. Регулятивний капітал банків: сутність, порядок визначення та проблеми достатності // Світ фінансів.- 2008.- №4.- С. 93-103

УДК 330.34

Заяц А.М.

Научный руководитель: старший преподаватель Володько О.М.

УО «Белорусский национальный технический университет» г. Минск

ВОЗРОЖДЕНИЕ БЕЛОРУССКОЙ ЭКОНОМИКИ С ПОМОЩЬЮ PR-ТЕХНОЛОГИЙ И МАРКЕТИНГОВЫХ СТРАТЕГИЙ

Экономическая ситуация в Республике Беларусь на сегодняшний момент достаточно сложная. Но обсуждение мирового экономического кризиса в качестве причины этого – не ново и не актуально, акцент же необходимо делать на решении сложившихся проблем. Определить векторы дальнейших направлений деятельности нужно в кратчайшие сроки, так как именно сейчас составляются все документы (экономические прогнозы, бюджет) Беларуси на 2010 год, и правительство поставило для экономического развития очень высокую планку, что наглядно представлено в таблице:

Показатели	Конец 2009 года	Конец 2010 года
Рост экономики	-0,3% (за январь-сентябрь 2009 года)	8,5-10%
Средняя зарплата	около 360 долларов	500 долларов
Пенсии	409 тысяч рублей	416 тысяч рублей
Инфляция	7,9%	5%
Количество построенного жилья	4,5 млн. квадратных метров	4,5-5 млн. квадратных метров

Данная таблица основана на данных Белстата, Минэкономики, текста Основных положений программы социально-экономического развития Беларуси на 2006-2010 годы.

Проанализировав представленные прогнозы, можно сделать вывод, что добиться столь высоких показателей в такой короткий срок и при имеющейся непростой экономической ситуации весьма сложно. Однако, если мы хотя бы в половину приблизимся к желаемым цифрам, это уже будет огромным успехом. Следовательно, необходимо определять приоритетные задачи и направления деятельности. Кардинально перестроить экономику за такой короткий период невозможно, поэтому начинать нужно с решения локальных проблем – разгрузки складов, то есть увеличения продаж и экспорта нашей страны. А любая торговля не является успешной без использования PR-технологий и маркетинговых стратегий, в чем Республика Беларусь убедилась на собственной практике.

Можно говорить о серьезных проблемах в белорусском PR-менеджменте и маркетинге, хотя это и обидно для отечественных пиарщиков и маркетологов. Однако необходимо разобраться, почему на протяжении столь длительного времени PR и маркетинговые мероприятия являются недостаточно эффективными. Для этого хотелось бы выделить главные проблемы белорусского промоушена и предложить конкретные действия по их решению.

Проблемы в области PR-технологий:

1. Подмена понятий: PR = Реклама.

Данный стереотип является топовым по оценке определенных белорусских специалистов. Его необходимо ликвидировать в первую очередь, так как PR должен стать образом мышления руководства каждой организации, а подмена понятий приведет к неправильно выработанной стратегии поведения.

2. Нехватка квалифицированных специалистов в области PR.

В настоящий момент очень немногие вузы Беларуси способны предоставить возможность получения диплома о высшем образовании в сфере «PR-менеджмента». А если какие-то из вузов и хотят открыть данную специальность или специализацию, то сталкиваются с рядом бюрократических проблем и вынуждены отказаться от идеи на неопределенный срок.

3. Нежелание учиться у других.

Конференции, круглые столы, стажировки, встречи с пиарщиками с мировым именем должны стать обязательной составляющей PR-жизни Беларуси. Первоначально на это необходимо затратить финансовые средства, но ведь информацией бесплатно никто не делится. Однако впоследствии, вступив в европейскую и международную сеть PR-агентств, мы сможем получать данную информацию бесплатно.

4. Недостаточная поддержка имеющихся успешных инициатив.

С 1993 года в РБ открыт Институт PR, на базе Института действует Белорусская ассоциация по связям с общественностью (БАСО), существует проект стажировок «PR4PR», стартовал новый англоязычный экспортный сайт www.export.produkty.by. Это далеко не весь перечень успешных инициатив белорусских пиарщиков, которые нужно всячески поддерживать.

Проблемы в области маркетинга:

1. Подмена понятия «маркетинг».

Как правило, на наших отечественных предприятиях отсутствует отдел маркетинга. Это влечет за собой ряд негативных последствий и потерю финансов. Предприятие сначала производит продукцию, не опираясь на рыночную информацию, и только потом думает, кому эту продукцию продавать. Затоваренные склады на сегодняшний момент являются ярким тому подтверждением.

2. Большое количество маркетологов, не оправданное качеством.

Многие белорусские государственные и частные вузы предлагают получение диплома маркетолога. Однако количество не всегда оправдано качеством, так как в период обучения у студентов практически нет возможности пройти практику, дающую полное представление о будущей профессии. Однако данный аспект важен как для фирм, которые могут использовать недорогой труд студентов и найти хороших специалистов, так и для студентов, которые получают необходимую практику и возможную работу.

3. Неправильное позиционирование страны на мировом рынке.

Маркетинг предприятий невозможен без маркетинга страны как участника мирового рынка. Поэтому необходимо тщательно продумать страновой маркетинг Беларуси. Это позволит улучшить деловой климат в стране, привлечь инвестиции и прочее, что, безусловно, будет способствовать общему экономическому росту.

Найти проблемы несложно, но без предложенных вариантов решений весь их поиск не имеет смысла. В случае с дальнейшим экономическим развитием Республики Беларусь возможны следующие варианты решения существующих проблем:

а) для ликвидации имеющихся стереотипов белорусские пиарщики должны применять PR-технологии по отношению к самим себе. Только так можно скорректировать, а впоследствии и изменить общественное восприятие самого явления Public Relations;

б) сделать все возможное для появления специальностей «PR-менеджер» в ведущих вузах страны. Экономика циклична, следовательно, для того, чтобы быть готовыми к очередному спаду, ярким примером которого и является сегодняшний мировой финансовый и экономический кризис, необходимо заранее готовить специалистов, которые смогут в будущем подготовить страну к рецессии и пережить ее с наименьшими последствиями;

в) с денежными средствами всегда сложно расставаться, но в сложившейся ситуации это необходимо. 5 баллов из 10 возможных – такова европейская оценка профессионального уровня белорусских PR-специалистов, что весьма скромно. ТОП-6 ошибок отечественных пиарщиков следующий:

- некачественные пресс-релизы;
- недостаточный информационный повод;
- монотонность пресс-конференций и организационные проблемы;
- «усредненный подход» и невнимание к журналистам и СМИ;
- плохой тайминг;
- нежелание делиться информацией.

Проанализировав все вышеперечисленное, можно сделать вывод, что без проведения стажировок, конференций, круглых столов, встреч, на которых можно позаимствовать опыт как теоретический, так и практический, просто невозможно. На это нужно выделить финансовые средства, которые будут являться долгосрочными вложениями в развитие экономики Беларуси;

г) поддержка имеющихся инициатив является очень важным аспектом, т.к. людям помимо денег необходима и мотивация. Денежная проблема была рассмотрена выше, а на мотивации нужно сделать отдельный акцент. Если человек будет понимать, что его деятельность никому, кроме него самого, не нужна, то он очень быстро перестанет прилагать усилия для ее продолжения;

д) игнорирование маркетинга на большинстве стратегически важных предприятий страны – отрицательная тенденция, которая привела к ряду негативных последствий сейчас и усугубит их в будущем. Инвестиции в маркетинг и маркетинговые стратегии являются главным фактором роста продаж. И положительным моментом стало то, что правительство Беларуси это осознало. 14 октября заместитель министра финансов Иван Шунько заявил об отмене нормированных расходов на рекламу и маркетинговые исследования. Многие белорусские специалисты считают это позитивным шагом. Однако некоторые опасаются, что вслед за этим законом может выйти ряд подзаконных актов, которые сделают его реализацию невозможной;

е) студентам необходимо давать возможность тесно сотрудничать с потенциальными работодателями. В первую очередь это организация практических мероприятий. Во-вторых, это должны быть круглые столы, встречи на лекционных или практических занятиях с известными маркетологами Беларуси, возможности личной беседы с представителями маркетинговой элиты страны. Причем в этом обязательно должны быть заинтересованы обе стороны – как студенты, так и работодатели;

ж) экспортировать просто тракторы или просто автобусы невозможно. Это всегда будут именно белорусские тракторы и именно белорусские автобусы, что подразумевает под собой, в первую очередь, не маркетинг продукции, а маркетинг Беларуси как таковой. Страновой маркетинг – это действия по продвижению экономического, инвестиционного, производственного, научного и человеческого потенциала и возможностей страны. Это представление для потенциальных инвесторов наших административно-правовых, инфраструктурных и природных преимуществ. Мероприятия по страновому маркетингу должны включать в себя выработку рекомендаций по созданию в Беларуси конкурентного инвестиционного климата, чтобы иностранный инвестор предпочел Беларусь в качестве места для размещения своего капитала. Данные мероприятия также направлены на то, чтобы зарубежный покупатель из всего многообразия продукции выбрал наш – белорусский товар.

Выполнение данных рекомендаций позволит значительно улучшить имеющуюся экономическую ситуацию в Республике Беларусь. Результаты такой деятельности быстро не проявляются, но они могут не появиться совсем, если проводить лишь разрозненные акции, действия и попытки по реформированию сложившейся системы. Только комплексное воздействие дает действительно ощутимый и долгосрочный результат.

Необходимо понимать, что стадия экономического подъема рано или поздно наступит, и интеграция Республики Беларусь в мировое сообщество произойдет. Однако базу для этого нужно создавать уже сейчас, несмотря на имеющуюся сложную экономическую ситуацию.

УДК 656.13:339.187.62

Рысевич Ю.В.

Научный руководитель: д.э.н., профессор Ивуть Р.Б.

УО «Белорусский национальный технический университет» г. Минск

КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ЛИЗИНГА ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ АВТОТРАНСПОРТНЫМИ ПЕРДПРИЯТИЯМИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В настоящее время большинство автотранспортных предприятий не имеет достаточных финансовых средств на приобретение новых автомобилей. Поэтому в сложившейся ситуации только лизинг может помочь белорусским автоперевозчикам решить данную проблему, стимулируя тем самым привлечение новых финансовых вложений в национальную экономику Республики Беларусь.

Вторым важным аспектом эффективности лизинга необходимо считать его привлекательность для инвесторов (лизингодателей). Среди наиболее важных критериев привлекательности можно выделить время ($\Delta_{лдв}$) и доходность ($\Delta_{лдр}$) возврата вложений. Эти факторы можно считать равноценными и равнозначными, т.к. именно продолжительность вложений и норма возврата лежат в основе понятия эффективности инвестирования как такового.

Сущность эффективности лизинга по времени демонстрирует рисунок 1.

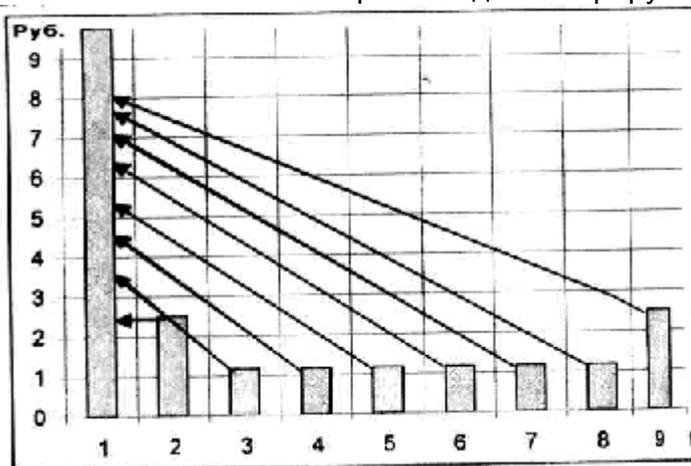


Рисунок 1 - Эффективность лизинга по признаку «время возврата»

На диаграмме видно, что срок возврата инвестиций в лизинговый контракт можно считать наступившим в том случае, если дисконтированная стоимость всех лизинговых платежей будет равна первоначальным инвестициям. Для абсолютного эталона сравнения можно принять государственные ценные бумаги с доходностью, начисляемой на сумму, порядок которой сопоставим с суммой первоначальных инвестиций. Вычисленное время осуществления лизингового контракта сопоставляется с периодом обращения эталонной ценной бумаги. В итоге может быть рассчитан относительный показатель эффективности по времени или соответствующий индекс.

Что касается второй составляющей эффективности, то в качестве базы можно принять рентабельность у компании-лизингодателя ($P_{лд}$) как показатель эффективности возврата инвестиций, определяемую через отношение прибыли лизингодателя ($\Pi_{лд}$) к его затратам ($Z_{лд}$):

$$P_{лд} = \Pi_{лд} / Z_{лд} \tag{1}$$

В свою очередь затраты лизингодателя будут складываться из суммы организационных затрат, связанных с оперативными расходами (ведение дела и обслуживание объекта лизинга — Z_o) и инвестиционными банковскими затратами (цена кредитных ресурсов для лизинговой компании — Z_b), т.е. $Z_{лд} = Z_o + Z_b$.

Прибыль лизингодателя ($\Pi_{лд}$) будет формироваться непосредственно из лизинговых платежей (Π_n) за вычетом затрат лизингодателя ($Z_{лд}$):

$$\Pi_{лд} = \Pi_n - Z_{лд} \tag{2}$$

В свою очередь укрупненно лизинговые платежи состоят из суммы прямых инвестиционных затрат на приобретение автомобиля (или его остаточная стоимость) Z_n и дохода лизингодателя $D_{лд}$.

Рассчитанная рентабельность лизингового контракта для лизингодателя ($P_{лд}$) может также сравниваться с рентабельностью эталонных государственных бумаг ($P_э$) как с гарантированным, безрисковым вариантом.

Эффективность реализации лизинга транспорта в народнохозяйственном плане невозможно рассматривать без учета значимости денежных поступлений от реализации конкретного лизингового контракта в бюджет. С учетом этого модель расчета интегрального показателя ($I_{эл}$) предлагается определять по следующей формуле:

$$I_{эл} = \varepsilon_{лп} * K_{лп} + K_{лд} * (\varepsilon_{лдв} * K_{лдв} + \varepsilon_{лдр} * K_{лдр}), \tag{3}$$

где $\varepsilon_{лп}$ — эффективность различных вариантов обновления автомобилей для лизингополучателя;

$\varepsilon_{лдр}$, $\varepsilon_{лдв}$ - эффективность лизинга по доходности и времени возврата инвестиций для лизингодателя;

$K_{лп}$, $K_{лд}$ - коэффициенты удельного веса налоговых поступлений от лизингополучателя и лизингодателя;

$K_{лдв}$, $K_{лдр}$ - коэффициенты значимости параметра времени и доходности для лизингодателя.

Обоснование коэффициентов значимости при оценке эффективности лизинговой сделки базируется на установке, что в качестве ключевого критерия выступает вклад лизингодателя и лизингополучателя в итоговые платежи, поступающие в бюджет по ходу осуществления договора.

Тогда схема обоснования будет состоять из двух составляющих. С одной стороны, необходимо осуществить сводный расчет налоговых платежей, приходящихся на каждый год действия договора со стороны лизингодателя, а с другой стороны, необходимо рассмотреть платежи, которые поступят в бюджет за этот же год при эксплуатации лизингодателем единицы подвижного состава.

Анализ условий осуществления деятельности лизингодателя позволяет говорить об уникальности каждой сделки и высокой сложности унификации данных.

Среди основных показателей имеются следующие параметры:

- отпускная цена производителя;
- сумма лизингового контракта;
- фактическая сумма и срок реализации контракта;
- налоговые платежи, соответствующие вышеперечисленным показателям (НДС, налог на прибыль, транспортный сбор и др.).

Отпускная цена производителя отражает общие условия по реализации техники, а сумма контракта отражает все затраты лизингодателя на приобретение данной техники (общее количество единиц транспорта, приобретаемого по данному контракту). Между тем, фактическая сумма контракта, заключенного между производителем и лизингодателем, может отличаться от первоначальной суммы контракта за счет возможных скидок (увеличивается партия приобретаемых автомобилей, имеются авансовые платежи и т.п.). При этом, если мы стремимся выявить налоговые отчисления, приходящиеся на каждую единицу техники, обоснование удельных весов вполне может быть осуществлено на основе соотношения отпускной цены производителя на единицу продукции к сумме контракта.

Используя данные более 10 лизингодателей, нами осуществлен расчет величины итоговых, суммарных выплат по каждому из контрактов, после чего с учетом срока договора осуществлен расчет налоговых отчислений, приходящихся на каждый год. После этого, используя коэффициенты значимости, определены отчисления, приходящиеся на каждую единицу техники. При этом аналогичные обоснования были сделаны и для лизингополучателя с учетом характера образования дохода от эксплуатации техники и сложившихся на момент проведения исследования условий налогообложения.

В основе расчета приведенных платежей лежат следующие статистические данные:

- средняя ставка фрахта в белорусских рублях;
- среднее количество кругорейсов в месяц;
- валовой доход от эксплуатации единицы техники за месяц;
- налог на добавленную стоимость;
- другие налоговые платежи.

На основе полученных данных нами рассчитаны средневзвешенные значения, учитывающие значимость налоговых поступлений по нескольким десяткам единиц подвижного состава. При этом значимость составляющей, формируемой деятельностью лизингодателя, составляет 27 % ($K_{лд} = 0,27$), а по лизингополучателю - 73 % ($K_{лп} = 0,73$).

Эффективность по времени (Ξ) определяется сравнением времени оборачиваемости средств, вложенных в лизинговый контракт (t^l), и времени оборачиваемости средств, вложенных в альтернативные варианты инвестирования, например, государственные ценные бумаги. Причем при наличии такой возможности необходимо подбирать суммы со сроком обращения, сопоставимым со сроком действия лизингового контракта. В этом случае оценка эффективности для лизингодателя в большей степени появится во второй составляющей - «эффективности возврата», выражающейся в сравнении доходностей по лизинговому контракту и по выбранной в качестве эталона ценной бумаге.

С учетом данных коэффициентов значимости, а также полученных количественных величин критериев сравнения и рассчитывается интегральный показатель эффективности лизинга ($I_{эл}$), позволяющий осуществлять качественный анализ эффективности конкретной сделки на основе количественных оценок конкретных критериев, составляющих эффективность.

Суть разработанной методики демонстрирует принципиальная схема на рисунке 2.



Рисунок 2 – Комплексная оценка эффективности лизинга автомобиля

Так, критерием эффективности для лизингополучателя будет являться экономический эффект, выраженный в сравнении денежного оборота по лизингу и кредиту (альтернативный вариант). Представленная методика демонстрирует на реальном практическом примере преимущества лизинга автотранспортной техники. С другой стороны, эффективность для лизингополучателя будет определяться двумя составляющими: «эффективность по времени» и «эффективность возврата». Так как на практике во внимание принимается равноценность удельного веса для народного хозяйства интересов обеих сторон, им присваиваются равные значения коэффициентов. В итоге разработана методика, которая, в отличие от предыдущих аналогов, позволяет дать нам комплексную оценку по 3 составляющим эффективности.

УДК 338.26/28

Герасименко А.А.

Научный руководитель: старший преподаватель Янович П. А.

УО «Белорусский национальный технический университет» г.Минск

АКТУАЛЬНОСТЬ ПЛАНИРОВАНИЯ НА МАКРОУРОВНЕ

Актуальность этой темы очевидна, так как в последние годы проблемой белорусской экономики является плановость во многих аспектах экономики. Обыкновенный человек ценит стабильность, чистоту и порядок. И не любит ответственность и неопределенность. Планирование ассоциируется с порядком, рациональным подходом к жизни и преодолением страха будущего. Каждый из нас планирует свое время, встречи, траты денег и т.д. Альтернативой планированию является хаос, состояние «пассивно плыть по течению». Поэтому человек склонен легко ставить знак равенства между личным планированием своих ресурсов и государственным планированием чужих. Интервенционисты (политики и чиновники) умело описывают страхи, риски и опасности, которые, по их мнению, только мы все вместе можем преодолеть, нейтрализовать или ликвидировать их. Для этого, как они уверяют, нужно отдать им наши деньги (налоги), имущество (землю, недвижимость), и тогда общество будет более безопасным, удобным и справедливым.

Централизованное планирование имеет противоположный характер, удовлетворяя потребность не индивида, но руководящего органа социалистической системы в организации средств принуждения максимально формальным и согласованным способом, для достижения заданных целей. Следовательно, вопрос стоит не в том, планировать или нет – а в том, кто должен планировать – индивид, владеющий необходимой практической информацией,

или не имеющий к этому никакого отношения орган принуждения. Распорядители чужим всех стран мира любят составлять планы для других. Планы, которые оказывают большое влияние на доходы, собственность и ход жизни людей. Планы, которые очень редко реализуются и достигают поставленных целей. Государственное планирование заканчивается значительным превышением заложенных в бюджет затрат и гораздо более скромными результатами. Сторонники государственного интервенционизма склонны обвинять в провалах госпланирования отдельных людей. Мол, это конкретные люди плохо сработали, не просчитали, просчитались. В этом виноваты либо они сами, либо плохая методика оценки, либо некие «объективные факторы» типа кризиса, падения цен на нефть или рост цен на продовольствие. Исправление ошибок планирования предлагается делать ротацией кадров. На самом деле сведение проблемы государственного планирования только к человеческому фактору является неадекватным решением гораздо более глубокой проблемы.

На мой взгляд, проблема формулируется совсем иначе. Дело в теоретической возможности государства, т. е. распорядителей чужим имуществом, активами и ресурсами, при помощи имеющихся в распоряжении ресурсов, информации, людей и организации добиваться выполнения ими же утвержденных планов для достижения ими же определенных показателей. Демократия также не является фактором, который гарантирует выполнение государством своих планов. Чтобы сохранить за собой право продолжать планировать и распоряжаться огромными ресурсами государства, интервенционисты стараются принимать планы, которые не ставят конкретные цели и задачи, выраженные в количественных показателях. Цели и задачи формулируются обтекаемо, при помощи общих, неконкретных формулировок. Именно такая постановка целей и задач позволяет распорядителям чужим оправдываться перед избирателями или вышестоящим начальством.

В государственных планах нет личной, имущественной ответственности разработчиков и дисижнмейкеров за реализацию планов. Возможность «нарисовать» выполнение позволяет получать премии и сохранять должности. Провалы же, если таковые удастся доказать оппонентам, являются чистыми убытками, компенсировать которые некому. При реализации долгосрочных планов (например, государственная пенсионная система, образование, здравоохранение), результаты провала государственного плана появляются уже после того, как уходят в отставку или на пенсию авторы этих планов.

Назовем следующие основные причины провалов государственного планирования.

- 1) политики и чиновники распоряжаются чужими, а не своими личными деньгами и ресурсами;
- 2) ошибочный выбор объекта планирования, отрасль или вся экономика;
- 3) сложность с определением адекватных средств для выполнения плана. При нечетко сформулированной цели и количественно неопределенных целевых показателях, на которые нужно выйти в результате реализации плана, интервенционисты склонны занижать первоначальную смету для выполнения плана, а потом регулярно продлять проекты, придумывая себе новые задачи;
- 4) противоречие мотивации распорядителей чужим в отношении ресурсов, активов и имущества. Источником ценности является предельная полезность тех или иных товаров или услуг для собственника. Только собственник, а не кто иной, определяет оптимум для себя в данном конкретном месте и времени;
- 5) дефицит информации для полноценного анализа ситуации. Асимметричность информации является объективным фактором для принятия решений любым человеком;
- 6) планирование ограничивается существующими политическими и институциональными условиями. Множество согласований, императив достижения компромисса для того, чтобы план был принят большинством в парламенте, часто выхолащивают оригинальное предложение. Предложенный на экспертном уровне план обрастает условиями, дополнениями и формами, которые искажают его смысл и приводят к совершенно другим последствиям, чем изначально предполагалось.

У распорядителей чужим нет мотивации ликвидировать план в случае, если он не выполняется или приводит к непреднамеренным последствиям. У них есть мотивация бесконечно его корректировать, продлевать и увеличивать сроки исполнения. Планы, которые интервенционисты реализуют на деньги налогоплательщиков, предполагают использование так называемого административного ресурса. Он не поддается монетарной оценке, но его последствия могут быть весьма негативными. Например, если частные компании производят товары или услуги, которые конкурируют с аналогичными, производимыми в рамках плана, то интервенционисты склонны использовать административный ресурс против них. Это типичный пример монополизации рынка и дискриминации частного сектора. Негативные последствия «административного ресурса» усугубляются, когда в органах госуправления существует конфликт интересов (законодатель, распорядитель имущества и активов, органи-

зитор тендеров, орган, выдающий лицензии и контролер в одном лице). Такой конфликт есть практически во всех министерствах правительства. Рэндал О'Тул в своей книге пишет о том, что негативных результатов реализации «качественных» планов государства (best-laid plans) великое множество: «пузыри» на рынке недвижимости, пробки на дорогах, экологические катастрофы, города-призраки (они были созданы под искусственный спрос, вызванный государством через инструменты монетарной и фискальной политики), деградация жилищно-коммунальной и дорожной инфраструктуры, чрезвычайно низкое качество системы образования и здравоохранения, экологические катастрофы, провал пенсионной системы и деморализация в частотке запретов на полную реализацию прав и свобод человека, в первую очередь, права собственности на свою жизнь. Интервенционисты активно продвигают идею государственного планирования, отождествляя ее с планированием человеком своей жизни и деятельности. На самом деле, планирование государства имеет целый ряд принципиальных отличий от плана человека.

Решения в сфере транспорта и дорожного строительства, которые разрабатывали, «пробивали» и реализовывали плановики, также не отличаются ни качеством, ни эффективностью, ни эффективным бюджетированием. Плановики вмешивались в транспортную архитектуру, создавая привилегии одному виду транспорта за счет другого. Один из американских плановиков после посещения Европы начал активно хвалить железную дорогу, как лучший способ перемещения товаров и людей. При этом этот плановик забыл упомянуть, что, несмотря на высокие налоги на автомобильные перевозки и субсидии для ж/д, которые сохранялись десятилетиями, 75% грузоперевозок стран ЕС осуществляется автомобильным транспортом. Для сравнения, в США этот показатель составляет 28%. С 1980г. объем грузов, перемещаемых по ж/д сократился с 22% до 14%. За это же время в США объем ж/д товарных перевозок вырос с 31% до 39%. Это типичный пример, когда плановики оценивают качество работы других плановиков не по результату, а по намерениям. На самом деле, проблема ж/д перевозок кроется в госрегулировании. Вплоть до 1980г. американское правительство активно регулировало ж/д перевозки, устанавливая цены и тарифы. Дерегулирование и ликвидация Interstate Commerce Commission позволили железным дорогам более активно развиваться. Опять же никто не понес ответственности за десятилетия реализации провальной, ненаучной теории «естественной» монополии. До 1980 года штаты сами решали, как тратить деньги на развитие дорожной инфраструктуры (автострэд). В 1982г. Конгресс лишь ввел 10 рекомендаций (earmarks), которые должны быть учтены при реализации проектов. С тех пор число рекомендаций-требований увеличилось до 6000 в законе от 2005г. Такой подход к развитию дорог вяжет по рукам и ногам даже те штаты, которые действительно хотят улучшить транспортную инфраструктуру.

Идея централизованного планирования зиждется на том основании, что интервенционисты – благородные благодетели, движимые альтруистическими мотивами. Один из американских законодателей в 1878 году сказал: *«Я пришел к выводу, что процесс составления закона похож на процесс изготовления колбасы: чем меньше ты знаешь процесс, тем больше уважаешь результат».*

Основные рекомендации, исходя из опыта централизованного планирования в США, заключаются в следующем:

- государство вообще не должно участвовать в планировании и производстве потребительских товаров и средств производства;
- создание такой же мотивации для управляющих государственными ресурсами, как мотивация для частных собственников;
- управление государственными ресурсами через механизмы траста;
- установить четкие параметры, по которым определяется эффективность деятельности каждого госоргана (benchmarks);
- создание условий конкуренции структур за право распоряжаться ресурсами и выполнять четкие задачи;
- создание конкурентной среды в области транспорта, ликвидация практики искусственного выделения отдельных видов транспорта за счет государственных субсидий и дотаций;
- запрет выделения бюджетных денег на лоббирование определенных проектов;
- приватизация автобусных и ж/д маршрутов, создание конкуренции операторов маршрутов.

Опыт США в управлении природными ресурсами, землей, недвижимостью, транспортной инфраструктурой показывает, что даже в системе демократии, гораздо более зрелой и развитой культуры предпринимательства, государственное планирование приводит к негативным последствиям. Поэтому структурные, системные рыночные реформы в постсоветской стране должны проходить не в направлении копирования существующей европейской или американской системы, а по пути приватизации при гарантировании свободного входа на рынок и обеспечения свободной конкуренции.

УДК 338.43

Шевцова Е.Н.

Научный руководитель: д.э.н., профессор Лускатова О.В.

УО «Владимирский государственный университет» г. Владимир

РАЗВИТИЕ МАЛОГО СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Древняя Владимирская земля поражает своей красотой и величием, отличается выгодным географическим и экономико-транспортным положением, развитой инфраструктурой. С учётом региональных особенностей одним из ключевых направлений экономического развития области является агропромышленный комплекс. Он представлен 265 сельскохозяйственными организациями различных организационно-правовых форм, более 2 тыс. крестьянскими (фермерскими) хозяйствами, свыше 500,0 тыс. семей, имеющих приусадебные и садово-огородные участки. В сельском хозяйстве и пищевой промышленности производится 20,3% валового регионального продукта, в том числе в сельском хозяйстве 11,8%. Численность сельского населения 329,7 тыс. человек или 22,6% от всего населения области, из них 176,3, тыс. человек работает в сельском хозяйстве.

Деятельность субъектов малого бизнеса в России регулируется принятым 24.07.07г Федеральным законом №209-ФЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации", в котором указаны критерии отнесения предприятия к малому бизнесу: к субъектам малого и среднего предпринимательства относятся внесенные в единый государственный реестр юридических лиц потребительские кооперативы и коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий), а также физические лица, внесенные в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица (далее - индивидуальные предприниматели), крестьянские (фермерские) хозяйства, соответствующие следующим условиям: ограничение по статусу - доля внешнего участия в капитале не должна превышать 25%; ограничение по численности работников - число постоянных работников не должно превышать 100 человек; ограничение по выручке.

Сельское хозяйство является важной отраслью экономики, оно создает не только крайне необходимое сырье для промышленности, но и продукты питания для населения. Сельскохозяйственное производство связано с использованием земли, других природных богатств, на результат которого огромное влияние оказывает совокупность неподвластных человеку факторов: природно-климатических, сезонных и др., что сказывается на особенностях экономики этой отрасли, на существенных отличиях ее от других отраслей народного хозяйства. В этой связи и возникла объективная необходимость государственной поддержки сельскохозяйственных производителей посредством введения специального режима налогообложения в виде единого сельскохозяйственного налога (ЕСХН). Установление единого налога на сельскохозяйственных товаропроизводителей, как и на субъекты малого предпринимательства, является упрощенной системой налогообложения, которая позволяет оперативно вести расчеты сумм платежей по налоговым ставкам непосредственно от валовой выручки, являющейся налоговой базой.

Следует осознать простую истину: разрушение села - это гибель России. Фермеры поддерживают заявление Президента России Д.А. Медведева: "Село - это не просто производство, бизнес, это сфера жизни, способ жизни огромного количества наших людей, трети населения страны". Для того чтобы не угасала жизнь в десятках тысяч сел, хуторов и деревень, нужны конкретные меры поддержки предпринимательской активности в сельской местности. Несмотря на трудности, общий объем производства сельскохозяйственной продукции неизменно растет. При разумной аграрной политике, предсказуемых ценах этот сектор не только накормит страну, но и решит демографическую проблему. В целях реализации в сельской местности ключевого направления Программы антикризисных мер Правительства России - развития малого предпринимательства, в соответствии с нормами Федеральных законов "О развитии сельского хозяйства", "О развитии малого и среднего предпринимательства" и "О противодействии коррупции" нами предлагается:

1. Ежегодно устанавливать справедливые цены на основные виды сельскохозяйственной продукции - зерно, мясо, молоко.

2. Доводить квоты производства зерна, мяса и молока до каждого региона, как это давно делается в развитых странах. Для южных регионов страны установить квоты производства фруктов, плодов и овощей.

3. Изменить порядок проведения государственных закупок зерна. Продовольственную и фуражную пшеницу, ячмень, рожь и кукурузу закупать с момента уборки. Не менее 20 % общего объема закупок должно приобретаться у фермерских хозяйств и малых сельхозорганизаций.

4. Изменить порядок кредитования малого сельскохозяйственного предпринимательства. Кредиты должны предоставляться под ставку не выше четырех процентов. Выпадающие доходы коммерческих банков компенсировать из бюджета.

5. Изменить порядок страхования посевов – малые сельскохозяйственные производители должны платить только 50 % страховой премии, 50 % должно доплачивать государство.

Малое предпринимательство является неотъемлемой частью функционирования современной экономики. В странах с высоким уровнем экономического развития малые предприятия вносят существенный вклад в экономику. Вместе с тем сегодня роль малого бизнеса в российской экономике, особенно в условиях кризиса, начинает приобретать новое звучание. Для некоторых территорий это единственная возможность обеспечения занятости местного населения. Малое предпринимательство особенно быстро формируется в регионах с высоким уровнем развития рыночных отношений, производственной, финансовой и информационной инфраструктуры, устойчивым ростом экономики. Владимирская область хорошо подходит под уверенное развитие малого бизнеса в сельском хозяйстве.

В современных экономических условиях в процессе управления развитием территории всегда учитывается активность предпринимательских структур, а на уровне муниципальных образований значимым аспектом становится активность субъектов малого предпринимательства. Сектор малого предпринимательства в силу своей природы решает задачи локального масштаба: способствует насыщению местного рынка товарами и услугами и поддержанию конкурентной среды, поддерживает и укрепляет политическую и социальную стабильность в обществе. Формирование благоприятного предпринимательского климата способствует ускорению экономического развития территорий.

Вместе с тем весьма сильна зависимость малого предпринимательства от политики, конкретных действий органов государственной власти субъектов Российской Федерации, местного самоуправления. Поэтому удельный вес этого сектора в экономике той или иной территории в очень большой степени определяется тем, насколько активно и последовательно проводится на месте его поддержка. Помогая развитию сектора малого предпринимательства, местные власти реализуют следующие мероприятия:

- создание системы информационной, юридической, консалтинговой поддержки малого предпринимательства;
- микрофинансирование субъектов малого предпринимательства;
- образовательная и маркетинговая поддержка субъектов малого предпринимательства;
- поддержка уровня конкуренции;
- развитие кооперации.

Малое предпринимательство является составной частью экономической системы, без которого государство не может стабильно функционировать. Развитие малого предпринимательства в сельском хозяйстве снижает отрицательные тенденции отрасли в кризисные периоды и формирует основы стабилизации агропродовольственного комплекса в период формирования смешанной экономики. Кроме того, на развитие малого предпринимательства существенное влияние оказывают региональные особенности и уровень участия бюджетов субъектов РФ в его поддержке. Владимирская область направит на развитие малого и среднего предпринимательства в 2009-2010 годах 607,8 млн. рублей.

Областная целевая программа "Содействие развитию малого и среднего предпринимательства во Владимирской области на 2011 - 2012 годы" направлена на стратегическое развитие малого и среднего предпринимательства Владимирской области. По итогам 2007 года в области функционирует более 8,5 тысяч малых предприятий (далее - МП), среднесписочная численность работников которых составляет 105,7 тыс. человек (164% к уровню 2005 года). Объем инвестиций в основной капитал - 1794,4 млн. рублей.

В кризис сельскохозяйственный производитель остро ощущает отсутствие финансов, но государство подставляет свое мощное плечо. С 2009г. увеличивается процент субсидирования государством процентной ставки по кредитам. Центробанк РФ сегодня снизил ставку

рефинансирования до минимального значения – 9,5% годовых. Решение принято с целью дальнейшего стимулирования банков выдавать кредиты реальному сектору. Это позволяет стать рентабельными еще некоторому количеству предприятий. Применяя высокотехнологическое земледелие, мы вполне можем считать сельское хозяйство новой экономикой.

В целях преодоления кризисных явлений предстоит усилить действующую ныне программу "Социального развития села до 2010 года" и постепенно трансформировать ее в программу устойчивого развития сельских территорий, предусмотрев наряду с развитием социальной и инженерной инфраструктуры, меры по закреплению молодежи на селе, развитию несельскохозяйственного бизнеса, агротуризма.

Предпринимательство имеет устойчивые тенденции для дальнейшего развития, и его вклад, как в отдельные отрасли экономики, так и в экономику региона в целом поступательно увеличивается. Возможно, в дальнейшем малый сельскохозяйственный бизнес перерастет в крупные АПК, что в свою очередь позволит насытить местные рынки продукцией и, следовательно, уменьшить импорт аналогичной продукции в Россию.

УДК 336.74

Трипузов А.А.

Научный руководитель: старший преподаватель Янович П.А.

УО «Белорусский национальный технический университет» г. Минск

ПРОБЛЕМЫ СТАНОВЛЕНИЯ И СУЩЕСТВОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЫ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Одним из главных отличительных признаков любых экономических систем является отношение государства к собственности и деньгам.

В силу же того, что в любой стране исключительное право эмиссии денег принадлежит государству в лице его центрального банка, определенный тип денежно-кредитной политики закладывает определенные финансовые параметры жизнедеятельности предприятий и домашних хозяйств, которые, в свою очередь, требуют специфических методов в регулировании ценообразования, налоговой политики и валютного регулирования.

Поэтому вопросы существования национальной валюты как одного из важнейших показателей независимости национальной экономики, а также её стабильности являются, бесспорно, актуальными, особенно сегодня, во время мирового финансового кризиса.

Белорусский рубль - официальная валюта Республики Беларусь. Название белорусский рубль было принято после отказа Белоруссии от советского рубля. В начале 1990-х годов ряд общественных деятелей предлагали название «талер» для белорусской валюты, вопрос был рассмотрен на Президиуме Верховного Совета, однако из всех присутствующих только Нил Гилевич высказался за талер.

В народе белорусский рубль часто именуется зайчик, так как данное животное было изображено на банкноте достоинством 1 рубль.

В начале 1992 г., во время распада общесоветской денежной системы, в Белоруссии была введена купонная система, затем — расчётные билеты Нацбанка. Официальный обменный курс составлял один белорусский рубль за десять советских рублей.

С 1 июля 1992 года начали проводиться операции в безналичных белорусских рублях. В конце июля 1993 г. начался вывод из оборота советских рублей. Белорусский рубль стал единым законным средством платежей на территории страны, стал национальной валютой.

1 января 2000 года в Белоруссии была проведена деноминация рубля, призванная стабилизировать национальную валюту. Приоритетом политики Нацбанка стало поддержание курса рубля. Была разрешена продажа долларов в обменных пунктах. Был открыт доступ банков-нерезидентов на внутренний валютный рынок и сняты ограничения по использованию белорусского рубля во внешнеэкономических операциях. Политика Нацбанка и благоприятные внешние факторы привели к стабилизации курса белорусского рубля.

16 марта 2006 года французский банк BNP Paribas начал котировать белорусский рубль по отношению к американскому доллару на межбанковском рынке. Можно сказать, что ведущие мировые финансовые институты с интересом наблюдали за стабилизацией нашей кредитной политики в целом. Появился интерес к белорусскому рублю как объекту инвестирования.

Со 2 января 2009 года в соответствии с основными направлениями денежно-кредитной политики на 2009 год Нацбанк Белоруссии перешел к механизму привязки курса белорусского рубля к корзине иностранных валют, одновременно девальвировав его на 20,5 % по отношению к доллару США.

Понятие «валютной корзины» не ново в мировой практике – говоря попросту, это набор нескольких валют, по отношению к которому считается курс конкретной валюты. В нашем случае - белорусского рубля.

Привязка осуществляется к ведущим мировым валютам (доллар, евро), а в нашем случае, учитывая ведущую роль России во взаимной внешней торговле, - и к рос. рублю. Расчет производится с использованием средней геометрической.

Начальная рублевая стоимость корзины валют определена на уровне 960 BYR, что, по данным Нацбанка, соответствует величине образующих ее обменных курсов: 2.650 BYR за 1 USD, 3.703 BYR за 1 EUR и 90,16 BYR за 1 RUB.

По заявлению Нацбанка, на протяжении 2009 года колебания рублевой стоимости корзины должны были ограничиться в пределах +/- 5% от указанной начальной величины. Колебания курса белорусского рубля по отношению к каждой из валют должны были происходить лишь за счет взаимных изменений курсов данных валют.

Выбранный уровень рублевой стоимости корзины должен был обеспечить высокую конкурентоспособность белорусской экономики, что особенно важно в условиях продолжающегося мирового экономического кризиса, и гарантировать устойчивость нового режима курсообразования, включая отсутствие необходимости дополнительных корректировок курса на длительную перспективу.

Экономический кризис в Беларуси только недавно начался и развивается. С течением времени появляется необходимость в дальнейшей значительной девальвации белорусского рубля. К этому толкает высокая инфляция в Беларуси: ведь для того чтобы удерживать конкурентоспособность белорусских товаров, требуется постоянно девальвировать рубль на величину, равную инфляции.

В связи с этим 22 июня этого года НБРБ расширил границы допустимых колебаний курса белорусского рубля по отношению к корзине валют с +/-5 до +/- 10 процентов. Т.е. теперь стоимость корзины должна быть в пределах от 864 до 1056 рублей вместо ранее заявленных от 912 до 1008 рублей.

НББ мотивировал расширение коридора необходимостью наличия резервной возможности более гибкой реакции курсовой политики в случае появления дополнительных неблагоприятных внешних факторов.

Привязка белорусского рубля к корзине валют, состоящей из доллара США, евро и российского рубля в одинаковой пропорции, снизила изменчивость курса белорусского рубля по отношению к этим валютам за счет сглаживания колебаний их взаимных курсов. Однако присутствие в корзине российского рубля существенно увеличило изменчивость курса белорусского рубля по отношению к первым двум валютам.

Дело в том, что российская валюта, которая до финансового кризиса, начавшегося в прошлом году, была чуть ли не образцом стабильности, после начала кризиса попала в ряд неустойчивых. И ее введение в корзину валют перенесло эту неустойчивость на белорусский рубль.

Российский рубль после кризиса фактически оказался привязанным к стоимости нефти: когда та дорожает, рубль укрепляется по отношению к доллару и евро, и наоборот. То же самое происходит теперь и с белорусским рублем, но амплитуда колебаний его курса составляет половину амплитуды колебаний курса российского рубля. Это означает, что если, допустим, российский рубль теряет 2% к корзине евро - доллар, то они дорожают по отношению к белорусскому рублю на 1% по отдельности. В сумме получается ноль.

Привязка нашей валюты к российскому рублю вносит дополнительный риск ее ослабления. Если он вдруг потеряет еще 30-40%, за что ратуют некоторые российские депутаты, то наш рубль подешевеет по отношению к доллару и евро на 15-20%. И это без всяких решений Нацбанка о девальвации и без требований МВФ.

Данную особенность формирования курса белорусского рубля следует учитывать, выбирая валюту сбережений в белорусском банке. Получается, что выбор зависит от состояния финансов России, которое определяется ценами на нефть на мировом рынке.

Прогнозы экспертов в отношении курса российского рубля к корзине евро - доллар расходятся, однако почти все единодушны в том, что он последует за ценами нефти. Если она подорожает, то рубль укрепится, если подешевеет - ослабеет и рубль. А вслед за ним будет следовать и белорусская валюта.

Если нефть подешевеет, то вклады в бел. рублях по итогам августа - декабря 2009 года могут оказаться менее привлекательными, чем в евро и долларах, даже без новой резкой девальвации нашей валюты по отношению к корзине. Таким образом, жители Беларуси рискуют в ближайшие месяцы столкнуться с очередным последствием глобализации.

Следует также иметь в виду, что белорусская реальная ставка рефинансирования ниже не только уровня инфляции, но и существенно уступает аналогичному показателю России, с которой у нас связано более 2/3 национального экспорта и импорта а, следовательно, это уже изначально предполагает наличие значительно более дешевых денег в Беларуси по сравнению с Россией, что не может не сказаться на взаимоотношениях белорусского и российского рублей на московском валютном рынке.

Согласно денежно-кредитной политики на 2010 год, колебание курса белорусского рубля к корзине валют запланировано на уровне плюс-минус 5%. Экономический рост должен обеспечиваться стабильностью национальной валюты и значительным ростом кредитных ресурсов. Ставка рефинансирования может быть снижена до 9—12%, а ставка рублевых кредитов — до 12—15%.

Проект предусматривает ужесточение требований к банкам со стороны банковского надзора и наращивание ресурсной базы банков на 30%. При успешном решении запланированных задач будет обеспечен высокий экономический рост, стабильность и значительное снижение негативных явлений.

По прогнозу НББ, рублевая денежная масса в следующем году может вырасти на 27-29%. Прирост вкладов населения в 2010 году оценивается на уровне Br1,4-2,3 трлн.

Однако существуют и другие взгляды и позиции в отношении белорусского рубля. На сегодняшний день в Беларуси существует вопрос не только о девальвации белорусского рубля, но и о его дальнейшем существовании как национальной денежной единицы.

При очевидном росте инфляции, а также падении, несмотря на произведенные преобразования, курса белорусского рубля перед многими экспертами встает вопрос “какую денежную единицу выбрать?”

Речь идет о российском рубле. Пропорции очень удобны: ведь 2.700 белорусских рублей (курс доллара) без двух нулей это будет примерно 26-27 российских. Т.е. деноминировав его, в течение определенного времени можно постепенно перейти на российскую валюту, впоследствии чего снизить величину инфляции в республике.

Однако данный вариант имеет много сложностей и противоречий. Вопрос является политическим и уже большое количество времени не может быть разрешен. Основная проблема — это местоположение эмиссионного центра. Ведь, как отмечалось ранее, лишившись собственного эмиссионного центра и национальной валюты, страна постепенно потеряет и экономическую независимость, и суверенитет, чего допускать категорически нельзя.

Стабилизация курса национальной валюты базируется на развитии и росте основных экономических показателей, на развитии экономики в целом и способности противостоять различным кризисным финансовым ситуациям, происходящих на данный момент в мире.

Для стабилизации белорусского рубля необходимы следующие условия: минимальный дефицит внешнеторгового баланса; инфляция в пределах 3% — 5%; реальный рост производства; увеличение ВВП; совершенствование денежно-кредитной и валютной политик в Беларуси на принципах либеральной рыночной экономики.

УДК 336.71

Колесникович А.Н.

Руководитель: старший преподаватель Янович П.А.

УО «Белорусский национальный технический университет» г. Минск

БЮРО КРЕДИТНЫХ ИСТОРИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: ОПЫТ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Актуальность темы очевидна, так как в последние годы кредиты становятся все более востребованными. Прирост этого вида активов ежегодно ускоряется, причем ни один из других видов банковских активов не растет такими темпами. Общая сумма кредитов сегодня достигает 9 трлн. Br, а прогнозы говорят о том, что темпы роста кредитования будут расти и дальше. Так как кредитные ресурсы формируются в основном за счет средств населения (75 Br на 100 Br вложенных банками средств), то финансовым структурам требуется надежный инструмент снижения дополнительных материальных рисков, которым и является закон «О кредитных историях», который вступил в силу 21 августа 2009 года. Доля невозвратов в целом по кредитам банковской системы в РБ в 2008 году составила порядка 10-12 %. При отсутствии современных технологий анализа рисков она может возрасти до 13-16%, поэтому проблема развития и реформирования бюро кредитных историй в РБ является одной из главных для коммерческих банков страны. Если

потребительское кредитование будет развиваться такими же высокими темпами, как сейчас, то к 2010 году отечественный банковский сектор столкнется с отсутствием у населения финансовой возможности оплачивать свои долги. Мировой опыт показывает, что решить эти проблемы возможно только с помощью бюро кредитных историй, создаваемых для обмена информацией о заемщиках между кредиторами.

За рубежом бюро кредитных историй действуют десятки лет и давно доказали свою эффективность. Обычно «история» содержит не только сведения обо всех кредитах, взятых когда-либо гражданином, о своевременности выплаты процентов по ним и возврате долга, но и развернутую информацию об источниках доходов, имеющейся недвижимости и т. п.

Необходимо отметить, что, например, в США и странах Западной Европы, где получение кредита является единственной возможностью приобретения дорогостоящей недвижимости, техники, предметов быта, от кредитной истории и ее безупречности зависит уровень комфорта и качество жизни граждан.

Создание института бюро кредитных историй в Республике Беларусь обусловлено двумя основными причинами:

— необходимостью дальнейшего развития инфраструктуры банковского сектора, обеспечивающей повышение эффективности его функционирования;

— необходимостью повышения информативности и эффективности надзора за банковской деятельностью, в том числе путем создания возможностей использования сведений, хранящихся в базе данных бюро кредитных историй, Национальным банком.

Сегодня финансовые учреждения могут получать от кредитного бюро Национального банка, на платной основе, любые сведения при заключении любого договора, как в столице, так и в регионах, правда, только с письменного согласия субъекта кредитной истории. На 1 сентября 2009 года сформировано порядка 3,5 млн. договоров по кредитам, и цифра эта продолжает расти, в связи с чем потребовалось расширение перечня информации о субъектах кредитных договоров. Это касается сделок и по другим операциям кредитного характера — лизинговым, договорам займа, гарантии, поручительства и т. д. Основным источником информации являются коммерческие банки, предоставляющие кредиты, откуда необходимые данные в электронном виде будут поступают в главный банк страны. Кредитополучатель может просмотреть свою историю и при необходимости потребовать перепроверки и исправления недостоверных данных.

Согласно показателям наполняемости системы «Кредитное бюро» Национального банка количество кредитных историй физических лиц увеличилось по сравнению с 2007 годом в 25 раз и составило около 2 млн. кредитных историй.

В настоящее время бюро кредитных историй в той или иной организационной форме действуют практически во всем мире. Большинство стран пришло к выводу о том, что эффективное развитие экономики невозможно без информационной открытости и прозрачности. В развитых странах кредитные бюро – одни из важнейших финансовых институтов, позволяющих принципиально снизить риски в области кредитования.

Объем информации, которой обмениваются кредиторы при помощи сети кредитных бюро, достаточно велик. Так, в США, Бельгии, Бразилии, Великобритании, Японии, Германии, количество предоставляемых отчетов превышает численность населения. В Республике Беларусь этот показатель составляет лишь 25% от численности населения, что свидетельствует о недостаточной развитости бюро кредитных историй в отечественном банковском секторе.

Будущее бюро кредитных историй в Республике Беларусь зависит от степени осознания потенциальным заемщиком выгоды ведения своей кредитной истории. Следует отметить, что наиболее заинтересованными в бюро кредитных историй должны быть не банки, а сами заемщики, так как это дает возможность получить доступ к финансовым ресурсам, так необходимым добросовестным участникам рынка. Банки или другие кредиторы могут с большей достоверностью оценить степень риска при предоставлении кредита или продажи с рассрочкой платежа и исключить заключение рискованных договоров. А это означает, что «плата за риск» для благонадежного заемщика теперь станет существенно ниже, а условия кредита доступнее. Эффективная деятельность бюро кредитных историй возможна только в атмосфере доверия к бюро со стороны заемщиков и кредиторов. В этой связи особое значение имеет обеспечение конфиденциальности информации, соблюдение прав субъектов кредитных историй, формирование и поддержание положительной репутации бюро кредитных историй.

Во многих странах на пути развития кредитных бюро стояла проблема защиты частной информации о потенциальных заемщиках. В РБ эта проблема также существует, поэтому на сегодняшний день деятельность кредитного бюро в стране строится таким образом, чтобы она не нарушала личных прав и свобод граждан. Законом определен целый ряд гарантий, таких как ограничение на доступ к данным, запрет на предоставление «белой» информации (например, в Финляндии и Австрии), обязательное исключение индивидуальных данных через определенный промежуток времени (7 лет в США, 5 в Австралии), запрет на сбор точной личной информации, такой как расовая, религиозная принадлежность, политические взгляды, право доступа, проверки и исправления информации самим заемщиком.

Перспективы развития бюро кредитных историй в Республике Беларусь:

1. Введение кредитных историй позволяет банкам снизить затраты по оценке кредитоспособности заемщиков, повысить качество управления рисками, уменьшить долю проблемных кредитов и, как следствие, сократить расходы по созданию резервов, а также повысить ликвидность и снизить остроту проблемы дебиторской задолженности.

2. Обмен информацией между кредиторами повышает конкуренцию на кредитных рынках и приводит к снижению процентных ставок.

3. Наличие кредитной истории будет стимулировать заемщиков к погашению кредитов, поскольку в противном случае они рискуют в будущем не получить кредит в другой кредитной организации.

4. Для региона (страны) – это формирование положительного имиджа за счет повышения степени транспарентности заемщиков, включающей достоверность, своевременность и полноту раскрытия информации; благоприятный инвестиционный климат.

В совокупности все вышеуказанные факторы будут способствовать росту объемов кредитования экономики и доступности кредитов для широких слоев населения. На сегодняшний момент главная задача – это реализация закона «О кредитных историях» на практике, и кратко это можно сформулировать так:

- кредитные организации (и бюро кредитных историй) должны быть осведомлены об основных принципах, положенных в основу закона;
- автоматизированные банковские системы должны быть подготовлены к взаимодействию с бюро кредитных историй;
- кредитные бюро должны накопить заметный объем информации;
- кредитным организациям необходимо научиться использовать информацию из бюро кредитных историй.

Создание бюро кредитных историй – очень важный шаг в развитии бизнеса банков по кредитованию населения и формированию рынка кредитной культуры в стране. Развитие бюро кредитных историй будет способствовать укреплению платежной дисциплины, повышению заинтересованности физических и юридических лиц в надлежащем исполнении обязательств перед банками, снижению кредитных рисков, повышению эффективности работы и институциональному развитию банковского сектора в Республике Беларусь.

УДК 658

Кастюкевич О.А.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Дроздович Л.И.

УО «Белорусский национальный технический университет» г. Минск

ОПЦИОННЫЕ ПРОГРАММЫ КАК ИНСТРУМЕНТ СТИМУЛИРОВАНИЯ ТОП-МЕНЕДЖМЕНТА КОМПАНИИ

Эффективность работы компании во многом зависит от того, насколько топ-менеджмент заинтересован в результатах своего труда. Высокий оклад не является достаточным стимулом для руководящих сотрудников. Поэтому необходима комплексная система мотивации, которая позволит не только удержать ключевых специалистов в компании, но и нацелить их на успешное решение стратегических задач.

На сегодняшний день в Республике Беларусь еще присутствует советская система равенства оплаты труда работников, которая, на наш взгляд, уже изжила себя. Необходимо помнить, что все работники разные и подход к каждому должен быть индивидуален. Именно подход может обеспечить введение на предприятиях опционных программ, стимулирующих топ-менеджмент компаний к достижению долгосрочных стратегических целей.

Классический опцион – это контракт, который дает право, но не обязательство, купить или продать простой или производный финансовый инструмент на протяжении предусмотренного срока по цене контракта. Опцион в сфере корпоративного управления имеет ряд особенностей:

1. Опцион является именной ценной бумагой, что говорит о его строгой привязке к личности конкретного работника. Благодаря этому компания определяет, кто из сотрудников вправе рассчитывать на получение большего процента ее акций;

2. Опцион действует лишь до тех пор, пока его владелец работает в компании. Это условие позволит удержать в компании высококвалифицированных специалистов;

3. Владелец опциона наделяется правом приобрести акции компании по строго фиксированной цене. Следовательно, работник фирмы вправе рассчитывать на получение прибыли на разнице котировок только в случае роста цены акций. Стоит ли объяснять, что ценность опциона становится равной нулю в случае значительного падения курса акций компании. Разумеется, это заставляет его владельцев прилагать большие усилия на своем рабочем месте, что в свою очередь благотворно сказывается на капитализации компании, приводя к повышению биржевой стоимости акций;

4. Срочность опциона, т.е. приобретение ценной бумаги, связано с наступлением заранее установленной календарной даты;

5. Условность опциона, т.е. компания согласна продать свои акции лишь при наступлении благоприятных для нее обстоятельств. Например, увеличение уровня продаж, улучшение финансовых показателей, либо реализация конкретного проекта.

Положительное действие опционных программ можно проследить на примере зарубежных компаний. Таких как IBM, Yahoo!, Microsoft, "СТС Медиа", ОАО «ЛУКОЙЛ», «Роснефть», «Вымпелком» и др. Так, зарплата президента Yahoo! Терри Семела - всего \$1 в год. Но менеджер за последние три года заработал \$429 млн. на реализации опционных программ и добровольно отказался от зарплаты в обмен на новые опционы. А холдинг "СТС Медиа" зарезервировал на поощрение сотрудников \$15,6 млн. до 2013 года. В том числе пять-семь топ-менеджеров могут получить \$6,7 млн. бонусов, если рост выручки холдинга будет на 1,5% опережать увеличение всего российского телерекламного рынка, рост прямых затрат — соответствовать инфляции. Пока холдинг справляется со всеми задачами. В это время менеджеры РАО «ЕЭС России» уже заработали на опционной программе холдинга 455 миллионов долларов, из них больше 20 миллионов – председатель правления РАО Анатолий Чубайс.

Одним из инициаторов введения опционных программ в РФ стало ОАО «МТС». На территории Республики Беларусь свою деятельность осуществляет ООО «МТС», учредителями которой являются РУП «Белтелеком» (51% акций) и ОАО «МТС» (49% акций). Летом 2008г. Совет директоров ОАО «МТС» утвердил мотивационную программу для менеджеров компании, и часть своих акций он реализовал среди белорусских топ-менеджеров. Опционная программа действует до 2011 года и рассчитана на 420 нынешних и будущих менеджеров высшего и среднего звена МТС для РФ, Республики Беларусь и Узбекистана. Получить вознаграждение можно через два года после подписания соглашения об участии в программе. Совокупный фонд программы с учетом реализованных ранее траншей составил 1 млн. фантомных и реальных американских депозитарных расписок (ADR) МТС. Программа привязана к сумме прироста стоимости акций. Право на получение опционов наступает при годовом приросте не менее 15% (более 20% - вознаграждение будет равно 100% от курсовой разницы), а также при выполнении компанией стратегических задач, среди которых можно выделить увеличение прибыли и числа абонентов. Цена одной ADR компании на 10 ноября 2008 составила \$40,2. Вознаграждение сотрудники смогут получить через 2 года. Стоимость ADR к этому моменту должна превысить \$53,2. На 10 ноября 2009 года она уже составил \$47.85, т.е. наблюдается увеличение на 19%. Как прогнозируют аналитики, будет наблюдаться дальнейший рост и в этом году, и стоимость ADR дойдет до \$54. Но, даже если рост стоимости ADR будет 19% в год, наше вознаграждение в ноябре 2010 года может составить \$ 48,2. И это вознаграждение менеджер может получить за 1 ADR, когда в среднем на 1 человека в программе предусматривается 237 депозитарных расписок. В общем объеме топ-менеджер может получить \$ 11423. Не так уж и мало для стимула белорусского топ-менеджера. Проведем другие расчеты: предположим, что менеджер получает заработную плату в размере \$1000, и ежемесячно ему дополнительно выдается бонус в размере 30% от заработной платы. За 2 года сумма бонуса составит \$ 7200, что почти на 40% меньше, нежели бы, если этот менеджер выбрал опционную программу.

Этот яркий пример может стать существенным толчком для использования опционных программ и в Республике Беларусь. Однако чтобы этот механизм успешно функционировал необходимо:

- 1) Дальнейшая унификация законодательства о ценных бумагах в соответствии с международными стандартами;
- 2) Совершенствование системы контроля и надзора за рынком ценных бумаг;
- 3) Повышение прозрачности рынка ценных бумаг;
- 4) Активизация процессов привлечения инвестиций с использованием инструментов фондового рынка, а также активизация их обращения;
- 5) Оптимизации налогового законодательства в части налогообложения доходов, полученных юридическими и физическими лицами от операций с ценными бумагами;
- 6) Создание необходимой системы обучения и разъяснения механизма опционных программ, так как более 95% белорусских предприятий покупку акций рассматривают как враждебные действия по отношению к ним и ни в коей мере не считают эту операцию инструментом для долгосрочного и перспективного развития.

Таким образом, выпуск опционов может быть осуществлен только наиболее развитыми отечественными компаниями, которых пока, увы, не так уж и много. Однако при дальнейшей унификации законодательства и поддержке Правительства опционные программы могут стать одним из самых эффективных инструментов стимулирования топ-менеджмента компаний.

УДК 658.152/.153

Пестова Е.Н.

Научный руководитель: старший преподаватель Швец М.Г.

УО «Белорусский государственный аграрный технический университет» г. Минск

УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

Успешно вести бизнес и не предоставлять коммерческие кредиты практически невозможно в силу объективных причин: высокой конкуренции, дефицита денежных средств и пр. Тем не менее, организация должна стремиться снижать уровень дебиторской задолженности и повышать ее оборачиваемость, чтобы обезопасить себя от потери ликвидности.

Управление дебиторской задолженностью требует особого внимания, поскольку находится на стыке юриспруденции и управления финансами [1].

В процессе финансово-хозяйственной деятельности у организаций постоянно возникает потребность в проведении расчетов со своими контрагентами, бюджетом, налоговыми органами. Отгружая произведенную продукцию или оказывая некоторые услуги, организация, как правило, не получает оплату по счетам немедленно, т.е. по сути оно кредитует покупателей. Неоплаченные счета за поставленную продукцию (или счета к получению) и составляют большую часть дебиторской задолженности, уровень которой определяется многими факторами: вид продукции, емкость рынка, степень насыщенности рынка данной продукцией, условия договора, принятая на предприятии система расчетов и др.

Дебиторская задолженность означает временное отвлечение средств из оборота организации и использования их в обороте другой организации, что на время уменьшает финансовые ресурсы и возможности и, следовательно, приводит к затруднению в выполнении обязательств организацией [2].

Управление дебиторской задолженностью – оптимизация суммы долгов, причитающихся организации от юридических и физических лиц в результате хозяйственных взаимоотношений с ними. Необходимость управления дебиторской задолженностью следует из того, что долги не принимают участия в хозяйственном обороте, и для восполнения недостатка оборотных средств организация вынуждена брать платные кредиты. Поэтому своевременное погашение дебиторской задолженности способствует улучшению финансового состояния организации.

Влияние дебиторской задолженности на финансовые результаты организации таково, что при выработке политики платежей организация исходит из сравнения прибыли, дополнительно получаемой при смягчении условий платежей и, следовательно, росте объемов продаж, и потерь в связи с ростом дебиторской задолженности.

Устанавливая политику кредитования покупателей, организация должна определиться по таким ключевым вопросам, как: срок кредита (чаще всего в организации существует несколько типовых договоров, предусматривающих предельный срок оплаты продукции); стандарты кредитоспособности (критерии, по которым оценивается финансовая состоятельность клиента и вытекающие отсюда варианты оплаты); система скидок; процедуры взаимодействия с покупателем в случае нарушения условий оплаты.

При формировании кредитной политики также необходимо определить предельно допустимый размер дебиторской задолженности как в целом для организации, так и по каждому клиенту (кредитный лимит).

Важный этап работы по управлению дебиторской задолженностью - знакомство с клиентом, подразумевающее оценку его платежеспособности. Каждая организация самостоятельно определяет критерии оценки клиентов и способы ранжирования их по группам.

Структурирование дебиторской задолженности (выделение групп покупателей по срокам погашения, определение размера задолженности по каждому покупателю) позволяет значительно усилить контроль за ее объемом. Кроме того, руководству будет легче принимать решения по устранению проблемных ситуаций, связанных с дебиторской задолженностью (например, определить методы взыскания задолженности, способы воздействия на дебиторов и т.д.).

Одним из способов управления дебиторской задолженностью является уменьшение размеров средней дебиторской задолженности по клиентам [2].

Для активизации выплаты покупателями задолженности можно предложить назначить скидку на готовую продукцию своим постоянным покупателям при условии оплаты товара в строго установленный срок. Цель предоставления такой скидки – сократить запасы готовой продукции на складе и вернуть денежные средства в оборот.

Рассмотрим порядок применения такой скидки на примере РУ ЭО СХП «Восход». Средний срок оборота дебиторской задолженности составил 37 дней, выручка от продаж 11078 млн. руб., дебиторская задолженность составила 686 млн. руб., уровень рентабельности продаж 5,37 %, скидка предоставляется при условии оплаты в течение 15 дней со дня продажи. Предположим, что нашим предложением воспользуется 35 % покупателей. Расчет эффекта от применения скидки представлен в таблице.

Таблица – Расчет прибыли от применения скидки покупателям на продукцию

№ п.п.	Показатель	Расчет показателя	Значение, млн. руб.
1	Средний остаток дебиторской задолженности до внедрения скидок	$(0,35 \cdot 686) / (360 / 37)$	24,68
2	Средний остаток дебиторской задолженности после внедрения скидок	$(0,35 \cdot 686) / (360 / 15)$	10
3	Снижение дебиторской задолженности	стр. 1 – стр. 2	14,68
4	Процент снижения дебиторской задолженности одного клиента после введения скидок, %	$(\text{стр. 3} / \text{стр. 1}) \cdot 100\%$	59,48
5	Снижение задолженности дебиторов	$(0,35 \cdot 686) \cdot 0,5948$	142,8
6	Дополнительная прибыль от снижения дебиторской задолженности	$142,8 \cdot 0,0537$	7,67

В результате предоставления скидки и принятия ее условий 35 % покупателей освободившиеся денежные средства составят 142,8 млн. рублей, дополнительная прибыль соответственно – 7,67 млн. р.

Минимальная скидка, которую организация может предоставить клиенту для обеспечения расчетной дополнительной прибыли от снижения дебиторской задолженности, когда предприятие не потерпит убытка:

$$7,67 / (11078 \cdot 0,35) \cdot 100 = 0,2 \%$$

Выгода клиента (платить ранее обычного срока ради получения скидки) выражается ценой отказа от скидки.

Цена отказа дебитора от скидки:

$$0,2 \% / (100 \% - 0,2 \%) \cdot 100 \% \cdot 360 / (37 - 15) = 6,01 \%$$

Цена отказа от скидки сравнивается с размером минимальной скидки дебитору. Если цена отказа от скидки для дебитора больше скидки, предоставляемой организацией, то использовать скидку клиенту выгодно. Если же отказ от скидки обойдется дебитору дешевле, то для него оптимальным решением будет оставить текущий порядок расчетов.

В нашем случае $6,01 > 0,2$ – отказ от скидки клиенту невыгоден, так как теряет он гораздо больше.

В результате, средняя потеря дебитора от неиспользования скидки составит:

$$6,01 \% / 100 \% \cdot 24,68 = 1,49 \text{ млн. руб.}$$

РУ ЭО СХП «Восход» может устанавливать минимальную скидку для новых клиентов и повышать ее по мере возрастания надежности проверенных клиентов.

Однако не стоит забывать о том, что, как бы ни была эффективна финансовая политика организации, в ходе взаимодействия с покупателями не исключаются всевозможные накладки, поэтому обязательно должна быть организована система контроля за исполнением покупателями платежной дисциплины. Это позволит заблаговременно отследить кризисные явления и принять меры для их устранения.

Литература

1. Правовое регулирование хозяйственной деятельности: учебник / В.В. Авдеев, А.В. Ананько, Н.Л. Бондаренко и др.; под общей редакцией В.А. Витушко, Р.И. Филипчик. – Мн.: Книжный дом, 2004. – 832с.
2. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия, 5-е изд. – Мн: ООО «Новое знание», 2005. – 652 с.

УДК 330.322

Миколенко Е.А.

Научный руководитель: старший преподаватель Михальчук Н.А.

УО «Брестский государственный технический университет» г. Брест

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ВЛИЯНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ ГОСУДАРСТВА

В настоящее время большинство стран мира стремятся привлечь инвестиционные ресурсы из-за рубежа в целях развития своих экономик.

В современных условиях очень важно ответить на вопрос о том, действительно ли иностранные инвестиции оказывают такое благоприятное воздействие на экономику принимающей страны. Такое ли это благо, как представляется многим.

На сегодняшний день в условиях, когда правительства многих государств принимают активные меры по привлечению иностранных инвестиций в экономику своих стран, достаточно важным и актуальным является вопрос о том, в какой степени валовой внутренний продукт (ВВП) увеличивается за счёт привлечения иностранных инвестиций, а какая доля его роста приходится на собственные ресурсы государства. Т. е. на макроэкономическом уровне появляется необходимость вывести математическую зависимость между объёмами привлечения в экономику государства иностранных инвестиций и динамикой ВВП.

Поэтому целесообразно рассмотреть, проанализировать и оценить влияние различных факторов на динамику ВВП. В результате необходимо ответить на вопрос о том, какой из рассматриваемых факторов в большей степени влияет на уровень ВВП и является определяющим в процессе производства материальных благ. Результаты исследования позволят в дальнейшем целенаправленно маневрировать имеющимися в распоряжении государства ресурсами для достижения желаемого уровня ВВП.

Выбор ВВП в качестве анализируемого фактора обусловлен однозначностью трактовки данного показателя, возможностью его сопоставления по различным странам, а также доступностью статистических данных о его динамике.

В процессе осуществления расчётов нами была разработана **универсальная методика оценки влияния объёмов поступления иностранных инвестиций в экономику государства на динамику уровня ВВП в сравнении с другими факторами**. В процессе разработки данной методики использовались общедоступные приёмы и методы. Новизна её заключается в систематизации подходов.

На рис. 1 представлена графическая схема предлагаемой методики.

На первом этапе необходимо по возможности полно определить перечень факторов, которые влияют в целом на экономический рост и на динамику уровня ВВП. Данные факторы можно условно разделить на факторы прямого и косвенного влияния.

Можно выделить следующие **группы факторов экономического роста**:

1) прямые (факторы предложения):

- ◆ количество и качество природных ресурсов;
- ◆ количество и качество трудовых ресурсов;
- ◆ количество и качество применяемого капитала;
- ◆ технологические факторы и организация производства;
- ◆ информационные факторы;
- ◆ уровень развития предпринимательских способностей в обществе и др.;



Рисунок 1 – Схема предлагаемой методики оценки влияния различных факторов на экономический рост

2) косвенные (факторы спроса и распределения):

- ◆ степень монополизации рынка;
- ◆ налоговый климат в стране;
- ◆ эффективность кредитно-банковской системы;
- ◆ действующая система распределения дохода;
- ◆ величина потребительских, инвестиционных и государственных расходов и др.

Первоочередной интерес при проведении анализа представляют факторы прямого воздействия.

Второй этап представляет собой сбор и систематизацию статистической информации, необходимой для проведения оценки влияния и последующего анализа полученных результатов. Собранная информация должна отвечать определённым требованиям, а именно:

- ◆ иметь официальный источник;
- ◆ быть достоверной и объективно отражать процессы, происходящие в экономике;
- ◆ быть максимально точной, т.к. достоверность и правильность результатов расчётов будет зависеть от степени округления исходных данных.

На третьем этапе происходит выбор инструментария, необходимого для проведения соответствующих расчётов. В настоящее время имеются развитые инструментальные средства обработки статистических данных, которые базируются на применении специального математического аппарата и подразумевают использование вычислительной техники.

На четвёртом этапе осуществляется обработка имеющихся данных и подготовка их к расчётам, необходимая в силу того, что зачастую собранная статистическая информация в своём исходном виде не является пригодной для проведения расчётов и осуществления дальнейших исследований.

Пятый этап представляет собой непосредственно реализацию расчётов на основе данных, полученных на предыдущих этапах.

На шестом этапе определяется достоверность полученных результатов и производится оценка погрешности исследования.

На седьмом этапе проводится анализ полученных результатов, определяется значимость каждого фактора в сравнении с другими факторами на динамику уровня ВВП и экономический рост в целом, делаются выводы и даются соответствующие рекомендации. На данном этапе осуществляется также построение математических зависимостей между уровнем ВВП и факторами, влияние которых рассматривалось на динамику данного показателя.

Восьмой, заключительный этап состоит в практическом применении полученных результатов, которое может заключаться в составлении прогноза относительно динамики уровня ВВП в будущих периодах, а также в планировании желаемого уровня данного показателя, исходя из имеющихся ресурсов и возможностей экономики государства.

В ходе исследования нами анализировалось влияние следующих факторов на динамику уровня ВВП:

- ◆ общей величины иностранных инвестиций, поступающих в экономику государства;
- ◆ объёмов прямых иностранных инвестиций (ПИИ);
- ◆ объёмов портфельных иностранных инвестиций;
- ◆ объёмов прочих иностранных инвестиций;
- ◆ объёмов инвестиций в основной капитал (ИВОК), как за счёт внутренних (собственных), так и внешних (иностраных) источников;
- ◆ среднегодовой численности населения, занятого в экономике.

Зачастую выявление взаимосвязей и выведение математических зависимостей, позволяющих эти взаимосвязи описать традиционными методами, которыми на практике владеют экономисты, не представляется возможным. В связи с этим появляется необходимость прибегать к инженерным средствам решения поставленных задач, которыми большинство экономистов не владеют.

Для решения поставленной задачи использовались возможности математической статистики в системе MathCAD.

С целью анализа имеющихся данных, а также построения полиномиальной регрессии использовалась встроенная функция MathCAD *regress*, которая позволяет на базе экспериментальных данных получить коэффициенты *полиномиальной регрессионной функции*. Выбор полиномиальной регрессионной функции обусловлен возможностью описания практически любой зависимости с её помощью.

Кроме того, в системе MathCAD рассчитывался коэффициент детерминации R^2 , который позволяет судить о наличии связи между прогнозируемыми и экспериментальными данными, а также коэффициент Дарбина-Уотсона (DW), характеризующий качество исходных данных. Этот коэффициент должен находиться в диапазоне от 1,5 до 2,5 ($1,5 < DW < 2,5$).

Данная методика была апробирована на Республике Беларусь, Российской Федерации, а также Украине. С этой целью нами проводился сравнительный анализ взаимосвязи между динамикой уровня ВВП и динамикой инвестиций в разрезе их видов и источников поступления на основе статистических данных по Республике Беларусь, Российской Федерации и Украине.

В табл. 1 представлены значения коэффициента детерминации R^2 , коэффициента Дарбина-Уотсона (DW) и параметра k , задающего степень полинома, полученные в процессе тестирования (оценки) данных на наличие связи между рассматриваемыми факторами и динамикой ВВП с использованием функции MathCAD *regress*. Полужирным шрифтом в таблице выделены удовлетворительные значения параметров.

Таблица 1 – Значения коэффициента детерминации, коэффициента Дарбина-Уотсона и параметра k в зависимости от фактора, влияющего на динамику уровня ВВП Республики Беларусь

Факторы, влияющие на динамику ВВП Республики Беларусь	k	R^2 наличие связи	DW качество данных
Иностранные инвестиции, всего	3	0,956	2,409
ПИИ (абсолютные значения)	5	0,607	1,244
ПИИ (темпы роста)	4	1,0	1,604
Портфельные инвестиции (темпы роста)	4	1,0	2,202
Прочие инвестиции (темпы роста)	2	0,050	1,540
Инвестиции в основной капитал	2	0,992	1,663
Инвестиции в основной капитал за счёт внутренних источников	5	0,998	1,885
Инвестиции в основной капитал за счёт иностранных источников	3	0,934	2,080
Численность занятых в экономике	15	0,091	2,347

Практически во всех рассмотренных случаях коэффициент Дарбина-Уотсона имеет удовлетворительное значение, что подтверждает достаточно высокое качество исходных данных.

Результаты расчётов показали, что имеется достаточно тесная взаимосвязь (R^2 приближен к 1) между уровнем ВВП и такими факторами, как общий объём иностранных инвестиций, поступающих в экономику Республики Беларусь, темпами роста объёмов ПИИ, темпами роста объёмов портфельных иностранных инвестиций, объёмами инвестиций в основной капитал, инвестиций в основной капитал как за счёт внутренних, так и внешних (иностраных) источников. Рост этих факторов приводит к соответствующему увеличению уровня ВВП. При этом не было установлено наличие тесной связи между приростом прочих иностранных инвестиций и динамикой уровня ВВП (низкое значение R^2). Это говорит о незначительном вкладе прочих иностранных инвестиций в процесс создания ВВП Республики Беларусь.

При этом изменение среднегодовой численности населения, занятого в экономике Республики Беларусь, не оказывает первостепенного влияния на увеличение уровня ВВП.

На основании статистических данных аналогичные расчёты были осуществлены нами и для Российской Федерации. Результаты расчётов приведены в табл. 2.

Таблица 2 – Значения коэффициента детерминации, коэффициента Дарбина-Уотсона и параметра k в зависимости от фактора, влияющего на динамику уровня ВВП Российской Федерации

Факторы, влияющие на динамику ВВП Российской Федерации	k	R^2 наличие связи	DW качество данных
Иностранные инвестиции, всего	2	0,91	1,844
ПИИ (абсолютные значения)	3	0,996	2,18
Портфельные инвестиции (абсолютные значения)	2	0,987	2,481
Прочие инвестиции (абсолютные значения)	2	0,9	1,816
Инвестиции в основной капитал	3	0,998	2,346
Численность занятых в экономике	5	0,969	1,83

Расчёты показывают, что в Российской Федерации имеется достаточно тесная зависимость между динамикой уровня ВВП и такими факторами, как общий объём иностранных инвестиций, прямых иностранных инвестиций, портфельных и прочих иностранных инвестиций, поступающих в экономику Российской Федерации, а также инвестициями в основной капитал.

Прослеживаются также явные различия во влиянии некоторых факторов на динамику уровня ВВП в Республике Беларусь и Российской Федерации. Так, в Российской Федерации, в отличие от Республики Беларусь, объёмы поступления прочих иностранных инвестиций и численность занятых в экономике являются значимыми факторами в процессе создания ВВП. Кроме того, если в Республике Беларусь довольно тесная связь обнаруживается между темпами роста ПИИ, темпами роста портфельных иностранных инвестиций и темпами роста ВВП, то в Российской Федерации такая зависимость прослеживается уже на основе абсолютных данных, что говорит о прямом, а не опосредованном влиянии этих факторов на динамику уровня ВВП. При наличии такой тесной связи между рассматриваемыми факторами, как в Российской Федерации, возможность управлять экономическим ростом становится более осуществимой.

Таким образом, можно сказать, что на текущем этапе в Республике Беларусь в отличие от Российской Федерации имеющийся объём накопленных иностранных инвестиций в меньшей степени влияет на динамику уровня ВВП. В то же время уже сейчас наблюдается явная зависимость российского ВВП от внешних инвестиционных ресурсов (что подтверждается результатами исследований), в связи с чем возникает необходимость держать под контролем уровень внешнего заимствования.

Результаты расчётов, проведённые на основании статистической информации по Украине, приведены в табл. 3.

Таблица 3 – Значения коэффициента детерминации, коэффициента Дарбина-Уотсона и параметра k в зависимости от фактора, влияющего на динамику уровня ВВП Украины

Факторы, влияющие на динамику ВВП Украины	k	R^2 наличие связи	DW качество данных
ПИИ (абсолютные значения)	4	0,9	0,771
ПИИ (темпы роста)	6	0,439	1,646
Инвестиции в основной капитал	2	0,995	2,685
Инвестиции в основной капитал за счёт внутренних источников	3	1,017	1,544
Инвестиции в основной капитал за счёт иностранных источников	1	0,957	2,66

Результаты исследований по Украине позволяют сделать вывод о том, что значимыми факторами в процессе создания ВВП данной страны являются объёмы поступления ПИИ в экономику государства, а также инвестиции в основной капитал, как за счёт внутренних, так и за счёт иностранных источников.

Таким образом, мы провели практическую апробацию предлагаемой методики на примере оценки взаимосвязи между объёмами инвестиций в разрезе их видов и источников их поступления и динамикой уровня ВВП для Республики Беларусь, Российской Федерации и Украины.

Результаты исследований, полученные с помощью предлагаемой методики, позволяют судить о роли каждого источника инвестиций в развитии экономики принимающей страны.

Если найти такую взаимосвязь между динамикой уровня ВВП и рядом других факторов, становится возможным более определённо управлять экономическим ростом в государстве, от решения проблем которого зависят и благосостояние населения, и уровень безработицы, и многие другие показатели социально-экономического развития государства.

Литература

1. <http://www.gks.ru> – Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации (Росстата).
2. <http://www.government.by> – Официальный сайт Совета министров Республики Беларусь.
3. <http://www.ukrstat.gov.ua> – Официальный сайт Государственного комитета статистики Украины.
4. MathCad 6.0 Руководство пользователя. – М.: Мир, 1996.
5. www.government.by/public/shared/rus/docs – Презентации докладов и выступлений участников V пленарного заседания Консультативного совета по иностранным инвестициям при Совете Министров Республики Беларусь.
6. Статистические материалы. Индикаторы макроэкономического положения // Белорусский экономический журнал. – 2008. – № 3 (44). – С. 138-140.
7. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2008. – Мн.: Министерство статистики и анализа Республики Беларусь, 2008. – 600 с.

УДК 339.9

Ковалева Д.А.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Ковалев А.В.

УО «Белорусский национальный технический университет» г. Минск

КРИЗИС И ПЕРСПЕКТИВЫ МИРОВОЙ ВАЛЮТНОЙ СИСТЕМЫ

Экономический кризис вновь возобновил дискуссию о правильности существующей мировой денежной системы. Однако чего требует от нас кризис – изобретения новых экономических методов либо обращения к забытым старым?

Современная валютная система основана на долларе США как резервной валюте, однако с наступлением кризиса у людей с катастрофической скоростью ослабело доверие к доллару. Все меньше стало долларов в качестве резервов в центральных банках различных стран. Беларусь почти сократила валютные запасы в долларах, и теперь их доля в запасах страны составляет около 30%. Такой же шаг был сделан и в России. Китай (а ранее и Индия) обратился к МВФ с предложением купить 200 тонн золота. Чем же вызвано такое беспокойство правительств различных государств?

Более полутора веков доллар являлся гарантией сохранности запасов и стабильности. Доверие людей было обеспечено в силу того, что до 1914 года в любой момент каждый мог прийти в банк и обменять доллары на золото. Каждая банкнота была подкреплена золотом, что и обеспечивало ее ценность.

Нельзя просто ничего не делая утверждать, что будет правильным. Человек находил, что является правильным, а что – нет, только через практическое применение, т.е. методом проб и ошибок.

Так было со всем, что изобрело человечество. Любое изобретенное орудие труда сначала опробовалось, а затем вводилось как наиболее пригодное. Группы людей, использовавшие «правильные» моральные практики, выживали и увеличивались в численности. Другие же – наоборот, вымирали.

Золото как деньги было выбрано естественным путем, и, возможно, тот факт, что был осуществлен искусственный переход к бумажным деньгам, и является главной причиной кризисов XX века?

Обратимся немного к истории.

У разных народов и в разные времена различные товары исполняли роль денег и первые названия денег происходили именно от названия того товара, который обозначали. Так, на нижне-немецком языке слово «naut» обозначает теленка и деньги, на языке фризов слово «sket» - скот и деньги. Схожие тенденции наблюдаются и в других европейских языках, чьим основным занятием было скотоводство. Скот был выбран из-за того, что он обладал большей способностью к сбыту. Никто не договаривался заранее, что какой-либо товар будет средством обмена. Это происходило в процессе. Ведь нелегко было найти контрагента, который бы согласился обменять на ваш мешок зерна его одну корову. Чтобы найти контрагента, требовались временные затраты, добавим к этому еще и время, затраченное на торг.

В процессе развития разделения труда на земледелие и ремесло скот катастрофически начал терять свою способность к сбыту. Кузнец мог взять скот в качестве расплаты от крестьянина лишь в том случае, если он нуждался в нем. Таким образом, скот начинает уступать другим благам, которые обладают наибольшей способностью к сбыту и в течение времени вовсе перестает быть деньгами. Все культурные народы, у которых произошел переход от земледельческого хозяйства к ремесленному, стали использовать металлы, главным образом наиболее подверженные изменению в форме – т.е. золоту, меди, серебру, железу. Так был осуществлен переход к монетной системе. Путем естественного отбора два металла были выбраны в качестве денег – золото и серебро, благодаря своим экономическим (редкость) и техническим свойствам (однородность, делимость, сохранность и компактность) утвердились в роли денег.

Так как большинство товаров продавалось на вес, то изначально же название некоторых валют подразумевало вес металла. Так, британский фунт стерлингов означал один фунт серебра. Вначале "доллар" являлся общепринятым названием веса унции серебра, чеканившейся в XVI веке графом фон Шликом в долине Св. Иоахима. Слиток был достаточно неудобным средством расплаты, так как на нем не всегда даже указывался вес драгоценного металла, поэтому потребитель был вынужден обращаться к ювелиру за уточнением массы и пробы слитка. А услуги ювелиров оценивались очень высоко в силу того, что точные весы были очень редки в средневековье. Поэтому переход от слитков к монетам был обеспечен тем, что это в значительной степени снижало издержки потребителя. Монеты графа фон Шлика заработали высокую репутацию в силу их единообразия и чистоты металла. Их называли Joachim's taler, или просто талеры с гарантированным весом и пробой.

Люди использовали монеты тех мастеров, в качестве которых они не сомневались и при малейшем нарушении могли выбрать монеты другого чеканщика. Таким образом, сам владелец монетного двора был заинтересован в производстве качественной продукции, дабы не нести убытки и не потерять клиентов. А если государство вводит монополию на чекан денег, то каким образом потребители могут проверить качество монет и выбрать альтернативу, если их не устраивает качество?

Введение монополии на эмиссию денег подразумевает два основных требования. Во-первых, запрещается частный чекан монет. Во-вторых, на территории этого государства запрещается "хождение" валют других стран.

Великое Княжество Литовское является уникальным примером в европейской истории, где отсутствовала государственная монополия на чекан.

Первое упоминание золотых монет в Великом Княжестве Литовском относят к 1321 г. Ученые не знают достоверно, монеты каких стран «ходили» в ВКЛ. В силу того, что ВКЛ находилось на пересечении торговых путей, а также внутри государства активно шла торговля, и страна занимала огромную территорию (по средневековым меркам), в ВКЛ существовало огромное количество монетных систем, влияние которых прежде всего исходило от соседствующих стран Западной Европы – на западе, Византии на юге и Скандинавии – на севере. Самой распространенной являлась система пражского гроша.

Виленский монетный двор был открыт около 1492 г. (до этого в ВКЛ собственной монеты не существовало), но на территории ВКЛ продолжали находиться в обращении иностранные валюты, а следовательно, как таковой монополии на чекан не произошло. В кладах были найдены пражские гроши, польские полугроши, венгерские дукаты, английские корабельники. Также в обороте находились новые монеты – польские гроши и золотые (злотые), литовские полугроши, пенязи. В XVI веке на территорию ВКЛ стал проникать талер. При этом в зависимости от притока иностранной валюты изменялся и так называемый "обменный курс" монет, т.к. шла четкая привязка к количеству металла в монете и от десятичной системы произошел переход к двенадцатитеричной.

После реформирования Виленского монетного двора (1576-1586) С.Баторием была введена польская система (вес и проба) для литовских монет. Единая система была вызвана не только тем, что по Люблинской унии ВКЛ и Польское Королевство становилось унитарной державой, сколько тем, что польский грош был на 20% дешевле литовского (белорусского), т.е. гроши соотносились в размере 4:5 (литовский и польский гроши соответственно). Однако и после этого иностранные монеты продолжали свое обращение на территории страны. Более того, в Статуте 1588 г. в статье 84 было законодательно предусмотрено, что "порча" монеты на государственном монетном дворе предусматривала уголовное наказание.

Первые бумажные деньги на территории Речи Посполитой были выпущены августе-сентябре 1794 г. во время восстания Т.Костюшко, когда Варшавский монетный двор не мог обеспечить чекан монет. Всего было напечатано казначейских билетов на сумму 6649500 злотых, и после поражения при Мацеевицах скарбовые билеты были объявлены недействительными.

Спустя более 40 лет после захвата белорусских земель Российской Империей единственным платежным средством был признан российский рубль, а иностранные монеты изымались из обращения.

На основе вышеперечисленного можно сделать вывод о том, что в ВКЛ существовала гибкая система денежного обращения, при которой обменный курс был привязан к весу монеты, а не к ее номиналу. В ВКЛ был как свой монетный двор, так и монеты частного чекана и других стран обращались на территории страны. Каждый потребитель имел возможность выбирать, чем он будет пользоваться – монетами, произведенными государственным монетным двором или же частным. Если кого-то не устраивало качество монет, то он мог начать пользоваться монетами, отчеканенными другим мастером.

Когда образовывался бюджетный дефицит, в странах Западной Европы изымались монеты и перечеканивались с меньшим содержанием драгоценного металла. В ВКЛ же князь и другие органы власти не имели даже возможности перечеканить деньги из-за существования частного чекана. В противном случае – государственный монетный двор стал бы неконкурентоспособным. Вследствие этого, финансирование государственных расходов было ограничено и не появлялось огромных государственных долгов.

Мировой отход от «золотого» стандарта был обусловлен началом Первой мировой войны, когда у воюющих держав не хватало запасов драгоценных металлов для ведения ресурсов. Именно в этот период и было выпущено огромное количество неподкрепленных бумажных денег. Таким образом, Первая мировая война оказала пагубное воздействие на мировую денежную систему.

Сегодняшний кризис, впрочем как и «Великая депрессия», – следствие безответственной кредитно-денежной политики с неограниченным накачиванием необеспеченными деньгами мировой экономики.

Стопроцентной уверенности в том, что будет осуществлен обратный переход к золотому стандарту, нет. Но судя по экономической ситуации XX и началу XXI веков, переход к бумажным деньгам не является правильной практикой, так как приводит с завидной регулярностью к экономическим спадам и краху мировой денежной системы.

УДК 336/71

Захарова А.Н.

Научный руководитель: д.э.н., профессор Лускатова О.В.

УО «Владимирский государственный университет» г. Владимир

ВЛИЯНИЕ ДИНАМИКИ СТАВКИ РЕФИНАНСИРОВАНИЯ НА ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В РФ

Термин "рефинансирование" означает получение денежных средств кредитными учреждениями от центрального банка. Центральный банк может выдавать кредиты коммерческим банкам, а также переучитывать ценные бумаги, находящиеся в их портфелях (как правило, векселя).

Переучет векселей долгое время был одним из основных методов денежно-кредитной политики центральных банков Западной Европы. Центральные банки предъявляли определенные требования к учитываемому векселю, главным из которых являлась надежность долгового обязательства.

Векселя переучитываются по ставке редисконтирования. Эту ставку называют также официальной дисконтной ставкой, обычно она отличается от ставки по кредитам (рефинансирования) на незначительную величину в меньшую сторону (в Европе 0.5-2 процентных пункта). Следует отметить, что центральный банк покупает долговое обязательство по более низкой цене, чем коммерческий банк.

В случае повышения центральным банком ставки рефинансирования, коммерческие банки будут стремиться компенсировать потери, вызванные ее ростом (удорожанием кредита) путем повышения ставок по кредитам, предоставляемым заемщикам. Т.е. изменение учетной (рефинансирования) ставки прямо влияет на изменение ставок по кредитам коммерческих банков. Последнее является главной целью данного метода денежно-кредитной политики центрального банка. Например, повышение официальной учетной ставки в период усиления инфляции вызывает рост процентной ставки по кредитным операциям коммерческих банков и приводит к их сокращению, вследствие удорожания кредита, и наоборот.

Изменение официальной процентной ставки оказывает влияние на кредитную сферу. Во-первых, затруднение или облегчение возможности коммерческих банков получить кредит в центральном банке влияет на ликвидность кредитных учреждений. Во-вторых, изменение официальной ставки означает удорожание или удешевление кредита коммерческих банков для клиентуры, так как происходит изменение процентных ставок по активным кредитным операциям.

Недостатком использования рефинансирования при проведении денежно-кредитной политики является то, что этот метод затрагивает лишь коммерческие банки. Если рефинансирование используется мало или осуществляется не в центральном банке, то указанный метод почти полностью теряет свою эффективность.

Помимо установления официальных ставок рефинансирования и редисконтирования центральный банк устанавливает процентную ставку по ломбардным кредитам, т.е. кредитам, выдаваемым под какой-либо залог, в качестве которого выступают ценные бумаги. Следует учесть, что в залог могут быть приняты только те ценные бумаги, качество которых не вызывает сомнения. "В практике зарубежных банков в качестве таких ценных бумаг используются обращающиеся государственные ценные бумаги, первоклассные торговые векселя и банковские акцепты (их стоимость должна быть выражена в национальной валюте, а срок погашения - не более трех месяцев), а также некоторые другие виды долговых обязательств, определяемые центральными банками".

Центральный банк в России и в любой стране – это последний источник денег. Банки обращаются к Центральному банку в самом крайнем случае. В нормальной ситуации банки должны привлекать деньги либо в виде депозитов, либо в виде субординированных кредитов или выпуске долговых обязательств. Таким образом, раньше роль ставки рефинансирования была существенно скромнее - банки не занимали у ЦБ - и это абсолютно нормальная ситуация.

Однако на фоне разразившегося кризиса, когда закрылись зарубежные кредитные рынки, Центральный банк в какой-то момент стал единственным источником новых кредитов для российских банков. И, естественно, роль ставки рефинансирования резко возросла. Однако теперь некоторые эксперты заговорили о том, что, по мере восстановления как зарубежных источников финансирования, так и рынка межбанковского кредитования в самой России, значимость ставки рефинансирования Банка России вновь будет снижаться. Ведь доля его кредитов в капиталах коммерческих банков сократится.

Постепенное снижение ставки рефинансирования Центробанка пока не привело к сколько-нибудь заметному уменьшению кредитных ставок для частных заемщиков. За три первых месяца 2009 года общий объем кредитного портфеля российских банков увеличился на 5 процентов. Но произошло это из-за девальвации рубля и соответствующего пересчета объемов тех кредитов, которые были предоставлены в валюте. Во втором квартале, когда эффект девальвации сошел на нет, общий объем выданных российскими банками кредитов сократился на 2 процента.

Центральный банк России только что в очередной раз снизил главную свою ставку по кредитам до 9% – ниже она в новейшей истории России еще не была. Начиная с апреля, ставка снижается уже в девятый раз подряд, однако для большинства компаний в России или частных лиц банковские кредиты доступнее не стали. Банки, даже располагая деньгами, считают, что риск по-прежнему слишком велик, поэтому и запрашивают высокие проценты. С мая прошлого года и до апреля нынешнего Центральный банк России шесть раз повышал ставку рефинансирования. С декабря 2008 г. до конца апреля 2009 г. она составила 13% годовых. С тех пор она, наоборот, снижается, на этой неделе на 4 процентных пункта или на треть с лишним меньше, чем весной. Однако такое снижение отнюдь не привело ни к соответствующему снижению процентных ставок российских коммерческих банков по кредитам, ни к заметному росту общих объемов кредитования в стране.

Действительно, в течение 2009 года процентная ставка по кредитам, выдаваемым банками Владимирской области так и осталась на уровне 25-30%, несмотря на снижение ставки рефинансирования. Положительная динамика все же существует, но она не является отражением возрастания кредитных операций. Она лишь показывает замедление сокращения сделок в 3-4 кварталах 2009 года по сравнению с 1-2 кварталами.

Резко сократившиеся на фоне кризиса объемы как производства, так и оказываемых коммерческих услуг предполагают теперь и новые масштабы необходимого бизнесу кредитования – существенно меньшие, чем еще год-два назад, когда заемные деньги были дешевыми. Соответственно, и новые кредиты коммерческих банков могут быть массово востребованы лишь по ставкам существенно ниже текущих.

Очевидно, что при нынешнем уровне ставок в 15-18 процентов даже для многих "качественных" заемщиков начинать новые инвестиционные проекты в подавляющем большинстве случаев становится либо экономически необоснованным, либо, как минимум, очень рискованным из-за длительных сроков окупаемости. Чтобы возобновился именно спрос на кредитные ресурсы, ставки должны снизиться как минимум до 10-12 процентов. Это существенно большее снижение, чем то, которое предполагают последние меры Центрального банка. Кроме того, должно пройти время, чтобы банки стали готовы к принятию нового кредитного риска".

В большинстве своем владимирские предприниматели винят в нарастании кризиса банки, которые практически прекратили кредитование компаний, хотя деньги нужны им как воздух. В некоторых учреждениях продолжают давать займы, но под высокий процент - до 28 годовых.

Все крупные застройщики "обнулились", средств нет, и такие кредиты ведут, по сути, к банкротству. Кредиторы объясняют повышение ставок ожиданием потерь: часть населения лишается работы и денег. К тому же в банках существуют и депозитные операции. Во Владимире средний процент по вкладу составляет от 15 до 17%. И, как следствие, возрастает процент по кредитным операциям. Несмотря на снижение ставки рефинансирования, банки опасаются снижать проценты по кредитам в связи с финансовым кризисом и нестабильным состоянием большинства заемщиков. А горькую пилюлю пытаются подсластить тем, что клиентам московских банков, дескать, еще хуже: приходится занимать под 30-35 процентов.

Требования к заемщикам ужесточились в плане оценки финансового состояния и залоговой обеспеченности.

Объемы заемных средств, предоставленных юридическим лицам, снижаются уже полгода, объемы потребительских кредитов падают весь 2009 год. Банки сейчас выдвигают жесткие требования к заемщикам, а те немногие клиенты, которым они готовы предоставить кредиты, не видят перспектив стабильного поступления средств для их обслуживания. Похоже, для кредитования юридических лиц настали черные времена. В третьем квартале объем кредитов, выданных 200 крупнейшими банками населению, снизился на 2,3%. Сумма не слишком большая, но этот показатель падает на протяжении всего 2009 года. Единственной позитивной тенденцией можно назвать тот факт, что если в первых двух кварталах снижение показателя составляло около 6% в каждом, то теперь — менее 2,5%.

Это еще раз доказывает, что снижение Банком России ставки рефинансирования на протяжении всего 2009 года (с 13 до 9%) не принесло ощутимых результатов. Кредиты во владимирских банках все так же дороги, и для их возмещения предприятиям Владимира необходимы заемные средства, так как собственных источников покрытия данных расходов не хватает.

Во Владимирской области на реализацию целевой программы содействия развитию малого и среднего бизнеса в 2009-2010 годах будет выделено 306,063 млн. руб. По данным пресслужбы Администрации Владимирской области, 218,994 млн. рублей из этой суммы выделены федеральным бюджетом, а остальные средства поступают из областного. Средства программы используются на возмещение части затрат субъектов бизнеса, связанных с оплатой процентов по кредитам, лизинговых платежей, подключения к объектам коммунальной инфраструктуры, а также на субсидирование инновационных проектов и предоставление грантов начинающим предпринимателям на создание собственного бизнеса.

Государственное регулирование денежно-кредитной сферы может быть успешным лишь в том случае, если государство через Центральный банк способно воздействовать на масштабы и характер операций коммерческих банков. В данном случае практика показывает, что попытка Банка России воздействовать на операции коммерческих банков с помощью изменения ставки рефинансирования не является действенной, так как ситуация в области финансов нестабильна.

Таким образом, кредитование юридических лиц продолжает сокращаться, несмотря на более широкий выбор финансовых инструментов. Это закономерно в условиях спада промышленного производства. У предприятий, как и у людей, сейчас тоже нет денег на обеспечение кредитов. И в нынешних условиях практически ни у кого нет гарантий, что, взяв кредит, не останешься без средств, да еще и с неподъемным долгом банку.

УДК 336.1

Корейша Е.Б.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Богатырева В.В.

УО «Полоцкий государственный университет» г. Новополоцк

УПРОЩЕННАЯ СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ: АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ НА ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ ЭКОНОМИКИ

Применение налогов является одним из экономических методов управления и обеспечения взаимосвязи общегосударственных интересов с коммерческими интересами предпринимателей, предприятий, независимо от ведомственной подчиненности, форм собственности и организационно-правовой формы предприятия. С помощью налогов определяются взаимоотношения предпринимателей, предприятий всех форм собственности с республиканским и местными бюджетами, банками, а также вышестоящими организациями. При помощи налогов регулируется внешнеэкономическая деятельность, включая привлечение иностранных инвестиций, формируется доход и прибыль предприятия.

Одним из наиболее эффективных инструментов налоговой политики, позволяющий субъектам хозяйствования снизить налоговую нагрузку, является упрощенная система налогообложения (далее УСН).

Усовершенствованный порядок применения УСН был введен с 1 июля 2007 года в соответствии с Указом Президента от 9 марта 2007 года №119. В целях создания благоприятных условий для осуществления предпринимательской деятельности был создан Указ №1 от 3 января 2009 г. «О внесении изменений и дополнений в Указ Президента Республики Беларусь от 9 марта 2007 г. №119». Следует сравнить положения данных нормативно-правовых актов (табл. 1).

Таблица 1 – Сравнительная характеристика основных положений по применению упрощенной системы налогообложения субъектами хозяйствования Республики Беларусь в разрезе 1998 – 2009 гг.

Критерий для сравнения	Закон Республики Беларусь «Об упрощенной системе налогообложения для субъектов малого предпринимательства» 1998 г.	Указ Президента Республики Беларусь от 9 марта 2007 года №119	Указ Президента Республики Беларусь №1 от 3 января 2009 г. «О внесении изменений и дополнений в Указ Президента Республики Беларусь №119»
Ограничения по среднемесячной численности работников	до 15 человек	до 15 человек	до 15 человек
		15 – 100 человек	до 100 человек
		до пяти человек	до пяти человек
Ограничения по сумме выручки от реализации товаров за отчетный год	до 5000 базовых величин	не превышает 600 млн. руб.	не превышает 1 млрд. руб.
		не превышает 2 млрд. руб.	не превышает 3,5 млрд. руб.
		не превышает 600 млн. руб.	не превышает 1 млрд. руб.
Объект налогообложения	валовая выручка	валовая выручка	валовая выручка
		валовая выручка	валовая выручка
		валовой доход	валовой доход
Ставка налога	10%	10% или 8% + НДС	8% или 6% + НДС
		8% + НДС	6% + НДС
		20%	15%

Источник: [1; 2]

При решении вопроса о целесообразности перехода на УСН следует руководствоваться соображениями налоговой выгоды. Такой переход целесообразен, если налоговая нагрузка на организацию снижается. Для оценки эффективности перехода на УСН необходимо сравнить налоговую нагрузку при использовании каждой из возможных для применения форм упрощенной системы налогообложения.

Для расчета абсолютных показателей налоговой нагрузки выведем функции налоговых расходов, используя показатели: валовая выручка (ВВ), покупная стоимость (ПС), валовой доход (ВД), ставка налога на добавленную стоимость, исчисленная по оборотам по реализации (R_1) и ставка НДС, уплаченного поставщикам при приобретении товаров, работ, услуг (R_2).

Известно, что $ВВ=ВД+ПС$. Для наглядности составим таблицу (2).

Таблица 2 – Функции налоговых расходов при альтернативных вариантах УСН

Ставка налога, %	Функция налоговых расходов, руб.
8	$f_1 = 0,08 \times ВД + 0,08 \times ПС$
6	$f_2 = 0,06 \times (ПС + ВД - \frac{R_1}{100 + R} (ВД + ПС)) + \frac{R_1}{100 + R} \times (ВД + ПС) - \frac{R_2}{100} ПС$
15	$f_3 = 0,15 \times ВД$

Источник: собственная разработка

Суть вышеизложенного материала заключается в разработке своего рода алгоритма по определению оптимальной системы налогообложения деятельности предприятия. Получившийся алгоритм позволит выявить оптимальный вариант налогообложения путем предоставления в формулы конкретных значений, имеющих место в конкретной организации.

Имеем следующую последовательность, в которой необходимо определить неравенства вместо знака ?:

$$0,15 \times ВД ? 0,06 \times (ПС + ВД - \frac{R}{100 + R} (ВД + ПС)) + \frac{R(100ВД - R \times ПС)}{100(100 + R)} ? 0,08 \times ВД + 0,08 \times ПС, \quad (1)$$

где R – применяемая ставка НДС.

Данный алгоритм позволит выявить оптимальный вариант налогообложения путем предоставления в формулы конкретных значений, имеющих место в конкретной организации. Тем самым каждое предприятие сможет снизить налоговое бремя и повысить эффективность деятельности. На основе проведенных расчетов можно сделать вывод, что наиболее приемлемым для торговых организаций является применение УСН со ставкой 15% от валового дохода.

Имеет значение выяснить, насколько субъекты хозяйствования смогли воспользоваться льготой государства и повысить эффективность своей деятельности за счет высвободившихся ресурсов.

Для этого следует провести анализ влияния УСН на следующие показатели экономической деятельности некоторых субъектов хозяйствования торговли (таблица 3) в разрезе 2008 и 2009 годов, при применении которых возможно рассчитать налоговую нагрузку на организации, а также другие показатели эффективности экономической деятельности данных субъектов.

Таблица 3 – Показатели экономической деятельности торговых организаций г. Новополюцка за первое полугодие 2008-2009 гг.

№	Товарооборот, млн. руб.		Валовой доход, млн. руб.		Подходный налог, млн. руб.		Средняя численность работников, чел.	
	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009
1	118,2	463,6	26,5	104,5	0,6	1,4	3	3
2	533,6	69,9	123,1	26,7	0,7	0,6	5	1
3	181,1	220,1	54,0	40,9	1,4	1,1	5	4
4	77	37,6	32,3	30,4	0,4	0,2	3	4
5	160,8	227,0	41,1	56,1	3,1	5,1	5	4
6	233,0	181,2	71,4	46,0	0,5	0,1	5	4
7	222,4	318,8	45,1	48,8	0,6	2,9	5	5
8	61,6	69,0	13,4	12,2	0,1	0,8	3	2
9	44,4	143,7	16,9	49,1	0,4	0,4	4	4
10	196,1	177,4	20,8	19,9	0,8	0,6	4	5

Источник: [Инспекция МНС РБ г. Новополюцка]

Рассчитанные показатели сведем в следующую таблицу:

Таблица 4 – Показатели эффективности экономической деятельности организаций торговли г. Новополюцка

№	Налоговая нагрузка, %		Темп прироста товарооборота, %	Темп прироста заработной платы, %	Темп прироста отчислений в ФСЗН, %
	2008	2009			
1	4,5	3,4	2,9	1,4	1,3
2	4,6	5,7	-0,9	3,2	3
3	6	2,8	0,2	0,26	0,2
4	8	5,3	-0,5	1,13	0,89
5	5	3,7	0,4	0,76	0,75
6	6	3,8	-0,2	0,75	0,58
7	4	2,3	0,4	3,8	3,5
8	4,4	2,6	0,12	12,3	12,5
9	7,7	5,1	2,24	1,1	1
10	2	1,7	-0,1	0,14	0,08

Источник: собственная разработка

Проанализировав структуру и динамику основных экономических показателей деятельности хозяйствующих субъектов, можно сделать следующие выводы:

- Существенно снижен уровень налоговой нагрузки субъектов хозяйствования, занимающихся розничной торговлей или оказывающих услуги общественного питания.

- Значительно возросла средняя заработная плата одного работника. Однако возможно предположить, что столь значительный рост заработной платы не связан с понижением ставки налога при УСН. Следует рассмотреть влияние на рост величины заработной платы и других факторов, таких как:

- a) отмена прогрессивной шкалы подоходного налогообложения и установление единой (линейной) ставки 12%;

- b) увеличение уровня бюджета прожиточного минимума и др.

- Увеличение заработной платы повлекло рост суммы отчислений в ФСЗН. Это положительно повлияло на формирование ФСЗН, так как даже при снижении ставки налога с 35% до 34% сумма поступивших денежных средств не уменьшилась, а напротив, существенно возросла. Следует отметить, что ФСЗН является гарантом социальной защищенности граждан, т.к. аккумулирует средства, предназначенные впоследствии на выплаты пенсий, пособий по временной нетрудоспособности и других социальных пособий.

- Не наблюдается значительного прироста товарооборота и валового дохода субъектов хозяйствования, хотя снижение налоговой нагрузки могло позволить наращивание объемов реализации продукции или оказания услуг общественного питания, за счет высвободившихся от налогового бремени денежных средств.

Это свидетельствует о том, что хозяйствующие субъекты торгового сектора экономики не смогли эффективно реализовать полученное преимущество в виде понижения ставки налога при УСН до 15%. Не произошло и расширение деятельности, о чем свидетельствует снижение средней численности работников организаций и переход некоторых субъектов хозяйствования на применение УСН по ставке 8% без уплаты НДС из-за смены вида деятельности.

Таким образом, можно сказать, что государство проводит постепенную либерализацию экономики. Однако в условиях финансового кризиса субъекты хозяйствования не смогли в полной мере воспользоваться всеми преимуществами, предоставленными законодательством. Вследствие этого, значительное снижение ставки налога при УСН, и, как следствие, налоговой нагрузки, не повлекло значительного увеличения самого главного показателя эффективности экономической деятельности предприятия – валовой выручки. Поэтому стоит задуматься о рациональности применения таких низких ставок при УСН в сложившихся условиях.

Литература

1. Указ Президента Республики Беларусь от 09.03.2007 года №119 [Электронный источник] – Режим доступа: <http://www.ncpi.gov.by/> – Дата доступа: 01.09.2008 г.
2. Указ Президента Республики Беларусь от 03.01.2009 года №1 [Электронный источник] – Режим доступа: <http://www.ncpi.gov.by/> – Дата доступа: 03.03.2009 г.

УДК 330.34

Нехведович В.Ф.

Научный руководитель: старший преподаватель Янович П.А.

УО «Белорусский национальный технический университет» г. Минск

ЛОГИСТИЧЕСКИЕ ЦЕНТРЫ КАК АППАРАТ СНИЖЕНИЯ ЗАТРАТНОГО МЕХАНИЗМА

В современных условиях одним из важнейших направлений развития экономики страны является развитие транспортной логистики. Как правило, правильно построенные логистические центры поставок сокращают транспортные затраты, которые отражаются на цене товаров. Особенно это важно для повышения спроса на продукцию, экспортируемую из республики. Сегодня логистика становится наиболее эффективным инструментом управления хозяйствующими субъектами и бизнесом. Она позволяет снизить стоимость перевозок и ускорить оборачиваемость финансовых ресурсов.

Логистика предполагает экспедирование, контроль и управление транспортными потоками, складирование и другие материальные и нематериальные операции, а также передачу, хранение и обработку соответствующей информации. Ее главный принцип - доставить груз вовремя и с оптимальными финансовыми материальными и пространственно-временными затратами. Логистика позволяет экономить до 15-20% издержек, связанных с производством и доставкой товаров потребителю.

Развитие логистической системы улучшает мировой рыночный имидж страны, позиции крупного, малого и среднего бизнеса. Им не нужно создавать у себя какие-то крупные складские помещения, поскольку заказать ту или иную продукцию или услугу можно будет через логистический центр.

В мире с каждым годом усиливается конкуренция за транзитные грузы. Беларусь же, располагая уникальным географическим положением (через ее территорию пролегают самые короткие дороги, соединяющие Западную Европу со странами СНГ, а также Южную и Центральную Европу с Россией и Скандинавией), эту конкуренцию по многим параметрам проигрывает. Для нас она должна стать одним из приоритетных геоэкономических направлений. Новая отрасль, с точки зрения получения добавленной стоимости, не требует относительно больших издержек: отдача и добавленная стоимость здесь гораздо выше, чем в сфере материального производства. Это поможет устойчиво развивать экономику в будущем.

Формирование логистической системы, охватывающей различные сферы деятельности, является также важнейшим фактором экономического роста. Ключевую роль играют скорость доставки грузов, минимизация транспортных издержек и качество логистических услуг. Ни одной из этих конкурентных составляющих Беларусь похвастаться не может.

Чтобы на равных соперничать за транзитные грузы, в стране должна быть создана современная логистическая система. Логистическая система Беларуси включает совокупность логистических центров, позволяющих обрабатывать и обслуживать грузы. В зависимости от отраслевой направленности будут формироваться транспортно-логистические, оптово-логистические (торговые) и многофункциональные логистические центры.

Планировочное размещение логистических центров позволит оптимизировать внешние и внутренние грузопотоки республики. Кроме того, их работа поможет скоординировать деятельность грузовладельцев, использующих для перемещения грузов различные виды транспорта.

При наличии в Беларуси разветвленной сети транспортно-логистических центров экспортно-импортные грузы могут миновать областные центры и перерабатываться в городах Барановичи, Бобруйск, Борисов, Жлобин, Мозырь, Орша, Пинск. Этот перечень городов может быть значительно расширен, если в этом будут заинтересованы местные исполнительные комитеты.

Поэтому Беларусь как страна, находящаяся между двумя мощными экономическими группировками и обладающая небольшим объемом ВВП, к тому же вступившая в единый таможенный союз, который фактически должен начать функционировать с 1 января 2010 года (а это означает, что мы будем находиться не только между РФ и Евросоюзом, но и между странами ЕврАзЭС и рядом других государств, в первую очередь Украиной и Молдавией), должна более активно использовать свои транспортные возможности. Речь идет не просто о складах, дорогах, об обновлении парка автомобилей, железнодорожного транспорта. Развитая система логистики означает колоссальные возможности для вложения инвестиций и капитала в различные сферы деятельности, которые включают в себя понятие логистики. Сегодня Беларусь торгует более чем со 170 странами мира, но в стране обеспечивается лишь 7-8% ВВП логистическими услугами.

Развитие транспортно-логистической системы является в настоящее время одним из приоритетных направлений.

Создание логистических центров также стимулирует рост объемов продаж белорусских товаров за счет улучшения условий их поставок внутри страны и на экспорт, позволит обеспечить интенсивный рост материальной базы на основе реконструкции зданий и сооружений, модернизации технологического оборудования, повышения уровня механизации складских операций, внедрения современных информационных технологий и принципов логистики в области управления товарными потоками, расширить перечень логистических услуг, востребованных на внутреннем и внешнем рынках РБ. Кроме того, повысится привлекательность Беларуси для товарных потоков, бизнеса и инвестиций за счет снижения транспортно-логистических издержек. Как следствие, увеличится экспорт услуг.

Но, конечно же, существуют и некоторые вопросы, прежде всего, с землей. Все, что касается земли, является прерогативой области и районов. Кстати, местные власти могут внести землю в качестве вклада в уставный фонд создаваемого логистического центра. Для строительства таких центров предусмотрен отвод земли от 30 гектаров и более.

По налоговой системе наша страна занимает практически последнее место в мире из-за своей сложности и объемности. И для того, чтобы войти хотя бы в тридцатку стран, нужно принять какое-то инновационное решение, такое, которого нет в мире. И у нас есть все предпосылки для такого развития.

Существуют проблемы и в недостаточном информационном обеспечении, и сервисном обслуживании, сложность таможенных процедур, проблемы создания и обустройства транспортно-портных коридоров, размещение складов, а в общем и целом - отсутствие хорошо налаженного механизма регулирования транспортного потока.

Сегодня в Республике Беларусь уже действует ряд льгот и преференций, которые могут быть использованы для развития логистической системы (освобождение от уплаты налога на прибыль и сбора в республиканский фонд поддержки производителей сельскохозяйственной продукции, льготного порядка налогообложения и уплаты обязательных платежей в бюджет).

Создание разветвленной сети транспортно-логистических центров в республике позволит оптимизировать внутренний и внешний грузопотоки, привлечь дополнительные объемы транзита. Для развития этой сферы услуг предполагается создание транспортно-логистических центров общего пользования, которые позволят обслуживать экспортно-импортные грузы, предъявляемые для перевозки небольшими партиями, и скоординировать транзитные грузопотоки; привлечь дополнительные инвестиции, создать новые рабочие места, увеличить объем грузоперевозок и повысить конкурентоспособность выпускаемой продукции.

УДК 338.46

Цебрук И.В.

Научный руководитель: старший преподаватель Жилкина А.А.

УО «Белорусский национальный технический университет» г. Минск

РЕЗЕРВЫ РОСТА ТОВАРООБОРОТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ (НА ПРИМЕРЕ ФИЛИАЛА «РЕСТОРАН «ПАНОРАМА» ОАО «МИНОТЕЛЬ»)

Интенсивное развитие экономических процессов, происходящих сегодня в организациях общественного питания Беларуси, все больше требует аналитической информации по различным ее признакам. В такой ситуации очень важно изучать и анализировать наиболее значимые экономические показатели организации, планировать свою деятельность и прогнозировать события. Одним из таких важных показателей является товарооборот.

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что контроль за торговой, производственной и социальной функциями общественного питания невозможен без хорошей организации учета важнейшего показателя товарооборота, размер которого влияет на другие важные показатели, такие как издержки обращения, прибыль, рентабельность. Анализ товарооборота общественного питания способствует повышению эффективности хозяйствования хозяйственного субъекта.

Объектом исследования была выбрана организация филиала ОАО «Минотель» «ресторана «Панорама» основной целью деятельности, которой является оказание услуг населению в сфере общественного питания.

Филиал «Ресторан «Панорама» является достойным примером для изучения товарооборота организации питания. Проанализировав и сравнив основные показатели хозяйственной деятельности за 1 первое полугодие 2009 г. с первым полугодием 2008 г., можно прийти к выводу об общей тенденции роста показателей работы филиала «Ресторан «Панорама», так цепные темпы роста в сопоставимых ценах в 1 полугодии 2009г. к 1 полугодию 2008 г. составили по:

- а) розничному товарообороту – 128,4 %;
- б) реализации продукции собственного производства – 125,7%;
- в) реализации покупных товаров – 142,8 %;

В Филиале «Ресторан «Панорама» в 1 полугодии 2009 г. функционировало 2 крупных подразделения: ресторан «Панорама» и кафе «Белорусская кухня» высшей наценочной категории. По уровню выработки на одного работника самых высоких результатов достиг ресторан «Панорама».

Для подсчета возможностей роста товарооборота за счет изучения и использования передового опыта ресторана «Панорама» (по достижению высокого уровня производительности труда) составляем следующий расчет, в который включаем подразделения с одинаковой наценочной категорией (таблица 1).

Если бы кафе «Белорусская кухня» достигло уровня производительности труда ресторана «Панорама», то прибавка в товарообороте составила бы 158,48 млн.руб., или 6,4% к общему его объему в действующих ценах (158,48: 2487*100).

Таблица 1 – Подсчет возможностей роста товарооборота за счет повышения производительности труда работников по подразделениям филиала «Ресторан «Панорама» за 1 полугодие 2009 года

Наименование подразделения	Среднесписочная численность работников, чел.	Фактический объем товарооборота в действующих ценах, млн.руб.	Среднегодовая выработка на 1 работника (гр.3:гр.2), млн.руб.	Отклонение по выработке на одного работника по сравнению с данными лучшего подразделения	Рост объема товарооборота за счет повышения производительности труда работников (гр.5*гр.2), млн.руб.
1	2	3	4	5	6
Ресторан «Панорама»	83	1011,0	12,181	-	-
Кафе «Белорусская кухня»	80	816,02	10,2	-1,981	+158,48
Всего	163	1827,02	11,209	X	+158,48

Аналогично произведем расчет возможностей роста товарооборота по однотипным подразделениям за счет изучения и использования передового опыта повышения эффективности использования материально-технической базы однотипных ресторанов (таблица 2).

Таблица 2 – Подсчет возможностей роста товарооборота за счет повышения эффективности использования основных производственных средств по подразделениям филиала «Ресторан «Панорама» за 1 полугодие 2009 г.

Наименование подразделения	Фактическая среднегодовая стоимость основных производственных средств, млн.руб	Фактический объем товарооборота в действующих ценах, млн.руб.	Фондоотдача основных производственных средств (гр.3:гр.2), руб.	Отклонение по уровню фондоотдачи по сравнению с данными лучшего подразделения	Рост объема товарооборота за счет повышения эффективности использования основных производственных средств (гр.5*гр.2), млн.руб.
1	2	3	4	5	6
Ресторан «Панорама»	366,83	1011,0	2,756	-	-
Кафе «Белорусская кухня»	402,52	816,02	2,027	-0,729	+293,44
Всего	769,35	1827,02	2,375	x	+293,44

Если бы кафе «Белорусская кухня» достигло уровня фондоотдачи ресторана «Панорама», то прибавка в товарообороте составила бы 293,44 млн.руб., или 11,8% к общему его объему в действующих ценах (293,44: 2487*100).

Произведем подсчет неиспользованных возможностей роста товарооборота, результаты представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Подсчет неиспользованных возможностей роста товарооборота и выпуска собственной продукции по Филиалу «Ресторан «Панорама» за 1 полугодие 2009 года

Наименование возможностей роста товарооборота и выпуска собственной продукции	Сумма млн.руб.
1	2
Потери в товарообороте за счет снижения реализации покупной продукции (прочих продовольственных товаров и табачных изделий)	3,01
Оптимизация товарных запасов на конец года	223,47
Рост прочего выбытия сырья и покупных товаров	894,53
Возможности роста товарооборота за счет повышения производительности труда работников кафе «Белорусская кухня»	158,48
Возможности роста товарооборота за счет повышения эффективности использования основных производственных фондов кафе «Белорусская кухня»	293,44
Всего	1572,93

Филиал «Ресторан «Панорама» в 1 полугодии 2009 года имел возможность увеличения товарооборота и выпуска собственной продукции на 1572,93 млн.руб. Объем товарооборота мог бы возрасти за счет: улучшения обеспеченности и эффективности использования товарных ресурсов на 1118 млн.руб. (894,53+223,47), повышения эффективности трудовых ресурсов – на 158,48 млн.руб., повышения эффективности использования материально-технической базы – на 293,44 млн.руб. Таким образом, реальным резервом роста товарооборота следует считать 158,48 млн.руб. (за счет повышения эффективности трудовых ресурсов), так как другие факторы позволяют увеличить его объем в значительно больших размерах.

В связи с тем, что с января 2007 года банком отменен лимит на закуп сельхозпродукции, филиал «Ресторан «Панорама» имеет возможность дополнительно производить закуп сельскохозяйственной продукции на колхозном рынке на 77,0 млн.руб.

Можно порекомендовать руководству Филиала «Ресторана «Панорама» обратить внимание на возможный рост товарооборота за счет оптимизации рабочего времени ресторана «Панорама». Ресторан открыт для посетителей с 12⁰⁰ до 2⁰⁰. Так как ресторан «Панорама» располагается в оживленном месте, то есть основания увеличить свой рабочий день на 1 час больше обычного, т. е. до 3⁰⁰, так как в Минске недостаточно ресторанов, которые работают в таком режиме. Исследование показывает, что увеличение рабочего дня ресторана на 1 час приводит к росту товарооборота не менее чем на 3%. Следовательно, можно прогнозировать, что при увеличении работы ресторана на 1 час прибавка к товарообороту составила бы не менее 30,33 тыс. руб. (1011*3:100).

Филиал «Ресторан «Панорама» заключил договор с МГПТУ № 221 на прохождение учащимися производственной практики по специальности «повар». В связи с этим относительное высвобождение работников составит 10 человек, и за счет этого выпуск собственной продукции возрастет на 261,41 млн. руб.(10*26,141).

Также хотелось бы обратить внимание на возможный рост товарооборота за счет комплексных мероприятий по стимулированию сбыта в совокупности с рекламой. Экономисты отмечают, что наименьшее количество посетителей приходится на I квартал года, особенно на февраль и март. Предполагается провести рекламную акцию в 2010г., приуроченную к праздникам 23 февраля и 8 марта сроком на 1 месяц. Тогда прирост товарооборота за счет данного фактора будет рассчитан следующим образом: сначала необходимо рассчитать прогнозируемый ежедневный товарооборот, он составит 13,82 млн. руб. (2487/180), затем, умножив его на относительный прирост товарооборота за счет рекламы, сложившийся за предыдущий период (в данном случае 25%) и на количество дней, в течение которых будет проводиться рекламная акция (в данном случае 30 дней), можно получить общий прирост товарооборота за счет данного фактора – 103,65 млн. руб. (13,82*25*30/100).

Технологами филиала «Ресторан «Панорама» разработаны оригинальные дорогостоящие блюда (продукция собственного производства). Предполагается, если хотя бы один из пяти посетителей закажет одно из нововведенных блюд, товарооборот в 1 полугодии 2010г. увеличится на 390,24 млн.руб. (400:5*27100 руб.)*180дней, где 400 - среднее количество посетителей в день. Для обобщения прогнозных резервов роста товарооборота составим таблицу 4.

Таблица 4 – Обобщение выявленных прогнозных резервов роста товарооборота по филиалу «Ресторан «Панорама» на 1 полугодие 2010 года

Наименование возможностей роста товарооборота и выпуска собственной продукции	Сумма млн.руб.
Дополнительные закупки отдельных видов мясных полуфабрикатов по сельхоззакупу	77,0
Оптимизация остатков сырья, полуфабрикатов и покупных товаров на конец года	223,47
Рост товарооборота за счет оптимизации времени работы ресторана «Панорама»	30,33
Рост товарооборота за счет повышения производительности труда работников кафе «Белорусская кухня»	158,48
Рост товарооборота за счет повышения эффективности использования основных производственных средств кафе «Белорусская кухня»	293,44
Рост товарооборота за счет привлечения на работу учащихся профтехучилища	261,41
Рост товарооборота за счет проведения рекламной кампании	103,65
Рост продукции собственного производства за счет введения оригинальных дорогостоящих блюд	390,24
Всего	1538,02

Эти резервы должны быть учтены при планировании производственно-торговой деятельности филиала «Ресторан «Панорама», составлении тактических и стратегических прогнозов экономического и социального их развития, и если руководство примет в расчет данные рекомендации, то не исключено, что в будущем исследуемая организация питания достигнет высоких показателей товарооборота, а значит и устойчивого финансового состояния.

УДК 330.147

Бартош Т.И.**Научный руководитель: к. э. н. Косовский А.А.****УО «Белорусский национальный технический университет» г. Минск**

ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА ЛИЗИНГОВЫХ УСЛУГ ГРУЗОВОГО АВТОТРАНСПОРТА В 2004-2008 гг. В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Ещё в прошлом году грузовой автотранспорт был одним из самых популярных объектов лизинга.

Таблица 1 – Распределение по видам объектов лизинга

Вид объектов	2004	2005	2006	2007	2008
Здания и сооружения (%)	9	5	6	10	10,80
Машины и оборудование (%)	63	72	57	40	61,40
Транспортные средства (%)	26	21	35	48	27
Остальное (%)	2	2	2	2	0,50

Так, например, в России в 2008 г. на долю так называемого грузового автолизинга приходилось 32,25% всех лизинговых сделок. Но с началом мирового финансового кризиса его объем значительно снизился. В нашей стране объяснением этому служит несколько факторов.

В первую очередь это сокращение кредитования лизинговых сделок с грузоперевозчиками, на которых кризис оказал свое негативное влияние раньше, чем на другие отрасли. Фирмы, занятые в этом сегменте, были отнесены банками-кредиторами к группе риска.

Уже в конце прошлого года к ним выдвигались повышенные требования в части обеспечения кредита и устанавливались дополнительные ограничения по финансированию. Если до кризиса минимальный аванс лизингополучателя был установлен в среднем на уровне 15-20%, то с его началом этот минимум был ограничен 30-40 процентами от контрактной стоимости объекта лизинга.

Это ограничение сократило возможности потенциальных лизингополучателей, а для некоторых из них и вовсе сделало невозможным приобретение автотехники в лизинг, т.к. требовало отвлечения значительных оборотных средств предприятия. Раньше этот вопрос мог решаться путем обновления автопарка, т.е. продажи устаревших транспортных средств и направлением полученных денежных средств на уплату аванса за новую технику. Но сейчас проблема усложнилась тем, что покупатели бывших в употреблении грузовых машин все чаще стали обращаться на внешний рынок в страны ближнего зарубежья, где кризис привел к значительному снижению стоимости как новой, так и б/у автотехники.

На белорусском же рынке далеко не все лизинговые компании охотно идут на покупку б/у автотранспорта за границей (можно отметить ЛЧУП «АСБ Лизинг», СООО «РЕСО-БелЛизинг», ООО «СДМ-Инвест»). Это связано и с более высокими рисками, по сравнению с покупкой на внутреннем рынке, и с банковскими ограничениями. К таким можно отнести банковскую систему оценки не новых объектов лизинга, при которой их рыночная цена при расчете залоговой стоимости уменьшается почти в два раза, а то и больше (в разных банках уменьшающий коэффициент может варьироваться от 0,6 до 0,3).

Это также и ограничение максимального срока лизинга, при котором он, в сумме с фактическим сроком использования, не должен превышать нормативного срока службы.

Так, например, нормативный срок службы грузового автомобиля варьируется от семи до девяти лет в зависимости от грузоподъемности. Следовательно, взять в лизинг б/у машину сроком на пять лет можно только в том случае, если она до этого эксплуатировалась не более двух-четырех лет. Некоторые же банки и вовсе отказываются финансировать лизинг б/у автотехники старше определенного возраста.

Кроме того, ужесточился отбор потенциальных клиентов по показателям финансовой устойчивости. Кредитование осуществлялось только при условии попадания лизингополучателя в первую категорию по банковской системе классификации (такая классификация производится исходя из оценки кредитоспособности клиента на основании совокупности показателей финансового состояния, к которым относятся следующие коэффициенты: ликвидности, платежеспособности, обеспеченности собственными оборотными активами, банкротства, финансовой неустойчивости и т.п.). А найти таких клиентов, учитывая специфику бухгалтерского учета грузоперевозчиков, очень и очень сложно.

Однако это было только началом. В текущем году многие банки вообще приостановили финансирование лизинговых сделок с участием грузоперевозчиков. Не говоря уже о том, что процентные ставки по все-таки выдаваемым кредитам выросли по сравнению с прошлым годом в 1,5-2 раза и достигли отметки 24-30% по белорусским рублям, 14-18% – по долларам и евро. Плюс появилось дополнительное ограничение, не позволяющее привлекать валютные кредиты для финансирования предприятий, не имеющих валютной выручки.

Единственным решением организаций, занимающихся грузоперевозками, стало обращение в те лизинговые компании, которые работают за счет собственных средств либо на условиях товарного кредита от поставщиков. От других лизингодателей их отличает большая независимость при принятии решений, а, следовательно, менее жесткие ограничения и требования к клиентам. К таким компаниям можно отнести ЧЛУП «Бизнес идея», группу «Мобильный лизинг», ЗАО «Мазконтрактлизинг», ЧЛУП «Стройдормашлизинг», ООО «Интеллект-Лизинг», ООО «СДМ-Инвест».

Таким образом, на рынке лизинга грузового автотранспорта основными стали те участники, которые используют его для собственного потребления, а не в коммерческих целях. Это, например, производственные и строительные организации, фирмы, занятые оптовой торговлей, осуществляющие доставку своей продукции, жилищно-коммунальные хозяйства и другие.

Кроме того, использование грузовой автотехники для собственных нужд напрямую не связано с получением прибыли, т.к. здесь она выступает не как источник дохода, а как сопутствующий инструмент обслуживания производства. А это значит, что уплата лизинговых платежей в таких случаях ставится в зависимость не от эффективности работы самих объектов лизинга, а от доходов фирмы в целом. И основной принцип лизинговых сделок, говорящий, что объект лизинга окупает сам себя, в этом случае не работает. Хотя этот факт и не делает лизинговые операции невыгодными, он все же ограничивает круг потенциальных лизингополучателей, т.к. влияет на их ценообразование и может привести к удорожанию производимой продукции и/или услуги.

Однако возможен и обратный вариант, когда приобретение грузового автотранспорта на условиях лизинга сокращает затраты лизингополучателя на перевозку. Это происходит, когда использование услуг стороннего перевозчика или арендованный автомобиль обходится дороже, чем лизинговый ежемесячный платеж. Поэтому, анализируя эффективность лизинговой сделки, следует сопоставлять стоимость услуг привлеченного автотранспорта и будущих лизинговых платежей, а также принимать во внимание интенсивность его использования.

Более того, для многих из таких компаний, приобретение в лизинг грузовой автотехники влечет за собой дополнительные расходы, связанные с ее хранением, обслуживанием, ремонтом. Ведь далеко не все из них имеют собственную ремонтную базу, гаражные помещения и водительский персонал. Поэтому, принимая решение о покупке в лизинг грузового автомобиля, необходимо учитывать и будущие расходы, связанные с обеспечением эффективных условий его эксплуатации.

А в нынешних условиях такое решение должно быть вдвойне взвешено и тщательно продумано, т.к. контроль платежей со стороны лизинговых компаний с наступлением кризиса значительно усилился. Если раньше критичной считалась задолженность свыше трех и более месяцев, и до этого момента к должникам штрафные санкции могли не применяться, то сейчас меры по снижению дебиторской задолженности сильно ужесточились. Поэтому, если есть сомнения в Вашей платежеспособности, лучше отложить лизинговую сделку «до лучших времен».

УДК 330.147

Гришина А.М.

Научный руководитель: д.э.н., профессор Лускатова О.В.

УО «Владимировский государственный университет» г. Владимир

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ФАКТОРИНГА В РОССИИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Факторинг - это широко распространенный в мире инструмент краткосрочного финансирования оборотного капитала, незаменимый для малых и средних предприятий, доступ к кредиту у которых традиционно затруднен, а ресурсов для инкассации задолженности недостаточно.

Привлекательность факторинга обусловлена тем, что данный инструмент объединяет в себе сразу несколько функций: финансирование оборотного капитала, инкассация задолженности клиента, страхование финансовых рисков. Сейчас объемы этого финансового рынка сопоставимы с такими рынками, как рынок лизинга и рынок рублевых корпоративных облигаций.

Последние годы факторинговый бизнес в России развивался темпами, превышающими динамику всех других финансовых услуг, ежегодно он увеличивался в два раза. По оценкам экспертов, до кризиса, уже к концу 2009 года, объем факторингового бизнеса должен был составить \$70-75 млрд. Но с наступлением кризисных событий в экономике данные оптимистичные прогнозы не сбылись - объем денежных требований, фактически уступленных Факторам за 6 месяцев 2009 года, составил 170 млрд. рублей, что в два раза ниже аналогичного показателя прошлого года. В первом полугодии впервые за всю историю развития российского факторинга произошло резкое сокращение объемов рынка. Это связано с двумя главными проявлениями финансового кризиса на рынке факторинга: банкротством ФК «Еврокоммерц» (лидер рынка по итогам прошлого полугодия) и общим сокращением деловой активности основных игроков. У специализированных Факторов во время кризиса возникли сложности с привлечением ресурсов: деньги стоят дороже, а доступ к ним снизился. Это привело к перераспределению сил на рынке факторинга в пользу банков. Доля банков-Факторов на рынке в зависимости от объемов уступленных требований увеличилась с 65% в первом полугодии 2008 года до 88% в аналогичном периоде 2009 года.

Россия, по результатам 2008 года, по данным Factors Chain International, заняла 17 место по объему рынка факторинга, уступив таким развитым рынкам, как Великобритания, Франция, Италия, Япония, Германия, США и Испания.

В результате кризиса одним из банков, укрепивших свои позиции в сфере факторинга стал Промсвязьбанк (лидер рынка по итогам первого полугодия 2009 года). Он сохранил и преумножил лидерство на рынке за счет меньшего падения относительно ближайших конкурентов – НФК (2 место в рэнкинге) и банка Петрокоммерц (3 место по итогам I полугодия 2009 года).

Наибольшие темпы прироста портфеля показал Металлинвестбанк (5 место). Многие специализированные факторинговые компании (в том числе с банковской лицензией) работали за счет внешних источников фондирования. Удорожание денег в условиях кризиса вынудило их существенно свернуть объемы уступленных требований. Для банков же ухудшение качества активов вызвало необходимость досоздания резервов. Идеальный вариант во время кризиса – дочерняя факторинговая компания банка: доступ к пассивной базе банка и отсутствие обязательств по резервированию (например, ФК «Лайф», Пробизнесбанк, 7 место). По прогнозам «Эксперт РА», именно у таких компаний есть шанс воспользоваться ситуацией и укрепить свои конкурентные позиции.

Условно участников рынка сейчас можно разделить на три категории – крупные игроки (объемы уступленных требований по итогам полугодия превышают 50 млрд. руб.), средние игроки (от 4 до 20 млрд. руб.) и небольшие Факторы (менее 1,1 млрд. руб.).

Высокая стоимость ресурсов Факторов требует концентрации внимания на том, что в данный момент дает устойчивый уровень рентабельности. В связи с этим некоторые факторинговые компании стали закрывать малопривлекательные представительства в регионах (НФК, Металлинвестбанк и др.). В результате региональная структура сделок в зависимости от объемов уступленных требований изменилась: значительно увеличилась доля Москвы и уменьшилась доля регионов. При этом некоторые федеральные округа (Южный и Центральный) смогли увеличить свою долю в региональной структуре сделок, хотя в абсолютном выражении даже этим регионам не удалось показать рост по сравнению с первым полугодием 2008 года. Но по пути закрытия представительств пошли не все Факторы (филиальная сеть Промсвязьбанка выросла в 2009 году до 49 филиалов). В то же время Факторами отмечается, что ставки в регионах на 3-5 п.п. выше московских - платежная дисциплина дебиторов и клиентов в регионах ниже.

Ужесточения требований к клиентам отразилось и на перераспределении рынка факторинга в пользу Москвы: НФК и ряд других Факторов ввели ограничения для клиентов, недоступных для выездных проверок. Но с уходом компаний из регионов, их место готовы занять новые игроки.

Для современного российского рынка факторинговых услуг характерна крайне высокая концентрация банков и факторинговых компаний в Центральном регионе, в основном за счет наибольшей степени развития факторинга в Москве. Безусловным лидером на 2009 год является ОАО Промсвязьбанк, занявший первое место в 2008 году в рейтинге крупнейших факторов, 11 место в списке крупнейших банков по активам. Безусловное преимущество факторингового обслуживания в Промсвязьбанке заключается в том, что банк имеет систему оценки потенциальных клиентов и дебиторов не только в России, но и за рубежом, программное обеспечение и бизнес-процессы ориентированы на быстрое принятие решений в каждом конкретном случае и позволяют осуществлять факторинговое обслуживание широкого круга клиентов.

Динамика развития факторинга в России в 2004-2008 гг



Доля Промсвязьбанка на российском рынке факторинга по итогам 1-го полугодия 2009 года составила 31,3%, по данным рейтингового агентства «Эксперт РА». Промсвязьбанк сохранил высшую строчку в рейтинге с оборотом 53,2 млрд рублей, увеличив долю на рынке факторинга на 11,4 процентных пункта по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Лидерство Промсвязьбанка на рынке факторинга обусловлено ростом объема операций с ключевыми клиентами, повышением интенсивности продвижения услуг, а также расширением клиентской базы. В 1-м полугодии 2009 года Промсвязьбанком было заключено более 250 договоров с новыми клиентами, обработано около 330 000 поставок в адрес более чем 2 000 дебиторов. В ряде регионов России Промсвязьбанк – единственная кредитная организация, предоставляющая факторинговое обслуживание с финансированием. Не является исключением и Владимирская область, где факторинговые услуги на должном уровне предоставляют лишь ОАО Промсвязьбанк и ФК «Лайф», Пробизнесбанк.

Еще одной ведущей компанией по предоставлению услуг в Центральном регионе является банк «Национальная Факторинговая компания» - первая в России независимая профессиональная факторинговая компания. Она занимает 3-е место среди крупнейших Факторов за 2008 год и 126 в списке крупнейших банков по активам. Объем предоставленного Фактором финансирования в первом полугодии 2009 года составил 11 834 695 тыс. руб., а объем портфеля Фактора составил на 01.07.2009 года 3 569 599 тыс. рублей. Банк НКФ - единственный в России полноправный член одновременно двух авторитетных международных факторинговых ассоциаций International Factors Group и Factors Chain International, а также Восточно-Европейской Факторинговой Ассоциации и Ассоциации Факторинговых Компаний.

Так же ведущие позиции среди факторинговых компаний в Центральном регионе сохраняют КБ «Петрокоммерц»(4 место в рейтинге крупнейших Факторов 2008г.), ОАО "Газпромбанк"(9 место), ВТБ-Факторинг и т.д.

В результате кризиса изменилась и структура сделок по объему бизнеса клиентов. Доля клиентов, относящихся к малому бизнесу, по итогам первого полугодия 2009 года выросла на 16 п.п. по сравнению с первым полугодием 2008 года, и составила 55,6%. Рост числа поставщиков - малого бизнеса отразился и на увеличении объемов уступленных требований этой категории клиентов на 3,5 п.п. Значительное уменьшение как числа клиентов, относящихся к среднему бизнесу, так и объемов уступленных требований этой категории поставщиков связано с банкротством ФК «Еврокоммерц».

Так же сократился список отраслей, с клиентами которых Факторы сейчас готовы работать, и абсолютное большинство банков и факторинговых компаний видят в качестве приоритета сектор FMCG. Прежде всего, это связано со значительной непредсказуемостью финансового состояния предприятий, производящих продукцию промышленного назначения, и сложностью в оценке их дальнейших перспектив.

Средний срок сделки (по объемам уступленных денежных требований) увеличился с 67 в первом полугодии 2008 года до 71 дня в первом полугодии 2009 года, что косвенно говорит о росте просроченной задолженности в портфелях Факторов.

Сокращение доли безрегрессного факторинга в первом полугодии 2009 года с 16,5% до 12% – вполне ожидаемое явление. Оно связано с усилением риск-менеджмента Факторами

и нежеланием принимать на себя повышенные риски, связанные с неплатежами дебиторов. Ставки по безрегрессному факторингу слишком высоки для многих надёжных поставщиков, и, в то же время, недостаточно надёжным контрагентам, готовым к высоким ставкам, Факторы отказывают в силу высоких рисков. По-прежнему лидерами в сегменте безрегрессного факторинга выступают БСЖВ и НФК, доля данного вида факторинга в объемах уступленных требований этих компаний составила в первом полугодии 2009 года 78,5% и 32,9% соответственно.

До выхода экономики из кризиса, по мнениям экспертов, не ожидается роста доли как безрегрессного факторинга, так и международного факторинга. Доли закрытого и реверсивного факторинга по итогам первого полугодия 2009 года не превышают и 0,5% в объемах внутреннего факторинга. Рост данных видов факторинга наиболее вероятен при положительной динамике объемов рынка. Хотя даже 2-3 крупные сделки реверсивного или закрытого факторинга могут существенно повлиять на доли данных видов в объемах рынка факторинга в России - рынок все ещё остается развивающимся.

По прогнозам «Эксперта РА», объёмы рынка факторинга по итогам 2009 года составят 430-470 млрд. рублей (падение относительно 2008 года – 22-29%). Тенденции первого полугодия сохранятся до конца 2009 года, а рынок вернется к прежнему соотношению по полугодиям близкому к 1:2. До конца 2009 года ожидается рост рынка в пределах 5% по оптимистическому сценарию и падении в пределах 15-20% по пессимистическому. В 2010 году, если мировая финансовая система не разразится второй волной кризиса, рынок факторинга начнет набирать обороты и расти в пределах 20% в год.

Главной причиной, тормозящей развитие рынка, остаются высокие требования к клиентам и дебиторам. Ужесточение требований стало одним из мотивов роста случаев мошенничества клиентов. Для решения этой проблемы в Ассоциации Факторинговых Компаний создана рабочая группа, в которую вошли представители всех интересующихся данной темой факторинговых компаний. Создание черного списка клиентов уменьшило бы кредитные риски и операционные расходы Факторов на проверку клиентов (за счет более быстрого «отсева» заведомо недобросовестных заемщиков).

Таким образом, можно сделать вывод, что факторинг не является панацеей от кризиса и не в состоянии стимулировать спрос в условиях экономического спада, но сам рынок факторинга выстоял под ударами кризиса и готовится к росту, что само по себе неплохо.

УДК 330.34

Зарожный А.В.

Научный руководитель: старший преподаватель Янович П.А.

УО «Белорусский национальный технический университет» г. Минск

АТОМНАЯ ЭНЕРГЕТИКА В ЭКОНОМИКЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Строительство в Беларуси электростанции, работающей на ядерном топливе, уже началось в 1983 году. Нынешняя Минская ТЭЦ-5 – завершённая на 70% АТЭЦ, которой после 1986 года было свернуто. Ее мощность должна была составить 2000 МВт.

После распада СССР в 1992 г. Правительством Беларуси была одобрена программа развития энергетики и энергоснабжения до 2010 года. Впервые после аварии на Чернобыльской АЭС в ней отдельным пунктом была предусмотрена возможность строительства на территории страны атомной электростанции.

В 1998 года была создана Комиссия по оценке целесообразности развития в Беларуси атомной энергетики. Комиссию в составе 34 человек возглавил вице-президент Национальной академии наук П.А. Витязь. По результатам исследований было предложено:

1. Максимально реализовывать энергосберегающие технологии, использования альтернативных источников энергии, реконструкции и строительства парогазовых установок.

2. Беларусь не в состоянии только собственными силами развивать атомную энергетику. И в течение ближайших 10 лет в Беларуси нецелесообразно строить свою атомную станцию.

В 2008 году руководство РБ вернулось к рассмотрению возможности строительства АЭС и 31 января 2008 г. Постановлением № 1 Совет Безопасности Республики Беларусь принял решение о строительстве атомной станции в Республике Беларусь. В стране будет построена атомная электростанция мощностью 2 тыс. МВт с вводом в эксплуатацию первого энергетического блока в 2016 году, второго – в 2018 г.

Что принесет нашей стране «мирный атом», почему Беларуси все же необходима собственная АЭС, насколько она будет безопасной, как быстро начнет приносить прибыль государству...

Но перед тем как начать получать прибыль, нужны инвестиции и очень значительные. По оценке российского правительства, стоимость ядерной генерации составляла на 2007 год примерно 2,14 млрд. долл. 1000 МВт. Стоимость строительства АЭС мощностью 2000 МВт (без дополнительной инфраструктуры) обойдется в 4,28 млрд. долл. в ценах на 2007 г.

С учетом строительства инфраструктуры дополнительные затраты составят до 1,5 млрд. долл. Суммарные капитальные затраты в этом случае достигнут 5,78 млрд. долл.

В эти затраты не входит создание дополнительного горячего резерва мощностей в размере 550 МВт (0,8 млрд. долл.) и строительство гидроаккумулирующей электростанции (ГАЭС) мощностью 1 ГВт. Стоимость ГАЭС зависит от конкретной площадки, но можно оценить ее строительство в 2 млрд. долл.

В процессе строительства произойдет удорожание строительства АЭС. Российский опыт показывает, что удорожание значительно превышает инфляцию. Например, стоимость строительства 3 блока Калининской АЭС превысила расчетную на 110%.

Строительство АЭС приведет только к частичному решению проблемы зависимости от импорта газа. Атомная генерация позволит заместить примерно 4,35 млрд. м³ газа. Без учета газа, который используется в качестве сырья (3 млрд. м³), абсолютное сокращение потребляемого газа составит к 2020 г. примерно 23% - снижение импорта газа для энергетики с 18,5 млрд. м³ до 14,1 млрд. м³. По другим оценкам, сокращение составит 3,51 млрд. м³ или 20%.

Сколько будет стоить электроэнергия на нашей АЭС? По данным НАН, стоимость будет на уровне 13 центов за кВт-час. А если рассмотреть недавние результаты тендера на строительство АЭС в Турции, где единственным участником тендера оказалась российская компания Атомстройэкспорт? В заявке Атомстройэкспорт цена на электроэнергию с энергоблоков российского дизайна составляла 20,79 центов за киловатт-час.

Необходимо отметить, что рост тарифа атомных станций внутри России сдерживается гос. субсидиями. Именно этот фактор и не был учтен при расчетах тарифов белорусской АЭС. К примеру, бюджет РФ ежегодно выделяет атомной энергетике средства в рамках таких программ, как «Безопасность атомной промышленности России», «Безопасность атомных электростанций и исследовательских ядерных установок», «Безопасность и развитие атомной энергетики». Всего в рамках этих программ выделялось до 1 млрд. долл. ежегодно. До 2015 года только на строительство новых АЭС в рамках еще одной программы по развитию ядерного комплекса будет выделено около 23 млрд. долл. бюджетных денег.

Также необходимо учесть стоимость топлива, что непосредственно влияет на стоимость электроэнергии. Стоимость топлива примерно равна третьей части стоимости природного урана. С середины 2003 года стабильная до этого цена природного урана резко выросла с 10-12 долларов за фунт до 130 долларов за фунт. К 2007 году из-за дефицита предложения на рынке природного урана рост стоимости урана только закрепляется.

При экономической оценке атомной энергетики не учитывается весь жизненный цикл АЭС. Современные энергоблоки АЭС рассчитываются проектировщиками для работы в течение 50-60 лет. Стоимость вывода из эксплуатации энергоблоков включает большое количество неопределенностей, связанных с различными условиями вывода из эксплуатации, с национальной политикой по обращению с РАО, ОЯТ, развитием технологий в разных странах и т.п. Например, Совет по Национальным Ресурсам США (NRC) и Агентство по Атомной Энергии (NEA) оценили стоимость вывода из эксплуатации как 10-15 % от стоимости строительства объекта. Вместе с тем, практический опыт показывает, что приведенные оценки сильно занижены. Так, в Германии затраты на вывод энергоблоков АЭС с ВВЭР-440 оказались более чем в 2 раза выше прогнозируемых МАГАТЭ. При выводе из эксплуатации 6 энергоблоков АЭС «Норд» затраты составили 3,2 млрд. евро (4,4 млрд. долл.) или 1700 долл./кВт. АЭС «Норд» будет выводиться в течение 45 лет с 1990 по 2035 гг. с созданием на месте бывшей АЭС технопарка. При этом останется нерешенной проблема ОЯТ, которое находится во временном (на 50 лет) хранилище.

Выбор реактора российского производства ВВЭР-1000 означает и выбор поставщика уранового топлива. Ни одна страна, имевшая построенные Советским Союзом АЭС, не смогла сменить поставщика ядерного топлива, что подтверждает очередную монопольную зависимость Беларуси от России.

Снижение энергопотребления в результате экономического кризиса делает решение о строительстве АЭС, которое будет продолжаться как минимум восемь лет, крайне рискованным. Заявленные сроки, как правило, не выдерживаются. Задержка строительства АЭС в Финляндии составляет три года через 3 года после начала строительства. Таким образом, каждый год строительства означает задержку на год. Первоначально реактор планировали построить за 4 года, теперь за 7 лет.

Таким образом, строительство АЭС только частично решает проблему замещения импорта газа, создавая при этом множество новых проблем, в том числе для бюджета РБ, так как изначально убыточная ядерная станция будет постоянно требовать дотации на протяжении десятилетий. При наличии альтернативных более дешевых и безопасных способов сокращения потребления газа строительство атомной электростанции является дорогим и самым рискованным.

Значительное сокращение импорта газа на ближайшие 20-30 лет возможно за счет модернизации газовой энергетики РБ и использования возобновляемых источников энергии.

С учетом этого целесообразно, как минимум, отложить решение о строительстве АЭС. И развивать в республике возобновляемую энергетику.

УДК 336.71

Липовка Ю.Ф.

Научный руководитель: старший преподаватель Янович П.А.

УО «Белорусский национальный технический университет» г. Минск

БЕЗНАЛИЧНЫЕ РАСЧЕТЫ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ БАНКОВСКИХ ПЛАСТИКОВЫХ КАРТ: ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Одним из инструментов безналичных расчетов, бурное развитие которого наблюдается в течение последних лет, является банковская пластиковая карточка. В научном мире ее считают одним из ключевых элементов технологической революции в банковском деле, характеризующим степень интегрированности банковской системы и общества. Это один из самых развивающихся инновационных банковских продуктов во всем мире, новые возможности которого обнаруживаются постоянно (в том числе и в Республике Беларусь). В этой связи изучение проблем функционирования и расширения границ использования пластиковых карт представляется особенно актуальным и имеет практическую значимость.

В исследованиях Global Insight Inc., касающихся экономик развитых стран, отмечаются положительные моменты от применения электронных банковских услуг в макроэкономическом масштабе, способствующие повышению эффективности экономики и ее росту. Одним из них является увеличение расходов потребителей: увеличение существующей доли электронных платежей в стране на 10% приводит к увеличению потребительских расходов на 0,5%.

Вторым положительным моментом является экономия издержек. По подсчетам той же организации, сеть электронных платежей по сравнению с системами, основанными на бумажных носителях информации, способствует экономии издержек на уровне, равном 1% ВВП в год. Этот уровень достигается за счет увеличения скорости обращения денег, уменьшения времени расчетов и снижения стоимости осуществления платежей. Так, в США экономия от применения электронных платежей составляет порядка 60 млрд. долл. ежегодно, в Великобритании — 10 млрд. долл., в Беларуси она могла бы составить около 750 млн. долл.

Третьим неоспоримым преимуществом систем электронного перевода денежных средств является аккумуляция капитала и создание потенциально мощного ресурса для роста экономики за счет перевода наличных денежных средств на счета в банки и формирование инвестиционных фондов невысокой стоимости. Так, по данным американских экономистов, благодаря инвестиционной активности банков, в США увеличение их ресурсной базы на 10% способствует росту ВВП в этой стране более чем на 1% в год.

Современный рынок платежных карт большинства развитых стран характеризуется высоким уровнем раздробленности, вызванной широким спектром платежных систем: национальных (могут быть использованы только на территории страны) и международных.

К основным международным системам относятся VISA и MasterCard, доминирующие в большинстве стран мира: карты VISA занимают в среднем 60 % рынка (от 30% до 80 % во всех странах мира, за исключением Японии и Китая). Сеть банкоматов MasterCard насчитывает более 900 000 мест обслуживания на всех семи континентах.

В то же время существует большое количество национальных систем, например, в ЕС по меньшей мере одна национальная карточная система в каждой стране (Cartes Bancaires во Франции, GeldKarte в Германии, Electronic Cash в Германии и др.), а в Испании действуют три национальные платежные системы. В основе их функционирования лежит концепция межбанковских отношений, которая в свою очередь базируется на общих принципах и правилах - эмитент или эквайер предоставляет услуги одинакового качества как клиентам конкурентов, так и собственным. Эти принципы имеют важное значение для функционирования платежной системы и состоят в следующем:

владельцы карт могут использовать их в любом банкомате или терминале продавца без какой-либо дискриминации и бесплатно;

банки не имеют права изменять терминалы и программное обеспечение без разрешения остальных членов ассоциации.

Национальные системы стран ЕС имеют и ряд специфических возможностей. Например, французская национальная платежная система Cartes Bancaires (Carte Blue) использует технологию электронного кошелька как дополнение к карте. При покупке, цена которой ниже 10 евро, оплата происходит с электронного кошелька (использование обыкновенной карты СВ по цене ниже 10 евро невозможно). Если сумма платежа находится в пределах от 10 до 30 евро, держатель карты может выбрать способ совершения операции (кошелек или СВ). При покупке свыше 30 евро деньги снимаются со счета в банке. Банковская карта немецкой платежной системы GeldKarte может использоваться в качестве электронного билета, для оплаты парковки, для хранения бонусов.

Одним из вариантов преодоления границ национальных и международных платежных систем является ко-брендинг – совмещение в рамках одного продукта брендов двух различных организаций. При использовании такого варианта на территории страны банка-эмитента действует национальная платежная система, а при совершении операций за границей активизируется международная система.

Активно развивается безналичный расчет с использованием пластиковых карточек и в Республике Беларусь. За последние девять лет количество карточек в обращении в нашей стране увеличилось с 43 тыс. штук на начало 2000 г. почти до 6,5 млн. штук на 1 июля 2009 г., или более чем в 151 раз. Массовое применение пластиковой карточки как инструмента безналичных расчетов на современном этапе общественного развития стало возможным благодаря мерам банков, общей тенденцией для которых явилось увеличение доли электронных платежных услуг, предоставляемых банками. Однако несмотря на то, что большая часть экономически активного населения Беларуси получила карточки (0,69 карточек на 1-го человека), возможность их использования для проведения безналичных платежей за товары и услуги имела преимущественно лишь в столице, областных и других наиболее крупных городах. При этом даже те терминалы для безналичной оплаты, которые были установлены, использовались недостаточно эффективно. Следует отметить, что приобретение и установка оборудования, в том числе в организациях торговли и сервиса, осуществлялись в основном за счет собственных средств банков, хотя предприятия торговли и услуг сегодня, как правило, не слишком заинтересованы во внедрении платежных систем на основе пластиковых карточек в силу недостаточно частых расчетов с использованием пластиковых карточек (97-98% объема операций с использованием пластиковых карт составляет простое получение наличных денежных средств, находящихся на карт-счете).

На сегодняшний день 24 банка Республики Беларусь эмитируют банковские пластиковые карточки внутренних, международных и внутренних частных и международных частных платежных систем. Доминирует среди банков – эмитентов ОАО «АСБ Беларусбанк»: 54% карточек, 42% банкоматов.

По данным НБ РБ, на 1 октября 2009 года общая эмиссия банковских пластиковых карточек 1 октября 2009 года 7 100,2 тыс. (95% общей эмиссии карточек составляют зарплатные проекты, из которых более 80% приходится на долю госпредприятий и бюджетных организаций.), в том числе 1090,2 тыс. карточек системы "БелКарт", 5 990,6 тыс. карточек международных систем расчетов, 19,0 тыс. карточек внутренних частных систем расчетов и 364 карточек международных частных систем расчетов.

Как отмечается Концепцией развития в Республике Беларусь системы безналичных расчетов по розничным платежам до 2010 года, утвержденной Постановлением Правления Нацбанка Республики Беларусь от 31.03.2005 г. № 44, в масштабах государства в целом решаются задачи по сокращению налично-денежного оборота и затрат на его обслуживание, расширению возможностей кредитования реального сектора экономики за счет пополнения ресурсной базы банков, что, в конечном счете, способствует экономическому росту. За счет привлечения денежных средств населения в банки и роста доли операций, проводимых с использованием банковских пластиковых карточек в безналичном порядке, обеспечиваются прозрачность и подконтрольность совершаемых населением операций с денежными средствами, что отражается в следующих результатах: по данным управления информации Нацбанка, доля безналичных расчетов в белорусских рублях в общем объеме операций с использованием пластиковых карточек в 2009 году достигла в стране 44%, доля операций по сумме меньше, но также неуклонно растет (10,5%), эмиссия карточек по сравнению с аналогичным периодом прошлого года увеличилась в 1,3 раза, количество банкоматов - в 1,2 раза, число предприятий торговли и сервиса - в 1,3 раза, число пунктов выдачи наличных - в 1,2 раза.

Важное значение имеет поэтапный переход с пластиковых карточек международных систем Visa и MasterCard на использование банковских пластиковых карточек отечественной системы «БелКарт» для выплаты зарплаты работникам бюджетных организаций. Учитывая большой объем и перспективность этого решения можно с уверенностью говорить об экономической эффективности в последующем. Отказ от международных платежных систем в зарплатных проектах позволит полностью вернуть под контроль государства финансовые потоки физических лиц, занятых в бюджетных организациях и на государственных предприятиях. При этом полезным может оказаться опыт западных государств по использованию технологий ко-брендинга.

Немаловажное значение имеет расширение спектра услуг, таких как sms-банкинг и Интернет-банкинг (Пользователи с доступом в Интернет могут без комиссии и независимо от страны нахождения оплатить 470 видов услуг). Развитие подобных технологий позволяет снизить долю безналичных расчетов.

В целом на современном этапе система пластиковых карточек развивается стабильно. Однако для повышения эффективности и общего объема безналичных расчетов положительный результат могут принести следующие меры:

1. Расширение и внедрение национальной системы БелКарт совместно с международными компаниями, что сгладит противоречия при международных расчетах.
2. Расширение спектра услуг.
3. Расширение сети банкоматов и терминалов.
4. Информационное обеспечение населения о банковских карточках, что позволит преодолеть стереотип «настоящих» бумажных денег.

УДК 330.341:316.4

Болточко А.И.

Научный руководитель: старший преподаватель Володько О.М.

УО «Белорусский национальный технический университет» г. Минск

«АНТИКРИЗИС» ПО-БЕЛОРУССКИ: ПРОВАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИКОЙ

*Напрасны знания без мысли, опасны мысли без знания
Конфуций*

2009 год – переломный для экономики Беларуси. С каждым месяцем правительству становится все сложнее «подгонять» фактические показатели к прогнозному уровню. Надежды рушатся вслед за динамикой падения ВВП, валютной выручки, налоговых поступлений и т.д. и т.п. Сокращение экспорта за 8 месяцев текущего года на 46%, валютной выручки на 42%, золотовалютных резервов на \$1,1 млрд. просто не оставляет места для позитивного взгляда на экономику нашей страны. Но, исходя из прогноза Национального банка РБ на 2010 по ВВП (прирост 11-12%), золотовалютным резервам (на 01.01.2010 увлечение до \$5,87-7,75 млрд.), становится ясно, что оптимистов в нашей стране хватает, и не стоит впадать в депрессию.

К сожалению, данный оптимистический прогноз может радовать только на бумаге. На самом деле проблемных областей в экономике Республики Беларусь достаточно много. Все чаще антикризисные решения правительства становятся недостаточно эффективными, а в некоторых случаях носят просто абсурдный характер.

Владея 80% активов, правительству РБ непозволителен неэффективный менеджмент, тем более – во времена неопределенности. Для решения любой проблемы всегда необходимо остановиться и подумать: выявить причинно-следственную связь и положение, в котором мы сейчас находимся.

Анализ сегодняшней ситуации в экономике РБ позволяет выделить следующие проблемные области «белорусского» менеджмента:

1. Отсутствие качественного управленческого образования.

Система высшего образования Республики Беларусь, готовящая правящую элиту страны, не отвечает современным мировым требованиям. В стране установлена монополия на образовательные услуги: только 19% (10) учебных заведений являются частными, к тому же их уровень оставляет желать лучшего. Установление монополии на образовательные услуги не позволяет всей системе быть более гибкой – соответствовать уровню мировых образовательных систем.

Вышесказанное подтверждается данными «Webometrics Ranking of World Universities», согласно которым флагманы образовательной подготовки будущих «золотых воротничков» нашей страны: Belarusian State Economic University и Academy of Public Administration of the President of the Republic of Belarus занимают 5112 и 5832 место соответственно (всего в рейтинге представлено 6000 высших учебных заведений со всего мира). В списке лучших университетов Европы наши «мэтры науки» не получили мест.

Государственные расходы на высшее образование в Республике Беларусь, согласно Global Education Digest 2009, составляют 5,9% от ВВП и 9,3% от всех государственных расходов, при полном отсутствии частных инвестиций в сферу образования. В то же время, при почти аналогичном уровне расходов, 4,6% и 10,5% соответственно, университеты Чешской Республики располагаются в первой сотне мирового рейтинга высших учебных заведений. При всем этом, 60,9% студентов РБ обучаются на платной основе, и с каждым годом доля расходов домашних хозяйств на образования неуклонно растет: за 8 лет рост на 73% (с 1,1% до 1,9% от общих потребительских расходов). В данном случае приходится говорить о неэффективном государственном распределении ресурсов, что еще раз подчеркивает низкий уровень управленческой элиты нашей страны.

Согласно Global Education Digest 2009, в 2007 году Республику Беларусь покинули 14 802 студента по направлению: Российская Федерация (8 405), Германия (1 896), Польша (1 780), Франция (536), Литва (510). В то же время к нам прибыли 4 423 иностранных студента (преимущественно из стран Центральной Азии). В итоге получаем отрицательное сальдо, равное – 10 379.

40% студентов РБ обучаются в направлении гуманитарных наук, бизнес образования и юриспруденции. Данный показатель превышает аналогичные показатели стран, которые при более низкой загрузке данной области образования выпускают эффективных специалистов, готовых работать на международной арене.

Анализируя вышеприведенные показатели, мы можем с уверенностью сказать, что управленческое образование, как будущая основа эффективных менеджеров Беларуси, находится на уровне, непозволительном для страны, являющейся центром Европы.

2. Провальное планирование и прогнозирование.

Чрезмерное использование правительством данных из прогнозов для управления страной приводит к искажению структуры производства и потребления. В то же время прогнозирование и планирование в нашей стране носит неэффективный характер. При анализе бюджетного планирования Республики Беларусь за период 2005-2009 годы мы в этом можем только убедиться. В среднем, разница между прогнозом и фактом расходов и доходов консолидированного бюджета, составляет 4,2%.

3. Нецелесообразная организация и координация.

Большинство предприятий РБ, как и сам госаппарат, имеют высокую (пирамидальную) структуру управления. Данная структура имеет ряд недостатков: от большой численности управленческого аппарата до искажения содержания информации при прохождении через управленческие уровни и нецелесообразной координации проектов. Более приемлемой структурой управления является плоская, но при этом она требует привлечения высококвалифицированного персонала; что, в связи с пунктом первым, на данный момент вызывает трудности.

4. Отсутствие эффективных методов управления.

Хаотичная система административных, экономических и социально-психологических методов управления не позволяет эффективно воздействовать на людей либо процессы с целью достижения поставленных целей. Такого рода «ноу-хау» создает только определенные возможности для коррупции.

5. Неправильное понимание интегральной функции управления.

Контроль в нашей стране скорее рассматривается как реальная возможность пополнения местных бюджетов, либо возможность рейдерского захвата предприятий. Даже Указ от 16 октября 2009 года № 510, призванный сформировать принципиально новый подход к государственному контролю, оказался практически не работающим.

6. Неопределенные подходы (концепции) менеджмента.

Если рассматривать менеджмент в Республике Беларусь с позиции процессной концепции, предусматривающей последовательность действий по схеме: планирование, организация, стимулирование и контроль, то, из-за неправильного понимания и выполнения данных действий (см. предыдущие пункты), она изначально неэффективна. В случае системной концепции менеджмента – сильная регулируемость в белорусской экономике не позволят говорить об этой концепции как об оптимальной. В итоге мы получаем неопределенные подходы управления.

Многие считают, что проблемы возникли из-за мирового кризиса, но вышеперечисленные минусы «белорусского» менеджмента существовали и ранее. Стабильное время не требовало кардинальных решений и эффективных действий, в то время как кризис позволил нам взглянуть на белорусские реалии с другой стороны.

Пора начать думать о том, что будет в будущем с нашей страной: инвестируя в экономику сегодняшнего дня, не стоит забывать об экономике будущих поколений. В связи со сказанным предлагаются следующие направления деятельности правительства по антикризисному менеджменту:

А. Либерализация образования.

Первоначально правительству стоит задуматься о том, кто будет принимать решения в будущем. Исторически образование занимало нейтральную позицию к любого рода политике государства. Университеты должны создаваться для того, чтобы не формировать определенную позицию у человека, а позволить ему взглянуть на изучаемый объект под различными углами и выбрать «свой».

Университеты постоянно находятся в состоянии нехватки денежных средств, хотя, как отмечалось ранее, уже сейчас в системе образования РБ 60,9% студентов платной формы обучения. Ни один вуз не может дать хорошее образование, если постоянно приходится решать вопросы «выбивания» денег. Пора прекратить использовать университеты как источник дополнительных средств, пополняющих бюджет. Существует два варианта действий: позволить вузам самостоятельно распоряжаться своими денежными средствами (при фиксированном проценте отчислений в бюджет) и создать условия для развития частных учебных заведений на территории нашей страны. Стоит отметить, что движение в любом из этих направлений может кардинально изменить ситуацию с недостатком эффективных кадров.

Б. Приватизация государственной собственности.

Всем известно: что управляем «своим» мы более эффективно, чем «чужим». Данный тезис стоит положить в основу проведения «правильной приватизации» в РБ. Именно «правильная приватизация» позволит создать сектор частного управления, который будет способен качественно решить кризисные вопросы, тем самым повысить привлекательность экономики в целом для иностранного инвестора.

В. Устранение легитимного хаоса в подходах государственного менеджмента.

Пора сформировать четкую концепцию управления в нашей стране. Управление по принципу «левая рука не знает, что делает правая» способно завести страну в тупик. Даже если рассматривать экономику РБ как систему, как некий механизм (не столь важно: открытый он или закрытый), стоит понимать, что изменение в структуре одного из элементов этого механизма повлечет за собой произвольные изменения в структуре другого элемента. Игнорируя этот принцип, невозможно создать эффективную систему управления.

Исходя из классических функций управления, необходимо:

- объективно подходить к процессу планирования и прогнозирования, не позволяя утопическим прогнозам искажать структуру экономики страны в целом, тем самым приводя к негативным последствиям перепроизводства (затоваренность складов, в некоторых случаях, более 200% месячного оборота);

- создать эффективную плоскую структуру управления, что позволит повысить ее эффективность и дополнительно освободить средства для более целесообразного их использования (размер госаппарата на данный момент 50% ВВП);

- принять законодательный акт, четко регулирующий деятельность контролирующих органов, тем самым перестать «кошмарить» бизнес, позволяя ему быть катализатором оздоровления национальной экономики (на данный момент указ от 16 октября 2009 года №510 «О совершенствовании контрольной (надзорной) деятельности в РБ» скорее является условием для развития коррупционного аппарата, чем антикризисным ходом либерализации экономики).

Вышеперечисленные способы реформирования экономики нашей страны не являются исчерпывающим списком необходимых действий для выхода из сложившейся ситуации неопределенности. Но выполнение хотя бы этого минимума позволило бы не только преодолеть последствия кризисной ситуации, но и создать прочный фундамент для строительства кардинально новой экономической системы, основанной на эффективном управлении.

УДК 338.5

Емельянова А.Ю.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Ковалев А.В.

УО «Белорусский национальный технический университет» г. Минск

ПРОБЛЕМЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В БЕЛАРУСИ

Согласно представленному Министерством экономики Плану первоочередных мероприятий по либерализации условий осуществления экономической деятельности в 2009 году, предусмотрено «расширение сферы применения свободных цен (тарифов), торговых надбавок». Так, в этом году Правительство предприняло некоторые существенные меры, упрощающие систему ценообразования в стране. Среди них отмена необходимости регистрировать цены на новые виды продукции и услуги, отмена регистрации повышения цен для ИП и для юридических лиц с учетом предельных ставок повышения, значительно сокращен список социально-значимых товаров и пр. Однако предприятия по-прежнему не могут устанавливать цены исходя из конъюнктуры рынка и вынуждены доказывать обоснованность их уровня соответствующими экономическими расчетами (сметами или калькуляциями с расшифровкой всех статей затрат). При этом необходимо соблюдение рекомендаций Министерства экономики по «определению и распределению накладных и прочих расходов» и отраслевых рекомендаций по калькулированию себестоимости.

При этом отсутствие свободного ценообразования в современном его понимании в Беларуси является причиной ряда серьезных проблем. Во-первых, издержки предприятий, занимающихся выпуском продукции или оказанием услуг, растут быстрее по сравнению с теми темпами повышения уровня цен, который допускает Министерство экономики. Для обеспечения минимально допустимой рентабельности, которая позволит предприятию не работать в убыток, необходимо повышать себестоимость, а, следовательно, и уровень цен. В условиях отсутствия конкуренции нет стимулов искать пути снижения себестоимости, т.к. это сопряжено не только с экономическими, но и с административными издержками. Во-вторых, сохранение тарифных и нетарифных методов регулирования импорта и высокой степени регулирования ценообразования на внутреннем рынке приводит к тому, что цены являются искусственно завышенными. Это противоречит заявленному стремлению государства защитить социально уязвимые слои населения, учитывая уровень и темпы роста реальных доходов и уровня цен. В-третьих, регулирование ценообразования защищает отечественных монополистов от конкуренции, что позволяет им получать дополнительные прибыли. В-четвертых, сохранение перечня социально-значимых товаров, регулирование цен на которые сохраняется, в действительности приводит к торможению процесса технической и технологической модернизации. Потребитель в этом случае теряет возможность покупать качественный, но дорогой импортный продукт и выбирает отечественный, но дешевле. В-пятых, регулирование ценообразования является одним из сдерживающих факторов привлечения инвестиций в нашу экономику. В-шестых, не являясь установленными исходя из конъюнктуры рынка, цены не несут той ценной информации для производителей и покупателей, которая позволяет им осуществлять выбор между теми или иными товарами промышленного назначения и потребительскими товарами. Это приводит к структурным искажениям в экономике. Очевидно, здесь необходимо учитывать политику Национального банка, однако нельзя отрицать, что эти два фактора, в конечном счете, определяют цикличность экономического развития.

Учитывая все вышеизложенное, для решения обозначенных проблем необходимо обеспечить на законодательном уровне возможность предприятиям устанавливать цены на продукцию и услуги, исходя из рыночной конъюнктуры. Однако необходимо учитывать, что невозможно решить проблему в максимально короткие сроки путем упразднения всех требований и рекомендаций. Важно проводить либерализацию ценообразования в системе с другими реформами. Только в этом случае можно максимально сократить временной лаг между отменой регулирования и установлением уровня цен, сложившегося в результате добровольного обмена между производителями (поставщиками) и потребителями. Одной из главных и первоочередных мер является ужесточение конкуренции и расширение частного сектора. Только в ходе конкуренции между производителями можно обеспечить снижение цены одновременно с повышением качества. Необходимо увеличивать долю частного сектора, в первую очередь, потому, что он максимально быстро реагирует на изменение факторов

внешней и внутренней среды, максимально эффективно конкурирует на рынке своей продукцией, максимально эффективно инвестирует средства в производство. Одним из условий ужесточения конкуренции является отмена регулирования импорта. Эта мера приведет к свободному доступу на внутренний рынок Беларуси импортных товаров, что отразится на ассортименте, качестве и цене товаров на внутреннем рынке.

Очевидно, главным бенефициаром в этом случае является белорусский потребитель, который получит возможность выбора продукции и услуги, которая максимально удовлетворит его потребности по доступной цене. При этом процесс обновления производства и технологий позволит повысить конкурентоспособность продукции товаров отечественного производства.

Это особенно важно в условиях необходимости вступления Беларуси в ВТО. Выполнение базовых требований, предъявляемых к странам, стремящимся вступить в эту организацию, включает все эти вышеперечисленные меры. К тому же, выходя на мировой рынок, белорусские товары и экономическая система в целом должны быть максимально подготовлены к жесткой конкуренции на мировом рынке. Системный подход к решению этой проблемы позволит избежать негативных социальных последствий, которыми нередко сопровождаются экономики стран переходного периода.

УДК 339.138

Лаврова Е.А.

Научный руководитель: д.э.н., доцент Пустовийт Р.Ф.

Черкасский институт банковского дела Университета банковского дела Национального банка Украины г. Киев

ОСОБЕННОСТИ АУТСОРСИНГА В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

В условиях финансового кризиса многие компании ставят своей целью снижение затрат и повышение эффективности бизнес-проектов. Современный рынок финансовых услуг предлагает широко диверсифицированный набор наукоемких продуктов высокого качества, в котором существует значительная концентрация рабочей силы высокого уровня образования и квалификации. Рынок финансовых услуг получает большие преимущества, используя современные технологии, давая возможность поставщикам финансовых услуг осуществлять свою деятельность более эффективно и с меньшими затратами. Уменьшение этих затрат реализуется не только за счет снижения прямых, но и косвенных издержек. В последние годы, решая перечисленные задачи, финансово-кредитные институты стали активно применять аутсорсинг финансовых услуг.

В зарубежной экономической литературе имеются различные подходы к трактовке понятия «аутсорсинг». Чаще всего аутсорсинг (out – внешний, source – источник, англ.) определяют как способ оптимизации деятельности предприятий за счет сосредоточения усилий на основном предмете деятельности и передачи непрофильной деятельности внешним подрядчикам. Так, Ж. Бартелими различает тактический и стратегический аутсорсинг. Первый относится к аутсорсингу второстепенных функций и направлений деятельности финансово-кредитных учреждений и осуществляется на основе регулярно пересматриваемых краткосрочных соглашений. Большинство банковских и небанковских финансово-кредитных учреждений Франции осуществляют преимущественно тактический аутсорсинг, затрагивающий такие сферы деятельности, как транспортировка финансовых ресурсов, управление парком компьютеров. Второй имеет отношение к основным или дополнительным функциям финансово-кредитных учреждений (например, деятельность информационных систем). Следует подчеркнуть, что стратегический аутсорсинг стремительно развивается на рынке финансовых услуг США. Например, банк JP Morgan около 30% своих информационных расходов направляет на аутсорсинг. Информационные услуги JP Morgan предоставляют четыре партнера: Computer Sciences corp., Andersen Consulting, ATT Solutions и Bell Atlantic Network Integration [1, p. 43].

Различают аутсорсинг национальный и зарубежный (таблица 1).

Таблица 1 – Разновидности аутсорсинга на рынке финансовых услуг

	Национальный	Зарубежный
Внутренний	Инсорсинг	Внутренний оффшоринг
Внешний	Аутсорсинг	Оффшорный аутсорсинг

Зарубежный аутсорсинг составляет часть импорта. Особенность аутсорсинга состоит в том, что прямой контроль над такими операциями передается внешнему поставщику, который может быть как частью холдинга, так и независимым субъектом. В свою очередь оффшорный аутсорсинг (или оффшоринг) является одним из основных видов аутсорсинга и представляет собой аутсорсинг за рубежом, закупку услуг у иностранных компаний. Также оффшоринг предполагает передачу некритичных для бизнеса процессов компаниям, находящимся в географическом удалении. Оффшоринг направлен на передислокацию бизнес-процессов в регионы с меньшими издержками на их осуществление. Часто данные операции выполняются внешними поставщиками (оффшорный аутсорсинг), но не обязательно. Указанные услуги также могут предоставляться структурными подразделениями компании, находящимися за рубежом (внутренний оффшоринг). Рост таких услуг обусловлен развитием надежной и доступной инфраструктуры. Аутсорсинг в сопредельную страну может рассматриваться как ниаршоринг (то есть аутсорсинг в пределах близлежащей территории в том же или соседнем часовом поясе). В наиболее развитой форме аутсорсинг позволяет создать глобальную, полностью виртуальную финансовую компанию [2, р. 14].

Преимущества, получаемые пользователем услуг по внешнему ведению бухгалтерского учета, очевидны. Аутсорсинг позволяет решить проблемы с привлечением и обучением квалифицированного персонала. Кроме того, не возникает проблем при болезни, отпуске или увольнении кого-либо из сотрудников бухгалтерии. И, что особенно важно в условиях кризиса, появляется гибкость в управлении ресурсами. Однако основной выгодой является возможность использования значительного опыта, накопленного при решении аналогичных задач, и постоянный доступ к новым технологиям и знаниям.

На рынке финансовых услуг аутсорсинг имеет следующие особенности:

1. Государственное регулирование. Несоблюдение или нарушение национального законодательства иностранных государств ведет к серьезным последствиям.

2. Разница в часовых поясах. В этом случае для предотвращения несвоевременного выполнения транзакции в соглашениях о предоставлении финансовых услуг должно включаться условие о необходимости смещения рабочего графика и возможности работы во внеурочное время в случае непредвиденных обстоятельств.

3. Контроль. Недостаточный его уровень является наиболее проблемным фактором при принятии решения об аутсорсинге. Хотя, с другой стороны, именно аутсорсинг ведет к улучшению качества контроля и выполнению поставленных задач на более высоком уровне, поскольку характеризует контракт, а также устанавливает жесткие санкции за их невыполнение.

4. Политическая стабильность. Политическая нестабильность — одна из самых существенных угроз при работе с зарубежными поставщиками услуг. Наилучшим решением данной проблемы является одновременно работа с несколькими поставщиками в разных странах, что в случае нестабильности позволяет перевести часть заказов в другое государство.

5. Производственные технологии. Оффшорные поставщики, как правило, обладают хорошими техническими навыками, но у них отсутствует опыт, связанный с реальным бизнесом. К тому же они зачастую полностью не понимают бизнес-практики отдельных стран, регионов.

6. Проектный менеджмент. При выборе оффшорного поставщика местные компании упускают из вида необходимость и значение управления оффшорными проектами.

7. Целостность бизнеса. Процесс планирования и страхования рисков является фундаментальным для стабильной работы компании. Следовательно, при выборе поставщика и заключении контракта по предоставлению услуг важно учитывать его техническую оснащенность на случай непредвиденных обстоятельств.

8. Инфраструктура. Эффективное взаимодействие с оффшорным поставщиком возможно только в случае наличия соответствующей коммуникационной инфраструктуры.

9. Снижение издержек. Более низкие ставки оплаты труда не всегда ведут к снижению издержек. Необходимо учитывать целый комплекс факторов: производительность труда, наличие мощностей, современных информационных технологий по предоставлению услуг, обязательства по уровню качества.

10. Публичность. Даже если аутсорсинг является эффективным решением для бизнеса, компания вынуждена принимать во внимание общественное мнение, связанное с негативным отношением к переводу части мощностей в оффшоры.

Можно выделить, исходя из вышеизложенного, четыре бизнес-модели аутсорсинга на рынке финансовых услуг:

1. “Связанная” модель, при которой финансовые институты используют свои собственные организации, находящиеся в оффшорных зонах (“связующие” центры). Поскольку “связующие” центры требуют серьезных инвестиций, только крупные финансовые корпорации имеют достаточно ресурсов для использования данной бизнес-модели аутсорсинга. В теории модель

“связанного” оффшоринга обладает меньшими рисками по сравнению с остальными моделями, так как стратегическое управление осуществляется напрямую из материнской компании. Например, компании BN Amro, American Express, General Electric, JP Morgan Chase, Mellon Financial, Standard Chartered и Citibank обладают такими “связующими” центрами в Индии и других странах [3, р. 97].

2. Совместные предприятия (СП). Данная модель предполагает совместный контроль национальной и иностранной компаниями зарубежных трансакций.

3. Модель прямой передачи бизнес-процессов третьему лицу. Финансовая компания передает на аутсорсинг операции поставщику, расположенному в оффшоре. Такие финансовые институты, как Bank of America, Deutsche Bank, Merrill Lynch, создали компании данного типа в Индии.

4. Модель субконтракта применяется, когда материнская компания заключает контракт с национальным поставщиком, который, в свою очередь, заключает контракт с субпоставщиком в оффшоре. В рамках данной бизнес-модели риски максимальны и связаны, прежде всего, с нарушением принципа конфиденциальности информации. Нередко банки одновременно применяют различные бизнес-модели в зависимости от функций, передаваемых на аутсорсинг. В среднем каждый банк использует две бизнес-модели аутсорсинга бизнес-процессов [4, р. 31].

Что касается Украины, то аутсорсинговые компании были сосредоточены в больших городах, однако ныне данное направление активно развивается по регионам. В 2008г. в Ukrainian Outsourcing Forum приняли участие значительное количество украинских компаний из периферии. В целом, большинство украинских компаний ориентированы на зарубежные рынки и 55-60% отечественного аутсорсинга включается в экспортную продукцию.

Таким образом, эффективность аутсорсинга в условиях финансовой глобализации обусловлена высокими темпами развития современных технологий, появлением новых видов услуг на мировом финансовом и информационном рынке, возрастанием стоимости высококвалифицированного труда. Использование услуг аутсорсеров по управлению и обеспечению непрофилирующих или дорогостоящих компонентов бизнеса позволяет не только снизить фактические затраты предприятия, но и сконцентрировать усилия на развитии продукта и улучшении позиции на рынке. Для реализации всех возможностей, которые может дать аутсорсинг, предприятию необходимо определить собственные приоритеты и передать перспективные для развития линии аутсорсерам.

Литература

1. Kakabadse A. Trends in outsourcing: contrasting USA and Europe / N. Kakabadse, A. Kakabadse // European Management Journal. — Volume 20, № 2, April 2009. — 86 p.
2. Service offshoring takes off in Europe — In search of improved competitiveness — New York: UNCTAD, Roland Berger Strategy Consultants, June 2009. — 36p.
3. Siems T. Do what you do best, outsource the rest? / T. Siems, D. Rattner // Federal Reserve Bank of Dallas Southwest Economy. — November / December 2003. — 120 p.
4. The cusp of a revolution: how offshoring will transform the financial services industry // Research Report from Deloitte Consulting, April 2009. — 58 p.

УДК 330.34

Пивоварова Е.А.

Научный руководитель: старший преподаватель Макарук Д.Г.

УО «Брестский государственный технический университет» г. Брест

ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО БИЗНЕСА В БЕЛОРУССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Успешное решение стратегических задач ускорения экономического и социального развития Республики Беларусь, перевода экономики на инновационный путь, напрямую зависит от эффективности процессов трансформации научных знаний в инновации и их коммерциализация, от степени инновационной восприимчивости основных отраслей хозяйственного комплекса страны.

Беларусь не имеет больших запасов полезных ископаемых. Структура ее экономики в основном сложилась в период дешевых сырьевых и топливно-энергетических ресурсов и огромного рынка сбыта всего Советского Союза. В таких условиях, чтобы двигаться вперед, необходимо в максимальной степени использовать и развивать интеллектуальный потенциал. А также в условиях мирового финансового кризиса очевидно, что основной рецепт успешного развития страны – инновации.

Однако инновационное предпринимательство развивается не динамично. Существует ряд проблем, препятствующих успешному развитию инновационного бизнеса.

В общей сложности в Беларуси насчитывается около 300 малых инновационных компаний, что составляет всего 0,5% от общего числа малых предприятий. В развитых странах этот показатель достигает более 40% (к примеру, в Японии – 70%). За последние 10 лет число инновационных предприятий сократилось до минимума. Между тем за рубежом 99% рабочих мест создает малый негосударственный сектор, он дает 50-60% объема промышленной продукции и услуг. И это на фоне того, что экспорт высокотехнологичной наукоемкой продукции достигает 30-40% и более. Одно только лицензионное американское программное обеспечение занимает 80% мирового рынка.

Основной проблемой для развития инновационного бизнеса остается отсутствие привлекательных финансовых условий для работы в стране. Сегодня главным источником финансирования инноваций для предприятий являются их собственные средства. В 2009 году на них пришлось 60%, на средства иностранных инвесторов – 12%, внебюджетных фондов – 8,4%, и только по 1,2% составили ресурсы республиканского и местных бюджетов. Недостаток средств не позволяет малым научно-техническим предприятиям создавать высококачественный конкурентный продукт.

Между тем наиболее эффективным механизмом поддержки инновационных компаний является венчурное финансирование, которое предполагает вложение средств в рискованные, с точки зрения получения прибыли, проекты. В развитых странах эти риски берет на себя государство. В Беларуси это противоречит закону о бюджете, который не предполагает рисков невозвращения средств, направляемых на финансирование проектов из бюджета. И пока государство не слишком стремится брать на себя риски.

Предложения о создании в стране венчурных фондов высказываются уже более 10 лет. Дело сдвинулось с мертвой точки в 2008 году, когда был подготовлен проект указа Президента по соответствующему направлению. Предполагалось, что Белорусская венчурная компания будет создана до 1 октября 2008 года, а к 1 июля 2009 года будет сформирован фонд инвестиционных мероприятий в размере 170 млрд. рублей. Однако данный проект остался только на бумаге из-за мирового финансово кризиса, не оставившего в стороне и нашу страну.

Сегодня финансирование инновационного предпринимательства в стране ограничено: этим занимаются в основном Белорусский фонд финансовой поддержки предпринимательства (кредитует отдельные инновационные проекты) и Белорусский инновационный фонд (кредитует инновационные проекты в области научных исследований и разработок).

На финансирование научно-исследовательских, опытно-конструкторских и опытно-технологических работ, предусмотренных президентскими, государственными народнохозяйственными и социальными программами, государственными, отраслевыми и региональными научно-техническими программами, в 2009 г. из бюджета выделено около 193 млрд. рублей. Белорусским инновационным фондом осуществляется финансовая поддержка 16 инновационных проектов и работ по организации и освоению производства научно-технической продукции по приоритетным направлениям создания и развития новых технологий и перспективных производств на сумму свыше 30 млрд. рублей.

Действующее налоговое законодательство также не стимулирует развитие инновационного бизнеса. Так, в себестоимости выпускаемой наукоемкой продукции существующей системой налогообложения практически не учитывается значительная по величине интеллектуальная составляющая стоимости инновационного продукта. Поэтому большую часть зарплаты высококвалифицированному научному и инженерно-техническому персоналу предприятиям приходится платить из прибыли.

Дорогостоящие маркетинговые усилия предприятий по продвижению инновационного продукта на рынок также во внимание налоговым законодательством не принимаются. Значительные финансовые затраты на маркетинг в соответствии с существующим положением не могут быть отнесены на затраты инновационной продукции.

Серьезной проблемой для развития инновационного бизнеса также является сбыт предприятиями своей наукоемкой продукции. Как правило, малые научно-технические предприятия стараются работать в нише импортозамещения. Но пробиться с такой продукцией на крупные и средние предприятия очень сложно.

В итоге сейчас подавляющее число малых наукоемких компаний генерируют идеи, их разрабатывают и выпускают свой продукт. И только единичное число инновационных фирм на рынке Беларуси представляют собой компании, которые осваивают и внедряют эффективные разработки, созданные в стенах крупных научных организаций.

Неоправданно высокой для инновационных предприятий остается арендная плата за офисные и производственные площади.

Одной из проблем также является недостаточный приток молодых специалистов, уходящих после выпуска в более доходный торговый бизнес.

Бизнес предпочитает работать в сферах, не требующих высокой квалификации, специальных знаний и значительных объемов финансовых вложений. Сегодня в сфере оптовой и розничной торговли сосредоточено более 40% малых предприятий и 80% индивидуальных предпринимателей.

По данным Белстата, в 2009 году инновационно активными, то есть осуществляющими технологические инновации в течение трех последних лет, определены 314 организаций (в 2008 году – 325), или около 13% общего их числа в промышленности.

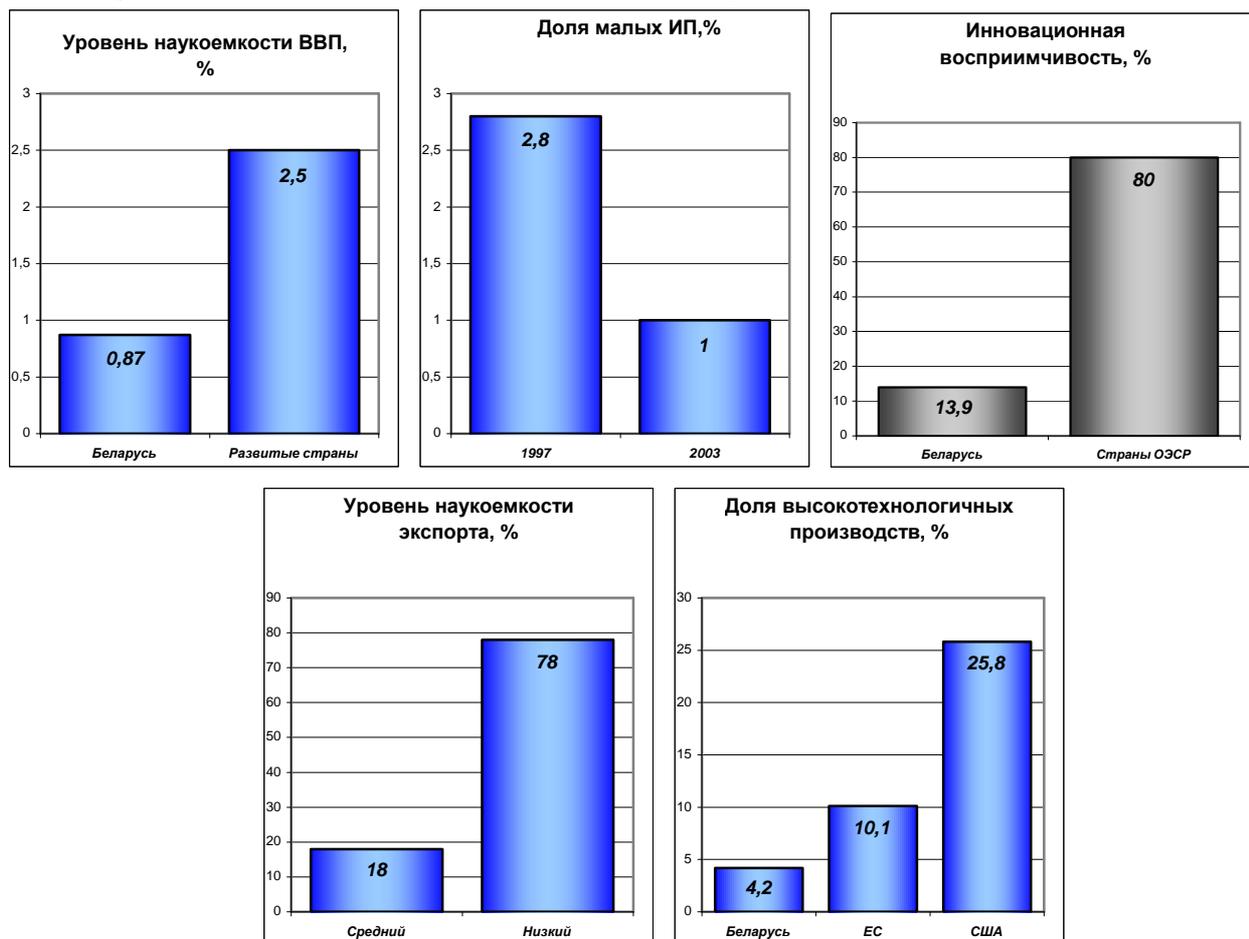


Рисунок 1 – Основные показатели инновационной деятельности Республики Беларусь

Республика Беларусь находится на этапе формирования и становления национального законодательства в сфере научно-технической и инновационной деятельности. В условиях рыночной социально ориентированной экономики необходимо, чтобы оно основывалось на принципе государственно-частного партнерства.

В настоящее время разрабатываются нормативные правовые акты, в том числе проекты Законов Республики Беларусь «О государственной инновационной политике», «О венчурных организациях Республики Беларусь», определяющие такие основополагающие понятия, как «инновационная политика», «субъект инновационной деятельности», «инновационно активная организация», критерии для определения инновационной продукции и др. Названными актами устанавливаются правовые нормы, обеспечивающие достаточные экономические стимулы для осуществления инновационной деятельности как субъектами малого предпринимательства, так и крупными хозяйствующими субъектами; нормы прямого действия, предусматривающие предоставление субъектам инновационной деятельности определенных преимуществ перед иными субъектами хозяйствования.

В ближайшее время особое внимание Совет Министров Республики Беларусь будет уделять реализации следующих мер по развитию научно-инновационного комплекса страны:

1) разработке приоритетных направлений научной, научно-технической деятельности и перечней соответствующих государственных и региональных программ на 2011-2015 годы;

- 2) перевооружению материально-технической базы науки;
- 3) совершенствованию системы управления интеллектуальной собственностью и системы подготовки и закрепления кадров высшей научной квалификации для наукоемких отраслей;
- 4) совершенствованию механизмов финансирования и поддержки субъектов инновационной деятельности, в том числе путем создания венчурных фондов и предоставления налоговых льгот субъектам научной и инновационной деятельности;
- 5) формированию самостоятельных научно-технических корпоративных структур, ориентированных на решение межотраслевых технологических проблем и создание высокотехнологичной наукоемкой продукции.

Большое значение для развития инновационного бизнеса в стране имело создание Парка высоких технологий. Сейчас разрабатывается несколько проектов по созданию в Беларуси еще нескольких подобных парков. Одним из них станет Парк передовых технологий в Национальной академии наук, основным направлением деятельности которого будет развитие оптических и лазерных технологий. Подобную структуру планируется создать и на базе НПО «Интеграл». Аналогичный парк появится и под названием «Полесье». В стране зарегистрировано 42 Центра поддержки предпринимательства и 9 инкубаторов малого предпринимательства, которые осуществляют сервисное обслуживание и предоставляют на определенных условиях и на определенное время специально оборудованные под офисы и производство помещения субъектам малого предпринимательства.

Для решения проблемы финансирования инновационной деятельности сначала планировалось, что в Беларуси появится своя венчурная компания. Однако позже было решено не торопиться с ее созданием. На первых порах функцию венчурной организации планируется передать белорусскому инновационному фонду. Интерес к участию в формировании венчурных фондов в Беларуси проявляют многие зарубежные компании из Швейцарии, Франции, Японии. Они интересуются этими процессами и хотели бы инвестировать в нашу страну. Было подписано соглашение о сотрудничестве с Российской ассоциацией венчурного финансирования. Разработана программа сотрудничества. В 2010 году впервые будет организована в Беларуси венчурная ярмарка.

Для стимулирования появления в научно-технической сфере страны новых и развития существующих малых и средних динамично растущих технологических инновационных предприятий, способных стать привлекательными объектами для прямого (венчурного) инвестирования, необходимо на базе государственных научных центров, университетов, академических и отраслевых институтов создавать специализированные некоммерческие структуры инкубирования компаний на начальном этапе их жизни (центры продвижения технологий). Такие центры позволят для вновь создающихся малых высокотехнологичных компаний обеспечить в течение 2-3 лет льготный режим развития по аренде помещений и оборудованию, коммунальным платежам, предоставлению консультационных и прочих услуг, льготный режим налогообложения, а также содействие в привлечении инвестиций.

Обеспечение центров соответствующими помещениями и оборудованием должно осуществляться самими научными организациями, выступающими их учредителями.

Финансовая поддержка при создании и функционировании таких центров может быть осуществлена министерствами, ведомствами, местными органами власти, Белорусским инновационным фондом (БИФ) за счет имеющихся у них возможностей. В дальнейшем, исходя из полученных результатов, могут быть рассмотрены и подготовлены на правительственном уровне предложения об усилении их государственной поддержки, в частности путем повышения капитализации БИФ и направления с этой целью части средств от приватизации объектов госсобственности. Дополнительное финансирование возможно за счет привлечения внебюджетных средств к созданию инфраструктуры инкубирования компаний и партнерства с международными инвестиционными структурами.

Порядок создания и функционирования таких центров, механизмов привлечения средств для предоставления им поддержки, особенно в части использования государственных ресурсов, необходимо разработать. В течение 2-3 лет центры продвижения технологий должны быть созданы во всех ведущих государственных научных организациях.

Это позволит ежегодно создавать десятки предприятий технологической направленности.

Консолидация усилий всех участников образовательного, научно-технического и инновационных процессов откроет возможность создания в ближайшие годы в Республике Беларусь эффективной белорусской модели национальной инновационной системы, которая обеспечит широкое распространение знаний и высокие темпы научно-технического прогресса.

Литература

1. Постановление Совета Министров Республики Беларусь «О приоритетных направлениях создания и развития новых и высоких технологий и критериях их оценки» от 27 февраля 1997 г. – № 139.
2. Постановление Совета Министров Республики Беларусь «О создании Белорусского инновационного фонда» от 12 ноября 1998 г. – № 1739.
3. Постановление Совета Министров Республики Беларусь «Об утверждении положения о порядке конкурсного отбора и реализации инновационных проектов, финансируемых из республиканского бюджета, научно-исследовательских, опытно-конструкторских и опытно-технологических работ и работ по организации и освоению производства научно-технической продукции, финансируемых за счет средств инновационных фондов» от 10 октября 2006 г. – № 1329.

УДК 338.12

Дубина М.А.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Кивачук В.С.

Европейский гуманитарный университет г. Вильнюс

ФОРМЫ СУЩЕСТВОВАНИЯ КАПИТАЛА И ИХ ТРАНСФОРМАЦИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Актуальность. Категория «капитал» изучалась в последние столетия многими учеными. С позиции развития и эволюции сознания, капитал – это то, что позволяет конкретному человеку или группе людей овладеть пространством, энергией, движением, информацией, временем, а также сознанием других людей.

При анализе структуры капитала мы выделяем две основных группы капитала в связи с его происхождением: капитал естественного происхождения и капитал искусственного происхождения.

Под капиталом естественного происхождения автор понимает собственность конкретных физических лиц над объектами недвижимости естественного происхождения. Это могут быть земельные участки, полезные ископаемые, водные объекты, лесные массивы и другие аналогичные объекты, право собственности на которые признается государством и другими людьми.

Капитал искусственного происхождения включает в себя имущество, находящееся в собственности конкретных физических лиц над объектами искусственного происхождения, то есть созданными в процессе деятельности людей. Это могут быть здания, сооружения, предприятия (включая его активы), другие объекты. Право собственности на капитал искусственного происхождения признается государством. Основные формы капитала искусственного происхождения: имущество; предприятие, нематериальный капитал, денежный капитал и др.

Нематериальный капитал – это результат развития сознания конкретного человека, признанный обществом. Он имеет все возрастающее значение в процессе эволюции человека. В современных условиях нематериальный капитал играет ведущую роль в росте совокупного капитала.

Капитал – это продукт развития человеческого общества. По нашему мнению, капитал – это общественная энергия, приводящая к активным действиям сознание человека. А поскольку капитал имеет конкретного собственника, то он (собственник капитала) может направлять мышление и соответственно – действия людей (общественную энергию) на решение любых задач – от создания для себя дополнительного капитала, до создания сверхмощной бомбы, способной погубить все человечество.

Основная часть. Категория «информация» в Периодической системе объектов научного исследования является ведущим элементом объекта «нематериальный капитал», наряду с технологиями, патентами и др.

Постиндустриальное общество характеризуется в первую очередь ростом роли информации в общественной жизни человека. Информация была всегда важной составной частью сознания человека. Однако на первом этапе она обслуживала только внутренние потребности сознания человека. Информация являлась носителем опыта человека при запоминании, абстрактном мышлении, формировании языка и письменности. Только развитие быстрых каналов связи между людьми на большие расстояния и технические возможности компактного хранения информации позволило достигнуть «критической массы» её насыщенности на одного человека.

Последние десятилетия количество общей информации в обществе взрывообразно увеличивается. Непосредственной причиной этого является специфический характер информационного обмена, в отношении которого не действуют принципы сохранения, присущие веществу и энергии: при передаче и перемещении информации ее общее количество увеличивается.

Данное увеличение происходит за счет действия трех основных факторов.

1. Получение человечеством новых знаний и возникновение на их основе ранее не существовавшей в сознании человека информации. Новые знания общество получает в результате научной и практической деятельности людей. Они осваивают новые системы и изобретают более совершенные трансляторы. Особенно на этот процесс влияет технический прогресс, а также развитие компьютерной техники и разработка новых компьютерных программ, которые используют ученые в процессе научных исследований.

2. Повышение доступности широких масс к уже существующей информации, в том числе возникшей на основе реализации новых знаний.

3. Создания ранее не существовавшей информации за счет ее порождения уже существующей информацией.

Возникнув, информация, в условиях ее доступности, сама по себе немедленно становится и предметом коммуникации, то есть отдельным явлением, порождающим новое восприятие и новую информацию. Улучшение средств коммуникации позволяет человеку, не углубляя собственного восприятия мира, получить (то есть, с точки зрения общего количества информации, существующего в мире — создать) новую информацию, просто обменявшись мнениями с другими людьми.

Таким образом, улучшение коммуникаций кардинально облегчает процесс создания новой информации и, с точки зрения получения новой информации (важной для каждого индивидуума), делает познание мира относительно менее необходимым и менее ценным.

- Зачем студенту или школьнику писать реферат, если можно «скачать» из Интернета?

- Зачем читать классику, если можно посмотреть фильм?

- Зачем беседовать со своими детьми о смысле жизни, если об этом может рассказать учитель или репетитор?

- Зачем заниматься научными исследованиями, если все уже изобретено, а научную работу можно скомпилировать из имеющихся монографий?

Созданная новая информация является частью окружающего мира. Человек, как активная часть бытия, наполняет в результате своей материальной (физической) деятельности бытие новой информацией о построенных зданиях, созданных автомобилях, освоенных системах, изобретенных трансляторах, взорванных бомбах, рожденных детях и так далее. Однако сознание человека, если оно не загружено деятельностью на создание или изменение материальных объектов или создание новых знаний, может создать любую воображаемую и невоображаемую информацию. Это может быть виртуальное существо (Терминатор), финансовая пирамида и т.д. Информация, полученная таким образом, начинает восприниматься другими людьми как нечто, существующее самостоятельно и отдельно от человека-изобретателя. Информация о виртуальных объектах, в ряде случаев без конкретного автора, получает право на самостоятельную жизнь. Она становится самостоятельной частью воспринимаемой (или наблюдаемой, то есть осознанно воспринимаемой) им картины виртуального мира, по поводу которой снова можно обмениваться мнениями и порождать новую информацию.

Рост коммуникаций привел к соответствующему росту не столько первичной информации (основанной на прямом восприятии человеком существующего помимо него мира), сколько информации вторичной — информации, основанной на восприятии не самого физического мира, а уже созданной другими людьми информации о нем.

Информация, в первую очередь вторичная, стала для сознания человека тем балластом, которым наполняется личное свободное время человека. Особенно это касается молодежи. Большинству молодых людей, не отдающих свои силы на учебу, музыку, спорт и помощь взрослым, информацией, которая заполняет свободную часть сознания, является просмотр виртуальных фильмов, прохождение «стажировки» в подъезде дома или в подвале, «тусовка» и т.д.

В результате «информационный мир» влияет на поведение человека более непосредственно и в конечном счете более сильно, чем физический.

Информационная революция привела к тому, что индивидуум стал реагировать на «информационный мир», то есть на накопленное и частично переработанное человечеством восприятие физического мира, значительно сильнее, чем на сам физический мир, в который он непосредственно погружен и в котором он физически живет.

Мы приблизились в своих исследованиях к части определения категории «капитал», трактуемой, что капитал позволяет его собственнику управлять поведением других людей. Один вариант управления – это принять человека на работу и на этой основе получать дополнительный капитал. Такой метод является классическим и очень подробно рассмотрен К. Марксом. Второй вариант управления людьми – информационный. Убедить многих людей, что товары и блага, произведенные на основе использования капитала, являются лучшими, самыми привлекательными, удовлетворяющими наиболее качественно и престижно потребности человека.

Процесс превращения информации в одну из форм капитала подтверждает возникновение «финансовых пузырей», которые создают условия для экономического кризиса. В постиндустриальный этап развития цивилизации этот процесс является ведущим, поскольку в нем заложен побудительный мотив дальнейшего прогрессивного развития, с одной стороны, сознания человека, с другой капитала.

Заключение. Информация, как форма капитала искусственного происхождения, имеет прямую связь с безопасным и устойчивым развитием общества. Основа информационной экономики - знания. Знания имеют неоспоримые преимущества по сравнению с материальными ресурсами, ограниченность которых на сегодня является главным препятствием в развитии общества. Материальные ресурсы жестко подчиняются законам сохранения. Если капитал берет что-то у природы - обостряется будущая экологическая безопасность. Социально-экономическая структура общества, базирующаяся на информационной экономике, уже по своей сущности избегает большинства социально-экономических и экологических проблем и в перспективе предполагает экспоненциальное развитие общества по основным его параметрам. Кроме этого, знания - порождают новые знания. Считая носителем информации знания, мы приходим к логическому (а вернее, к нелогическому) выводу. Знание - это информация, информация - это одна из форм капитала. Знание порождает новое знание – капитал порождает новый капитал.

Литература

1. Братимов, О.В., Горский, Ю.М., Делягин, М.Г., Коваленко, А.А. Практика глобализации: игры и правила новой эпохи - М.: ИНФРА-М, 2000. – 171-172
2. Делягин, М.Г. Мировой кризис: Общая теория глобализации: Курс лекций. – 3-е изд, перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2003. – С. 259.
3. Санация предприятия в условиях кризиса. Монография. / В.С. Кивачук, Т.В. Волчик, Н.В. Глуцук, Т.М. Драган, О.В. Сенокосова, Д.Г. Макарук, С.В. Потапов; под. общ. ред. В.С. Кивачука. – Брест: БГТУ, 2004 – 620 с.
4. Шумпетер, Й. Теория экономического развития. – М., 1982. – С. 170.
5. Кивачук, В.С. Экономический анализ и контроль при оздоровлении предприятия. – М., 2007.

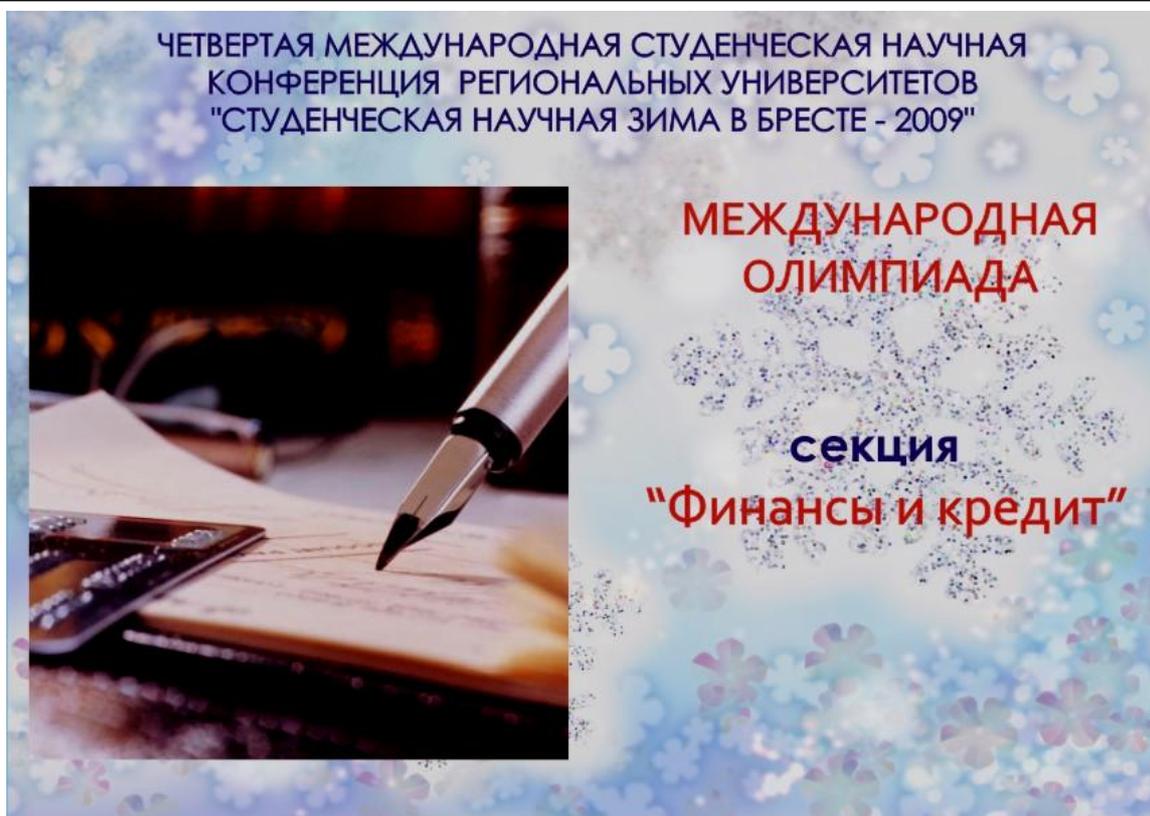
**Результаты секции конференции
"Актуальные направления развития финансово-кредитной сферы экономики "**

№ п/п	Ф.И.О выступающего	Наименование доклада	ВУЗ	Курс	Итог по конференции
1	Баранова Елена Викторовна	Оценка социально-экономического эффекта инвестиционного рычага	УО «Брестский государственный технический университет»	5	15,50
2	Петрова Наталья Владимировна	Государственная поддержка предприятий реального сектора экономики	УО «Брестский государственный технический университет»	5	15,20
3	Кльоба Тарас Львович	Количественные методы определения уровня банковского кредитного риска	Львівський банківський інститут Національного банку України	4	15,20
4	Миколенко Екатерина Николаевна	Методика оценки влияния инвестиций на экономический рост государства	УО "Брестский государственный технический университет"	5	15,00
5	Гришина Александра Михайловна	Особенности развития факторинга в России в условиях экономического кризиса	УО «Владимирский государственный университет»	4	14,50
6	Зеленцова Екатерина Васильевна	Критерии устойчивого развития предприятия при вступлении страны в ВТО	УО «Брестский государственный технический университет»	М	14,40
7	Сахарная Юлия Павловна	Европейский Центробанк в фарватере Федерального резерва	УО «Белорусский национальный технический университет»	3	13,75
8	Захарова Анна Николаевна	Влияние динамики ставки рефинансирования на функционирование коммерческих банков в РФ	УО «Владимирский государственный университет»	4	13,50
9	Цебрук Ирина Викторовна	Резервы роста товарооборота на предприятиях общественного питания Республики Беларусь в современных условиях	УО «Белорусский национальный технический университет»	5	12,33
10	Зяц Анна Михайловна	Возрождение белорусской экономики с помощью PR-технологий и маркетинговых стратегий	УО «Белорусский национальный технический университет»	5	12,20
11	Зарожный Александр Владимирович	Атомная энергетика в экономике Республики Беларусь: проблемы и перспективы	УО «Белорусский национальный технический университет»	5	12,20
12	Болточко Антон Иванович	"Антикризис" по-белорусски: провальное управление экономикой	УО «Белорусский национальный технический университет»	3	12,20
13	Стадольская Елена Анатольевна	Электронное кредитование – новые возможности для белорусских банков	УО "Полоцкий государственный университет"	5	12,00
14	Лаврова Елена Алексеевна	Особенности аутсорсинга в условиях финансовой глобализации	Черкаський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України	5	12,00
15	Дулуб Анна Юрьевна	Интеграция и таможенный союз: выгоды и потери	УО «Брестский государственный технический университет»	4	11,80

Актуальные направления развития финансово-кредитной сферы экономики

16	Кастюкевич Ольга Александровна	Опционные программы как инструмент стимулирования труда топ-менеджмента	УО «Белорусский национальный технический университет»	5	11,60
17	Шевцова Елена Николаевна	Развитие малого сельскохозяйственного бизнеса в условиях экономического кризиса	Владимирский государственный университет	4	11,50
18	Колесникович Александр Николаевич	Бюро кредитных историй в Республике Беларусь: опыт и перспективы развития	УО «Белорусский национальный технический университет»	5	11,50
19	Кучеров Василий Николаевич	Внешние займы: инъекция витаминов или долларизированный физраствор	УО «Белорусский национальный технический университет»	3	11,25
20	Баханькова Ольга Владимировна	Теоретические и практические аспекты бенчмаркинга как инструмента стратегического управления организацией	УО «Полоцкий государственный университет»	5	11,00
21	Петровская Юлия Вадимовна	Венчурное предпринимательство: проблемы формирования в Республике Беларусь на современном этапе	УО «Белорусский национальный технический университет»	5	10,40
22	Будылко Евгений Григорьевич	Капитал и его роль в обеспечении финансовой устойчивости банка	Харківський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України	5	10,40
23	Корейша Екатерина Борисовна	Упрощенная система налогообложения: анализ влияния на факторы экономического роста деятельности субъектов экономики	УО «Полоцкий государственный университет»	4	10,20
24	Рысевец Юрий Вадимович	Комплексная оценка эффективности лизинга грузовых автомобилей автотранспортными предприятиями Республики Беларусь	УО «Белорусский национальный технический университет»	5	10,20
25	Сегеневич Вера Анатольевна	Влияние кризисных явлений на формирование кредитной политики в Республике Беларусь	УО «Белорусский национальный технический университет»	5	10,00
26	Куприянович Виктория Викторовна	Экономические проблемы и правовые условия развития факторингового кредитования в РБ	УО «Брестский государственный технический университет»	4	10,00
27	Герасименко Алеся Валерьевна	Обоснованность выбора объекта лизинга как показатель повышения эффективности финансовой деятельности предприятия	УО «Белорусский государственный аграрный технический университет»	5	9,80
28	Гасиджак Галина Владимировна	Влияние налоговой политики на инвестиционную деятельность в Украине	Львівський банківський інститут Національного банку України	4	9,60
29	Липовка Юрий Федорович	Безналичные расчёты с использованием банковских пластиковых карточек: отечественный и зарубежный опыт	УО «Белорусский национальный технический университет»	5	9,60
30	Панасенко Татьяна Анатольевна	Иностранные инвестиции как средство преодоления экономического кризиса в Украине	Київський банківський інститут Національного банку України	5	9,50

31	Пестова Евгения Николаевна	Управление дебиторской задолженностью	УО «Белорусский государственный аграрный технический университет»	5	9,40
32	Ковалёва Дарья Александровна	Кризис и перспективы мировой валютной системы	УО «Белорусский национальный технический университет»	2	9,20
33	Удод Татьяна Николаевна	Управление государственным долгом: отечественный и зарубежный опыт	УО «Белорусский национальный технический университет»	5	8,80
34	Дудкина Юлия Сергеевна	Ипотечное кредитование в условиях кризиса во Владимирской области	Владимирский государственный университет	4	8,60
35	Кулыба Дина Михайловна	Развитие рынка ценных бумаг в Республике Беларусь	УО «Белорусский государственный аграрный технический университет»	2	8,25
36	Герасименок Александр Александрович	Актуальность государственного планирования на макроэкономическом уровне	УО «Белорусский национальный технический университет»	5	8,25
37	Евдокимова Серафима Николаевна	Реструктуризация кредитной задолженности как элемент управления финансами предприятия	УО «Гомельский государственный технический университет» им. П.О. Сухого	5	8,00
38	Томюк София Ивановна	Проблемы формирования заемного капитала предприятий в Украине	Черкаський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України	5	7,75
39	Емельянова Алеся Юрьевна	Проблемы ценообразования в Беларуси	УО «Белорусский национальный технический университет»	5	7,60
40	Стефанович Александра Витальевна	Анализ состояния инвестиционной деятельности в Республике Беларусь	УО «Белорусский государственный аграрный технический университет»	5	7,00
41	Бартош Татьяна Игоревна	Исследование рынка лизинговых услуг грузового автотранспорта в 2004-2008 гг. в РБ	УО «Белорусский национальный технический университет»	4	6,50
42	Нехведович Виталий Францевич	Логистические центры как путь оптимизации затратного механизма	УО «Белорусский национальный технический университет»	5	5,80
43	Дворяникова Юлия Михайловна	Стратегический анализ как необходимое условие развития финансово-кредитной среды экономики	УО «Гомельский государственный технический университет «им. П.О. Сухого»	5	5,75
44	Стёпина Юлия Андреевна	Банковские риски: финансовые инструменты снижения, оценка и управление	УО «Белорусский национальный технический университет»	3	5,20



ИТОГИ
международной олимпиады по финансам и кредиту
«Искусство финансовой мысли-2009»

№ п/п	Ф.И.О выступающего	ВУЗ	Курс	Балл (max 100 баллов)	С учетом приведения (max =22 балла)
1	Зеленцова Екатерина Васильевна	УО «Брестский государственный технический университет»	М	71,45	15,72
2	Дулуб Анна Юрьевна	УО «Брестский государственный технический университет»	4	36,60	8,05
3	Корейша Екатерина Борисовна	УО «Полоцкий государственный университет»	4	33,90	7,46
4	Петрова Наталья Владимировна	УО «Брестский государственный технический университет»	5	33,90	7,46
5	Стадольская Елена Анатольевна	УО «Полоцкий государственный университет»	5	31,50	6,93
6	Томюк София Ивановна	Черкаський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України	5	27,60	6,07
7	Баранова Елена Викторовна	УО «Брестский государственный технический университет»	5	26,70	5,87
8	Баханькова Ольга Владимировна	УО «Полоцкий государственный университет»	5	23,90	5,26
9	Кльоба Тарас Львович	Львівський банківський інститут Національного банку України	4	21,50	4,73
10	Миколенко Екатерина Николаевна	УО "Брестский государственный технический университет"	5	21,30	4,69
11	Пестова Евгения Николаевна	УО «Белорусский государственный аграрный технический университет»	5	20,20	4,44

12	Стефанович Александра Витальевна	УО «Белорусский государственный аграрный технический университет»	5	19,25	4,24
13	Панасенко Татьяна Анатольевна	Київський банківський інститут Національного банку України	5	17,50	3,85
14	Гасиджак Галина Владимировна	Львівський банківський інститут Національного банку України	4	17,40	3,83
15	Куприянович Виктория Викторовна	УО «Брестский государственный технический университет»	4	15,95	3,51
16	Будылко Евгений Григорьевич	Харківський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України	5	13,60	2,99
17	Захарова Анна Николаевна	Владимирский государственный университет	4	13,30	2,93
18	Сегеневич Вера Анатольевна	УО «Белорусский национальный технический университет»	5	12,70	2,79
19	Герасименко Алеся Валерьевна	УО «Белорусский государственный аграрный технический университет»	5	10,65	2,34
20	Удод Татьяна Николаевна	УО «Белорусский национальный технический университет»	5	9,90	2,18
21	Дудкина Юлия Сергеевна	Владимирский государственный университет	4	9,30	2,05
22	Кулыба Дина Михайловна	УО «Белорусский государственный аграрный технический университет»	2	4,70	1,03

**Абсолютное первенство по секции
"Актуальные направления развития финансово-кредитной сферы экономики "**

№ п/п	Ф.И.О выступающего	ВУЗ	Курс	Итог по конференции	Олимпиада (без приведения)	ВСЕГО
1	Зеленцова Екатерина Васильевна	УО «Брестский государственный технический университет»	М	14,40	71,45	30,12
2	Петрова Наталья Владимировна	УО «Брестский государственный технический университет»	5	15,20	33,90	22,66
3	Баранова Елена Викторовна	УО «Брестский государственный технический университет»	5	15,50	26,70	21,37
4	Кльоба Тарас Львович	Львівський банківський інститут Національного банку України	4	15,20	21,50	19,93
5	Дулуб Анна Юрьевна	УО «Брестский государственный технический университет»	4	11,80	36,60	19,85
6	Миколенко Екатерина Николаевна	УО "Брестский государственный технический университет"	5	15,00	21,30	19,69
7	Стадольская Елена Анатольевна	УО "Полоцкий государственный университет"	5	12,00	31,50	18,93
8	Корейша Екатерина Борисовна	УО "Полоцкий государственный университет"	4	10,20	33,90	17,66
9	Захарова Анна Николаевна	Владимирский государственный университет	4	13,50	13,30	16,43
10	Баханькова Ольга Владимировна	УО "Полоцкий государственный университет"	5	11,00	23,90	16,26
11	Гришина Александра Михайловна	Владимирский государственный университет	4	14,50	0,00	14,50
12	Пестова Евгения Николаевна	Белорусский государственный аграрный технический университет	5	9,40	20,20	13,84
13	Томюк София Ивановна	Черкаський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України	5	7,75	27,60	13,82
14	Сахарная Юлия Павловна	Белорусский национальный технический университет	3	13,75		13,75

Актуальные направления развития финансово-кредитной сферы экономики

15	Куприянович Виктория Викторовна	УО «Брестский государственный технический университет»	4	10,00	15,95	13,51
16	Гасиджак Галина Владимировна	Львівський банківський інститут Національного банку України	4	9,60	17,40	13,43
17	Будылко Евгений Григорьевич	Харківський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України	5	10,40	13,60	13,39
18	Панасенко Татьяна Анатольевна	Київський банківський інститут Національного банку України	5	9,50	17,50	13,35
19	Сегеневич Вера Анатольевна	Белорусский национальный технический университет	5	10,00	12,70	12,79
20	Цебрук Ирина Викторовна	Белорусский национальный технический университет	5	12,33	0,00	12,33
21	Болточко Антон Иванович	Белорусский национальный технический университет	3	12,20	0,00	12,20
22	Зарожный Александр Владимирович	Белорусский национальный технический университет	5	12,20	0,00	12,20
23	Зяц Анна Михайловна	Белорусский национальный технический университет	5	12,20	0,00	12,20
24	Герасименко Алесь Валерьевна	Белорусский государственный аграрный технический университет	5	9,80	10,65	12,14
25	Лаврова Елена Алексеевна	Черкаський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України	5	12,00		12,00
26	Кастюкевич Ольга Александровна	Белорусский национальный технический университет	5	11,60	0,00	11,60
27	Колесникович Александр Николаевич	Белорусский национальный технический университет	5	11,50	0,00	11,50
28	Шевцова Елена Николаевна	Владимирский государственный университет	4	11,50	0,00	11,50
29	Кучеров Василий Николаевич	Белорусский национальный технический университет	3	11,25		11,25
30	Стефанович Александра Витальевна	Белорусский государственный аграрный технический университет	5	7,00	19,25	11,24
31	Удод Татьяна Николаевна	Белорусский национальный технический университет	5	8,80	9,90	10,98
32	Дудкина Юлия Сергеевна	Владимирский государственный университет	4	8,60	9,30	10,65
33	Петровская Юлия Вадимовна	Белорусский национальный технический университет	5	10,40		10,40
34	Рысеев Юрий Вадимович	Белорусский национальный технический университет	5	10,20	0,00	10,20
35	Липовка Юрий Федорович	Белорусский национальный технический университет	5	9,60	0,00	9,60
36	Кулыба Дина Михайловна	Белорусский государственный аграрный технический университет	2	8,25	4,70	9,28
37	Ковалёва Дарья Александровна	Белорусский национальный технический университет	2	9,20	0,00	9,20
38	Герасименок Александр Александрович	Белорусский национальный технический университет	5	8,25	0,00	8,25
39	Евдокимова Серафима Николаевна	УО «Гомельский государственный технический университет» им. П. О. Сухого	5	8,00		8,00
40	Емельянова Алесь Юрьевна	Белорусский национальный технический университет	5	7,60	0,00	7,60
41	Бартош Татьяна Игоревна	Белорусский национальный технический университет	4	6,50	0,00	6,50
42	Нехведович Виталий Францевич	Белорусский национальный технический университет	5	5,80	0,00	5,80
43	Дворяникова Юлия Михайловна	УО «Гомельский государственный технический университет» им. П.О. Сухого	5	5,75		5,75
44	Стёпина Юлия Андреевна	Белорусский национальный технический университет	3	5,20		5,20

Командное первенство вузов по результатам конференции

ВУЗ	Общий балл с учетом приведения (по командам)
УО «Брестский государственный технический университет» г. Брест, команда 1	121,24
УО «Полоцкий государственный университет» г. Новополоцк	119,75
УО «Белорусский государственный университет транспорта» г. Гомель	117,49
УО «Брестский государственный технический университет» г. Брест, команда 2	105,30
Університет банківської справи Національного банку України	91,28
УО «Владимирский государственный университет» г. Владимир	85,61
УО «Белорусский национальный технический университет» г. Минск, команда 2	77,17
УО «Белорусский государственный аграрный технический университет» г. Минск	75,74
УО «Белорусский национальный технический университет» г. Минск, команда 4	66,88
УО «Белорусский национальный технический университет» г. Минск, команда 1	66,20
УО «Белорусский национальный технический университет» г. Минск, команда 3	47,35
УО «Гомельский государственный технический университет им. П. О. Сухого» г. Гомель	38,44

ЧЕТВЕРТАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ СТУДЕНЧЕСКАЯ НАУЧНАЯ
КОНФЕРЕНЦИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ УНИВЕРСИТЕТОВ
"СТУДЕНЧЕСКАЯ НАУЧНАЯ ЗИМА В БРЕСТЕ - 2009"

Круглый стол



Конкурс идей
и
предложений:
«Если бы я был
директором,
министром,
..., ТО...»

ГЕРАСИМЕНОК АЛЕКСАНДР АЛЕКСАНДРОВИЧ

УО «Белорусский национальный технический университет» г. Минск, РБ

Краткая суть идеи (предложения):

- создание условий конкуренции государственных структур за право распоряжаться ресурсами (бюджетными деньгами);
- запрет выделения бюджетных денег на лоббирование определенных проектов (контроль);
- создание мотивации для управляющих государственных предприятий (ЗП зависит от выполнения показателей предприятием);
- создание условий для предприятий, чтобы они были заинтересованы в обучении высококвалифицированных кадров;
- упрощение порядка уплаты налогов в Республике Беларусь.

ПАШКЕВИЧ ТАТЬЯНА АНАТОЛЬЕВНА

УО «Белорусский национальный технический университет» г. Минск, РБ

Краткая суть идеи (предложения):

Если бы я была директором государственного предприятия (в частности автотранспортного), то я бы частично пожертвовала (сократила) затраты на премирование работников, а данные денежные средства вложила бы в модернизацию и усовершенствование производства, как это делают директора частных предприятий. Так как доходы «частника» в будущем – это их затраты в настоящем. А, применив такой принцип на государственных предприятиях, получим: вложение в модернизацию сегодня – это дивиденды предприятия, отрасли и страны в целом завтра.

АНУФРИКОВА МАРИЯ СЕРГЕЕВНА

УО «Белорусский национальный технический университет» г. Минск, РБ

Краткая суть идеи (предложения):

Если бы я была министром образования, я бы разработала систему контроля над тем, чтобы преподаватели вузов могли вести только те узкоспециализированные дисциплины, по которым они получили соответствующее образование. Сегодня проблема состоит в том, что из-за нехватки преподавателей и невысокой заработной платы преподаватель, зная 2-3 дисциплины, преподает 6-8 дисциплин, при этом не донося до студентов необходимые знания, т.к. сам недостаточно компетентен в оставшихся дисциплинах.

МАЗЕПИНА ЕЛЕНА НИКОЛАЕВНА

УО «Белорусский национальный технический университет» г. Минск, РБ

Краткая суть идеи (предложения):

Максимально автоматизировать прием налоговых платежей и сборов с целью снижения трудоемкости работ бухгалтеров, работников министерств и других заинтересованных лиц. Для скорейшего перехода могут быть обеспечены платные платежи за прием документов только на бумажном носителе.

ЕМЕЛЬЯНОВА АЛЕСЯ ЮРЬЕВНА

УО «Белорусский национальный технический университет» г. Минск, РБ

Краткая суть идеи (предложения):

Мониторинг убыточных предприятий, которые ежегодно получают дотации и субсидии из госбюджета, и выставление их на продажу. Выбор методики и компании, которая будет заниматься оценкой бизнеса, не должен ограничиваться. Не должно быть дискриминации по форме собственности инвесторов и по стране происхождения капитала.

СЕГЕНЕВИЧ ВЕРА АНАТОЛЬЕВНА

УО «Белорусский национальный технический университет» г. Минск, РБ

Краткая суть идеи (предложения):

Если бы я была министром экономики, то изменила бы систему накопления пенсии. Каждый человек выбирал сам процент отчисления в пенсионный фонд, мог бы изменять этот процент по своему желанию, а после наступления момента, когда человек идет на пенсию, выбирать и сумму выплат. После наступления смерти по наследству передавать ближайшим родственникам накопленную сумму.

БОЛТОЧКО АНТОН ИВАНОВИЧ,

ЗАЯЦ АННА МИХАЙЛОВНА

УО «Белорусский национальный технический университет» г. Минск, РБ

Краткая суть идеи (предложения):

Создание антикризисного холдинга в Республике Беларусь. Цель создания – наличие интеллектуального центра, способного вытянуть из кризиса предприятия и страну, а впоследствии делать все возможное для увеличения ее экономической и инвестиционной привлекательности. Выбрана форма холдинга для того, чтобы все компании, находящиеся в его составе, сохраняли свою самостоятельность. Головной компанией нужно сделать зарубежную, которая бы выступала в роли учителя. Выделила ряд отделов, отвечающих за PR, маркетинг, менеджмент, консалтинг и финансирование. И таким образом повышаем интеллектуальный потенциал нашей страны. Привлеченный опыт инвестора позволит так же использовать его в качестве образовательного центра.

САХАРНАЯ ЮЛИЯ ПАВЛОВНА

УО «Белорусский национальный технический университет» г. Минск, РБ

Краткая суть идеи (предложения):

Для привлечения иностранных инвестиций рушим барьеры, т. е. корректировка законодательства и перестать навязывать инвесторам «свои условия» (нашей страны), т. к. инвестиции нужны нашей стране, а не наша страна инвестору. Т. е. уменьшить влияние государства, его вмешательство и занять его облегчением законодательной, налоговой базы, созданием привлекательных условий для инвестора.

ЗАРОЖНЫЙ АЛЕКСАНДР ВЛАДИМИРОВИЧ

УО «Белорусский национальный технический университет» г. Минск, РБ

Краткая суть идеи (предложения):

Главная цель нашей экономики – перекрытие отрицательного сальдо платежного баланса. Развитие энергонезависимой экономики:

- ветровые установки;
- биогазовые установки;
- отходы деревоперерабатывающей промышленности;
- модернизация существующих мощностей ПГУ;
- внедрение энергосберегающих технологий.

Источники: привлечение частных инвестиций, кредитные средства.

КЛЮБА ТАРАС ЛЬВОВИЧ

Институт банковского дела Национального банка Украины г. Львов, Украина

Краткая суть идеи (предложения):

Разработать новую систему накопления средств с помощью нового банковского продукта. К пластиковой карточке добавить определенный счет, на который должны начисляться проценты от каждой суммы плюс фиксированная сумма от каждой выполненной транзакции через пластиковую карточку. Это позволит превратить банкоматы и терминалы в магазинах в ральные расчетные центры, а не в кассы по выдаче наличности.

Регистрация участников конференции



Пленарное заседание



Секция
«Совершенствование развития учета, анализа и контроля в современных условиях»



Секция
"Актуальные направления развития финансово-кредитной сферы экономики "



Международная олимпиада



Награждение победителей







СОДЕРЖАНИЕ

УЧАСТНИКИ ЧЕТВЕРТОЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ СТУДЕНЧЕСКОЙ НАУЧНОЙ КОНФЕРЕНЦИИ РЕГИОНАЛЬНЫХ УНИВЕРСИТЕТОВ «СТУДЕНЧЕСКАЯ НАУЧНАЯ ЗИМА В БРЕСТЕ – 2009».....	5
ИТОГОВЫЙ ДОКУМЕНТ	8
СПИСОК УЧАСТНИКОВ.....	10
ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ	15
ПРИНЦИПЫ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ <i>Кивачук В.С.</i>	15
СЕКЦИЯ «СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РАЗВИТИЯ УЧЕТА, АНАЛИЗА И КОНТРОЛЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	36
ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА МАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ БЕЛОРУССКОЙ ЖЕЛЕЗНОЙ ДОРОГИ <i>Новикова Н.М.</i>	36
ТРАНСФОРМАЦИИ БЕЛОРУССКОЙ ОТЧЕТНОСТИ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО: СОСТОЯНИЕ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ <i>Витко А. П.</i>	39
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО УЧЕТА ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ СТРУКТУРНЫХ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ БЕЛОРУССКОЙ ЖЕЛЕЗНОЙ ДОРОГИ (НА ПРИМЕРЕ СТАНЦИИ ЛУНИНЕЦ) <i>Дайнеко Е.В.</i>	41
АНАЛИЗ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ФУНКЦИИ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В ЗДРАВООХРАНЕНИИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ <i>Магуйло В.С.</i>	44
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА КУРСОВЫХ РАЗНИЦ <i>Шепелевич Е.М.</i>	47
ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОВ АНАЛИЗА ДЛЯ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ <i>Шоломицкая М.М.</i>	49
ОЦЕНКА И УЧЕТ ЭЛЕМЕНТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА В ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ <i>Малыха Т.В.</i>	52
УЧЕТ ЭКСПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ С УЧАСТИЕМ ПОСРЕДНИКОВ <i>Тушинский Д.В.</i>	55
ФОРМИРОВАНИЕ РЕЗЕРВОВ ДЛЯ ПОКРЫТИЯ ПОСЛЕДСТВИЙ КРИЗИСНЫХ ЯВЛЕНИЙ <i>Мазепина Е.Н.</i>	58
ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВОГО ЛИЗИНГА В СРАВНЕНИИ С КРЕДИТАМИ И ЗАЙМАМИ БАНКА <i>Антипенко Е.Н.</i>	60
ВЛИЯНИЕ ОЦЕНКИ НА ПОКАЗАТЕЛИ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ <i>Соловей Е.В.</i>	63
НАЛОГИ: «БРЕМЯ» ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЯ, НО ДОХОД ГОСУДАРСТВА <i>Коваль О.А.</i>	66
ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ЗАТРАТ НА БЕЛОРУССКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ <i>Мельникова Т.Н.</i>	69
РАЗВИТИЕ МЕТОДИКИ УЧЕТА И ОЦЕНКИ ДОХОДНЫХ ВЛОЖЕНИЙ В МАТЕРИАЛЬНЫЕ ЦЕННОСТИ <i>Анашко А.А.</i>	71
ФОРМЫ И СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА: АНАЛОГИЯ УЧЕТА В УКРАИНЕ И МИРЕ <i>Изотова Е.В.</i>	74
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА И КОНТРОЛЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ <i>Дудан М.А.</i>	77
АМОРТИЗАЦИОННЫЙ ФОНД В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ, ОТРАЖЕНИЯ В УЧЕТЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ <i>Бедюк А.Н.</i>	80
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ТА УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ СТАНОМ ПІДПРИЄМСТВА <i>Турченко В.Є.</i>	84
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СТРУКТУРЫ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА <i>Никонюк А.П.</i>	87
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ЗАЙМОВ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ <i>Губернаторова Е.Ю.</i>	89
ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРАВА НА ВЫЧЕТ НДС В ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ <i>Трофимова Н.С.</i>	92
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ВНУТРИХОЗЯЙСТВЕННЫХ РАСЧЕТОВ <i>Давидюк Л.В.</i>	94
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ ПРЕДПРИЯТИЯ С ЦЕЛЬЮ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ ЕГО ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ <i>Лавский М.В.</i>	98
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИЗМЕРИТЕЛЯ «МЕХАНИЧЕСКАЯ РАБОТА» ДЛЯ КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПЕРЕВОЗОК НА ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОМ ТРАНСПОРТЕ <i>Залужная А.В.</i>	101

УЧЕТ ЗАТРАТ КОМПЛЕКСНЫХ ПРОИЗВОДСТВ (НА ПРИМЕРЕ ПРОИЗВОДСТВА МОЛОКА И МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ) <i>Бахматова Е.И.</i>	103
АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ <i>Долгат И.П.</i>	105
АСПЕКТЫ МЕТОДИКИ ФАКТОРНОГО АНАЛИЗА ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРОДУКЦИИ <i>Пашкевич Т.А.</i>	108
СТРАХОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ РИСКОВ В АСПЕКТЕ БУХГАЛТЕРСКОГО И УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА <i>Станилевич А.А.</i>	110
ВЛОЖЕНИЯ ВО ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РАЗВИТИЯ УЧЕТА В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ <i>Солохина Е.Г.</i>	112
МЕТОДИКА ОБОСНОВАНИЯ ВЫБОРА ОПТИМАЛЬНОГО ВАРИАНТА ВНУТРИФИРМЕННОЙ ПОЛИТИКИ ОПЛАТЫ ТРУДА НА ОСНОВЕ РЕЗУЛЬТАТОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА <i>Кривошеева А.С.</i>	115
РОЛЬ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА В ПРЕОДОЛЕНИИ КРИЗИСНЫХ ЯВЛЕНИЙ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ <i>Корниенко Н.А.</i>	117
ТОВАРООБМЕННЫЕ ОПЕРАЦИИ: ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ <i>Ануфрикова М.С.</i>	120
РЕЗУЛЬТАТЫ СЕКЦИИ КОНФЕРЕНЦИИ "СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РАЗВИТИЯ УЧЕТА, АНАЛИЗА И КОНТРОЛЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ"	122
ИТОГИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ОЛИМПИАДЫ ПО БУХГАЛТЕРСКОМУ УЧЕТУ «БЕСПРЕДЕЛ УЧЕТНОЙ МЫСЛИ» ЗИМНИЙ БУМ-2009	124
СЕКЦИЯ «АКТУАЛЬНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОЙ СФЕРЫ ЭКОПОЛИТИКИ»	127
ЭЛЕКТРОННОЕ КРЕДИТОВАНИЕ – НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ БЕЛОРУССКИХ БАНКОВ <i>Стадольская Е.А.</i>	127
АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ <i>Стефанович А.В.</i>	129
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ БЕНЧМАРКИНГА КАК ИНСТРУМЕНТА СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ <i>Баханькова О.В.</i>	132
СИСТЕМАТИЗАЦИЯ КРИТЕРИЕВ ОЦЕНКИ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ <i>Петрова Н.В.</i>	134
ОБОСНОВАННОСТЬ ВЫБОРА ОБЪЕКТА ЛИЗИНГА КАК ПОКАЗАТЕЛЬ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ <i>Герасименко А.В.</i>	138
УПРАВЛЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ДОЛГОМ: ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ <i>Удод Т.Н.</i>	141
ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА ВО ВЛАДИМИРСКОЙ ОБЛАСТИ <i>Дудкина Ю.С.</i>	143
ВЛИЯНИЕ КРИЗИСНЫХ ЯВЛЕНИЙ НА ФОРМИРОВАНИЕ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ <i>Сегеневич В.А.</i>	146
СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ КАК НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОЙ СРЕДЫ ЭКОНОМИКИ <i>Дворяникова Ю.М.</i>	148
ВЕНЧУРНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ <i>Петровская Ю.В.</i>	150
ИНТЕГРАЦИЯ И ТАМОЖЕННЫЙ СОЮЗ: ВЫГОДЫ И ПОТЕРИ <i>Дулуб А.Ю.</i>	151
ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ СЕРТИФИКАЦИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И ЕЕ РОЛЬ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ <i>Стрижак Е.В.</i>	156
КРИТЕРИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ПРИ ВСТУПЛЕНИИ СТРАНЫ В ВТО <i>Зеленцова Е.В.</i>	159
РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ КАК ЭЛЕМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ ПРЕДПРИЯТИЕМ <i>Евдокимова С.Н.</i>	163
ЕВРОПЕЙСКИЙ ЦЕНТРОБАНК В ФАРВАТЕРЕ ФЕДЕРАЛЬНОГО РЕЗЕРВА <i>Сахарная Ю.П.</i>	165
ОЦЕНКА СОЦИАЛЬНО – ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА ИНВЕСТИЦИОННОГО РЫЧАГА <i>Баранова Е.В.</i>	167
ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ ЯК ЧИННИК ПОДОЛАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ В УКРАЇНІ <i>Панасенко Т.А.</i>	171
РАЗВИТИЕ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ <i>Кулыба Д.М.</i>	172

ВНЕШНИЕ ЗАЙМЫ: ИНЪЕКЦИЯ ВИТАМИНОВ ИЛИ ДОЛЛАРИЗИРОВАННЫЙ ФИЗРАСТВОР <i>Кучеров В.Н.</i>	174
ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЗАЕМНОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ В УКРАИНЕ <i>Томюк С.И.</i>	177
БАНКОВСКИЕ РИСКИ: ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ СНИЖЕНИЯ, ОЦЕНКА И УПРАВЛЕНИЕ <i>Стёпина Ю.А.</i>	179
УПРАВЛІННЯ БАНКІВСЬКИМИ РИЗИКАМИ ТА КОНЦЕПЦІЯ ЇХ КІЛЬКІСНОЇ ОЦІНКИ <i>Кльоба Т.Л.</i>	181
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ И ПРАВОВЫЕ УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ ФАКТОРИНГА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ <i>Куприянович В.В.</i>	188
КАПІТАЛ ТА ЙОГО РОЛЬ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКУ <i>Будылко Е.Г.</i>	191
ВОЗРОЖДЕНИЕ БЕЛОРУССКОЙ ЭКОНОМИКИ С ПОМОЩЬЮ PR-ТЕХНОЛОГИЙ И МАРКЕТИНГОВЫХ СТРАТЕГИЙ <i>Заяц А.М.</i>	194
КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ЛИЗИНГА ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ АВТОТРАНСПОРТНЫМИ ПЕРДПРИЯТИЯМИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ <i>Рысевич Ю.В.</i>	196
АКТУАЛЬНОСТЬ ПЛАНИРОВАНИЯ НА МАКРОУРОВНЕ <i>Герасименок А.А.</i>	199
РАЗВИТИЕ МАЛОГО СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА <i>Шевцова Е.Н.</i>	202
ПРОБЛЕМЫ СТАНОВЛЕНИЯ И СУЩЕСТВОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЫ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ <i>Трипузов А.А.</i>	204
БЮРО КРЕДИТНЫХ ИСТОРИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: ОПЫТ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ <i>Колесникович А.Н.</i>	206
ОПЦИОННЫЕ ПРОГРАММЫ КАК ИНСТРУМЕНТ СТИМУЛИРОВАНИЯ ТОП-МЕНЕДЖМЕНТА КОМПАНИИ <i>Кастюкевич О.А.</i>	208
УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ <i>Пестова Е.Н.</i>	210
МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ВЛИЯНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТГОСУДАРСТВА <i>Миколенко Е.А.</i>	212
КРИЗИС И ПЕРСПЕКТИВЫ МИРОВОЙ ВАЛЮТНОЙ СИСТЕМЫ <i>Ковалева Д.А.</i>	216
ВЛИЯНИЕ ДИНАМИКИ СТАВКИ РЕФИНАНСИРОВАНИЯ НА ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В РФ <i>Захарова А.Н.</i>	218
УПРОЩЕННАЯ СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ: АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ НА ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ ЭКОНОМИКИ <i>Корейша Е.Б.</i>	221
ЛОГИСТИЧЕСКИЕ ЦЕНТРЫ КАК АППАРАТ СНИЖЕНИЯ ЗАТРАТНОГО МЕХАНИЗМА <i>Нехведович В.Ф.</i>	223
РЕЗЕРВЫ РОСТА ТОВАРООБОРОТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ (НА ПРИМЕРЕ ФИЛИАЛА «РЕСТОРАН «ПАНОРАМА» ОАО «МИНОТЕЛЬ») <i>Цебрук И.В.</i>	225
ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА ЛИЗИНГОВЫХ УСЛУГ ГРУЗОВОГО АВТОТРАНСПОРТА В 2004-2008 гг. В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ <i>Бартош Т.И.</i>	228
ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ФАКТОРИНГА В РОССИИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА <i>Гришина А.М.</i>	229
АТОМНАЯ ЭНЕРГЕТИКА В ЭКОНОМИКЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ <i>Зарожный А.В.</i>	232
БЕЗНАЛИЧНЫЕ РАСЧЕТЫ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ БАНКОВСКИХ ПЛАСТИКОВЫХ КАРТ: ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ <i>Липовка Ю.Ф.</i>	234
«АНТИКРИЗИС» ПО-БЕЛОРУССКИ: ПРОВАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИКОЙ <i>Болточко А.И.</i>	236
ПРОБЛЕМЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В БЕЛАРУСИ <i>Емельянова А.Ю.</i>	239
ОСОБЕННОСТИ АУТСОРСИНГА В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ <i>Лаерова Е.А.</i>	240
ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО БИЗНЕСА В БЕЛОРУССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ <i>Ливоварова Е.А.</i>	242
ФОРМЫ СУЩЕСТВОВАНИЯ КАПИТАЛА И ИХ ТРАНСФОРМАЦИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ <i>Дубина М.А.</i>	246
РЕЗУЛЬТАТЫ СЕКЦИИ КОНФЕРЕНЦИИ "АКТУАЛЬНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОЙ СФЕРЫ ЭКОНОМИКИ"	249
ИТОГИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ОЛИМПИАДЫ ПО ФИНАНСАМ И КРЕДИТУ «ИСКУССТВО ФИНАНСОВОЙ МЫСЛИ-2009»	252
КРУГЛЫЙ СТОЛ	256

Научное издание

**СБОРНИК НАУЧНЫХ РАБОТ СТУДЕНТОВ
ЧЕТВЕРТОЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ СТУДЕНЧЕСКОЙ
НАУЧНОЙ КОНФЕРЕНЦИИ РЕГИОНАЛЬНЫХ
УНИВЕРСИТЕТОВ
«СТУДЕНЧЕСКАЯ НАУЧНАЯ ЗИМА В БРЕСТЕ – 2009»**

Ответственный за выпуск: **Кивачук В.С.**

Редактор: **Строкач Т.В.**

Компьютерная вёрстка: **Боровикова Е.А.**

Корректор: **Никитчик Е.В.**

Дизайн обложки: **Макарук Д.Г.**

Лицензия № 02330/0549435 от 8.04.2009 г.

Подписано к печати 03.03.2008 г. Формат 60x84 ¹/₈. Бумага «Снегурочка».

Гарнитура Arial. Усл.п.л. 3,14. Уч.изд.л. 3,38. Тираж 120 экз. Заказ № 245 .

Отпечатано на ризографе учреждения образования
«Брестский государственный технический университет».

224017, г. Брест, ул. Московская, 267.