

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

СБОРНИК НАУЧНЫХ РАБОТ
СТУДЕНТОВ И МАГИСТРАНТОВ
XII МЕЖДУНАРОДНОГО СТУДЕНЧЕСКОГО
НАУЧНОГО ФОРУМА
«СТУДЕНЧЕСКАЯ НАУЧНАЯ ЗИМА В БРЕСТЕ – 2018»

Брест 2018

Редакционная коллегия:

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

Члены редколлегии:

ст. преподаватель **Макарук О. Е.**,
ведущий специалист **Дубина Г. Л.**

Рецензенты:

д.э.н., профессор

Зав. кафедрой БУАиА в отраслях народного хозяйства БГЭУ

Учреждения образования Белорусский государственный экономический университет

Панков Дмитрий Алексеевич

к.п.н., доцент, заведующий кафедрой экономики и управления

Учреждения образования «Брестский государственный университет имени А. С. Пушкина»

Петрукович Дмитрий Алексеевич

Студенческая научная зима в Бресте-2018. Сборник научных работ студентов и магистрантов XII Международного студенческого научного форума – Брест: Издательство БрГТУ, 2018.

ISBN 978-985-493-457-0

В сборник включены научные доклады студентов и магистрантов, участников XII Международного студенческого научного форума «Студенческая научная зима в Бресте – 2018», представленные на пленарном заседании и на рабочих секциях, в области финансовых отношений, бухгалтерского учета, управленческого учета, экономического анализа и контроля.

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

***XII Международный
студенческий научный форум***

***«Студенческая научная зима
в Бресте -2018»***

Организатор
Министерство образования Республики Беларусь

Учреждение образования
«Брестский государственный технический университет»

Кафедра бухгалтерского учета, анализа и аудита

Студенческое научное экономическое объединение
«ЭКОМ»

20-21 декабря 2018 года



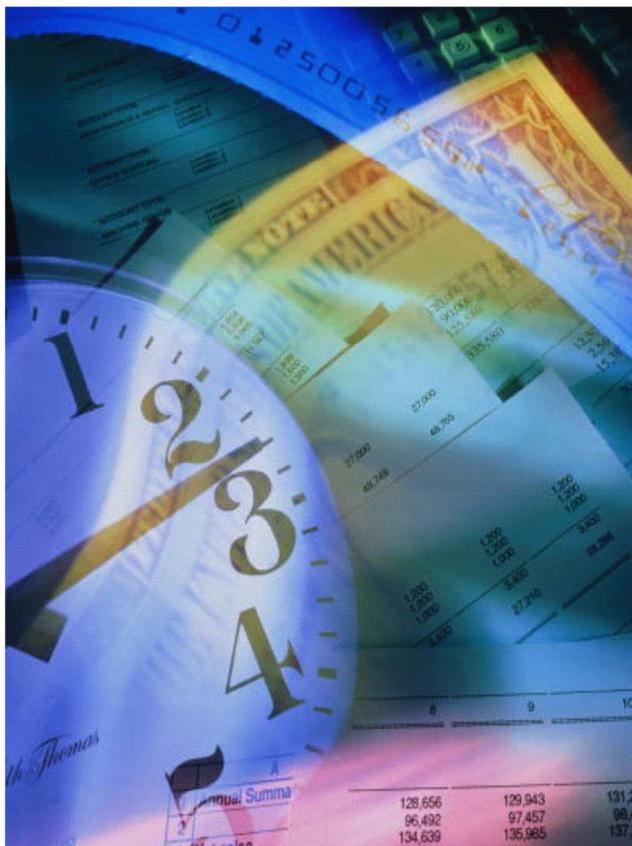
НАУКА

СОВЕСТЬ

НЕЗАВИСИМОСТЬ

***Вузы – участники студенческого научного форума
«Студенческая научная зима в Бресте – 2018»***

1. Учреждение образования «Брестский государственный технический университет», г. Брест, Республика Беларусь
2. Учреждение образования «Белорусский государственный университет транспорта», г. Гомель, Республика Беларусь
3. Учреждение образования «Белорусская государственная орден Октябрьской Революции и Трудового Красного Знамени сельскохозяйственная академия», г. Горки, Республика Беларусь
4. Учреждение образования «Белорусский национальный технический университет», г. Минск, Республика Беларусь
5. Учреждение образования «Витебский государственный технологический университет», г. Витебск, Республика Беларусь
6. Учреждение образования «Полоцкий государственный университет», г. Новополоцк, Республика Беларусь
7. Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Санкт-Петербургский государственный экономический университет», г. Санкт-Петербург, Российская Федерация
8. Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Санкт-Петербургский государственный университет», г. Санкт-Петербург, Российская Федерация
9. Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», Санкт-Петербургский филиал, г. Санкт-Петербург, Российская Федерация



XII МЕЖДУНАРОДНЫЙ СТУДЕНЧЕСКИЙ НАУЧНЫЙ ФОРУМ

“СТУДЕНЧЕСКАЯ НАУЧНАЯ
ЗИМА В БРЕСТЕ-2018”

СЕКЦИЯ: СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РАЗВИТИЯ УЧЕТА, АНАЛИЗА И КОНТРОЛЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

УДК 334.715:658.51:657.47.004

Беджанова А. А.

Брестский государственный технический университет, Брест

Научный руководитель: Аверина И. Н., доцент

ТОЛЛИНГ И ОСОБЕННОСТИ ЕГО УЧЕТА В «ГАЛАКТИКЕ ERP»

Отношения толлинга практикуются во всем мире. Толлинг – это вид взаимоотношений между хозяйствующими субъектами, при котором владелец сырья (толлингер) передает свое сырье предприятию-переработчику, получая в виде результата готовую продукцию и возмещающая сумма понесенных издержек по переработке и согласованный процент доходности.

Давальческое сырье используется в перерабатывающей, легкой, пищевой промышленности, в сельском хозяйстве и других отраслях. В условиях реформирования экономики могут быть использованы такие положительные эффекты толлинга, как полное использование мощностей предприятия, источник поступления дополнительных финансовых средств, повышение качества продукции, рост конкуренции и др. Для эффективного применения толлинга важно правильное ведение учета толлинговых схем, при этом большая роль отводится автоматизации этого участка.

Целью научно-практической работы является изучение методики использования давальческого сырья и организации его учета на примере информационной системы «Галактика ERP».

Давальческое сырье – это сырье и материалы, принятые организацией от заказчика для переработки (обработки), выполнения иных работ или изготовления продукции без оплаты стоимости принятых материалов и с обязательством полного возвращения переработанных (обработанных) материалов, сдачи заказчику выполненных работ и изготовленной из давальческого сырья продукции.

Отношения по переработке давальческого сырья в Республике Беларусь регулируются положениями главы 37 «Подряд» Гражданского кодекса Республики Беларусь. В этой главе в статье 656 дано определение договора подряда.

Осуществление переработки на давальческих условиях предполагает наличие следующих субъектов:

– переработчик (подрядчик), который осуществляет по заданию заказчика производство готового продукта на собственных или арендованных основных фондах с использованием труда собственных работников;

– заказчик – собственник сырья, передающий его на переработку.

В зависимости от субъектов сделок по переработке давальческого сырья выделяют сделки, связанные с переработкой отечественными предприятиями давальческого сырья, принадлежащего белорусским субъектам хозяйствования, и сделки, связанные с переработкой сырья, принадлежащего нерезидентам Республики Беларусь.

Переработка давальческого сырья в Беларуси часто применяется в легкой промышленности, к примеру, ИООО «Лангхайнрих Конфекцион Бел» (г. Кобрин) более пяти лет в формате толлинга выполняет заказы по пошиву высококачественного постельного белья, скатертей, салфеток и других изделий для зарубежных партнеров. Получаемая прибыль позволяет предприятию активно модернизировать производство, поддерживать достойный уровень зарплат, развивать социальную сферу. В Российской Федерации толлинг широко применяется в алюминиевой промышленности, черной металлургии, легкой и пищевой (сахарной) отраслях, сельском хозяйстве (производство комбикормов, переработка молока, яиц и т. д.) [1].

Экономические преимущества и недостатки толлинга для предприятий, представленные в таблице 1, во многом противоречивы [2].

Таблица 1 – Преимущества и недостатки толлинга

Преимущества	Недостатки
Обеспечение максимальной загрузки производственных мощностей и, как следствие, сохранение производственного и кадрового потенциала предприятия. Кроме того, эффект масштаба производства ведет к снижению величины условно-постоянных затрат на единицу продукции, а значит, к повышению конкурентоспособности собственной продукции	1. Так как основная часть прибыли достается толлингеру, то переработчик не может сформировать свои собственные оборотные средства
Защищает юридически право собственности толлингера на сырье при аресте имущества переработчика за долги	2. Не способствует развитию денежных взаиморасчетов между предприятиями при использовании бартерных схем
Уменьшает страховые запасы сырья у переработчика, высвобождает часть оборотных средств	3. Способствует уходу от выплат по долгам и налоговым платежам
Расширяет рынки сбыта определенных товаров, способствует конкуренции	4. Льготный таможенный режим способствует вывозу капитала за рубеж
Минимизация денежных ресурсов для финансирования оборотного капитала. Это приобретает особую актуальность при наличии острой нехватки финансовых средств, значительной дебиторской задолженности и недоступности кредита	5. В долгосрочном плане использование толлинга как основной схемы приводит к изменению целей и стратегии предприятия, снижению конкурентоспособности продукции
Существует налоговая экономия	
Уменьшает расходы на сбыт продукции, рекламу и поиск рынков сбыта	
Позволяет толлингеру устанавливать цены на готовую продукцию, выработанную из его сырья	
Возможность освоения новых прогрессивных технологий, передаваемых заказчиком	

Отражение на счетах бухгалтерского учета затрат по переработке зависит от того, как изменится продукт, переданный на переработку. Если в результате переработки получается готовая продукция, то затраты по переработке наряду с иными прямыми расходами, понесенными давальцем, отражаются на счете 20 «Основное производство», а затем списываются на счет 43 «Готовая продукция». В процессе переработки может выполняться только какая-то операция либо какой-то этап в технологическом процессе, и тогда продукт переработки не является готовой продукцией. В таком случае в зависимости от технологического процесса результатом переработки являются полуфабрикат либо материалы. При этом формирование

затрат целесообразно осуществлять на отдельном субсчете счета 20 с последующим отражением накопленных сумм в зависимости от продукта, полученного в результате переработки, на счете 10 «Материалы» либо 21 «Полуфабрикаты собственного производства» [3].

Следует отметить, что на предприятиях, осуществляющих толлинг, существует проблемы качественной автоматизации учета этих операций. Для правильного учета операций по переработке давальческого сырья должна соблюдаться следующая схема документооборота:

1) договор на переработку (договор подряда);

2) товарные и товарно-транспортные накладные на отпуск сырья, переданного в переработку, на передачу выработанных из давальческого сырья товарно-материальных ценностей, возвратных отходов, остатков неиспользованного сырья;

3) отчет переработчика об использовании сырья, который должен быть составлен в натуральных единицах и содержать сведения о количестве поступившего сырья, количестве и ассортименте произведенной продукции, количестве неиспользованного сырья и количестве отходов, в т. ч. возвратных;

4) акт приема-передачи выполненных работ, содержащий стоимостную оценку затрат на производство по каждому виду полученной продукции, претензии по качеству, если таковые имеются.

В работе рассмотрен вариант автоматизации учета толлинговых отношений на примере белорусско-российской информационной системы «Галактика ERP», в частности, с помощью модуля «Давальческое сырье».

Для оформления и учета толлинговых операций со стороны заказчика в «Галактике ERP» рекомендуется применять следующую схему документооборота (рисунок 1).

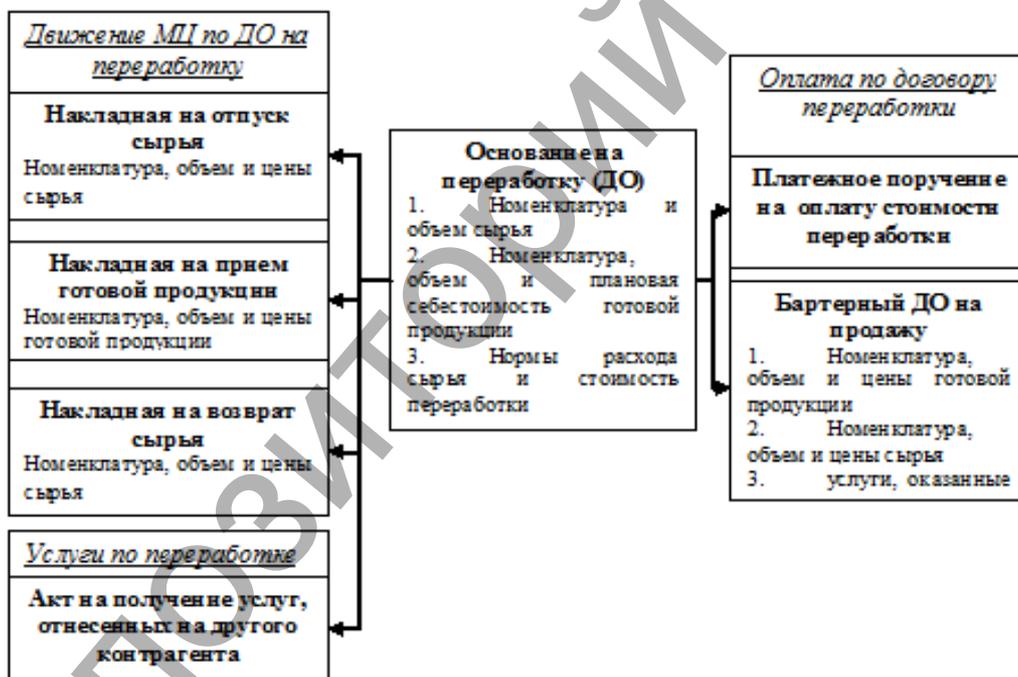


Рисунок 1 – Схема документооборота на переработку давальческого сырья

Для автоматизации толлинга в модуле «Давальческое сырье» в первую очередь заполняется основание на переработку, а затем вводятся нормы расхода сырья для определенного вида продукции. Далее заполняется требуемый выход готовой продукции и программа автоматически высчитывает необходимое количество сырья для данной сделки с учетом норм и потерь производства. Далее оформляется «Накладная на отпуск сырья», которая автоматически берет информацию из «Основания на переработку» с возможностью выбора определенного сырья со склада. Тут же есть функция «Списание на складе», которая дает возможность мгновенно списать нужное количество материалов. По такому же принципу автоматически заполняется и «Накладная на возврат готовой продукции», где есть возможность изменить количество готовой продукции на выходе и ее стоимость. Если после переработки давальческого сырья остаются неиспользованные материалы, тогда возможно на основе «Накладной на возврат готовой продукции» автоматическое заполнение «Накладной на возврат сырья».

После возврата готовой продукции и неиспользованного сырья, заполняется платежное поручение на оплату стоимости переработки либо, если таковое имеется, бартерный документ-основание на продажу.

Основная задача автоматизации бухгалтерского учета давальческого сырья в ИС «Галактика ERP» – это настройка ТХО – типовых проводок для хозяйственных операций модуля «Давальческое сырье», которые должны быть введены в пункте меню «Настройка» – «Настройка ХозОпераций» (таблица 2).

Таблица 2 – Бухгалтерский учет давальческого сырья предприятия-заказчика

Содержание хозяйственной операции	Дебет	Кредит
Стоимость сырья, переданного в переработку на сторону	10.7	10.1
Стоимость сырья, израсходованного подрядчиком на производственную продукцию	20	10.7
Стоимость не использованных и возвращенных подрядчиком материалов	10.1	10.7
Расчет за выполнение подрядчиком работы	60	51
Принята к учету готовая продукция, выработанная из давальческого сырья	43	20

Особенностью создания типовой хозяйственной операции (ТХО) в «Галактике ERP» и основной сложностью является обязательное к заполнению поле «Алгоритм в НДЕ». Пример созданной ТХО представлен в таблице 3.

Таблица 3 – Описание ТХО в модуле «Давальческое сырье»

Наименование ТХО	Дебет	Кредит	Алгоритм в НДЕ
Передача сырья в переработку	10.7	10.1	&SP_

В заключение надо отметить, что все большее количество промышленных предприятий проявляют интерес к ERP-системам для автоматизации учета производственных операций. При использовании давальческого сырья основным направлением работы по автоматизации является корректная настройка типовых хозяйственных операций и алгоритмов для расчета сумм проводок, а также строгое соблюдение предложенной схемы сопровождающего документооборота. Перспективой дальнейших исследований является изучение возможностей автоматизированного учета толлинга и их сравнительный анализ в тиражируемых в Беларуси программных продуктах, таких как «1С: Бухгалтерия», «Гедымин», «Ветразь».

Список цитированных источников

1. Искусство толлинга и шитья [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://director.by/index.php/categoryblog/2962-2011-11-02-08-23-30.html> – Дата доступа: 18. 10.2018.
2. Преимущества и недостатки толлинга [Электронный ресурс] / Режим доступа: https://studopedia.ru/2_48353_premushchestva-i-nedostatki-tollinga.html – Дата доступа: 18. 10.2018.
3. Учет операций по переработке давальческого сырья у заказчика и подрядчика [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.gb.by/izdaniya/glavnyi-bukhgalter/uchet-operatsii-po-pererabotke-davalches> - Дата доступа: 18. 10.2018.

УДК 330.14.01

Кубель А. В.

Брестский государственный технический университет, Брест
Научный руководитель: к.э.н., доцент Юрчик В. И.

КАПИТАЛ В РАМКАХ УЧЕТНОЙ ТРАДИЦИИ

Актуальность темы обусловлена применением международных стандартов финансовой отчетности в Республике Беларусь, а также приближение учетной политики по отдельным объектам учета к требованиям МФСО. Целью работы является анализ учета капитала в разных учетных традициях.

Капитал представляет собой одну из самых сложно интерпретируемых бухгалтерских категорий. Практически каждая учетная теория дает собственную трактовку данному понятию. При знакомстве с основами МСФО именно как с определенной учетной концепцией особую важность приобретают понимание и трактовка понятия капитала в рамках принципов составления и представления финансовой отчетности. Это обусловлено тем, что специфическая трактовка капитала международными стандартами во многом определяет методологию учета конкретных фактов хозяйственной жизни и подход к представлению картины финансового положения организации в ее бухгалтерской отчетности.

Нам привычно рассматривать капитал как фактор производства, то есть весь объем благ, с помощью которых организация получает доход. При этом согласно А. Смитту капитал делится на основной (приносящий прибыль без вовлечения его в обращение или смены владельца) и оборотный (приносящий доход только в процессе обращения).

Например, В. Ф. Палий определяет капитал как "величину средств, вложенных в хозяйственную деятельность". Он считал: в учете должно отражаться "перемещение и трансформация" капитала "в процессе оборота". Данной трактовке капитала соответствует всем известное балансовое уравнение: Активы = Пассив [1].

По мнению авторов капитал – это источник долгосрочного финансирования, который показывает стоимостное измерение основных ресурсов предпринимательской деятельности, включенных в процессы производства.

Оценка капитала – это способ выразить кругооборот капитала в единой валюте, позволяющий контролировать сохранность капитала во всех фазах его кругооборота и получения информации о показателях, характеризующих движение и изменение капитала.

Двойственность капитала подтверждается системой бухгалтерского учета. Так, в бухгалтерском балансе организации капитал раздвоен в актив и в пассиве. На рисунке представлена двойственность капитала в бухгалтерском балансе:



Рисунок 1 – Двойственность капитала в балансе

Рассмотрим структурированный баланс с участием капитала.

Таблица 1 – Структура баланса по капиталу (собственная разработка)

Активы	Пассивы
Долгосрочный капитал	Стартовый капитал
Основные средства	Фонды (уставный и добавочный)
Нематериальные активы	Прибыль
Краткосрочный капитал	Долгосрочные обязательства капитала
Материальные затраты	Долгосрочная кредиторская задолженность банку
Затраты в производстве	Краткосрочные обязательства капитала
Готовая продукция	Кредиторская задолженность поставщикам
	Кредиторская задолженность персоналу
	Кредиторская задолженность по налогам и сборам
	Кредиторская задолженность перед органами социальной защиты
Баланс	Баланс

Источник: собственная разработка

В пассиве баланса капитал прямо назван и представлен, во-первых, отношением предприятия с учредителями – как неоплачиваемый долг по выделенному в собственность предприятия капитальному имуществу (собственный капитал субъекта). В активе баланса - представлено (но не названо капиталом) само капитальное имущество, функцией которого является производство продукта и денежного дохода, что противостоит доходу-собственности.

Принципы МСФО определяют капитал как чистые активы, а именно как "остаточную долю участия в активах организации после вычета всех ее обязательств". Именно поэтому раздел баланса, раскрывающий "собственные источники средств" организации, по-английски именуется "equity", что в одном из вариантов перевода означает "доля", а по смыслу - "доля собственников" в капитале организации. В большинстве источников на русском языке указанный термин переведен как "капитал". Прежде всего отметим, что данное определение отвечает следующему уравнению баланса:

$$\text{Активы} - \text{Обязательства} = \text{Капитал.}$$

В Принципах МСФО отмечается, что хотя капитал и определен в целом как остаточная величина, в балансе он может разбиваться на подгруппы. Например, в отчетности акционерного общества могут быть выделены такие статьи, как средства, внесенные акционерами, нераспределенная прибыль, резервы, образованные за счет нераспределенной прибыли, резервы переоценки, курсовые разницы по вкладам в уставный капитал и т. п.

Структура капитала в балансе может также отражать масштабы и степень притязания собственников на имущество организации, если она представляет долю их участия в капитале, а в примечаниях к балансу оговорены их права (например, права держателей привилегированных акций различных классов).

Резервы, образованные за счет прибыли организации, в качестве элемента капитала Принципы МСФО трактуют как демонстрацию в отчетности определенного ограничения на использование заработанной организацией прибыли.

Принципы МСФО позволяют компаниям выбрать в качестве базы учетной методологии одну из двух концепций капитала:

– оддержания финансового капитала (прибыль считается заработанной, только если имеет место прирост чистых монетарных активов). Именно в соответствии с данной концепцией капитал трактуется как доля собственников в активах организации, а прибыль – как прирост фактической покупательной способности инвестированного собственниками капитала;

– поддержания физического (или экономического) капитала (прибыль считается заработанной, только если за отчетный период имеет место прирост физической продуктивной способности организации).

Очевидно, что в рамках данной концепции капиталом фирмы выступает вся ее продуктивная мощность, то есть совокупность всех ее активов как носителей будущей экономической выгоды [2].

В рамках концепции поддержания капитала, в основе которой лежат идеи Дж. Хикса (1946 г.), прибыль рассматривается как сумма, которую организация может потратить, не обеднев относительно своего финансового положения на начало периода.

Собственный капитал отражается в форме «Бухгалтерский баланс» и в форме «Отчет об изменениях капитала». Присвоение разд. III бухгалтерского баланса наименования «Капитал и резервы». В МСФО нет отдельного стандарта, посвященного вопросам признания и отражения в отчетности капитала компании и его элементов.

Существует несколько МСФО, затрагивающих вопросы учета капитала [3]: МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» [4]. Отчет о финансовом положении включает информацию о наличии финансовых инструментов по стоянию на отчетную дату; МСФО (IAS) 8 «Учетная политика, изменения в бухгалтерских оценках и ошибки» [5]; МСФО (IAS) 12 «Налоги на прибыль» [6]; МСФО (IAS) 32 «Финансовые инструменты: представление информации» [7]; МСФО (IAS) 33 «Прибыль на акцию» [8], МСФО (IAS) 37 «Резервы, условные обязательства и условные активы» [9].

В бухгалтерском балансе западных компаний капитал разделен на три основные статьи: средства, внесенные акционерами; нераспределенная прибыль, резервы, сформированные из нераспределенной прибыли; резервы, представляющие собой корректировки, обеспечивающие поддержание капитала.

Составляющие собственного капитала организации в соответствии с ПБУ, НБУ и МСФО можно рассмотреть в представленной таблице.

Таблица 2 – Сравнение составляющих собственного капитала по ПБУ, НБУ и МСФО (собственная разработка)

Российские стандарты финансовой отчетности	Национальные стандарты бухгалтерской отчетности	Международные стандарты финансовой отчетности
Уставный капитал	Уставный капитал	Уставный капитал
Добавочный капитал	Неоплаченная часть уставного капитала	Добавочный капитал
Резервный капитал	Собственные акции	Резервный капитал
Нераспределенная прибыль	Резервный капитал	Нераспределенная прибыль
Доходы будущих периодов	Добавочный капитал	
Прочие резервы	Нераспределенная прибыль	
Целевое финансирование	Чистая прибыль	
	Целевое финансирование	

Источник: собственная разработка

В заключение можно сказать, что капитал по своим законам не возникает из ничего. В предприятиях оценку его изменений определяет система двойной бухгалтерии. Можно сказать, что цель бухгалтерии состоит в двойном учете капитала. Чтобы следить за изменениями капитала в национальных стандартах финансовой отчетности, используют бухгалтерский баланс и отчет об изменении собственного капитала (Ф 3 бухгалтерского баланса). Бухгалтерский баланс – всего лишь средство моделирования и представления капитала хозяйствующего субъекта (организации). А отчет об изменении собственного капитала позволяет углубиться в аналитику собственного капитала организации. Здесь представлено увеличение/уменьшение собственного капитала, изменение уставного/резервного/добавочного капитала, скорректированный остаток на определенную дату.

Но если посмотреть, как отражается собственный капитал в МСФО, то можно заметить, что есть множество форм отчетностей, предоставляющих всестороннее изменение капитала организации. В формах IAS 1,8,12,32,33,37 можно наиболее эффективно проанализировать капитал. Здесь представлен анализ эффекта изменений в учетной политике, что ведет как к увеличению, так и уменьшению капитала, в зависимости от принятых изменений. Текущие налоги на прибыль, резервы на оплату потенциальных налоговых обязательств, резервы на уплату штрафных санкций, что позволяет отслеживать налоги и формировать резервы на их уплату. Финансовые активы и их изменение.

Из МСФО можно позаимствовать идею всестороннего анализа и учета собственного капитала, так как для организаций, производств и других хозяйствующих субъектов будет актуально проводить анализ изменения собственного капитала, чтобы можно было «заставить» капитал работать на организацию, изучить ошибки в использовании капитала, понять, что именно мешает его эффективности и с большей отдачей использовать в производстве, ведь цель каждой организации получение прибыли.

Список цитированных источников

1. Понятие капитал [электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.ipnpu.ru/print/003986/> - Дата доступа: 10.12.2018.
2. Принципы МСФО [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://buh.ru/articles/documents/14125/> - Дата доступа: 08.12.2018.
3. Отчетность МСФО [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://collegia.by/info/publication/the-main-differences-of-ifs-from-the-reporting-according-to-national-standards/> - Дата доступа: 05.12.2018.
4. Описание стандарта МСФО 1 Представление финансовой отчетности [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://finacademy.net/materials/standartu-msfo/msfo-ias-1> - Дата доступа 05.12.2018.
5. Описание стандарта МСФО 8 Учетная политика [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://finacademy.net/materials/standartu-msfo/msfo-ias-8-uchetnaya-politika-izmeneniya-v-bukhgalterskikh-otsenkakh-i-oshibki> - Дата доступа 05.12.2018.
6. Описание стандарта МСФО 12 Налоги на прибыль [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://finotchet.ru/articles/137/> - Дата доступа 05.12.2018.
7. Описание стандарта МСФО 32 Финансовые инструменты: представление информации [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_124012/ - Дата доступа 05.12.2018.
8. Описание стандарта МСФО 33 Прибыль на акцию [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://finotchet.ru/articles/151/> - Дата доступа 05.12.2018.
9. Описание стандарта МСФО 37 Резервы, условные обязательства и условные активы [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://finotchet.ru/articles/154/> - Дата доступа 05.12.2018.

Зданевич А. Е.

Брестский государственный технический университет, Брест

Научный руководитель: к.э.н., доцент Юрчик В. И.

ГУДВИЛЛ КАК ОБЪЕКТ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В современном мире успех во многом определяется степенью адаптации компании к ускоряющейся и усложняющейся динамике изменений, происходящих во внутренней и внешней среде.

В настоящее время, очевидно, что нематериальные активы способны играть огромную роль в процессе получения предприятием прибыли.

Довольно часто наблюдаются случаи, когда оценка предприятия на рынке не совпадает с оценкой активов. При этом оценка на рынке может быть как выше, так и ниже стоимости его активов.

Деловая репутация представляет собой своего рода «доброе имя» лица и учитывается в составе его нематериальных активов наряду с авторскими правами, ноу-хау и торговыми марками.

В целом понятие гудвилла носит двойственный характер. С одной стороны, он может быть оценен только теоретически. Такой оценке подвергается внутренний гудвилл, с другой – гудвилл может иметь и фактическую оценку, в таком случае объектом оценки становится – внешний гудвилл. Если фирма за период своего жизненного цикла не была куплена как единый имущественный комплекс, то ее гудвилл так и не получит фактической оценки. Таким образом, двойственность гудвилла определяется возможностью трансформироваться из некавалифицированного в квалифицированный актив, поэтому формально внутренний гудвилл не подвергается количественной оценке.

Внутренний гудвилл создается в рамках фирмы и нужен, скорее, в интересах собственников, инвесторов и менеджеров. В соответствии с МСФО 38 «Нематериальные активы» внутренне созданный гудвилл, несмотря на то, что он будет приносить экономическую выгоду в будущем, активом признаваться не может, т. к. не является идентифицируемым и не может быть надежно оценен по себестоимости, следовательно, в балансе он также не находит отражения. Часто оценка внутреннего гудвилла носит качественный характер. Формирование деловой репутации – процесс длительный.

Именно благодаря деловой репутации одна фирма имеет конкурентные преимущества перед другой.

Внешний гудвилл отражается в балансе и возникает в результате сделок купли-продажи, слияния и поглощения [1].

Деловая репутация (гудвилл) – возникающий на дату приобретения актив в сумме превышения стоимости долгосрочных финансовых вложений материнского предприятия в уставный капитал дочернего или ассоциированного предприятия над стоимостью доли собственного капитала дочернего или ассоциированного предприятия, принадлежащей материнскому предприятию; согласно Постановлению Министерства финансов Республики Беларусь от 30.06.2014 г. N 46 (ред. от 06.03.2018) "Об утверждении Национального стандарта бухгалтерского учета и отчетности "Консолидированная бухгалтерская отчетность", внесении изменений в постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 29 июня 2011 г. N 50, признании утратившим силу постановления Министерства финансов Республики Беларусь от 14 декабря 2006 г. N 161" [2].

Что касается Республики Беларусь, то здесь стоит отметить, что для признания нематериального актива необходимо наличие способности приносить налогоплательщику экономические выгоды (доход), а также наличие надлежаще оформленных документов, подтверждающих существование самого нематериального актива и (или) исключительного права у налогоплательщика на результаты интеллектуальной деятельности. Следует заметить, что в Налоговом кодексе Республики Беларусь определение нематериальных активов прямо не

прописано и при этом согласно п. 2 ст. 1 НК институты, понятия и термины гражданского и других отраслей права, используемые в НК, применяются в тех значениях, в каких они используются в этих отраслях права, если иное не установлено НК.

К нематериальным активам, в частности, относятся:

- 1) исключительное право патентообладателя на изобретение, промышленный образец, полезную модель;
- 2) исключительное право автора и иного правообладателя на использование программы для ЭВМ, базы данных;
- 3) исключительное право на товарный знак, знак обслуживания, наименование места происхождения товаров и фирменное наименование;
- 4) исключительное право патентообладателя на селекционные достижения, владение ноу-хау, секретной формулой или процессом [3].

Согласно международным стандартам, процесс оценки стоимости деловой репутации происходит в нескольких этапов:

1. Определяется сумма затрат на инвестиции, которая включает в себя не только сумму имущественного комплекса предприятия, но и затраты на сопутствующие процессу оценки гудвилла консультационные услуги брокеров, аудиторов, юристов и т. д.
2. На основе выбранной методики рассчитывается балансовая стоимость чистых активов.
3. Определяется разница между балансовой стоимостью чистых активов и затрат на инвестиции.
4. Определяется дооценка балансовой величины стоимости активов и пассивов организации до рыночной стоимости на текущий момент.
5. Определяется текущая рыночная стоимость чистых активов.
6. Производится переоценка активов и обязательств до рыночной величины.
7. Разница между балансовой стоимостью чистых активов и затрат на инвестиции распределяется на те активы, которые требуют переоценки.
8. Оставшаяся после распределения сумма представляет собой деловую репутацию.
9. Превышение цены покупки над рыночной стоимостью представляет собой актив, учитываемый на балансе организации на дату приобретения и подлежащий амортизации.
10. В случае превышении рыночной цены над ценой покупки, деловая репутация признается отрицательной и принимается к учету как расходы будущих периодов [4].

Амортизация (обесценение) гудвилла – с 2004 года Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) не допускают учета амортизации гудвилла. На практике вместо нее применяются регулярные тесты на уменьшение справедливой стоимости гудвилла [5].

В соответствии с IFRS 3 после первоначального признания гудвилл оценивается по фактической стоимости за вычетом накопленных убытков от обесценения. Гудвилл не амортизируется, а тестируется на обесценение в соответствии с МСФО (IAS) 36 «Обесценение активов» ежегодно (вне зависимости от наличия признаков обесценения) или чаще (при наличии свидетельств обесценения) [6].

Можно считать целесообразным несколько вариантов отражения гудвилла на счетах бухгалтерского учета. Это можно увидеть в таблицах 1–3.

Таблица 1 – Отражение операций по возникновению деловой репутации с применением счета 04

Название	Дебет счета	Кредит счета
Оплачена покупная цена предприятия, превышающая балансовую стоимость активов	76	51
Оприходованы активы приобретенного предприятия	01, 08, 10, 41, 43, 58 и др.	76
Выделен НДС, уплаченный при приобретении предприятия	18	76
Принят к возмещению из бюджета НДС, уплачиваемый при приобретении предприятия	68/ НДС	18
Учтена положительная деловая репутация как нематериальный актив	04	76
Ежемесячная амортизация положительной деловой репутации	20, 26, 44	04

Источник: собственная разработка

Таблица 2 – Отражение операций по возникновению деловой репутации с применением счета 97

Название	Дебет счета	Кредит счета
Оплачена покупная цена предприятия, превышающая балансовую стоимость активов	76	51
Оприходованы активы приобретенного предприятия	01, 08, 10, 41, 43, 58	76
Выделен НДС, уплаченный при приобретении предприятия	18	76
Произведен зачет НДС, по приобретенному предприятию	68/НДС	18
Учтена отрицательная деловая репутация в части расходов будущих периодов	97	76
Списание расходов будущих периодов	20, 26, 44	97

Источник: собственная разработка

Таблица 3– Отражение операций по возникновению деловой репутации с применением счета 98

Название	Дебет счета	Кредит счета
Оплачена покупная цена предприятия, которая сложилась меньше балансовой стоимости активов предприятия	76	51
Оприходованы активы приобретенного предприятия	01, 08, 10, 41, 43...	76
Выделен НДС, уплаченный при приобретении предприятия	18	76
Принят к возмещению из бюджета НДС, уплачиваемый при приобретении предприятия	68	18
Учтена положительная деловая репутация в составе доходов будущих периодов	76	98
Ежемесячное списание положительной деловой репутации на доходы организации	98	91/1

Источник: собственная разработка

В заключение рассмотрен пример, демонстрирующий логику и последовательность расчета величины гудвилла, а также его влияние на формирование представления об имущественном потенциале фирмы. Гудвилл будет трактоваться как некий условный актив, который может быть показан в балансе, что имеет место при составлении консолидированной отчетности. Балансы представлены в таблицах 4 и 5.

Таблица 4 – Баланс (в начальных ценах), млн руб.

Актив		Пассив	
Статья	Сумма	Статья	Сумма
I Долгосрочные активы	120	III Собственный капитал	180
Основные средства	95	Уставный капитал	50
Прочие активы	25	Добавочный капитал	6
II Краткосрочные активы	150	Нераспределенная прибыль	124
Запасы	90	IV Долгосрочные обязательства	20
Дебиторская задолженность	60	V Краткосрочные обязательства	70
Баланс	270	Баланс	270

Таблица 5 – Баланс (в ценах фактического приобретения), млн руб.

Актив		Пассив	
Статья	Сумма	Статья	Сумма
I Долгосрочные активы	245	III Собственный капитал	315
Основные средства	145	Уставный капитал	50
Прочие активы	25	Добавочный капитал	141
Гудвилл	75	Нераспределенная прибыль	124
II Краткосрочные активы	160	IV Долгосрочные обязательства	20
Запасы	100	V Краткосрочные обязательства	70
Дебиторская задолженность	60		
Баланс	405	Баланс	405

Так же можно рассчитать ряд коэффициентов платежеспособности субъектов хозяйствования.

Коэффициент финансовой независимости (автономии)

$$\text{Кф. Н.} = \frac{\text{Раздел III}}{\text{Баланс}}$$

показывает, из каких источников (собственных или заемных) поступают основные денежные потоки предприятия, т. е. какая доля вложений в общей сумме активов сформирована из собственного капитала организации. Отсюда следует его другое название – коэффициент финансовой устойчивости. Значение коэффициента финансовой независимости должно быть не менее 0,4 - 0,6. При этом западные эксперты часто рекомендуют Ка в диапазоне 0,5-0,8.

Коэффициент капитализации рассчитывается:

$$\text{Кк.} = \frac{\text{Разделы (IV + V)}}{\text{Раздел III}}$$

Он показывает соотношение заемных средств и суммарной капитализации и характеризует степень эффективности использования компанией собственного капитала. Он определяет, насколько велика зависимость компании от заемных средств. Значение коэффициента капитализации должно быть не менее 0,2.

Данные коэффициенты можно рассчитать по всем балансам, данным ранее. Итоговые значения можно увидеть в таблице 6.

Таблица 6 – Расчет коэффициентов

	Баланс	
	в начальных ценах	в ценах фактического приобретения
Коэффициент финансовой независимости	0,67	0,78
Коэффициент капитализации	0,50	0,22

Источник: собственная разработка

Из таблицы можно сделать выводы о том, что коэффициенты финансовой независимости и капитализации входят в норматив, согласно Постановлению Министерства финансов Республики Беларусь и Министерства экономики Республики Беларусь 27 декабря 2011 г. № 140/206 «Об утверждении инструкции о порядке расчета коэффициентов платежеспособности и проведения анализа финансового состояния и платежеспособности субъектов хозяйствования» [7].

Сравнивая коэффициенты по балансам можно сказать, что коэффициент финансовой независимости возрастает, что положительно сказывается на финансовом состоянии организации, в особенности с учетом гудвилла в балансе.

Если говорить о коэффициенте капитализации, то так же стоит отметить, что согласно таблице, значения уменьшаются, а значит, у предприятия больше собственного капитала и оно может справиться без заемных средств или уменьшить их.

Следовательно, включение гудвилла в баланс сказывается положительно на финансовом состоянии предприятия.

Список цитированных источников

1. Управление деловой репутацией [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.advlab.ru/articles/article657.htm> – Дата доступа : 12.12.2018.
2. Постановления Министерства финансов Республики Беларусь от 30.06.2014 № 46 (ред. от 06.03.2018) "Об утверждении Национального стандарта бухгалтерского учета и отчетности "Консолидированная бухгалтерская отчетность" [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.minfin.gov.by/ru/accounting/-methodology/acts/df90ff240c4dcadf.html> – Дата доступа: 09.12.2018.
3. Что такое гудвилл и надо ли его отражать в учете и отчетности? [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.gb.by/izdaniya/glavnyi-bukhgalter/chto-takoe-gudvill-i-nado-li-ego-otrazha> – Дата доступа: 10. 12.2018.
4. Понятие, виды, оценки и учет деловой репутации [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/v/ponyatie-vidy-metody-otsenki-i-uchet-delovoy-reputatsii/> – Дата доступа: 01. 12.2018.

5. Великий гудвилл. Управление деловой репутацией [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.advlab.ru/articles/article657.htm> – Дата доступа: 09. 12.2018.

6. Международный стандарт финансовой отчетности 36 «Обесценение активов» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://finotchet.ru/articles/153/> – Дата доступа: 09. 12.2018.

7. Постановление Министерства финансов Республики Беларусь [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.economy.gov.by/.../Postanovlenie-Minfina-i-Minekonomiki-140206.doc> – Дата доступа: 13.12.2018.

УДК 336–161.1

Голуб М. П.

Брестский государственный технический университет, Брест

Научный руководитель: старший преподаватель Кот Н. Г.

УЧЕТ КРИПТОВАЛЮТЫ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Финансовые потоки внутри Беларуси стремительно перемещаются в цифровое пространство. С недавних пор в нашу страну пришел новый вид платежного средства – криптовалюта, а с 2017 г. оборот цифровых валют и токенов официально введен в Беларуси. В статье рассматривается понятие криптовалюты, проводится сравнительный анализ с выявлением отличительных особенностей криптовалюты и токенов, а также выявляются проблемы в учете цифровой валюты.

Основная часть. Криптовалюта представляет собой цифровую (виртуальную) валюту, не имеющую физического выражения [5]. Единица – «coin» (англ. «монета») [5]. Электронная валюта защищена от подделки: монета представляет собой зашифрованную информацию, скопировать которую невозможно.

Наиболее распространенной электронной валютой является криптовалюта Bitcoin. Информация о его транзакциях находится в глобальной, общедоступной базе данных – Blockchain – цепочке блоков. Блоки – это данные о транзакциях, сделках и контрактах внутри системы, представленные в криптографической форме. Все блоки выстроены в цепочку, то есть связаны между собой. Для записи нового блока, необходимо последовательное считывание информации о старых блоках.

Получить ту или иную криптовалюту можно путем майнинга – процесса добычи криптовалюты на свой кошелек с помощью мощных видеокарт. Во время майнинга криптовалюты на ПК, который подключен к интернету и задействован в криптовалютной системе, приходит информация в виде блоков, в которых содержится огромное количество алгоритмов, которые необходимо обработать и получить единственно правильное решение. Каждое решение – цифровая подпись для определенной информационной ячейки, находящейся в блоке.

Вся цепь распределена и поддерживается компьютерами по всему миру. Центрального сервера, который можно было бы сломать или взломать, не существует. Блокчейн публичный и очень надежный одновременно, так как использует зашифрованные данные. Таким образом, блокчейн гарантирует проведение транзакций и хранит все данные о них.

Одновременно с приходом понятия «криптовалюта» пришло и понятие «токен» – запись в реестре блоков транзакций (блокчейне), которая удостоверяет наличие у владельца токена прав на объекты гражданских прав и (или) является платежной единицей. В сопоставлении с реальным миром, криптовалютные коины – это, например, американские доллары, а токены – это чипы в казино, жетоны в метро, купоны и т. д. По сути токен – это единица учета, цифровой двойник какого-то актива, т. е. это оцифровка определенной информации об активе и помещение ее в блокчейн [6].

Токены выпускаются организацией-эмитентом в ходе ICO – InitialCoinOffering (первичное размещение токенов), однако они не имеют своего блокчейна, а используют существующие платформы, например, Ethereum.

Купить токены можно через биржи, с рук или в ходе ICO. После ICO токены торгуются на биржах, где меняются в цене, причем рост цены ничем не гарантирован. Инвесторы могут ввести свои токены на биржу и обменивать их на другие криптоактивы или традиционные валюты, получая в случае роста стоимости токенов прибыль.

Криптовалютные проекты обычно ориентированы на создание нового платежного инструмента, в то время как токены нужны для совершения транзакций внутри определенного проекта. Т. е. криптовалюта без токена может существовать, токен без криптовалюты – нет. Так происходит из-за того, что токены базируются на определенном блокчейне, а криптовалюта – его составная часть. Токен как таковой криптовалютой не является.

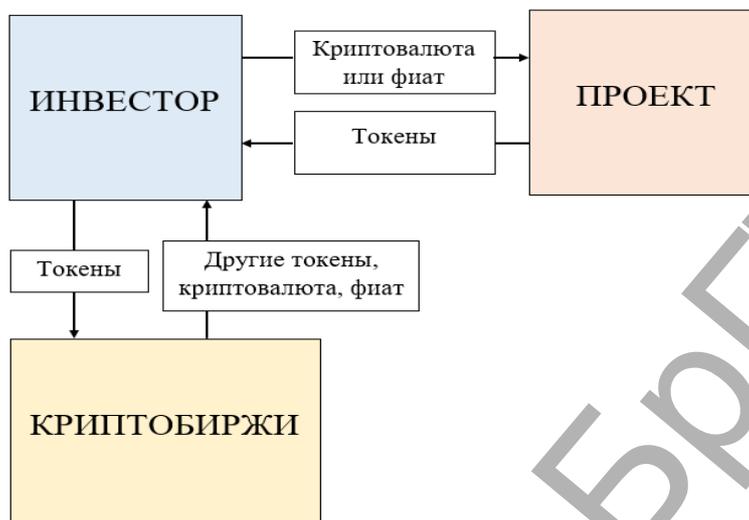


Рисунок 1 – Движение токенов и криптовалюты между ICO и криптобиржей
 Источник: собственная разработка

Существуют разные группы токенов:

1) инвестиционные. Данная категория токенов дает право на получение дивидендов, а также право на процентные платежи. По своей экономической функции аналогичны акциям, облигациям или деривативам;

2) платежные токены выполняют функцию платежной единицы.

Токен и криптовалюта – это не одно и то же.

Таблица 1 – Отличия криптовалюты и токена

Параметр	Криптовалюта	Токен
Эмиссия	добывается майнингом	выпускается организацией-эмитентом
Блокчейн	свой	выпущен на чужом блокчейне
Функции ценной бумаги	нет	есть в некоторых случаях
Возможность платить за транзакции	есть	нет

Источник: собственная разработка

В декабре 2017 года Декрет № 8 «О развитии цифровой экономики» создал правовые условия для проведения ICO и внедрения смарт-контрактов. Беларусь становится первой в мире юрисдикцией с комплексным правовым регулированием бизнесов на основе технологии блокчейн [1].

До 1 января 2023 года субъекты экономики освобождаются от налогообложения деятельности, связанной с криптовалютами и токенами, в том числе майнингом, в частности по сделкам по обмену токенов (криптовалют). Освобождение распространяется на налог на прибыль, НДС, налог при упрощенной системе налогообложения, подоходный налог с физических лиц [1].

С приходом в страну криптовалюты возникла необходимость правильного отражения в учете операций, связанных с ней. Национальный стандарт бухгалтерского учета и отчетности «Цифровые знаки (токены)» №16 от 06.03.2018 г. определяет, что токены, полученные организацией, должны приниматься к бухгалтерскому учету в зависимости от способа их получения и предполагаемого назначения [2]:

– цифровые знаки, приобретенные для осуществления удостоверяемых токенами прав (например, токены-акции, кредитные токены, которые удостоверяют выданный эмитенту

займ) – по дебету счетов 06 «Долгосрочные финансовые вложения», 58 «Краткосрочные финансовые вложения» и кредиту счетов 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», 91 «Прочие доходы и расходы»;

– токены, приобретенные для последующей реализации – по дебету счета 41 «Товары» и кредиту счетов 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», 90 «Доходы и расходы по текущей деятельности»;

– токены, которые были добыты в результате майнинга или получены в качестве вознаграждения за верификацию (подтверждение подлинности данных с помощью цифровой подписи) в процессе совершения операций в блокчейне – принимаются к бухгалтерскому учету по дебету счета 43 «Готовая продукция» и кредиту счета 20 «Основное производство»;

– собственные токены, созданные организацией на основе платформы (площадки) для размещения, к бухгалтерскому учету организации не принимаются. Эфириум (Ethereum) является самой популярной платформой для создания собственных токенов.

Таким образом, для учета токенов первоначально необходимо определить их принадлежность к группе токенов и затем выбирать счет для их отражения в учете.

Токены принимаются к бухгалтерскому учету организации по первоначальной стоимости.

Оборудование, используемое для майнинг-токенов, принимается к бухгалтерскому учету как основное средство или как отдельный предмет в составе средств в обороте.

К затратам при получении криптовалюты и токенов относится амортизация оборудования и программного обеспечения, заработная плата с отчислениями майнера, затраты на электроэнергию.

Ввиду того, что криптовалюта и токен не одно и то же, появляется проблема в неверном или некорректном представлении информации в законодательных актах. В Приложении 1 Декрета №8 дается определение понятию «криптовалюта – биткоин, иной цифровой знак (токен), используемый в международном обороте в качестве универсального средства обмена», т. е. здесь понятия «криптовалюта» и «токен» представлены как идентичные цифровые знаки, что является неверным [2].

Также в приложении говорится, что «лицо, осуществляющее майнинг, становится владельцем цифровых знаков (токенов), возникших в результате его деятельности по майнингу», что также ошибочно. Токены не майнятся, а выпускаются эмитентом.

Для решения данной проблемы необходимо внести корректировки в уже существующее законодательство по регулированию цифровой экономики в Республике Беларусь или создать отдельные нормативно-правовые акты для регулирования размещения криптовалюты. Однако, второй способ применять нецелесообразно, т. к. большинство положений по регулированию токенов по своей сути применимы и к криптовалюте.

При этом для учета криптовалюты счета 06 и 58 использовать недопустимо, т. к. криптовалюта не имеет функции ценной бумаги.

Одними из первых в Беларуси биткоины к оплате начала принимать сеть шинных сервисных центров TYREPLUS, а затем и магазин техники AppleCafeConnect. В обеих компаниях платежи проходят через криптовалютный «терминал» ConPay.

Терминал ConPay – это программа, которая устанавливается на компьютер или мобильное устройство и не требует никаких специальных условий эксплуатации. Аккаунты покупателей, продавцов и организаций объединяются в блокчейн-сеть, но нигде не нужно регистрироваться. В приложении можно создать кошельки как с криптовалютой, так и обычными (фиатными) деньгами.

Для работы с терминалом продавцу нужно выбрать нужный вид криптовалюты и валюту своей страны. Затем продавец вводит каталог своих услуг/товаров и устанавливает для них стоимость в фиатных средствах. Приложение автоматически конвертирует фиатные суммы в заданные криптовалюты на основе курсов на криптобиржах.

Схема оплаты такая: формально покупатель оплачивает 1% стоимости товара белорусскими рублями, а на 99% получает скидку, которая привязана к платежу в биткоинах. В товарном чеке указывается скидка 99%, которая привязана к платежу в биткоинах. В налогооблагаемой базе компания заявляет 100% суммы товарного чека или заказ-наряда, предоставленного клиенту. В бухгалтерском учете 99% выручки, полученной в криптовалюте, отображается как краткосрочные активы.

При заказе онлайн продавец пересылает покупателю QR-код с зашитым адресом для оплаты и суммой. Покупатель считывает код и делает транзакцию. Завершение транзакции в среднем происходит через 10 минут, покупателю выдается гарантийный чек.

Однако криптовалюты по своей сути не являются деньгами в понимании нашего законодательства. По ст. 141 Гражданского кодекса Республики Беларусь, под деньгами в Беларуси понимается белорусский рубль, являющийся законным платежным средством, и иностранная валюта [4]. А по Закону № 226–3 «О валютном регулировании и валютном контроле», под иностранной валютой понимаются денежные знаки в виде банкнот, казначейских билетов, монет, а также находящиеся на счетах в банках средства в денежных единицах иностранных государств [3].

Декрет № 8 не предусматривает возможности совершать сделки по обмену токенов на объекты гражданских прав иные, чем белорусские рубли, иностранная валюта, электронные деньги, другие токены [1].

Заключение. Таким образом, в рамках законодательства Республики Беларусь криптовалюта имеет стоимостное выражение, однако платежным средством не признается. Криптовалюта является универсальным средством обмена, а значит, что это средство может достаточно свободно участвовать в гражданском обороте при совершении любых покупок, в т. ч. в реальном мире. Такие сделки оформляются как товарообменные операции, поскольку криптовалюта считается товаром, а не платежным средством.

Это означает, что при расчете криптовалютой между сторонами необходимо заключение договора мены. Тогда 1% стоимости, уплаченный наличными денежными средствами, отражается как выручка от реализации, а 99% стоимости, равная некоторой части биткоина, отражается как краткосрочный актив, по которому необходимо уплатить НДС.

Несмотря на стремительное развитие цифровой экономики, не следует забывать, что биткоин является экспериментальной новой валютой, которая находится в активной разработке. И, хотя она становится все менее и менее экспериментальной по мере того, как растет ее популярность, следует все же иметь в виду, что Биткойн - новое изобретение, использующее ранее не применявшиеся принципы. Соответственно, будущее этой валюты непредсказуемо.

Список цитированных источников

1. Декрет Президента Республики Беларусь №8 «О развитии цифровой экономики» от 21.12.2017 г.
2. Национальный стандарт бухгалтерского учета и отчетности «Цифровые знаки (токены)» №16 от 06.03.2018 г.
3. Закон № 226–3 «О валютном регулировании и валютном контроле» от 22.07.2003 г. (в ред. от 05.01.2016 г.)
4. Гражданский кодекс Республики Беларусь от 07.12.1998 г. №218-3 (в ред. от 17.07.2018 г.)
5. Цифровая экономика – шанс для Беларуси : моногр. / М. М. Ковалев, Г. Г. Головенчик
6. Bitcoin (Биткойн)[Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://myfin.by/wiki/term/bitcoin>

УДК 657

Кулик В. В., Лукаш О. П.

Белорусский национальный технический университет, г. Минск

Научный руководитель: м.э.н., преподаватель Корсак Е. П.

РИСКИ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ

Исследование влияния различных рисков на функционирование предприятий ведется на протяжении многих лет, однако до сих пор не существует единого подхода к определению понятия «риск».

Большинство современных авторов характеризуют риск не только с точки зрения неопределенности наступления событий, но и с точки зрения наличия для экономического субъекта определенных последствий наступления таких событий. В рамках данного подхода можно выделить три типа определений.

Первый тип относит к категории риска вероятность наступления события, приводящего к нежелательным результатам. Среди авторов, поддерживающих данную позицию, – Балаба-

нов И. Т., Бланк И. А., Хохлов Н. В., Шахов В. В. и др. Они трактуют риск как возможность наступления неблагоприятного события, связанного с различного рода потерями.

В определениях второго типа рассматриваются не только отрицательные, но и положительные последствия наступления непредвиденного события. Среди авторов, которые придерживаются данной точки зрения, – Ивасенко А. Г., Лапуста М. Г., Шаршукова Л. Г., Шеремет А. Д. и др.

Сторонники, придерживающиеся третьего типа определения риска, предлагают рассматривать не только положительные и отрицательные, но также и «нулевые» результаты наступления непредвиденного события [2, 3].

Сравнительный анализ рисков, возникающих у экономических субъектов в Республике Беларусь и за рубежом, показывает, что в целый ряд рисков мало изучен, хотя при переходе к постиндустриальному информационному обществу проблема рисков очень актуальна. Яркими особенностями новой информационной среды в Республике Беларусь являются:

- осознание новой роли информации как уникального экономического ресурса в жизни отдельных граждан и общества в целом;
- превращение информации в ведущий фактор экономического развития, безусловную экономическую ценность;
- развитие интерактивных информационных сетей – новых каналов коммуникации;
- модернизация технологий обработки информации.

В зависимости от события риски можно разделить на две большие группы: чистые и спекулятивные. Чистые риски означают получение отрицательного или нулевого результата. Спекулятивные риски означают получение как положительного, так и отрицательного результата.

К группе чистых рисков обычно относят следующие их виды: природно-естественные риски, экологические риски, социально-политические риски, транспортные, коммерческие риски. По структурному признаку коммерческие риски делятся на имущественные, производственные и торговые риски.

К группе спекулятивных рисков обычно относят все виды финансовых рисков, являющихся частью коммерческих рисков. Финансовые риски связаны с вероятностью потерь финансовых ресурсов (денежных средств) и подразделяются на два вида: риски, связанные с покупательной способностью денег, и риски, связанные с вложением капитала (собственно инвестиционные риски).

В современной экономике одним из основных источников информации для принятия экономически обоснованных решений является бухгалтерская отчетность, которая имеет высокий уровень достоверности, но при этом ей свойственна и некоторая степень неопределенности.

Возникновение бухгалтерского риска, по мнению Шевелева А. Е., предопределяется внешними и внутренними факторами [6].

К факторам внешней среды относятся: законодательство; политическая ситуация в стране и регионе; социально-экономическая ситуация в отрасли и регионе; отношения с инвесторами, кредиторами, покупателями, конкурентами; природно-экологические условия, качество информации о финансовом состоянии контрагентов, нестабильность спроса на продукцию, негативные последствия конкуренции и иные.

К факторам внутренней среды относятся: уровень востребованности финансового и управленческого учета на предприятии; вид деятельности; миссия и цели предприятия; уровень организации бухгалтерского учета на предприятии.

Совместное воздействие факторов формирует рискованную ситуацию в учете предприятия, в рамках которой и проявляется бухгалтерский риск.

По мнению Шевелева А. Е., одними из основных факторов, вызывающих риски в бухгалтерском учете, являются искажения в бухгалтерской отчетности и некачественная учетная политика организации [6].

Искажения в бухгалтерской отчетности могут возникать в процессе учетной работы в результате ошибок или нарушений. Ошибка – это неправильное отражение (неотражение) хозяйственной операции в бухгалтерском учете и (или) бухгалтерской отчетности.

Главой 4 Национального стандарта бухгалтерского учета и отчетности «Учетная политика организации, изменения в учетных оценках, ошибки» определено, что ошибка может быть обусловлена рядом причин, а именно: неправильным применением законодательства Республики Беларусь; неправильным применением учетной политики организации; неточностями в вычислениях при ведении бухгалтерского учета и (или) составлении бухгалтерской отчетности; неправильной учетной оценкой активов, обязательств, собственного капитала, доходов, расходов организации; неиспользованием или неправильным использованием при ведении бухгалтерского учета и (или) составлении бухгалтерской отчетности имеющейся информации о совершенной хозяйственной операции; неиспользованием при ведении бухгалтерского учета и (или) составлении бухгалтерской отчетности информации о совершенной хозяйственной операции в связи с отсутствием до даты утверждения бухгалтерской отчетности первичного учетного документа, подтверждающего ее совершение. Согласно нормативным актам, неточность в вычислениях при ведении бухгалтерского учета и (или) составлении бухгалтерской отчетности, выявленная в результате появления новой информации, не является ошибкой и признается изменением в учетной оценке [1].

Бухгалтерский риск необходимо рассматривать в качестве комплексного учетного объекта, что предопределяется самой экономической основой его структуры. Бухгалтерский риск определяется как комплексная категория, которая объективно существует в результате неточностей, имеющих место в учетном процессе, вызванных наличием альтернативных принципов бухгалтерского учета, нечеткости положений, методик и стандартов бухгалтерского учета, а также в определенной степени в связи с человеческим фактором.

Бухгалтерский риск неизбежно образуется в процедурах регистрации, оценки и обобщения информации в денежном выражении об имуществе, обязательствах организации. В целях обеспечения непрерывности деятельности предприятию необходимо регламентировать учетные процедуры, позволяющие идентифицировать риски и выявлять их последствия. Чем полнее будут выявлены риски, тем точнее может быть оценена будущая ситуация, тем эффективнее впоследствии могут быть выбраны методы управления риском. Достижение экономической безопасности предприятия происходит за счет устранения внешних и внутренних угроз, обусловленных рисками.

Риски, в отношении которых у предприятия имеется достаточное количество информации и в результате действия которых может произойти уменьшение стоимости активов либо возникновение обязательств, должны быть отражены в бухгалтерском учете.

Хозяйственные операции, связанные с последствиями таких рисков, принимаются к учету путем образования финансовых резервов. В соответствии с республиканскими нормативными документами предприятие может формировать резервы предстоящих расходов.

Также одним из вариантов управления бухгалтерскими рисками является формирование системы внутреннего контроля бухгалтерских рисков, которая должна содержать следующие компоненты:

- контрольная среда (система бухгалтерского учета);
- бухгалтерских риск (выявление и оценка последствий риска);
- контрольные процедуры (меры или средства по снижению риска);
- информация и коммуникации;
- мониторинг эффективности системы контроля.

При проведении проверки бухгалтерских рисков целесообразно применять процедуры аудита и приемы документальной ревизии (контроля).

Для постановки эффективной системы внутреннего контроля и достижения высокого профессионального уровня бухгалтера требуются значительные инвестиции и достаточно продолжительный период времени, что не всегда возможно. Исходя из этого, еще одним инструментом регулирования бухгалтерских рисков является использование аутсорсинговых услуг. Бухгалтерский аутсорсинг может использоваться предприятием как способ минимизации бухгалтерских рисков в части перераспределения ответственности за возможные нарушения законодательства.

Таким образом, в современных экономических условиях одним из основных объектов управления на предприятии является бухгалтерский учет. В этой связи одной из важных задач руководства и бухгалтерской службы является выявление соответствующих угроз, идентификация соответствующих бухгалтерских рисков и принятие мер по их снижению.

Список цитированных источников

1. Национальный стандарт бухгалтерского учета и отчетности «Учетная политика организации, изменения в учетных оценках, ошибки»: утв. постановлением Министерства финансов Республики Беларусь 10 декабря 2013г. № 80
2. Манцерава, Т.Ф. Возможные сценарии управления рисками промышленных предприятий / Т.Ф. Манцерава, Е.И. Тымуль // Экономическая наука сегодня. Сборник научных статей – Выпуск 3. – Минск, 2016. – С. 124-131.
3. Гамза, В.А. Рисковый спектр коммерческих организаций / В.А. Гамза, Ю.Ю. Екатеринославский. – М.: Экономика, 2002. – 324 с.
4. Толстова, А.С. Бухгалтерские риски и их влияние на достоверность бухгалтерской отчетности: диссертация кандидата экономических наук: 08.00.12 / А.С. Толстова [Место защиты: Марийск. гос. техн. ун-т]. – Нижний Новгород, 2009. – 201 с.
5. Шапошников, А.А. Профессиональное суждение и его роль в аудите / А.А. Шапошников, Т.В. Синицына // Аудиторские ведомости. – 2006. – № 4. – С.32–35.
6. Шевелев, А.Е. Риски в бухгалтерском учете: учебное пособие / А.Е. Шевелев, Е.В. Шевелева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2009. – 304 с.

УДК 657.4

Лапишина Т. С., Шавлис А. К.

Белорусский национальный технический университет, Минск

Научный руководитель: м.э.н., преподаватель Чижев Е. П.

ОСОБЕННОСТИ РАЗДЕЛЬНОГО УЧЕТА ЗАТРАТ В ЭНЕРГЕТИКЕ

Целью данной работы является определение особенностей постановки раздельного учета затрат в энергетике в Республике Беларусь, а также сравнение постановки раздельного учета затрат на энергетических предприятиях Республики Беларусь и Российской Федерации.

Актуальность работы определяется тем, что в современных экономических условиях энергетика обеспечивает развитие предприятий национальной экономики, в связи с чем руководство страны особое внимание уделяется ее реформированию с целью создания адаптивной модели управления.

Энергетика является одной из основных отраслей промышленности. Жесткая зависимость режима работы энергетического предприятия от режима потребления энергии – главная особенность энергетического производства. Кроме этого, особенностью производства является его непрерывность, то есть совпадение во времени процессов производства, передачи, распределения и потребления энергии.

Отличительной чертой себестоимости энергии также является наличие расходов по содержанию резерва мощности на электростанциях и в сетях в целях обеспечения бесперебойности энергоснабжения потребителей, а также наличие расходов, вызванных ограничением объема производства электроэнергии на отдельных электростанциях диспетчерским графиком энергосистемы. Резерв мощности не распределяется равномерно между электростанциями системы, а концентрируется на отдельных электростанциях в зависимости от их типа (конденсационные, ТЭЦ, гидроэлектростанции), технического уровня и надежности работы, а также структуры топливного баланса [1].

Для энергетики Беларуси характерным является включение РУП-облэнерго в единый технологический процесс наряду с электрической и тепловой энергией собственного производства:

– электрической и тепловой энергии, полученной на рынке перетоков и от других поставщиков, в том числе электрической энергии на рынке перетоков энергии и мощности, электрической энергии от блок-станций, тепловой энергии от энергоисточников, не принадлежащих РУП-облэнерго;

– электрической и тепловой энергии, полученной от энергоустановок обслуживающих производств и хозяйств РУП-облэнерго.

Полученная тепловая и электрическая энергия совместно с энергией собственного производства проходит стадии единого технологического процесса, связанные с ее передачей по электрическим и тепловым сетям и преобразованием с учетом качественных характеристик (параметров), необходимых потребителю.

Объектом планирования и калькулирования затрат на услуги по электроснабжению и теплоснабжению являются:

– для электрических станций – производство электрической и тепловой энергии (электрическая энергия, отпущенная с шин электрических станций, и тепловая энергия, отпущенная с коллекторов электрических станций);

– для котельных – производство тепловой энергии (тепловая энергия, отпущенная с коллекторов котельных);

– для электрических и тепловых сетей – передача и распределение электрической и тепловой энергии;

– в целом по РУП-облэнерго:

– валовый отпуск электрической и тепловой энергии;

– полезный отпуск электрической и тепловой энергии [5].

Расчетными показателями при планировании и калькулировании затрат на оказание услуг электроснабжения и теплоснабжения являются 1 кВт·ч и 1 Гкал. Себестоимость передачи и распределения 1 кВт·ч и 1 Гкал не определяются [5].

Калькулирование затрат на валовый и полезный отпуск электрической и тепловой энергии производится исходя из особенностей энергетического производства по статьям калькуляции.

К затратам по каждому виду деятельности относятся прямые затраты и распределяемые переменные косвенные затраты, непосредственно связанные с производством продукции, выполнением работ, услуг, формируемые себестоимость производства продукции (товаров, работ, услуг), управленческие расходы (включая расходы на сбыт энергии).

Рассмотрим основные статьи калькуляции и принципы ведения раздельного учета затрат энергетике в Республике Беларусь и Российской Федерации в таблице.

Таблица 1 – Основные статьи калькуляции и принципы ведения раздельного учета затрат энергетике в Республике Беларусь и Российской Федерации

Показатели	Республика Беларусь	Российская Федерация
Виды деятельности, по которым осуществляется удельный учет затрат	Раздельный учет затрат по видам экономической деятельности осуществляется по следующим видам деятельности, предусмотренным Общегосударственным классификатором Республики Беларусь ОКРБ 005-2006 «Виды экономической деятельности»: Электрическая энергия: производство, передача, распределение. Тепловая энергия: производство, передача и распределение	Согласно постановлению Правительства Российской Федерации от 6 июля 1998 г. № 700 «О введении раздельного учета затрат по регулируемым видам деятельности в энергетике» в России ведется раздельный учет состава затрат и объема выпускаемой продукции (услуг) в натурально-стоимостном выражении по следующим видам деятельности: Электрическая энергия: производство, передача, сбыт (реализация). Тепловая энергия: производство, передача, сбыт (реализация)
Статьи калькуляции	– затраты на топливо на технологические цели, – затраты на воду на технологические цели, – затраты на оплату труда производственного персонала, – отчисления от оплаты труда производственного персонала, – общепроизводственные затраты, – затраты на подготовку и освоение производства, – затраты на покупную энергию, – налоговые вычеты по НДС по освобождаемым оборотам, – налоги и сборы в бюджет согласно законодательству, – управленческие расходы, относимые на стоимость полезного отпуска электрической и тепловой энергии	– затраты на топливо на технологические цели – затраты на воду на технологические цели, – затраты на оплату труда производственного персонала, – дополнительная заработная плата производственных рабочих, – отчисления на социальные нужды, – расходы по содержанию и эксплуатации оборудования, – затраты на подготовку и освоение производства, – затраты на покупную энергию, – цеховые расходы (заработная плата аппарата управления цехом, амортизация и расходы по содержанию и ремонту зданий и инвентаря общецехового назначения, расходы по охране труда), – общезаводские (общестанционные) расходы (заработная плата административно-управленческого аппарата, командировочные, канцелярские расходы, амортизация и расходы по содержанию и ремонту общестанционных средств и др.)

Таким образом, различия в подходах к раздельному учету затрат в данных странах - соседях незначительны и объясняются различной точкой зрения государства на проблему и сложившейся структурой промышленности [2].

Раздельный учет затрат по видам экономической деятельности в энергетике целесообразно осуществлять по следующим видам деятельности: генерация электроэнергии; передача электроэнергии; распределение электроэнергии; генерация теплоэнергии; передача и распределение теплоэнергии.

Подводя итог, можно сделать вывод, что положительными аспектами раздельного учета затрат в энергетике являются:

1) приоритет прямого отнесения (при возможности прямого отнесения) доходов, затрат и задействованных активов на соответствующие виды услуг на основе данных первичных документов;

2) распределение доходов, затрат и задействованных активов на соответствующие услуги на основе причинно-следственной связи доходов, затрат и задействованных активов с теми услугами, с которыми они связаны;

3) прозрачность при отнесении и распределении доходов, затрат и задействованных активов на соответствующие виды регулируемых услуг.

Список цитированных источников

1. Любимова, Н.Г. Экономика и управление в энергетике : учебник для магистров / под общ. ред. Н.Г. Любимовой, Е.С. Петровского. – М. : Издательство Юрайт, 2014. – 485 с.

2. Манцерова, Т.Ф. Постановка раздельного учета затрат в энергетике / Т.Ф. Манцерова, Н.А. Самосюк, А.А. Гайдук // Мировая экономика и бизнес-администрирование малых и средних предприятий: материалы 13 Междунар. науч. семинара, Минск, 26-28 января. 2017 г. / прогр.комитет Б.М. Хрусталева, А.М. Темичев. – Минск: Беспринт, 2017. – С.141-148.

3. О введении раздельного учета затрат по регулируемым видам деятельности в энергетике: Постановление Правительства Российской Федерации от 6 июля 1998 г. № 700

4. Виды экономической деятельности: ОКРБ 005-2006.

5. Инструкция о порядке планирования и калькулирования затрат на оказание услуг электроснабжения и теплоснабжения республиканскими унитарными предприятиями электроэнергетики, входящими в состав ГПО «Белэнерго», утвержденная Министерством энергетики Республики Беларусь 24.12.2013 – №51.

УДК 333.434.047.2/.3

Дорошева К. Д.

Белорусский государственный университет транспорта, Гомель

Научный руководитель: старший преподаватель Сидорова Л. Г.

АКТУАЛЬНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ НЕФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В современных условиях хозяйствования у организаций возникает необходимость в получении различного рода информации о деятельности организаций-партнеров. Основная информационная база формируется на основе бухгалтерской (финансовой отчетности). Однако определенная часть данных о деятельности организаций, которая играет не менее значительную роль для принятия управленческих и инвестиционных решений, остается «в тени». Решением данной проблемы является составление и представление пользователям нефинансовой отчетности, содержащей, в основном, количественные и качественные показатели, а также другие разнообразные данные о деятельности организации, не имеющие денежного выражения.

Актуальность темы состоит в том, что сейчас публичным компаниям уже недостаточно раскрывать информацию только финансового характера о результатах своей деятельности. Так как на данный момент существует большое количество проблем, влияющих на бизнес. К таким проблемам можно отнести загрязнение окружающей среды, нехватку природных ресурсов, а также глобальные экономические кризисы. В результате то, каким образом компании способствуют обеспечению экономической устойчивости, становится актуальным для разных групп заинтересованных сторон компании. Также актуальность заключается в том,

что на данный момент в Республике Беларусь нет законодательной базы по составлению и регулированию нефинансовой отчетности.

Целью исследования является выявление проблем становления и развития нефинансовой отчетности в Беларуси и определение возможных путей их решения.

Нефинансовая (социальная) отчетность появилась в 1970-е гг. в Европе. Но до конца 1990-х гг. такие отчеты были единичны. Одной из причин было отсутствие международных стандартов по их подготовке. Второй причиной стала трудность оценки показателя устойчивого развития. Данный показатель вербально хорошо объясняет взаимосвязь социальных и экологических аспектов деятельности компании, но его с трудом удается выразить количественно в финансовых или производственных данных.

На данный момент во многих странах мира компании составляют нефинансовую отчетность, которая отражает экономические, социальные и экологические аспекты их деятельности [1]. В 21 веке необходимость составления таких отчетов заключается в том, что существует большое количество проблем, влияющих на бизнес.

Круг пользователей нефинансовой отчетности очень широк. Это – государство, покупатели, СМИ, работники и их семьи, конкуренты, местное сообщество, инвесторы и кредиторы, бизнес-партнеры, руководство и акционеры.

Инвесторы и кредиторы заинтересованы в высоком и устойчивом возврате на инвестиции. Анализ нефинансовой отчетности дополняет традиционный анализ финансовой отчетности и позволяет выявить и оценить дополнительные риски инвестиций в ту или иную компанию или проект.

Государственные органы нуждаются в нефинансовой информации, чтобы разрабатывать, внедрять и оценивать эффективность социально-экономического развития и охраны окружающей среды в стране, регионе или муниципальном образовании. Кроме того, они должны быть осведомлены о социальных и экологических проблемах организаций, чтобы своевременно помочь им, гарантировать защиту прав граждан и сохранить окружающую среду.

Бизнес-партнеры хотят быть уверенными, что сотрудничают с надежной организацией, которая руководствуется этическими принципами в своей деятельности. Кроме того, некоторые западные компании обязывают своих поставщиков предоставлять информацию об охране труда, технике безопасности и охране окружающей среды, а также соблюдении прав человека.

Потребители прежде всего интересуются качеством и ценами на товары и услуги. Тем не менее, на Западе растет движение ответственных потребителей, которые отказываются от потребления товаров и услуг, если при их производстве были нарушены права человека или нанесен значительный урон окружающей среде.

Конкуренты хотят сравнить свои нефинансовые показатели с показателями и инициативами других компаний, чтобы улучшить свою деятельность и занять лучшее положение на рынке.

Нефинансовый отчет не может удовлетворить информационные потребности всех заинтересованных сторон, поэтому необходимо определить его рамки: целевую аудиторию и существенные вопросы. Для дополнительной коммуникации с заинтересованными сторонами организации могут использовать Интернет-сайт, внутреннюю сеть, корпоративные издания, публикации в СМИ, специальные отчеты, а также проводить интерактивные мероприятия, включая круглые столы, общественные слушания, форумы, презентации и конференции.

Республика Беларусь на данный момент отстает от остальных стран по количеству и качеству нефинансовых отчетов. Белорусские компании осваивают нефинансовую отчетность достаточно быстро, однако есть преграды на пути дальнейшего развития нефинансовой отчетности в стране. Данные проблемы могут быть вызваны внешними факторами, оказывающими воздействие на организацию (экономическими, политическими, социальными), так и внешней политикой организации.

В настоящее время многие компании не спешат раскрывать информацию, которая могла бы привлечь внимание заинтересованных сторон. Данная проблема уходит корнями в советские времена, когда главным потребителем информации из отчетов являлось государство, а система учета и отчетности была строго регламентирована. В связи с этим у компаний отсутствовала необходимость и возможность предоставлять какую-либо дополнительную информацию для привлечения инвесторов [2]. Однако после распада СССР шаблонное следование стандартам осталось, хотя правила ведения бизнеса изменились и на данный момент для ус-

пешного ведения бизнеса и привлечения инвесторов компаниям необходимо составлять социальную отчетность.

Еще одной проблемой составления нефинансовой отчетности является тот факт, что в Беларуси малая часть компаний составляет нефинансовую отчетность, а следовательно, отсутствует конкуренция в части составления нефинансовых отчетов. Компании не считают нужным публиковать свою социальную отчетность, так как их конкуренты также не составляют данную отчетность и не отчитываются в данном направлении. Однако в таком случае информационная открытость могла бы стать существенным преимуществом над конкурентами.

Среди проблем составления нефинансовой отчетности можно выделить и такую проблему, как отсутствие законодательной закреплённости ее обязательности. В данном направлении ведется работа, и, возможно, в скором времени компании должны будут предоставлять информацию о своем воздействии на природу и общество.

Отсутствие законодательно утвержденной периодичности составления нефинансовых отчетов также является проблемой, так как организации составляют отчеты за разный промежуток времени, что существенно препятствует сравнению предоставленной в них информации.

Также законодательством не утверждено содержание нефинансового отчета, что является преградой для его составления.

Однако, несмотря на ряд проблем, возникающих при составлении нефинансовой отчетности, составление таких отчетов может предоставить компаниям ряд преимуществ.

Среди таких преимуществ можно выделить улучшение деловой репутации и повышение инвестиционной привлекательности, улучшение конкурентоспособности, улучшение финансовых показателей.

Составление социальной отчетности оказывает положительное влияние на репутацию компании. Повышение открытости вследствие предоставления информации о качестве продукции, используемом сырье улучшает конкурентоспособность компании как производителя, а раскрытие информации об условиях труда выделяют компанию как привлекательного работодателя для потенциальных сотрудников.

Также большинство компаний подтверждают влияние информационной открытости на финансовые показатели, а именно на повышение стоимости и ликвидности компании.

На пути к распространению среди отечественных компаний понимания необходимости внедрять цели устойчивого развития в стратегию функционирования требуется не просто введение законодательно установленной обязательности составления нефинансовой отчетности, а разработка ее методологической основы. В этом случае будет стимулирование не только роста количества документов, но и совершенствование их качества для облегчения понимания и сопоставления данных заинтересованными сторонами, а также все это скажется на улучшении деятельности самих компаний в результате устранения выявленных в ходе подготовки отчета узких мест.

Вместе с тем необходимо распространять принципы ответственного ведения бизнеса среди представителей малого и среднего предпринимательства. Важно дать им возможность формирования нефинансовой отчетности путем адаптации методологической базы под их особенности, поскольку они составляют значительную часть белорусского бизнеса.

Отечественные компании и предприятия еще только приходят к пониманию важности нефинансовой отчетности, в связи с чем информации об их социальных отчетах очень мало. Первые социальные отчеты и отчеты в области устойчивого развития отечественные компании представили в 2009 г. Это были победители различных номинаций конкурса «Брэнд года-2009»: ОАО «Савушкин продукт» и «Бабушкина крынка», ООО «Милавица», «ТРАЙПЛ», Пивоваренная компания «Сябар», ЗАО МТБанк и др. Из белорусских государственных компаний первым с 2009 г. социальный отчет GRI представляет РУП «БМЗ».

Проведенное в ходе написания статьи исследование показало, что отечественные компании, привыкшие к стабильной информационной закрытости, пока еще только начинают внедрять нефинансовую отчетность, получившую широкое распространение у зарубежных компаний. На данный момент увеличивается число примеров успешной деятельности в данной области, однако необходимо способствовать дальнейшему развитию нефинансовой отчетности среди белорусских компаний для привлечения инвесторов и улучшения качества отчетности до уровня международных практик.

Список цитированных источников

1. Безручук, С.Л. Социальная ответственность бизнеса: отражение в отчетности // Международный бухгалтерский учет. 2013. № 27. С. 33–40.
2. Корчагина, Е.В. Сравнительный анализ отчетности устойчивого развития российских и зарубежных компаний // Проблемы современной экономики. – 2008. – № 4. – С. 158–164.

УДК 338.24 : 657.22

Нахимова О. Д.

Белорусский государственный университет транспорта, Гомель

Научный руководитель: старший преподаватель Шорец Т. В.

БРЕНД КАК УПРАВЛЯЕМЫЙ НЕМАТЕРИАЛЬНЫЙ АКТИВ ОРГАНИЗАЦИИ

В составе имущественного комплекса предприятия особое место занимают нематериальные активы, значение которых как инструмента повышения доходности и конкурентоспособности предприятия в современных экономических условиях неуклонно растет.

Наличие в составе долгосрочных активов – нематериальных – увеличивает рыночную стоимость организации, повышает ее инвестиционную привлекательность, защищает от недобросовестной конкуренции, способствует оптимизации издержек производства и коммерческой деятельности, обеспечивает конкурентные преимущества на внутренних и внешних рынках. Однако следует отметить, что в национальной практике менеджмента и в бухгалтерском учете данной категории уделяется недостаточное внимание, что снижает качественные показатели финансовой отчетности отечественных предприятий.

Несомненно, что нематериальные активы представляют собой один из наиболее сложных объектов бухгалтерского учета. Это связано не только с проблемами признания их в учете и отчетности, но и со сложностью и неопределенностью в их оценке и сроках службы для последующего начисления амортизации.

Вышеизложенные обстоятельства делают актуальными вопросы определения сущности понятия «бренд», а также выявления факторов, лежащих в основе формирования его стоимости.

Многие исследователи считают, что значение слова «бренд» практически не отличается от определения товарного знака. На наш взгляд это ошибочно, и данное понятие гораздо шире. Мы считаем, что бренд представляет собой совокупность представлений о компании, уникальных и положительных ассоциаций, которые возникают при общении с компанией; набор оригинальных и узнаваемых визуальных, звуковых и прочих знаков, символизирующих эти представления для потребителей и иных целевых групп.

Одним из наиболее важных вопросов в сфере управления и бухгалтерского учета брендов является вопрос их оценки.

Стоимость бренда в денежном выражении – это определенная по величине премия, которую держатель бренда получает с покупателей, приверженных бренду и согласных за него платить. Она является одной из важных составляющих нематериальных активов компании.

Актуальность проблемы оценки стоимости брендов обусловлена новизной ее постановки для белорусских исследователей-экономистов, не имеющих еще достаточного теоретического и практического опыта оценки нематериальных активов в части брендов. Помимо этого, на сегодня отсутствует четкое представление о значении брендов как ценных нематериальных активов, способных влиять на капитализацию хозяйствующих субъектов.

Целью проводимого исследования выступает определение критериев оценки бренда. Точное определение стоимости бренда является важной задачей по ряду причин. Завоевать хорошую репутацию, создать впечатление в голове потребителя – весьма затратная составляющая в деятельности любой организации, поскольку на это, помимо финансовой составляющей, требуется еще и много времени. При одинаковой цене покупатель охотней приобретет то, что ему знакомо, о чем у него уже сформировано положительное представление. Объективные преимущества и узнаваемость повышают ценность бренда, поэтому тщательные расчеты необходимы при покупке права пользования или владения брендом.

Другой важной причиной является стратегия компании. Компания с прекрасной репутацией может позволить себе повысить цены на продукцию, не рискуя при этом растерять всех клиентов. В случае же с компанией-новичком, которая владеет слабым брендом, повышение цен может стать роковой ошибкой. Таким образом, если неправильно произвести оценку объема своей продукции (переоценить или недооценить), то за этим последует выбор неверной стратегии и, как следствие, убытки.

Исследование зарубежной практики управления показало, что зачастую стоимость бренда занимает значительную долю во всей совокупности нематериальных активов компании. Так, например, в «British Petroleum» соотношение материальных и нематериальных активов оценивается как 29 : 71, в «Coca-Cola» – 4 : 96. О значительной цене данной категории нематериальных активов свидетельствуют и сделки по покупке компаний, владеющих известными брендами. Например, в 1988 г. «Nestle» приобрела «Rowntre» за 5 млн фунтов стерлингов. Между тем, материальные активы последней оценивались всего в один миллион фунтов стерлингов.

Можно привести примеры сделок, когда компания платила только за бренд. Одна из крупнейших сделок по покупке брендов – приобретение у «Seagram Company» семи алкогольных брендов за 371,2 млн долл. компанией «American Brands Inc.». Компания «Grand Met» за 1,2 млрд долл. приобрела у компании «Heublein» право на использование бренда «Smirnoff» на территории США. В 2016 году украинское агентство «MPP Consulting» составило рейтинг национальных брендов Беларуси «BelBrand 2016 – ТОП 100 белорусских брендов», в котором представлена потенциальная рыночная стоимость 100 самых дорогих белорусских брендов в 2016 году. На первом месте в рейтинге оказалась «Бабушкина крынка», которую оценили в 66,5 млн долл., на втором – «World of Tank», оценочная стоимость которого составила 65 млн долл., на третьем – «Milavitsa» (данный бренд оценили в 64,8 млн долл.).

Таким образом, мы видим, что ряд белорусских брендов имеют достаточно высокую стоимость, что вызывает необходимость определения четких подходов к оценке брендов с целью эффективного управления ими и отражения операций, связанных с изменением их величины, на счетах бухгалтерского учета.

Исследование зарубежного опыта показало, что для определения стоимости бренда используют несколько способов. Самыми распространенными являются три метода:

- метод суммарных издержек;
- расчет остаточной вмененной стоимости;
- расчет по суммарной дисконтированной добавленной стоимости.

Первый способ оценки бренда называют методом суммарных издержек. Логика достаточно проста – следует подсчитать все издержки, связанные с созданием бренда и развитием позитивного образа товара (услуги) у покупателя. В данную группу издержек включают следующие затраты:

- проведение маркетинговых исследований;
- дизайнерское оформление бренда;
- затраты на рекламу и продвижение;
- затраты на юридическое сопровождение – расходы на регистрацию и т. п.

Полученная сумма и будет определять ценность бренда. Отметим, что данный способ чрезвычайно удобный и гибкий. Например, любую международную компанию легко подстроить под национальный рынок. В таком случае следует рассчитывать затраты на рекламу и продвижение в конкретной стране, тем самым значения получатся соизмеримыми и адекватными, даже если осуществляется сравнение международного гиганта и небольшого, регионального предприятия.

Минус данного метода – его сильная ориентированность на внутренние дела компании, в некотором роде даже субъективность. Большие издержки зачастую могут быть попросту следствием неэффективных затрат. Например, проведение неоправданно дорогих исследований и рекламных компаний. Затраты будут внушительными, но итоговая сумма окажется завышенной или, хотя и менее вероятно, заниженной.

Второй способ – расчет остаточной вмененной стоимости. Иногда его называют «пузырьковый» способ. Согласно данному методу сначала берут рыночную стоимость предпри-

ятия, а затем начинают вычитать составляющие элементы. В первую очередь вычитают материальные и финансовые активы. Затем вычитают нематериальные активы, которые не имеют прямого отношения к бренду (например, патенты или прочая интеллектуальная собственность). Остатком будет являться ценность бренда.

Метод весьма широко практикуется и применяется во всем мире. Именно таким образом был подсчитан в 2015 году образ марки «Coca-Cola», когда он составил 56 миллиардов долларов. В такую внушительную сумму игроки рынка и потребители оценили бренд «Coca-Cola». Минусом подхода является зависимость от развитости рыночной экономики, в развивающихся странах применять его сложнее, так как зачастую отсутствуют необходимые данные.

Третий способ – высчитать ценность бренда, исходя из суммарной дисконтированной добавленной стоимости. Под этим понимают довольно простую и логичную вещь. Хорошая репутация позволяет заработать больше, конкурировать с преимуществами и т. д. Приняв утверждение за аксиому, необходимо взять аналогичный товар, который является «неизвестным». То есть товар, не имеющий бренда. Затем следует вычесть стоимость одного из другого. Полученное значение умножают на количество проданных единиц товара в год. Итоговая сумма будет указывать, сколько прибыли дает компании бренд ежегодно.

Необходимо отметить, что оценка бренда – это анализ многочисленных факторов. Наиболее предпочтительными являются второй и третий метод расчета. Первый же требует большого количества внутренних данных компании (например, стоимость бренда в товаре), получить доступ к которым в полном объеме не всегда представляется возможным. Второй (по остаточной стоимости) подходит для развивающихся экономик в меньшей степени, чем третий способ. Поэтому для рынков СНГ зачастую используют третий вариант.

Проведем пример расчета стоимости бренда на примере условной компании-производителя мороженого. Под известным брендом продается мороженое, цена одного стаканчика мороженого равняется 5 рублей. Другие компании также выпускают аналогичное мороженое в стаканчике. Средняя стоимость аналогов составляет 3 рубля. Вычитаем одно из другого – разница составляет 2 рубля. Именно столько приносит компании с хорошей репутацией продажа одного стаканчика. За год компания реализует 100 000 стаканчиков, перемножаем, получаем 200 000 рублей. На наш взгляд, данный вариант является наиболее простым и достаточно точным способом отражения стоимости бренда.

Необходимо отметить, что принципиальным для стоимостной оценки является то, что стоимость бренда не возникает сама по себе: она создается в течение времени посредством систематического развития бренда, которое психологически привязывает потребителя к нему.

В целом отметим, что в отечественной практике к приведенным выше методикам оценки стоимости бренда все-таки следует относиться с некой долей осторожности, поскольку они не учитывают влияния такого важного фактора, как компетентность менеджмента, т. е. способности управленческого персонала извлекать дополнительную прибыль из стоимости бренда за счет его грамотного управления.

В связи с этим является необходимым разработка методики комплексной оценки капитала бренда, более адаптированной к отечественным условиям.

Обобщая вышеизложенное, необходимо сказать – процесс определения стоимости бренда предприятия является достаточно сложным и требует от руководства предприятия взвешенных управленческих решений, направленных на увеличение добавленной стоимости предприятия. При этом объективность оценки данного нематериального актива является необходимым условием обеспечения эффективной деятельности предприятия с точки зрения увеличения его рыночной стоимости в долгосрочной перспективе.

Список цитированных источников

1. Инструкция по бухгалтерскому учету нематериальных активов: Постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 30 апреля 2012 года № 25. // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2018.

2. Компоненты и цели оценки бренда [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://studopedia.ru/10_32403_komponenti-i-tseli-otsenki-brenda.html.

3. Украинцы составили ТОП-100 белорусских брендов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://marketing.by/novosti-rynka/ukraintsy-sostavili-top-100-belorusskikh-brendov/>.

Горбулинская А. С.

Белорусский государственный университет транспорта, Гомель

Научный руководитель: старший преподаватель Бойкачева Е. В.

УЧЕТ ЗАТРАТ И КАЛЬКУЛИРОВАНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Получение прибыли является главной целью любого предприятия, т. е. получение разности между полученными доходами и произведенными расходами. Исходя из этого, чем больше доходы и меньше расходы, тем больше прибыль. Поэтому успех деятельности предприятия зависит от того, может ли оно влиять на два эти фактора. Если ответ положительный, то такое предприятие можно назвать конкурентоспособным.

Доход предприятия зависит, в первую очередь, от цены проданной продукции (работ, услуг), которое произвело предприятие. Он, в свою очередь, зависит от себестоимости, т. е. количества произведенных затрат на единицу продукции. Отсюда следует, что затраты играют важную роль в функционировании предприятия. От управления ими зависит финансовое состояние организации в целом и его позиции на постоянно меняющемся рынке. Все это говорит об актуальности выбранной темы.

Целью работы является исследование методов управления затратами и калькулирования себестоимости в условиях развития экономики.

С точки зрения управления затратами главной целью калькулирования себестоимости продукции является объективное исчисления затрат на производство продукции для корректной оценки затрат необходимо знать их величину в долгосрочной перспективе.

В современных условиях хозяйствования и определения экономической политики развития организации Республики Беларусь актуальной становится проблема разработки соответствующего механизма управления затратами, поиск инструментария использования экономических законов.

Управленческой инновацией, повышающей эффективность административной деятельности, становится использование ABC-анализа, Just in time ("точно вовремя") и таргет-кост в целях управления затратами, снижения себестоимости и увеличение финансового результата [1].

Один из методов, который широко используется при планировании и управлении затратами, является метод учета и калькулирования затрат по функциям (ActivityBasedCosting – ABC). Основной принцип ABC-технологии состоит в следующем: накладные издержки приписываются к продукту по мере их проявления в процессе реализации соответствующего бизнес-процесса, а не локализируются по видам продукции после завершения процесса производства или продаж. Данный метод мы более подробно изучим в следующей главе.

Сущность ABC-анализа состоит в группировке объектов с точки зрения их весомости:

- 1) группа А – высокий объем продаж (работ, услуг), высокая прибыль;
- 2) группа В – относительно высокий объем продаж (работ, услуг), средняя прибыль;
- 3) группа С – низкий объем продаж (работ, услуг), низкая прибыль.

Отличие ABC-метода от других методов учета затрат и калькулирования состоит в порядке распределения косвенных (накладных) расходов. ABC-анализ – анализ товарных запасов путем деления на три категории:

- А – наиболее ценные, 20 % – ассортимента; 80 % – продаж;
- В – промежуточные, 30 % – ассортимента; 15 % – продаж;
- С – наименее ценные, 50 % – ассортимента; 5 % – продаж [3].

Метод ABC представляет собой технологию, которая выходит за рамки просто учета затрат и превращается в эффективную технологию управления затратами.

В настоящее время прогрессивным методом целевого стратегического управления затратами считается таргет-кост. Это метод управления себестоимостью (затратами на производство) продукции. Сущность заключается в снижении себестоимости продукции на всем ее производственном цикле, за счет применения производственных, инженерных, научных исследований и разработок.

Наибольшее распространение target costing получил на предприятиях, работающих на международных рынках в условиях жесткой конкуренции, и прежде всего в инновационных отраслях: автомобилестроении, производстве электроники, т.е. там, где японские предприятия ведут агрессивную маркетинговую политику, вытесняя конкурентов даже с их национальных рынков. На сегодняшний день в Японии более 80% крупных компаний (Toyota, Daihatsu, Nissan, Matsushita, NEC, Sony, Cannon, Olympus, Nippon) активно работают по системе таргет-костинг. В США и Европе число таких предприятий не столь велико, однако и там таргет-костинг быстро находит приверженцев: Daimler/Chrysler, Procter & Gamble, Caterpillar, ITT Automotive.

Система целевого управления затратами таргет-костинг основывается на очень простой идее: если для успешного бизнеса изделие нужно продавать по цене, не превышающей рыночную, то определение себестоимости будущей продукции начинается именно с установления цены на нее. Традиционный метод ценообразования просто вывернут наизнанку. Сначала определяется рыночная цена на данный вид продукции, затем устанавливается желаемый размер прибыли, а потом рассчитывается максимально допустимый размер себестоимости.

Таким образом, принципами системы таргет-костинг являются следующие:

- 1) первостепенная и постоянная ориентация на требования рынка и клиентов;
- 2) калькуляция целевых затрат для новых продуктов, а также их составных частей, позволяющих достичь желаемой, заранее заданной прибыли при существующих рыночных условиях;
- 3) учет влияния на себестоимость продукции пожеланий потребителей по качеству и срокам изготовления продукции;
- 4) использование концепции жизненного цикла продукта.

Для выпуска новой продукции (или продвижения на новые рынки) предприятие проводит маркетинговое исследование, позиционирует продукт на рынке, затем устанавливает потенциальную продажную цену на данную продукцию. Одновременно с этим необходимо выделить такие функциональные характеристики и свойства продукта, которым потребители отдают наибольшее предпочтение: так закладывается компонентная концепция будущего производства и определяются критерии качества.

На основе спрогнозированной маркетинговым отделом выручки от реализации продукции определяются так называемые допустимые расходы (allowable costs). Допустимые расходы рассчитываются вычитанием из прогнозируемой выручки, очищенной от косвенных налогов, величины запланированной прибыли, относящейся к данному продукту. Целевые затраты при этом калькулируются по всем компонентам и функциям проектируемого изделия. В это же время необходимо определить затраты на производство с учетом действующих на предприятии технологий и имеющегося оборудования. Такие затраты в таргет-костинге именуют текущими затратами (drifting costs)/

Глобальная проработка проекта с целью внедрения эффективной системы учета затрат по функциям требует работы не только квалифицированных сотрудников отделов учета, но и сотрудников других функциональных служб. Недостаточность вовлечения в процесс создания методов системы линейных менеджеров и персонала учетных служб могут стать причиной создания неэффективной системы.

Следующий метод, который мы рассмотрим это метод «точно вовремя» или Just in time. В основу этой методики положен принцип: производить продукцию только тогда, когда в ней нуждаются в количестве меньшем, чем то, что требуется. Метод базируется на логистической концепции - "ничего не будет произведено, пока в этом не возникнет необходимость".

Отказ от производства продукции крупными партиями. Снабжение производства осуществляется малыми партиями в соответствии с необходимостью, в результате чего достигается снижение уровня запасов товарно-материальных ценностей.

Использование этой методики позволяет предприятию избавиться от лишних издержек путем сокращения непроизводительных расходов, которые складываются, в частности, из выпуска излишней продукции, простоев оборудования и персонала, содержания излишних складских помещений, потерь, связанных с наличием дефектов изделий.

Метод строится на трех базовых принципах:

- система вытягивания производства (pull-принцип);
- производство непрерывным потоком;
- время такта.

Можно определить преимущества данного метода:

- сокращение затрат на содержание складских запасов (складских работников, складского оборудования, аренда складских помещений и др.);
- сокращение времени проведения заказа (из-за уменьшения размера партии, времени переналадки, времени простоев);
- лучшее обеспечение материалами, деталями и полуфабрикатами из-за размещения поставщиков ближе к производителям (кроме того, больше рабочих мест, развитие регионов);
- долгосрочное планирование для поставщиков и лучший сбыт товаров;
- рационализация производства через специализацию поставщиков на заказанных товарах и др. [2].

Исследования использования различных учетно-аналитических систем в управлении свидетельствуют о том, что все вышеперечисленные системы направлены на управление ресурсами в условиях ограниченности. Существует необходимость развития ABC-анализа, Just in time ("точно вовремя") и таргет-кост, как части и основы управленческого учета, так как это позволяет принимать обоснованные решения и снижать издержки с целью повышения потребительского спроса. Снижению себестоимости сейчас отводится важнейшая роль в экономике, вследствие повышения конкурентоспособности на рынке.

Таким образом, видно насколько разнообразны методы учета затрат, применяемые в отечественном бухгалтерском учете. Все предприятия стремятся максимизировать прибыль от продажи при минимальных затратах на производстве. Существующая в настоящее время отечественная система бухгалтерского учета несколько устарела, она с учетом директивной экономики и выполняет функции расчета налогооблагаемой базы. В связи с этим необходимо ее совершенствование, переориентация с использованием только традиционных методов затрат к использованию положительного зарубежного опыта. И при этом разумно учитывать преимущества и недостатки, особенности каждой системы учета.

Список цитированных источников

1. Карпова, Т.П. Управленческий учет / Т.П. Карпова. – М.: ЮНИТИ, 2014. – С.267.
2. Керимов, В.Э. Учета затрат, калькулирование и бюджетирование в отдельных отраслях производственной сферы / В.Э Карпова. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2015. - 484 с.
3. Ткач, В.И. Управленческий учет: международный опыт / В.И. Ткач. – М.: Финансы и статистика, 2016. – С.211.

УДК 338.24

Куликовская И. Ю.

Белорусский государственный университет транспорта, Гомель

Научный руководитель: ст. преподаватель Сидорова Л. Г.

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ АУТСТАФФИНГА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Актуальность исследований выбранной тематики заключается в том, что понятие аутстаффинга хотя и встречается в некоторых нормативно-правовых актах Республики Беларусь, однако никакого особого законодательного регулирования подобных взаимоотношений законодательство не содержит.

Аутстаффинг – это выведение персонала за штат компании. Его основной целью является решение вопросов, которые связаны с оптимизацией штатного расписания и оперированием бюджетом компании. Кроме того, аутстаффинг способствует снижению рисков, возникающих в случае трудовых споров.

В ряде случаев субъекты хозяйствования могут быть заинтересованы в снижении издержек, связанных с наймом персонала (осуществление расчета, начисление и выплата им зара-

ботной платы и компенсаций, уплата соответствующих налогов, ведение личных дел, трудовых книжек, предоставление отпусков, больничных и т. п.). Для этого организации могут прибегнуть к способам, не закрепленным в законодательстве, но начинающим находить применение на практике. Одним из них является аутстаффинг, или договор по предоставлению персонала, который уже активно используется в соседних странах. Возможность применения аутстаффинга в Республике Беларусь зависит от гражданского и трудового законодательства, бухгалтерского учета и налогообложения.

При аутстаффинге одна сторона оказывает другой стороне услуги по предоставлению либо поиску и предоставлению персонала. Договор аутстаффинга специально не регулируется Гражданским кодексом Республики Беларусь либо иным законодательством. Однако он, как правило, может быть квалифицирован как гражданско-правовой договор возмездного оказания услуг (гл. 39 ГК). Помимо этого, такой договор может содержать признаки других договоров и в данном случае будет рассматриваться как смешанный договор (п. 2 ст. 391 ГК).

Большое количество вопросов при реализации аутстаффинга в Беларуси возникает в связи с особенностями его правового регулирования в сфере труда. В частности, заключение трудового договора подразумевает возникновение взаимных прав и обязанностей у работника и нанимателя (исполнителя), но не у работника и заказчика. Таким образом, Трудовой кодекс Республики Беларусь не регулирует и не влияет на отношения между заказчиком и работником, поскольку трудовые отношения регламентируются законодательством о труде только между работником и его непосредственным нанимателем, т. е. исполнителем.

Следует отметить, что отношения работник – наниматель (исполнитель) носят формальный характер несмотря на заключенный трудовой договор. По данному трудовому договору наниматель не выполняет обязанности, возложенные на него законом (ст. 55 ТК), исключение составляет лишь функция выплаты заработной платы. В то же время обязанностям нанимателя корреспондируют права работника – на здоровые и безопасные условия труда, на предоставление гарантий и компенсаций за работу с вредными и (или) опасными условиями труда, профилактику травматизма, профессиональных и других заболеваний, повышение квалификации, переподготовку и т. п. В трудовых отношениях, возникающих при аутстаффинге, наниматель (исполнитель), являющийся стороной по трудовому договору, не может обеспечить соблюдение этих прав.

В бухгалтерском учете заказчика затраты, связанные с договорами по предоставлению персонала, относятся к расходам по обычным видам деятельности. Расходы признаются в том отчетном периоде, в котором были признаны соответствующие им доходы, независимо от времени фактического поступления денежных средств в оплату реализованных товаров, продукции, работ, услуг (допущение временной определенности фактов хозяйственной деятельности).

Расходы организации-заказчика по данному договору будут отражаться на счетах бухгалтерского учета в зависимости от вида деятельности (области), которым заняты сотрудники. Так, например, расходы по найму юриста отражаются на счете 26 "Общехозяйственные затраты", а расходы по найму уборщицы производственных помещений – на счете 20 "Основное производство".

Для решения вопроса об уменьшении налогооблагаемой прибыли на сумму расходов по договору аутстаффинга следует исходить из принципа, предусмотренного в ст. 130 Налогового кодекса Республики Беларусь. Так, затраты по производству и реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав, учитываемые при налогообложении, представляют собой стоимостную оценку использованных в процессе производства и реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав, природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных средств, нематериальных активов, трудовых ресурсов и иных расходов на их производство и реализацию, отражаемых в бухгалтерском учете. Иначе говоря, должна присутствовать связь используемого по договору работника с производством и реализацией продукции (работ, услуг).

У исполнителя возникают доходы по соответствующему виду деятельности, которые в бухгалтерском учете отражаются на счете 90 "Реализация" в зависимости от принятой учетной политики "по оплате" либо по отгрузке. Отраженная в установленном порядке выручка подлежит обложению налогами согласно применяемой системе налогообложения. Заработная плата сотрудников, переданных по договору аутстаффинга, а также исчисленные от нее

взносы в ФСЗН и Белгосстрах у исполнителя включаются в состав расходов по данному виду деятельности и учитываются при налогообложении прибыли.

Исполнение договора аутстаффинга не содержит каких-либо особенностей бухгалтерского учета и налогообложения, а отражается, как и любой иной договор возмездного оказания услуг: у исполнителя возникает выручка с соответствующим налогообложением, а у заказчика появляются затраты.

У заказчика отражение в бухгалтерском учете услуги по предоставлению персонала должно быть следующим (Таблица 1).

Таблица 1 – Отражение услуг по предоставлению персонала у заказчика

Наименование операции	Проводка
Отражено вознаграждение по договору предоставления персонала	Д-т 20, 25 и др. К-т 60
На сумму НДС по вознаграждению	Д-т 18 К-т 60
Отражена оплата вознаграждения исполнителю	Д-т 60 К-т 51

Исполнитель оказание услуги по предоставлению персонала в бухгалтерском учете должен отражать следующим образом (Таблица 2).

Таблица 2 – Отражение услуг по предоставлению персонала у исполнителя

Наименование операции	Проводка
Отражена выручка по договору о предоставлении персонала	Д-т 62 К-т 90-1
На сумму расходов по предоставлению персонала	Д-т 90-4 К-т 20, 25, 26
Начислен НДС по оказанным услугам	Д-т 90-2 К-т 68-2
Поступила оплата от заказчика	Д-т 51 К-т 62

Отражение на счетах бухгалтерского учета упомянутых услуг не отличается от отражения в учете любых других видов услуг. Исполнитель является нанимателем работников, поэтому на нем лежит обязанность по выплате им заработной платы, уплате налогов и платежей из заработной платы, обеспечению социальных гарантий и т. д.

Аутстаффинг имеет как положительные, так и ряд отрицательных качеств для использования его компаниями, которые представлены на рисунке 1 и рисунке 2.

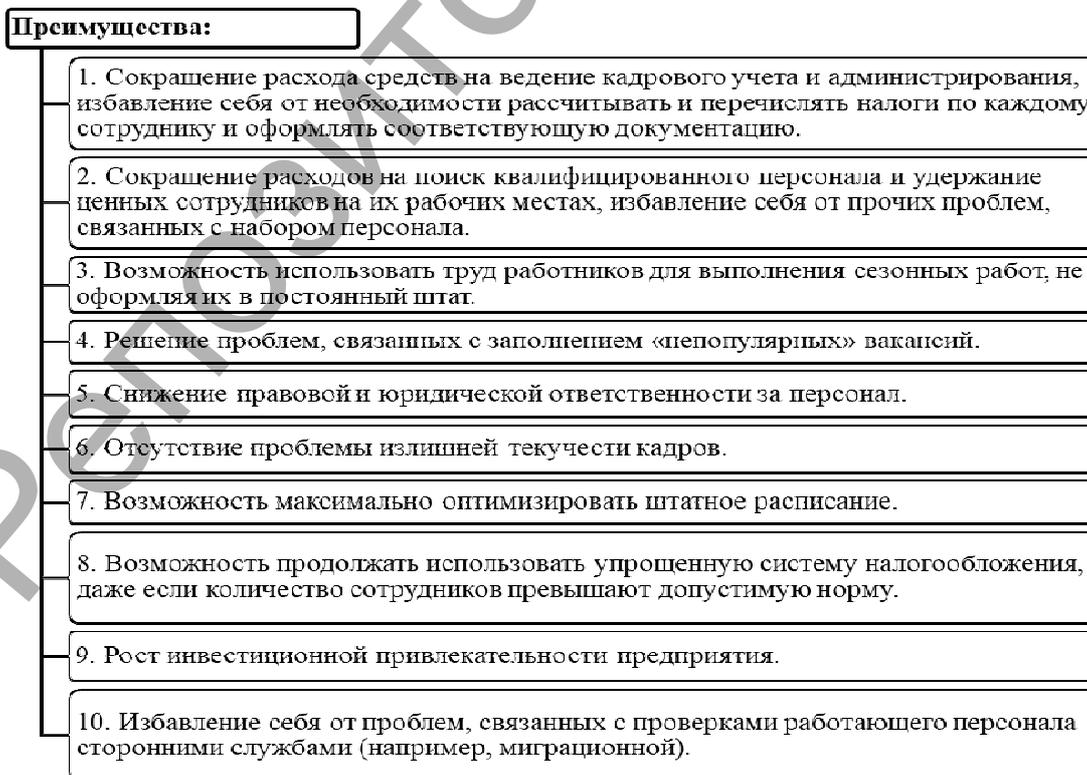


Рисунок 1 – Преимущества аутстаффинга для компании-нанимателя

НЕДОСТАТКИ:

Сотрудники могут нелояльно относиться к компании, которая не является официальным работодателем по документам.

Отсутствие возможности в полной мере контролировать мотивированность сотрудников и повышать степень их профессионального развития.

Невозможность четкого контроля за качеством выполняемой сотрудниками работы, однако, в большей мере эта проблема возникает тогда, когда компания-провайдер часто меняет состав менеджеров.

Отсутствие всяческих гарантий, что определенный сотрудник начнет трудиться над поставленной задачей в оговоренный период и закончит её вовремя и с надлежащим качеством.

Рисунок 2 – Недостатки аутстаффинга для компании-нанимателя

Аутстаффинг также имеет свои плюсы и минусы для сотрудников, чей заемный труд используется. Согласно недавнему исследованию Высшей Школы Экономики, наиболее частыми причинами согласия работать по аутстаффингу являлись следующие: наличие официального оформления в штат; гарантии стабильной заработной платы; обеспечение трудовых и социальных гарантий; возможность сменять работодателей без необходимости их самостоятельного поиска. Тем не менее, довольно существенный процент опрошенных сотрудников, которые работали или работают в условиях аутстаффинга, считают, что преимуществ данная форма деятельности не имеет вовсе.

Основными недостатками аутстаффинга для персонала является отсутствие уверенности в постоянном наличии работы; лишение определенных льгот и привилегий, которыми могут пользоваться сотрудники из постоянного штата; невозможность сделать карьеру в своей профессиональной сфере; зачастую низкий уровень заработной платы.

Из всего вышесказанного очевидно, что данный метод не только упрощает процесс деятельности той или иной организации, но и экономически эффективны, так как позволяют избежать многих рисков, связанных с интеграцией.

И если даже в настоящий период еще не совсем стабильной экономики, аутстаффинг имеет место быть, можно сделать вывод, что с дальнейшим ее развитием он станет неотъемлемой частью финансово-хозяйственной деятельности экономических субъектов.

Список цитированных источников

1. Кадровый менеджмент / Аутсорсинг в управлении персоналом / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.hrm.ru/root/category.html>

2. Внутренний маркетинг персонала – лояльность руководителя и мотивация сотрудников / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.newmarketing.ru/articles/14/>.

Ковалева Т. С.

Белорусский государственный университет транспорта, Гомель

Научный руководитель: м.э.н. Кравченко А. А.

НЕОБХОДИМОСТЬ РЕФОРМИРОВАНИЯ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И ЕЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Пенсионное обеспечение является неотъемлемым элементом социальной защиты населения каждого государства, гарантией стабильного развития общества. Обеспечение людей стабильной и достаточной пенсией является одним из приоритетных направлений работы государства, однако в современных условиях правительству не удается найти решение для достижения поставленной цели.

Основная цель данного исследования состоит в том, чтобы найти оптимальное сочетание различных мер по обеспечению населения достойным уровнем пенсии в Республике Беларусь. Для достижения поставленной цели необходимо рассмотреть действующую в стране систему пенсионного обеспечения, а также сопоставить ее с практикой зарубежных стран.

В мире действует несколько типов пенсионных систем по типу государственного участия: государственная, частная и смешанного типа. По принципу накопления различают:

- 1) распределительную (солидарная) – пенсионеру выплачивают деньги, которые собирают в виде пенсионных взносов с действующих работников;
- 2) накопительную – у каждого работника есть счет, на который он в течение жизни откладывает деньги на пенсию;
- 3) условно-накопительную – пенсионное страхование.

Сегодня многие эксперты утверждают, что оптимальной является трехуровневая система пенсионных выплат, практикуемая во многих социально и экономически развитых странах мира. Первый уровень пенсионной системы составят социальные пенсии, второй – трудовые (страховые) пенсии и третий – дополнительные негосударственные пенсии [2].

Первая ступень – социальная (государственная) пенсия, которая гарантирована государством. Она формируется за счет страховых взносов работодателей и работников как в солидарную (распределительную), так и в обязательную накопительную составляющую. Распределительная часть будет покрывать часть пенсий текущего времени, а накопительная будет обращаться в бюджете.

Вторая ступень – корпоративная пенсия (добровольная). Формируется за счет добровольных взносов предприятия на основании трудового или коллективного договора, что является полной инициативой руководителя. При этом предприятие может аккумулировать данные выплаты на собственных счетах или же переводить их в негосударственную страховую фирму. В случае применения данной концепции в отечественной практике возникает вопрос о том, на каком счете будет накапливаться начисленная сумма. Для этого возможно использование счета 57 «Расходы будущих периодов», счета 82 «Резервный капитал» при условии открытия отдельного субсчета, или же создание отдельного счета «Пенсионный резерв». В случае, когда предприятие направляет корпоративную пенсию в страховую структуру, можно использовать счет 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению» с отдельным субсчетом по добровольному пенсионному страхованию без использования резерва.

Третья ступень – частная пенсия – предполагает, что гражданин принял самостоятельное решение вносить на свой пенсионный счет дополнительную определенную сумму для накопления третьей части будущей пенсии. Таким образом, гражданин определяет размер накопленных средств на счете сам. При этом работник может лично вносить необходимую сумму или написать заявление на взыскание из заработной платы.

В итоге, при наступлении пенсионного возраста гражданин получает пенсию гарантированную государством и накопленную. Если гражданин участвовал в третьей ступени накопления, то еще и эту дополнительную сумму.

Для того, чтобы понять, на каком уровне находится Республика Беларусь в плане пенсионного обеспечения населения, рассмотрим таблицу 1, в которой приведены размеры пенсий

отдельно по каждой стране, возраст выхода на пенсию и средняя продолжительность жизни населения исследуемой страны.

Таблица 1 – Анализ пенсионных выплат в разных странах

Страна	Средний размер пенсии, у.е.	Пенсионный возраст		Средняя продолжительность жизни		Годы на пенсии	
		Муж	Жен	Муж	Жен	Муж	Жен
Германия	1100-1400 (800-1000 для женщин)	67	67	80	86	13	19
США	1100-1200	67	67	77	81,5	10	14,5
Япония	700 -1500	65	65	80,5	87	15,5	22
Дания	2800	67	67	79	83	12	16
Франция	1100	62,5	62,5	79,5	85,5	17	23
Великобритания	1800	65	65	79,5	83	14,5	18
Россия	190-200	65 (с 2019 г.)	60 (с 2019г.)	64,5	76,5	-0,5	16,5
Беларусь	180-190	63 (с 2022)	58	66	78	3	20

Из таблицы 1 видно, что наша страна обеспечивает население невысокими пенсиями. Кроме того, следует отметить, что во всех странах с высоким уровнем пенсионных выплат действует двух- или трехуровневая система пенсионных выплат.

Сейчас в Беларуси действует государственная распределительная пенсионная система. Это когда работающее население фактически за счет своих отчислений финансово содержит пенсионеров. Деньги в фонд поступают от организаций и перераспределяются пенсионерам. Однако несколько лет мы слышим о том, что в Беларуси возрастает число пенсионеров и сокращается число работающих граждан, и такая демографическая проблема в будущем будет только усугубляться. Считается, что вскоре на одного работающего будет приходиться один пенсионер. В такой ситуации человек просто не сможет прожить на получаемую пенсию. Таким образом, возникает вопрос: как в данных условиях сохранить уровень пенсии для обеспечения уровня жизни пожилого населения? Для нахождения оптимального решения правительство принимает разнообразные меры.

Для решения назревших проблем в Республике Беларусь несколько лет назад началась пенсионная реформа, которая до сих пор не завершена. Пока, данная реформа пока затронула только вопросы пенсионного возраста, трудового и страхового стажа.

Так, Президентом Республики Беларусь был подписан указ «О совершенствовании пенсионного обеспечения» от 11 апреля 2016 г. № 137, согласно которому к 2022 году пенсионный возраст женщин должен достигнуть 58 лет, а мужчин – 63 года, при этом повышение проводится поэтапно, каждый год на 6 месяцев, начиная с 2017 года. Кроме того, для получения пенсии по возрасту каждые полгода повышается на 6 месяцев срок необходимого страхового стажа, также в страховой стаж перестали засчитывать периоды отпуска по уходу за детьми, по призыву и другие.

Однако эффективность принятых мер ставится под сомнение многими экспертами, которые утверждают, что нынешней реформой проблема дефицита ФСЗН не решается, а откладывается, так как доля населения старшего трудоспособного возраста продолжит увеличиваться, и уже через 10-15 лет придется опять вернуться к этому вопросу. Следовательно, необходимо искать иные выходы из данной ситуации.

Основываясь на мировом опыте, в последнее время все чаще обсуждается вопрос о накопительной системе пенсий, которая позволит человеку самостоятельно позаботиться о размере получаемой в будущем пенсии.

В целом, можно утверждать, что практика смешанной системы пенсионных выплат существует и в Республике Беларусь. Однако она не широко распространена. В стране есть механизмы, которые позволяют человеку создавать пенсионные накопления. Но расширение такой практики – это серьезная работа для общества на ближайшую перспективу.

По информации Министерства финансов, добровольное страхование дополнительной пенсии в Республике Беларусь осуществляют такие страховые компании, как «Стравита», «Приорлайф» и «Пенсионные гарантии».

Добровольное страхование дополнительной пенсии позволяет застрахованному лицу по истечении срока страхования получить дополнительную пенсию в виде страховой выплаты в пределах накопленной суммы.

Заключить договор пенсионного страхования, то есть выступить страхователем, могут физические лица, индивидуальные предприниматели и юридические лица. Условия договора страхования (срок страхования, размер дополнительной пенсии, объем страховой защиты, сумма страхового вноса, в том числе валюта страховой суммы) определяются для каждого застрахованного лица индивидуально.

В течение срока действия договора страхователь с установленной периодичностью вносит определенную договором сумму денежных средств на именной лицевой счет застрахованного лица. Денежные средства инвестируются и прирастают на сумму полученного страховой компанией инвестиционного дохода. Накопленная к окончанию срока страхования сумма и будет являться дополнительной пенсией.

Страховые компании предлагают различные варианты выплаты дополнительной пенсии: единовременно, в рассрочку в течение определенного периода (например, 1 год, 3 года, 5 лет и т. д.) или пожизненно с ежемесячной или ежегодной рассрочкой. Кроме того, получить выплаты можно путем перечисления во вклад, переводом по почте или наличными деньгами из кассы страховой компании.

В случае смерти застрахованного лица выплату по страховому договору получают его наследники либо иные лица, указанные в договоре страхования.

Также неким бонусом является то, что в Республике Беларусь на законодательном уровне предусмотрены льготы и преференции для субъектов страхования – физических и юридических лиц.

Таким образом, эксперты пришли к выводу о том, что вводить накопительную пенсионную систему в отечественную практику необходимо, но для этого следует соблюсти ряд условий и принять меры в части оздоровления экономики и ФСЗН.

Положительным при применении накопительной пенсионной системы является то, что снижается нагрузка на ФСЗН и люди сами формируют свою пенсию; снижается бремя выплат предприятий в ФСЗН, что позволяет уменьшить себестоимость продукции, услуг, повысить конкурентоспособность на мировом рынке; появляется возможность для государства распоряжаться вашими средствами, отложенными в накопление, и др.

Одним из уровней пенсионного обеспечения может выступать формирование резервов субъектами хозяйствования, что приводит к необходимости рассмотрения вопросов источников данных выплат и отражения их на счетах бухгалтерского учета. Организации следует вносить изменения в распределительную финансовую систему, а также корректировать учетную политику с целью выделения счета для резервирования данных сумм.

Применение любой из предлагаемых систем пенсионного обеспечения должно иметь страхование рисков от выхода организации с рынка и обесценения накопленных пенсионных величин.

Привлекательность системы может быть обеспечена введением льготных режимов при налогообложении, обеспеченностью возвратности страховых сумм, возможностью передачи пенсионных накоплений третьим лицам в случае потери страхуемого. Немаловажным является предоставление выбора страхователя в принятии решения использования страховых сумм по наступления пенсионного периода, при этом можно рассмотреть варианты единовременного получения, периодического получения, депозитного использования.

Процесс пенсионной реформы ожидается длительным и трудоемким, требующий разработки законодательных норм и обеспечивающий надежность и уверенность в будущем. В Беларуси пока не подтверждается идея о переходе на новую систему, однако никто не запрещает гражданам производить пенсионные накопления в частном порядке, поэтому можно говорить о том, что в стране действует условно-накопительная система.

Список цитированных источников

1. О совершенствовании пенсионного обеспечения: Указ Президента Республики Беларусь от 11.01.2017 №137 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2018
2. Альбьева, Т.С. Особенности пенсионного обеспечения зарубежных стран / Т.С. Альбьева // Символ науки. – 2017. №4. – С.21-24

Медведев В. А.

Белорусский государственный университет транспорта, Гомель

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Шатров С. Л.

УЧЕТНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

С каждым годом новые технологии проникают во все большее число сфер общественной жизни. Так, тенденцией последних лет стала цифровизация экономики Беларуси, что не могло не отразиться и на развитии бухгалтерского учета как информационной базы контроля, анализа и принятия управленческих решений. Теперь информационные технологии напрямую связаны с профессией бухгалтера, однако справедливости ради необходимо отметить, что автоматизация бухгалтерского учета длится уже не один год. Сегодня трудно найти компанию, где учет ведется не в автоматизированной форме (1С: Бухгалтерия, Галактика, БЭСТ, Инфо-Бухгалтер, решения на базе SAP и др.). Автоматизация учетных процессов, безусловно, сократила время, затрачиваемое на выполнение типовых операций, создала условия для развития аналитических подходов, детализации учетной информации и т. д. Кроме того, абсолютное большинство работников бухгалтерии используют данные всемирной сети для общения с коллегами, получения оперативной информации, участия в обсуждении проектов нормотворчества. Бухгалтеру теперь не нужно ожидать очередного выпуска журнала, в котором отражаются нововведения, касающиеся учета, достаточно войти в сеть и сразу увидеть обновления, комментарии, мнения специалистов, что упрощает работу и повышает ее результативность.

Сегодня термин «цифровая экономика» можно часто услышать из уст политиков, бизнесменов, представителей средств массовой информации. По нашему мнению, такую популярность указанной категории можно связать с необычайным взлетом прибыльности криптовалют, в результате чего «майнинг» перестал быть предметом интереса только лишь блокчейн-энтузиастов из мира программирования и привлек внимание экономистов, финансистов, иных специалистов, которые увидели в этом явлении возможность спекулятивной наживы на быстро меняющихся курсах независимой от влияния какой-либо страны криптовалюты. Главной особенностью криптовалюты является отсутствие государственного регулирования при эмиссии криптовалюты. Видимо поэтому актуальность данной проблематики стала настолько значительной, что интерес к ней проявился на государственном уровне. Вступивший в действие Декрет Президента Республики Беларусь «О развитии цифровой экономики» законодательно легализовал технологии блокчейн, смарт-контракты и криптовалюту в Беларуси [1]. Это и есть передовые технологии, определившие широкое распространение термина «Digital Economy», который был озвучен после проведенной под эгидой ОЭСР в Канкуне (Мексика) в 2016 г. министерской конференции 40 развитых стран, принявшей Декларацию «Цифровая экономика: инновации, рост и социальное благополучие».

Сам же термин «цифровая экономика» впервые был употреблен в 1995 году известным американским ученым из Массачусетского технологического института Н. Негропonte, который связал его с интенсивным развитием информационно-коммуникационных технологий и началом процесса информатизации второго поколения, который включает:

– сервисы по предоставлению онлайн-услуг: интернет-банкинг, интернет-торговля, интернет-маркетинг, интернет-игры и др.;

– интернет вещей (IoT), который следует сегодня рассматривать уже не как просто множество приборов и датчиков, подключенных к интернету и объединенных между собой каналами связи, а как более тесную интеграцию реального и виртуального миров, где происходит взаимодействие между людьми и устройствами (единая сеть физических объектов, способных изменять параметры внешней среды или свои, собирать информацию и передавать ее на другие устройства, пользоваться этими данными и совершать операции без участия чело-

века). Это технологическая основа формирования «умной» железной дороги, так как благодаря ей можно улучшить не только сферу обслуживания клиентов, но и основные бизнес-процессы, многократно ускоряя процедуры и обмен информацией;

– большие данные (Big Data) и цифровая аналитика как результат возможностей, которые дают новые технологии сбора и обработки огромных массивов данных в реальном или близком к реальному времени, благодаря чему организации могут гибко реагировать на изменения экономической ситуации. Среди наиболее известных применяемых методов и техник аналитики больших данных следует указать следующие: методы Data Mining, краудсорсинг, интеграция разнородных данных, оценка рисков, статистический анализ, математическое моделирование, оптимизация решений и другие. Реальное их применение потребовало развития мощных аппаратных средств для вычислений, хранения и передачи информации. На сегодняшний день разработкой инструментов для работы с большими данными занимаются всемирноизвестные компании – Microsoft, Oracle, SAP и др.;

– облачные вычисления (Cloud) как возможность размещения баз данных и обработки информации, располагающейся на множестве серверов в интернете. Популярность этой технологии является следствием появления и повсеместного распространения блокчейна как наиболее надежного варианта защиты информации и др.;

– ICO («краудсейл») как развитая форма краудфандинга (форма привлечения инвестиций в виде продажи инвесторам фиксированного количества новых единиц криптовалют, встречающаяся также в форме «первичного предложения токенов») является вариантом финансирования развития компании сейчас для того, чтобы получить от нее какие-то блага в будущем. Получаемые инвесторами в обмен на криптовалюту токены (аналог акций) представляют собой определенные криптографические инструменты, обозначающие права на долю в уставном капитале, прибыли или продукции компании. Интерес технологии в том, что, выпуская свои собственные «деньги» и обменивая их на одну из распространенных криптовалют (Bitcoin или Ethereum) или даже на реальные валюты (доллары, евро), любой проект может обеспечить себе финансирование, необходимое для запуска или развития, и автоматически решить задачу будущей монетизации.

Таким образом, цифровая экономика представляет собой экономику, основанную на цифровых компьютерных технологиях, однако в сравнении с информатизацией цифровая трансформация не замыкается на внедрении информационных технологий, а полностью преобразовывает сферы и бизнес-процессы на базе интернета и новых информационных технологий.

Следует отметить, что внедрение перечисленных цифровых технологий влечет за собой правовые, технические, организационные и финансовые изменения, позволяющие говорить о формировании «цифровой экономики». Бухгалтерский учет, как информационная основа менеджмента организаций, которая не одно столетие решает важнейшие задачи: обеспечение сохранности имущества, формирование отчетности, расчет налогов, измерение финансовых результатов деятельности, одним из первых реагирует на экзогенные факторы меняющейся действительности. Сегодня методология бухгалтерского учета пополнилась новым подходом, реализованном в Национальном стандарте бухгалтерского учета и отчетности «Цифровые знаки (токены)», однако этого недостаточно для того, чтобы сделать современную бухгалтерию отвечающей на вызовы «цифровой экономики». Остановимся на некоторых проблемах бухгалтерского учета «цифровой экономики»:

1. Изменение организации бухгалтерского учета в зависимости от типов организаций, которые будут функционировать в цифровой экономике, что потребует разработки учетной политики, учитывающей «виртуализацию» бизнес-среды.

2. Расширение сферы и количества «арендных активов» на фоне аутсорсинга непрофильных бизнес-процессов. Зачем приобретать «хранилище данных», если можно расположить данные на серверах иных, специализирующихся на этом компаний?! Заслуживает внимание суждение специалистов, что новая бизнес-модель предприятия в «цифровой экономике» позволяет заменить продажу физического объекта на продажу его рабочего ресурса.

3. Идентификация цифрового актива как принципиально нового объекта бухгалтерского учета. Предложенная в национальном стандарте модель учета предполагает идентификацию

приобретенных токенов как «долгосрочные финансовые вложения» (если срок обращения токенов превышает 12 месяцев с даты их размещения), «краткосрочные финансовые вложения» (если срок обращения токенов не превышает 12 месяцев с даты их размещения), «товары» (если они приобретены для последующей реализации), «готовая продукция» (если они возникли в результате деятельности по майнингу или получены в качестве вознаграждения за верификацию совершения операций в реестре блоков транзакций (блокчейне)). При этом собственные токены, созданные организацией для размещения (кроме организаций Парка высоких технологий – учитываются как «Имущество, принятое на ответственное хранение»), к бухгалтерскому учету организации не принимаются.

4. Дистанционное налоговое администрирование. Основными векторами развития налогового администрирования является накопление и обработка данных о налогоплательщике, интеграция различных информационных ресурсов, имеющихся в налоговом органе, развитие системы отслеживания истории товаров, контроль наличного денежного обращения (переход на онлайн кассовую технику), работа по выявлению и пресечению уклонения от уплаты налогов. Эти векторы в конечном итоге должны сойтись при решении задачи создания единого информационного поля налогового администрирования, в котором массивы данных будут сопоставляться между собой и выявленные противоречия и неувязки показателей будут формировать не только план контрольных мероприятий, но их содержание.

5. Переход к электронному документообороту. Самое трудоемкое направление – первичные бухгалтерские документы, которые необходимо сделать в программе, распечатать и подписать, а потом передать контрагенту, который занесет данные в программу. Современные электронные системы документооборота могут передать документ из системы в систему, а печать и подпись на бумаге заменит электронная подпись.

Такой подход существенно упрощает обмен информацией и взаимодействие с поставщиками и партнерами.

Однако у сторон договора возникают два вопроса, на которые пока ответ отрицательный:

- 1) позволяет ли смарт-контракт достоверно установить участников договора;
- 2) считаются ли подписи в рамках блокчейн-систем аналогами собственноручной подписи.

Поэтому базовым вариантом остается подписание бумажного или электронного документа. Однако данный способ нивелирует одно из преимуществ смарт-контракта – скорость и простоту вступления в договорные отношения.

Переориентация с контрольной функции бухгалтерского учета на информативную, базирующуюся на формировании точек цифровой трансформации предприятия. Анализируя содержание литературных и научных источников, посвященных данной проблеме, можно утверждать, что развитие теории и совершенствование практики ведения бухгалтерского учета связано с расширением информационного потенциала существующего экономического пространства. При этом, IT-технологии вызывают существенные модификации как в методологии, так и в прикладном направлении науки о бухгалтерском учете.

Этот пример доказывает, что не бывает цифровизации бухгалтерского учета как отдельного процесса. «Цифровизация» должна охватывать все сферы, которые следует развивать параллельно, иначе из-за отставания в развитии одной будет тормозиться развитие всей экономики в целом.

В заключение следует отметить, что неизбежная цифровизация учетных процессов должна быть нацелена на создание адаптивного информационного обеспечения управления, способного настраиваться на изменяющиеся потребности, используя инструментарий современных технологий и методов обработки данных. В этом случае профессия «бухгалтер» не просто сохранится, но и станет одной из передовых и востребованных в «цифровой экономике».

Список цитированных источников

1. О развитии цифровой экономики: Декрет Президента Республики Беларусь от 21 декабря 2017 г. № 8 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2018.
2. Национальный стандарт бухгалтерского учета и отчетности «Цифровые знаки (токены)», утв. Постановлением министерства финансов Республики Беларусь 6 марта 2018 г. № 16 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2018.

Пучкова В. А., Ромаданова Ю. К.

Санкт-Петербургский государственный университет, Санкт-Петербург

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

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ИНТЕГРИРОВАННОЙ ОТЧЕТНОСТИ КОМПАНИЙ В РАМКАХ ОТРАСЛЕВОЙ И ГЕОГРАФИЧЕСКОЙ ПРИНАДЛЕЖНОСТИ

На сегодняшний день интегрированная отчетность (ИО) представляет собой инновационную модель корпоративной отчетности, которая становится все более востребованной во всем мире. Ее преимущество заключается в грамотном сочетании финансовых и нефинансовых показателей компании, которые более прозрачно характеризуют ее состояние для стейкхолдеров. Однако, несмотря на востребованность данного вида отчетности, существует целый ряд проблем, связанных с отсутствием четких стандартов по формированию и представлению интегрированной отчетности в разных странах мира.

Актуальность данной работы заключается в том, что большинство стран мира находятся на начальной стадии внедрения интегрированной отчетности. Определение ведущих тенденций на данном этапе развития позволит компаниям представлять ИО в наиболее подходящей форме. А так как изначально отсутствует четкая форма представления данного типа отчетности, была поставлена цель выявить, какой континент/отрасль выработал/ла наиболее удобный формат ИО для чтения заинтересованными пользователями.

Целью данного исследования является анализ влияния продолжительности периода применения интегрированной отчетности на ключевые показатели деятельности компании, такие как: коэффициент рыночной оценки акций, чистая прибыль и доходность акций.

Для достижения цели были поставлены следующие задачи:

1. Раскрыть сущность такого понятия, как интегрированная отчетность, выявить особенности этого нового вида корпоративной отчетности.
2. Распределить интегрированные отчеты в соответствии с континентами и отраслями.
3. Рассмотреть интегрированные отчеты различных компаний, заверенные МСИО, собрать информацию о том, с какого года компании начали публиковать свои отчеты в интегрированной форме.
4. Найти информацию о чистой прибыли компании, доходности ее акций и рассчитать коэффициент рыночной оценки акций за два года до публикации интегрированного отчета, в год публикации и за два года после. Рассчитать темпы роста данных показателей в динамике.
5. Построить модели, где рассматривается влияние продолжительности периода применения интегрированной отчетности на ключевые показатели деятельности компаний.

Перед тем, как приступить к работе, были поставлены следующие гипотезы:

1. Применение интегрированной отчетности увеличивает показатель market-to-book.
2. Применение интегрированной отчетности увеличивает чистую прибыль, а следовательно, и доходность акций

Данная работа основана на таких научно-исследовательских методах, как комплексный анализ, структурирование данных и моделирование. Изначально была собрана выборка из 200 компаний, чьи отчеты были размещены на сайте МСИО и данные представлены на информационном портале Bloomberg.

В ходе практической части исследования было построено 6 моделей, которые показывают зависимость между продолжительностью периода применения интегрированной отчетности компаниями и такими финансовыми показателями, как Market-to-book (коэффициент рыночной оценки акций), net profit (чистая прибыль), earning per share (доход на акцию). Результаты анализа, где данные были отсортированы по отраслям и континентам, показали, что применение интегрированной отчетности не влияет ни на какие из представленных показателей. Также был проведен тест Чоу, который позволяет ответить на вопрос, является ли выборка однородной по какому-либо признаку, то есть можно ли рассматривать выборку в качестве однородной совокупности. Выборка была проанализирована по географическому и

отраслевому признаку. В результате чего тест Чоу показал, что выборку, сгенерированную по отраслевому признаку, можно объединять, никаких структурных сдвигов не обнаружено. Однако выборка в соответствии с географическим признаком не может быть объединена, поскольку в Северной Америке имеется влияние интегрированной отчетности на Market-to-book. Это можно объяснить тем, что в Северной Америке самое маленькое число интегрированных отчетов в сравнении с другими континентами, поэтому там наличие интегрированного отчета у компании может быть конкурентным преимуществом.

Таким образом, по результатам проведенного исследования можно сделать вывод о том, что в частном случае интегрированная отчетность может являться конкурентным преимуществом для компании и повышать интерес к ней со стороны инвесторов, и соответственно увеличивать ее стоимость. Также можно сделать вывод о том, что интегрированная отчетность выполняет свою функцию только тогда, когда дело касается внешних пользователей, хотя суть интегрированной отчетности также направлена на то, чтобы компания успешно функционировала и улучшала свои показатели. То есть менеджмент компании также должен быть вовлечен и заинтересован в извлечении и анализе представляемой информации, чтобы идея интегрированной отчетности смогла реализоваться во всем потенциале.

Список цитированных источников

1. Архипенко, Н.Ю. Мировой опыт и перспективы применения интегрированной отчетности в Российской Федерации / Н.Ю. Архипенко // Вестник профессиональных бухгалтеров. – 2016. № 2.
2. Исследование АССА: инвесторы предпочитают интегрированную отчетность корпоративной // МСФО на практике. – 2013. [Электронный ресурс]: <http://msfo-practice.ru/article.aspx?aid=314790&token=726ec2d7-bcaa-11a0-4955-2d0189bc9607&ttl=7888&ustp=W>
3. Какие отчеты готовят компании? / [Электронный ресурс]: <http://transparency2014.downstream.ru/#/ru/1295>
4. Малиновская, Н.В. / Интегрированная отчетность – инновационная модель корпоративной отчетности / Н.В. Малиновская // Международный бухгалтерский учет. – 2013. – №38. – С. 12-17.
5. Малиновская, Н.В. / Интегрированная отчетность: исторический аспект / Н.В. Малиновская // Международный бухгалтерский учет. – 2015. – №32. – С. 41-50.
6. Соловьева, О.В. Тенденции развития корпоративной отчетности: интегрированная отчетность / О.В. Соловьева // Международный бухгалтерский учет. – 2013. – № 35 (281). – С. 1–13.
7. Хакимзянова Л.В. / Интегрированная отчетность: сущность и проблемы внедрения в России / Л.В. Хакимзянова // Альманах современной науки и образования. – 2016. – № 8. – С. 109–114.
8. База данных интегрированных отчетностей, заверенных МСФО / [Электронный ресурс]: <http://examples.integratedreporting.org/reporters?start=A> 8.
9. Информационный портал Bloomberg / URL: <https://www.bloomberg.com/europe>
10. Международный стандарт интегрированной отчетности / [Электронный ресурс]: http://ir.org.ru/attachments/article/94/13-12-08-THE-INTERNATIONAL-IR-FRAMEWORK.docx_en-US_ru-RU.pdf
11. Сайт Региональной сети интегрированной отчетности / [Электронный ресурс]: <http://ir.org.ru/>
12. Финансовый портал Investing.com / [Электронный ресурс]: <https://ru.investing.com/>
13. Финансовый портал Finanz.ru / [Электронный ресурс]: <http://www.finanz.ru/>
14. [Электронный ресурс]: <http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-integrated-reporting-rus/%24FILE/EY-integrated-reporting-rus.pdf>
15. King III report – Corporate governance / [Электронный ресурс]: <https://www.pwc.co.za/en/assets/pdf/executive-guide-t/>



XII Международный студенческий научный форум

“Студенческая научная
зима в Бресте-2018”



СЕКЦИЯ :

АКТУАЛЬНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОЙ СФЕРЫ ЭКОНОМИКИ



УДК 339.137.2:338.1

Денисюк А. П.

Брестский государственный технический университет, Брест

Научный руководитель: к.э.н, доцент Юрчик В. И.

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

В настоящее время инновации являются активным звеном всех сфер жизнедеятельности общества. Невозможно представить современный мир как без уже осуществившихся инноваций и ставших привычными, так и без будущих, способствующих дальнейшей эволюции. Большинство ученых сходятся во мнении, что инновации превратились в основную движущую силу экономического и социального развития. Инновационная деятельность привела мировое сообщество к новой, более высокой степени развития.

Роль инноваций в современном мире трудно переоценить. Инновации выполняют как экономическую, так и социальную функцию, охватывают все стороны жизни общества, затрагивают личностные вопросы. В долгосрочной перспективе без инновационной деятельности невозможен дальнейший экономический и культурный рост по интенсивному пути развития [1].

Внедрение инновационных проектов не потеряет свою актуальность, а одно из основных качеств внедряемых проектов, в первую очередь в области экономики – их конкурентоспособность. Оценка конкурентоспособности инновационных проектов не только актуальна, но и необходима для дальнейшего эффективного внедрения инноваций. Успешность инновации определяется эффектом от ее коммерциализации, уровень которой можно определить с помощью оценки конкурентоспособности проекта.



Рисунок 1 – Схема иновационной деятельности и иновационного проекта как бизнес-процесса
 Источник: собственная разработка

Целью данной работы является ознакомление с методом конкурентоспособности иновационного проекта. При этом перед нами стоят следующие задачи:

- дать определение конкурентоспособности иновационного проекта;
- определить критерии показатели иновационности и конкурентоспособности;
- построить графическую модель иновационности и конкурентоспособности иновационных проектов.

При определении конкурентоспособности иновационного проекта в первую очередь стоит обозначить место конкурентоспособности как свойства в составе иновационного проекта.

Во-первых, конкурентоспособность является динамичным свойством иновационного проекта и формируется на начальных стадиях его реализации: стадиях научных исследований (разработки проекта и его инвестиционных программ) и внедрения иновационной идеи как предпринимательских новшеств.

Во-вторых, конкурентоспособность как свойство иновационного проекта рассматривается с разных точек зрения – потребителя и инвестора. Потребителя интересует совокупность потребительских и стоимостных характеристик результата реализации проекта. Поэтому в данном контексте конкурентоспособность иновационного проекта выражает отличия результатов реализации проекта (его состояние) на рынке через степень удовлетворения иновационного продукта его потребителями. Инвестора же интересует экономическая прибыльность проекта [2].

Иновационные проекты являются объектами двух взаимодействующих сегментов: науки и бизнеса. Поэтому их целесообразно формализовать как двухмерные объекты: иновационность (I) и конкурентоспособность (K).

Для вычисления этих критериев предлагается следующий метод. Наиболее простой способ решения этой задачи связан с определением средних значений оценок экспертов по каждому критерию иновационности и конкурентоспособности:

$$I_j = \sum_{i=1}^n x_i f_{ij}, \quad \sum_{i=1}^n x_i = 1;$$

$$K_j = \sum_{k=1}^m y_k g_{kj}, \quad \sum_{k=1}^m y_k = 1; \quad (1)$$

$$I_{\min} \leq I_j \leq I_{\max}, \quad K_{\min} \leq K_j \leq K_{\max};$$

где f_{ij} – значение i -го критерия j -го проекта для показателя инновационности;
 x_i – значение весового коэффициента i -го критерия для показателя инновационности;
 n – число критериев для показателя инновационности;
 g_{kj} – значение k -го критерия j -го проекта для показателя конкурентоспособности;
 y_k – значение весового коэффициента k -го фактора для показателя конкурентоспособности;
 m – число критериев для показателя конкурентоспособности;
 J – число проектов;
 I_{\min} , I_{\max} , K_{\min} , K_{\max} – минимальные и максимальные значения показателей инновационности и конкурентоспособности.

Таблица 1 – Критерии инновационности и конкурентоспособности

Критерии инновационности	Критерии конкурентоспособности	
Соответствие проекта приоритетным направлениям индустриально-инновационной стратегии	Наличие рынка и возможности коммерциализации предлагаемых результатов проекта	Стоимость проекта
Актуальность исследования и уникальность проекта	Уровень конкурентных преимуществ результатов НИКОР	Степень готовности проекта
Научная новизна предлагаемых в проекте решений	Согласованность с существующими каналами сбыта	Наличие специалистов и опыта в реализации проектов
Технологический уровень проекта	Патентоспособность	Перспектива привлечения финансирования частного капитала
Преимущества проекта по сравнению с существующими в мире	Наличие объекта интеллектуальной собственности	Перспектива привлечения финансирования частного капитала
Экономическая интеллектуальность проекта	Наличие научно-технического задела	Научно-технический уровень проекта

Источник: собственная разработка

В графической модели оценки инновационности и конкурентоспособности проекта область значений показателей делится на 9 секторов.

В данном случае необходимо определить показатели I и K , являющиеся координатами этих проектов в данной матрице. В модели при определении координат используется взвешенное среднее значение факторов (критериев). Значения по каждому фактору рекомендуется оценивать экспертно (от 1 до 9); при наличии нескольких экспертов значения усредняются.

Для формализации упорядочения критериев используем математико-статистический аппарат экспертных оценок. Для определения и упорядочения весовых коэффициентов по критериям используем метод ранжирования. Выбранные экспертами критерии представлены в таблице показателей инновационности и конкурентоспособности.

Для упорядочения критериев используем математико-статистический аппарат экспертных оценок. Для определения и упорядочения весовых коэффициентов по критериям используем метод ранжирования.

Таблица 2 – Коэффициенты показателей инновационности и конкурентоспособности

Критерий инновационности	Критерий конкурентоспособности	
0.228	0.277	0.040
0.252	0.119	0.037
0.102	0.033	0.041
0.105	0.060	0.142
0.069	0.067	0.057
0.244	0.067	0.061

Источник: собственная разработка

Для показателя инновационности коэффициенты равны: 0,228; 0,252; 0,102; 0,105; 0,069; 0,244. Следовательно, наиболее важным критерием является актуальность исследования и уникальность проекта, на втором месте – экономическая целесообразность проекта, на третьем – соответствие проекта приоритетным направлениям индустриально-инновационной стратегии и т. д.

Для показателя конкурентоспособности значения весовых коэффициентов равны: 0,277; 0,119; 0,033; 0,060; 0,067; 0,067; 0,040; 0,037; 0,041; 0,142; 0,057; 0,061. В этой группе следующая последовательность: наличие рынка и возможность коммерциализации предлагаемых результатов проекта; наличие команды квалифицированных специалистов и наличие опыта в реализации проектов; уровень конкурентных преимуществ результатов НИОКР и возможности их длительного сохранения и т. д.

На основе коэффициентов представленных в таблице экспертных оценок строится графическая модель инновационности и конкурентоспособности инновационных проектов. На следующей стадии осуществляется позиционирование проектов в графической модели инновационности и конкурентоспособности инновационных проектов. Полученная матрица позволяет позиционировать каждый проект по критериям показателей в определенный сектор. Границы матрицы являются максимально и минимально возможными значениями - 1 и 9, соответственно.

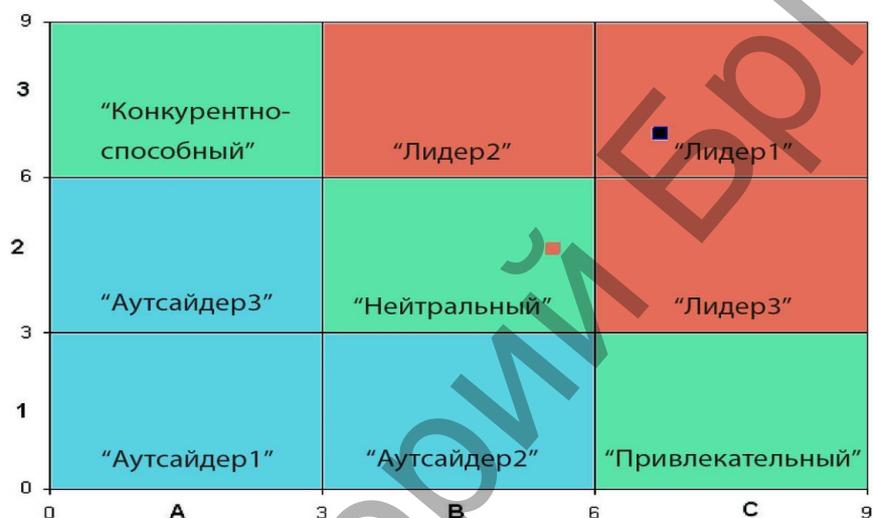


Рисунок 2 – Графическая модель инновационности и конкурентоспособности инновационных проектов
 Источник: собственная разработка

В данной матрице выделяют три области:

- «лидер»;
- «аут-сайдер»;
- «пограничная».

Проекты, которые при позиционировании попадают в область «лидеров», имеют лучшие значения показателей инновационности и конкурентоспособности; являются приоритетными.

Проекты, попадающие в три сектора в нижнем левом углу матрицы («аут-сайдеры»), имеют низкие значения по многим критериям. Данные проекты являются проблемными.

Три сектора, расположенные вдоль главной диагонали, идущей от нижнего левого к верхнему правому краю матрицы, имеют классическое название «пограничных»: сюда вошли конкурентоспособный сектор (при низкой привлекательности), привлекательный (при низкой конкурентоспособности) и нейтральный. Данные проекты являются перспективными и требуют определенной доработки [3].

Применение экспертных методов позволяет, во-первых, собирать не только количественные, но и качественные показатели (например, о достаточности ресурсов для обеспечения конкурентоспособности, квалификации персонала и т. д.), и, во-вторых, перенести задачу сбора информации на профессиональный менеджмент, который наилучшим образом ориентируется в данной отрасли деятельности, в том числе в области обеспечения конкуренции. Информационная ценность экспертных методов существенно возрастает, если их применение имеет регулярный характер [2].

Список цитированных источников

1. Жданова, О.А. Роль инноваций в современной экономике [Текст] // Экономика, управление, финансы: материалы Междунар. науч. конф. (г. Пермь, июнь 2011 г.). – Пермь: Меркурий, 2011. – С. 38-40. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://moluch.ru/conf/econ/archive/10/783>. - Дата доступа: 13.12.2018.
2. Барсуков, Д.П. Конкурентоспособность инновационного проекта: содержание, факторы, оценка / Д.П. Барсуков, Д.С. Скорчеллетти // Российское предпринимательство. – 2012. – Том 13. – № 4. – С. 49-54.
3. Мутанов, Г.М. Метод оценки инновационности и конкурентоспособности инновационных проектов / Г.М. Мутанов, Ж.С. Есенгалиева // Фундаментальные исследования. – 2012. – № 3-3. – С. 712-717. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.fundamental-research.ru/ru/article/view?id=29789>. - Дата доступа: 13.12.2018.

УДК 336.7

Bondarchuk A.

Brest state technical university, Brest

Scientific director: candidate of Economic Sciences Obuhova I.I.

PROSPECTS FOR DEVELOPMENT OF THE CRYPTOCURRENCY MARKET IN BELARUS

About 1000 years ago fiat money came to replace commodity money, which is today the dominant type. However, the XXI century brought us a completely new, experimental type of money - cryptocurrency, as an instrument of a financial network that is outside the control of the government and banks. Bank notes of such system can be exchanged for fiat money at the market rate, which makes them attractive to currency traders in many regions of the world.

The purpose of this study is to determine the prospects for the development of the cryptocurrency market based on the analysis of the market dynamics of the most popular cryptocurrency such as Bitcoin.

Bitcoin - is an entry in a distributed database called the Blockchain. The information about a new transaction becomes a new link in a chain of blocks, and checking the chain allows you to make sure that the same Bitcoin wasn't spent before. Every time a miner's computer finds a solution confirming a block of transactions, he receives 25 bitcoins as a reward. Every four years, the amount of remuneration is halved so that the total number of bitcoins doesn't exceed 21 million [1].

Bitcoin rate directly depends on the cryptographic conjuncture. At the same time, a number of factors contribute to the growth of Bitcoin in the recent years, which are as follows:

An increase in the number of people, willing to sell goods for bitcoins online at the real places; an increase in the number of large companies and financial institutions that study the features of the Bitcoin payment system; decrease in the amount of remuneration for mining in July, 2020.

Since the beginning of 2018 bitcoin rate has collapsed for more than 56%, coming up close to the point of \$20 000 in December 2017. Table 1 presents information about the capitalization of Bitcoin in 2018.

Table 1 – Capitalization of Bitcoin for the period from 01.01.2018 to 01.10.2018

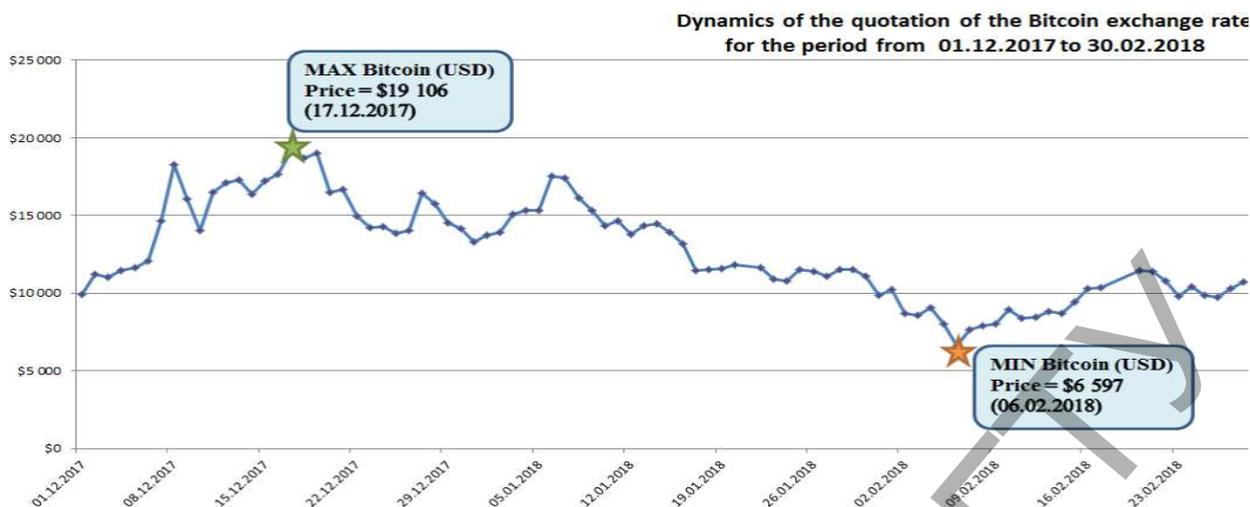
	Market capitalization	Volume (24h)	Circulating supply (BTC)	Max supply
On 01.01.2018	\$162 857 149 481 16 885 575 BTC	\$5 831 050 000 612 721 BTC	16 885 575 BTC	21 000 000 BTC
On 01.10.2018	\$113 491 363 534 17 301 287 BTC	\$3 939 384 011 602 596 BTC	17 301 287 BTC	

Notation: compiled on the basis of analytical service Coinmarketcap [3]

According to the table we can see that market capitalization of bitcoin and volume had decreased.

Wherein circulation supply increased by 41 512 BTC, that indicates the growing of its popularity.

Picture 1 shows monthly dynamics of market quotations, which helps us to identify the factors affecting rate changes of the bitcoin.

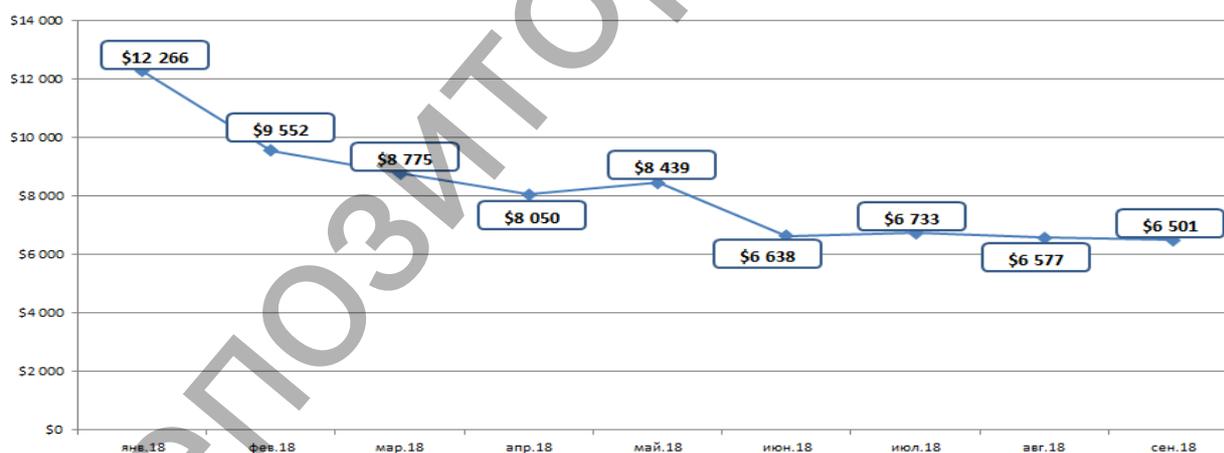


**Picture 1 – Dynamics of the quotation of the Bitcoin exchange rate
for the period from 01.12.2017 to 30.02.2018 [4]**

In this period, bitcoin, reaching its peak in \$19 106 with every new day started to decrease rapidly and came to its rate of \$6 597 just in 21 days; and then started to grow up steadily again.

Sharp decrease of the bitcoin rate was connected with banning of Bitcoin and other cryptocurrency advertising campaigns on Facebook; releasing News about strengthening control over cryptocurrency market after stealing funds from the Japanese stock exchange, which name is Coincheck; the prohibition of anonymous crypto trading in South Korea; attempt of North Korea to hack the South Korean stock exchange to steal cryptocurrency; pressing on miners and the restriction of access to cryptocurrency exchanges; introduction of taxes on capital gains, on cryptocurrency trading, including exchange of one cryptocurrency for another [4].

Consider, how the bitcoin rate has changed in order to this determine an average dynamics of the quotation of the Bitcoin during 2018 (picture 2).



**Picture 2 – Dynamics of the quotation of the Bitcoin exchange rate
for the period from 01.12.2017 to 30.02.2018 [4]**

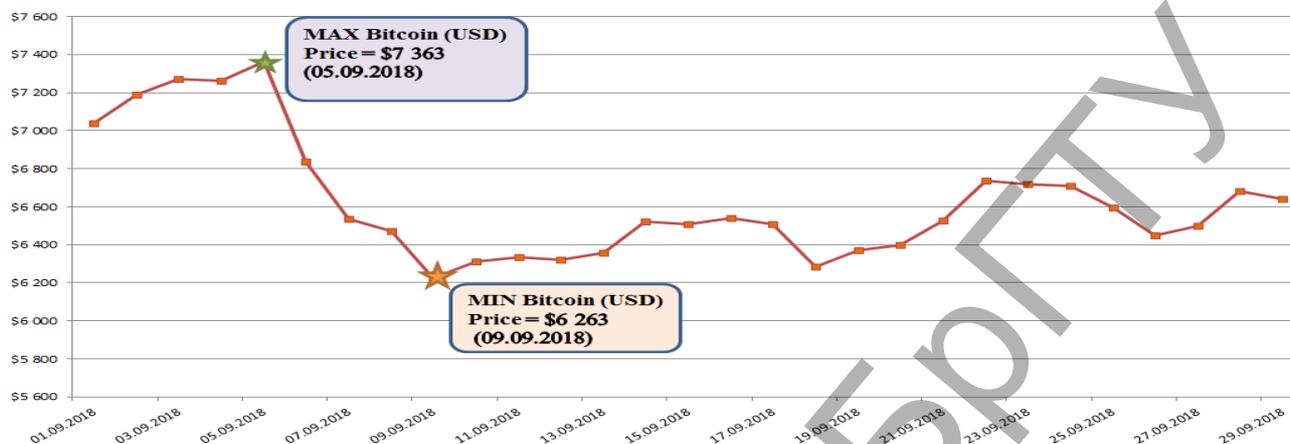
According to the diagram in a spring period like in summer bitcoin is quite unstable. In general we can see the tendency to decrease of exchange rate.

We think that cost increase was mainly due to the decrease in cryptocurrency sales connected with a number of events. The most significant events were:[4]

Massive cyber-attacks in March and July; the announcement of Google about the prohibition of advertising of ICO and cryptocurrency in course of which bitcoin had lost its cost-value; in Civil Code of Russian Federation was planning the introduction of the concepts of cryptocurrency and terms of its using; the advertising of ICO and cryptocurrency from June 1, 2018.

The government of South Korea officially recognized crypto-stock exchanges as fully legal entities and strengthened their position in the country's economy. This factor caused the growth of quotations by the end of July.

And a half of this thing made a positive effect on the dynamics of Bitcoin quotes in summer period. From June to September 2018, bitcoin exchange rate varies mainly at a level between \$6 000-\$8 000. Picture 3 represents the dynamic of course in September 2018.



Picture 3 – Dynamics of the quotation of the Bitcoin exchange rate for the period from 01.09.2018 to 30.09.2018 [4]

In early September of 2018, the quotation of bitcoin rose up to \$7 500 and then fell to \$6 263 by a September 9, 2018 and rose slightly till October 1, 2018. In this period there were a number of events.

The cryptocurrency exchange of Japan was hacked and the sum of \$60 mln was stolen; the European Union decided to tighten the rules for the cryptocurrency circulation; the People's Bank of China published a statement which detailed measures to combat the organization of ICO in the country and also made up a decision about new ways to limit the work of foreign cryptocurrency exchanges, which are served Chinese users.

These facts led to a decrease in quotations in the first half of the month. The reason for subsequent growth of bitcoin can be the fact that Google announced canceling of prohibition on advertising of cryptocurrency companies in the USA and Japan since October, 2018.

It's pretty difficult to predict the changes in quotation rate of bitcoin. Experts' opinions differ. In our opinion, such uncertainty is connected with the fact that nowadays the positions of many countries in regard to the possibility of managing money circulation hasn't been determined. So, in the USA, for example, cryptocurrency equates to normal currency for tax purposes. The authorities of the European Union countries haven't taken any radical measures either against or in favor cryptocurrency regulations till present. Poland, Sweden and France have equated bitcoin to property. Germany, Great Britain announced cryptocurrency funds that can't be equal to legal means of payment. In China cryptocurrency exchanges are prohibited.

The government of Russian Federation has set the requirements for the organization of cryptocurrency mining and organized the registration of entities, engaged in mining activities. Moreover, they oppose the work of websites where you can buy cryptocurrency.

December 21, 2017, Decree No. 8 “On the Development of the Digital Economy” was signed in the Republic of Belarus. This document provides for a number of transformations in the field of information technology [2].

Thanks to this Decree, new opportunities are opening up for the independent buying, placement and commission of any actions with cryptocurrencies and tokens for both Belarusian and foreign individuals and organizations. Crypto platforms and crypto stock exchanges are to be registered as platforms for these operations already in 2018 in Belarus.

Thus, in our country the measures that are taken nowadays will allow settling the circulation of cryptocurrencies at the legislative level, thereby creating specific prospects for the development of a cryptocurrency market in Belarus.

Moreover, in the global financial system, bitcoin is used as a money equivalent for which there is demand. However, the fact that a large part of this demand is made up by the shadow economy with its illegal transactions, along with other factors, significantly increases the risks of the cryptocurrency market. For the national financial system it is truly important to have reliable legal instruments for the regulation of cryptocurrency markets, since Bitcoin is a worthy competitor of fiat money, although it is unlikely to be able to completely replace them.

List of used sources

1. Informational portal [website]: URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/bitcoin>
2. Decree №8 [website]: URL: <http://president.gov.by/ru/dekret-8>
3. Analytical service URL: <https://coinmarketcap.com/currencies/bitcoin>
4. Informational portal [website]: URL: <https://bitnovosti.com>

УДК 33

Бруйло Я. С.

Брестский государственный технический университет, Брест
Научный руководитель: к.э.н., доцент Драган Т. М.

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ И СПЕЦИФИКА СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛЕЙ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ БЕЛАРУСИ

В настоящее время существует достаточно четкое понимание необходимости приложения усилий для создания последующим поколениям благоприятной жизненной среды. Это касается и экологии, и социальной сферы, и благосостояния граждан. Существуют некоторые диспропорции в распределении возможностей, ресурсов, которые необходимо уменьшать и направлять усилия на достижение глобальных целей устойчивого развития (ЦУР).

ЦУР – это набор целей для международного сотрудничества. Цели и задачи в области устойчивого развития носят комплексный и неделимый характер, являются глобальными по своему характеру и универсально применимыми и при этом обеспечивают учет различий в национальных реалиях, возможностях и уровнях развития и уважение национальных стратегий и приоритетов.

Социальные предприятия могут содействовать достижению целей устойчивого развития через: предоставление рабочих мест инвалидам, асоциальным группам людей, молодежи; проводить обучение и реабилитацию для детей сирот, инвалидов, онко-больных; производить и реализовывать продукцию значительно дешевле рыночных цен, делая ее тем самым доступной для людей, осуществлять госзаказы. И как следствие – это приведет к возрастанию показателей эффективности реализации ЦУР.

На сегодняшний день наше государство не остается в стороне и осуществляет финансирование социальных вопросов. Так, значительные финансовые средства в 2018 году были направлены на финансирование государственного социального заказа, на реализацию Подпрограмм, таких как «Безбарьерная среда жизнедеятельности инвалидов и физически ослабленных лиц» (в размере 978 млн. руб), субвенции на финансирование мероприятий по обеспечению занятости населения, передаваемые из ФСЗН (в бюджет Брестской области поступило почти 6,5 млрд руб), расходы республиканского бюджета на социальную политику составили 1,8 триллиона рублей и другие расходы. На рисунке 1 представлены процентные соотношения направления расходов на социальную сферу.

На рисунке видно, что основная часть социальных расходов – это обеспечение пенсионных выплат, остальные статьи в структуре незначительны и показывают масштабы финансирования и значимости их в общей системе. Трансформация некоторых нормативных документов позволила бы привлечь к финансированию многих социальных проблем средства других источников. Для этого могут быть использованы такие инструменты, как госзаказ. Государственный социальный заказ является новой формой взаимодействия местных орга-

нов власти и представителей негосударственного сектора. Она позволит привлечь в систему социального обслуживания дополнительные материальные и человеческие ресурсы и сформировать рынок социальных услуг.



Рисунок 1 – Финансирование социальной сферы в Беларуси в 2018 году

Кроме государственного участия, существенную роль в решении социальных проблем может играть и частный бизнес. Приоритетной формой является для этого социальное предпринимательство.

Социальное предпринимательство отличается от разовых социальных проектов тем, что речь идет о постояннодействующем предприятии с устойчивой хозяйственной деятельностью, от некоммерческих организаций – тем, что оно не зависит от грантов и благотворительности. Но оно отличается и от бизнеса в социальной сфере – тем, что прибыль направляется на социальную цель [1].

На сегодняшний день социальное предпринимательство в Республике Беларусь не получило столь широкого распространения, как в других странах. В стране до сих пор отсутствуют правовые нормы, которые определяют присущую социальному предпринимательству организационно-правовую форму, тогда как в ряде государств с развитой экономикой подобные организационно-правовые формы законодательно закреплены [2].

В рамках изучения специфики социальных предприятий и расчета их экономической эффективности деятельности были апробированы подходы к построению бизнес-модели, базирующиеся на следующих положениях:

1. Идентификация СП – отнесение к одному из видов: а) с социальным продуктом/услугой или б) с программой занятости социальной группы (обеспечение занятости социально уязвимых слоев населения, трудоустройство людей с зависимостью, с ограничениями).

2. Проработка исходных данных модели (социальная цель/миссия, потребители, каналы, сегменты, ключевые действия и ресурсы, затраты, доходы, потребность в финансировании и др.).

3. Корректировка параметров при расчете уровня безубыточности:

а) стремление к минимальной цене продукта/услуги (определение безубыточного уровня продаж при его превышении – корректировка цены в сторону понижения);

б) корректировка затрат. Дополнительные затраты: на усиленный контроль, в связи с сокращением рабочего времени, затраты на создание рабочих мест, на реабилитацию.

4. Расчет социально-обоснованного уровня продаж производится на основе установления и занесения в исходные данные специального фонда на финансирование социального развития, на покрытие непредвиденных расходов/потерь и другие требуемые конкретным бизнесом резервы и фонды (в расчете безубыточности данный фонд суммируется с постоянными затратами).

5. Интерпретация результатов расчета. Величина порогового социально-обоснованного уровня объема реализации продукции/услуг является ориентиром требуемого размера выручки для обеспечения безубыточной работы при возможности покрытия непредвиденных расходов и финансирования социального развития. Является важным показателем при создании социального предприятия как индикатор возможностей финансирования. Если не прогнозируется достижение порогового уровня реализации, следует рассчитывать только на стороннее финансирование (в рамках КСО от коммерческих структур, спонсорскую помощь, гранты, программы поддержки и др.), что ставит под угрозу возможность долгосрочного существования.

Социальное предпринимательство в Беларуси должно занять свободную нишу в экономике и обществе. Оно будет частично решать проблемы малых групп, находить пути для формирования государственных социальных услуг. Будут появляться новые виды товаров, работ, услуг, развитие таких предприятий снизит нагрузку на местные бюджеты в решении общественных проблем, что в последствии приведет к сокращению расходов бюджета страны. А так же ускорит реализацию многих ЦУР.

Для развития социального предпринимательства в Беларуси необходимо предложить мероприятия, которые позволили бы ему функционировать наравне с другими предприятиями, решать важные социальные проблемы, которые стоят перед обществом.

Поэтому можно сформулировать следующие ключевые мероприятия для развития социального предпринимательства, а именно:

- а) содействовать повышению узнаваемости и открытости социальных предприятий;
- б) способствовать повышению доступности финансовых ресурсов для социальных предприятий с помощью создания специальных кредитных программ;
- в) упрощать процедуры ведения финансовой и нефинансовой отчетности малых социальных предприятий;
- г) снижать размеры налоговых отчислений для социальных предприятий, вводить льготный период налогообложения в течение первых двух лет существования социального предприятия.

Так же следует совершать следующие шаги к развитию социальных предприятий в Республике Беларусь: создавать условия для развития социального инвестирования, изучать международные практики, способствовать появлению в системе образования специальных курсов по социальному предпринимательству и другие.

В настоящее время перед обществом стоит множество вопросов, требующих решения. В этом смысле социальное предпринимательство имеет огромное значение, по причине того, что ему удастся сочетать экономическую эффективность бизнеса и удовлетворение наиболее актуальных потребностей общества. Социальное предпринимательство для Беларуси это сфера, которая требует дальнейшего изучения, применения мер развития на практике и внедрения в саму систему, поэтому государство должно поддерживать организации такого типа и способствовать их развитию.

Список цитированных источников

1. Ветрова, Е.А. Социальное предпринимательство как фактор развития общества/ Е.А. Ветрова, М.И. Бородин // Социально-экономические явления и процессы. – 2016. – Т. 11. – № 12. – с.18-21.
2. Волкова Мария Сергеевна Понятие социального предпринимательства и его критерии // Социально-экономические явления и процессы. – 2015. – №9. – [Электронный ресурс]: <https://cyberleninka.ru/article/n/ponyatie-sotsialnogo-predprinimatelstva-i-ego-kriterii>.

УДК 346.26

Марзан А. А.

Брестский государственный технический университет, Брест

Научный руководитель: к.э.н., доцент Драган Т. М.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: ФИНАНСОВЫЕ СТИМУЛЫ И ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ

Уровень предпринимательской активности является признаком развития экономики и благосостояния граждан. Без предпринимательства не бывает рыночной экономики. Поэтому выбор правильных финансовых стимулов и создание условий для развития предпринимательства являются важнейшей составляющей национальной экономической политики страны.

Целью исследования является изучение тенденций развития предпринимательства в Республике Беларусь, выявление сдерживающих факторов и стимулов развития предпринимательской деятельности.

Предпринимательство – самостоятельная, инициативная деятельность граждан, направленная на получение прибыли или личного дохода и осуществляемая от своего имени, на свой риск и под свою имущественную ответственность или от имени и под имущественную ответственность юридического лица (предприятия) [1].

Сектор малого предпринимательства обеспечивает занятость населения и сосредоточен в сфере торговли – 37%, обрабатывающей промышленности – 13,3%; транспортной деятельности – 10,6%. Со средним бизнесом связано решение задач по обеспечению экономического роста и перехода на инновационный путь развития. Средние предприятия в большей степени представлены в сфере производства.

Число субъектов малого и среднего бизнеса продолжает расти. Количество микро-, малых и средних организаций за 2017 г. составило 109 991 единиц, осуществляли деятельность 236,1 тыс. индивидуальных предпринимателей. На графике ниже показана динамика количества микро-, малых и средних организаций [2].

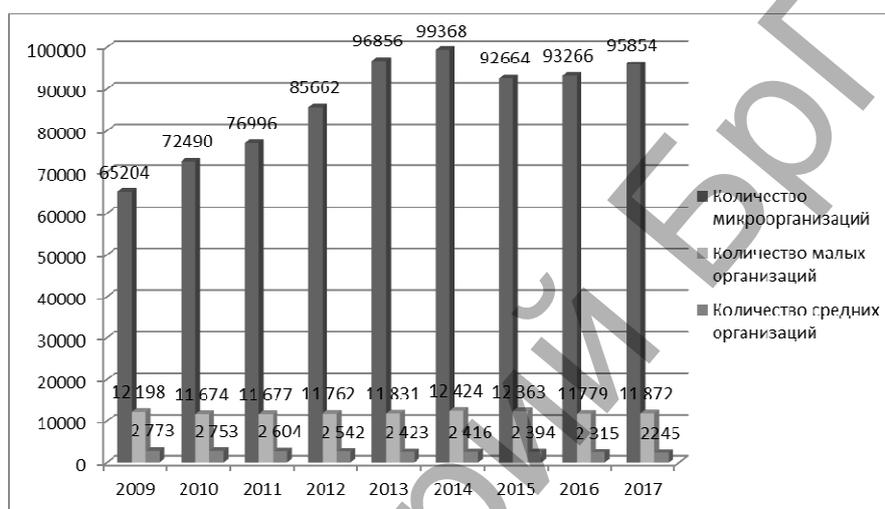


Рисунок 1 - Динамика количества микро-, малых и средних организаций

По итогам 2017 года численность занятых в микро-, малых и средних организациях, численность индивидуальных предпринимателей и привлекаемых ими наемных лиц составила 1 322,6 тыс. человек, это значит, что 30,4% занято в сфере малого и среднего предпринимательства.

По данным Минэкономики, доля субъектов МСП в валовой добавленной стоимости страны за 2017 год составила 28,5%; 17,8 % - в промышленном производстве; 45,6 % - в общественном питании; 35,5 % - в розничной торговле организаций торговли; 47,2 % - в экспорте товаров; 34,4 % - в инвестициях.

По данным МНС, доля платежей от субъектов малого и среднего предпринимательства в общей сумме поступлений, контролируемых налоговыми органами, составила 32,3% поступлений.

Наиболее значимые барьеры для развития бизнеса:

- высокие ставки налогов;
- изменчивое законодательство (в т. ч. налоговое);
- высокие процентные ставки;
- обременительные административные процедуры (лицензии, сертификация, проверки и пр.);
- неравные условия деятельности по сравнению с государственными предприятиями [5].

Для успешного развития представители предпринимательского сообщества отмечают необходимость равных условий для государственных и частных предприятий, что возможно только при эффективном государственном управлении своими предприятиями.

Ряд факторов, декларируемых МСП как барьеры для развития и роста, на сегодняшний день находятся под пристальным вниманием и рассматриваются варианты их преобразования. К ним можно отнести:

- отношение контролирующих органов;
- условия получения разрешений или лицензий;

- доступ к кредитным ресурсам;
- государственные закупки;
- отношение судебных органов и др.

Предпринимателями в качестве риска воспринимается и тот факт, что изменения законодательства или требований в краткосрочном периоде могут существенно повлиять на их деятельность, при этом у них нет времени на подготовку к подобным решениям.

Для стимулирования развития малого бизнеса государство предпринимает определенные шаги: упрощение налоговой системы, предоставление возможностей привлечения финансирования, упрощение процедур по оказанию помощи и консультированию предпринимателей, упрощение процедур лицензирования, проведение реформ в целях динамичного и устойчивого развития предпринимательского сектора экономики.

Оптимизация административных процедур осуществляется в рамках Государственной программы «Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь» на 2016 – 2020 годы.

Целью Государственной программы является развитие малого и среднего предпринимательства как одного из факторов обеспечения стабильно высокого уровня занятости населения и экономического роста.

Для достижения поставленной цели предусматривается решение таких задач, как улучшение деловой среды; содействие развитию субъектов малого и среднего предпринимательства; совершенствование инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства; формирование позитивного отношения к предпринимательской инициативе граждан.

Для МСП есть определенные возможности привлечения финансирования:

- субсидия на открытие бизнеса в Республике Беларусь от центра занятости населения;
- льготный кредит на развитие малого и среднего бизнеса в Беларуси;
- субсидия на создание рабочих мест от Государственного фонда социальной защиты населения;
- гранты на развитие бизнеса от инновационного фонда;
- безвозмездное получение земли в сельской местности для фермерского хозяйства.

В целях развития малого бизнеса создана упрощенная система налогообложения (далее – УСН), для которой установлены одни из самых низких ставок на территории Евразийского экономического союза. УСН привлекательна простотой исчисления, возможностью не вести бухгалтерский учет, низкими налоговыми ставками.

Для индивидуальных предпринимателей также действует специальный режим налогообложения в виде уплаты единого налога в фиксированной сумме. Предусмотрены специальные режимы налогообложения для лиц, занимающихся ремесленной деятельностью, оказанием услуг в сфере агроэкотуризма.

Развитие МСП, прежде всего, зависит от изучения факторов, формирующих возможность и способность существования предпринимательства. Проанализируем взаимосвязь некоторых макроэкономических параметров и результатов деятельности предпринимательства.

Следствием снижения ставки рефинансирования становится снижение ставок по кредитам, это оказывает существенное влияние на объемы кредитования предприятий. Снижение кредитных ставок позволяет активнее использовать заемный капитал, что при обеспечении эффективности его использования должно вызывать прирост прибыли предприятий и повышение эффективности экономики в целом. Прирост кредитной массы находится в обратной зависимости от динамики процентных ставок.

Проанализировав кредиторскую задолженность таких основных отраслей МСП, как обрабатывающая промышленность, сельское хозяйство, строительство, оптовая и розничная торговля, можно прийти к выводу, что удешевление кредитных ресурсов привело к увеличению задолженности предприятий [3].

Таблица 1 – Динамика задолженности по кредитам, миллионов рублей

	2014	2015	2016	2017	2018
Сельское, лесное и рыбное хозяйство	2839,8	3327,9	3518,6	2872,9	2322,5
Обрабатывающая промышленность	9786,5	12465,4	15674,4	14840,3	16 344,4
Строительство	680,8	799,5	906,9	1189,1	1026,3
Оптовая и розничная торговля	2971,6	3842,3	4717,8	4730,9	4852,3

Существует взаимосвязь снижения ставки рефинансирования, а соответственно, удешевления кредитных ресурсов, и эффективности работы предприятий Республики Беларусь [4].

Таблица 2 – Рентабельность реализованной продукции, товаров, работ, услуг по видам экономической деятельности, %

	2013	2014	2015	2016	2017
Обрабатывающая промышленность	10,5	10,8	12,1	10,9	12,6
Сельское хозяйство	4,5	6,6	1,2	3,5	8,3
Строительство	8,7	10,6	9,5	6,0	6,1
Оптовая и розничная торговля	4,0	4,3	4,4	3,9	3,3

Изучив динамику рентабельности предприятий основных отраслей МСП, можно увидеть, что явной тенденции к ее увеличению не наблюдается. Это значит, что удешевление кредитных ресурсов и наращивание кредитной задолженности предприятий не привело к увеличению рентабельности. Предприятия, привлекая более дешевые кредиты, не стали эффективно их использовать и наращивать прибыль, а использовали их на текущие нужды или не достаточно рентабельные инвестиционные проекты.

Устойчивое социально-экономическое развитие страны во многом зависит от уровня развития малого и среднего предпринимательства. Оно обеспечивает формирование конкурентной среды, препятствует монополизации, способствует сокращению безработицы, дает существенную долю ВВП и обеспечивает значительную часть рабочих мест.

На данный момент в Республике Беларусь есть все условия для развития предпринимательства. Благодаря таким мерам, как: упрощение налоговой системы, предоставление возможностей привлечения финансирования, улучшение деловой среды; содействие развитию субъектов малого и среднего предпринимательства; совершенствование инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства; бизнес в нашей стране должен стать свободным, ответственным и более эффективным.

Список цитированных источников

1. Гражданский кодекс Республики Беларусь // Национальный правовой интернет - портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/>. – Дата доступа: 14. 12. 2018
2. Официальная статистика // Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/>. – Дата доступа: 14. 12. 2018
3. Статистический бюллетень// Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/publications/bulletinRegional/>. – Дата доступа: 14. 12. 2018
4. Финансы Республики Беларусь // Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/>. – Дата доступа: 14. 12. 2018
5. Малый и средний бизнес// Исследовательский центр ИПМ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.research.by/>. – Дата доступа: 14. 12. 2018

УДК 334.012

Вольнец А. А.

Брестский государственный технический университет, Брест

Научный руководитель: старший преподаватель Кот Н. Г.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЛИЗИНГОВЫХ УСЛУГ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В настоящее время лизинг является одним из основных источников финансирования конкурентоспособного бизнеса, а также имеет ряд преимуществ по сравнению с банковским кредитом. Лизинг становится актуальным в Республике Беларусь, как среди организаций, так и среди физических лиц.

Лизинговые отношения позволяют решить одновременно и проблемы инвестиций, и проблемы источника их финансирования, что является важным критерием для предприятий, функционирующих на территории Республики Беларусь.

Лизинг – это вид инвестиционной деятельности, при котором лизингодатель приобретает у поставщика оборудование и затем сдает его в аренду за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях лизингополучателю с последующим переходом права собственности к лизингополучателю.

Для оценки результатов работы лизинговой отрасли использовались официальные статистические данные, предоставленные Ассоциацией лизингодателей Национальным Банком Республики Беларусь.

По состоянию на 31 декабря 2017 г. в реестре лизинговых организаций состояли 103 организации.

Стоит отметить, что стоимость заключенных за год договоров лизинга выросла в 2017 г. по сравнению с 2016 годом на 88%, о чем свидетельствует рисунок 1. Из общего числа договоров заключено с физическими лицами 97%, а 3% – с юридическими лицами и предпринимателями. В стоимостном выражении на потребительский лизинг приходится 20%, а на инвестиционный – 80% общей стоимости заключенных договоров.

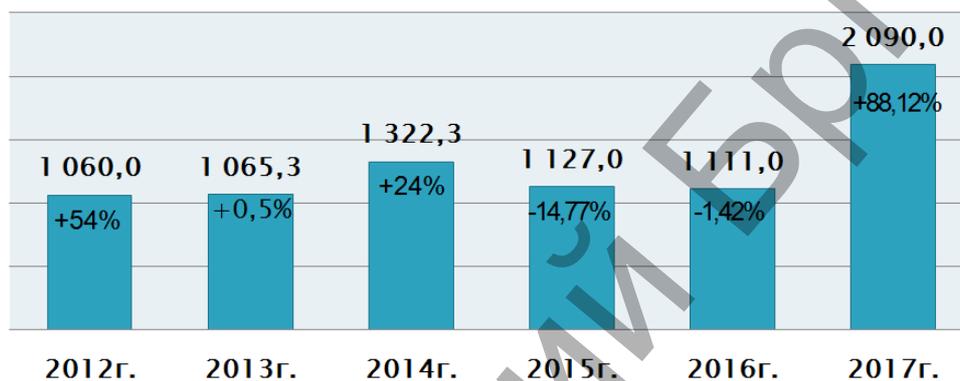


Рисунок 1 – Стоимость заключенных за год договоров лизинга с 2012 по 2017 гг., млн руб.
Источник: собственная разработка

Существенно претерпело изменение доли зданий и сооружений в общем объеме нового бизнеса: с 30% в 2014 г. до 4% в 2017 г., что было обусловлено значительным уменьшением договоров возвратного лизинга, заключаемых в указанный период в данном сегменте. Второй заметной тенденцией последних лет стал рост объемов иных предметов лизинга: с менее чем 1% в 2014 г. до 15% в 2017 г., что обусловлено ростом потребительского лизинга. В 2017 году наибольшую долю занимает лизинг транспортных средств, а также машин и оборудования.

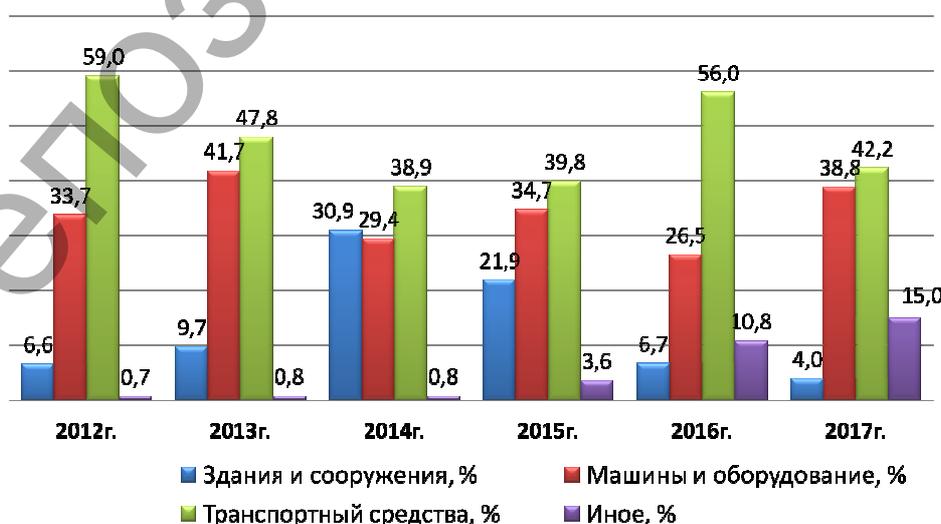


Рисунок 2 – Распределение стоимости договоров по видам лизинга с 2012 по 2017гг.
Источник: собственная разработка

Распределение лизинга транспортных средств, оборудования и машин, переданных в 2017 году по отраслям, представлено на рисунке 3.

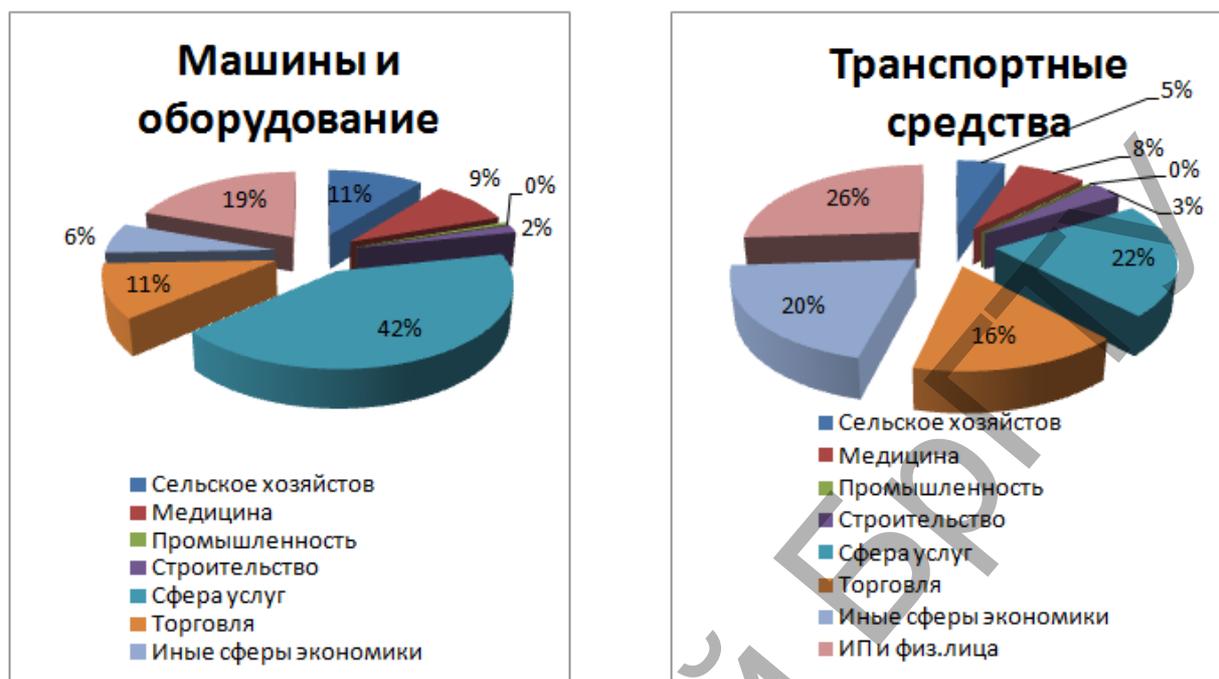


Рисунок 3 – Распределение объектов лизинга по отраслям, переданным в лизинг в 2017г.

Источник: собственная разработка

Однако, несмотря на то, что тенденция числа лизинговых компаний в Республике Беларусь положительна, данная отрасль в Республике Беларусь остается крайне слабо развитой по сравнению с показателями зарубежных стран, о чем свидетельствует рисунок 4.

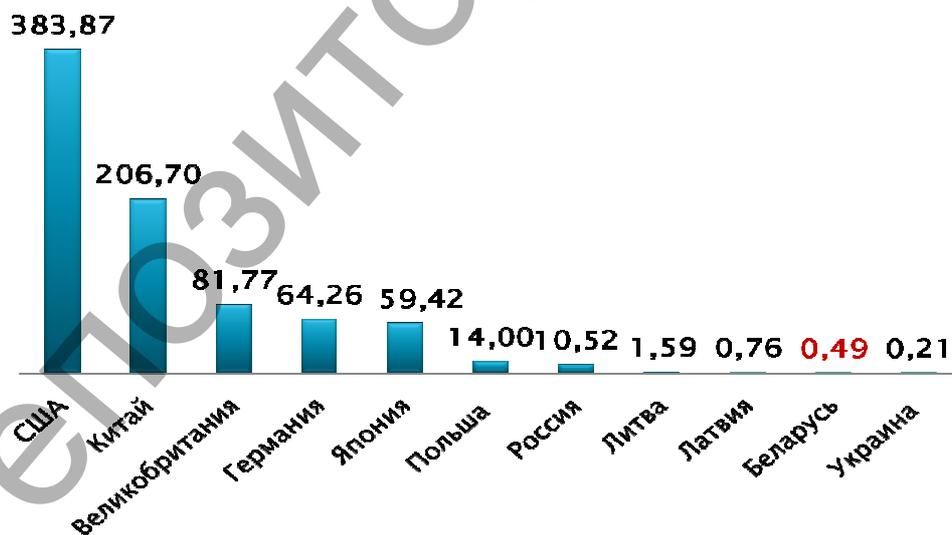


Рисунок 4 – Рынок лизинга в 2017 г., млрд \$

Источник: собственная разработка

Лидеры мирового рынка лизинга: США, Китай, Великобритания, Германия, Япония. Для сравнения были дополнительно вставлены соответствующие показатели отношения нового бизнеса лизинговой отрасли Республики Беларусь.

Существует множество причин замедления темпов роста лизингового бизнеса в Республике Беларусь, основные факторы, представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Факторы, негативно влияющие на развитие лизинга в Беларуси

Объективный фактор	Субъективный фактор
Отставание в освоении современных цифровых технологий	Недостаточная популяризация лизинга среди малого и среднего бизнеса
Недостовверная ставка по лизингу	Нехватка стартового капитала
Высокая ставка по лизингу	Слабая диверсификация услуг
Инфляция	Низкая активность лизинговых компаний в привлечении новых клиентов
Несовершенство белорусского законодательства в области лизинга	Невозможность оформления взятого в лизинг оборудования в залог при открытии кредитной линии

Источник: собственная разработка

Одной из значительных причин замедления темпов роста лизингового бизнеса в Республике Беларусь является отставание этой сферы в освоении современных цифровых технологий. Для устранения данных проблем предлагается создание единой информационной платформы. Потенциальные лизингодатели объединяются и создают свои независимые площадки, где и предлагают объекты лизинга за определенную плату.

Belarusian leasing platform будет представлять собой онлайн-процесс сдачи объекта лизингодателями, который можно реализовать посредством специально созданной интернет-площадки. Схема сделки представлена на рисунке 5.



Рисунок 5 – Схема лизинговой сделки при использовании интернет-площадки

Источник: собственная разработка

Данная площадка способствует совершенствованию системы информирования лизинговых услуг, которая будет являться посредником между лизингодателями и лизингополучателями, своеобразным логистическим механизмом на рынке лизингового кредитования.

Преимущество Belarusian leasing platform:

1) лизингополучатели смогут сократить транзакционные издержки, которые связаны с поиском компаний;

2) снижение лизинговой ставки произойдет за счет уменьшения затрат на ведение лизинговых контрактов и комиссионного вознаграждения лизингодателя. Т. к. сократятся транзакционные издержки, премия персонала снизится: персонал меньше работает, все автоматически будет осуществлять платформа;

3) платформа будет содержать информацию о наличии объема, качестве и технических характеристиках объектов лизинга, а также об условиях получения в пользование;

3) лизингополучатель сможет получить в электронном виде информацию о финансовых возможностях лизинговых компаний, сравнивать условия получения объекта лизинга в разных компаниях;

4) в будущем это позволит осуществить создание мировой лизинговой платформы;

5) расширит деятельность национальных лизинговых компаний в других странах. Будет способствовать развитию экспортного и импортного, а также транзитного лизинга.

Развитие лизинга является актуальным в Республике Беларусь в связи с тем, что наметившаяся в Республике Беларусь тенденция общего оздоровления экономики, которую можно проследить в «Программе социально-экономического развития на 2016-2020 гг.», может способствовать увеличению спроса на новые средства производства. Следствием этого будет усиление востребованности лизинговых услуг в Республике Беларусь, что приведет к росту ВВП страны на ближайшие десятилетия.

Список цитированных источников

1. Официальный сайт Национального Банка Республики Беларусь [Электронный ресурс]/. –Режим доступа: <https://www.nbrb.by>– Дата доступа: 20.11.2018.
2. О вопросах регулирования лизинговой деятельности: Указ Президента Республики Беларусь №99: принят от 25.02.2014 г.
3. Белорусский рынок лизинга. Обзор 2017 г. / С.В. Шиманович, А.И. Цыбулько. – Минск: УП «Энциклопедикс», 2017. – 68 с.
4. Трушкевич, Е.В. Лизинг: учеб. пособие. / С.В. Трушкевич – Минск: Амалфея, 2010.

УДК 336

Чибисова Е. В.

Брестский государственный технический университет, Брест
Научный руководитель: старший преподаватель Кот Н. Г.

МЕХАНИЗМЫ ВНЕДРЕНИЯ ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ

Привлечение инвестиций превращается в один из наиболее важных факторов, определяющих экономический рост и повышение конкурентоспособности национальной экономики. Приток иностранных инвестиций в экономику принимающей страны может ускорить развитие предприятий, повысить качество человеческого капитала, создать новые рабочие места, привлечь передовые технологии и стимулировать их распространение в смежные отрасли. Источником финансирования при реализации проектов может выступать проектное финансирование.

Проектное финансирование – это кредитование субъектов хозяйствования для реализации инвестиционных проектов на долгосрочной основе, при котором обеспечением обязательств выступают денежные потоки, генерируемые проектом [1].

Выделяют следующие условия для применения проектного финансирования:

- источником возврата выступают исключительно денежные потоки, генерируемые проектом;
- использовать проектное финансирование для получения инвестиций можно только на начальной стадии [2].

Выделяют следующие виды проектного финансирования: корпоративное и банковское. Корпоративное (долевое) финансирование характеризуется тем, что в качестве источника финансирования выступает сама организация. Для банковского (долгового) финансирования источником финансирования выступают коммерческие банки [4].

Имеются следующие основные проблемы, препятствующие развитию проектного финансирования в нашей стране, они изображены на рисунке 1.

По данным международного журнала «ProjectFinanceandInfrastructureFinance», объем сделок проектного финансирования в мире вырос с 2001 по 2008 г. более чем в 3 раза и составил на конец 2008 г. 193,5 млрд долл [5]. Объем сделок проектного финансирования на протяжении исследуемого периода рос и за 2015 г. составил 268,5 млрд долл. США. В 2016 году наблюдается незначительный спад до 230,9 млрд долл. США [5].

Следует отметить, что роль банков является существенной в проектном финансировании. Если раньше банки во многом ограничивались кредитной функцией, то в настоящее время они являются важнейшим звеном в развитии инвестиционных стратегий и кластеров мировой экономики. Через механизм проектного финансирования банки получили возможность не только вкладывать средства, но и путем воздействия на состав участников контролировать проект до момента погашения всех обязательств перед ними и даже влиять на последующую судьбу проекта.

Вклад банка в реализацию проектного финансирования может быть представлен в виде следующего алгоритма.



Рисунок 1 – Основные проблемы проектного финансирования
 Источник: собственная разработка на основе [2]

Динамика мирового объема проектного финансирования проиллюстрирована с помощью рисунка 2.

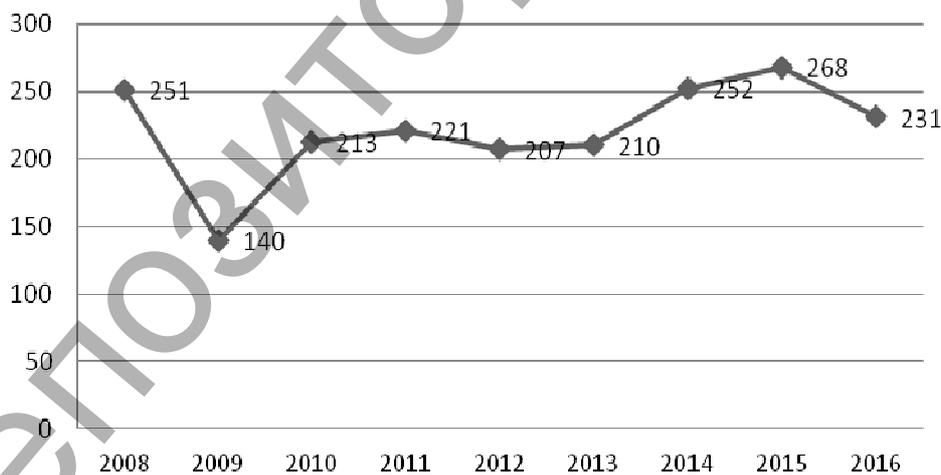


Рисунок 2 – Мировой объем проектного финансирования, млрд долл США
 Источник: собственная разработка на основе [5]

По итогам 2016 г. на долю Западной Европы приходилось 22 % рынка проектного финансирования, на долю Азии – 31 %, Северной Америки – 11 %, Средней Азии и Африки – 11 %, прочие – 25 % [5].

Самой популярной схемой организации проектного финансирования в странах СНГ является схема оплаты будущей продукцией. Примеры реализации такой схемы проектного финансирования есть и в Беларуси. Белорусский металлургический завод получил кредит под закупку оборудования у австрийской фирмы "Фест Альпине" [5].

Для развития проектного финансирования в реальном секторе экономики предстоит совершенствование законодательства, в том числе Инвестиционного кодекса Республики Беларусь, подлежат пересмотру положения Гражданского кодекса о субсидиарной ответственности, предстоит принять ряд нормативных правовых актов по выпуску, обращению и погашению юридическими лицами облигаций без залога имущества (для активизации внутренних ресурсов предприятий).

Для начала банку следует создать аффилированную структуру, которая как структурное подразделение будет заниматься именно проектным финансированием. Согласно закону Республики Беларусь «О хозяйственных обществах», аффилированным лицом может выступать юридическое лицо, в уставном фонде которого хозяйственное общество владеет или имеет право распоряжаться долей в уставном фонде (акциями) в размере двадцати и более процентов либо имеет возможность определять решения, принимаемые таким юридическим лицом, в соответствии с договором [3].

Аффилированная структура обладает определенным набором достоинств, которые представлены на рисунке 3.

На втором этапе следует определить методы, используемые данной структурой для своей работы: это привлечение к субсидиарной ответственности и это то, что банк уже изначально проанализирует проект и предоставит полную информацию о возможности его реализации.

На третьем этапе предприятию или организации необходимо увеличить свой уставный фонд на размер запрашиваемого кредита и выпустить акции. Предлагаемая автором структура будет выдавать кредит только тем предприятиям или организациям, которые в свою очередь должны будут увеличить свой уставный капитал на размер кредита.

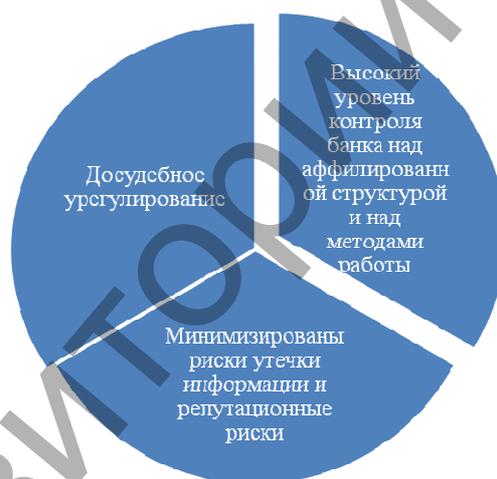


Рисунок 3 – Преимущества аффилированной структуры
 Источник: собственная разработка

На четвертом этапе, после увеличения уставного фонда организации, банк приобретает ее акции и становится акционером, тем самым получает гарантию возврата кредита. Организация или предприятие в свою очередь получают необходимую сумму денежных средств.

На пятом этапе происходит реализация проекта и возврат денежных средств по кредиту.

Плюсы такого кредитования имеются как для кредитора, так и для заемщика. Для кредитора плюсом является то, что минимизирован риск невозврата кредита. Для заемщика – во-первых, он получает необходимую сумму, а, во-вторых, получает помощь в управлении проектом.

Главным условием выдачи таких беспроцентных кредитов будет являться определенная рентабельность, которую мы можем рассчитать по формуле (1):

$$R \geq \frac{P \cdot (1 + i \cdot t) - P}{\frac{\sum K_p}{A} \cdot t}, \quad (1)$$

где R – рентабельность проекта;

P – размер кредита;

i – процентная ставка банка по кредитам;

t – срок, на который предоставляется кредит;

$\frac{\sum K_p}{K_p}$ – процент, взимаемый от прибыли ($\sum K_p$ – сумма кредита, $\frac{K_p}{A}$ – краткосрочные активы).

Таким образом, проектное финансирование является достаточно сложной формой финансирования проектных компаний. В условиях ограниченного доступа к финансовым ресурсам развитие проектного анализа, повышение качества методического обеспечения оценки и анализа проектов при проектном финансировании имеют особую важность и, по существу, определяют эффективность применения проектного финансирования в каждом конкретном случае. Проектное финансирование как прогрессивный механизм финансирования и управления рисками инвестиционных и инфраструктурных проектов может служить эффективным инструментом поддержки экономического роста даже в условиях глобальной нестабильности, высокой неопределенности внешней среды.

Список цитированных источников

1. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия: Учеб. пособие / Э.И. Крылов, В.М. Власова, М.Г. Егорова [и др.]. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 192 с.
2. Кутлукаева, А.Н. Сравнительный анализ текущего состояния проектного финансирования на развитых и развивающихся рынках (в России и за рубежом) // Молодой ученый. – 2017. – №12. – С. 315-319.
3. <http://www.pravo.by/document/?guid=3871&p0=V19202020>.
4. Вахрушев, Д.С. Проектное финансирование как перспективный инструмент реализации инфраструктурных проектов в условиях ограничения доступа к зарубежному фондированию / Д.С. Вахрушев, Т.С. Гаيبов // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ». – 2016. – Том 8. №4. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/PDF/32EVN416.pdf> (доступ свободный).
5. Thomson Reuters. Global project finance review. Managingunderwriters, Fullyear 2016.

УДК 336.1

Басалай М. Н.

Брестский государственный технический университет, Брест

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

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОДГОТОВКА К РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ СЭЗ «БРЕСТ»

Целью данной работы является разработка методических аспектов экономического сопровождения процессов реструктуризации СЭЗ в особые оффшорные зоны (ООЗ).

В рамках выполненных ранее исследований нами был предложен механизм преобразования СЭЗ «Брест» в комплексную особую оффшорную зону (ООЗ), в рамках которой, помимо оффшорного сегмента, будет осуществляться деятельность оншорных и мидшорных компаний, характеризующихся различными условиями налогообложения. Так, оншорным компаниям 1-го типа, создаваемым убыточными резидентами существующей СЭЗ, будут предоставляться налоговые каникулы до тех пор, пока они не станут получать стабильную прибыль, после чего они перейдут в статус 2-го типа оншоров. Этим оншорам, в состав которых войдут также и нерезидентные компании, будут предоставляться льготы по налогообложению в виде пониженной ставки 9%. Статус мидшорных компаний с возможностью уплаты налога по минимальной ставке 6% получают наиболее успешные предприятия СЭЗ «Брест».

Предлагаемая нами методика экономического сопровождения процесса трансформации включает в себя следующие этапы:

1 этап – определение отраслевой специализации ООЗ.

Согласно информации официального сайта СЭЗ «Брест» [1], по состоянию на 01.11.2018, в зоне функционирует 77 предприятий. Структура резидентов СЭЗ «Брест» по отраслям представлена на рисунке 1.

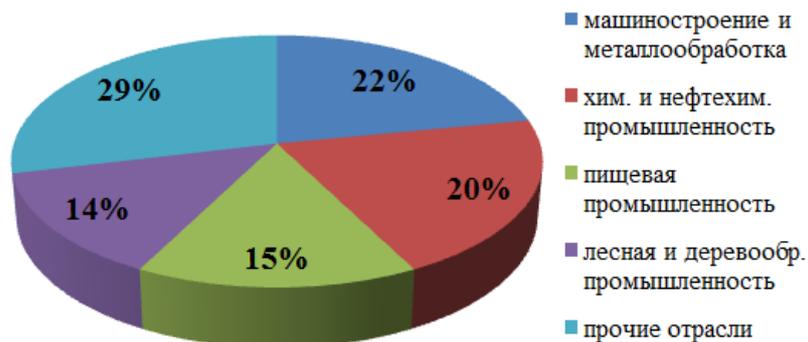


Рисунок 1 – Отраслевая структура резидентов СЭЗ «Брест»

Так как наибольшее число резидентов занято машиностроением и металлообработкой (17), химической и нефтехимической (15), пищевой (12), лесной и деревообрабатывающей промышленностью (11), мы считаем целесообразным принять данные отрасли в качестве основных направлений специализации ООЗ «Брест».

2 этап – финансовая диагностика резидентов СЭЗ для определения их будущего статуса в ООЗ.

Для того чтобы резиденты существующей СЭЗ «Брест» уже на подготовительном этапе ее реструктуризации могли определить свой будущий статус в ООЗ, нами предлагается использовать алгоритм комплексной финансовой диагностики. Он состоит из последовательности расчетно-аналитических процедур, включающих в себя анализ кругооборота капитала; состояния и динамики собственного капитала и обязательств; финансовой устойчивости; платежеспособности; деловой активности; эффективности деятельности предприятия и его кредитоспособности, а также экспресс-диагностику банкротства [2]. Содержательный анализ результатов, полученных при использовании данного алгоритма, позволил разработать основные критерии экономического сопровождения процесса трансформации СЭЗ в ООЗ.

3 этап – разработка критериев сегментации ООЗ.

Нами предлагается в качестве критериев для определения оценочного рейтинга, максимальная величина которого равняется 100 баллам, использовать коэффициент финансовой независимости (20 баллов), коэффициент капитализации (15 баллов), коэффициент текущей ликвидности (20 баллов), коэффициент промежуточной ликвидности (10 баллов), коэффициент абсолютной ликвидности (10 баллов), рентабельность продаж (10 баллов), рентабельность основной деятельности (10 баллов), соблюдение «золотого правила» экономики (5 баллов). Корректировка оценочного рейтинга производится с учетом дебиторской задолженности: если ее доля в краткосрочных активах предприятия составляет более 50%, из суммарного рейтинга вычитается 15 баллов, от 25% до 50% – 10 баллов, до 25% – 5 баллов.

Рассчитанный таким образом оценочный рейтинг предприятий позволит также определять класс их кредитоспособности для решения вопросов о целесообразности привлечения банковских кредитов и определения возможных условий кредитования.

На основании полученного значения расчетного рейтинга производится сегментация особой оффшорной зоны. Финансово-устойчивые предприятия с рейтингом более 75 баллов предполагается преобразовывать в мидшорные компании с минимальным налогообложением; предприятия с рейтинговой оценкой от 25 до 74 баллов будут преобразованы в оншорные компании 2-го типа с уплатой налога на прибыль по пониженной ставке; предприятия с рейтингом менее 25 баллов получают статус оншорных компаний 1-го типа, которым будут предоставляться налоговые каникулы путем отмены налога на прибыль до тех пор, пока они не улучшат свое финансовое состояние.

Практическую реализацию предлагаемого алгоритма мы выполнили на материалах ряда действующих резидентов СЭЗ «Брест», которые относятся к открытым акционерным обществам, так как по ним имеется наибольшее количество информации в открытом доступе.

В качестве таких предприятий были выбраны: ОАО «Брестмаш»; ОАО «Брестский чулочный комбинат»; ОАО «Бархим»; ОАО «Брестский электроламповый завод»; ОАО «Ковры Бреста»; ОАО «Цветотрон».

С использованием бухгалтерской отчетности этих предприятий за 2017 год нами был выполнен расчет экономических критериев финансовой диагностики и определен оценочный их рейтинг (таблица 1).

Таблица 1 – Определение рейтинга предприятий

к авт.	к кап.	к общ.	к пр.	к абс.	Q деб.	R пр.	R осн.	«Золотое правило»	Рейтинг
Критериальный уровень									
> 0,4	0,3-1	> 1	> 0,6	> 0,1	-	> 0,1	> 0,1	Тпр > Тр > Та > 100%	х
20	15	20	10	10	-5-15	10	10	5	100
ОАО «Брестмаш»									
0,49	1,02	0,51	0,16	0,00	30	-	-	-	х
20	-	-	-	-	-10	-	-	-	10
ОАО «Брестский чулочный комбинат»									
0,75	0,34	2,35	1,23	0,20	44	0,26	0,43	+	х
20	15	20	10	10	-10	10	10	5	90
ОАО «Бархим»									
0,84	0,19	2,16	1,23	0,02	56	0,08	0,10	-	х
20	-	20	10	-	-15	-	-	-	35
ОАО «Брестский электроламповый завод»									
0,13	6,8	0,39	0,15	0,00	37	0,15	0,19	-	х
-	-	-	-	-	-10	10	10	-	10
ОАО «Ковры Бреста»									
0,59	0,70	0,84	0,49	0,03	54	0,04	0,05	-	х
20	15	-	-	-	-15	-	-	-	20
ОАО «Цветотрон»									
0,90	0,11	3,13	1,58	0,04	49	-	-	-	х
20	-	20	10	-	-15	-	-	-	35

Как видно из таблицы, наивысший оценочный рейтинг получило ОАО «Брестский чулочный комбинат» (90 баллов). Так как данное предприятие в анализируемом периоде является успешным и стабильно получает прибыль, ему предполагается присвоить статус мидшорной компании, что даст возможность уплачивать налог на прибыль по минимальной ставке 6%, а также вести деятельность на местном рынке при открытии банковского счета в любом банке и активно сотрудничать с зарубежными партнерами.

Оценочный рейтинг в пределах от 25 до 49 баллов получили ОАО «Бархим» и ОАО «Цветотрон», которые будут преобразованы в оншорные компании 2-го типа с уплатой налога на прибыль по ставке, сниженной в 2 раза (9%). К оншорным компаниям этого типа добавятся также новые нерезидентные компании, которые изъявят желание работать в ООЗ «Брест».

В связи с недостаточной эффективностью деятельности предприятий ОАО «Брестмаш», ОАО «Брестский электроламповый завод» и ОАО «Ковры Бреста», рейтинг которых составил менее 25 баллов, нами предлагается регистрировать их в качестве оншорных компаний 1-го типа с временным предоставлением налоговых каникул для улучшения финансового состояния.

Результаты предлагаемой нами сегментации резидентов особой оффшорной зоны «Брест», выполненной на примере данных предприятий, представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Сегментация резидентов особой оффшорной зоны «Брест»

Предприятие	Рейтинг	Класс кредитоспособности	Вид компании в ООЗ
Оншорный сегмент (1-й тип компаний)			
ОАО «Брестмаш»	10	4	Оншор 1-ого типа
ОАО «БЭЛЗ»	10	4	Оншор 1-ого типа
ОАО «Ковры Бреста»	20	4	Оншор 1-ого типа
Оншорный сегмент (2-й тип компаний)			
ОАО «Бархим»	35	3	Оншор 2-ого типа
ОАО «Цветотрон»	35	3	Оншор 2-ого типа
Мидшорный сегмент			
ОАО «Брестский чулочный комбинат»	90	1	Мидшор

Обязанность проведения подобных расчетов для определения оценочного рейтинга с целью отнесения конкретного резидента СЭЗ к определенному сегменту ООЗ будет возложена на помощников главы администрации ООЗ, в функции которых будет также входить координация деятельности основных структурных подразделений зоны – отдела внешнеэкономических связей и инвестиций, отдела экономического развития и отдела территориального развития. Данные управленческие структуры будут заниматься организацией функционирования оффшорного, оншорного и мидшорного сегмента соответственно. Нормативно-правовое обеспечение зоны предполагается закрепить за отделом правовой и кадровой работы [3].

Таким образом, сегментация резидентов ООЗ «Брест» позволит определить возможность отнесения конкретного предприятия к одному из трех сегментов ООЗ, объективно оценить финансовое состояние и тенденции его развития и сформировать информационную базу, необходимую руководству организации для разработки эффективной кредитно-инвестиционной стратегии в существующих условиях.

Список цитированных источников

1. Свободная экономическая зона «Брест» [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.fez.brest.by>. – Дата доступа 05.12.2018.
2. Басалай, М.Н. Экспресс-диагностика субъектов хозяйствования в период трансформации СЭЗ «Брест» / М.Н. Басалай // Сборник конкурсных научных работ студентов и магистрантов, Ч.2 / Брест: Изд-во БрГТУ, 2018. – Брест, 2018. – С.29-31.
3. Басалай, М.Н. Механизм создания особых оффшорных зон в Республике Беларусь / М.Н. Басалай // Студенческая научная зима в Бресте - 2017. Сборник научных работ студентов XI Международного студенческого научного форума региональных университетов. – Брест: Изд-во БрГТУ, 2018. – С. 46-49.

УДК 336.221:33.012.35 (476)

Дедкова О. С.

Белорусская государственная орденов Октябрьской Революции и Трудового Красного Знамени сельскохозяйственная академия, Горки

Научный руководитель: ст. преподаватель Крюков Д. Е.

ВЛИЯНИЕ ОТЧИСЛЕНИЙ В ФОНД СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ НА ВЕЛИЧИНУ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В современных условиях международной и региональной налоговой конкуренции налоговый климат в стране определяется эффективностью налоговой системы и ее конкурентоспособностью, что находит свое отражение в налоговой нагрузке, как объективном явлении. Налоговая нагрузка – это комплексная характеристика, которая включает: количество налогов и других обязательных платежей; структуру налогов; механизм взимания налогов. В экономике важно учитывать, насколько уровень налоговой нагрузки оказывает влияние на принятие решений в экономике в целом, в регионе, в отдельной отрасли, в конкретной организации. Актуальность настоящего исследования определяется комплексностью подходов к оценке и оптимизации налоговой нагрузки, учитывающего не только уровень макроэкономики (страны, региона), но и уровень микроэкономики (налогоплательщиков). Следует учесть, что изучение отдельных показателей налоговой нагрузки страны не раскроют всю информацию о влиянии налогообложения на экономику страны. Только комплексное применение поможет получить всестороннюю и объективную информацию о налоговой нагрузке.

За 2017 год налоговые доходы (с учетом платежей, уплачиваемых на таможне) составили 26,3 млрд рублей, или 83,2 % доходов консолидированного бюджета республики. Стоит отметить, что в 2017 году налоговая нагрузка в целом снизилась, по сравнению с 2016 годом, на 0,08 %. В том числе за счет того, что удельный вес в ВВП налогов на доходы и прибыль увеличился на 0,32 процентного пункта, налогов на товары (работы, услуги) – на 0,06 процентного пункта, налогов от выручки от реализации продукции – на 0,11 процентного пункта. Доля налогов на отдельные товары (продукцию) в удельном весе ВВП снизилась на 0,05 процентного пункта, а доля сборов за пользование товарами увеличилась на 0,03 процентно-

го пункта. В свою очередь увеличилась доля в удельном весе ВВП налогов и сборов на отдельные виды деятельности на 0,05 процентного пункта, снизились налоги на собственность на 0,15 %, а также снизилась доля других налогов, сборов и пошлин на 0,05 процентного пункта [1].

Налоговая нагрузка в Республике Беларусь значительно отличается от налоговой нагрузки других стран. В 2017 году налоговая нагрузка Республики Беларусь составила 52,9% (выше показатель только у Таджикистана - 65,2). В то время, как общая налоговая нагрузка Казахстана составила 29,2%, Кыргызстана – 29%, Узбекистана – 38,1%, а России – 47,4% [2].

Позитивным моментом последних лет стало некоторое ослабление налоговой нагрузки в стране. Сегодня налоговая нагрузка к ВВП без отчислений в Фонд социальной защиты составляет примерно 25 процентов. В то время как еще 10 лет назад эта цифра была 35 процентов. С 2008 по 2012 год количество налогов в стране вдвое сократилось. Если сравнивать с другими странами, то меньше чем у нас налоговая нагрузка в США, Японии, Китае. В то же время в Германии, Франции, Дании, Швеции она значительно выше. В развитых странах мира принято перераспределять социальную нагрузку между предприятием и работником. Если же в Республике Беларусь социальные выплаты переложить с плеч нанимателя на работника, то придется расставаться с половиной зарплаты (подходный налог, 34 процента взносов в Фонд соцзащиты), но население страны к этому не готово [3].

Таблица 1 – Налоговая нагрузка в Беларуси без взносов в ФСЗН

	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Налоговые доходы (%)	25,6	25,61	24,43	23,59
Подходный налог с физических лиц	4,3	4,26	4,20	4,18
Налог на прибыль	2,5	2,51	2,06	2,0
Налог на добавленную стоимость	8,4	8,36	8,62	8,62
Акцизы	8,4	2,24	2,22	2,07
Налоговые доходы от внешнеэкономической деятельности	2,4	4,51	3,49	2,89

Наиболее высокий уровень налогообложения отмечен в нефтяной отрасли – 19,5%, наименьший в финансовом секторе – 0,8%.

По тяжести налогового бремени Беларусь опережает не только многие страны ЕС, но и партнеров по СНГ и ЕАЭС, что подрывает конкурентоспособность отечественных товаров и услуг по ценовому фактору [4].

В первую очередь, для рассмотрения налоговой нагрузки с учетом взносов в ФСЗН, следует отдельно рассмотреть размеры всех взносов, которые направляются в ФСЗН.

В связи с устаревшей системой социального страхования в Республике Беларусь следует ввести социальный налог. Учитывая рост количества пенсионеров и снижение количества работников, занятых в экономике, белорусский бизнес опасается, что и без того высокий размер взносов в ФСЗН может увеличиться. Сейчас работник в Беларуси отчисляет в ФСЗН 1% от своей зарплаты. Наниматель уплачивает еще 34% процента – 28% от заработка работника на пенсионное страхование и 6% на соцстрахование. В Беларуси необходимо рассмотреть вопрос налоговых отчислений в Фонд социальной защиты населения. В первую очередь, необходимо снизить нагрузки по взносам в ФСЗН для предприятий и сделать пенсионное накопительное страхование добровольно-принудительным, рассчитать размеры пенсионных отчислений в зависимости от размеров заработной платы [5].

Для сравнения налоговой нагрузки в нашей стране и налоговой нагрузки других стран следует рассмотреть размеры взносов на определенных примерах. Так, в России тариф на обязательное пенсионное страхование составляет 22% от заработной платы работника, обязательное медицинское страхование – 5,1%, обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности в связи с материнством – 2,9%. В общей сложности получается 30% от заработной платы работника. В Казахстане обязательные пенсионные взносы составляют 10% от сумм, которые подлежат уплате таких взносов, обязательное медстрахование – 1,5% от дохода каждого работника, отчислений в государственный фонд социального страхования – 3,5%. То есть в Казахстане страховые взносы составляют порядка 15% от

заработной платы работника. В Кыргызстане взносы по государственному социальному страхованию для нанимателей составляют 27,25% от всех видов выплат, начисленных работнику, а в Украине для всех категорий плательщиков минимальный единый социальный взнос сейчас составляет 22% от размера минимальной зарплаты [6].

Таким образом, в Республике Беларусь следует снизить размеры отчислений в ФСЗН. В случае если переложить выплату налогов с нанимателя на работника, то большая часть заработной платы будет направляться на выплату налогов. Поэтому более целесообразно будет снизить размеры отчислений в ФСЗН для предприятия в целом. Иными словами, если переложить выплату налогов на работника, то размеры заработной платы станут больше. Но при этом, работник сам должен будет платить за медицинские услуги, обеспечить себя после выхода на пенсию. Для снижения налоговой нагрузки в стране в целом необходимо пересмотреть расходы, которые требуют тщательной проработки. Это может быть пересмотр действующего пакета налоговых льгот и порядка их предоставления, снижение расходов на те отрасли, которые сами должны развиваться, и другое. И конечно же, необходимо повышать налоговую культуру людей, менять их сознание.

Список цитированных источников

1. О налоговой нагрузке на экономику Республики Беларусь за 2017 год [Электронный ресурс]: 9 дек. 2009 г., № 71-3 : принят Палатой представителей 11 дек. 2009 г. : одобр. Советом Респ. 18 дек. 2009 г. : в ред. Закона Респ. Беларусь от 30.12.2015 г. № 343-3 // Министерство финансов Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://nalog.gov.by/ru/nalog-nagruzka-economica-ru/>. – Дата доступа: 17.11.2018.

2. Средний показатель налоговой нагрузки в мире по итогам 2017 года равен 40,6% [Электронный ресурс] // Финансовый директор. – 18.01.2018. – Режим доступа: http://findirector.by/articles/topical_review/sredniy-rokazatel-nalогоvoy-nagruzki-v-mire-po-itogam-2017-goda-raven-406/. – Дата доступа: 17.11.2018.

3. Сравниваем налоги в Беларуси и других странах мира. Что важнее: размер ставок или их количество? [Электронный ресурс] // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – 09.04.2018. – Режим доступа: <http://pravo.by/novosti/obshchestvenno-politicheskie-i-v-oblasti-prava/2018/aprel/28468/>. – Дата доступа: 18.11.2018.

4. Налоговая нагрузка на зарплаты в Беларуси выше, чем в СНГ и Евросоюзе [Электронный ресурс] // Новости Гомеля. – 2017. – Режим доступа: <https://gomel.today/rus/article/economics-320/>. – Дата доступа: 18.11.2018.

5. Введут ли в Беларуси социальный налог? [Электронный ресурс] // Белорусские новости. – 2018. – Режим доступа: <https://naviny.by/article/20180402/1522645998-vvedut-li-v-belarusi-socialnyy-nalog>. – Дата доступа: 18.11.2018.

6. В Беларуси хотят пересмотреть взносы в ФСЗН. Как различаются отчисления в нашей и других странах [Электронный ресурс] // Новости Гродно. – 2018. – Режим доступа: <https://newgrodno.by/society/v-belarusi-hotyat-peresmotret-vznosy-v-fszn-kak-razlichayutsya-otchisleniya-v-nashej-i-drugih-stranah/>. – Дата доступа: 18.11.2018.

УДК 336.221.4 (476)

Галушко Е. В.

Белорусская государственная орденов Октябрьской Революции и Трудового

Красного Знамени сельскохозяйственная академия, Горки

Научный руководитель: старший преподаватель Язкова Г. В.

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СУЩЕСТВУЮЩЕЙ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Налоговая система Республики Беларусь еще достаточно молода, и в настоящее время ведется активная работа по упрощению механизма исчисления отдельных платежей, рационализации структуры налогов в направлении общего снижения налоговой нагрузки. Актуальным является достижение определенной стабильности налогообложения, от которой во многом зависят возможности планирования бизнеса на перспективу. Однако стабильность не означает абсолютную неизменность налоговой системы, а, напротив, предполагает ее периодическое реформирование и максимальную адаптацию к изменяющимся экономическим условиям.

Целью работы является рассмотрение недостатков и путей совершенствования существующей налоговой системы Республики Беларусь. В ходе исследования были использованы

данные Налогового Кодекса Республики Беларусь и специальная литература. Методы исследования: анализ, сравнение и обобщение информации.

Одним из направлений совершенствования налоговой системы должно стать осуществление работы по дальнейшему упрощению механизма взимания и сокращению общего количества обязательных платежей в бюджет и в первую очередь платежей из выручки, или оборотных налогов. Но, учитывая, что с позиций фискального значения эти налоговые рычаги играют важную роль как наиболее стабильный и гарантированный источник поступлений в бюджет, отмена указанных платежей в ближайшем будущем неосуществима и будет возможна лишь по мере их замещения иными источниками финансирования государственных расходов. Причем необходимо не только постепенно сокращать совокупную ставку оборотных налогов, но и не допускать введения новых.

Также важным является снижение налогового бремени на фонд заработной платы. Неоспоримым является факт чрезмерно высокой налоговой нагрузки на фонд заработной платы, что не способствует полной его легализации. Естественно, что в такой ситуации у многих субъектов хозяйствования возникает соблазн, если не полностью, то хотя бы частично, скрыть от налогообложения фонд заработной платы. В результате в бюджет и в, теперь уже бюджетный Фонд социальной защиты населения не допоступают значительные суммы денежных средств, ограничивая тем самым развитие социальной сферы.

Для кардинального изменения сложившейся ситуации необходимо снижение налоговой нагрузки на средства, предназначенные на оплату труда. Вместе с тем это возможно только при условии расширения базы налогообложения и полной легализации сумм заработной платы, то есть при условии роста доходов населения. Достичь этого можно, в частности, путем установления минимальной почасовой ставки оплаты труда, принятия других мер, способствующих легализации реальных доходов населения, а также создания благоприятных условий для развития малого бизнеса.

Не совсем правильной является также ситуация, когда устанавливаются высокие ставки налогов для тех предприятий и отраслей в целом, которые получают дотации от государства. С одной стороны, государство дает дотации, а с другой – забирает через налоги. Поэтому будет целесообразным снизить налоговые ставки для предприятий, производящих продукцию (товары, услуги), на которую осуществляется государственное дотирование.

Посредством налоговых льгот государство может также стимулировать наиболее важные виды деятельности, как в экономическом, так и в социальном аспекте, инновационный бизнес, что послужит в дальнейшем снижению цен.

Многие отечественные и зарубежные экономисты предлагают повысить налог на землю и сделать его одним из основных в налоговой системе, мотивируя это тем, что земля является неэластичным с точки зрения предложения фактором производства, предложение земли постоянно, и при введении налога общий спрос на землю не изменится. В данном случае весь налог полностью оплачивается собственником фактора, характеризующегося неэластичным предложением. Налог на землю в условиях рыночной экономики не искажает экономическую эффективность, так как налог на чистую экономическую ренту (которым он является) не повлияет на экономическую ситуацию [3].

Существующая сегодня в республике система налогообложения недвижимого имущества имеет множество недостатков и малоэффективна. Налогом на недвижимость облагаются капитальные строения и сооружения, а также объекты сверхнормативного незавершенного строительства.

Проведенный анализ периода функционирования белорусской налоговой системы показал, что она возникла и развивается в условиях переходной экономики. К настоящему времени в республике создана систематизированная нормативная методическая база налогообложения.

Одной из важнейших проблем в нашей республике является упрощение налоговой системы. И в этом направлении уже сделано немало шагов:

1) внедрение и использование электронного декларирования для всех категорий налогоплательщиков, что снижает налоговые издержки государства и налогоплательщиков (сокращается время на составление деклараций, передачи в налоговую инспекцию и пр.);

2) сокращение оборотных налогов с сохранением только двух налоговых платежей – НДС и акцизов;

3) снижение ставки обязательных страховых взносов в фонд социальной защиты населения с 35% до 34%, что позволило уменьшить общую налоговую нагрузку на предприятие.

Налоговая система Беларуси за последние пятнадцать лет существенно изменилась. Тем не менее, по своим основным характеристикам она значительно отличается от применяемой в экономически развитых странах. При определении основных направлений совершенствования налоговой системы целесообразно ориентироваться на системы налогообложения развитых стран, поскольку наши возможности централизации финансовых ресурсов и экономической потенциал несопоставимы.

Вместе с тем, думая о перспективе, необходимо иметь в виду постепенную переориентацию налоговой системы республики преимущественно на прямое налогообложение, что станет возможным по мере стабилизации экономической ситуации и роста доходов населения. Следует также отметить, что в налоговых системах практически всех зарубежных стран помимо прямых налогов широко используются и косвенные платежи: налог на добавленную стоимость, акцизы, налоги с продаж и т. д. Так, в США значительным источником доходов бюджета выступает налог с продаж. Учитывая то, что косвенные налоги перекладываются на потребителя, в сложных экономических условиях их долю целесообразно сокращать.

Совершенствование налоговой системы должно быть направлено на:

а) снижение общего налогового бремени для законопослушных плательщиков. Для этого необходимо добиваться более равномерного распределения налоговой нагрузки; снизить налоговую нагрузку на фонд оплаты труда; разрешить к вычету из базы налога на прибыль всех обоснованных расходов, необходимых для ведения бизнеса (например, расходов на управление и др.);

б) обеспечение стабильности, предсказуемости и упрощения налоговой системы за счет сокращения числа налогов и отмены малоэффективных сборов и отчислений во внебюджетные фонды (например, отдельных видов экологических платежей); максимальная унификация налоговых баз и правил их исчисления по отдельным налогам, а также порядка их уплаты.

Налоговая реформа имеет шансы на успех только в том случае, если удастся достичь компромисса между правительством и бизнесом относительно направления преобразований, их скорости и степени радикальности.

Список цитированных источников

1. Поступления в разрезе режимов налогообложения [Электронный ресурс]. Официальный сайт Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь – Режим доступа: <http://www.nalog.gov.by/ru/postupleniya-v-razreze-rezhimov-nalogooblozheniya/>. – Дата доступа: 17.11.2018.

2. Налоги и налогообложение: учебник / Под ред. Н.Е. Заяц. – Минск: БГЭУ, 2014. – 303 с.

3. Налоговая система Республики Беларусь и перспективы ее развития [Электронный ресурс]. – Учебные материалы. – Режим доступа: <http://works.doklad.ru/view/wirA80YXDz0/7.html>. – Дата доступа: 17.11.2018.

УДК 336.5

Зеленкова Л. В.

Белорусская государственная орденов Октябрьской Революции и Трудового Красного Знамени сельскохозяйственная академия, Горки
Научный руководитель: ст. преподаватель Давидович Н. Н.

ГРЯДУЩИЕ ПЕРЕМЕНЫ НАЛОГОВОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА 2019 ГОДА

Законодательство Республики Беларусь претерпевает множество изменений, которые не могли обойти стороной и вопросы налогообложения. В Общую часть Налогового кодекса Республики Беларусь (далее – НК) предлагают внести изменения и дополнения, которые вступят в силу со следующего года:

– новый порядок приостановления операций по счетам плательщиков основан на риск-ориентированном подходе:

– если плательщик добросовестный, т. е. в течение полугода исполнял свои обязательства добросовестно, то при образовании у него текущей задолженности налоговый орган даст ему дополнительно 10 рабочих дней для устранения налогового нарушения без приостановления операций по его счетам;

– если плательщик допускал задолженность, но постоянно погашал ее до первого числа месяца, следующего за месяцем образования задолженности, налоговый орган даст ему 5 рабочих дней для устранения нарушений без приостановления операций по его счетам;

– если плательщик недобросовестный и постоянно допускает нарушения налогового законодательства, является систематическим должником по платежам в бюджет, то к нему будет применяться механизм, который действует на сегодняшний день, операции будут приостановлены;

– новый порядок начисления пеней:

– предусмотрено ограничение размера пени по результатам проверки (пени не может превышать сумму доначисленного налога);

– пересмотрены подходы к проведению зачета возврата налогов:

– с учетом установленного Декретом № 7 общего периода проведения проверок по налоговым вопросам за 5 лет, внесено предложение выровнять подходы и возврат налогов осуществлять соответственно за период не более 5 лет (на сегодняшний день 3 года) с момента его уплаты;

– изменены подходы в порядке обжалования решений налоговых органов по результатам проверок либо действий или бездействия их должностных лиц:

– плательщику предоставляется право выбора инстанции для обжалования результатов проверки, т. е. минуя уровень городской и областной инспекций, можно сразу обратиться в Министерство по налогам и сборам (на сегодняшний день необходимо обратиться сначала в городскую либо областную инспекцию и только потом - в министерство).

Рассмотрим, какие новшества нас ждут в отношении налогового контроля и взыскания платежей в бюджет.

1. Предлагается внести изменение, согласно которому размер пени не должен превышать сумму доначисленного налога.

2. Планируется установить, что если накануне нарушения плательщик в течение 6 месяцев своевременно исполнял свои налоговые обязательства, то приостановление операций по счетам будет происходить не ранее чем через 10 дней после наступления срока уплаты. За эти 10 дней плательщик будет иметь возможность рассчитаться с бюджетом. Если последние полгода накануне нарушения плательщик уплачивал платежи в бюджет не 22-го числа, а погашал задолженность до 1-го числа месяца, следующего за отчетным, то срок приостановления операций будет не ранее чем через 5 дней после наступления срока уплаты.

3. Общую часть НК намечено дополнить нормами, конкретизирующими перечень документов, которые предъявляются должностными лицами налоговых и таможенных органов в целях получения доступа на территорию или в помещения плательщика для наложения ареста на имущество.

4. Предложено дополнить Общую часть НК нормами:

– обязывающими руководителя (заместителя руководителя) налогового или таможенного органа отменять ранее принятое решение о наложении ареста на имущество в течение 3 рабочих дней после наступления обстоятельств, являющихся основанием для принятия такого решения;

– позволяющими руководителю (его заместителю) налогового или таможенного органа отменить решение о наложении ареста на имущество в случаях, когда в этом способе обеспечения исполнения налогового обязательства и (или) уплаты пеней отпадает необходимость.

5. Предложено установить, что взыскание налогов, сборов (пошлин) не производится, если требование об их уплате не предъявлено в течение 5 лет со дня истечения срока уплаты, за исключением случаев, когда:

– проверяемый период в соответствии с законодательными актами превышает 5 лет;

– плательщик представил налоговую декларацию (расчет) с внесенными изменениями и (или) дополнениями.

6. Порядок взыскания налога, сбора (пошлины), пеней за счет денежных средств на счете, электронных денег в электронном кошельке и за счет средств дебитора плательщика предполагается дополнить положениями, определяющими, что взыскание налога, сбора (пошлины), пени с валютного счета плательщиков и их дебиторов производится с покупкой валюты банком. Одновременно из статьи «Взыскание налога, сбора (пошлины), пени за счет наличных денежных средств плательщика» намечено исключить положения, предоставляющие налоговым органам право взыскивать наличные денежные средства в иностранной валюте.

7. Предусмотрено информирование дебитора плательщика о принятом решении о взыскании налога, сбора (пошлины), пени за счет его средств путем направления электронного сообщения в его личный кабинет. Планируется, что налоговые органы при установлении факта представления плательщиком недостоверной информации о наличии дебиторской задолженности обязаны возвращать взысканные денежные средства. Предложено ограничить взыскание задолженности за счет средств дебитора плательщика сроком исковой давности по соответствующей сделке.

8. Планируется определить, что нахождение плательщика в процессе ликвидации (прекращения деятельности) по основаниям, не связанным с экономической несостоятельностью (банкротством), не прекращает исполнение вступившего в силу решения суда о взыскании налога, сбора (пошлины), пени за счет его имущества.

9. Предложено дополнить перечень налоговых проверок новым видом налоговой проверки – дополнительной камеральной проверкой. Это связано с необходимостью назначения такой проверки в случае отмены решения налогового органа по акту камеральной проверки по результатам обжалования этого решения.

10. Предусмотрено внести корректировки в порядок и сроки обжалования решений налоговых органов, действий (бездействия) их должностных лиц. Предложено, что жалобу можно подать в письменной или электронной форме. Дополнительно для физических лиц предусмотрена возможность подавать жалобу в электронном виде через личный кабинет плательщика. Расширяются права заинтересованных лиц в части выбора вышестоящего налогового органа, в который можно подать жалобу: в инспекцию МНС по области (г. Минску) или, минуя указанную ступень, напрямую в МНС. При этом сохраняется право обжалования такого решения в МНС после обжалования в инспекцию МНС по области (г. Минску) [1].

В Особенной части Налогового кодекса отмечены новые подходы. Например, по налогу на прибыль это сближение бухгалтерского и налогового учета посредством устранения временных различий в признании отдельных видов доходов и расходов.

Кроме того, для плательщиков предусматривается право на увеличение инвестиционного налогового вычета. Если это здание, сооружение, то сегодня он предоставляется в размере 10%, а со следующего года будет 15%, если это иные основные средства, транспортные средства, то вместо 20% с 2019 года будет 30%.

Следует также отметить, что значительные корректировки произойдут для индивидуальных предпринимателей - плательщиков единого налога. Со следующего года они вправе будут выбирать режим налогообложения. Что это значит: сегодня если вид деятельности подпадает под уплату единого налога, то плательщик обязан уплачивать только этот налог. Со следующего года предлагается новый подход – можно будет самому выбрать оптимальный налоговый режим. Это может быть общая система налогообложения (подходный налог), упрощенная система налогообложения либо единый налог.

Конечно, ИП будут выбирать оптимальную для себя систему - не только в плане величины налогового обязательства, но и в плане удобства, простоты использования.

Важно сказать и о новом подходе его определения. Сегодня порядок исчисления его следующий: Налоговый кодекс устанавливает базовые максимальную и минимальную ставки в зависимости от того, где ИП занимается деятельностью. Местные Советы депутатов определяют его конкретный размер с учетом особенностей местности. Но на практике бывают ситуации, что, например, в областном центре ставка может быть выше либо на уровне Минска. Но надо понимать, что в регионах не такая бойкая торговля идет, не такая активная деятельность. Минск - столица, доходность здесь выше, поэтому и ставки в Минске должны быть изначально более высокие. С 2019 года, чтобы эти перекосы устранить, предлагается установить отдельную ставку для каждого региона (для Минска, областных центров, других населенных пунктов), а местным Советам депутатов предоставить право уменьшать их, но не более чем в 2 раза.

Если говорить о физлицах, то также следует упомянуть, что для них вводится новый принцип обслуживания. С 2019 года физлица смогут обращаться для подачи налоговой декларации по подоходному налогу, за админ. процедурами в любую налоговую на территории Беларуси (сегодня нужно идти в инспекцию, где состоишь на учете). И налоговый орган сам будет взаимодействовать с другой инспекцией, например, чтобы вернуть физлицам денежные средства.

По налогу на недвижимость и по земельному налогу предусматривается уход от повышенных ставок налогов, когда они взимаются за нецелевое использование, несвоевременный возврат земельного участка, за самовольный захват земли, за неэффективно используемое или неиспользуемое здание или сооружение. Сегодня за это в НК установлена 10-кратная ставка налогов.

Предлагается уйти от этого, потому что есть другие механизмы воздействия на субъектов, которые своевременно не выполняют свои обязательства либо ненадлежащим образом используют свое имущество. Предлагается отказаться и от двукратной ставки налога на недвижимость, если вводится сверхнормативный объект строительства. Анализ показал, что практически все объекты вводятся с нарушением установленного срока. Это значит, законодательство в строительной сфере требует совершенствования, и налоговые механизмы к определению сроков ввода объектов в эксплуатацию не стимулируют к вводу объектов в сроки, предусмотренные проектной документацией. Следовательно, есть основания говорить об установлении новых подходов [2].

Повышения налогов не предусматривается, это однозначно. Индексация ставок налогов в белорусских рублях - традиционная процедура осовременивания налогов с учетом инфляционных процессов. Не будет исключением и этот год. Декрет №7, который установил мораторий на повышение ставок налогов, не распространяется на индексацию. Предусматривается, что в 2019 году ставки будут проиндексированы на прогнозный показатель инфляции - 5,3%.

Список цитированных источников

1. Взыскание платежей и налоговые проверки: новации 2019 года [Электронный ресурс]. // Бухгалтерский портал. – 30.10.2018. – Режим доступа: <https://www.gb.by/aktual/nalogooblozhenie/vzyskanie-platezhei-i-nalogovyeproverki> . – Дата доступа: 20.11.2018.

2. Налоговый кодекс: что изменится в 2019 году [Электронный ресурс] // Новости Беларуси. - 02.08.2018 – Режим доступа: – <https://www.belta.by/interview/view/nalogovyj-kodeks-cto-izmenitsja-s-2019-goda-6374/>. – Дата доступа: 20.11.2018.

УДК 336.5

Галкина Ю. А.

Белорусская государственная орденов Октябрьской Революции и Трудового Красного Знамени сельскохозяйственная академия, Горки
Научный руководитель: ст. преподаватель Волкова О. В.

УРОВЕНЬ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И МЕРОПРИЯТИЯ ПО ЕГО ПОВЫШЕНИЮ

В настоящее время достаточно много внимания уделяется вопросу о необходимости повышения уровня финансовой грамотности граждан Республики Беларусь.

Актуальность данного вопроса обусловлена рядом причин. Так, без базовых знаний и навыков, без соответствующего уровня финансовой грамотности невозможно уверенное распоряжение личными доходами, качественное управление и использование разнообразных финансовых продуктов и услуг.

Низкий уровень финансовой грамотности потребителей финансовых услуг приводит к высокому уровню персональных долговых обязательств, неэффективному управлению сбережениями и пенсионными накоплениями, нежеланию граждан вкладывать инвестиции в ценные бумаги и использовать другие финансовые продукты и услуги, передаче негативного финансового опыта следующим поколениям, подверженности рискам мошенничества. Как следствие, невысокий уровень финансовой грамотности снижает эффективность регулирования финансовых рынков, усложняет защиту прав потребителей, препятствует внедрению но-

вых программ и институтов в пенсионную, страховую и инвестиционную сферы, сдерживает потенциал экономического роста.

Цель данной работы: охарактеризовать уровень финансовой грамотности населения Республики Беларусь и продемонстрировать важность реализации мероприятий по повышению финансовой грамотности среди населения.

Методы исследования: детальный анализ периодической литературы по выбранной теме, анализ статистических данных.

Финансовая грамотность населения предполагает способность граждан эффективно управлять личными финансами; осуществлять краткосрочное и долгосрочное финансовое планирование, а также учет расходов и доходов домашнего хозяйства; оптимизировать соотношение между потреблением и сбережениями; разбираться в особенностях различных финансовых продуктов и услуг; иметь актуальную информацию о ситуации на финансовых рынках; принимать обоснованные решения в отношении финансовых продуктов и услуг, а также осознанно нести ответственность за такие решения [4].

Согласно результатам международного исследования ОЭСР/INFE «О компетенциях взрослого населения в области финансовой грамотности», в котором участвовали 30 стран и территорий, Республика Беларусь занимает предпоследнее место по общему уровню финансовой грамотности. Суммарная оценка по данному показателю – 11,7. По финансовому поведению населения Республика Беларусь находится ниже середины в общем рейтинге стран-участниц исследования (средняя оценка 5,0 и 22 место).

Необходимо отметить, что для большинства граждан Республики Беларусь характерна завышенная оценка собственных знаний и умений в области финансов. По данным опроса, около 70% опрошенных оценили уровень своей финансовой грамотности как «удовлетворительный», «хороший» либо «отличный», однако в реальности таких оказалось значительно меньше: около 60% согласно тесту по финансовой математике и примерно 36% по тесту на финансовую осведомленность. Наиболее трудными для белорусов являются вопросы, связанные с доходом по облигациям (менее 10% правильных ответов), гарантией вкладов в кредитные союзы и инвестиции (около четверти опрошенных ответили верно). Следует обратить внимание на то, что более трети опрошенных очень слабо осведомлены о различиях между кредитной и дебетовой платежными картами (37,3% правильных ответов), несмотря на то, что эти виды финансовых услуг достаточно широко распространены среди белорусского населения.

Наиболее востребованной среди граждан Республики Беларусь является информация о системе защиты прав потребителей финансовых услуг и порядка действий в случае нарушения прав; а также информация, на которую необходимо обращать внимание во время подписания договора с банком или финансовой компанией. В расширении своих знаний по каждой из этих тем заинтересовано более чем 25% опрошенных.

Результаты исследований показали, что в Республике Беларусь распространенность финансовых услуг находится на относительно низком уровне. Большая часть населения использует исключительно базовые финансовые инструменты. В группу наиболее востребованных финансовых услуг входят: оплата коммунальных платежей (около 97% опрошенных), текущий банковский счет (этой услугой пользуются свыше 85% опрошенных), обмен валют (65% респондентов), платежи через платежные терминалы (2/3 респондентов) и мобильный банкинг (около 44% опрошенных).

Среди причин, побуждающих к отказу от использования услуг кредитования, наиболее распространенными являются следующие: высокие ставки по кредитам (45,7%), нежелание никому быть должными (36,8%) и нехватка денег для выплаты кредитных обязательств (28,0%).

Более трети респондентов не интересуются изменениями на финансовых рынках. Около четверти опрошенных ежедневно просматривают изменения уровня инфляции и размера пенсий, социальных выплат и налоговых льгот [2].

Около 20% граждан волнует информация, касающаяся изменений процентных ставок по вкладам и изменений на рынке недвижимости. Каждый восьмой белорус следит за динамикой процентных ставок по вкладам и кредитам.

Согласно данным исследования, значительная часть населения страны не считает важным ведение подробного учета своих доходов и трат (около 70% опрошенных). Детальную

запись доходов и трат ведут только 6,6% белорусов, 12,3% опрошенных ведут несистемный учет своих доходов и трат.

Главным мотивом сбережений для двух третей респондентов является накопление денег на «черный день», то есть на случай непредвиденных расходов. Около трети из опрошенных делают накопления для улучшения своей жизни в будущем; чуть больше 17% – для того, чтобы быть финансово независимыми либо с целью оставить что-то в наследство своим детям.

Большая часть населения Республики Беларусь предпочитает хранить свои неистраченные деньги в наличной форме. Приблизительно каждый второй опрошенный расходует свои сбережения на потребительские товары. Около 12% респондентов размещают деньги на банковский вклад и/или не снимают со счета [1].

В период с 2012 года по настоящее время в Республике Беларусь проведено и продолжается множество мероприятий, направленных на повышение финансовой грамотности населения. Данная работа осуществляется при координирующей роли Национального банка, в Уставе которого в качестве одной из его функций закреплена функция по организации работы по повышению финансовой грамотности населения.

Для выработки стратегической направленности и максимального вовлечения заинтересованных сторон при реализации плана совместных действий совместным постановлением Совета Министров Республики Беларусь и Национального банка Республики Беларусь от 2 ноября 2012 г. № 1009/15 «О межведомственном координационном совете по повышению финансовой грамотности населения» был создан координирующий орган – межведомственный координационный совет по повышению финансовой грамотности населения Республики Беларусь. В состав Межведомственного координационного совета входят представители Национального банка, Министерства финансов, Министерства экономики, Министерства по налогам и сборам, Министерства образования, Министерства информации, а также международных организаций.

Деятельность по повышению финансовой грамотности населения базируется на проведении следующих мероприятий: административные мероприятия (создание и поддержание в сети Единого интернет-портала по финансовой грамотности населения); развертывание сети центров финансового обучения на базе центров информационных технологий Министерства труда и социальной защиты.; обучающие мероприятия (мероприятия, направленные на подготовку преподавательского состава, ведущего уроки финансовой грамотности; включение вопросов, связанных с финансовым обучением, экономикой и финансами, в учебные планы учреждений образования); медийные мероприятия (определение единого информационного центра; определение основных спикеров по вопросам в области финансов; просвещение журналистов и сотрудников СМИ; подготовка статей, радио- и телепередач, социальных роликов по вопросам повышения финансовой грамотности [3].

Одной из наиболее активных организаций, реализующих мероприятия, направленные на повышение финансовой грамотности населения страны, является Республиканский микрофинансовый центр (РМЦ). Деятельность РМЦ включает в себя проведение мероприятий по повышению финансовой грамотности безработных и начинающих предпринимателей на базе региональных служб занятости, осуществление «Плана совместных действий государственных органов и участников финансового рынка по повышению финансовой грамотности населения Республики Беларусь на 2013–2018 годы».

С 2014 года по настоящее время в рамках деятельности РМЦ при поддержке Агентства США по международному развитию реализуется проект «Улучшение доступа к финансовым ресурсам сельского населения Беларуси». Данный проект нацелен на расширение экономических возможностей сельского населения через повышение финансовой грамотности, улучшение доступа к заемным средствам и развитие предпринимательства.

Особое внимание уделяется повышению финансовой грамотности среди детей и молодежи. К наиболее значимым и массовым мероприятиям в этой сфере относятся: Неделя финансовой грамотности, в которой в 2017 году приняло участие около 3000 учреждений образования и более 500 000 учащихся; олимпиады «Креативная экономика» и «Финансовая система Республики Беларусь»; экономические игры «Фликса», «Либертекс», «Бизнесстарт»; фестиваль «Лестница успеха»; конкурс на лучшую работу по экономической тематике среди студентов вузов Республики Беларусь; бизнес-форум «Ярмарка идей»; проект «Школа новых возможностей»; конкурс «Я дружу с финансами» и др.

Таким образом, в Республике Беларусь финансовой грамотности населения уделяется значительное внимание. В период с 2012 года по настоящее время реализовано множество программ и мероприятий по повышению уровня финансовой грамотности граждан. Реализация такой масштабной работы стала возможна благодаря объединенным усилиям НБ Республики Беларусь и его региональных управлений, Министерства образования Республики Беларусь, банков, ассоциаций профессиональных участников финансового рынка и иных. Следует отметить, что просвещение населения Республики Беларусь в сфере финансов имеет очень существенное значение. Именно финансовая грамотность является одним из важных факторов повышения материального благосостояния граждан, снижения различных экономических рисков, что в конечном итоге положительно отразится на качестве жизни белорусов и в целом на экономике страны.

Список цитированных источников

1. Единый интернет-портал финансовой грамотности населения [Электронный ресурс]. – 2018. – Режим доступа: <http://fingramota.by/ru>. – Дата доступа: 19.11.2018
2. Отчет о выполнении научно-исследовательской работы по теме «Оценка и анализ доступа населения к финансам в Республике Беларусь» // Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2018. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/today/FinLiteracy/>. – Дата доступа: 19.11.2018.
3. Положение о межведомственном координационном совете по повышению финансовой грамотности населения: утв. постановлением Совета Министров Республики Беларусь и Национального банка Республики Беларусь от 2 нояб. 2012 г. № 1009/15 // Консультант плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2018.
4. Финансовая грамотность // Википедия [Электронный ресурс]. – 2018. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki>. – Дата доступа: 19.11.2018.

УДК 336. 581

Болотько В. М.

Белорусская государственная орденов Октябрьской Революции и Трудового Красного Знамени сельскохозяйственная академия, Горки
Научный руководитель: старший преподаватель Засемчук Н. А.

РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ В РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИЙ АПК

Введение. Инвестиционная политика в сфере АПК является одним из приоритетных направлений экономической политики Республики Беларусь. Она направлена на установление структуры и масштабов инвестиций, путей их использования и источников получения в отрасли сельского хозяйства. Принципиально новой особенностью инвестиционной политики последнего времени является переход от распределения бюджетных ассигнований на капитальное строительство к избирательному частичному финансированию конкретных инвестиционных проектов в области АПК на конкурсной основе.

Цель исследования. Проанализировать роль государственной поддержки в области инвестиционной деятельности сельскохозяйственных организаций и рассмотреть основные направления деятельности государства в реализации инвестиционных проектов.

Материалы и методы исследования. Источниками для написания статьи послужили труды ученых и экономистов, нормативно-законодательные документы. В статье применялись такие методы исследования, как сравнение и сопоставление.

В соответствии с Законом Республики Беларусь «Об инвестициях» государственное регулирование в сфере инвестиций осуществляется Президентом Республики Беларусь, Правительством Республики Беларусь, республиканским органом государственного управления, осуществляющим регулирование и управление в сфере инвестиций, другими республиканскими органами государственного управления [1].

Государственное регулирование инвестиционной деятельности предусматривает направление государственных капитальных вложений для осуществления структурной перестройки экономики, решения социальных задач, развития отдельных отраслей и регионов.

Одним из направлений государственного регулирования в целях поддержания инвестиционной деятельности является бюджетное финансирование. В 2017 году объем инвестиций в сельское хозяйство составил 21 034 млн бел. руб. Расходы консолидированного бюджета составили 1 541 млн бел. руб.

Бюджетное финансирование инвестиций осуществляется исходя из бюджетной политики государства в пределах ежегодно утверждаемого в Законе о бюджете размера объема государственных капитальных вложений.

Особое место в этой области занимает Комитет госконтроля Республики Беларусь. Ежегодно Комитет госконтроля уделяет пристальное внимание вопросам эффективности использования средств государственной поддержки и иных преференций. В сфере агропромышленного комплекса продолжают поступать значительные объемы бюджетных средств. Так, в 2017 году 2210 предприятиям реального сектора экономики из республиканского и местных бюджетов было направлено более 4,5 млрд бел. руб. По сравнению с 2016 годом количество субъектов, получивших государственную поддержку и иные преференции, незначительно сократилось – на 220 организаций, а ее размер – почти на 65 млн бел. руб.

Стоит отметить, что несколько лет назад изменились подходы при предоставлении государственной поддержки. Так, Указом Президента от 23.03.2016 №106 «О государственных программах и оказании государственной финансовой поддержки» предусмотрено оказание государственной финансовой поддержки субъектам хозяйствования в рамках государственных программ для реализации инвестиционных проектов, обеспечивающих повышение прибыльности производимых товаров (работ, услуг) и снижение их себестоимости. Количество видов господдержки сократилось до двух: за счет возмещения за счет средств республиканского и местных бюджетов на условиях конкурса, проводимого в порядке, определяемом Советом Министров Республики Беларусь, и части расходов на приобретение технологического оборудования и запасных частей [2].

Однако на практике возник ряд трудностей с реализацией требований Указа. Об этом свидетельствует тот факт, что в 2017 году никто большинство субъектов хозяйствования отказалось от возможности возмещения из бюджета части расходов на приобретение оборудования, а кредиты получили только 9 организаций на общую сумму 60,8 млн бел. руб. В соответствии с государственной программой развития агробизнеса на финансирование расходов сельского хозяйства за период 2016–2020 гг. направлено около 4 млрд бел. руб из республиканского бюджета и около 3 млрд бел. руб. из местных бюджетов [3].

Государственная поддержка инвестиционных проектов осуществляется путем предоставления централизованных инвестиционных ресурсов на условиях срочности, платности и возвратности, для финансирования инвестиционного проекта через банки, уполномоченные обслуживать государственные программы, а также гарантий Правительства Республики Беларусь под банковские кредиты на инвестиционные цели в размере не более 40 % от суммы фактически предоставленных банками кредитов.

Оказание государственной поддержки инвестиционных проектов производственных отраслей предусматривает комплексную оценку экономической эффективности проекта при принятии решения о его финансировании, наличие бизнес-плана, прохождение экологической экспертизы, а при необходимости научно-технической экспертизы.

Основными критериями, по которым проводится оценка инвестиционных проектов при проведении государственной комплексной экспертизы, являются:

- актуальность инвестиционного проекта и его соответствие стратегии развития отрасли;
- финансовое состояние организации-инвестора;
- техническая, технологическая, финансовая возможность и целесообразность реализации инвестиционного проекта в намечаемых условиях осуществления инвестиционной деятельности;
- обоснованность инвестиционных затрат по инвестиционному проекту и государственного участия в этом проекте;
- научно-технический уровень привлекаемых и (или) создаваемых технологий;
- конкурентоспособность производимой продукции (работ, услуг) и перспективность рынков сбыта, эффективность стратегии маркетинга организации-инвестора;
- сравнительные показатели эффективности и устойчивости инвестиционного проекта.

Бюджетному финансированию присущ ряд принципов: направление средств для реализации высокоэффективных и социально-значимых проектов; целевой характер использования бюджетных средств; предоставление бюджетных ресурсов стройкам и подрядным организациям в меру выполнения плана и с учетом использования ранее выделенных ассигнований и другие [4].

Выводы. Таким образом, можно отметить, что основная сумма господдержки была предоставлена субъектам хозяйствования в обход норм Указа № 106, то есть без включения в государственные программы. Эти факты подтверждают неготовность большинства организаций на конкурсной основе участвовать в реализации государственных программ. В настоящее время острой остается проблема наполнения приоритетных направлений эффективными инвестиционными проектами. Разрешению этой проблемы должны предшествовать серьезные исследования в области инвестиций, разработка технико-экономических обоснований проектов, оценки реальных финансовых возможностей предприятий, а также обоснованной оценки ожидаемых результатов (выгод) от реализации конкретных проектов.

Список цитированных источников

1. Об инвестициях [Электронный ресурс]: Закон Респ. Беларусь от 12.07.2013, № 53-3// Белзакон. Нет – Минск, 2018.

2. О государственных программах и оказании государственной финансовой поддержки [Электронный ресурс]: Указ Президента Респ. Беларусь, 23 марта 2016, №106// Кодексы.бай. – Режим доступа: http://kodeksy-by.com/norm_akt/source-Президент%20РБ/type-Указ/106-23.03.2016.htm - Дата доступа: 19.11.2018.

3. О государственной программе развития аграрного бизнеса в Республике Беларусь на 2016–2020 годы [Электронный ресурс] : постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 11 марта 2016 г. № 196 // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/document/?guid=3871&p0=C216> – Дата доступа: 19.11.2018.

4. Бюджетное финансирование инвестиций, его формы и развитие. Государственная поддержка инвестиционной деятельности на территории Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://lektcii.org/9-10347.html>. – Дата доступа: 17.11.2018.

УДК 330.322 (476)

Гурновская Е. Ю.

Белорусская государственная орденов Октябрьской Революции и Трудового Красного Знамени сельскохозяйственная академия, Горки
Научный руководитель: к.э.н., доцент Короленко О. Н.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Оценка инвестиционной привлекательности территории является важнейшим аспектом принятия любого инвестиционного решения. Чем сложнее ситуация в стране, тем в большей степени опыт и интуиция инвестора должны опираться на результаты экспертной оценки инвестиционного климата.

В последние годы правительство Беларуси активно проводит политику, направленную на улучшение инвестиционного климата как для отечественных инвесторов, так и для иностранных. Целью этой политики является прежде всего освобождение предпринимательской инициативы. А это в свою очередь способствует росту производства и занятости, увеличению притока инвестиций, ускорению внедрения инноваций, одним словом, успешному социально-экономическому развитию страны.

Таким образом, актуальность данной темы очевидна: одной из главнейших экономических задач Республики Беларусь на данный момент является улучшение инвестиционного климата страны с целью привлечения инвесторов.

Целью исследования является разработка предложений по улучшению инвестиционного климата страны, его составляющих, а также особенностей инвестиционного климата Республики Беларусь на современном этапе и путей его совершенствования. В ходе исследования были использованы методы анализа, синтеза и другие. При написании работы использовались статистические сборники, а также Закон Республики Беларусь «Об инвестициях».

Инвестиционный климат – это обобщенная характеристика совокупности социальных, экономических, организационных, правовых, политических предпосылок, предопределяющих целесообразность инвестирования в ту или иную хозяйственную систему [1].

Существует несколько характерных подходов к оценке инвестиционного климата. Наиболее приемлемым из них является факторный, основанный на оценке набора факторов:

- 1) характеристика экономического потенциала;
- 2) общие уровни хозяйствования (развитие отраслей материального производства, степень изношенности основных фондов, незавершенного строительства);
- 3) политическая ситуация;
- 4) социальные факторы (уровень жизни населения, величина реальной зарплаты, отношение населения к местным и иностранным предпринимателям, условия работы иностранных специалистов);
- 5) финансовые (доходы бюджета, доступность бюджетных ресурсов, кредитов в иностранной валюте, уровень банковского процента, сумма вкладов на душу населения, удельный вес долгосрочных кредитов) [3, с. 52].

Характеризуя состояние инвестиционного климата в государстве, стоит сделать акцент на роль и значение прогнозов, осуществляемых крупнейшими мировыми рейтинговыми агентствами. Исследования инвестиционного климата проводит ряд международных финансовых и экономических организаций – Международный валютный фонд, Международный банк реконструкции и развития, Организация экономического сотрудничества и развития, информационные корпорации, различные исследовательские институты.

Одним из основных критериев формирования благоприятного инвестиционного климата является наличие полноценной кредитной системы, способствующей концентрации инвестиционных ресурсов и их эффективному распределению [2].

Беларусь открыта для иностранных инвестиций, взаимовыгодного сотрудничества и кооперации, готова более активно создавать совместные компании, строить заводы, интегрироваться в транснациональные корпорации. Она предлагает потенциальным инвесторам такие свои основные преимущества, как выгодное географическое расположение в центре Европы, благоприятные природно-климатические условия, политическую и социальную стабильность, макроэкономическую стабилизацию, квалифицированные и относительно дешевые трудовые ресурсы, высокий научно-технический и промышленный потенциал, емкий внутренний рынок, законодательное и организационное обеспечение инвестиционного процесса.

За 2017 год в белорусскую экономику зарубежные инвесторы вложили 59,8 миллионов долларов США, что на 48,7% больше, чем в 2016 году. Несмотря на то, что лидером стран-инвесторов по-прежнему остается Россия, Беларусь стремится к диверсификации инвестиционных потоков в экономику республики из-за рубежа [4].

Несмотря на все положительные стороны существуют факторы, которые негативно влияют на инвестиционный климат в Республике Беларусь. К таким факторам можно отнести:

1. Уровень налоговой нагрузки.
2. Условия получения финансовой поддержки или льгот со стороны государства. Зачастую инвесторы недовольны тем, что государство создает неравные условия хозяйствования.
3. Уровень бюрократии в стране.

Улучшение инвестиционного климата – одна из основных задач экономики Республики Беларусь. Необходимо определить приоритетные направления по усилению инвестиционной привлекательности страны.

В целях привлечения инвестиций и создания благоприятных экономических условий, снижения рисков и повышения доверия к инвестированию предусматривается реализация комплекса мер по следующим направлениям:

- реформирование государственного сектора, отношений собственности, приобретения недвижимости и земли;
- совершенствование системы налогообложения посредством снижения ставки налога на прибыль, а также совершенствование налогового администрирования в целях снижения временных и трудовых затрат на уплату налогов за счет дальнейшего распространения системы электронного декларирования, расширения сферы его применения;
- обеспечение развития правового регулирования путем совершенствования бухгалтер-

ского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности и организация подготовки и переподготовки специалистов в области ведения этого учета, а также проведения дополнительной правовой оценки норм законодательства Республики Беларусь, гарантирующих инвесторам возможность использования судебных и досудебных процедур для защиты своих прав;

– развитие финансового рынка (принятие мер по совершенствованию секторов финансового рынка – банковского и страхового, рынка ценных бумаг). В этих целях необходимы внедрение современных стандартов надзора за осуществлением страховой деятельности, соответствующих международным принципам; повышение капитализации страховых организаций, в том числе за счет привлечения иностранного капитала, а также обеспечение дальнейшего развития национальной системы страхования и перестрахования, создание благоприятных условий для привлечения в нее иностранных инвестиций, включая снятие ограничений на участие страховых организаций, в том числе с иностранными инвестициями, в проведении отдельных видов обязательного страхования;

– оказание содействия организациям Республики Беларусь в установлении контактов с потенциальными партнерами и иностранными инвесторами и другое [2].

Инвестиционный климат любой страны определяет ее привлекательность по вложению инвестиций различных субъектов. Создание благоприятного инвестиционного климата Республики Беларусь является базой для развития всех сфер деятельности, улучшения социально-экономического состояния общества, а также высокому уровню развития экономики в целом.

Правительство Республики Беларусь создает всевозможные условия для привлечения инвесторов в различные сферы деятельности, однако привлекательность страны оставляет желать лучшего.

Приоритетные направления по улучшению инвестиционного климата формируются и постепенно начинают реализовываться. Главной задачей в этом вопросе является упрощение системы налогообложения, бухучета, новые формы финансовой и банковской поддержки, предоставление льгот инвесторам.

Список цитированных источников

1. Об инвестициях: Закон Республики Беларусь от 12 июля 2013 г. N 53-3 // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pravo.newsby.org/belarus/zakon0/z020.htm>. - Дата доступа: 18.11.2018.
2. Инвестиционный климат [Электронный ресурс] – 2018. – Режим доступа: http://www.enterinvest.by/ru/belarus/business/investment_climate.htm. - Дата доступа: 18.11.2018.
3. Котлер, Ф. Привлечение инвесторов: маркетинговый подход к поиску источников финансирования / Ф. Котлер, Х. Картаджайя, Д. янг: пер. с англ. – М.: Альпинабизнес букс, 2013. – 194 с.
4. Статистический ежегодник Республики Беларусь / И. В. Медведева [и др.]; под общ. ред. И. В. Медведева. – Минск: Национальный статистический комитет, 2018. – 488 с.

УДК 336.717.06

Корень К. С.

Витебский государственный технологический университет, Витебск

Научный руководитель: к.э.н., доц. Дем О. Д.

ИНТЕГРАЛЬНАЯ ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

Устойчивость банковской системы предполагает такое состояние, при котором банковский сектор обеспечивает эффективное распределение экономических ресурсов; позволяет адекватно оценивать финансовые риски и осуществлять управление ими; сохраняет способность выполнять свои функции в случае возникновения внутренних или внешних кризисных явлений [1].

В настоящее время существует множество методик определения финансовой устойчивости банков, однако не существует единой системы показателей, которая бы в полной мере характеризовала финансовую устойчивость банка. Более того, в банковской практике применяется достаточно большое количество коэффициентов. Отсюда вытекает проблема выбора именно тех, которые являются решающими в определении состояния устойчивости коммер-

ческого банка.

Национальным банком Республики Беларусь была разработана система анализа устойчивости, которая базируется на пяти составляющих: мониторинг текущей ситуации; анализ тенденций; анализ сценариев; стресс-тестирование; системы раннего предупреждения.

Активно применяется оценка устойчивости банковской системы в Республике Беларусь по методике Международного валютного фонда, которая предусматривает расчет изменения показателей за год и за два. Анализируется агрегированный баланс банковской системы; отчет о прибыли и убытках; активы, подверженные кредитному риску; соотношение ликвидных и суммарных активов; коэффициенты краткосрочной ликвидности; активы, чувствительные к процентной ставке [2]. Основным преимуществом данной методики является сглаживание проблем инфляции.

В Республике Беларусь не применяются методики, которые бы комплексно и обобщенно характеризовали финансовую устойчивость банков, поэтому рассмотрим возможность применения интегрального показателя финансовой устойчивости банковского сектора. Для этого необходимо выбрать показатели, которые влияют на эффективную деятельность банков и их финансовую устойчивость. Выделим 4 основные группы показателей: показатели достаточности капитала; показатели ликвидности; показатели прибыльности; показатели налоговой нагрузки.

Необходимость выделения группы показателей капитальной устойчивости обусловлена тем, что определяющим фактором, влияющим на финансовое состояние банков, является уровень капитализации. С целью поддержания стабильности банковской системы, многими центральными банками применяются нормативы достаточности капитала.

Выделим в каждой группе показателей свои коэффициенты, которые представим в таблице 1.

Таблица 1 – Показатели для проведения интегрального анализа финансовой устойчивости

	Показатель	Формула
Показатели достаточности капитала	Коэффициент надежности	$K_n = \frac{СК}{ПС}$, где СК – собственный капитал; ПС – привлеченные средства.
	Коэффициент автономии	$K_{ya} = \frac{СК}{A_{общ}}$, где $A_{общ}$ – общие активы.
	Соотношение уставного и собственного капитала	$K_{yc} = \frac{УК}{СК}$, где УК – уставный капитал
	Коэффициент защищенности собственного капитала	$K_{зк} = \frac{ОФ}{СК}$, где ОФ – основные фонды.
Показатели ликвидности	Коэффициент мгновенной ликвидности	$K_{мл} = \frac{A_{вл}}{O}$, где $A_{вл}$ – высоколиквидные активы O – обязательства.
	Коэффициент общей ликвидности	$K_{ол} = \frac{A_{общ}}{O}$, где $A_{общ}$ – общие активы банка.
	Коэффициент соотношения высоколиквидных и общих активов	$K_{воа} = \frac{A_{вл}}{A_{общ}}$
Показатели доходности	Доходность активов	$K_{да} = \frac{Дох}{A_{общ}}$, где Дох – доход банка.
	Рентабельность активов	$P_a = \frac{ЧП}{A_{общ}}$, где ЧП – чистая прибыль.
	Рентабельность капитала	$P_k = \frac{ЧП}{СК}$
	Чистая процентная маржа	$ЧПМ = (D\% - P\%) / A_{общ}$, где $D\%$ – процентные доходы; $P\%$ – процентные расходы.
Показатели налоговой нагрузки	Коэффициент налоговой нагрузки на активы	$K_{нк} = \frac{НПП}{A}$, где НПП – налог на прибыль
	Коэффициент налоговой нагрузки на собственный капитал	$K_{нк} = \frac{НПП}{СК}$
	Коэффициент налоговой нагрузки на доходы	$K_{нд} = \frac{НПП}{ЧД}$, где ЧД – чистый доход

Источник: составлено автором [3]

После расчета коэффициентов рассчитаем значение показателя эффективности по каждому показателю, с учетом их разделения на стимуляторы и дестимуляторы.

Для получения интегральных оценок исходные данные каждого из показателей приводятся к сопоставимому виду, пригодному для сравнения, с использованием метода балльных оценок.

Далее, с помощью коэффициентов весомости каждого показателя, установленных экспертных путем, определим интегральные показатели, характеризующие достигнутый уровень развития банковской системы.

Экспертным путем для проведения анализа были выбраны следующие банки: Беларусбанк, Белагропромбанк, Белинвестбанк, БПС-Сбербанк, Белгазпромбанк, БелВЭБ, Приорбанк, Альфа-банк, Идея Банк, МТБанк, БНБ-Банк, Евроторгинвестбанк, Паритетбанк, АБСОЛЮТБАНК, Банк Москва-Минск и Технобанк.

Считаем необходимым выделить системообразующие банки в отдельную группу и для каждой группы банков определить рейтинг. По результатам расчета итогового интегрального показателя получили рейтинг банков, который отражен в таблице 2.

Таблица 2 – Рейтинг банков по устойчивости за 2016-2017 гг.

2016 г.		2017 г.	
Место	Банк	Место	Банк
Группа значимости I			
1	Белгазпромбанк	1	БПС-Сбербанк
2	Белагропромбанк	2	Белгазпромбанк
3	БелВЭБ	3	БелВЭБ
4	Белинвестбанк	4	Белинвестбанк
5	Беларусбанк	5	Белагропромбанк
6	БПС-Сбербанк	6	Беларусбанк
Остальные банки			
1	Статусбанк	1	Приорбанк
2	Идея Банк	2	Статусбанк
3	Абсолютбанк	3	Идея Банк
4	МТБанк	4	МТБанк
5	Приорбанк	5	Абсолютбанк
6	Паритетбанк	6	Альфа-банк
7	Альфа-банк	7	Паритетбанк
8	БНБ-Банк	8	Банк Москва-Минск
9	Банк Москва-Минск	9	БНБ-Банк
10	Технобанк	10	Технобанк

Источник: составлено автором

Как видно из таблицы 2, многие банки кардинально изменили свои позиции на протяжении анализируемых периодов. Это связано в первую очередь с колебаниями значений показателей, входящих в интегральный.

Так, например, в 2016 году среди банков первой группы значимости лидером был Белгазпромбанк, а в 2017 - БПС-Сбербанк, который в 2016 году занял 6 место. Это обусловлено тем, что в 2016 году показатели ликвидности и доходности банка были достаточно низкие.

В то же время низкие позиции в рейтинге Беларусбанка можно объяснить тем, что банк занимается финансированием госпрограмм и доля «плохих активов» значительно выше, чем в среднем по стране. Поэтому низкие значения показателей, входящих в интегральный, влияют на величину интегрального показателя, на основании которого ранжируются банки.

Среди остальных банков в 2016 году лидером был Статусбанк, показав высокие значения показателей ликвидности и достаточности капитала, а в 2017 – Приорбанк.

Применение методики обобщенного интегрального показателя при расчетах финансовой устойчивости банковской системы целесообразно, т. к. методика учитывает значения различных групп показателей. В итоге, ранжирование банков становится более достоверным. Однако, считаем, что ранжировать банки необходимо, предварительно разделяя их на груп-

пы значимости.

Сопоставляя показатели, которые используются при расчетах финансовой устойчивости по методике МВФ и обобщенного интегрального показателя, получили, что методика МВФ включает в себя показатели, для расчета которых необходимы подробные данные деятельности банка. Это затрудняет расчет показателей финансовой устойчивости для всех заинтересованных субъектов.

Предложенная методика расчета интегрального показателя дает более комплексную характеристику финансового состояния банка. При расчетах коэффициентов используется порядка 15 показателей, в то время как, следуя методике МВФ, задействовано 10 показателей.

Следовательно, данную методику следует применять для оценки финансовой устойчивости банков Республики Беларусь, так как она наиболее комплексно позволяет судить о финансовом положении банка.

Список цитированных источников

1. Каллаур, П.В. Система обеспечения устойчивости банковского сектора Республики Беларусь / П.В. Каллаур // Деньги и кредит. – 2008. – № 6. – С. 23-29.
2. Официальный сайт Национального банка Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.nbrb.by/ – Дата доступа: 14.11.2018.
3. Корень, К.С. Методология оценки финансовой устойчивости банковской системы // Материалы докладов 51 Международной научно-практической конференции преподавателей и студентов. – В 2 т. / УО «ВГТУ». – Витебск, 2018. – Т 1. – с. 110-112.

УДК 327.3

Новиков Р. С.

Витебский государственный технологический университет, Витебск

Научный руководитель: к.э.н., доц. Советникова О. П.

СОТРУДНИЧЕСТВО РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ СО СТРАНАМИ ВОСТОЧНОГО ПАРТНЕРСТВА И МЕЖДУНАРОДНЫМИ КРЕДИТНО-ФИНАНСОВЫМИ ИНСТИТУТАМИ

В условиях возросшей взаимозависимости практически все государства заинтересованы в сотрудничестве с международными экономическими и валютно-финансовыми организациями, которые составляют одно из важнейших звеньев международной финансовой системы и являются основным источником необходимых финансовых ресурсов для стран с развивающейся и переходной экономикой.

Деятельность МВФ в Беларуси направлена на сотрудничество с правительством и Национальным банком при подготовке программ экономической политики с акцентом на налогово-бюджетную и денежно-кредитную политику, обменный курс и торговую политику с целью достижения значительного экономического роста, низкой инфляции и устойчивости платежного баланса.

Группа Всемирного банка готовит стратегию для работы с Республикой Беларусь. В этой Стратегии партнерства Группы Всемирного банка для Республики Беларусь описывается уровень и вид поддержки, которую будет предоставлять Банк стране и которая будет тесно взаимосвязана с потребностями людей и приоритетами страны в области развития.

За последние три года в отношениях ЕС и Беларуси был достигнут прогресс. Беларусь активно принимала участие в многосторонних форматах Восточного партнерства. Двусторонние отношения будут укреплены в рамках соглашения «Приоритеты партнерства ЕС-Беларусь», которое в настоящий момент является предметом переговоров. Документ составит основу стратегического сотрудничества в ближайшие годы. Конкретные шаги, принятые Беларусью в сторону уважения фундаментальных свобод, верховенства права и прав человека, включая свободу слова, выражения, свободу средств массовой информации и право на труд, останутся ключевыми критериями при формировании будущей политики ЕС относительно Беларуси. ЕС также поддерживает процесс вступления Беларуси во Всемирную торговую организацию (ВТО), поскольку это будет способствовать созданию в стране более предсказуемой и стабильной бизнес-среды. Кроме того, с Беларусью ведутся перегово-

воры по Соглашениям об упрощении визового режима и реадмиссии.

С тех пор, как 2016 году ЕС снял большую часть ограничительных мер против Беларуси, ЕС поддержал ряд действий, которые помогут дальнейшему развитию экономики страны:

- сотрудничество с международными финансовыми институтами, такими как Европейский инвестиционный банк (ЕИБ) и Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР); рассматривается вопрос о финансировании ряда масштабных инфраструктурных проектов;

- усилилась подготовка к вступлению во Всемирную торговую организацию – отменены квоты на экспорт текстиля;

- в апреле 2018 года восстановлен Диалог по экономическим и финансовым вопросам, способствующий обмену мнениями относительно экономической и финансовой ситуации и перспектив Беларуси;

- в рамках инициативы EU4Business, которая поддерживает развитие частного сектора, 900 предприятий смогли воспользоваться кредитами, тренингами и советами, было создано 3900 новых рабочих мест. Это помогает малым и средним предприятиям расти и расширять свои возможности;

- в Беларуси стартовал первый проект Twinning между Национальным банком Беларуси и Немецким федеральным банком (бундесбанком), совместно с Центральными банками Польши и Литвы.

У Польши достаточно обширный опыт по реализации проектов развития на территории Беларуси в рамках программ трансграничного сотрудничества.

За семь лет внедрения проекта ЕС “Энергия и биомасса” около 300 государственных учреждений перешли на экономичную систему отопления зеленой энергией.

«Мэры за Экономический рост» (M4EG) – новая инициатива Европейского Союза, которая поддерживает местные власти стран Восточного партнерства, таких как Армения, Азербайджан, Беларусь, Грузия, Молдова и Украина. Проект реализуется с января 2017 года и будет длиться до декабря 2020 года.

M4EG оказывает помощь местным общинам в странах Восточного партнерства для того, чтобы они стали активными участниками экономического развития и создавали рабочие места через укрепление их технических навыков и мощностей для внедрения разумных местных экономических стратегий, отвечающих принципам хорошего руководства в партнерстве с их бизнес-секторами. M4EG имеет видение того, как местные общины и мэры могут действовать для того, чтобы внести вклад в экономический рост, создание новых рабочих мест.

На сегодняшний день к данной Инициативе ЕС уже присоединились 266 муниципалитетов 6 стран Восточного партнерства (Азербайджан, Армения, Беларусь, Грузия, Молдова, Украина, в том числе 20 районов Республики Беларусь).

Реализация проекта «Мэры за экономический рост» предполагает учет специфики приоритетов и потребностей экономического развития муниципалитетов, вовлеченных в Инициативу. Среди широкого спектра инструментов реализации Проекта, призванных укрепить потенциал местных властей, такие как проведение консультаций и оценок экспертов, семинаров и тренингов, осуществляемых в соответствии с запросами вовлеченных муниципалитетов; международные обучающие поездки; возможность участия в конкурсах грантов по Инициативе; программы по обмену опытом и созданию сети обмена информацией; обеспечение доступа к электронной библиотеке по вопросам экономического развития; поддержка обратной связи с участниками проекта и другие.

Весной 2017 года Еврокомиссией был объявлен первый конкурс грантов для реализации пилотных проектов в рамках инициативы «Мэры за экономический рост» с общим бюджетом в 9.5 млн EUR (Lot 1 Armenia, Azerbaijan, Belarus, Georgia and Moldova – 5 млн EUR, Lot 2 Ukraine – 4.5 млн EUR). По результатам конкурсного отбора, состоявшегося в октябре 2017 г., право на финансовую поддержку получили 16 местных администраций-победителей, в том числе в Армении - 1, Грузии - 3, в Беларуси - 3, Молдове - 3 и в Украине - 6. Среди белорусских финалистов три проекта следующих районов Беларуси: Брагинский, Глубокский, Славгородский. Софинансирование ЕС составляет 1.634 тыс. EUR.

Проведенный анализ позволяет сделать следующие выводы:

Сотрудничество с МВФ чрезвычайно важно для нашей республики, так как именно благодаря МВФ в нашей стране было создано казначейство, разработан первый план проекта

Банковского Кодекса, проведен всесторонний анализ валютной системы.

Макроэкономическая эффективность кредитов МВФ проявляется в укреплении наших финансовых позиций, стабилизации национальной валюты, снижении инфляции и придании нового импульса структурным реформам.

Однако результаты взаимодействия Беларуси с МФО неоднозначны. Внешние заимствования, особенно у МВФ, не всегда были эффективными и оправданными. Полученные средства в большинстве случаев использовались не для технологической перестройки экономики, а для покрытия бюджетного дефицита и обслуживания государственного долга. В целом проведенный анализ позволяет выделить ряд проблем сложившегося сотрудничества Республики Беларусь с МФО, которые необходимо учитывать в перспективе, в частности, при совершенствовании отношений с международными региональными банками развития.

М4EG старается оказывать помощь местным общинам в странах Восточного партнерства для того, чтобы они стали активными участниками экономического развития и создавали рабочие места через укрепление их технических навыков и мощностей для внедрения разумных местных экономических стратегий, отвечающих принципам хорошего руководства в партнерстве с их бизнес-секторами.

Список цитированных источников

1. Официальный сайт проекта ЕС, Инициативы «Мэры за экономический рост» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.m4eg.eu. – Дата доступа: 26.10.2018.

УДК 330.322.4

Овчинников В. А.

Витебский государственный технологический университет, Витебск
Научный руководитель: к.э.н., доц. Дем О. Д.

ИМПАКТ-ИНВЕСТИЦИИ: МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ И ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Термин «импакт-инвестирование» появилось из-за изменения подхода к результату инвестирования. Долгое время инвесторы были нацелены на максимальное получение прибыли, однако сейчас расширились горизонты и в качестве критериев для инвестиций на первый план выступают социальные и экологические изменения в обществе

В современном мире существует множество проблем, например, загрязнение окружающей среды, нищета, голод, недоступность в некоторых районах качественной медицины и образования. Соответственно, часть людей, испытывающих такие проблемы, не могут полноценно участвовать в экономической жизни своей страны. А это необходимо для дальнейшего развития не только экономики, но и цивилизации в целом.

Государство не может в одиночку решить эти проблемы. Частный капитал в виде импакт-инвестиций может исправить положение. Сегодня доходность по этому инвестированию почти не уступает средней рыночной доходности. Поэтому это огромный плюс для инвесторов, так как у них есть и финансовый, и социальный интерес к импакт-инвестициям. Так же это выгодно государству, ему требуется меньше средств на субсидии и оно может лучше сконцентрироваться на выполнении своих основных функций. Импакт-инвестиции выгодны и для общества, так как они помогают решить вышеперечисленные проблемы. Таким образом, импакт-инвестирование является выгодным для всех сторон, которые в нем участвуют. Однако для инвесторов имеются негативные моменты: высокое соотношение риск/прибыль, недостаток высококачественных инвестиционных предложений, сложность оценки воздействия или социального эффекта.

Тем не менее, будущее принадлежит импакт-инвестициям, которые не позволят допустить полнейшего расслоения общества и обеспечат для всех людей примерно одинаковый уровень жизни. Они помогут победить большую часть проблем 21 века, таких как угрозы экологической безопасности, голод, недоступность качественного образования, здравоохра-

нения, достойного жилья.

Преодоление этих проблем поможет человечеству сфокусировать все свои силы на освоении новых наук, получении новых знаний, освоении новых возобновляемых источников энергии, освоении космоса, новых технологий. Станет возможным получить ответы на давно поставленные вопросы: Кто мы? Есть ли жизнь после смерти? Есть ли другие цивилизации? Сможем ли мы населить другие планеты? И дать ответы на появившиеся другие важные вопросы.

В России уже делают первые шаги в развитии импакт-инвестирования. Так, в 2013 году предпринимателю из Воронежской области выделили беспроцентный займ на развитие экологического проекта «Картон Черноземье». Проект позволил решить такие проблемы, как образование стихийных свалок. В результате произошло сокращение количества мусора, который вывозили на полигоны для захоронения. По условию это является импакт-инвестированием: инвестор не понес убытки, есть социальная польза. Финансирование данного проекта в дальнейшем позволило наладить сбор и переработку пластиковых бутылок и алюминиевых банок. В результате произошло улучшение экологической ситуации в регионе, проект получает прибыль, созданы новые рабочие места, переработанное сырье можно снова пустить в производственный оборот.

Примером еще одного направления российского импакт-инвестирования является проект ExproRussia. Его осуществляет туристическая компания, ориентированная на иностранных туристов для устранения негативных стереотипов о России. Эта компания использует экологический подход к туризму (уборка мусора, использование общественного транспорта).

В мировой практике важное место в развитии импакт-инвестировании играет фонд Unitus Seed Fund, в который Билл Гейтс вложил 20 миллионов долларов. Этот фонд занимается развитием стартапов в Индии. Проекты фонда связаны с производством товаров и оказанием услуг беднейшим слоям населения. Фонд так же поддержал стартапы в области здравоохранения, мобильных технологий, сельского хозяйства, образования и финансов. Особенностью этого фонда является то, что он не просто выделяет деньги, а создает на эти деньги социально-важный бизнес, который приносит пользу всем. Например, учебные центры Nirrosampus, онлайн платформу микро-кредитов для бедных жителей индии Milaar Social Ventures и многое другое

Еще одно направление в области импакт-инвестиций – «зеленые облигации». Средства от размещения данных облигаций идут на финансирование проектов в сфере экологии и имеют фиксированную доходность. Их выпуск с 2013 по 2015 года увеличился с 11 до 65 миллиардов долларов, а к 2020 может составить до 1 триллиона долларов. Примером применения этого инструмента является корпорация Apple, которая выручила более миллиарда долларов от продажи «зеленых облигаций». Эти деньги были направлены на снижение отрицательного воздействия своих производств на экологию. Еще одним примером компаний, использующих эти облигации, является Calvert Foundation. Ее бумаги мог купить любой желающий за 25\$. Все собранные деньги вкладываются в различные социальные программы и предприятия [1].

Очевидно, что такое инвестирование очень важно, так как оно позволяет ввести новые денежные средства в различные сектора экономики и активно их использовать. Кроме того, у инвесторов меняется сознание и идеология инвестирования. По данным американского частного банка U.S. Trust, 93% инвесторов моложе 35 лет считает уровень социально-экологической ответственности бизнеса одним из главных факторов для принятия решения о вложении денег. Вместе с этим меняются и цели инвестирования. Длительное время важнейшим критерием при принятии инвестиционных решений выступало соотношение «прибыль/воздействие», в котором коммерческая составляющая была главной и совсем не уделялось внимания окружающей среде и негативным последствиям. Постепенно от этого подхода отказываются, и это соотношение смещается в сторону импакт-инвестиций, которые нацелены на социальные и экологические преобразования, с разным уровнем рисков и прибыли. Инициаторами нового подхода к инвестированию в западной экономике по факту стали Уоррен Баффет, Джордж Сорос, Майкл Милкен, Билл Гейтс, Майкл Делл.

Они лучше и раньше других поняли, что если мы не сможем сохранить природу, экологию, создать технологии воспроизводимых источников энергии, то нам нечего будет передать будущим поколениям. Цивилизация сможет погибнуть из-за истощения даров природы и ее

ресурсов, из-за загрязнения окружающей среды, в которой потом невозможно будет жить, тогда не нужны будут уже никакие деньги. Если общество начнет все дальше и дальше расслаиваться, то мы не сможем предотвратить войны, мы не сможем использовать каждого человека, который может быть полезным делая свой вклад в мировое производство товаров и услуг.

Исходя из всего этого, у импакт-инвестиций есть будущее. Они должны трансформировать наше общество и экономику. Они должны создать могущественную цивилизацию, которая не закончит свое существование самоуничтожением.

В Республике Беларусь процесс реализации импакт-инвестиций находится на начальной стадии. В Минске 28 июня 2018 года был проведен «II форум социального бизнеса Беларуси», где собралось 150 участников, а также белорусские и европейские эксперты.

На форуме обсуждались основные проблемы реализации подобных инвестиций и проекты, которые уже получили реализацию. Основная проблема – «прозрачность» и понятность. Во-первых, на уровне законодательства, в Беларуси активно разрабатываются законодательные меры по импакт-инвестированию. Во-вторых, на уровне бизнеса: очень тяжело измерить сам эффект, а еще очень тяжело составить проект, который сможет полностью прижиться в системе, проект в котором будут очень четко видны все эффекты.

В Республике Беларусь имеются свои проекты, к примеру, культурный кластер, финансируемый ОАО «Белгазпромбанк», под названием «ОК 16». Этот проект уже находится на стадии возвращения инвестиций.

Банк развития Республики Беларусь также участвует в разных программах, но не напрямую, а через банки-партнеры и лизинговые компании. Банк поддерживает стартапы, бизнес в регионах и женское предпринимательство, предоставляя доступные ресурсы.

Уже видно и можно сказать, что импакт-инвестиции приобретают некую популярность в нашей стране. Это только первые примеры, в ближайшем будущем к социальному бизнесу и трансформации должны подключиться уже существующие компании и вновь созданные [2].

Таким образом, мир шагнул вперед в сфере социальных финансов, то есть финансовых механизмов для решения социальных проблем. Внедряются комплексные инструменты, включающие самые разные источники и субъекты финансирования: государство, бизнес, НКО, механизмы социального предпринимательства.

Создание финансовой инфраструктуры для развития социальной сферы, внедрение новых финансовых инструментов требует диалога, обсуждения и партнерств различных участников, важно распространять это на все уровни власти и различные направления инвестирования.

Список цитированных источников

1. Официальный сайт «Теплица социальных технологий» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://te-st.ru/2017/09/25/5-examples-of-impact-investment/> – Дата доступа: 12.10.2018
2. Официальный сайт «ОДБ Брусель» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://by.odboffice.eu/ekspertyza/_sacyjalnaje-pradprymalnictva/impakt-investirovanie-kak-izmerit-obschestvennoe-i-ekologicheskoe-vozdeystvie-biznesa/ – Дата доступа: 12.10.2018

УДК 336.719

Хряпко И. С.

Витебский государственный технологический университет, Витебск

Научный руководитель: к.э.н., доцент Квасникова В. В.

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОЗНИЧНЫХ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В настоящее время розничный банковский рынок является весьма насыщенным, о чем свидетельствует наличие на нем более 160 розничных банковских продуктов. Так, из 24 коммерческих банков Республики Беларусь розничные депозитные продукты предлагает 21 банк, кроме ЗАО «АБСОЛЮТБАНК», ЗАО «БСБ Банк» и ЗАО «ТК Банк». Розничные кредитные продукты включают 60 – 80 предложений 22 коммерческих банков, за исключением ЗАО «БСБ Банк» и ЗАО «ТК Банк». В этих условиях для обеспечения сильной конку-

рентной позиции при разработке стратегии и тактики банки должны иметь четкое представление о конкурентных преимуществах и слабых сторонах своих розничных банковских продуктов посредством оценки их конкурентоспособности.

Анализ литературных источников по проблеме показал, что существует значительное количество методик оценки конкурентоспособности товаров и услуг, вместе с тем, оценка конкурентоспособности розничных банковских продуктов является недостаточно разработанным вопросом. В этой связи предложено адаптировать смешанный метод оценки конкурентоспособности для розничных банковских продуктов. Смешанный метод основан на сравнении показателей конкурентоспособности розничных банковских продуктов-аналогов и включает реализацию следующих этапов: 1. Выбор розничных продуктов-аналогов. 2. Определение набора показателей для оценки конкурентоспособности розничных банковских продуктов (депозитных и кредитных). 3. Оценка значимости показателей конкурентоспособности розничных продуктов на основе опроса экспертов. 4. Перевод абсолютных значений показателей конкурентоспособности розничных банковских продуктов в балльные оценки. 5. Определение оценок конкурентоспособности розничных банковских продуктов.

Апробация методики была осуществлена на основе показателей конкурентоспособности розничных потребительских кредитов и отзывных и безотзывных депозитов в национальной валюте. Для отбора основных показателей конкурентоспособности розничных банковских продуктов и оценки их значимости были привлечены эксперты, характеристики которых приведены в таблице 1.

Опрос экспертов показал, что «процентная ставка» является определяющим показателем, как для розничных потребительских кредитов, так и для депозитов. Вторым по значимости показателем для потребительских кредитов является «вид платежа», который определяет порядок определения суммы и уплаты процентов, а для розничных депозитов – «порядок выплаты процентов или капитализации».

Таблица 1 – Характеристики экспертов, принявших участие в опросе

Эксперты	Должность	Доп. образование	Стаж работы		Публикации по проблеме
			в банковской сфере	на руководящей должности	
1. ЗАО МТБанк	главный специалист	нет	10,5	1	-
2. ОАО Белгазпромбанк	зам. директора Витебской областной дирекции	нет	20	15	подготовка семинаров и тренингов
3. ОАО «БНБ-Банк»	начальник ЦБУ	аспирантура	20	12	1 уч. пособие 3 статьи
4. ОАО «АСБ Беларусбанк»	начальник ЦРБ	м.э.н.	18	15	2 статьи
5. ОАО «Белагропромбанк»	Начальник Центра розничных продаж	м.э.н.	8	5	3 статьи, 1 материалы конференции
6. ОАО «Банк БелВЭБ»	Зам. начальника розничных продаж	м.э.н.	12	7	-

В таблице 2 представлены показатели конкурентоспособности розничных потребительских кредитов и депозитов и коэффициенты их значимости.

Таблица 2 – Коэффициенты значимости показателей конкурентоспособности розничных потребительских кредитов и депозитов

Розничный кредитный продукт		Розничный депозитный продукт	
Показатель конкурентоспособности	Коэффициент значимости	Показатель конкурентоспособности	Коэффициент значимости
Срок	0,13	Минимальная сумма	0,05
Минимальная сумма	0,06	Фиксированность процентной ставки	0,08
Максимальная сумма	0,18	Возможность делать дополнительные взносы	0,05
Процентная ставка	0,28	Процентная ставка	0,57
Справка о доходах	0,11	Капитализация	0,1

Вид платежа	0,24	Порядок выплаты процентов или капитализации	0,15
-------------	------	---------------------------------------------	------

Согласно анализу рынка на 01.11.2018 г., потребительские кредиты банков представлены следующими группами: кредиты до двух лет; кредиты от двух до пяти лет с максимальной суммой до 5 тыс. руб.; кредиты от двух до пяти лет с максимальной суммой до 10 тыс. руб.; кредиты от двух до пяти лет с максимальной суммой до 23 тыс. руб.; кредиты от двух до пяти лет с максимальной суммой до 50 тыс. руб. [1].

В таблице 3 представлена оценка конкурентоспособности потребительских кредитов коммерческих банков Республики Беларусь.

Таблица 3 – Оценка конкурентоспособности потребительских кредитов В балл

Наименование банка	Срок кредитования, лет	
	до 2	2 – 5
ОАО «БПС-Сбербанк»	-	4,5
ЗАО «Цептер Банк»	-	3,93
ОАО «Белинвестбанк»	-	3,67
ЗАО «Банк Решение»	-	3,56
ОАО «АСБ Беларусбанк»	2,91	4,19
ОАО «Паритетбанк»	-	3,3
ОАО «Банк БелВЭБ»	-	3,29
ЗАО «Альфабанк»	-	3,34
ОАО «Белгазпромбанк»	-	3,05
«Приорбанк» ОАО	-	3,02
ОАО «Банк Москва-Минск»	-	2,93
ОАО «Белагропромбанк»	2,44	3,34
ЗАО «Идея Банк»	2,52	3,15
ЗАО «МТБанк»	2,06	3,48
ОАО «Технобанк»	1,82	3,7
ОАО «СтатусБанк»	-	2,69
ОАО «БНБ-Банк»	-	2,68
ЗАО «БТА Банк»	1,06	4,05
ЗАО «РРБ-Банк»	2,04	3,06
ЗАО Банк ВТБ (Беларусь)	1,15	2,77
ЗАО «Абсолютбанк»	1,84	-

Согласно данным таблицы, потребительские кредиты до 2 лет предлагают только 9 банков. При этом у 5 банков уровень потребительских кредитов является низким, а у 4 очень низким, что обусловлено необходимостью представления справки о доходах и сумма кредита в среднем составляет 5000 руб.

ОАО «АСБ Беларусбанк» в группе потребительских кредитов до 2 лет занимает наилучшую позицию (2,91 балла), что обусловлено его суммой 8000 руб. Самый низкий уровень конкурентоспособности потребительских кредитов в этой группе имеет ЗАО Банк ВТБ (Беларусь) с оценкой в 1,15 балла. Это обусловлено одной из самых высоких процентных ставок в 18 %, аннуитетными платежами и предоставлением справки о доходах.

В группе кредитов от 2 до 5 лет лидерами являются ОАО «БПС-Сбербанк» (4,5 балла), ОАО «АСБ Беларусбанк» (4,19 балла), ЗАО «БТА Банк» (4,05 балла). Высокий уровень конкурентоспособности этих продуктов обусловлен низкими процентными ставками (в среднем 14,7 %) и дифференцированным способом начисления процентов. В зависимости от суммы и срока кредита сумма уплачиваемых процентов при использовании аннуитетных платежей будет больше на 5 – 14 %.

Средний уровень конкурентоспособности потребительских кредитов в данной группе имеют 13 банков, а низкий – 4 банка. Низкий уровень конкурентоспособности потребительских кредитов ОАО «Банк Москва-Минск», ЗАО Банк ВТБ (Беларусь), ОАО «БНБ-Банк», ОАО «СтатусБанк» связан с высокими процентными ставками (в среднем 19 %), аннуитетным способом платежа и требованием справки о доходах.

Розничные депозиты были сгруппированы на: отзывные депозиты (сроком на 1, 3, 6,

12 месяцев) и безотзывные депозиты (3, 6, 12 месяцев). В таблице 4 представлена оценка конкурентоспособности розничных депозитов в национальной валюте.

Таблица 4 – Оценка конкурентоспособности розничных отзывных депозитных продуктов банков в национальной валюте, баллов

Наименование банка	Депозитный продукт						
	Отзывный				Безотзывный		
	1 м.	3 м.	6 м.	12 м.	3 м.	6 м.	12 м.
ЗАО «Идея Банк»	3,70	3,88	4,63	4,36	4,71	4,68	4,70
ЗАО «Банк Решение»	4,16	-	-	-	4,46	4,45	4,46
ОАО «СтатусБанк»	-	-	-	-	-	4,37	4,26
ЗАО «МТБанк»	-	-	-	-	4,13	4,27	4,29
ОАО «Банк Москва-Минск»	-	3,44	4,15	4,24	4,36	4,38	4,58
ОАО «Белгазпромбанк»	-	-	-	4,14	3,94	4,10	4,30
ЗАО «Цептер Банк»	-	-	-	-	-	4,06	4,06
ОАО «БНБ-Банк»	-	3,62	4,12	3,92	4,48	3,87	-
ЗАО «Альфа-банк»	4,00	3,95	-	4,10	4,05	3,71	3,92
ОАО «Банк БелВЭБ»	3,49	3,63	4,13	4,13	4,31	3,99	3,83
«Франсабанк» ОАО	-	3,94	4,14	-	3,74	3,74	3,74
ОАО «БПС-Сбербанк»	3,78	3,97	4,35	4,16	3,76	3,66	3,30
ОАО «Паритетбанк»	-	2,86	3,34	-	4,40	4,15	3,87
ЗАО «БТА Банк»	-	-	3,76	3,77	4,11	-	3,25
ЗАО Банк ВТБ (Беларусь)	-	3,39	3,89	-	3,91	3,90	3,41
ОАО «Технобанк»	4,09	-	-	4,44	3,24	-	2,98
ОАО «Белинвестбанк»	4,35	3,58	3,10	3,70	3,92	3,36	3,22
«Приорбанк» ОАО	2,54	3,39	-	-	4,26	-	3,96
ОАО «Белагропромбанк»	2,26	3,73	3,97	4,19	3,30	3,12	3,46
ЗАО «РРБ-Банк»	-	-	1,70	-	-	4,26	4,06
ОАО «АСБ Беларусбанк»	1,33	1,95	2,62	-	3,59	3,46	2,42

Как видно из таблицы, основная часть банков предлагает безотзывные депозиты. Количество банков, предлагающих отзывные депозиты по видам продуктов, составляет 10-13 банков. При этом безотзывные депозитные продукты по видам предлагают 16-20 банков. Все виды депозитных продуктов представлены у 5 банков: ЗАО «Идея Банк», ОАО «БПС-Сбербанк», ОАО «Белинвестбанк», ОАО «Белагропромбанк». Среди 10 банков, предлагающих отзывный депозит на 1 месяц, высокий уровень конкурентоспособности имеют продукты ОАО «Белинвестбанк» (4,35 балла), ОАО «Технобанк» (4,09 балла) и ЗАО «Альфа-банк» (4,00 балла). Наиболее худшие характеристики имеет продукт ОАО «АСБ Беларусбанк», что обусловило его низкий уровень конкурентоспособности (1,33 балла). Среди отзывных депозитов на 3 месяца лидирующие позиции занимает ОАО «Паритетбанк» (3,97 балла), ЗАО «Альфа-банк» (3,95 балла) и «Франсабанк» ОАО (3,94 балла). Наименее конкурентоспособными депозитными продуктами являются вклады ОАО «АСБ Беларусбанк» (1,95 балла).

Значительную интенсивность конкуренции можно отметить среди отзывных депозитов сроком на 6 месяцев, т. к. среди 13 банков продукты 6 банков имеют высокий уровень конкурентоспособности. В целом, наилучшие условия предлагает ЗАО «Идея Банк» (4,63 балла) и ОАО «БПС-Сбербанк» (4,35 балла).

Такая ситуация характерна и для депозитных продуктов сроком на 12 месяцев, у 8 банков из 11 уровень конкурентоспособности депозитных продуктов является высоким. Лидерами в данной группе являются ОАО «Технобанк» (4,4 балла) и ЗАО «Идея Банк» (4,36 балла).

Наиболее жесткая конкурентная борьба наблюдается на рынке розничных безотзывных депозитов в национальной валюте, особенно на срок 12 месяцев, так как это основной источник формирования ресурсной базы банков. По всей линейке безотзывных депозитов наиболее высокий уровень конкурентоспособности имеют продукты ЗАО «Идея Банк» с оценками около 4,7 балла. Это обусловлено высокими фиксированными процентными ставками (8,9–12,5 %), еженедельной капитализацией процентов и возможностью пополнения вклада.

Среди безотзывных вкладов на 3 месяца среди 16 банков 10 имеют высокий уровень конкурентоспособности продуктов, а 6 – средний; в группе вкладов на 6 месяцев 9 банков имеют высокий уровень конкурентоспособности, а 7 – средний уровень. Несколько другая картина наблюдается по группе безотзывных депозитов на 12 месяцев: среди 20 банков 8 банков имеют высокий уровень конкурентоспособности депозитных продуктов, 10 – средний уро-

вень и 2 банка – низкий. В данной группе продуктов самую низкую оценку имеет ОАО «АСБ Беларусбанк», т. к. он предлагает самые низкие процентные ставки.

Таким образом, апробация смешанного метода оценки конкурентоспособности розничных кредитных и депозитных продуктов в национальной валюте позволила определить продукты-лидеры и продукты-аутсайдеры и выявить причины такого положения дел. Вместе с тем при оценке конкурентоспособности розничных продуктов обязательно необходимо учитывать и организационно-коммерческие показатели, а именно количество отделений банков, обеспеченность населения банкоматами, терминалами и инфокиосками.

Список цитированных источников

1. Myfin.by | Кредиты. Вклады. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://myfin.by/> – Дата доступа: 01.11.2011.

УДК 339.97

Крамаренко В. Д.

Витебский государственный технологический университет, Витебск

Научный руководитель: к.э.н., доцент Советникова О. П.

СУБЪЕКТЫ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ: МИРОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Целью научного исследования является анализ субъектов инновационной инфраструктуры Республики Беларусь.

Среди различных процессов в сфере развития экономики особую роль занимает инновационная деятельность. Создание, внедрение и потребление субъектами экономики научно-технических, организационных, управленческих и других нововведений должно стать основным содержанием процесса модернизации экономики Беларуси.

В настоящее время в нашей стране активными темпами осуществляется процесс развития инновационной инфраструктуры. На сегодняшний день в республике официальный статус субъекта инновационной инфраструктуры имеют 23 организации.

Планируется, что к 2020 г. инновационная инфраструктура Республики Беларусь будет включать 300 резидентов научно-технических парков, 2 венчурные организации, 15 инжиниринговых центров, количество субъектов инновационной инфраструктуры возрастет до 19.

В мире четко просматривается тенденция, что стратегия инновационного развития постепенно активно сменяет научно-техническую деятельность и становится основным приоритетом хозяйственно-экономической сферы.

Для создания инновационного механизма необходима социально-правовая поддержка рыночных стимулов. Поэтому необходимым условием модернизационных преобразований национальной экономики в инновационном направлении будет являться развитие Национальной инновационной системы (НИС), основная функция которой состоит в разработке эффективных форм интеграции технологической и социальной модернизации, синтезе науки, производства и образования, создании благоприятных организационно-правовых условий их функционирования.

Основными приоритетами инновационного развития в Республике Беларусь являются: ресурсосберегающие и энергоэффективные технологии производства конкурентоспособной продукции; новые материалы и новые источники энергии; медицина и фармацевтика; информационные и телекоммуникационные технологии; технологии производства, переработки и хранения сельскохозяйственной продукции; промышленные биотехнологии; экология и рациональное природопользование.

Одна из причин, мешающих развитию инновационного бизнеса в Беларуси, заключается в слабом развитии системы малых и средних инновационных предприятий. Их развитию препятствуют правовые и административные барьеры, ограниченные финансовые ресурсы, слабая исследовательская база, недостаток квалифицированного персонала, недобросовест-

ная конкуренция в научно-технической сфере, а также сложности в обеспечении правовой охраны и защиты интеллектуальной собственности.

Республика Беларусь в масштабах страны имеет крупный научно-технический потенциал и серьезные разработки в области развития высокотехнологичных отраслей. На ее предприятиях осваиваются новые поколения станочного оборудования, новые микроэлектронные компоненты для электронной промышленности, вычислительной и оптоволоконной техники, оптоэлектронное и измерительное оборудование, в том числе двойного назначения. В стране успешно внедряются новые эффективные лекарственные препараты и сорта сельскохозяйственных растений.

Одним из препятствий для внедрения НИС является также высокая стоимость новой техники и технологий по сравнению со стоимостью низкоквалифицированной рабочей силы. Кроме того, белорусская экономика в целом характеризуется низкой восприимчивостью к технологическим инновациям. Отсутствие конкуренции, постоянный дефицит материально-технических ресурсов и другие факторы препятствуют технологическим, продуктовым и организационным инновациям.

Несмотря на значительные финансовые вливания в десятки республиканских научно-технических программ и отдельных государственных заказов, ситуация принципиально не меняется. Так, даже средства, вкладываемые в прикладные исследования, не завершаются созданием и производством рыночных наукоемких товаров.

По различным оценкам, которые приводит Д. И. Сагайдак, возврат средств в бюджет республики от внедренных разработок составляет 5–7 % от суммы прямых затрат на их финансирование из бюджета. Эти цифры говорят еще об одной очень важной проблеме, стоящей в стране: существующие сегодня механизмы государственного отбора, финансирования проектов и разработчиков, внедрения готовой продукции в производство не соответствуют требованиям времени и тормозят инновационный процесс.

Согласно Государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы в Витебской области планируется организация деятельности и развитие материально-технической базы учреждения образования «Витебский государственный ордена Дружбы народов медицинский университет» в части деятельности обособленного подразделения «Центр трансфера медицинских и фармацевтических технологий» (2016–2020) и создание аквакультурного комплекса по подращиванию стекловидной личинки и круглогодичному выращиванию товарного угря РФХ «АКТАМ-ФИШ» (2012–2017), строительство инновационного кролиководческого комплекса производственной мощностью 500 тонн мяса кролика в год ООО «Бешенковичи агропродукт» (2015–2019).

Для полноты решения научно-практической задачи на основе эмпирического анализа и тенденции развития мировой экономики, Шумилиным А. Г. разработана система индикативных показателей, которая позволяет оценить текущее состояние достигнутого уровня инновационного развития Республики Беларусь и осуществлять его постоянный мониторинг (таблица 1).

Таким образом, инновационно-инвестиционная активность в современных условиях определяется такими показателями, как удельный вес инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции; численность персонала, занятого научными исследованиями; число организаций, выполнявших научные разработки; удельный вес инновационно-активных организаций; количество высших учебных заведений; объем инвестиций в основной капитал; уровень потребления и другие.

Таблица 1 – Индикативные показатели ГПИР

Наименование показателя	Год	
	2015 (факт)	2020 (план)
Удельный вес инновационно-активных организаций, в отношении к общему количеству организаций, %	19,6	26,0
Удельный вес инновационной продукции в общем объеме отгруженной промышленной продукции, %	13,1	21,5
Численность исследователей на 10 тыс. человек населения, чел.	17,9	22
Доля внебюджетных источников во внутренних затратах на научные исследования и разработки, %	52	60
Внутренние затраты на исследования и разработки, по отношению к ВВП, %	0,52	1,5
Доля экспорта высокотехнологичной и наукоемкой продукции, %	16,05	33,0

Наименование показателя	Год	
	2015 (факт)	2020 (план)
Доля высокотехнологичных видов деятельности в промышленном производстве, %	2,45	4-6

Источник: [4, с. 56]

Инновационно-инвестиционную составляющую необходимо учитывать при оценке конкурентоспособности, так как она отражает способность территориальной экономики обеспечить высокий уровень жизни населения и эффективности развития за счет обновления основных производственных средств, внутренних отношений. Ее роль постоянно возрастает.

Инструменты объединяющей инновационной политики известны. Это кластеры, технологические и индустриальные парки, особые экономические зоны, государственно-частное партнерство. Например, на базе существующих в Беларуси образовательно-производственных кластеров целесообразно создание региональной системы «Наука – Образование – Инновации».

Главными императивами территориальной политики, исходя из современных тенденций, являются обеспечение собственной продукцией в рамках доктрины продовольственной безопасности; наращивание объемов товаров, спрос на которые мало эластичен по цене; создание предприятий с высокой степенью переработки; диверсификация экономики; сокращение относительной доли занятых в материальном секторе экономики и увеличение – в нематериальном; развитие коллективных форм собственности (создание кооперативов, народных предприятий) и др.

Таким образом, главная задача предстоящего пятилетия состоит в выявлении и устранении факторов, препятствующих эффективному развитию экономики страны, задействовании (реализации) резервов для обеспечения ее устойчивого качественного роста.

Рассмотрев инновационно-инвестиционного развитие регионов Республики Беларусь, необходимо отметить, что основными задачами в управлении инновационного и инвестиционного развития регионов должны стать: подготовка и переподготовка кадров для инновационной деятельности; формирование инновационной культуры и креативного мышления у населения; создание региональных центров по обеспечению инвестиционной и инновационной деятельности в регионе; межрегиональное и международное сотрудничество; выполнение программ инновационного развития области, ее районов, городов; разработка и реализация стратегии инновационного развития регионов.

Список цитированных источников

1. Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2016-2020 годы: утв. Указом Президента Республики Беларусь от 31.01.2017 г., № 31 / Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь.
2. О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь: Закон Республики Беларусь от 10 июля 2012 года № 425-3.
3. О состоянии и перспективах развития науки в Республике Беларусь по итогам 2013 года: аналитический доклад / под ред. А. Г. Шумилина, В. Г. Гусакова. – Минск: ГУ «БелИСА», 2014. – 218 с.
4. Организации инновационной инфраструктуры Республики Беларусь / под ред. И. В. Войтова. – Минск: ГУ «БелИСА», 2012. – 84 с.
5. Шумилин, А.Г. Формирование государственной системы инновационного развития национальной экономики / А.Г. Шумилин // Академия управления при президенте Республики Беларусь. – Минск, 2016. – УДК 001.895:338(476) – 56 с.

УДК 33.122

Юркова О. Л.

Витебский государственный технический университет, Витебск
Научный руководитель: к.э.н., доцент Советникова О. П.

СВОБОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ КАК ФОРМА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Свободные экономические зоны на рубеже XX и XXI вв. получили глобальное распространение, охватив практически все страны мира, включая высокоразвитые, развивающиеся и бедные. Причем в последнее время при создании СЭЗ все в большей степени основной ак-

цент делается не только на внешнеэкономическую деятельность, но и на внедрение новейших технологий. Именно за счет инноваций современные товаропроизводители в рамках СЭЗ постоянно повышают конкурентоспособность своей продукции, завоевывают новые рынки сбыта.

В последние десятилетия свободные экономические зоны (СЭЗ) позволяют организациям, занимающимся инновационной деятельностью, реализовывать национальные интересы участвующих стран с использованием ресурсов отечественных и зарубежных инвесторов, выделяя приоритетные проекты, отрасли и регионы, где их использование наиболее целесообразно, и создавая для этого благоприятный механизм государственного регулирования, предоставляя внешнеторговые, финансовые, налоговые и административные льготы и обеспечивая политическую стабильность, инвестиционные гарантии, качество инфраструктуры, квалификацию рабочей силы, упрощение административных процедур и др.

В экономиках ведущих стран первостепенную роль стали играть информационные технологии, компьютеризированные процессы, инновационные технологии в производстве и инновационная организация различных сфер человеческой деятельности. Очевидно, что результатом происходящей в данный момент социально-технической революции должен стать переход к новой форме организации экономики - инновационной экономике.

С точки зрения полезности экономической зоны не только как «полюса роста» региональной экономики, но и как локомотива развития экономической системы страны, причем в первую очередь посредством инновационного развития реального сектора экономики, наиболее интересными представляются промышленно-производственные и технико-внедренческие зоны. Это находит свое отражение в государственной политике развития СЭЗ.

Свободные экономические зоны по времени возникновения принято делить на три поколения. К первому поколению СЭЗ традиционно относят все разновидности торговых зон, которые ведут свою историю с XVII-XVIII веков, примером чего могут являться города Ганзейского союза в северной Германии. СЭЗ первого поколения, как правило, отличаются наиболее простой внутренней структурой. К зонам второго поколения относят промышленно-производственные зоны, возникшие как результат эволюции зон первого поколения. Особенностью зон второго поколения является то, что «функции таких зон должны заключаться в привлечении иностранных инвестиций и развитии обрабатывающего потенциала национальной промышленности».

Как показывает мировой опыт, СЭЗ второго и, в еще большей степени, третьего поколения по своей сущности являются искусственными образованиями, создаваемыми государством с целью развития реального сектора экономики. Так, особенностью зон третьего поколения является чрезвычайно высокая концентрация национального и зарубежного научного и производственного потенциала. В этих зонах происходит взаимодействие фундаментальной и прикладной науки и производства, а главной задачей подобных зон является развитие, апробация, коммерциализация и внедрение в практику хозяйственной жизни инновационных наукоемких технологий.

На сегодняшний день в Республике Беларусь успешно функционирует шесть свободных экономических зон:

- «Минск» – образована 2 марта 1998 года;
- «Брест» – образована 20 марта 1996 года;
- «Гродноинвест» – образована 16 апреля 2002 года;
- «Могилев» – образована 31 января 2002 года;
- «Гомель-Ратон» – образована 2 марта 1998 года;
- «Витебск» – образована 4 августа 1999 года.

Для определения инновационной составляющей СЭЗ Беларуси рассмотрим основные направления деятельности их участников в шести различных объединениях. Доля резидентов СЭЗ Республики Беларусь в январе-сентябре 2017 года составляет: резиденты, занятые в сфере промышленного производства – 12,9 %, резиденты, инвестирующие в основной капитал – 5,5 %, резиденты, ориентированные на экспорт товаров – 15,9 %, а на импорт – 8,9 %. Также стоит отметить, что объем производства промышленной продукции, работ, услуг промышленного характера в январе-сентябре 2017 года увеличился на 12,8 % по сравнению с

таким же периодом 2016 года.

Тем не менее в свободных экономических зонах есть и определенные проблемы. Несмотря на то, что многие предприятия в них работают эффективно, имеются и убыточные. На 1 января 2018 года 188 предприятий белорусских СЭЗ являются убыточными. Доля таких предприятий составила 40,4 % и увеличилась на 3,5 % по сравнению с началом 2017 года. Это происходит несмотря на то, что для резидентов СЭЗ в Беларуси созданы достаточно благоприятные условия. В этих условиях внедрение инноваций в технологический процесс и увеличение производства инновационной продукции имеет важное значение.

Основу экспорта составляют шины, пластмассовая тара, изолированные провода и кабели, мебель и части к ней, колбасы и аналогичные изделия из мяса, полиацетали и простые полиэфирсы, чулочно-носочные изделия. За время функционирования свободных экономических зон было привлечено значительное количество инвесторов из Германии, Израиля, России, Польши, Франции, США. В последние годы имеется тенденция увеличения скорости ежегодного притока инвестиций.

Доля инновационной продукции в общем объеме отгруженной находится на очень низком уровне, ниже, чем в целом по Беларуси (13,1 % в 2015 году). Исключение составляют только СЭЗ «Минск» и «Витебск». Стоит отметить и то, что удельный вес инновационной продукции в последние годы снижается.

Внедрение инноваций играет важную роль в деятельности СЭЗ. Несмотря на все вышесказанное, на территории белорусских СЭЗ существуют проблемы с выпуском инновационной продукции. Почти во всех СЭЗ удельный вес данной продукции в общем объеме отгруженной находится на уровне ниже, чем в целом по стране, и имеет тенденцию к снижению.

Таким образом, эффективность функционирования свободных экономических зон Беларуси невелика. Однако можно отметить, что свободные экономические зоны Республики Беларусь еще находятся в состоянии развития: количество резидентов СЭЗ, рабочих мест, объемы производства и привлеченных инвестиций постоянно увеличиваются.

Список цитированных источников

1. Друзик Я.С. Свободные экономические зоны в системе мирового хозяйства: учебное пособие / Я.С. Друзик. – Минск: Издательский дом: «ФУАинформ», 2000. – 368 с.
2. Кацер, А.А. Свободные экономические зоны на территории Беларуси и их инновационная активность / А.А. Кацер, Е.Ю. Чиж, А.В. Седляр // Инновационное развитие экономики: тенденции и перспективы. – 2017. – № 1. – С. 23-33.
3. Коберман, А.М. Развитие свободных экономических зон/ Капустин //Лаборатория книги. – 2009. – №4. – С. 75-90.
4. Министерство экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.economy.gov.by/ru/>
5. Муха, Д. Перспективы привлечения инвестиций в экономику Беларуси в условиях ЕЭП / Д. Муха // Банковский вестник. - 2012. - №10. – С. 32-37
6. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/>

УДК 338.1

Будько М. В.

Витебский государственный технологический университет, Витебск

Научный руководитель: ст. преп. Домбровская Е. Н.

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ САМОЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Проблема обеспечения условий самозанятости населения Беларуси стала особенно актуальна в последние три года. Это связано с сокращением в Республике Беларусь рабочих мест на предприятиях в связи с нестабильной экономической ситуацией в стране, а также влиянием глобализации и технического прогресса. Среднегодовая численность населения, занятого в экономике, за период с 2015 г. по 2017 г. снизилась на 142 тыс. человек (3,3 %). Реальные

денежные доходы населения в 2015-2017 гг. снижались, и только по итогам девяти месяцев 2017 года наметился рост. Уровень безработицы (по методологии Международной организации труда) за 2017 г. составил 5,6 % от численности рабочей силы, что на 0,4 п. п. больше, чем в 2015 г. [1]. Самый высокий уровень безработицы зафиксирован среди молодежи – это весьма неблагоприятный симптом, который может усилиться в связи с повышением пенсионного возраста. Одним из способов выхода из этой ситуации является вовлечение безработных в экономическую деятельность через самозанятость и создание индивидуальных рабочих мест. При этом налогообложение доходов самозанятых может стать как стимулирующим, так и сдерживающим фактором развития самозанятости.

Необходимо отметить, что в белорусском законодательстве отсутствуют термины «самозанятость» и «самозанятый», но на основе положений Декрета Президента Республики Беларусь от 02.04.15 № 3 «О предупреждении социального иждивенчества» и Налогового кодекса Республики Беларусь (НК РБ) в эту категорию можно отнести лиц, работающих по заявительному принципу без регистрации индивидуального предпринимателя (ИП): лиц, осуществляющих ремесленную деятельность, оказывающих услуги в сфере агроэкотуризма, работников личных подсобных хозяйств, лиц, занимающихся уборкой, оказанием бытовых и других услуг. Также к самозанятым стоит отнести фрилансеров. На рынке фриланс-услуг реализовать себя может специалист практически из любой сферы деятельности, однако специального нормативного акта, регулирующего фрилансерскую деятельность, в Беларуси пока нет.

Для стимулирования самозанятости населения введены особые режимы налогообложения физических лиц, осуществляющих ремесленную деятельность (глава 40 НК РБ), а также оказывающих услуги в сфере агроэкотуризма (глава 41 НК РБ), предусматривающие уплату сбора в размере одной базовой величины в год и заявительный принцип регистрации. Благодаря введению особых режимов налогообложения и устранению административных барьеров, количество физических лиц, уплачивающих сбор за осуществление ремесленной деятельности, за период с 2005 г. (год принятия Указа № 225) по 2017 г. выросло более чем в 100 раз [2]. Количество субъектов агроэкотуризма с 2006 г. (с принятием указа от 02.06.2006 № 372 «О мерах по развитию агроэкотуризма в Республике Беларусь») по 2017 г. возросло с 34 до 2319 единиц (в 68 раз) [3].

Расширение перечня видов ремесленной деятельности указом № 364 от 9 октября 2017 г. стимулировало дополнительный рост числа ремесленников. Так, за 2017 год количество физических лиц, уплативших сбор, составило 29381 человек, что больше аналогичного показателя 2015 года на 11721 человека (или на 66,4 %). Наибольшее количество ремесленников зарегистрировано в Брестской области (17,2 %), наименьшее – в Минской (11,5 %) [2].

Кроме вышеуказанных мер в целях стимулирования самозанятости населения определен перечень видов деятельности физических лиц, при осуществлении которых не требуется регистрация ИП и уплачивается единый налог по заявительному принципу. Для того, чтобы легально заниматься видами деятельности без регистрации ИП, достаточно прийти в налоговую инспекцию по месту жительства, написать заявление, указав в нем вид деятельности, и до начала деятельности уплатить единый налог в фиксированной сумме. Единый налог должен ежемесячно уплачиваться до начала деятельности (за те месяцы, когда она реально будет осуществляться). Если во время проверок выяснится, что гражданин работал без уплаты налога, первый раз обойдется только предупреждением и уплатой недостающей суммы налога по установленной ставке, при повторном нарушении придется заплатить государству сумму, пятикратно превышающую размер налога. Ставки единого налога, устанавливаемые областными и Минским городским Советами депутатов, дифференцированы по видам деятельности, категориям населенных пунктов, в которых осуществляется деятельность плательщика единого налога. Самые высокие ставки единого налога в г. Витебске установлены за осуществление следующих видов деятельности: видеосъемка событий (130 руб.); музыкально-развлекательное обслуживание свадеб, юбилеев и прочих торжественных мероприятий (130 руб.); штукатурные, малярные, стекольные работы, работы по устройству покрытий пола и облицовке стен, оклеивание стен обоями (120 руб.).

Необходимо отметить, что налогообложение выступает не только как стимулирующий фактор. Высокие (относительно возможных доходов физического лица) ставки единого налога (например, за осуществление ремонта швейных изделий – 47 руб. в месяц) не способст-

вуют развитию самозанятости в сельской местности, где очень низкий уровень платежеспособного спроса населения. Поэтому, на наш взгляд, необходимо снижение ставок единого налога в труднедостаточных регионах Беларуси (по Витебской области – это Россонский, Ушачский, Дубровенский, Шарковщинский районы).

Указом Президента Республики Беларусь от 19.09.2017 года № 337 «О регулировании деятельности физических лиц» расширен перечень видов деятельности (до 30 видов) без регистрации в качестве ИП [4]. В данный перечень вошли такие виды деятельности, как реализация самостоятельно изготовленных гражданами кулинарных изделий, предоставление мест для краткосрочного проживания физ. лиц, настройка музыкальных инструментов, парикмахерские и косметические услуги, услуги по разработке веб-сайтов, услуги по дизайну помещений, интерьера, мебели, одежды и обуви и другие виды услуг. В 2018 году число самозанятых граждан выросло, в том числе благодаря вступлению в силу Указа №337. На 1 октября 2018 г. около 35 тыс. человек оказывали услуги, не требующие регистрации в качестве ИП, что на 13 тыс. человек больше, чем в аналогичном периоде 2017 г. При этом поступления единого налога от физических лиц на 1 октября 2018 года возросли почти в 2 раза в сравнении с аналогичным периодом 2017 года (рисунок 1).

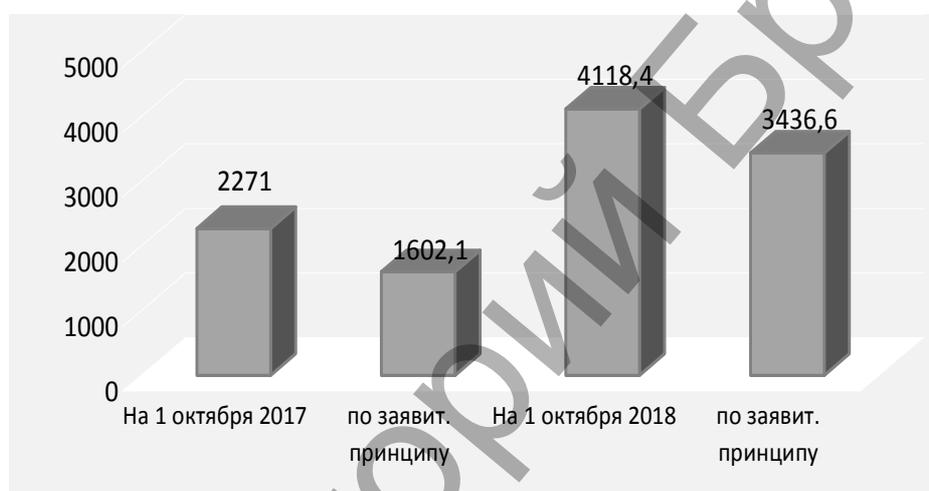


Рисунок 1 – Поступление единого налога в бюджет в абсолютном выражении, тыс.руб.
Источник: [5]

В число наиболее востребованных видов деятельности входят репетиторство, парикмахерские и косметические услуги, фотосъемка. Наибольший вклад в пополнение бюджета страны за счет поступлений единого налога от физических лиц вносит г. Минск (21,5 %), на втором месте Брестская область (16 %), удельный вес остальных областей – от 11,2 % до 13,5 %.

Следует заметить, что физическое лицо, которое работает без регистрации предпринимательства, не обязано уплачивать взносы в Фонд социальной защиты населения. Но, если такой человек становится на учет в ФСЗН и добровольно уплачивает взносы на социальное страхование, то он имеет право на получение пенсии. Сдерживающим фактором является размер страховых взносов – не менее 35 % минимальной заработной платы, установленной в республике (в том числе 29 % на пенсионное страхование).

Полезным может стать изучение опыта других стран в части налогообложения самозанятых. Так, в Российской Федерации с 1 января 2019 года предложено ввести новый налоговый режим для самозанятых – «Налог на профессиональный доход» (НПД) в качестве эксперимента на территории Москвы, Московской области, Калужской области, Республики Татарстан. Для данной категории граждан разрабатывается специальное мобильное приложение «Мой налог», с помощью которого они будут вести электронный документооборот, перечислять НПД в бюджет. Ставки НПД составят 4 % в отношении доходов от реализации товаров (работ, услуг) физическим лицам и 6 % в отношении доходов от реализации товаров (работ, услуг) индивидуальным предпринимателям и юридическим лицам [6]. При этом самозанятые будут уплачивать страховые взносы по более низкой ставке (5 %), чем предприниматели

(31,1 %), а это в 7 раз ниже, чем ставка взносов в Беларуси.

Для решения проблемы налогообложения и регистрации фрилансеров (программистов, дизайнеров, копирайтеров и т. п.) можно перенять опыт США, Германии, других стран, где в законодательстве есть понятие «home business» (домашний бизнес). Обычно фрилансерам не требуется никакой регистрации, если доход не превышает определенного уровня, достаточно ежегодного заполнения стандартной налоговой декларации.

Рост численности работающих «неофициально» и трудовых мигрантов в республике может свидетельствовать о слабом доверии между гражданами и государством, неблагоприятной деловой и институциональной среде. Для решения проблем занятости населения государственным органам управления необходимо четко определить статус самозанятых, список профессий самозанятых и стимулы, в том числе налоговые, из-за которых люди захотят оформиться официально. Целесообразно внести изменения в Трудовой кодекс Республики Беларусь в части определения понятия «самозанятость», а также целей и задач трудового законодательства. Таковыми целями являются в т. ч.: защита самозанятого населения и оказание ему помощи со стороны государства. Необходима более гибкая политика Правительства Республики Беларусь и региональных властей на рынке труда, в т. ч. связанная с налоговыми льготами и освобождениями для лиц, организующих и поддерживающих работу самозанятого населения. В первую очередь это касается размера обязательных страховых взносов в ФСЗН. Необходимо также пересмотреть ставки единого налога, обеспечивая принципы справедливости. Учитывая, что в сельской местности спрос на услуги невысокий, следует установить минимальные ставки единого налога (возможно в размере 1 базовой величины в год, так же, как для ремесленников). Еще одним вариантом может быть освобождение самозанятых от уплаты налогов на определенный период, например, на два года, чтобы они могли спокойно войти в нормальный ритм легальной работы и чтобы это не было для них обременительным.

Применение налоговых стимулов наряду с проведением комплекса правовых и социальных мер позволит снизить социальную напряженность в стране, уменьшить отток населения из регионов, пополнить бюджет страны, повысить правовую защищенность самозанятых граждан.

Список цитированных источников

1. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2018: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/> – Дата доступа: 08.11.2018.
2. Ремесленная деятельность: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economy.gov.by/ru/remeslo-ru/> – Дата доступа: 10.11.2018.
3. Туризм и туристические ресурсы в Республике Беларусь, 2018: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/solialnaya-sfera/turizm/publikatsii_9/index_9293/ – Дата доступа: 08.11.2018.
4. О регулировании деятельности физических лиц: Указ Президента Республики Беларусь от 19.09.2017 № 337: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kodeksy-by.com>. – Дата доступа: 10.11.2018.
5. Официальный сайт Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь. Аналитика: [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.nalog.gov.by/ru/analytics_ru/ – Дата доступа: 11.11.2018.
6. Налог на самозанятых граждан: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://2019-god.com/nalog-na-samozanyatyx-grazhdan-v-2019-godu/> – Дата доступа: 15.11.2018.

УДК 657

Викторова В. А.

Санкт-Петербургский филиал Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, Санкт-Петербург

Научный руководитель: к.э.н. доцент Никифоров А. А.

АКТУАЛЬНЫЕ ВИДЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ БЫСТРОРАСТУЩИХ КОМПАНИЙ В РОССИИ

Быстрорастущие компании (БРК), как было замечено еще американским экономистом

Дэвидом Берчем в 1988-1992 годах, являются мощным рычагом развития национальной экономики.

Быстрорастущие компании могут и должны стать объектом еще большей государственной поддержки, поскольку БРК сталкиваются с рядом различных проблем, которые государство способно ликвидировать, а затраченные государством средства на поддержание компаний создадут прирост ВВП.

Целью исследования является поиск актуальных для быстрорастущих компаний способов государственной поддержки. Для достижения данной цели были поставлены следующие задачи:

- выявить внешние барьеры развития БРК;
- рассмотреть виды государственной поддержки;
- определить эффективные методы государственной поддержки.

Отечественные БРК принято считать вездесущими, поскольку они способны возникать в тех условиях и отраслях, где их существование не прогнозируется. По данным РБК, многие компании, которые достигают статуса БРК в России, чаще всего принадлежат к следующим отраслям: строительство инфраструктуры (компании «Бамстройпуть», «Курганстальмост»), розничная торговля (компания «ВкусВилл»), высокие технологии (компания «ИРЭ-Полус»), транспорт (компании «Петербургский тракторный завод» и «Комбинат автомобильных фургонов»), медицина и фармацевтика (компания «Фармасинтез») и др.

Для определения востребованных методов государственной поддержки рассмотрим проблемы, которые сдерживают рост БРК. К внешним ограничениям роста БРК относят сложности с приобретением требуемых ресурсов в объеме, который необходим для быстрого роста компании. Также не менее актуальной является проблема административных барьеров, с которой сталкиваются больше половины компаний. Существенными барьерами для развития БРК являются: недостаток нормативной базы, которая смогла бы обеспечить применение новых технологий; избыточные процедуры контроля со стороны государства за деятельностью производства; сложный процесс получения сертификатов для регистрации новых продуктов; наличие таможенных барьеров и др.

Приведенная ниже диаграмма отражает изменение, а именно увеличение процента компаний, которые сталкивались с административными барьерами.

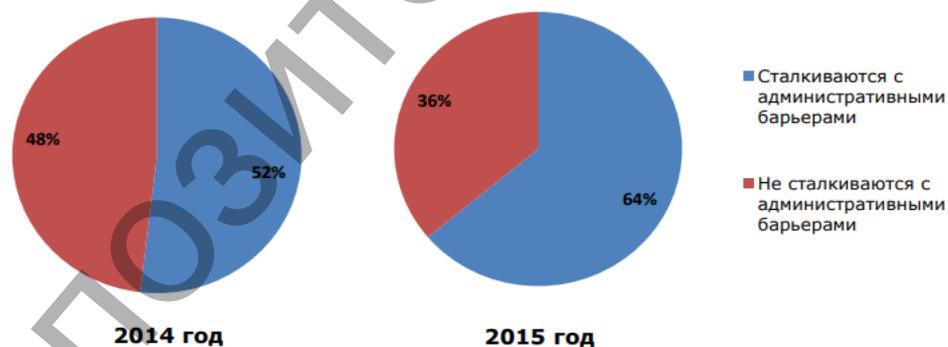


Рисунок 1 – Результаты ответа на вопрос: «Сталкивалась ли ваша компания с значительными административными барьерами?» [1, с.35]

Упомянутые выше административные барьеры свидетельствуют об отсутствии эффективной институциональной среды в стране. Для снятия барьеров роста компаний необходимо развитие институтов защиты предпринимателей посредством финансовых (гранты, кредиты и др.) и нефинансовых (льготы, консультационные услуги и др.) инструментов.

Наиболее значимыми проблемами роста «техногазелей» являются: узость внутреннего рынка, фиксация внутреннего спроса государством и большими корпорациями, дефицит комплексной поддержки технологического экспорта, наличие внутренних барьеров у самой компании.

Опрос, проводимый «ТехУспехом» в 2014-2015 годах, показал актуальность государственной поддержки для быстрорастущих компаний. Процент компаний, пользовавшихся государственной поддержкой, увеличился на 10%. Результаты исследования представлены на следующих диаграммах:

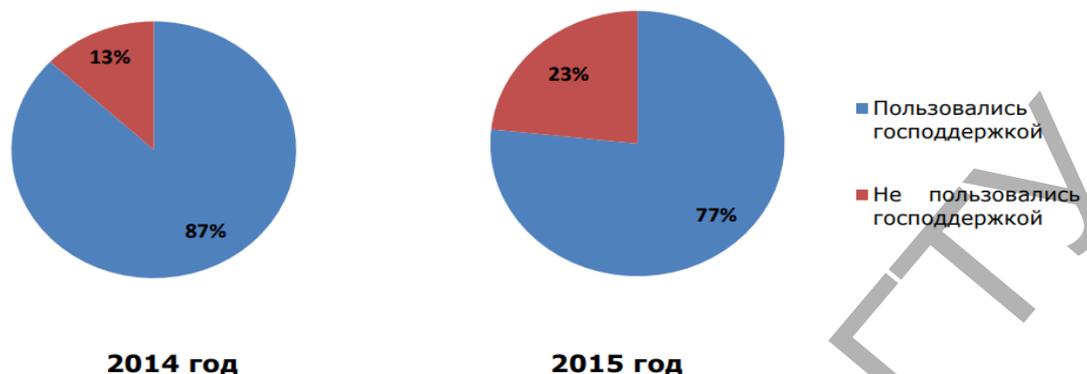


Рисунок 2 – Результаты ответов на вопрос: «Получала ли ваша компания господдержку за все время ее существования?» [1, с.35]

Также «Тех-Успехом» проводился опрос, целью которого было выявить различия оценок компаний, получавших господдержку и госконтракты, сделать выводы об эффективности госконтрактов.



Рисунок 3 – Результаты ответов на вопрос: «В какой мере была важна господдержка для развития компании?» (график слева) и «В какой степени были значительны госконтракты, выполненные за последние 3 года, для развития компании?» (график справа) [1, с.41]

На основе данных диаграммы, можно сделать вывод о том, что определенные виды государственной поддержки (например, госконтракты) могут коренным образом ускорить развитие лишь небольшой доли существующих компаний. Каждая компания должна найти наиболее эффективный вид господдержки, который будет максимально подходить для осуществляемого ею вида деятельности.

Инструментами, которые особо помогли компаниям улучшить положение бизнеса, согласно опросу, проводимому «ТехУспехом» в 2015 году, являются: фонд Бортника, субсидии, налоговые льготы, поддержка участия в выставках и деловых миссиях, а также бесплатные образовательные программы и другое. Поскольку 76% опрошенных компаний считают, что их успех связан с выводом на рынок нового, инновационного продукта, перспективными видами государственной поддержки являются гранты на НИОКР. Помимо этого, многие респонденты отмечали, что сниженные ставки по кредитам могут значительно ускорить рост компании.

В 2016 году проводился опрос представителей БРК, целью которого было выявить актуальные виды господдержки технологических компаний, которые смогут помочь компаниям достичь запланированных целей. Результаты опроса показали, что для большинства компа-

ний прямое финансирования из бюджета на НИОКР, получение государственных субсидий и госзаказов на НИОКР – наиболее востребованные методы господдержки.

Многие компании видят перспективы в реализации государственных программ. Исходя из данных рейтинга «ТехУспех», 55% опрошенных компаний уделяют важное значение участию в госпрограммах. Для 20% опрошенных участие в госпрограммах не является важным. 18% компаний уделяют огромное значение государственным проектам, но 7% компаний не заинтересованы в этом и не будут участвовать в данном виде поддержки, поскольку этот процент компаний работает на рынках, которые не связаны напрямую с госпрограммами.

Таким образом, можно выделить несколько видов государственной поддержки, которые были бы наиболее полезны для БРК:

1. Льготные кредиты.
2. Финансирование на НИОКР.
3. Госзакупки и закупки госкорпораций.

Кроме того, решением для развития БРК может быть создание специального центра по работе с БРК, который будет заниматься их изучением и консалтингом. Функционирование данного центра может осуществляться не только в рамках решения внешних барьеров, но и внутренних, связанных с особенностями выстраивания стратегий развития бизнеса. Не менее важным является создание и развитие субконтрактных центров, которые позволили бы формировать госзаказ из множества БРК.

Список цитированных источников

1. Медовников, Д.С. Аналитический доклад «Кандидаты в чемпионы: что такое средние технологические компании в России и как их может поддержать государство» / Д.С. Медовников, С.Д. Розмирович, Т.К. Оганесян. [Электронный ресурс] – Режим доступа <http://www.ratingtechup.ru/rate/analytics/doclad.pdf>.

2. Колодняя, Г.В. Развитие быстрорастущих компаний как фактор роста долгосрочного экономического роста.

3. Национальный рейтинг Российских быстрорастущих компаний «ТехУспех-2016»

4. Журнал об инвестициях в России-«Стимул» [Электронный ресурс]. – Режим доступа <https://stimul.online/about-journal/editorial/>

УДК 338.1

Короткова Ю. С.

Санкт-Петербургский филиал Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, Санкт-Петербург

Научный руководитель: к.э.н. доц. Никифоров А. А.

РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

Развитие информационных технологий влечет за собой трансформацию всех сфер жизнедеятельности общества. Цифровое государство невозможно без цифровой экономики, формирование которой является в настоящее время одним из приоритетных направлений.

Информационные технологии на сегодняшний день играют важнейшую роль в современном мире. Они занимают уникальное положение в нашем обществе и не просто оказывают влияние на его экономические и социальные институты, но и являются двигателем глобального экономического роста, проникая во все сферы производственной деятельности и позволяя строить эффективные системы управления. Тем самым происходит увеличение объемов выполняемых работ, сокращение сроков проектирования и повышение качества проектных работ.

Высокие темпы роста российской экономики стали одним из главных достижений последнего времени. Но неоспорим тот факт, что значительную роль в наших успехах сыграл сырьевой сектор. Экономический рост, основанный на эксплуатации сырьевых ресурсов, нельзя считать достаточно устойчивым. Мир вступает в эпоху глобального информационного общества. А это означает, что главным ресурсом ускоренного развития становятся знания,

главным механизмом развития – экономика, основанная на знаниях. И место, которое Россия в конечном итоге займет в этом новом глобальном мире, будет в первую очередь зависеть от успехов в развитии инновационных отраслей нашей экономики и, в частности, от развития инновационной инфраструктуры.

Данная тема сейчас как никогда актуальна, так как информационное общество предполагает широкое применение различных информационных технологий во всех сферах нашей деятельности. Например, на данный момент в нашем обществе огромную роль играют системы распространения, хранения и обработки информации, которые основываются на работе компьютеров. Все больше образуется межрегиональных и международных связей, позволяющее обмениваться информацией на больших расстояниях за кратчайшие сроки. Помимо этого, количество людей, профессионально занятых сбором, хранением и обработкой информации, растет с каждым днем.

В настоящее время в свете актуальных тенденций информационные технологии приобретают первостепенное значение для развития государства и общества. Сегодня мы наблюдаем процесс формирования нового типа экономики, где доминируют отношения производства, обработки, хранения, передачи и использования увеличивающегося объема данных. Данные становятся основой экономического анализа, исследующего закономерности функционирования современных социально-экономических систем.

Целью работы является анализ роли и значения информационных технологий в современной рыночной экономике. Реализация данной цели предполагает решение ряда последовательных задач:

- анализ Программы развития цифровой экономики в РФ;
- выявление характера межрыночного взаимодействия в условиях цифровизации экономики и его влияния на жизнь граждан и общества в целом;
- исследование видов экономических и социальных угроз, с которыми могут столкнуться пользователи цифровых услуг;
- формулирование выводов и разработка рекомендаций по решению ряда проблем цифровой безопасности и снижению иных угроз.

Объектом исследования стали инновационные технологии в современной экономике России, которые были проанализированы и определены как наиболее многообещающие.

Под цифровой экономикой можно понимать хозяйственное производство, использующее цифровые технологии. Цифровая экономика – развивающаяся ускоренными темпами сфера жизни, которая полностью переформатирует привычные хозяйственные связи и существующие бизнес-модели. Цифровая экономика – система экономических, социальных и культурных отношений, основанных на использовании цифровых информационно-коммуникационных технологий.

Согласно Программе развития цифровой экономики в Российской Федерации до 2035 года цифровая (электронная) экономика – это совокупность общественных отношений, складывающихся при использовании электронных технологий, электронной инфраструктуры и услуг, технологий анализа больших объемов, данных и прогнозирования в целях оптимизации производства, распределения, обмена, потребления и повышения уровня социально-экономического развития государств.

Главными стратегическими целями принятой государственной политики в части цифровизации отраслей экономики, являются [1]:

- повышение конкурентоспособности страны;
- улучшение качества жизни граждан;
- обеспечение экономического роста и национального суверенитета.

Для развития цифровой экономики в Российской Федерации необходимо формирование институтов, где будут создаваться условия для развития цифровой экономики (нормативное регулирование, кадры и образование) и основных инфраструктурных элементов цифровой экономики (информационная инфраструктура и информационная безопасность). Также цифровая экономика представлена тремя следующими уровнями, которые в своем тесном взаимодействии влияют на жизнь граждан и общества в целом:

- рынки и отрасли экономики (сферы деятельности), где осуществляется взаимодействие конкретных субъектов (поставщиков и потребителей товаров, работ и услуг);

- платформы и технологии, где формируются компетенции для развития рынков и отраслей экономики (сфер деятельности);
- среда, которая создает условия для развития платформ и технологий и эффективного взаимодействия субъектов рынков и отраслей экономики (сфер деятельности) и охватывает нормативное регулирование, информационную инфраструктуру, кадры и информационную безопасность. Развитие цифровой экономики России основывается на основных трендах третьей и четвертой промышленных революций [3, С.126].

Современная цифровая экономика России формируется в результате тесного взаимодействия трех уровней (рисунок 1).



Рисунок 1 – Уровни взаимодействия национальной цифровой экономики [4, с. 109]

Основные сквозные цифровые технологии, которые являются основой формирования национальной цифровой экономики, следующие: большие данные, нейротехнологии и искусственный интеллект, системы распределенного реестра, квантовые технологии, новые производственные технологии, промышленный интернет, компоненты робототехники и сенсорика, технологии беспроводной связи, технологии виртуальной и дополненной реальностей. Ожидается, что уже в ближайшее время, как результат реализации принятой программы Правительства, в России появится не менее 10 высокотехнологичных предприятий, развивающих указанные выше «сквозные» технологии. Эти компании-лидеры, работающие на глобальном рынке, должны управлять цифровыми платформами и формировать вокруг себя систему «стартапов», исследовательских коллективов и отраслевых предприятий, обеспечивающую развитие национальной цифровой экономики [5, С. 87].

С развитием цифровой экономики государство наряду с пользователями цифровых услуг также может столкнуться с определенными юридическими, экономическими и социальными угрозами:

- международный кибертерроризм и кибершпионаж;
- внутренний кибертерроризм и кибершпионаж;
- уход от налогообложения, незаконный вывоз капитала, отмывание преступно полученных доходов с использованием криптовалют;
- осуществление незаконной предпринимательской деятельности посредством использования интернета, включая электронную торговлю и финансовые услуги;
- рост безработицы в связи с роботизацией рабочих мест, автоматизацией управленческих процессов, растущим применением 3D-принтеров.

Ключевым решением проблемы цифровой безопасности является заключение широкого международного соглашения по кибербезопасности, содержащее пункт о введении коллективных санкций стран-подписантов против государств, отказывающихся присоединиться к соглашению. Также необходимо создание системы идентификации всех лиц, использующих интернет, включая социальные сети, а также специальной сертификации и тестирования оборудования, закупаемого у российских производителей для государственных нужд и стратегических объектов. Это поможет не только решить проблему личной и общественной безопасности граждан, но и поможет вести более эффективную деятельность налоговой службе, финмониторингу, Банку России.

Таким образом, дальнейшее развитие российского общества невозможно без формирова-

ния цифровой экономики. Цифровые технологии в ближайшие несколько лет станут критически важными для поддержания национальных интересов, информационного и технологического суверенитета, а также конкурентоспособности Российской Федерации на мировой арене. Россия стратегически не только не может себе позволить отставание в развитии цифровых и других сквозных технологий (сейчас отставание от стран-лидеров составляет 5-8 лет), но и должна воспользоваться случаем для того, чтобы сделав технологический рывок, приблизиться и в каких-то сегментах даже обогнать страны-лидеры.

Список цитированных источников

1. Об утверждении программы «Цифровая экономика Российской Федерации»: Распоряжение правительства РФ от 28.07.2017 № 1632-р // СПС «Гарант».
2. Введение в «Цифровую» экономику / А.В. Кешелава, В.Г. Буданов, В.Ю. Румянцев [и др.]; под общ. ред. А.В. Кешелава ; гл. «цифр.» конс. И.А. Зимненко. – М.: ВНИИГеосистем, 2017.
3. Некоторые тенденции информатизации общества / А.И. Уринцов, О.В. Староверова // Образование. Наука. Научные кадры. – 2016. – № 4. – С. 125-128.
4. Куликова, Г.А. Итоги и перспективы развития инфокоммуникационных технологий в государственных органах Российской Федерации, оценка их ИТ-бюджетов / Г.А. Куликова, С.П. Новиков // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. – 2017. – №12 (ч.8). – С. 944-949.
5. Новикова, А.В. Особенности и перспективы использования интернет-банкинга в экономике РФ / А.В. Новикова, С.П. Новиков, А.А. Мосина // Экономика в условиях социально-техногенного развития мира [Текст] + [Электронный ресурс]: материалы II Международной междисциплинарной научной конференции по фундаментальным и прикладным проблемам современного социальноэкономического и экономико-экологического развития (5 октября 2017 г., г. Брянск, БГТУ совместно с РАН): в 2 т. / под ред. Е.А. Дергачевой. – Брянск: БГТУ, 2017. – Т.2. – 530 с. – С. 74-80.

УДК 657.24

Попова А. А.

Санкт-Петербургский филиал Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, Санкт-Петербург
Научный руководитель: доц. Волкова Л. В.

ПОВЫШЕНИЕ ПРОЗРАЧНОСТИ БИЗНЕСА ЧЕРЕЗ РАЗВИТИЕ КОРПОРАТИВНОЙ ИНТЕГРИРОВАННОЙ ОТЧЕТНОСТИ

В настоящее время экономика развивается очень быстрыми темпами. Произошли существенные изменения в способах ведения бизнеса, в среде, в которой компании ведут свою экономическую деятельность. К этим изменениям можно отнести глобализацию, экономические кризисы, проблемы перенаселения, повышенные ожидания в области прозрачности компаний, их информационной открытости, экологические проблемы, связанные с изменением климата, истощением ресурсов, и ряд других изменений.

В этой связи возрастает значение вопросов повышения прозрачности бизнеса через развитие корпоративной интегрированной отчетности. Эти обстоятельства повышают актуальность данной темы исследования.

Цель данного исследования – анализ роли и значения интегрированной корпоративной отчетности в современной рыночной экономике. Для достижения данной цели были поставлены следующие задачи:

- выявить предпосылки для формирования новой модели отчетности предприятий;
- определить базовые основы публичной нефинансовой отчетности;
- проанализировать концепцию расширения информационных границ компаний в РФ;
- рассмотреть тенденции развития интегрированной отчетности корпорации, включая нефинансовую отчетность.

Как известно, информационной основой хозяйственной деятельности любой компании является отчетность. Составляя отчетность, компания демонстрирует свою открытость, готовность к диалогу с потребителями, инвесторами и другими заинтересованными лицами. До

недавнего времени основой информационной открытости была финансовая отчетность.

Однако финансовая отчетность не смогла стать источником удовлетворения информационных интересов всех категорий пользователей ввиду их разнообразия. Сегодня возникает необходимость в более обширных сведениях, чем те, которые представляет финансовая отчетность. Отчеты становятся все длиннее, но из-за разрозненных стандартов все равно не содержат в себе полного комплекса необходимой и взаимосвязанной информации.

Полностью удовлетворить информационные ожидания пользователей способна новая модель отчетности предприятий – интегрированная отчетность. Сущность интегрированной отчетности заключается в раскрытии наряду с финансовой информацией еще и нефинансовой информации о хозяйственной деятельности организации: социальная политика, участие в различных благотворительных фондах, поддержка состояния экологии, участие в различных программах по защите окружающей среды.

Стоит отметить, что нефинансовая отчетность не умаляет значимость традиционных финансовых показателей, она дополняет данные финансовой отчетности.

Интегрированную отчетность необходимо рассматривать как консолидированную информацию о хозяйственной деятельности компании с учетом влияния внешней и внутренней среды (рисунок 1). Появление нефинансовой отчетности связано с расширением ответственности предпринимателей перед обществом за социальные и экологические результаты своей деятельности, осознанием важности социальной миссии бизнеса, усилением публичного характера всех видов отчетности.

Публичная нефинансовая отчетность представляет собой совокупность различных сведений, охватывающих экономические, экологические и социальные сферы деятельности организации и ее результаты. Нефинансовая информация делает отчетность более прозрачной. Увеличение прозрачности бизнеса ведет к повышению степени доверия со стороны потребителей, инвесторов, кредиторов и общества в целом. Иначе говоря, интегрированная отчетность, включающая как финансовую, так и нефинансовую отчетность, является конкурентным преимуществом любой компании.



Рисунок 1– [Кожухов В.В., Ефимова А.И. Развитие интегрированной отчетности на примере корпоративной отчетности компаний нефтяной отрасли // Самарский вестник. – 2018. - №6 – с.8.]

Нефинансовая отчетность базируется на признании взаимоотношений с заинтересованными пользователями информации. Включая в себя информацию о результатах экономической, экологической и социальной деятельности компании, она в свою очередь создает условия для устойчивого и долговременного развития предприятия.

Содержание нефинансовой отчетности в полной мере зависит от мнений заинтересованных сторон и определяется путем взаимодействия и общения с ними. В основе нефинансовой отчетности – концепция социальной ответственности бизнеса, которая требует учета запро-

сов целевой аудитории, чтобы адаптировать под ее интересы содержание представляемой информации. Таким образом, целесообразно говорить, что развитие нефинансовой отчетности невозможно без изучения и анализа потребностей в информации у заинтересованных сторон.

Интегрированная отчетность объединяет все необходимые данные о корпоративном управлении, стратегии борьбы с различными предпринимательскими рисками, перспективах развития таким образом, чтобы они в свою очередь отражали ее экономические, социальные и экологические аспекты функционирования. Интегрированная отчетность рассматривается как публичное доказательство открытости и эффективности управления организацией.

Необходимость введения интегрированной отчетности признана во всем мире. В 2010 году был создан Международный совет по интегрированной отчетности (МСИО). Его основная задача – создание общего стандарта по интегрированной отчетности, который мог бы представить возможную интеграцию финансовой, экономической, экологической и социальной информации воедино, в конкретном и сопоставимом формате.

В рамках работы МСИО была разработана пилотная программа, охватывающая более 80 организаций и 25 инвесторов из 24 стран со всего мира. Эта программа направлена на тестирование основных принципов и содержания единого международного стандарта интегрированной отчетности. Среди организаций, которые приняли участие в пилотной программе, компании Danon, Coca-Cola, Microsoft. Стоит отметить, что в этой программе приняли участие и две российские компании: Госкорпорация «Росатом» и ПАО «НК Роснефть».

Стимулируют спрос на информационную открытость компаний некоторые крупные международные инициативы. К этим инициативам относятся, например, Конвенция ООН против коррупции, Парижское соглашение об изменениях климата, Директива ЕС по раскрытию нефинансовой информации крупными компаниями, работающими на европейских биржах и финансовых рынках.

Динамика развития нефинансовой отчетности в мире приведена в таблице (рисунок 1) и свидетельствует о развитии и становлении нефинансовой отчетности в мире:

Таблица 1 – Динамика публикаций нефинансовых отчетов в мире

Страны	Всего опубликованных нефинансовых отчетов					Рост в %, 2013 к 2017
	2013	2014	2015	2016	2017	
Великобритания	636	669	683	691	702	108,65
Германия	361	418	479	502	483	139,06
Индия	60	78	80	113	90	188,83
США	700	793	853	900	902	128,86
ЮАР	134	169	205	226	228	168,66

Источник: Исследования РСНП, Corporate register.com, Association of Chartered Certified Accountants

Для развития нефинансовой отчетности характерны некоторые общемировые тенденции:

- увеличение числа организаций, составляющих и публикующих нефинансовую отчетность;
- расширение отраслевой структуры компаний, которые составляют отчет;
- расширение многообразия видов нефинансовых отчетов;
- повышение качества отчетов;
- улучшение системы управления корпоративной социальной ответственностью в компаниях;
- Парижское соглашение по климату стимулирует эмитентов раскрывать больше информации о деятельности и управлении климатическими рисками.

Российская Федерация поддерживает концепцию расширения информационных границ компаний. При поддержке Госкорпорации «Росатом» и МСИО была создана Российская Региональная Сеть по интегрированной отчетности.

Представители бизнеса в России имеют пятнадцатилетний опыт составления нефинансовой отчетности. Существует Национальный регистр корпоративных нефинансовых отчетов. В него внесена 151 компания, зарегистрировано отчетов – 866, в их числе: экологические отчеты – 76, социальные отчеты – 338, отчеты в области устойчивого развития – 282, интегри-

рованные отчеты -148, отраслевые отчеты – 22.

В настоящее время нефинансовая отчетность остается добровольной инициативой организаций. Но вопрос о введении обязательной нефинансовой отчетности в РФ становится все более актуальным. Впервые на государственном уровне о необходимости составления нефинансовой отчетности было сказано в 2010 г. на заседании президиума Государственного совета РФ. Одно из поручений Президента России касалось обязательной регулярной публикации государственными организациями нефинансовых отчетов.

Для всех негосударственных компаний это носит добровольный характер. Организация сама вправе принимать решение о публикации нефинансовой отчетности. Однако государство задумывается о поэтапном переходе к обязательной публикации нефинансовой отчетности крупными частными организациями.

Государство действительно заинтересовано в становлении нефинансовой отчетности в РФ. Об этом свидетельствует Распоряжение Правительства РФ от 05.05.2017 N 876 «Об утверждении Концепции развития публичной нефинансовой отчетности и плана мероприятий по ее реализации». В него входит план мероприятий по реализации Концепции. Этот план содержит реальные шаги государства с целью развития интегрированной отчетности. Предложенные методы призваны стимулировать увеличение информационной прозрачности отечественных компаний.

У бизнес-сообщества неоднозначное отношение к нефинансовой отчетности. Возможно, в некоторой степени это связано с необходимостью более четких формулировок нормативных документов, с возникновением дополнительных затрат на заверение отчетности, нежеланием раскрывать информацию о долгосрочной стратегии развития, методов борьбы с рисками и т. д. Однако хотелось бы надеяться на то, что эти проблемы будут урегулированы государством и интегрированная отчетность в РФ в ближайшем будущем станет нормой.

Для достижения целей государственной политики Российской Федерации – построения конкурентоспособной экономики лидерства и инноваций, обеспечения экологической безопасности, достижения социального благополучия и согласия в обществе, необходимо объединение усилий государственного, частного и общественного секторов.

В этом случае одним из важных источников данных, необходимых для принятия решения о степени достижения поставленных государством целей, становится публичная нефинансовая отчетность.

Список цитированных источников

1. Вахрушина, М.А. К вопросу о прозрачности финансовой отчетности // Корпоративная финансовая отчетность. Международные стандарты. – 2013. – № 6.
2. Махонина, Е.А. Проблемы внедрения интегрированной отчетности в Российской Федерации // Молодой ученый. - 2014.
3. Рошектаева, У.Ю. Интегрированная отчетность как новый уровень развития корпоративной отчетности // Научный вестник Южного института менеджмента. – 2016.
4. Интегрированная отчетность (РРС) [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://ir.org.ru/> – Дата доступа: 31.11.2018.
5. Исследование корпоративной прозрачности российских компаний – 2015 / Рос. Регион. Сеть по интеграции. Отчетности.[Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://transparency2016.da-strateg.ru/page> – Дата доступа: 01.12.2018.

УДК 336

Филина Д. А.

Санкт-Петербургский филиал Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, Санкт-Петербург

Научный руководитель: д.э.н., профессор Никифорова В. Д.

ИННОВАЦИИ НА ФИНАНСОВЫХ РЫНКАХ

В рамках цифровизации экономик стран государства ставят перед собой цель создания такой экосистемы цифровой экономики, которая обеспечит эффективное взаимодействие,

включая трансграничное, бизнеса, научно-образовательного сообщества, государства и граждан. Учитывая необходимость развития инновационных технологий на финансовом рынке с целью реализации государственных программ, тема инноваций на финансовом рынке является актуальной.

Цель данного исследования – изучение трендов, формирующих предпосылки для стимулирования и развития финансовых технологий. Реализация данной цели предполагает решение ряда последовательных задач:

- проанализировать современные общемировые тренды развития финансовых технологий, а также предпосылки для стимулирования этого развития;
- выявить направления модернизации традиционных финансовых услуг и появления инновационных продуктов и технологий;
- сформулировать риски, условия эффективного и безопасного функционирования цифрового финансового пространства;
- определить перспективные финтех-сегменты в России на ближайшую перспективу.

На сегодняшний день на финансовом рынке наблюдается ряд трендов, формирующих предпосылки для стимулирования и развития финансовых технологий, в числе которых: низкая маржинальность банковских услуг; преобразование участниками финансового рынка своих бизнес-моделей и стремление к созданию экосистем; увеличение проникновения финансовых услуг за счет их цифровизации; потеря банками монополии на оказание традиционных (платежных и иных) услуг, а также приобретение нефинансовыми организациями значительной роли на финансовом рынке и стремление банков к партнерствам со стартапами и технологическими компаниями [2].

Учитывая тот факт, что все большее внимание уделяется удаленному сервису, в том числе и в сфере финансовых услуг, среди наиболее перспективных финансовых технологий можно назвать: мобильные технологии, искусственный интеллект, роботизация. Также последнее время все чаще обсуждаются вопросы сбора данных, их анализ и принятие верных стратегических решений, соответственно к перспективным технологиям стоит отнести Big Data и анализ данных, биометрию, распределенные реестры и облачные технологии [1].

Развитие финансовых технологий подразумевает модернизацию традиционных направлений оказания финансовых и иных услуг, в которых появляются инновационные продукты и сервисы для конечных потребителей. Так, например, в области платежей и переводов уже давно широко распространены сервисы онлайн-платежей, сервисы онлайн-переводов, облачные кассы и смарт-терминалы, сервисы массовых выплат. В области финансирования распространено потребительское и бизнес-кредитование между физическими лицами, краудфандинг [2].

В процессе управления капиталом внедрены такие технологии, как: робо-эдвайзинг, программы и приложения по финансовому планированию, социальный трейдинг, алгоритмическая биржевая торговля, сервисы целевых накоплений и иное.

Скорость технологических изменений требует от регуляторов большей гибкости. Активное участие государства в развитии цифровых технологий на финансовом рынке является одним из основных факторов развития цифровой экономики. Страны, создающие благоприятные условия для развития инноваций, такие как Индия, Китай, Великобритания, Швеция, Сингапур и другие, становятся привлекательными для инвестиций в высокотехнологичные отрасли, что в свою очередь позитивно сказывается на экономическом росте страны.

Согласно исследованию, проведенному PricewaterhouseCoopers «Будущее близко: индекс готовности городов», основными объектами будущего можно назвать экономику совместного пользования, внедрение концепции Фабрики 4.0 и развитие прорывных финансовых инноваций, или финтеха. Финансовые инновации позволят сформировать новую реальность на рынке финансовых услуг.

Так, к примеру, применение технологий распределенного реестра (блокчейн) повысит прозрачность, безопасность и эффективность финансовых операций, а также транзакций в сферах недвижимости и здравоохранения.

В результате, Лондон добился значительных успехов в построении наиболее благоприятной среды для развития финтеха. В городе также подготовлена сбалансированная регулятор-

ная база для поддержки и развития экономики совместного пользования. Москва же занимает третье место в рейтинге, при этом в городе реализуется программа совместного пользования транспортом, разработаны стратегии в области финансовых инноваций и Фабрики 4.0 в рамках проекта Национальной технологической инициативы [3].

Для эффективного и безопасного развития и функционирования цифрового финансового пространства необходима реализация скоординированных мероприятий на уровне всех его участников, а также своевременное пропорциональное регулирование, которое будет, с одной стороны, поддерживать стабильность финансовой системы и защищать права потребителей, а с другой – содействовать развитию и внедрению цифровых инноваций.

Важно подчеркнуть, что с развитием цифровых технологий возникают и риски, связанные с ростом киберугроз, требующих оперативного и своевременного мониторинга, обнаружения, оценки и разработки соответствующих мер по их предотвращению либо минимизации их возможных последствий.

Развитие цифровой экономики связано в первую очередь с внедрением современных технологий сбора, хранения и обработки данных в ключевых отраслях экономик стран, оказывающих влияние на валовый внутренний продукт. Так, в России это – нефтегазодобыча, машиностроение, энергетика, сельское хозяйство.

К глобальным предпосылкам для развития финтех-отрасли можно отнести рост проникновения мобильных устройств, в том числе смартфонов, планшетов, носимых гаджетов, повышение трансграничной мобильности населения, рост за счет охвата населения, не пользующегося услугами традиционных финансовых институтов, возможность привлечения альтернативного финансирования со стороны населения и бизнеса за счет низких ставок по вкладам.

В настоящее время можно выделить несколько финтех-трендов, которые будем наблюдать в ближайшие пару лет как в мире, так и в России: проникновение технологий блокчейн, развитие скоринговых моделей с использованием больших данных и искусственного интеллекта, различные технологии удаленной идентификации пользователей, автоматизация механизмов обнаружения мошенничества [2].

Значительная часть сервисов приходится на платформы и мобильные приложения для простых инвестиций, которые позволяют купить в несколько кликов ценные бумаги либо готовые портфели из биржевых фондов.

Аудитория разработчиков финтеха не исчерпывается частными инвесторами: на рынке появляется все больше решений для профессиональных участников финансовой отрасли. Как правило, это сервисы для анализа больших данных и массивов интернет-торговли.

Работа с Big Data необходима банкам, чтобы оперативно изучить большой массив информации и выявить мошенничество либо просчитать операционные риски. Хедж-фондам эта технология нужна для определения точек входа в рынок и управления позициями.

Одним из первых сегментов финансового рынка, в котором произошла технологическая революция было кредитование. В результате первые игроки в сфере онлайн-кредитования уже успели вырасти в настоящих гигантов, а некоторые – даже выйти на IPO (например, американские платформы LendingClub и OnDeck). Помимо сервисов p2p-кредитования и краудлендинга, представлены платформы, которые намерены конкурировать с ипотечными брокерами и банками на рынке жилищных кредитов.

Финтех-разработчики вынуждены расширять доступные опции в сфере управления личными финансами – стартапы на этом рынке все чаще прибегают к модным технологиям Big data и экспериментируют с новыми бизнес-моделями.

К числу факторов, играющих немаловажную роль в развитии финтехинноваций во всем мире, относится государственная политика. Основными задачами регулирования являются создание благоприятной среды для развития инноваций, контроль рисков и обеспечение эффективного функционирования финансовой системы стран.

В 2017 году было принято более тридцати законов, связанных с финансовым рынком. Так, частью современной экономики России давно стала криптоиндустрия. Хотя правовой статус криптовалют, ICO, майнинга и краудфандинга в России пока до сих пор не определен, но в Государственную думу были внесены три законопроекта, призванные ликвидировать

этот пробел и в целом создать регулирование в области цифровой экономики.

Значительные преобразования в области финансов связаны с необходимостью сокращения издержек, повышения безопасности финансовых операций, а также обеспечения соответствия сферы услуг постоянно развивающемуся обществу.

На наш взгляд, в качестве перспективных финтех-сегментов в России на ближайшие 15 лет можно обозначить следующие:

- наибольший сегмент развития будет отдан платежам и переводам, путем использования инновационных сервисов для проведения транзакций;

- получают развитие и новые платформы для привлечения финансирования проектов;

- предполагается, что большая доля активов будет находиться под управлением инновационных сервисов для осуществления инвестиций и управления капиталом [4].

Развитие финтех-рынка и скорость создания инновационных продуктов или сервисов зависят от формирования и эффективного функционирования экосистемы, которая является совокупностью взаимосвязанных факторов, таких как спрос, технологии, доступ к финансированию, человеческий капитал и регулирование.

Факторы, определяющие спрос и применяемые технологии, являются основой для формирования финтех-отрасли. Изменяющиеся предпочтения потребителей стимулируют совершенствование технологий, а технологический прогресс выступает драйвером изменения потребительских предпочтений.

Распространение современных финансовых технологий содействует развитию конкуренции на финансовом рынке, повышает доступность, качество и ассортимент финансовых услуг, снижает издержки финансовых компаний.

Основными драйверами развития финтех-рынка являются растущее проникновение сети Интернет, определяющее диапазон потенциальных пользователей финансовых сервисов и услуг, а также технический прогресс и изменение потребительских предпочтений, которые стимулируют технологическую трансформацию финансовых продуктов.

В предстоящие годы конкурентная ситуация на финансовом рынке будет во многом определяться внедрением финансовых технологий в бизнес-процессы участников.

Список цитированных источников

1. Курманова, Д.А. Направления инновационного развития финансового рынка // Экономические науки. – 2014. – № 4 (113). – С.89-92.

2. Банк России, «Основные направления развития финансовых технологий на период 2018–2020 годов», 2018. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/StaticHtml/File/36231/ ON_FinTex_2017.pdf – Дата доступа: 03.11.18.

3. PricewaterhouseCoopers, Будущее близко: индекс готовности городов, 2017. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.pwc.ru/ru/assets/the-future-is-coming-russian.pdf> – Дата доступа: 29.10.18.

4. Ernst & Young, Курс на финтех: перспективы развития рынка в России, 2018. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-focus-on-fintech-russian-market-growth-prospects-rus/%24File/EY-focus-on-fintech-russian-market-growth-prospects-rus.pdf> – Дата доступа: 01.11.18.

УДК 331.108

Романюк П. И.

Брестский государственный технический университет, Брест

Научный руководитель: старший преподаватель Кот Н. Г.

АУТСТАФФИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ОПТИМИЗАЦИИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аутстаффинг, как сфера услуг, появилась на мировом рынке преимущественно недавно. Данная сфера услуг предлагает решение ряда вопросов, которые связаны с трудоустройством сотрудников крупных предприятий, а также со снижением налоговой нагрузки предприятия.

Таким образом, целью написания статьи является определение эффективности аутстаффинга как инструмента оптимизации налогообложения предприятия.

Аутстаффинг представляет собой способ менеджмента персонала, который предполагает

оказание услуг в форме предоставления в распоряжение компании-заказчика определенного числа сотрудников, не вступающих с заказчиком в какие-либо правовые отношения напрямую (трудовые, гражданско-правовые). Однако данные сотрудники оказывают от имени исполнителя определенную работу (услуги) по месту нахождения заказчика [1, С. 13].

Сущность механизма аутстаффинга заключается в выводе персонала за штат компании и оформление его в штат компании аутстаффера (провайдера), с последующим предоставлением этого персонала организации-заказчику от имени аутстаффера за вознаграждение. При такой схеме сотрудник, как и прежде, продолжает выполнять свои обязанности на том же месте работы, но трудовыми отношениями он связан уже с компанией-аутстаффером, являющейся теперь по отношению к нему работодателем. Преимущественно посредством аутстаффинга привлекается вспомогательный и обслуживающий персонал, не участвующий в основном производстве. Так же целесообразным является привлечение извне специалистов для выполнения определенных задач на время выполнения определенного проекта. Аутстаффер (провайдер) не принимает на себя никаких обязательств по оказанию услуг заказчику, кроме как обязанности по предоставлению квалифицированного персонала. Аутстаффер (провайдер) не несет никакой ответственности за результаты выполнения работ (услуг), выполняемых предоставленным им персоналом [3]. Аутстаффинг очень удобен для организаций, использующих упрощенную систему налогообложения, при которой количество штатных сотрудников ограничено. По закону такие фирмы не могут содержать в штате более 100 человек, при этом количество работников-аутстафферов не лимитировано. Выводя сотрудников за штат, такие компании могут пользоваться всеми преимуществами упрощенной системы налогообложения даже тогда, когда фактическое количество работников будет больше положенного.

Помимо аутстаффинга, компании могут использовать такую услугу, как лизинг персонала. В традиционном понимании лизинга средства производства находятся в собственности лизингодателя. Понятно, что работник ни в чьей собственности находиться не может – речь идет исключительно о юридической принадлежности работника – найме в штат. Сдаваемый в аренду персонал официально устроен в штате лизингодателя, но работает он на арендатора-лизингополучателя. В этом случае все процедуры, связанные с оформлением и содержанием работников, берет на себя тот, кто им «владеет». Тот же, кто использует человеческий капитал (на чьем «поле» заняты работники), пожинает только плоды в виде полученной за счет труда работников прибыли. Естественно, лизингополучатель платит компании, принявшей работников в штат, вознаграждение, в которое полностью включена заработная плата работников и дополнительные льготы и непосредственно гонорар за услугу.

На рисунке 1 представлены преимущества от применения аутстаффинга на предприятии.

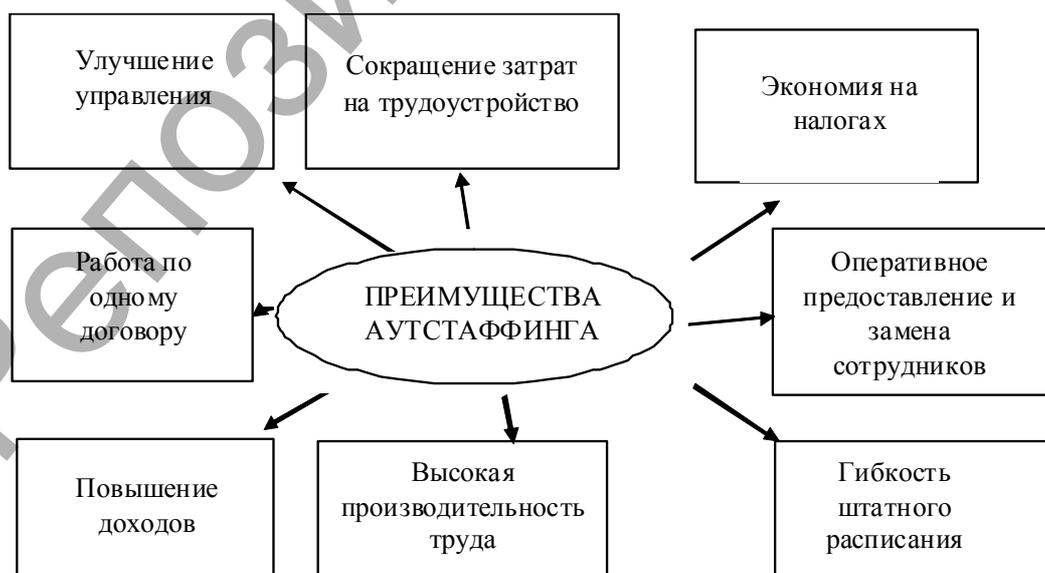


Рисунок 1 – Преимущества применения услуг аутстаффинга

Источник: собственная разработка

Однако нельзя не отметить, что, помимо положительных аспектов применения услуг аутстаффинга, существуют и негативные моменты данного инструмента оптимизации. Одним из которых является то, что для некоторой категории персонала такой вид трудоустройства неприемлем, так как желание работать в престижной фирме, обладающей брендом, известностью, положительно влияет на самого сотрудника, а согласно документационному оформлению работник будет числиться в совершенно иной организации.

Важнейший вопрос, который необходимо решить сразу после проведения процедуры аутстаффинга, – это коммуникация и слаженность взаимодействия между компанией-заказчиком и провайдером. И если между руководством компании-заказчика и аутстаффером не налажена система коммуникации, персонал может не своевременно получать указания и рекомендации по работе [2].

Еще один риск, связанный с сотрудниками вне штата компании, – это халатное отношение работников к выполняемым задачам. Кроме того, разделение на штатных и аутстаффинговых сотрудников может негативно отразиться на качестве выполненной работы. Работники вне штата могут терять мотивацию, в связи с отсутствием льгот и поблажек, которые есть у постоянного персонала.

В процентном соотношении перечень должностей сотрудников, которых выводят за штат, выглядит следующим образом:

- административный персонал – 56%;
- специалисты среднего звена – 38%;
- рабочие – 6% [3].

Рассмотрим применение аутстаффинга и лизинга персонала на примере ОАО «Брестский мясокомбинат» (Таблица 1).

Таблица 1 – Применение аутстаффинга и лизинга персонала

Признак	31.12.2017	Применение аутстаффинга	Изменение	Применение лизинга персонала	Изменение
Среднесписочная численность работников	1544	1494	-50	1494	-50
Фонд заработной платы в месяц	1 887375	1 826265,60	-61109,40	1 826265,60	-61 109,40
Средняя заработная плата за месяц 1 рабочего	1222,40	1222,40		1222,40	
Отчисления в ФСЗН (34%)	641707,50	620930,30	-20777,20	620930,30	-20 777,20
Белгосстрах (0,6%)	11324,25	10957,60	-366,65	10957,60	-366,65
Комиссия карточек 2%	37747,50	35525,30	-2222,20	35525,30	-2 222,20
Экономия от вывода 50 человек за штат		84475,45		84475,45	
Расходы по аутстаффингу		1446827.12 RUB / 100 * 3,21=46443			
Расходы по лизингу персонала				1 495700,93RUB/100 * 3,21=48012	
Прибыль предприятия	18 772459	18772459+84475,45- 46443= 18 810 491,45	38 032,45	18772459+84475,45- 48012= 18 808922,45	36 463,45
Налог на прибыль (18%)	3379042,62	3 385888,50	6845,88	3 385606,04	6563,42
Чистая прибыль	15393416,4	15 424602,95	31 186, 55	15 423316,41	29900,01

Примечание: собственная разработка

Среднесписочная численность персонала предприятия составляла в 2017 году 1544 человека. Фонд заработной платы – 1887 375 рублей. Для того, чтобы выявить влияние, выводим из штата 50 человек, тем самым, на предприятии происходит уменьшение, во-первых, фонда заработной платы (-61109рублей), а также снижаются и другие показатели, которые зависят от величины заработной платы. В итоге получаем экономию от данного мероприятия в размере 84 475рублей.

Определяем расходы по аутстаффингу и лизингу персонала. В связи с тем, что компаний, занимающихся предоставлением данных видов услуг в Республике Беларусь нет, для того,

чтобы определить величину стоимости услуги, то, воспользовавшись информацией на сайте аутстаффинговой компании в России, можно это рассчитать. Так как суммы услуг по аутстаффингу и лизингу персонала указаны в российских рублях, тем самым, производится конвертация в белорусские рубли.

После произведенных расчетов, наблюдается рост прибыли предприятия, что привело к росту и налога на прибыль. Стоит отметить, что при проведении данных мероприятий на предприятии наблюдается рост чистой прибыли, что показывает на положительное развитие предприятия.

Таким образом, после проведения мероприятий по аутстаффингу и лизингу персонала, чистая прибыль увеличилась на 31187 и 29900 рублей соответственно, тем самым подтвердив свою эффективность.

В заключение хотелось бы отметить, что применение аутстаффинга и лизинга персонала в качестве механизма оптимизации налогообложения является эффективным инструментом, особенно для крупного бизнеса с соответствующими штатными ресурсами, ведь при их применении наблюдается увеличение чистой прибыли, которую предприятие вправе вложить в приобретение нового оборудования либо разработку новой технологии производства, что будет способствовать их дальнейшему развитию и получению большей прибыли.

Список цитированных источников

1. Аникин, Б.А. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента: учебное пособие/ Б.А. Аникин, И.Л. Рудая. – ИНФРА-М, 2011.
2. Котлер, Ф. Стратегический менеджмент по Котлеру. Лучшие приемы и методы / Ф. Котлер, Р. Бергер. – 2012. – 143 с.
3. Сафарова, Е.И. Аутстаффинг, аутсорсинг, лизинг персонала: новые технологии в бизнесе. – М.: ЭКСМО, 2010. – 343 с.
4. Данные аутстаффинговой компании [Электронный ресурс]. – Режим доступа :<https://outstaffing-sovetnik.ru/outstaffing>. – Дата доступа: 10.12.2018.
5. Данные консалтинговой компании ООО «ДМ-Консалтинг» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.dmconsulting.ru>. – Дата доступа: 10.12.2018.
6. Данные бухгалтерской отчетности за 2017 год ОАО «Брестский мясокомбинат».

УДК 336.648

Онанчук А. И

Брестский государственный технический университет, Брест

Научный руководитель: м.э.н., старший преподаватель Макарук О. Е.

КРАУДФАНДИНГ КАК АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ФИНАНСИРОВАНИЯ БИЗНЕСА

Развитие технологий влияет на все сферы деятельности человека. В особенности эти изменения заметны в области предпринимательства, где все больше и больше инноваций связаны с интернет-технологиями. В области привлечения финансирования и инвестиций таким инструментом стал краудфандинг.

Краудфандинг – это коллективное сотрудничество людей, которые добровольно объединяют свои деньги или другие ресурсы через интернет, чтобы поддержать усилия других людей или организаций [1]. Уникальность краудфандинга заключается в том, что этот инструмент финансирования, используя интернет-технологии, позволяет быстро получить небольшие инвестиции от большого количества людей для поддержания проекта и увеличить тем самым финансирование высокорискованного инновационного бизнеса на ранних этапах развития.

В своей простейшей форме краудфандинг является действенной альтернативой более традиционным путям привлечения капитала с помощью единичных инвесторов, банковских кредитов или займов.

Выделяют следующие виды краудфандинга [2]:

– безвозмездный (donation-based, благотворительный). Предполагает простые пожертвования, сбор средств на некоммерческие проекты, как правило, социальные, благотворительные, культурные проекты. При этом вознаграждение отсутствует.

– кредитование (loan-based, P2P). Средства собираются для финансирования физических и юридических лиц, бизнеса. Это онлайн-процесс заключения финансовой сделки, в котором заемщики и кредиторы связываются друг с другом без участия банковской системы. Часто представляет собой P2P-кредитование, процентные ставки обычно ниже, а инвестор может выбрать степень риска, которую готов принять на себя;

– за вознаграждение (reward-based). Подразумевает сбор средств с последующим получением нефинансового вознаграждения. Жертвователи получают вознаграждение в виде продуктов, работ и произведений искусства. Является наиболее распространенным и простым видом краудфандинга;

– краудинвестинг (equity-based, investment-based). Сбор средств, производимый для дальнейшего инвестирования и участия в деятельности компании в будущем. Инвестиции в компанию привлекаются в обмен на акции этой компании. Инвесторы покупают акции, а их инвестиции направляются на развитие предприятия;

– invoice trading. Онлайн-торговля инвойсами/ факторинг подразумевает, что продавец использует неоплаченные счета в качестве залога, чтобы быстро получить финансирование. Финансирование таким способом дешевле и быстрее бизнес-кредитов, овердрафта или традиционных методов краткосрочного финансирования.

Ранее единственным способом добиться финансирования бизнеса или проектной идеи был поиск инвестора. Взамен предоставленных финансовых средств инвестор получал долю в уставном капитале или становился совладельцем компании или проекта. В финансовых терминах речь в этом случае идет об инвестиции.

Краудфандинг на основе вознаграждения обходится без традиционных инвесторов и не требуется отчуждать в чью-либо пользу некую долю капитала или права собственности на компанию (проект). Кампания краудфандинга, основанного на вознаграждении, выстраивается вокруг поиска спонсоров (backers) – обычных людей, оказывающих финансовую поддержку бизнесу, проекту или товару в обмен на нечто, представляющее для них определенную ценность.

Таким образом, спонсоры не инвестируют средства в традиционном смысле и не осуществляют денежное пожертвование. Принимая решение о поддержке проекта, в некоторых случаях люди совершают предварительную покупку продукта.

Мировой тенденцией является преобладание краудлендинга – «peer to peer» кредитования, т. е. онлайн-процесс заключения финансовой сделки, в котором заемщики и кредиторы связываются друг с другом без участия банковской системы.



Рисунок 1 – Объем краудфандинговых сделок по видам финансирования в мире в 2017г., млрд долл. США [4]

Кампания краудфандинга проводится на специализированном онлайн-сервисе. Kickstarter и Indiegogo считаются самыми популярными платформами основанного на вознаграждении краудфандинга. Такие платформы могут быть построены на различных принципах финансирования: «все или ничего», «все что есть» или «донорство».

1. «Все или ничего»: вся заявленная в описании проекта сумма, если она собрана в течение отведенного для сбора средств срока, передается автору проекта, иначе средства возвращаются инвесторам и проект считается провалившимся.

2. «Все, что есть»: денежные средства, независимо от того, была ли собрана вся заявленная в описании проекта сумма или только часть, передаются автору проекта, который сам решает, принять ли их в качестве частичного финансирования (в этом случае он будет обязан отчитаться перед инвесторами о результатах проекта) или вернуть вкладчикам.

3. «Донорство»: автор проекта получает все переведенные деньги, не дожидаясь завершения кампании.

В Республике Беларусь краудфандинг представлен такими платформами, как Ulej, Talaka, Maesens, Bysmile и Investo. За два с половиной года на Улье успешно реализовано 136 проектов и около 20 еще собирают свое финансирование. На 29 января 2018 года по успешным проектам собрано 572 тыс. белорусских рублей [3]. Остальные площадки являются некоммерческими и направлены исключительно на социальные и благотворительные проекты.

«Улей» – белорусская Краудфандинговая платформа, позволяющая авторам находить средства на реализацию своих идей. Зарегистрировавшись в «Улье», любой резидент Беларуси старше 18 лет может создать проект и собрать средства на любой коммерческий, образовательный, социальный или благотворительный проект, который может принести пользу и заинтересовать других. Для запуска или финансирования проекта необходим счет в любом белорусском банке [3]. К участию допускаются только те проекты, которые имеют четко сформулированную цель и конкретные временные рамки, а также прототип или эскизы продукта.

В «Улье» действует модель финансирования «все или ничего». Если проект не соберет нужную сумму к определенному сроку, деньги возвращаются бекерам. При этом предлагается следующая схема проведения краудфандинговой кампании [3]:

– автор описывает цель кампании, указывает сумму средств, необходимую для ее реализации, и устанавливает срок финансирования;

– проект проходит обязательную процедуру модерации в течение 3 рабочих дней;

– бекеры, заинтересованные в проекте, перечисляют средства на реализацию проекта. Анонимного участия платформа не предусматривает. Автор проекта может отменить сбор средств до наступления даты завершения кампании, если у проекта нет спонсоров;

– деньги, собранные в «Улье», автор получает на основе договора дарения;

– проект, размещенный в «Улье», не может быть одновременно размещен на других ресурсах по сбору средств.

Если проект собрал необходимое количество денег, то автору необходимо выполнить заявленные обязательства, так как это бизнес-контракт. Если автор не в состоянии сделать этого, то должен вернуть деньги инвесторам.

Краудфандинговые площадки обостряют конкуренцию на кредитном рынке. Однако рынок краудфандинга остается относительно небольшим по сравнению с традиционными финансовыми рынками. Кроме того, краудплощадки часто ориентируются на клиентов, которые по каким-либо причинам не очень интересны банкам. Например, если у человека нет кредитной истории, он иностранец или его проект имеет высокие риски, то, скорее всего, банки вряд ли предоставят ему кредит.

Сами краудплощадки не могут обойтись без банковских сервисов. Дело в том, что средства, собранные для проектов на краудплощадках, аккумулируются на специальном счете в банке-партнере. В случае успешной краудкампании вся собранная сумма перечисляется на персональные счета авторов проекта. Если же необходимые средства собрать не удалось, то они возвращаются инвесторам. Таким образом, банк как посредник полностью не исчезает. Напротив, он является хранителем денег и получает за свои услуги определенную плату.

Например, белорусская краудплощадка «Улей» работает с «Белгазпромбанком», которому перечисляет определенную плату за банковское обслуживание проектов.

В международной практике краудфандинг все чаще рассматривается малым и средним бизнесом как способ дополнительного финансирования проектов, не исключая банковского кредитования. Другими словами, некоторые предприниматели предпочитают привлечь часть необходимых средств на краудплощадках для увеличения степени устойчивости и обеспеченности проекта, а оставшиеся ресурсы получают за счет банковских кредитов. Такие клиенты выгодны банкам, поскольку велика вероятность того, что их проекты действительно интересны общественности. Кроме того, авторы проектов достаточно инициативны, чтобы перейти от идеи к ее реализации.

Таким образом, сотрудничество краудплатформ и банков является примером тесного взаимодействия финтех с традиционными банковскими структурами. Подобное сотрудничество позволяет конечному потребителю получить зачастую более дешевый и одновременно качественный финансовый продукт. В этой связи развитие краудплощадок в Беларуси может формировать не только рынок альтернативного финансирования и обострять конкуренцию, но и создавать условия для внедрения новых банковских продуктов, а также новые формы и варианты взаимодействия субъектов финансового рынка.

Список цитированных источников

1. Как краудфандинг может стать новым видом предпринимательства в Беларуси [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://marketing.by/analitika/kak-kraudfanding-mozhet-stat-novym-vidom-predprinimatelstva-v-belarusi/?mobile=Y>
2. Краудфандинг: тренд глобального масштаба [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.plusworld.ru/daily/tehnologii/kraudfanding-trend-globalnogo-masshtaba-2/>
3. Улей – белорусская Краудфандинговая платформа [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ulej.by/>
4. Massolution Crowdfunding Industry 2015 Report <http://crowdexpert.com/crowdfunding-industry-statistics/>

УДК 33

Драган М. А.

*Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Санкт-Петербург
Научный руководитель: к.э.н., доцент Драган Т. М.*

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ МАРКЕТИНГА СОЦИАЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Социальное предпринимательство в Республике Беларусь начинает развиваться в тренде общемировых тенденций, но занимает пока менее 1% (до 300 единиц) от числа предприятий малого и среднего бизнеса в стране (всего 109971 единиц) в 2018 году [1].

В мировой практике социальное предприятие - это предприятие, имеющее социальную миссию и направленное на решение значимых для общества задач.

В Российской Федерации 26.12.2018 года был одобрен законопроект о социальном предпринимательстве, которым предлагается выделить социальное предпринимательство в отдельную область деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства и закрепить понятие «социального предприятия». Также законопроектом определяются критерии отнесения субъектов МСП к социальным предприятиям, специальные формы и виды поддержки социальных предприятий. Предполагается, что принятие законопроекта позволит оказывать адресную государственную поддержку социальным предприятиям [2].

Республика Беларусь декларируется как социально ориентированное государство, и социальные предприятия могли бы разгрузить государственный бюджет в части поддержки социально уязвимых групп населения, но социальных предприятий насчитывается немногим больше 200 и порядок их создания и регистрации аналогичен коммерческим.

Развитию социального предпринимательства как частной инициативы препятствует ряд

проблем.

Сегодня в Беларуси отсутствует специальное законодательство, регулирующее деятельность социальных предприятий, в нормативно-правовых документах нет понятий «социальное предпринимательство», «социальное предприятие» и «социальный предприниматель».

Необходимо также совершенствование законодательной базы для стимулирования социального инвестирования.

28 июня 2017 г. в Минске прошел первый Форум социального бизнеса Беларуси "Социальный бизнес - лучшие инновационные практики и возможности социального инвестирования", призванный привлечь дополнительное внимание к теме социального предпринимательства и показать новые возможности социального инвестирования.

Стала очевидной проблема приближения условий функционирования социальных предпринимателей к общемировым.

Thomson Reuters Foundation провела онлайн-опрос почти 900 экспертов в сфере социального предпринимательства из 45 стран, на основе которого выделены Топ-10 стран с лучшими условиями для социальных предпринимателей. Это США, Канада, Великобритания, Сингапур, Израиль, Чили, Южная Корея, Гонконг, Малайзия, Франция (РФ в этом рейтинге заняла 31-е место) [3].

Основные критерии – это государственная поддержка социального предпринимательства, возможность привлечения квалифицированного персонала, осведомленность общества о социальном предпринимательстве, рентабельность этого бизнеса, темпы развития социального предпринимательства в стране и доступ к инвестициям.

В Беларуси же льготы и преференции немногочисленны и не дают весомых конкурентных преимуществ [4].

Важной предпосылкой успешной работы социальных предприятий является реализация продукция или услуг. Основой реализации является эффективная маркетинговая деятельность, на организацию которой у социальных предприятий не всегда имеется необходимый бюджет. Таким образом, важной задачей руководителей социальных предприятий является эффективная организация маркетинговой работы при оптимизации расходов.

Общие характерные признаки социальных предприятий, влияющие на выбор методов маркетинга:

- относятся к предприятиям малого и среднего предпринимательства;
- занимаются, как правило, услугами и мелкосерийным, часто единичным, производством;
- в зависимости от типа СП имеют три варианта присутствия социальной составляющей (тип бизнес-модели): социальный продукт (услуга), социальный процесс, социальный потребитель – в зависимости от бизнес-модели (рис.1);
- минимальный маркетинговый бюджет;
- социальная значимость предприятия.

Социальным предприятиям в связи с этим важно четко определить, маркетингом чего (объект) они должны заниматься: самого предприятия, продукта, места расположения, людей, в нем работающих, и представлять цепочку влияния маркетинговых действий на конечный выбор потребителя рыночной ценности социального предприятия.

Объектом внимания маркетинга должен быть потребитель, являющийся источником дохода предприятия, то есть тот, кто платит деньги. Для социальных предприятий различают несколько типов потребителей: потребитель социальной ценности, потребитель рыночной ценности, и они не всегда совпадают. Например, потребитель социальной ценности предприятия по сопровождению пожилых людей является сам пожилой человек (получает помощь), а оплачивают услугу родственники (дети). Они в данном случае являются одновременно и потребителем социальной ценности – освобождение их времени, затрачиваемого на сопровождение пожилого родителя.

Выбор методов маркетинга для социальных предприятий будет эффективен, если учтены все аспекты конкретного социального предприятия и индивидуально определен объект воздействия маркетинга, каналы воздействия на него и оптимальная форма воздействия. Со-

гласно последним исследованиям компании Zenith драйвером глобального рекламного рынка останется интернет, а самым быстрорастущим подсегментом является дисплейная реклама (баннеры, онлайн-видео, реклама в соцсетях), что является ориентиром для приложения усилий маркетологов в ближайшей перспективе [5].

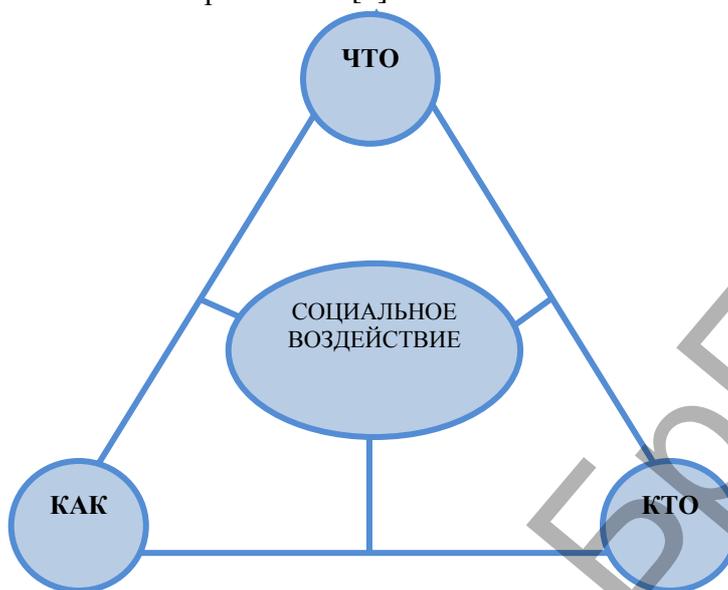


Рисунок 1 – Типы бизнес-моделей социального предпринимательства
Источник: Hoos und Jahnke 2015

Проблема ограниченности маркетингового бюджета решается для социальных предприятий при помощи эффективного партнерства (нативная реклама, создание инфо-поводов и освещение их партнерскими СМИ, взаимная реклама, социальный маркетинг), участия в значимых событиях (форумах, конференциях, флешмобах, общественных мероприятиях, городских, региональных программах, проектах и т. д.), достаточно освещаемых в СМИ.

Обзорный анализ присутствия социальных предприятий в белорусском интернет-пространстве показал наиболее высокую степень представления в соцсетях, эпизодическое упоминание в публикациях СМИ и высокую активность НГО в участии в специализированных мероприятиях (формах, конференциях). Большинство же социальных предприятий сферы услуг и производства испытывают нехватку времени или ресурсов на маркетинговые мероприятия и нуждаются в оптимизации данной сферы (предприятия Белорусского общества инвалидов, на начало 2018 года их насчитывалось 99, другие предприятия, имеющие работников с инвалидностью).

Таким образом, несмотря на то, что социальным предприятиям Беларуси сегодня присущ ряд проблем, в том числе всегда актуальна необходимость экономии средств в целях реализации своей социальной миссии, есть возможность реализации эффективной маркетинговой стратегии, и она заключается в оптимальном подборе инструментов и форм маркетинга, определенном в соответствии с типом социального предприятия. Это позволит получить максимальный эффект при минимальных затратах и создаст основу для расширения деятельности и, соответственно, повышения социальной эффективности.

Список цитированных источников

1. Национальный статистический комитет Республики Беларусь /Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь. – Минск, 2018.
2. Официальный сайт Правительства Российской Федерации. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://government.ru/news/35229/>, свободный.
3. Thomson Reuters: портал. [Электронный ресурс]. – 2017. – Режим доступа: <http://thomsonreuters.ru/>, свободный.
4. Социальное предпринимательство в Беларуси: вчера, сегодня, завтра/ODB Brussels: портал. – Минск 2017. [Электронный ресурс]. – режим доступа: <http://www.odt-office.eu/>, свободный.
5. Маркетинг бай. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://marketing.by/analitika/analitiki-prognoziruyut-zamedlenie-tempov-rosta-reklamno-go-rynka/>

Репозиторий БРГТУ



XII Международный студенческий научный форум

“Студенческая научная
зима в Бресте-2018”

СЕКЦИЯ:

«ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА:
ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ»
(ОН-ЛАЙН КОНФЕРЕНЦИЯ, ВЕБИНАР)

УДК

Богута А. С.

Брестский государственный технический университет, Брест

Научный руководитель: к.э.н., доцент, Потапова Н. В.

ЭФФЕКТИВНЫЕ СПОСОБЫ АНАЛИЗА: МАТРИЦА ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Низкая платежеспособность, дефицит денежных потоков, дороговизна ресурсов, «проедание» стоимости – эти и ряд других проблем во многом обусловлены отсутствием в арсенале наших управленцев и финансовых специалистов адекватных показателей (измерителей) и/или систем их оценки, учета и контроля. Еще одна типичная проблема – слабая рекомендательная сторона проведенного анализа финансового состояния, снижающая его полезность и значимость в глазах реальных и потенциальных заказчиков.

Цель доклада – предложить новый подход к систематизации финансовых коэффициентов, направленный на совершенствование техники финансового анализа, проводимого на их основе.

Термин «коэффициент» происходит от двух латинских слов: «со» – совместно, в сочетании; и «efficiens» – исполняющий, действующий, результативный. Таким образом, этимология термина верно ориентирует на формулирование трех главных требований к проведению анализа коэффициентов. Он должен быть:

- системным, взаимосвязанным;
- результативным (эффективным);
- рациональным.

Так, например, Стивен Брег предлагает финансовому директору применять в своей работе 142 относительных показателя. Однако на практике бывает достаточным до 20-25 показателей.

Прежде чем предложить новый инструмент для систематизации коэффициентов – Матрицу финансовых показателей (МФП), следует коротко проанализировать то, что уже наличествует в специальной литературе. При этом можно выделить следующие базовые подходы для классификации финансовых коэффициентов:

- 1) привязка к отчетной форме,
- 2) по «однородности» состава коэффициентов,
- 3) по аспектам финансового состояния (сферам принятия решений),
- 4) по типам (точке зрения) основных субъектов анализа,
- 5) комбинирование предыдущих подходов.

1. Привязка к отчетной форме, на основе которой коэффициенты рассчитывались к балансу, или отчету о прибылях и убытках, или к отчету об изменении денежных потоков.

Очевидная цель этого подхода – упростить поиск исходных данных для расчета показателей.

2. По «однородности» состава (способа расчета) самих коэффициентов. К примеру, все коэффициенты, содержащие прибыль в числителе расчетной формулы, относят к группе показателей рентабельности. Если же в знаменателе представлены текущие обязательства, то это обстоятельство формирует группу показателей краткосрочной платежеспособности (ликвидности) и т. п.

Для примера возьмем по формуле, относящейся к одной из групп показателей:

- показатели ценности и роста бизнеса,
- показатели дохода акционеров,
- показатели эффективности инвестиций,
- показатели операционной деятельности,
- показатели финансовой устойчивости.

Таблица 1 -

Показатель	Обозначение	Формула
Рентабельность собственного капитала	ROE	Чистая прибыль / Собственный капитал
Прибыль на акцию	eps	Чистая прибыль / Количество акций
Дивидент на акцию	DPS	Дивиденды / Количество акций
Доля валовой прибыли	GM	Валовая прибыль / Выручка от реализации
Финансовый рычаг	D / E	Обязательства / Собственный капитал

3. По аспектам финансового состояния/сферам финансовых решений и по основным направлениям финансового анализа. Выделяют четыре аспекта финансового состояния и соответствующие им группы коэффициентов:

3.1. Краткосрочная ликвидность (риск текущей платежеспособности). Сюда, с традиционными коэффициентами ликвидности, включаются также показатели оборачиваемости и операционного цикла, а также соотношение операционного денежного потока с текущими обязательствами;

3.2. Структура капитала (риск долгосрочной платежеспособности). Авторы объединяют в данную категорию все показатели, характеризующие финансовую устойчивость бизнеса;

3.3. Исполнения активов. Сюда относятся коэффициенты, показывающие соотношение выручки от реализации и различных статей активов;

3.4. Прибыльность инвестиций (рентабельность). Назначение данной категории – характеристика эффективности вложений. Сюда относятся коэффициенты, соотносящие прибыль до уплаты налогов с общей суммой активов, и с собственным капиталом, и некоторые другие.

4. По типам основных субъектов анализа. В данном подходе – субъект: аналитика и его цели и задачи.

Выделим три группы, которые имеют наибольшее значение:

- менеджеры (они фокусируют внимание на факторах эффективности производства, организации работы, использовании ресурсов, результатах деятельности);

- собственники бизнеса (их интересует отдача на вложенный капитал, стоимость бизнеса и рост; величина);
- кредиторы (анализируют ликвидность и денежные потоки).

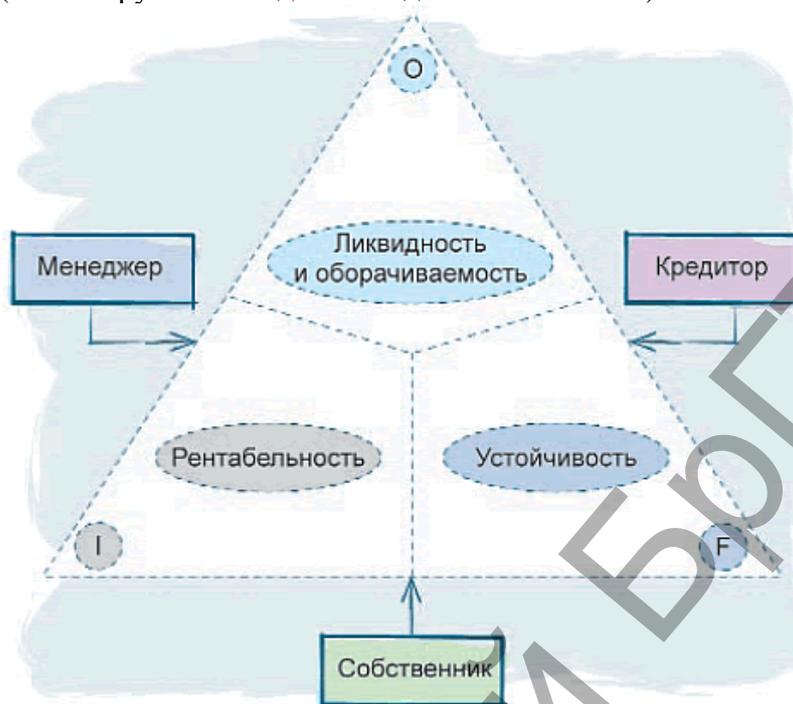


Рисунок 1 – Парные комбинации видов деятельности

Отсюда сразу виден и потенциальный недостаток четвертого подхода: жесткая, однозначная привязанность каждого показателя только к одной точке зрения.

Если второй (горизонтальной) координате предпослать три указанные точки зрения главных субъектов анализа, то мы, вписав в данное поле 5 групп основных финансовых коэффициентов, в результате сможем получить Матрицу финансовых показателей (МФП), базовый вариант которой показан на рисунке 2.

		Точка зрения		
		Собственников	Менеджмента	Кредиторов
Решения	Стратегические	1. Показатели ценности и роста бизнеса - Стоимость бизнеса - ROE - p/e - m/b		- Добавленная стоимость и экономическая прибыль - Коэффициенты роста - Свободный денежный поток
	Операционные	4. Показатели операционной деятельности - GM - OPM - ROS - Операционный рычаг		- CUR - QUICK - IT - DR - DP - Сперационный денежный поток
	По финансированию	2. Показатели дохода акционеров - eps - DPS - PR - Покрытия дивидендов - Совокупная акционерная доходность (TSR) - Денежный поток к акционерам		5. Показатели финансовой устойчивости - TIE - CC - D/E - A/E - D/A - Стоимость капитала - Денежный поток к кредиторам
	Инвестиционные	3. Показатели эффективности инвестиций - ROI и/или ROA - RONA - S/A - S/FA - Статические и динамические критерии оценки инвестпроектов		

Рисунок 2 – Матрица финансовых показателей

Основные достоинства МФП:

1. Охват основных групп финансовых решений. Это обстоятельство позволяет финансовым менеджерам или аналитикам, проводящим диагностику предприятия с использованием МФП, четко описывать возникающие у предприятия проблемные зоны, а также выработать более аргументированные рекомендации для различных служб и ответственных лиц.

2. Охват интересов основных групп пользователей. Матрица иллюстрирует объединение коэффициентов, при которой одна их группа соответствует более чем одной категории субъектов финансового анализа.

3. Объединение в МФП всех основных коэффициентов в пять однородных групп: (1) «Показатели ценности роста бизнеса», (2) «Показатели дохода акционеров», (3) «Показатели эффективности инвестиций», (4) «Показатели операционной деятельности», (5) «Показатели финансовой устойчивости».

4. МФП позволяет целенаправленно дополнять анализ коэффициентов другими методами и инструментами, характеризующими решения по каждой группе.

5. Поле для новых коэффициентов. МФП предоставляет возможность расширения с четкими целями и местом того или иного коэффициента в общей системе показателей.

6. Открытость для новых категорий. Предложенный инструмент открыт для присоединения новых групп аналитиков, а также специальных областей для анализа.

В заключение следует подчеркнуть, что сформулированные в начале статьи главные требования к анализу коэффициентов (рациональность, результативность и системность) должны обеспечиваться, соответственно, глубоким пониманием: (а) интересов пользователей финансовой отчетности (субъектов анализа); (б) природы бизнеса, аспектов его финансового состояния, (в) взаимосвязей и взаимозависимостей внутри используемых соотношений или попросту системным подходом.

Полагаем, что такой новый инструмент, как МФП (который, впрочем, уже около года успешно апробируется в процессе обучения на программах бизнес-администрирования и в ходе авторских семинаров) и будет способствовать проведению на практике именно такого – рационального, результативного и системного – финансового анализа.

УДК 336.7

Полторак Т. Ю.

Полоцкий государственный университет, Новополоцк

Научный руководитель: Вериго А. В.

ПОСТРОЕНИЕ КОРРЕЛЯЦИОННО-РЕГРЕССИОННОЙ МОДЕЛИ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ ДОХОДНОСТЬЮ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Для целей государственного регулирования необходимо исследование взаимосвязей факторов, оказывающих влияние на формирование доходности банковского сектора. Результаты проведенного исследования помогут в идентификации проблем, связанных с доходностью банков, и откроют пути для ее повышения.

Цель исследования – изучение взаимосвязей факторов, оказывающих влияние на доходность банковского сектора Республики Беларусь.

В данной работе построена корреляционно-регрессионная модель, результативной переменной которой является доходность банковского сектора Республики Беларусь. При определении зависимых переменных нами были исследованы различные факторы, которые, по нашему мнению, могут влиять на доходность всего банковского сектора, представленные в таблице 1.

Таблица 1 – Зависимые переменные для построения корреляционно-регрессионной модели для управления доходностью банковского сектора Республики Беларусь

№ п.п.	Показатель
X1	Отношение нормативного капитала к активам, взвешенным по риску
X2	Отношение распределения кредитов по секторам к совокупным кредитам и займам: депозитные учреждения
X3	Отношение распределения кредитов по секторам к совокупным кредитам и займам: другие финансовые корпорации
X4	Отношение распределения кредитов по секторам к совокупным кредитам и займам: нефинансовые корпорации
X5	Отношение распределения кредитов по секторам к совокупным кредитам и займам: другие внутренние секторы
X6	Отношение распределения кредитов по секторам к совокупным кредитам и займам: нерезиденты
X7	Норма прибыли на активы
X8	Отношение прибыли по процентам к валовому доходу
X9	Отношение непроцентных расходов к валовому доходу
X10	Отношение чистой открытой валютной позиции к капиталу
X11	Отношение капитала к активам
X12	Отношение крупных открытых позиций к капиталу

Источник: составлено автором

Так как нами определено 12 влияющих факторов, то изначально модель примет следующий вид:

$$Y = F(X1, X2, X3, X4, X5, X6, X7, X8, X9, X10, X11, X12), \quad (1)$$

где Y – расчетное значение доходности; X1 – X12 наши принятые факторы.

С учетом проведения определенных преобразований, получим следующие данные (таблица 2).

Таблица 2 – Преобразованные данные для построения уравнения регрессии по банковскому сектору Республики Беларусь

Дата	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10	X11	X12	Y
1.01.15	0,17	0,022	0,011	0,775	0,188	0,004	0,021	0,10	0,95	0,091	0,13	1,41	3,76
1.04.15	0,17	0,011	0,01	0,8	0,175	0,004	0,018	0,09	0,96	0,167	0,12	1,81	3,11
1.07.15	0,17	0,008	0,012	0,803	0,172	0,004	0,017	0,09	0,96	0,143	0,12	2,02	3,17
1.10.15	0,19	0,014	0,015	0,801	0,165	0,005	0,017	0,10	0,95	0,087	0,13	1,81	3,32
1.01.16	0,19	0,015	0,018	0,79	0,172	0,005	0,013	0,11	0,96	0,044	0,13	1,94	3,34
1.04.16	0,16	0,016	0,021	0,795	0,164	0,005	0,014	0,13	0,95	0,056	0,13	2,04	3,12
1.07.16	0,17	0,013	0,024	0,792	0,167	0,004	0,013	0,12	0,96	0,037	0,13	1,98	3,18
1.10.16	0,18	0,011	0,025	0,782	0,176	0,004	0,012	0,14	0,96	0,048	0,14	1,92	3,53
1.01.17	0,19	0,02	0,028	0,75	0,185	0,014	0,016	0,15	0,95	0,063	0,14	1,77	3,68
1.04.17	0,19	0,018	0,029	0,754	0,194	0,002	0,016	0,15	0,95	0,062	0,15	1,50	3,94
1.07.17	0,20	0,016	0,032	0,743	0,2	0,006	0,019	0,18	0,94	0,046	0,15	1,16	3,93
1.10.17	0,19	0,016	0,035	0,736	0,208	0,003	0,019	0,17	0,94	0,049	0,15	1,63	4,03
1.01.18	0,19	0,024	0,037	0,71	0,217	0,01	0,018	0,17	0,94	0,03	0,15	1,60	4,25
1.04.18	0,18	0,018	0,038	0,7	0,225	0,017	0,018	0,18	0,93	0,032	0,15	1,45	4,26
1.07.18	0,19	0,012	0,042	0,688	0,235	0,021	0,019	0,17	0,93	0,036	0,15	1,49	4,44

Источник: собственная разработка автора на основе данных [1]

Рассмотрим корреляционные зависимости между зависимыми переменными (X1-X12) и фактическими значениями доходности в таблице 3.

Таблица 3 – Корреляционные связи между доходностью и переменными X1 – X12

Показатель	Коэффициент корреляции
Отношение нормативного капитала к активам, взвешенным по риску (X1)	0,58
Отношение распределения кредитов по секторам к совокупным кредитам и займам: депозитные учреждения (X2)	-0,497
Отношение распределения кредитов по секторам к совокупным кредитам и займам: другие финансовые корпорации (X3)	0,844
Отношение распределения кредитов по секторам к совокупным кредитам и займам: нефинансовые корпорации (X4)	-0,962
Отношение распределения кредитов по секторам к совокупным кредитам и займам: другие внутренние секторы (X5)	0,961
Отношение распределения кредитов по секторам к совокупным кредитам и займам: нерезиденты (X6)	0,626
Норма прибыли на активы (X7)	0,540
Отношение прибыли по процентам к валовому доходу (X8)	0,818
Отношение непроцентных расходов к валовому доходу (X9)	-0,869
Отношение чистой открытой валютной позиции к капиталу (X10)	-0,566
Отношение капитала к активам (X11)	0,937
Отношение крупных открытых позиций к капиталу (X12)	-0,775

Источник: собственная разработка на основании таблицы 2

Анализируя таблицу 3, мы пришли к выводу, что по шкале Чеддока сильно коррелируют 3,4,5,8,9,11 и 12 показатели, остальные коррелируют слабо.

Рассчитаем коэффициенты детерминации (таблица 4). Коэффициент детерминации показывает, какая доля вариации значений фактора Y обусловлена вариацией значений фактора X. Анализируя таблицу 4, видим, что все показатели находятся в приемлемых рамках, соответственно, оставляем их в нашей модели.

Таблица 4 – Значения коэффициентов детерминации

Показатель	Коэффициент детерминации
Отношение распределения кредитов по секторам к совокупным кредитам и займам: другие финансовые корпорации (X3)	0,782
Отношение распределения кредитов по секторам к совокупным кредитам и займам: нефинансовые корпорации (X4)	0,9262
Отношение распределения кредитов по секторам к совокупным кредитам и займам: другие внутренние секторы (X5)	0,9235
Отношение прибыли по процентам к валовому доходу (X8)	0,7684
Отношение непроцентных расходов к валовому доходу (X9)	0,7548
Отношение капитала к активам (X11)	0,8772
Отношение крупных открытых позиций к капиталу (X12)	0,8004

Источник: собственная разработка на основании таблицы 2

Таким образом, модель (1) примет вид:

$$Y = F(X3, X4, X5, X8, X9, X11, X12). \quad (2)$$

Далее, следуя методике построения указанной модели, рассмотрим взаимосвязи между выделенными показателями, чтобы исключить мультиколлинеарность показателей. Построим таблицу по коэффициентам корреляции между оставленными зависимыми переменными (табл. 5).

Таблица 5 – Коэффициенты корреляции между зависимыми переменными, оказывающими влияние на результативный показатель (доходность банковского сектора Республики Беларусь)

	Y	X3	X4	X5	X8	X9	X11	X12
Y		0,844	-0,961	0,961	0,818	-0,869	0,937	-0,775
X3			-0,908	0,831	0,958	-0,716	0,903	-0,497
X4				-0,975	-0,863	0,872	-0,899	0,678
X5					0,784	-0,888	0,867	-0,720
X8						-0,750	0,910	-0,597
X9							-0,831	0,841
X11								-0,770
X12								

Источник: собственная разработка на основании таблицы 2

Анализируя таблицу 5, делаем вывод, что показатели X4, X8, X9, X11 дублируют друг друга, и, следовательно, учитывать данные факторы в нашей модели далее не будем.

После исключения данных факторов из модели таблица примет следующий вид (таблица 6).

Таблица 6 – Преобразованная таблица коэффициентов корреляции между показателями, оказывающими влияние на доходность банковского сектора Республики Беларусь

	Y	X3	X5	X12
Y		0,844	0,961	-0,775
X3			0,831	-0,497
X5				-0,720
X12				

Источник: собственная разработка на основании таблицы 5

Следующим этапом является построение многофакторной линейной модели. Путем использования программы Microsoft Office Excel 2016 было получено следующее уравнение:

$$y = 1,725291 + X3 * 9,516508 + X5 * 12,391554 - X12 * 0,378781. \quad (3)$$

Проверим построенную модель на адекватность.

Для этого рассчитаем расчетное значение коэффициента Фишера. Сравним данный показатель с коэффициентом Стьюдента (Fтабл), который определяется в зависимости от степени свободы (кол-во наблюдений – 15) и вероятности, с которой мы можем гарантировать достоверность расчетных значений фактическим.

Таким образом, с вероятностью достоверности в 95% данный показатель составляет 2,178812.

Расчетное значение коэффициента Фишера составляет 72,0203.

Исходя из того, что Fрасч > Fтабл, модель 1 является адекватной.

Итак, с вероятностной ошибкой 5 % она может быть применена для банковского сектора Республики Беларусь. При помощи данной модели могут быть разработаны меры по повышению доходности операций банковского сектора Республики Беларусь.

В совокупности с полученными выше результатами, доходность банковского сектора Республики Беларусь зависит от 3 показателей его финансовой устойчивости: 1) отношение распределения кредитов по секторам к совокупным кредитам и займам: другие финансовые корпорации, 3) отношение распределения кредитов по секторам к совокупным кредитам и займам: другие внутренние секторы, 3) отношение крупных открытых позиций к капиталу.

В соответствии с Руководством по составлению показателей финансовой устойчивости Международного валютного фонда: отношение крупных открытых позиций к капиталу рассчитывается делением совокупной суммы крупных рисков банков на величину нормативного капитала. Риск рассматривается как крупный, если размер кредитного риска на одного должника превышает 10 процентов от нормативного капитала банка.

Исходя из полученных результатов, можно заключить, что доходность банковского сектора Республики Беларусь находится в зависимости от общей суммы активных банковских операций, уровня диверсификации, а также от подверженности банков финансовым рискам, что подтверждает сущность концепции «риск-доходность» в рамках банковской деятельности. Благодаря полученным результатам могут быть разработаны рекомендации по повышению доходности конкретных банков республики и доходности всего банковского сектора, а также спрогнозированы их значения на плановый период. Это позволит повысить эффективность управления данным элементом результативности банковской деятельности для достижения поставленных желаемых целей.

Список цитированных источников

1. Статистический бюллетень №8 (230) // Сайт Национального банка Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2018. – Режим доступа: https://www.nbrb.by/Publications/bulletin/Stat_Bulletin_2018_08.pdf#page=207 – Дата доступа: 14.10.2018.

УДК 338

Медведь А. В.

Полоцкий государственный университет, Новополоцк

Научный руководитель: к.э.н., доцент Бословяк С. В.

СТИМУЛИРОВАНИЕ И ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КЛАСТЕРОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Экономические преимущества и конкурентоспособность страны в условиях развития глобализационных процессов и цифровой экономики определяются ее способностью внедрять и использовать новые технологические продукты и услуги. Главным элементом, способствующим экономическому росту страны, являются инновации. Инновация в переводе с английского означает «нововведение», «новшество». Следовательно, главный интерес экономики страны состоит в наращивании инновационного потенциала.

Актуальность данной проблемы состоит в необходимости внедрения новых инструментов для стимулирования инновационной активности.

На сегодняшний день очень часто употребляются слова «инновации», «инновационная деятельность», «экономика знаний», «цифровая экономика» и т. д. И это неудивительно, ведь в настоящее время уровень экономического развития страны определяется уровнем ее технологического развития и инновационного потенциала, способностью адаптироваться к изменениям рыночной конъюнктуры.

В международной практике существует ряд методик, которые могут быть применимы и в нашей стране для активизации инновационной деятельности, обеспечивая конкурентоспособность страны на международном уровне. Одним из таких направлений может быть вовлечение компаний в проекты, финансируемые государством, а также организовать сотрудниче-

ство университетов и колледжей с предприятиями и организациями для реализации проектов и получения практического опыта на ранних этапах обучения. Необходимо усовершенствовать законодательство в области создания инновационных продуктов, осуществления инновационной деятельности, а также патентования интеллектуальной собственности [1].

В международном рейтинге Глобального индекса инноваций Беларусь занимает не самые лучшие позиции, что обусловлено наличием ряда проблем в этой области: сложное законодательное регулирование, затрудненная логистическая система, недостаточно развитая инфраструктура, очень сложная ситуация с получением финансирования в форме кредитов, государственной поддержки, а также ограниченность собственных финансовых ресурсов [2].

Однако в нашей стране имеется высокий уровень образования и квалификационной подготовки специалистов, в разрезе участников инновационного процесса по категориям большую часть составляют исследователи. Государство поддерживает систему образования с финансовой стороны на достаточно высоком уровне. Большая часть государственных денежных средств направляется на развитие инновационной деятельности в Минской области и городе Минске, что выявляет проблему финансирования в других регионах.

Большое внимание уделяется развитию технологических инноваций в республике, это объясняется необходимостью развития и внедрения новых технологий, модернизации производства, развития промышленности, стимулирования научно-технического прогресса.

В современной экономике все большее значение в формировании инновационности отдельных территориальных образований (регионов, областей), в границах которых функционируют предприятия, приобретают кластеры, построенные на сотрудничестве предприятий, финансово-кредитных учреждений и учебных заведений.

В эффективно функционирующих инновационных кластерах ускоряется инновационный процесс, а у малых инновационных предприятий, являющихся участниками кластера, развиваются такие преимущества, как восприимчивость к инновациям, рационализация бизнеса, опережающий рост производительности и так далее. Ускорение внедрения кластерной концепции на общегосударственном и локальном уровнях в Республике Беларусь, будет способствовать развитию малого инновационного бизнеса.

Так, в Республике Беларусь имеется потенциал для создания кластеров в таких сферах, как информационные технологии, фармацевтика, биохимия, радиоэлектронное производство. Также необходимо создание условий для внедрения передовых технологий и инноваций, обновления основных производственных фондов.

В связи с чем предлагаем следующий кластер малых инновационных предприятий региона на рисунке 1.



Рисунок 1 – Организационная схема кластера малых инновационных предприятий региона

Источник: собственная разработка авторов

Главной целью предложенной схемы взаимодействия участников кластера является повышение конкурентоспособности региона и страны в целом за счет внедрения новых инновационных продуктов и разработок. Малый бизнес, как правило, имеет гибкость и способность быстро адаптироваться к изменениям рыночной конъюнктуры. Для осуществления инновационной деятельности необходимо финансирование, что возможно при сотрудничестве с финансово-кредитными учреждениями. Взаимодействие с образовательными учреждениями будет способствовать созданию новых инновационных продуктов.

Финансовое обеспечение инновационной деятельности в рамках кластера должно предусматриваться по трем направлениям:

- финансирование инвестиционных проектов за счет средств участников кластера;
- финансирование проектов за счет средств финансово-кредитных учреждений;
- финансирование за счет государственной поддержки.

Возможно также гибридное финансирование (комбинация вышеперечисленных способов финансирования).

Таким образом, подходы к стимулированию и финансированию кластеров могут стать мощным фундаментом дальнейшего развития экономики Республики Беларусь в ближайшей перспективе.

Список цитированных источников

1. Концептуальная модель оценки эффективности инновационной деятельности [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.fundamental-research.ru/ru/article/view?id=35816/> - Дата доступа: 09.11.2018.
2. Беларусь в Глобальном индексе инноваций [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.scienceportal.org.by/upload/2018/Portal%20news/.../3.%20GII%20BY.pdf - Дата доступа: 11.11.2018.

Игнатьева А. В.
Полоцкий государственный университет, Новополоцк
Научный руководитель: к.э.н., доцент Бословяк С. В.

АНАЛИЗ МЕТОДИК ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА РЕГИОНА

Важнейшими целями и задачами любого государства являются: развитие экономики и повышение качества жизни населения. Для реализации данных целей важным условием является активная инвестиционная деятельность, которая в свою очередь зависит от благоприятного инвестиционного климата регионов и страны в целом.

Актуальность исследования состоит в необходимости поиска новых инструментов для стимулирования инвестиционной деятельности, путем усовершенствования на основе анализа успешного теоретического и практического зарубежного опыта.

В настоящее время мировой практике известно достаточно большое количество методик оценки инвестиционной привлекательности регионов, которые базируются на применении двух основных подходов: факторного и рискового. Классификация методик оценки инвестиционного климата регионов по принадлежности к данным подходам представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Классификация методик оценки инвестиционного климата регионов

Подходы к оценке	Методики
Факторный	Методика Института экономики РАН
	Методика расчетов индексов инвестиционной привлекательности регионов
	Методика «The Wall Street Journal Europe's»
	Методика рейтингового агентства «Эксперт РА»
	Методика Совета по изучению производительных сил (И.И. Ройзмана, И.В. Гришиной, А.Г. Шахназарова)
	Методика группы авторов под руководством А.С. Мартынова с использованием программы «Datagraf»
Рисковый	Методика экономического департамента Банка Австрии
	Методика И. Тихомировой
	Индекс БЕРИ
	Методика Совета по изучению производительных сил (СОПС) РФ
	Методика агентства «ЮНИВЕРС»
	Методика Литвиновой В.В.

Источник: собственная разработка на основании данных [1]

Рассмотрим 4 наиболее известные методики оценки инвестиционного климата регионов в таблице 2:

- методику рейтингового агентства «Эксперт РА»,
- методику экономического департамента Банка Австрии,
- методику Института экономики РАН,
- методику Совета по изучению производительных сил (СОПС) РФ.

Таблица 2 – Сравнительный анализ методик оценки инвестиционной привлекательности регионов

Параметры	Методики			
	«Эксперт РА»	Банка Австрии	Институт экономики РАН	СОПС
Метод оценки	Экспертный	Экспертный	Экспертный и статистический	Статистический
Подход к оценке	Факторный	Рисковый	Факторный	Рисковый
Применяемые критерии	100 показателей	15 факторов	75 факторов	17 показателей
Достоинства	Охватывает большое число факторов, возможность	Простота расчетов	Сочетание экспертного подхода и статистических показателей	Обоснованность через высокую корреляционную связь выбранных

	проследить изменение рейтинга в динамике			показателей
Недостатки	Субъективное мнений экспертов, отсутствие прозрачности методики, не учтен тип инвестора и его цели	Достаточно поверхностный метод в силу применения небольшого количества критериев, высокий уровень субъективизма	Чрезмерная ориентация на мнение экспертов и низкая доля статистических показателей в общем объеме использованных частных факторов	Слабая проработка вопроса связи данных понятий с категорией «инвестиционный климат»

Источник: собственная разработка

Таким образом, в настоящее время существует большое разнообразие методик, различаемых как с точки зрения методов проводимой оценки, так и с позиции методологического подхода. Все методики предполагают рассмотрение группы разнообразных факторов, оказывающих влияние на потенциал стран (регионов) как объектов инвестирования. Количество факторов, их состав, способы оценки (количественные, качественные), методы измерения (экспертные, статистические), веса существенно различаются и отражают позицию определенной методики, ее авторов и специфику применения [1].

Рассмотренные методики имеют ряд недостатков, в связи с чем эффективная методика должна обладать следующими свойствами [2]:

- популярность среди потенциальных инвесторов;
- наличие открытого доступа к результатам;
- адаптивность к изменяющимся экономическим условиям;
- возможность оценить реальную дистанцию между инвестиционной привлекательностью регионов и выявить динамику их позиций;
- комплексность (исследование должно проводиться как на микро-, так и на макроуровне, учитывать качественные и количественные показатели);
- учет отраслевой специфики региона;
- учет инвестиционной и инновационной активности;
- обоснованность применяемых инструментов и результатов.

Использование большинства из перечисленных методик требует проведения ряда дорогостоящих и трудоемких экспертных процедур, а также не дает возможности убедиться в том, что полученные результаты являются адекватными сложившимся социально-экономическим условиям. Это происходит из-за того, что отсутствует «встроенный» в методику объективный критерий достоверности.

В Республике Беларусь методы оценки инвестиционного климата региона не проработаны на достаточном уровне, поэтому потенциальный инвестор при принятии инвестиционного решения рассматривает его в целом по стране. А в нынешних условиях развития белорусской экономики должно проявляться соперничество между областями за инвестиционные ресурсы. Властям регионов необходимо реально оценивать свои конкурентные преимущества, сильные и слабые стороны при осуществлении инвестиционной деятельности. Исходя из этого, методика оценки инвестиционной привлекательности региона должна позволить грамотно презентовать его преимущества в глазах потенциальных инвесторов.

Список цитированных источников

1. Литвинова, В.В. Инвестиционная привлекательность и инвестиционный климат региона [монография] / В.В. Литвинова. – Москва: Финансовый университет, 2013. – 116 с.
2. Бекетова, А.М. Обзор методов оценки инвестиционной привлекательности региона // Экономика и менеджмент инновационных технологий. – 2015. – № 4-1 (43). – С. 30–35.

УДК 657

Вертинская Е. И.

Полоцкий государственный университет, Новополоцк

ОТХОДЫ: ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ, КЛАССИФИКАЦИЯ И РОЛЬ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ

Проблема защиты окружающей среды – одна из важнейших задач современности. Экологические исследования, проведенные в последние десятилетия во многих странах мира, показали, что все возрастающее разрушительное воздействие антропогенных факторов на окружающую среду привело ее на грань кризиса. Продолжающиеся загрязнения природной среды твердыми, жидкими отходами производства и потребления, вызывающими деградацию окружающей среды, в последнее время остаются острой экологической проблемой, имеющей приоритетное социальное и экономическое значение.

Несмотря на давность и большое количество исследований в области экологически чистого производства, проблема утилизации и переработки промышленных отходов остается актуальной до сих пор. Поэтому появилась экономически, технологически и экологически обоснованная необходимость в разработке и внедрении все новых прогрессивных и безопасных методов решения проблемы избавления биосферы от опасности ее загрязнения отходами производства и потребления. Для выбора более рационального пути решения проблемы необходимо предварительный учет и оценка отходов.

Экологизация экономики является не только особым направлением деятельности экономической политики, но и общей характеристикой инновационного развития экономики, тесно связанной с повышением эффективности ресурсопотребления [1, С. 37].

Объект, цель и задачи исследования

Объектом исследования является понятие «отходы в условиях современной экономики».

Цель проделанной работы заключается в изучении понятия «отходы», а также их классификационных признаков в условиях современной экономики.

Для достижения поставленной цели была поставлена следующая задача: изучить роль и классификацию отходов производства в системе бухгалтерского учета.

Экономическая сущность отходов производства как объекта бухгалтерского учета

Отходы - вещества или предметы, образующиеся в процессе осуществления экономической деятельности, жизнедеятельности человека и не имеющие определенного предназначения по месту их образования либо утратившие полностью или частично свои потребительские свойства [2]. Для изучения вопроса, связанного с совершенствованием учета отходов производства, который является одним из наиболее актуальных вопросов современной экономики, рассмотрим различные дефиниции понятия «отходы производства» в таблице 1.

Таблица 1 – Подходы к определению сущности понятия «Отходы производства»

Название литературного источника / автор, год	Определение
Закон Республики Беларусь «Об обращении с отходами» от 20.07.2007 г. № 271-3. [Электронный ресурс]	Отходы производства - отходы, образующиеся в процессе осуществления юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями экономической деятельности (производства продукции, энергии, выполнения работ, оказания услуг), побочные и сопутствующие продукты добычи и обогащения полезных ископаемых [2].
Федеральный закон «Об отходах производства и потребления» от 24.06.1998 г. № 89 – ФЗ. [Электронный ресурс]	Отходы производства и потребления - вещества или предметы, которые образованы в процессе производства, выполнения работ, оказания услуг или в процессе потребления, которые удаляются, предназначены для удаления или подлежат удалению в соответствии с настоящим Федеральным законом [3].
Закон Украины «Об отходах» от 5 марта 1998 г. № 187/98-ВР. [Электронный ресурс]	Отходы – определяются как любые вещества, материалы и предметы, которые образовались в процессе производства или потребления, а также товары (продукция), которые полностью или частично потеряли свои потребительские свойства и не имеют дальнейшего использования по месту их образования или выявления и от которых их владелец будет избавляться, намерен или должен избавиться путем утилизации или удаления [4].
Закон Туркменистана «Об отходах» от 23 мая 2015 г. №225-V. [Электронный ресурс]	Отходы – не пригодные для производства определенной продукции вещества (виды сырья), подлежащие дальнейшей утилизации или размещению, из которых извлечены полезные свойства [5].

Закон Республики Армения «Об отходах» от 21 декабря 2004 г. №3Р-159. [Электронный ресурс]	Отходы производства (в том числе, недропользования) и потребления (далее – отходы) – остатки сырья, материалов, продуктов, появившихся во время производства и потребления или другой продукции или продуктов, а также товары (продукция), которые потеряли свои начальные потребительские качества [6].
Закон Республики Молдова «Об отходах» от 29 июля 2016 г. №209. [Электронный ресурс]	Отходы – любые вещества или предметы, которые владелец выбрасывает либо намерен или обязан выбросить [7].
Большой бухгалтерский словарь / Под ред. А.Н. Азриляна. - М.: Институт новой экономики, 1999. - 574 с. [Электронный ресурс]	Отходы производства - остатки сырья и основных материалов, получаемые в процессе производства продукции, а также при использовании топлива, нефтепродуктов и других материалов[8].
Пояснение отдельных терминов, понятий, применяемых в законодательстве об обращении с отходами. [Электронный ресурс]	Отходами называют вещества или предметы, образующиеся в процессе осуществления экономической деятельности, жизнедеятельности человека и не имеющие определенного предназначения по месту их образования либо утратившие полностью или частично свои потребительские свойства. Иными словами, отходы – это вещества или предметы, которые не могут быть использованы в том же процессе, в котором образовались вследствие каких-либо причин, обстоятельств [9].
Справочник технического переводчика. [Электронный ресурс]	Отходы производства и потребления – остатки сырья, материалов, полуфабрикатов, иных изделий или продуктов, которые образовались в процессе производства или потребления, а также товары (продукция), утратившие свои потребительские свойства [10].

Примечание: собственная разработка на основе специально изученного материала

Проанализировав таблицу 1, можно сделать вывод, что нет противоречий в определениях понятия «отходы производства» в различных источниках. Отметим, что подходы к изучению данного понятия получили широкое применение на практике, а также являются одной из областей изучения многих авторов. Полным определением отходов производства как объекта бухгалтерского учета, стоит считать следующее: отходы производства - вещества или предметы, образующиеся в процессе осуществления экономической деятельности, которые не могут быть использованы в том же процессе, в котором они образовались, вследствие полной или частичной утраты своих потребительских свойств.

Для того чтобы правильно отражать исследуемый объект, необходима его классификация. Классификация помогает нам распределять отходы на виды для удобства ведения их дальнейшего учета. Существует несколько подходов к классификации понятия «отходы». В данной работе рассмотрим некоторые из классификационных признаков.

А. По происхождению. Согласно Закону Республики Беларусь «Об обращении с отходами», выделяют отходы производства и отходы потребления (рисунок 1).

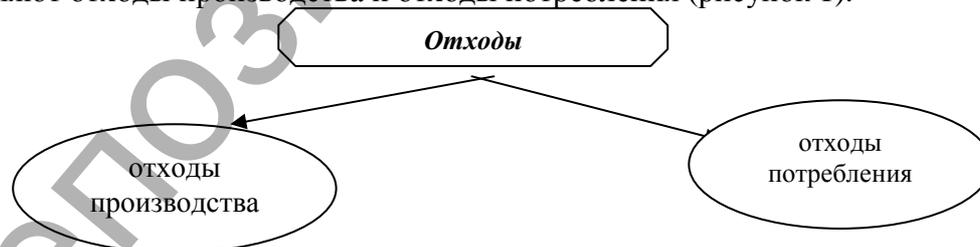


Рисунок 1 – Классификация отходов по происхождению
Примечание: разработано автором на основе источника [2]

В. По агрегатному состоянию.

Таблица 2 – Классификация отходов по агрегатному состоянию

Агрегатное состояние	Наименование отхода	Класс опасности
Твердые	Оксид хрома (трехвалентного)	4-й класс
	Металлоотходы производства чугуна, включая трубы	Неопасные
	Батареи (элементы питания) различных моделей отработанные	4-й класс

	Кирпич керамический некондиционный	Неопасные
	Отходы рубероида	4-й класс
Жидкие	Кислота аккумуляторная серная отработанная	1-й класс
	Кислота серная	2-й класс
	Кислота лимонная	3-й класс
	Кислота салициловая	2-й класс
	Отбеливающие растворы	1-й класс
	Отработанный раствор каучука и лакокрасочных материалов	3-й класс

Примечание: собственная разработка на основе источника [11]

С. По источнику возникновения.

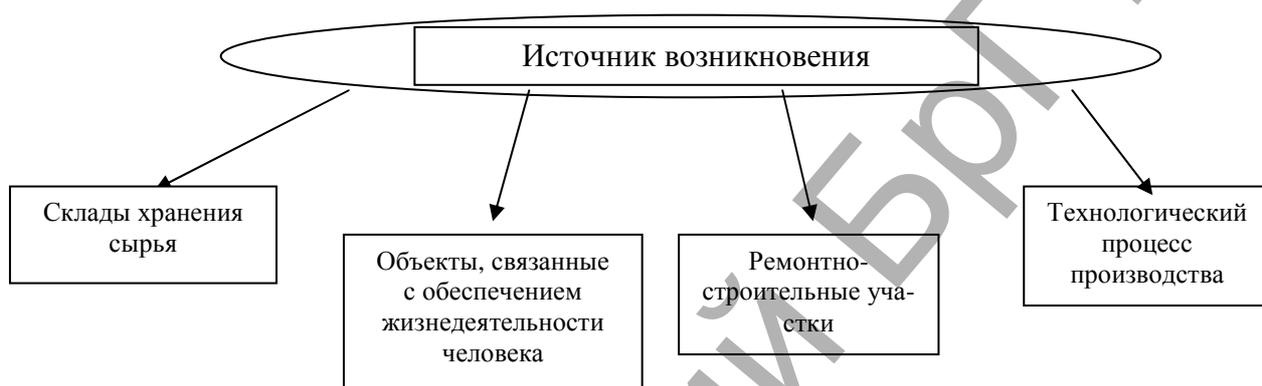


Рисунок 2 – Классификация отходов по источнику возникновения

Примечание: собственная разработка на основе источника [12]

Д. По классу опасности.

Согласно Закону Республики Беларусь от 20 июля 2007 г. № 271 – 3 «Об обращении с отходами», опасные отходы классифицируются по классам опасности:

- первый класс опасности - чрезвычайно опасные;
- второй класс опасности - высокоопасные;
- третий класс опасности - умеренно опасные;
- четвертый класс опасности - малоопасные [2].

Е. По возможности их использования.

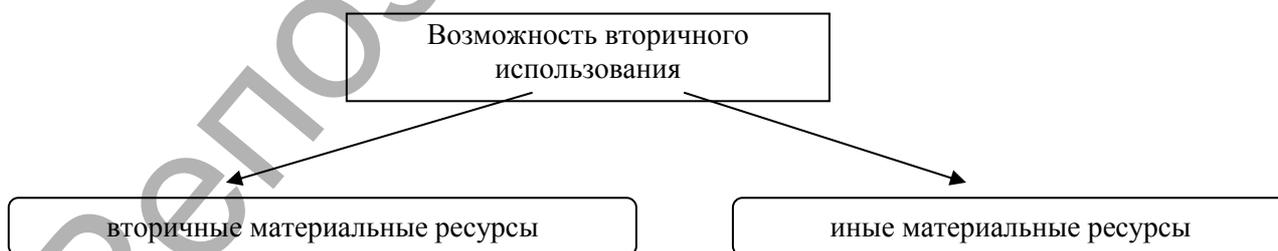


Рисунок 1.3 – Классификация отходов по возможности использования

Примечание: собственная разработка на основе источника [2]

Данная классификация позволила нам всесторонне изучить понятие «отходы производства», а также рассмотреть индивидуальные особенности отходов каждого вида.

Стоит сделать вывод о значимости понятия «отходы» на современном этапе развития человечества в целом. Человек в процессе жизнедеятельности непрерывно производит отходы. Для сохранения экологической системы необходимо находить все новые методы восполнения или замены потребляемых ресурсов.

В целом, одним из важнейших направлений материалосберегающей деятельности производственных структур является работа с образующимися отходами. Работа эта в свою очередь очень многоаспектна и включает целую совокупность мероприятий по прогнозированию и профилактике образования отходов, а также поиску и реализации возможностей их более эффективного использования. Рациональное применение отходов производства позволяет решать множество экономических и экологических проблем, в том числе расширять сырьевую базу экономики, увеличивать объемы выпуска продукции, снижать себестоимость хозяйствования, предотвращать загрязнение среды. С прогрессом науки и техники растут инновационные предпосылки для все более эффективного применения вторичных ресурсов.

Список цитированных источников

1. Использование возможностей логистики в модернизации работы с отходами производства (логистика отходов) / А. Алимов // РИСК: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2009. – №1. – с. 37-39.
2. Об обращении с отходами: Закон Республики Беларусь от 20.07.2007 г. N 271-3 (в ред. от 13.07.2016 г. №397-3).
3. Федеральный закон от 24.06.1998 N 89-ФЗ (ред. от 28.07.2012) "Об отходах производства и потребления". [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gubkin.ru/personal_sites/fedotovie/NPA/89.pdf. - Дата доступа: 18. 03. 2018.
4. Правовое регулирование обращения отходов в Украине [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ekovdm.com.ua/files/waste.pdf>. – Дата доступа: 18. 03. 2018.
5. Закон Туркменистана «Об отходах» от 23 мая 2015 г. №225-V [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://base.spinform.ru/show_doc.fwx?rgn=77191. – Дата доступа: 22. 03. 2018.
6. Закон Республики Армения «Об отходах» от 21 декабря 2004 г. №3Р-159 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://base.spinform.ru/show_doc.fwx?rgn=99878 – Дата доступа: 23. 03. 2018.
7. Закон Республики Молдова «Об отходах» от 29 июля 2016 г. №209. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://base.spinform.ru/show_doc.fwx?rgn=92329 – Дата доступа: 24. 03. 2018.
8. Большой бухгалтерский словарь. – М.: Институт новой экономики / Под редакцией А.Н. Азрилияна. – 1999 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://buhgalterskiy_slovar.academic.ru/. – Дата доступа: 24.03.2018.
9. Пояснение отдельных терминов, понятий, применяемых в законодательстве об обращении с отходами [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ecocity.by/likbez-po-zakonodatelstvu/item/246-poyasnenie-otdelnykh-terminov-ponyatij-primenyaemykh-v-zakonodatelstve-ob-obrashchenii-s-otkhodami>. – Дата доступа: 25.03. 2018.
10. Справочник технического переводчика. Отходы производства и потребления [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://technical_translator_dictionary.academic.ru. – Дата доступа: 25. 03. 2018.
11. Об утверждении классификатора отходов, образующихся в Республике Беларусь: Постановление Министерства природных ресурсов и охраны окружающей среды Республики Беларусь от 8 ноября 2007 г. № 85 (в редакции от 07.03.2012 г. №8).
12. Утилизация отходов производства и потребления: учебное пособие / Ю.М. Поташников. – Тверь : Издательство ТГТУ, 2004. – 170 с/

УДК 657

Лилина Е. С.

Полоцкий государственный университет, Новополоцк

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

ФОРМИРОВАНИЕ ОПЕРАЦИОННОЙ ПРИБЫЛИ ПРИ ИСПОЛЬЗОВАНИИ МЕТОДОВ ДИРЕКТ - И АБЗОРПШЕН-КОСТИНГ

Одним из важнейших разделов экономического (управленческого) анализа деятельности промышленных предприятий является изучение себестоимости выпускаемой и реализуемой продукции. Однако необходимо отметить, что в системах финансового и управленческого учета подходы к формированию себестоимости различны.

Так, в управленческом учете себестоимость формируется для того, чтобы менеджмент организации имел полную картину о затратах. Поэтому в системе данного учета могут использоваться различные методы расчета себестоимости (в зависимости от того, какая управленческая задача решается). В калькулировании могут участвовать даже те затраты, которые не включаются в себестоимость продукции (работ, услуг) в финансовом учете.

Информация об издержках, собранная в рамках бухгалтерского финансового учета, по-

зволяет в конечном счете сформировать прибыль от реализации продукции, работ, услуг в целом по предприятию. Себестоимость каждого изделия, работы, услуги в этой учетной системе не показывается вовсе или рассчитывается усредненно [1, С. 88].

Таким образом, в управленческом учете мы можем рассчитывать себестоимость, например, по методу директ-костинг, а в рамках бухгалтерского финансового учета по методу абзорпшен-костинг.

Объектом исследования является метод директ- и абзорпшен-костинг.

Цель проделанной работы заключается в изучении влияния методов директ- и абзорпшен-костинг на формирование операционной прибыли.

Для достижения поставленной цели была поставлена следующая задача: изучить формирование операционной прибыли при использовании методов директ- и абзорпшен-костинг.

Формирование операционной прибыли при использовании методов директ- и абзорпшен-костинг.

По мнению Лапыгина Ю. Н., абзорпшен-костинг – это метод полного распределения (поглощения) затрат [2, с. 35]. Суть абзорпшен-костинга состоит в следующем: все затраты на производство продукции собираются на счете 20 «Основное производство», затем они делятся на два этапа:

- а) затраты между незавершенным производством и готовой продукцией;
- б) затраты между остатками готовой продукции на складе и реализованной продукцией.

Коммерческие расходы считаются периодическими и могут либо полностью относиться на реализацию, либо должны распределяться между остатками готовой продукции на складе и реализованной продукцией. В абзорпшен-костинге косвенные расходы распределяют по видам продукции исходя из выбранной базы распределения.

Директ-костинг – это метод частичного калькулирования себестоимости продукции, который предполагает разделение затрат на переменные (зависят от объема производства) и постоянные (не зависят от объема производства), где при расчете по данному методу включаются только переменные затраты, а постоянные затраты учитываются как затраты периода [3, С.135].

Представим схему формирования операционной прибыли при использовании методов директ- и абзорпшен-костинг.

Операционная прибыль по директ-костингу определяется: доход от реализации – переменные затраты = маржинальный доход - постоянные расходы.

А операционная прибыль по методу абзорпшен-костинг определяется: доход от реализации – производственные затраты на реализованную продукцию (включая постоянные производственные затраты) = валовая прибыль или валовая маржа – коммерческие и административные расходы = операционная прибыль.

На основании вышеуказанного, рассмотрим пример ее расчета и сравним результаты (пример 1).

Пример 1:

Необходимо найти операционную прибыль на основе данных, представленных в таблице 1, используя методы абзорпшен- и директ-костинг.

Таблица 1 – Исходные данные

Показатель	Сумма, тыс. руб
1	2
Доход (выручка от реализации продукции)	1600
Переменные производственные затраты	560
Постоянные производственные затраты	340
Административные расходы (все постоянные)	150
Коммерческие расходы	65
в т. числе:	
Переменные	20
Переменные расходы по реализации	50
Постоянные расходы по реализации	80

Примечание: собственная разработка

Представим решение данной задачи в двух вариантах:

- при полной реализации продукции (таблица 2);
- при реализации половины продукции (таблица 3).

Таблица 2 – Определение операционной прибыли при полной реализации продукции по методам директ- и абзорпшен-костинг, тыс.руб.

<i>Директ-костинг</i>		<i>Абзорпшен-костинг</i>	
Показатель	Сумма	Показатель	Сумма
1 Выручка	1 600	1. Выручка	1 600
2 Переменные затраты в том числе:	630	2. Производственные затраты (постоянные (340) + переменные (560))	900
переменные производственные затраты	560	3. Валовая прибыль	700
переменные коммерческие расходы	20	4. Административные расходы (все постоянные)	150
переменные расходы по реализации	50	5. Коммерческие расходы (переменные (20) + постоянные (45))	65
3 Маржинальный доход	970	6. Расходы по реализации (переменные (50) + постоянные (80))	130
4 Постоянные затраты в том числе:	615	7. Операционная прибыль	355
постоянные производственные затраты	340		
административные расходы (все постоянные)	150		
постоянные коммерческие расходы	45		
постоянные расходы по реализации	80		
5 Операционная прибыль	355		

Примечание: собственная разработка

На основе решенной задачи можно сделать вывод: в случае, когда вся произведенная продукция предприятия реализована в отчетном периоде, операционная прибыль будет одинакова при использовании таких методов, как директ- и абзорпшен-костинг. Наше решение наглядно показывает не только последовательность расчетов, но и причинно-следственную связь между затратами на продукт, расходами периода и величиной операционной прибыли. Так, при методе абзорпшен-костинг, валовая прибыль отражает вклад количества реализованных единиц продукции в формирование прибыли. При увеличении количества реализованных единиц валовая прибыль будет пропорционально возрастать. В то время как расходы периода всегда приводят к снижению операционной прибыли.

При методе директ-костинг, совокупный маржинальный доход (МД) отражает прямой вклад реализованных единиц продукции в формирование операционной прибыли до того момента, пока к переменным затратам единиц продукции не присоединены постоянные затраты. Поэтому с целью получения прибыли организация должна стремиться к тому, чтобы сумма совокупного маржинального дохода была выше, чем постоянные затраты.

Рассмотрим случай, когда будет реализована только половина продукции, а остатки готовой продукции будут находиться на складе (таблица 3).

Таблица 3 – Определение операционной прибыли при реализации половины продукции по методам директ- и абзорпшен-костинг, тыс. руб

<i>Директ-костинг</i>		<i>Абзорпшен-костинг</i>	
Показатель	Сумма	Показатель	Сумма
1. Выручка (1600/2)	800	1. Выручка (1600/2)	800
2. Переменные затраты в том числе:	315	2. Производственные затраты (постоянные (340/2) + переменные (560/2))	450
переменные производственные затраты (560/2)	280	3. Валовая прибыль (700/2)	350
переменные коммерческие расходы (20/2)	10	4. Административные расходы (все постоянные)	150

переменные расходы по реализации (50/2)	25	5. Коммерческие расходы (переменные (20) + постоянные (45))	65
3. Маржинальный доход	485	6. Расходы по реализации (переменные (50) + постоянные (80))	130
4. Постоянные затраты в том числе:	615	7. Операционная прибыль	5
постоянные производственные затраты	340		
административные расходы (все постоянные)	150		
постоянные коммерческие расходы	45		
постоянные расходы по реализации	80		
5. Операционная прибыль (убыток)	- 130		

Примечание: собственная разработка

В данном случае (таблица 3), по методу директ-костинг, распределению подлежат переменные затраты. Так, на остатки готовой продукции на складе будет отнесено 315 тыс. руб., а постоянные затраты в размере 615 тыс. руб. полностью списываются на реализованную продукцию. Таким образом, мы получаем убыток в размере 130 тыс. руб.

При методе абзорпшен-костинг, распределению подлежат производственные затраты. Так, себестоимость остатков готовой продукции на складе предприятия составит 350 тыс. руб. Коммерческие и административные расходы, а также расходы по реализации полностью списываются на реализованную продукцию в размере 345 тыс. руб. (административные расходы (150) + коммерческие расходы (65) + расходы по реализации (130)). В результате, по методу абзорпшен-костинг мы получаем прибыль в размере 5 тыс. руб.

Как видим, себестоимость запасов по методу абзорпшен-костинг (350 тыс. руб.) больше, чем себестоимость запасов по методу директ-костинг (315 тыс. руб.).

Таким образом, можно представить зависимость прибыли от выпуска и реализации продукции при методах директ- и абзорпшен-костинг (рисунок 1.1).

Таким образом, в случае если выпуск продукции больше, чем ее реализация, то прибыль, рассчитанная по методу абзорпшен-костинг, будет больше, чем прибыль, рассчитанная по методу директ-костинг. Это связано с тем, что по методу абзорпшен-костинг постоянные производственные затраты включаются в себестоимость продукции и не участвуют в формировании финансового результата за отчетный период, в то время как по методу директ-костинг вся сумма постоянных затрат будет списана на финансовый результат как расходы периода.

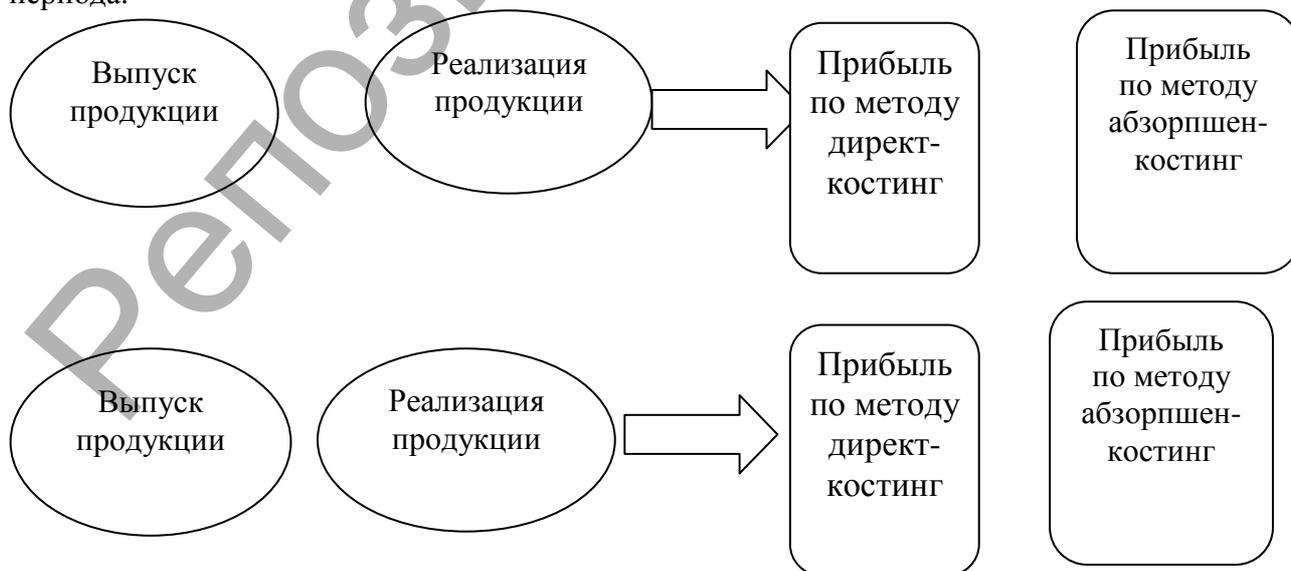


Рисунок 1 – Зависимость прибыли от выпуска и реализации продукции при методах директ- и абзорпшен-костинг

Соответственно, если выпуск продукции меньше, чем ее реализация, то прибыль, рассчитанная по методу абзорпшен-костинг, будет меньше, чем прибыль, исчисленная по методу директ-костинг. Это происходит, когда в отчетном периоде будут реализованы запасы, произведенные в предыдущих периодах, то есть будет наблюдаться уменьшение остатков готовой продукции. Так как себестоимость запасов по методу абзорпшен-костинг будет больше, чем себестоимость запасов по методу директ-костинг, то прибыль соответственно по методу абзорпшен-костинг будет меньше, чем прибыль по методу директ-костинг.

Таким образом, при использовании метода директ-костинг прибыль зависит от объема реализации продукции. Чем больше мы реализуем продукции, тем больше будет наш маржинальный доход. При использовании метода абзорпшен-костинг на прибыль влияют как объем реализации, так и объем производства.

Список цитированных источников

1. Бахрушина, М. А. Бухгалтерский управленческий учет: учебник для вузов. – 2-е изд., доп. и пер. / М. А. Бахрушина. – М.: ИКФ Омега-Л; Высш. шк., 2002. – 528с.
2. Лапыгин, Ю. Н. Управление затратами на предприятии: планирование и прогнозирование, анализ и минимизация затрат / Ю. Н. Лапыгин, Н. Г. Прохорова. – М.: Эксмо, 2007. – 102 с. – (Практическое руководство).
3. Лилина, Е.С. Директ-костинг как альтернативный метод калькулирования себестоимости // Электронный сборник трудов молодых специалистов Полоцкого государственного университета [Электронный ресурс]. – Новополоцк: Полоцкий государственный университет, 2017. – Вып. № 16 (86). Экономические науки. – 346 с., – 135 с.

УДК 657

Василевич Д. Ю.

Полоцкий государственный университет, Новополоцк

Научный руководитель: к.э.н., доцент Борейко Н. А.

СУЩНОСТЬ И ПОРЯДОК ПОДГОТОВКИ КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Простая совокупность индивидуальных отчетностей не в состоянии дать прозрачную информацию о деятельности группы организаций, рассматриваемых как единое хозяйственное целое.

Значение консолидированной финансовой отчетности в предпринимательской деятельности определяется следующим: необходимостью постоянного усовершенствования механизма информационного обеспечения пользователей; повышением значения информации в мире в целом; необходимостью поиска высокодоходных сегментов бизнеса с целью переливания капиталов; повышением значения контроля за деятельностью дочерних предприятий материнским с целью уменьшения рисков злоупотреблений и искажения информации и др. [1].

Сущность консолидированной отчетности.

Сводная и консолидированная отчетности в некоторых источниках отождествляются. Однако, несмотря на это, они имеют существенные отличия:

– методы составления: сводная отчетность составляется путем построчного суммирования данных; консолидированная – предполагает более сложный процесс и включает элиминирование некоторых показателей [2];

– различие и в целях составления. Сводная отчетность составляется с целью обобщения или статистического обобщения информации;

– поскольку консолидированная отчетность призвана учитывать наличие внутригрупповых операций, то и составляется она взаимосвязанными и (или) взаимодействующими организациями. Сводная отчетность, как правило, формируется государственными органами (в целях статистического обобщения для (или для) оценки органами управления деятельности подчиненных им организаций) или в пределах одного юридического лица, имеющего филиалы и подразделения, выделенные на отдельный баланс, но не являющихся самостоятельными

юридическими лицами;

– сводная отчетность также может составляться при наличии у организации дочерних обществ, но в рамках одного собственника [3]. Т.о., консолидированная отчетность составляется в рамках нескольких собственников, а сводная – в рамках одного (государство, юридическое лицо с подразделениями и филиалами на отдельном балансе), исключая случаи статистического обобщения.

Сводная отчетность – это отчетность, составляемая путем построчного суммирования данных, как правило, в рамках одного собственника (или с целью статистического обобщения в рамках нескольких собственников), внутри одного юридического лица на основании отчетных данных его подразделений и филиалов, выделенных на отдельный баланс, но не являющихся самостоятельными юридическими лицами.

Консолидированная отчетность – это отчетность, составляемая по группе юридически самостоятельных организаций, но фактически являющихся единым хозяйственным целым, методом элиминирования отдельных показатели предприятий, входящих в группу, с целью исключения повторного счета в итоговом (консолидированном) отчете группы.

Мы предлагаем более лаконичное определение:

Консолидированная отчетность – это отчетность, составляемая по группе организаций, находящихся в определенных взаимоотношениях и (или) определенным образом связанных, и представляемая в виде отчетности единого хозяйствующего субъекта.

Порядок подготовки консолидированной отчетности.

Материнскому предприятию следует разработать Положение о порядке ведения бухгалтерского учета и составления консолидированной отчетности в группе, в котором предусмотреть единую учетную политику для предприятий группы, методы расчета показателей в целях консолидации, а также сроки представления и формы (регистры), содержащие информацию для проведения консолидационных корректировок.

Выполнение требования, достижимо двумя способами:

1) группа вырабатывает единую учетную политику, и компании группы формируют индивидуальную отчетность сразу по единой учетной политике;

2) каждая компания группы формирует свою индивидуальную отчетность согласно собственной учетной политике, однако при консолидации потребуются корректировки для приведения в соответствие данных индивидуальной отчетности учетной политике группы.

В консолидированной отчетности, как и в индивидуальных, по каждому числовому значению показателей отчетности, за исключением консолидированной отчетности, составляемой за первый отчетный период, должны быть приведены данные за отчетный период и период года, предшествующего отчетному году, аналогичный отчетному периоду [4, п. 7].

Для начала работы необходимо определить структуру группы, а для этого следует проанализировать данные материнской компании и дочерних компаний по счету 06 «Финансовые вложения». В зависимости от размера и типа инвестиций определяется метод консолидации.

Виды инвестиций:

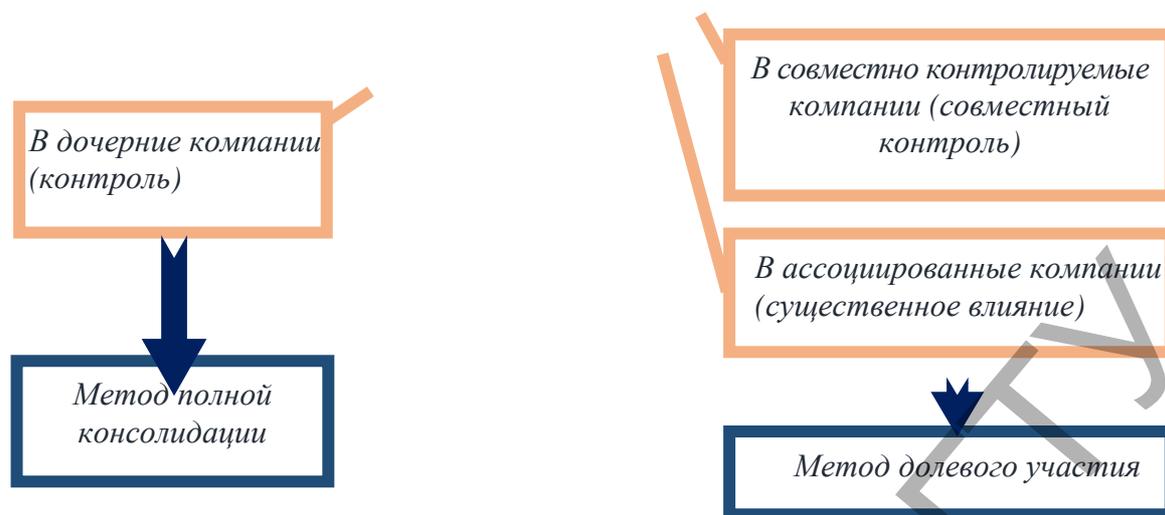


Схема 2 – Определение метода консолидации
 Источник: собственная разработка на основе изученных МСФО [5, 6, 7]

Консолидированная отчетность составляется путем суммирования показателей индивидуальной отчетности материнского предприятия с соответствующими показателями индивидуальной отчетности его дочернего предприятия (метод полной консолидации), за исключением показателей, возникающих в связи с совершением внутригрупповых операций [4, п. 11].

Показатели индивидуальной отчетности зависимых хозяйственных обществ, входящих в группу как ассоциированные предприятия, не суммируются построчно с показателями индивидуальной отчетности материнского предприятия (учитывая при этом элиминирование показателей, связанных с внутригрупповой деятельностью).

В консолидированной отчетности долгосрочные финансовые вложения материнского предприятия в ассоциированное предприятие и связанные с этими вложениями показатели отражаются в соответствии с методом долевого участия

Список цитированных источников

1. Информационное агентство «Ліга:закон» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://product.ligazakon.ua/ru/osnovnye-principy-metodika-i-problemy-sostavleniya-konsolidirovannoj-finansovoj-otchetnosti-po-msfo/> – Дата доступа: 11.11.2017.
2. Электронная библиотека «Полка букиниста» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://polbu.ru/bandurin_corporations/ch25_all.html – Дата доступа: 10.12.2016.
3. Лащинская, Н.В. Понятия сводной и консолидированной финансовой отчетности. порядок составления отчетности [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://bugabooks.com/book/27-buxgalterskaya-finansovaya-otchetnost/26-81-ponyatiya-svodnoj-i-konsolidirovannoj-finansovoj-otchetnosti-poryadok-sostavleniya-otchetnosti.html> – Дата доступа: 10.12.2016.
4. Консолидированная бухгалтерская отчетность: Национальный стандарт бухгалтерского учета и отчетности утвержден постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 30.06.2014 № 46 [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.minfin.gov.by/upload/accounting/acts/postmf_300614_46.pdf – Дата доступа: 10.12.2016
5. Консолидированная и отдельная финансовая отчетность: Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 27 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://finotchet.ru/articles/147/> – Дата доступа: 10.12.2016.
6. Приложение 31 к постановлению Совета Министров Республики Беларусь и Национального банка Республики Беларусь 19.08.2016 № 657/20 Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 3 «Объединения бизнесов» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.government.by/upload/docs/file4b61435c2c6966a9.PDF> – Дата доступа: 01.10.2017.
7. Приложение 18 к постановлению Совета Министров Республики Беларусь и Национального банка Республики Беларусь 19.08.2016 № 657/20 Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 28 «Инвестиции в ассоциированные организации и совместные предприятия» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.government.by/upload/docs/file4b61435c2c6966a9.PDF> – Дата доступа: 01.10.2017.

УДК 331.52

Зазерская А. А.

Белорусский государственный экономический университет, Минск
Научный руководитель: к.э.н., доцент Рудак А. А.

РЫНОК ТРУДА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Современное состояние экономики Республики Беларусь сочетает в себе инновационную и социально-ориентированную направленность. В республике происходит динамичное развитие структуры и условий производства, техники и технологий, используемых в функционировании субъектов хозяйствования. Между тем, отношения, складывающиеся на рынке труда, имеют ярко выраженный социально-экономический характер. Через механизм рынка труда устанавливаются уровни занятости населения и оплаты труда, что влияет на объем потребностей большинства населения страны, вызывая тем самым спрос на товары и услуги. В связи с этим актуальность данной темы вытекает из необходимости сохранения управляемой ситуации на рынке труда, повышения эффективности мер государственной политики в области занятости населения и сдерживания роста уровня безработицы в стране.

Теоретические и практические вопросы состояния рынка труда занимали умы представителей различных школ и направлений экономической мысли на протяжении всех этапов ее исторического развития: У. Петти, А. Смит, А. Маршалл, Дж. Б. Кларк, Дж. Кейнс, М. Фридмен, Х. Ламперт, Т. Веблен и др.

Вопросам изучения рынка труда в Беларуси посвящены работы Е.В. Ванкевич, И.В. Зеньковой, А.В. Бондарь, Е.Б. Дориной и ряда других.

Рынок труда – это составная часть структуры рыночной экономики, функционирующая в ней наряду с другими рынками: сырья, материалов, ценных бумаг и т. д. Существует несколько научных определений рынка труда, например: Р.Дж. Эренберг и Р.С. Смит считают, что рынок труда состоит из всех тех, кто покупает или продает труд [3, С. 55]. Несколько шире понятие рынка труда как сферы контактов между продавцами и покупателями, трудовых услуг, в результате которых устанавливаются уровень цен и распределение услуг труда. Он включает широкий спектр трудовых отношений и вовлеченных в них лиц. Через рынок труда большинство работающего населения получает работу и доходы. П.Д. Чернявский представляет рынок труда «как систему производственных отношений между работниками (собственниками рабочей силы), предпринимателями (работодателями) и государством, во-первых, по поводу найма работника, обмена индивидуальной способности к труду на фонд жизненных средств, необходимых для воспроизводства рабочей силы; во-вторых, по поводу размещения работников в системе общественного разделения труда, их рационального использования в соответствии с законами товарного производства и обращения» [5, С. 177-178].

Рынок труда в широком смысле «является системой социально-трудовых отношений, возникающих между работодателями (или их объединениями) и трудящимися (или их представителями) с участием государственных и общественных организаций по поводу найма, оплаты и условий труда, социальных гарантий и социальной защиты и т. п.» [6, С.19].

Таким образом, можно вывести следующее определение, что рынок труда – это система социально-экономических методов, механизмов и институтов, обеспечивающих вовлечение экономически активного населения, трудоспособных граждан в народнохозяйственный оборот и использование их рабочей силы (услуг труда) как товара, равновесная цена и количество которого определяется взаимодействием спроса и предложения.

Рациональное использование трудовых ресурсов основано на предварительном анализе причин и факторов, влияющих на мобильность рабочей силы на рынке труда. Ситуация на рынке труда характеризуется следующими тенденциями:

1. Увеличение численности занятого населения в 2006–2010 гг. (доля занятых работников в трудоспособном возрасте в 2006 г. – 72%, в 2011 г. – 76,5%) и ее снижение с 2011 г. В 2011–2016 годах доля занятых работников в трудоспособном населении трудоспособного возраста оставалась примерно на одном уровне – около 75%, что представлено на рисунке 1. Соответственно доля незанятых работников фиксировалась на уровне 25%. Занятость поддерживалась за счет численности работающих пенсионеров, число которых выросло с 270 тысяч в 2006 году до 340 тысяч в 2011 и до 430 тысяч в 2015 году [4, С.33].

2.



Рисунок 1 – Численность занятого населения, тыс. чел.
Источник [4].

3. В настоящее время на рынке труда страны наблюдаются положительные тенденции, которые характеризуются снижением уровня зарегистрированной безработицы и ростом спроса на рабочую силу, что представлено на рисунке 2. Уровень зарегистрированной безработицы снижается и в 2017 г. составил 0,6 % к численности экономически активного населения. Снижение уровня безработицы произошло в указанный период за счет сокращения более чем на 32 % количества граждан, состоящих на учете в органах по труду, занятости и социальной защиты населения [4, С.35]. Стабилизации состояния рынка труда способствовал значительный рост числа вакансий, заявленных нанимателями в 2017 г. В результате позитивных тенденций численности официально зарегистрированных безработных и числа вакансий, коэффициент напряженности на рынке труда составил 0,5 безработных на одну вакансию [2].

Несмотря на позитивные тенденции, характеризующие состояние рынка труда за рассматриваемый период, на его функционирование влияют ряд негативных факторов. Тенденция сокращения численности занятых в экономике обусловлена структурной перестройкой экономики и влиянием демографического фактора.

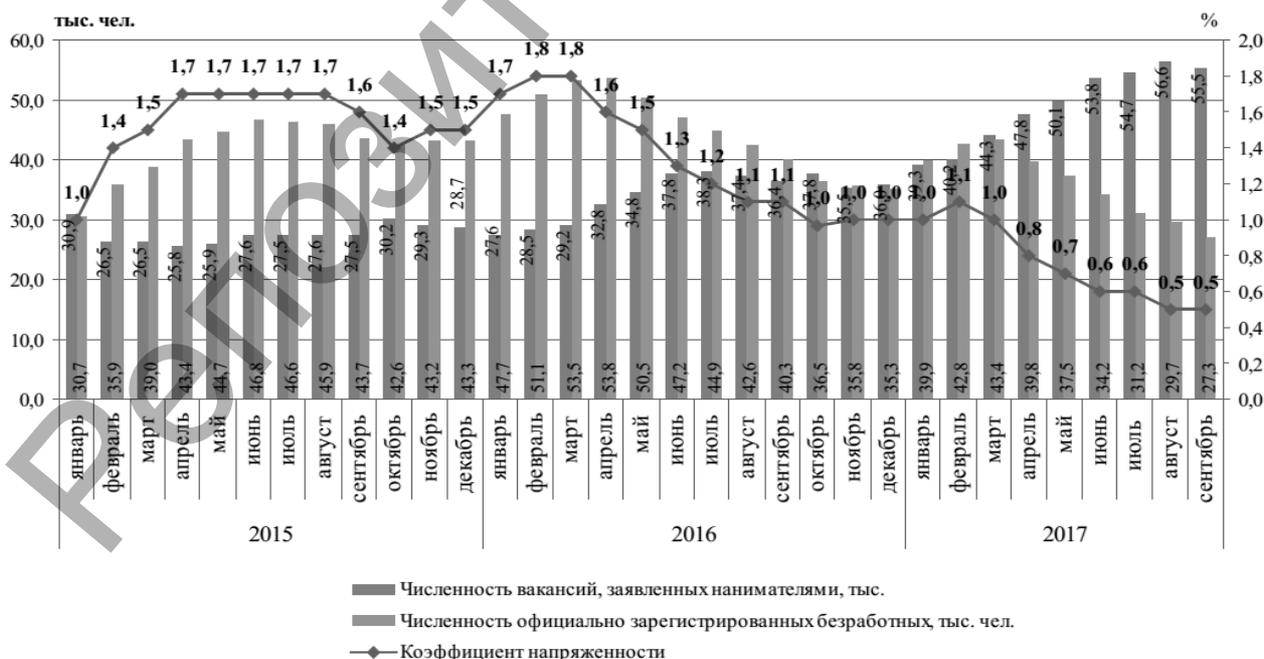


Рисунок 2 – Состояние рынка труда за 2015-2017 гг.
Источник [4]

К демографическим факторам относятся снижение трудовых ресурсов и численности трудо-

способного населения, рост численности населения старших возрастных групп, а также миграционные процессы. В основном это связано со старением населения. В период 2006–2023 гг. из трудоспособного возраста уходят работники, родившиеся с 1945 по 1965 гг., а вступают в него работники, родившиеся с 1990 по 2010 гг. Вследствие демографического перехода снижается численность населения в трудоспособном возрасте – за 10 лет на 475 тыс. чел., или на 7%.

Влияние экономических факторов обусловлено снижением спроса нанимателей на рабочую силу, связанное с рецессией в 2015–2016 гг. Тем не менее, стабилизация промышленного производства с 2016 г. способствовала росту потребности нанимателей в рабочих [1]. При этом наблюдается сокращение соотношения принятых и уволенных с 89,6% в 2015 г. до 85,1% в 2016 г. В 2016 г. сократилась как абсолютная численность, так и доля в общей численности уволенных в промышленности, оптовой и розничной торговле, финансовой и страховой деятельности. В сельском, лесном и рыбном хозяйстве и строительстве сократилась абсолютная численность уволенных, но увеличилась доля в общем числе уволенных [1, С. 60–61].

Под структурными факторами, определяющими функционирование рынка труда, понимается, прежде всего, профессионально-квалификационный состав рабочей силы и его соответствие потребностям экономики страны (профессионально-квалификационному составу спроса на работников). В последние годы влияние данного фактора на состояние и результаты функционирования рынка труда является негативным, что обусловлено несоответствием профессионально-квалификационной характеристики спроса на рабочую силу ее предложению.

В наибольшей степени в 2016–2017 гг. потребность в работниках возросла в строительстве и обрабатывающей промышленности [1, С. 60–61]. Высоким является прирост потребности в работниках в сельском, лесном и рыбном хозяйствах, оптовой и розничной торговле. Возросшая потребность в работниках в названных видах экономической деятельности, которая в основном складывалась из рабочих специальностей, спровоцировала рост потребности в работниках в целом по стране. Наличие и нарастание в последние годы непокрытой кадровой потребности организаций свидетельствует о необходимости активизации деятельности органов по труду, занятости и социальной защите, системы образования по выработке и принятию скоординированных оперативных мер по мотивированию и вовлечению реальной и потенциальной рабочей силы в виды экономической деятельности с наибольшим дефицитом кадров.

В целом Беларусь характеризуется стабильной, контролируемой ситуацией на рынке труда, высоким уровнем занятости населения. В национальной экономике задействовано более трех четвертей численности трудовых ресурсов (аналогичный показатель в России составляет 65%, в Польше – около 60%). За последние пять лет уровень регистрируемой безработицы был ниже 1% от экономически активного населения.

Курс на модернизацию белорусской экономики предполагает повышение значения сферы услуг, что предъявляет более высокие требования к квалификации самих работников, их мобильности. В современных условиях на атмосферу рынка труда сильное воздействие оказывают НТР и переход к информационному обществу. Это сказывается на структуре рынка труда, общеобразовательной и профессиональной подготовке работников. При росте количества работников, занятых в торговле, финансово-кредитной сфере и управлении, сокращается абсолютно и относительно численность работников сельского хозяйства, ряда традиционных отраслей промышленности и транспорта.

Список цитированных источников

1. Итоги социально-экономического развития Республики Беларусь за 2017 год // Экономический бюллетень НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь. – 2018. – №2. – С. 59–62.

2. Рынок труда. Занятость населения. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mintrud.gov.by/ru/sostojanie> – Дата доступа: 21.10.2018.

3. Современная экономика труда: Теория и гос. политика: пер. с англ. / Под науч. ред. Р.П. Колосовой [и др.]. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1996. – 777 с.

4. Социально-трудовая сфера и демографическое развитие Республики Беларусь: матер. Межд. научн.-практ. конф. молодых ученых 28–29 нояб. 2017 г. / НИИ труда Минтруда и соцзащиты. – Минск; Колоград, 2018. – С. 32–37.

5. Чернявский, П.Д. Особенности функционирования рынка труда в сельском хозяйстве // Государственное управление: опыт, проблемы, пути решения / Под ред. В.В. Русакевича, В.М. Шрубенко, В.М. Михеева [и др.]. – Минск: Беларусь, 1999. – 320 с.

6. Экономика труда / Под ред. М.А. Винокурова, Н.А. Горелова. – Спб.: Питер, 2004. – 656 с.

УДК 657.471.6

Зубарева В. А.

*Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Санкт-Петербург
Научный руководитель: к.э.н., доцент Тумашик Н. В.*

ЗРЕЛИЩНО-РАЗВЛЕКАТЕЛЬНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ ПО ДЕМОНСТРАЦИИ ЖИВОТНЫХ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА УЧЕТ И ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ ЗАТРАТ

В настоящее время существуют коммерческие организации, осуществляющие зрелищно-развлекательную деятельность по показу животных. К такой деятельности относятся контактные и неконтактные зоопарки. Исходя из этого, возникает вопрос нормативно-правового регулирования данной деятельности. В Российской Федерации существуют такие документы, как Федеральный закон «О животном мире», «О ветеринарии» и т. п. Однако нормативно-правовая база в отношении исследуемой деятельности находится в стадии разработки. Нормативное регулирование и специфика деятельности любой коммерческой организации влияет на учет затрат и его внутренний контроль.

Цель работы состоит в исследовании отдельных аспектов учета и внутреннего контроля затрат на примере деятельности ООО «Зоомир», реализующего проект «Экзоопарк». Для достижения данной цели решены следующие задачи:

- изучена практика учета затрат в исследуемой организации, определены ее недостатки и направления совершенствования;
- раскрыты основные задачи внутреннего контроля учета затрат на содержание животных;
- даны рекомендации по направлениям внутреннего контроля затрат в исследуемой организации.

Содержание животных при осуществлении зрелищно-развлекательной деятельности с их использованием подразумевает наличие определенных затрат. Отмечается, что в настоящее время при постановке учета затрат организации, осуществляющие зрелищно-развлекательную деятельность с использованием животных, руководствуются стандартами по бухгалтерскому учету. В то же время методические рекомендации по учету затрат в соответствии со спецификой деятельности исследуемых организаций отсутствуют.

Действующая практика учета затрат изучена на основе деятельности ООО «Зоомир», деятельность которой по ОКВЭД 93.29.9 «Деятельность зрелищно-развлекательная прочая». Организация реализует проект – Экзоопарк на территории торгового центра в Санкт-Петербурге. На территории площадью 2 700 кв. м. проживают более 400 экзотических животных и птиц, для которых созданы специальные условия, приближенные к их естественной среде обитания.

Бухгалтерский учет затрат ведется с использованием следующих счетов: 20 «Основное производство», 25 «Общепроизводственные расходы» и 26 «Общехозяйственные расходы». В результате исследования были выявлены следующие проблемы:

- не ведется аналитический учет затрат на счете 20 «Основное производство» по направлениям деятельности, связанной с содержанием животных;
- отсутствует установленная учетной политикой номенклатура статей затрат к используемым счетам;
- не определен состав прямых и косвенных производственных затрат и порядок распределения косвенных затрат и порядок распределения косвенных затрат.

Требования к информации, формируемой в целях управления, определяют методики учета затрат, позволяющие повысить степень аналитичности применяемых группировок затрат, а также разработку системы контроля затрат на основе формируемой информации [8]. В связи с этим аналитический учет затрат на счете 20 «Основное производство» предлагается вести в разрезе следующих направлений:

- на кормление животных;
- на ветеринарное обслуживание животных;
- на соблюдение санитарных норм в вольерах;
- на техническое обслуживание вольеров.

Информация, сформированная в разрезе предлагаемых направлений, позволит осуществить внутренний контроль затрат по соответствующим объектам.

Внутренний контроль является необходимым направлением работы любого экономического

субъекта. Правильно организованный внутренний контроль позволяет руководству предприятия своевременно обнаруживать недостатки в деятельности и принимать меры по их устранению.

Вне зависимости от сферы деятельности организации необходимо ведение внутреннего контроля в отношении бухгалтерского учета. Согласно статье 19 Федерального Закона № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» экономический субъект обязан организовать и осуществлять внутренний контроль совершаемых фактов хозяйственной жизни [2]. Внутренний контроль направлен на получение достаточной уверенности в обеспечении экономическим субъектом:

- эффективности и результативности своей деятельности;
- достоверности и своевременности бухгалтерской (финансовой) и другой отчетности;
- соблюдения применимого законодательства при совершении фактов хозяйственной жизни и ведении бухгалтерского учета.

Аналогично раскрывается сущность внутреннего контроля в МСА 315 «Выявление и оценка рисков существенного искажения посредством изучения организации и ее окружения» [3].

В коммерческих организациях, осуществляющих зрелищно-развлекательную деятельность с использованием животных, необходимо осуществление проведения внутреннего контроля по различным направлениям. В частности, следует выделить:

- контроль оперативного и бухгалтерского учета животных, кормов, ветеринарных препаратов;
- контроль кормления животных;
- контроль проведения ветеринарных мероприятий;
- контроль условий содержания животных и т. д.

Отмечается, что важным объектом внутреннего контроля в исследуемых организациях являются затраты на содержание животных, информация о которых содержится в системе учета. К основным задачам внутреннего контроля учета затрат на содержание животных следует отнести: определение правомерности осуществления затрат в соответствии с нормативном регулированием зрелищно-развлекательной деятельности с использованием животных; исследование состава затрат по данным первичных документов и учетных регистров; оценка состояния их синтетического и аналитического учета; проверка своевременности и полноты отражения затрат на содержание животных в бухгалтерском учете при соблюдении требований российского законодательства; оценка обоснованности применяемых метода учета затрат, варианта сводного учета затрат, метода распределения косвенных затрат; подтверждение достоверности оценки затрат при отражении их в учете.

При определении правомерности осуществления затрат рассматриваются внутренние документы. Сотрудники организации должны составлять внутренние документы, которые будут отражать потребность в тех или иных ресурсах. В таблице 1 представлены предполагаемый перечень документов, ответственный за их утверждение и основание для составления.

Таблица 1 – Перечень предлагаемых документов организации, осуществляющей зрелищно-развлекательную деятельность с использованием животных

Документ	Ответственный	Основание для составления
Ведомость учета животных	Руководитель организации	Необходимо для расчета последующих документов
Кормление животных		
Книга рационов	Руководитель организации	Согласно контрольным кормлениям
Потребность в кормах		Согласно книге рационов
Графики кормлений		На основе действующей практики других зоопарков
Ветеринарное обслуживание		
Планируемые противозооотические мероприятия	Ветеринарный врач	Согласно указаниям ветеринарной станции
Потребность в медицинских препаратах		Согласно планируемым мероприятиям
Соблюдение санитарных норм		
Закупка средств дезинфекции	Ветеринарный врач	Согласно санитарным нормам, пропорционально площади выставки
Закупка инвентаря		
Техническое обслуживание		
Смета на ремонтные работы	Руководитель организации	Проведение плановых ремонтов
Смета на обогащение среды животных		

Отмечается, что утвержденных схем кормления не существует. Схемы разрабатываются

на основе действующей практики кормления животных в зоопарках, а также зоологи перенимают опыт друг друга, корректируя и изменяя действующие схемы. Подбором кормов, устройством жилища животных занимается главный зоотехник, имеющий соответствующую квалификацию.

Необходимо проведение противоэпизоотических мероприятий, согласно плану, который организация получает в ветеринарной станции. В плане отражаются животные по группам, необходимые вакцины, следовательно, для проведения данных мероприятий требуется осуществить закупку указанных материалов. Также в форме документа стоит отразить даты проведения мероприятий для отслеживания выполнения заявленного мероприятия.

Внутренний контроль должен осуществляться в том числе посредством предоставления внутренних отчетов, формы которых для этих целей разрабатываются организацией. К ним относятся отчеты об использовании кормов по организации и по видам животных, о затратах на проведение ветеринарных исследований, о затратах на лечение животных и т. д. Отчеты позволяют сравнить фактические и планируемые показатели, осуществить расчет отклонений, выяснить причины и определить ответственных лиц. Например, нарушения в кормлении животных могут быть прямыми или косвенными причинами различных заболеваний.

Таким образом, вопрос постановки учета и внутреннего контроля в организациях, осуществляющих зрелищно-развлекательную деятельность с использованием животных, требует проработки как на законодательном уровне, так и на уровне экономического субъекта.

Список цитированных источников

1. О животном мире: Федеральный закон № 52 от 24.04.1995 (в ред. от 03.08.2018 № 321-ФЗ).
2. О бухгалтерском учете: Федеральный закон № 402-ФЗ от 06.12.2011 (в ред. 28.11.2018 № 444-ФЗ).
3. Выявление и оценка рисков существенного искажения посредством изучения организации и ее окружения: Международный стандарт аудита 315 (пересмотренный) введен в действие на территории РФ Приказом Минфина России от 24.10.2016. – № 192н.
4. Расходы организации: Положение по бухгалтерскому учету утвержден Приказом Минфина РФ от 06.05.1999. – № 33н (в ред. от 06.04.2015).
5. Методические рекомендации по учету затрат в животноводстве, утвержден Приказом Минсельхоза РФ № 73 от 02.02.2004.
6. О положении о зоологических коллекциях: Приказ Госкомэкологии России № 411 от 30.09.1997.
7. О проекте федерального закона № 942424-6 «Об основах деятельности по организации и проведению зрелищно-развлекательных мероприятий в Российской Федерации: Постановление ГД ФС РФ. – № 3745-7 ГД от 03.04.2018.
8. Гульпенко, К.В. Актуальные проблемы калькулирования в отраслях экономики: учебное пособие / К.В. Гульпенко, Н.В. Тумашик. – СПб.: Проспект, 2017. – 240 с.
9. Андреева, Т.Ф. Справочные материалы по нормативно-правовому обеспечению деятельности зоопарков и питомников Российской Федерации / Т.Ф. Андреева, И.М. Парамонова // Вестник информационного центра ЕАРАЗА - 2015. – Ч.1. – 7 с.
10. Мударисов, А.Р. Физиологические аспекты содержания экзотических и диких животных в условиях неволи: дис. ... канд. биол. наук. – Казань, 2009. – 168 с.

УДК 330.3

Любаева Е. В.

Санкт-Петербургский государственный экономический университет,

Санкт-Петербург

Научный руководитель: старший преподаватель Селезнева А. В.

РОЛЬ ЦИФРОВИЗАЦИИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

На сегодняшний день каждая страна при переходе к цифровой экономике делает ставку на ту или иную трансформацию для достижения положительных результатов. Рыночный подход к построению цифровой экономики предполагает, что государство создаст благоприятные условия для ее функционирования, что придаст дополнительное стимулирование бизнесу для перехода в этот новый сектор. Плановый же подход подразумевает поэтапное развитие инфраструктуры под руководством государства и целенаправленное наполнение сек-

торов различными экономическими субъектами.

И. А. Хасаншин утверждал, что «в настоящее время главной причиной прогрессивного экономического роста в ведущих странах мира стали инновации» [3].

Именно инноваций не хватает в достаточном количестве для ускорения темпов роста экономики, не хватает открытости информации. К сожалению, многие страны не имеют «под собой» достаточной технологичной базы для решения этого вопроса. Так, например, США при построении инфраструктуры цифровой экономики опираются на такие высокотехнологичные компании, как Google, Amazon, Facebook и т. д.

Сельскохозяйственная отрасль представляет собой одну из главных областей экономики, которая представлена почти во всех государствах мира. Сегодня именно эта отрасль сталкивается со множеством трудностей, самые глобальные из которых: упадок перепроизводства продовольствия, проблема недоедания и голода, масштабные экологические проблемы. Именно поэтому рост цифровизации и информатизации будет являться ключевым фактором будущего устойчивого развития.

Возникает необходимость серьезного снижения техногенных нагрузок в аграрном хозяйстве, влияния технологий, которые используются в сфере, а также увеличение защищенности товаров и товаропроизводителей в данной отрасли – собственно это и есть ключевые условия, которые во многом помогут оздоровлению сельского хозяйства.

Цифровая агрокультура открывает новые возможности для сельского хозяйства, чтобы сделать данную отрасль более эффективной. При объединении новых информационных данных и навыков фермеров значительно ускорится процесс принятия решений в аграрном секторе, которые сократят издержки, стимулируют четкий экономический рост, повысят производительность и к тому же снизят влияние на окружающую среду.

Технологические процессы представляют возможность верного управления абсолютно всеми этапами создания продуктов на сегодняшний день.

Давайте рассмотрим пару примеров:

1. В Чили ученые разработали способ, который позволил уменьшить потребление воды при выращивании черники на 70 процентов благодаря использованию беспроводных сенсоров.

2. На знаменитых виноградниках Тосканы (Италия) функционирует система мониторинга органических виноградников на удаленном доступе, созданная компанией Ericsson. Применение специальных датчиков обеспечивает значительное уменьшение применения пестицидов.

Таким образом, с помощью использования информационных технологий фермеры получают помощь постоянно и из любой точки. Это значительно увеличивает прибыль, снижает затраты и экономит время.

Но существует ряд проблем, одной из главных в данном направлении является то, что упор делается на создание целого ряда индустриальных цифровых платформ под руководством профильных государственных органов. Такой подход делает процесс организации цифрового пространства стихийным для отдельных отраслей. Аграрно-промышленный комплекс, осуществляя переход на разработанную самостоятельно платформу цифровой экономики, также столкнется с огромными затратами. Для того, что оценить последствия внедрения интернет-технологий в информатизацию аграрно-промышленного комплекса, необходимо изначально рассматривать эволюцию технических средств и средств программного обеспечения во времени.

Исходя из вышесказанного хочется отметить, что разработки в сфере цифровой трансформации ведутся и успешно развиваются. Так, в 2017 году на форуме «Start Farming World Summit» в России был предложен целый ряд smart-технологий для аграрно-промышленной отрасли: ферма в стиле Uber, технологии точного высева, «умная» теплица, препарат для повышения урожайности, датчики Craft Scanner для контроля глубины обработки почвы [4].

Рассмотрим каждый из предложенных вариантов более подробно:

1. Ферма в стиле Uber – шанс получить огород и урожай для каждого желающего, но при этом не придется заботиться о реальном огородничестве и не нужно обрабатывать землю. Идея заключается в том, что каждый может получить овощи и фрукты практически по их себестоимости, напрямую от производителей через интернет-портал. Человек получает доступ к онлайн-калькулятору, чтобы рассчитать свою потребность в продуктах, оформив после этого заказ и тем самым подать заявку, которую примут реальные фермеры. При этом можно

отслеживать созревание и сбор урожая.

2. Технологии точного высева – для успешного развития растения при посадке должно соблюдаться определенное расстояние между семенами. Но уже сегодня разработан проект сеялки, которая сама распределяет семена в грядке на расстоянии, необходимом для конкретной культуры. Это позволит максимально эффективно использовать семена и землю.

3. «Умная теплица» - это инновационная система управления, которая сама контролирует температуру, освещение, готовит питательный раствор для растений и управляет поливом. Самое главное – все контролируется со смартфона или планшета с доступом к интернету.

4. Препарат для повышения урожайности – в современных условиях ведения агробизнеса повышение урожайности – единственный способ сохранить данный вид бизнеса. Регулятор роста растений (РРР) «Лидер+» призван решить эту задачу. Его уникальность заключается в свойствах, главное из которых – повышение интенсивности фотосинтеза в растениях. Кроме того, препарат исключает возможность вымерзания озимых культур. При его применении возрастают не только количественные, но и качественные характеристики.

5. Датчики Craft Scanner для контроля глубины обработки почвы – модуль Craft Scanner – это модуль с датчиками, которые подключаются к бортовому компьютеру любого сельскохозяйственного транспорта, который выполняет культивационные или посевные работы. Потом эти данные датчиков отправляются на серверы, и автоматически данные бортового компьютера будут задавать нужную глубину, а техника будет проводить работы именно на этой глубине.

При использовании новых технологий цифровой экономики, внедрении интернет-платформ сельскохозяйственному предприятию необходимо учитывать, что могут произойти изменения в учетной политике организации, в системе бухгалтерского и налогового учета в целом. Наличие высококвалифицированных кадров как в производственной сфере, так и в управленческой также необходимо сельскохозяйственным предприятиям нашего времени для успешного функционирования, увеличения производства и снижения себестоимости, необходимы повседневный внутривозрастной контроль и экспертиза отдельных процессов [1, С. 53].

На многих предприятиях сельскохозяйственной отрасли создаются службы внутреннего контроля, которые нацелены решать следующие задачи:

- проверка соответствия системы организационных регламентов действующим нормативным актам и учредительным документам;
- проверка правильности составления условий выполнения хозяйственных договоров;
- проверка наличия, состояния, правильности оценки имущества;
- проверка соблюдения действующего порядка установки и применения цен и тарифов, а также своевременной уплаты в бюджет налогов и платежей во внебюджетные фонды;
- разработка и представление обоснованных предложений по улучшению системы контроля, бухгалтерского учета, повышению программ эффективности;
- организация подготовки к проверкам внешнего аудита, налоговой инспекции и других органов внешнего контроля;
- контроль за внедрением и применением новых технологий цифровой экономики.

Таким образом, следует отметить, что сельскохозяйственная отрасль непрерывно развивается. И по мере того, как разрабатываются и внедряются новые технологии, возрастает цифровизация и информатизация деятельности сельскохозяйственных предприятий, параллельно совершенствуется и претерпевает изменения, вызванные цифровой экономикой, система бухгалтерского учета и контроля на сельскохозяйственных предприятиях. Управление производством и сбытом также принимает новые формы.

Список цитированных источников

1. Бышов, Н.В. Информационные технологии в экономике и управлении: учебное пособие / Н.В. Бышов, Ф.А. Мусаев, В.В. Текучев, Л.В. Черкашина. – Рязань: Изд. РГТУ, 2015. – 184 с.
2. Кешелава, А.В. Введение в «цифровую» экономику (На пороге «цифрового будущего». (Книга первая) / А.В. Кешелава, В.Г. Буданов, В.Ю. Румянцев [и др.]. – М.: ВНИИГеосистем, 2017. – 28 с.
3. Хасаншин, И.А. Закономерность и тенденции развития инновационного предпринимательства [Электронный ресурс] // Library.ru: информационно-справочный. 2016.
4. Сайт Форума «Start Farming World Summit» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://smartfarmrussia.ru>

Постникова Д. В.

Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Санкт-Петербург

Научный руководитель: старший преподаватель Селезнева А. В.

ИНСТРУМЕНТЫ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Понятие «цифровая экономика» все чаще употребляется в повседневной жизни и так или иначе связано с деятельностью людей. Ученые, политики и бизнесмены опираются на этот термин в своих выступлениях, пророча большое будущее. Действительно, цифровая экономика оказывает значительное благополучное влияние на развитие малого предпринимательства. Так, использование инновационных способов ведения бизнеса посредством различных интернет-платформ и других государственных программ повышает потенциал, эффективность и продуктивность бизнеса, а также влияет на конкурентоспособность на рынке. Пока еще рано говорить о перспективах развития виртуальной экономики в нашей стране, учитывая возможные проблемы внедрения и распространения в сфере малого бизнеса, но уже сейчас можно говорить о том, что государственный курс на развитие цифровой экономики в России является единственным возможным путем для укрепления позиций малого предпринимательства как внутри страны, так и на международной арене.

Цифровая экономика выдвинула новые требования и способы к ведению бизнеса для предпринимателей. Если раньше открытие своего дела, как правило, ассоциировалось затруднительным вхождением на рынок и поиском потенциальных клиентов, то сейчас любой человек может стать предпринимателем «не выходя из дома». Современные интернет-платформы, применяющие цифровые технологии, уничтожают преграды времени и пространства, используют новые программные продукты, которые позволяют объединить производителей и потребителей намного проще и быстрее, чем это могло быть раньше.

Интернет-платформа - это система, которая обеспечивает взаимодействие между предпринимателями и потенциальными клиентами. Она обеспечивает открытую инфраструктуру для участников рынка и содействует обмену товарами и различными услугами. К революционным платформам можно отнести такие бизнес-модели, как Facebook, Instagram, Alibaba, Youtube, Amazon, Ebay, Вконтакте и десятки других [4]. Простая с виду платформа радикально меняет бизнес, экономику и общество в целом.

Такие площадки в интернете совмещают в себе сразу несколько экономических функций, помогая предпринимателям преодолевать препятствия и временные трудности для поиска потребителей, продвижения и выхода со своей продукцией на рынок. Так, например, популярная интернет-платформа Instagram, будучи в первую очередь социальной сетью для общения, становится прекрасным местом для развития малого бизнеса. С помощью этой платформы предприниматель может не только предлагать свои товары или услуги, но также и пользоваться такими возможностями программы, как создание рекламной кампании, получение статистики для дальнейшего анализа эффективности своей деятельности и также возможностью продавать свою продукцию в приложении напрямую своему клиенту, избегая посредников. Тем самым, такие цифровые разработки помогают сделать бизнес универсальным и быстро реагирующим на изменяющиеся обстоятельства, а также дает прекрасные перспективы развивать свое дело не только в пределах своего города, но также и расширять масштаб своего производства в другие города и даже страны.

Отметим, что государство также ориентировано на развитие малого и среднего предпринимательства в нашей стране и проводит ряд мероприятий, стимулирующих частный сектор [5]. Долгая процедура регистрации бизнеса теперь заменяется упрощенными способами сбора необходимых документов. Одним из важных прорывов в сфере предпринимательства стало создание интернет-портала «Госуслуги», на котором можно зарегистрировать свой бизнес и узнать нужную информацию для открытия своего дела. Помимо этого, на сайте можно подобрать подходящее помещение, разработать бизнес-план и проанализировать спрос и конкуренцию на рынке. Особую значимость на этом сайте имеет специальная поисковая система для малого и среднего бизнеса, которая облегчает предпринимателям ведение своего бизне-

са. «Бизнес-навигатор МСП» позволяет человеку выбрать определенную нишу, исходя из спроса в выбранном регионе, либо найти необходимую информацию для уже существующего бизнеса. Кроме всего прочего, сайт предлагает возможность рассмотреть заключение договора франшизы с различными предприятиями, а также воспользоваться финансовой и юридической поддержкой профессионалов на портале в специальном разделе. Вся цифровая инфраструктура так или иначе способствует развитию малого предпринимательства в нашей стране и делает привлекательным открытие своего дела.

Банки также осознают свою значимую роль во внедрение цифровых технологий для малого и среднего предпринимательства в нашей стране. Создание сервисов для ведения бухгалтерии и сдачи отчетности, электронного документооборота, возможность управлять и следить за своим расчетным счетом онлайн позволяет предпринимателям экономить время и повышать эффективность своего бизнеса. Такие возможности уже предлагают многие банки. Сбербанк, Тинькофф, ВТБ, Альфа-Банк разрабатывают универсальный и понятный пользователю интерфейс, упрощая ведение бизнеса и контроль над деятельностью. Теперь услуги банков не ограничиваются денежными вопросами организации, но охватывают полный цикл ее деятельности. Посредством специальных разработок банковских систем предприниматель может разрабатывать свою собственную программу ведения бизнеса исходя из своих особенностей и перспектив развития на рынке. Практически каждый крупный банк в России уже может предложить бизнесмену воспользоваться услугами интернет-банка и мобильного банка, которые выполняют функции многих других сфер экономики. Так, например, на сайте Сбербанка, помимо открытия своего расчетного счета и дальнейшим анализом движения денежных средств, организация может планировать свой бюджет, пользоваться возможностями рекламного продвижения и даже разработать свой собственный сайт для своего бизнеса [2]. Банк «Совкомбанк» в свою очередь для развития финансовой грамотности своих клиентов в сфере малого бизнеса разрабатывает ряд видеоуроков по системе интернет-обслуживания, а также предлагает вступить в чат с сотрудниками банка для постоянного консультирования по возникшим вопросам. Можно проследить тенденцию цифровизации банковской сферы, что в ближайшем будущем позволит частному сектору несколько проще и мобильнее управлять своими денежными средствами на расчетном счете и осуществлять необходимые действия для развития своего бизнеса.

Пилотный проект по тестированию мобильного приложения для уплаты нового налога на самозанятых также может быть примером внедрения цифровой экономики в малое предпринимательство. В ноябре 2018 года Госдума в последнем чтении одобрила пакет законов о введение льготного налога на самозанятых граждан, которые с 2019 года должны уплачивать 4% от своих доходов в бюджет [1]. Специальный режим пока коснется только четыре субъекта Российской Федерации, и в случае успеха технология будет внедрена в масштабах всей страны. Особенностью данного налога является разработка специального мобильного приложения для учета доходов и расходов, расчета суммы налога и уплаты его в бюджет [3]. ФНС обещает упрощенный способ ведения учета без документов и отчетов в налоговую службу. Приложение «Мой налог» будет работать по аналогии с онлайн-кассами. Так, все сделки нужно будет вести в оперативном режиме, и в момент их свершения самостоятельно заносить данные в программу. Помимо самого мобильного приложения, некоторые банки уже разрабатывают свои интернет-платформы для учета налога на самозанятых граждан. Так, на сайте Сбербанка опубликована информация о скором запуске собственного мобильного приложения, с помощью которого можно будет зарегистрировать свою деятельность без визита в налоговую, использовать сервис для своевременной оплаты налога и учета своих доходов и расходов [2].

Вопрос влияния цифровой экономики на сферу малого и среднего предпринимательства является значимым и актуальным в нашей стране для практического внедрения новых цифровых технологий в развитие частного сектора. В целях усовершенствования системы ведения бизнеса и конкурентоспособности на рынке нашей страны государство проводит ряд мер по разработке упрощенных способов ведения учета и деятельности, применяя различные интернет-платформы и привлекая тем самым граждан для открытия своего дела в стране.

Список цитированных источников

1. О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима "Налог на профессиональный доход" в городе федерального значения Москве, в Московской и Калужской областях, а также в Республике Татарстан (Татарстан): Федеральный закон от 27.11.2018 № 422-ФЗ.

2. ПАО Сбербанк [Электронный ресурс]. – М., 1997-2018. – Режим доступа: <https://www.sberbank.ru> – Дата доступа: 13.12.2018.

3. Государственная Дума Федерального Собрания Российской Федерации [Электронный ресурс]. – М., 2018. – Режим доступа: <http://duma.gov.ru> – Дата доступа: 13.12.2018.

4. Капличный, С.С. Что такое платформа и как использовать этот концепт в бизнесе. – 2017. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://biz.mann-ivanov-ferber.ru/2017/08/29/chto-takoe-platforma-i-kak-ispolzovat-etot-koncept-v-biznese/0/> – Дата доступа: 13.12.2018.

5. Таланцев, В.И. Цифровая экономика и ее роль в развитии малого и среднего инновационного предпринимательства в России / В.И. Таланцев, А.К. Равнянский // РППЭ. – 2018. – №2 (88). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/tsifrovaya-ekonomika-i-ee-rol-v-razvitii-malogo-i-srednego-innovatsionnogo-predprinimatelstva-v-rossii> – Дата доступа: 14.12.2018.

УДК 657.6

Щербакова В. А.

**Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Санкт-Петербург
Научный руководитель: старший преподаватель Селезнева А. В.**

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА

Цифровизация – один из самых актуальных трендов развития экономики на сегодняшний день. Уже в течение нескольких лет активно обсуждаются вопросы цифровой трансформации, оцифровки, или трансформации бизнеса. Многие люди видят слово «цифровой» и сразу теряются, предполагая, что это сложный элемент информационных технологий [6]. Однако важно понимать, что цифровая трансформация основана на осознании того, что технологии лежат в основе почти всего, что делают организации, и что стратегии бизнеса должны развиваться, чтобы использовать возможности, предоставляемые темпами технического прогресса. Цифровая трансформация безусловно оказывает огромное влияние на стиль управления, открывает новые возможности и несет в себе как явные, так и скрытые риски и угрозы. Именно поэтому своевременное преобразование контрольных функций в новых условиях становится особенно актуальным [4].

Необходимость в цифровой трансформации возникает потому, что мы испытываем три значительных изменения одновременно: изменение спроса, изменение конкурентной среды и изменение технологий. Разбивка этих трех факторов с точки зрения внутреннего аудита иллюстрирует необходимость трансформации:

1. Изменения в требованиях заинтересованных сторон (стейкхолдеров), клиентов. Учитывая объем ответственности, возлагаемой на советы и комитеты по аудиту, а также растущий интерес советов к прозрачности, вовлеченности в стратегию и надзору за управлением рисками, легко начать понимать, что внутренний аудит должен восполнять недостающие пробелы в этих областях. Однако советы директоров, комитеты по аудиту не всегда понимают, как внутренний аудит может этому способствовать [1].

2. Изменения технологий. Облачные вычисления, Интернет, искусственный интеллект (ИИ), блокчейн и дополненная реальность – это лишь некоторые из технологий, влияющих на работу организаций. Операционные модели меняются. Новые предприятия, которые были невозможны несколько лет назад, были трансформированы в целые сектора бизнеса и, в некоторых случаях, уничтожили устаревшие корпорации. Как технология трансформирует бизнес, идет ли внутренний аудит в ногу со временем?

3. Цифровизация. Цифровое преобразование – это переосмысление операций. Речь идет об ускорении бизнес-моделей, процессов и всех видов организационной деятельности для использования возможностей, предоставляемых различными разработанными и появляющимися технологиями, при одновременном учете меняющихся ожиданий заинтересованных сторон и меняющихся факторов конкуренции [6]. Прежде всего, цифровая трансформация представляет собой изменяющийся образ мышления, когда лидеры бросают вызов существующему положению и вводят новшества таким образом, чтобы их функции могли лучше

удовлетворять потребности заинтересованных сторон и более эффективно осуществлять положительные изменения [3].

Рассмотрим типичный подход к внутреннему аудиту. Самым большим изменением за последние пару десятилетий стало внедрение автоматизированных рабочих процессов, обычно в форме электронных рабочих документов или систем управления аудитом [2]. Многие из современных систем управления аудитом предлагают ряд интересных функций. Автоматизация реализована просто как хранилище для рабочих документов и для повышения эффективности анализа. Помимо этого, функциональность часто называют слишком сложной или трудоемкой, и основная ценность этих инструментов в лучшем случае «недоиспользуется». Другими словами, вместо того, чтобы рассматривать эти инструменты как возможность переосмыслить наши процессы, мы используем их, чтобы отразить то, что мы делали раньше, но чуть более эффективным способом [3].

Цифровая трансформация выходит за рамки этого, бросая вызов нашему мышлению. Ниже приведены некоторые примеры того, как мы могли бы преобразовать внутренний аудит в цифровом виде (таблица 1).

Таблица 1 – Цифровые преобразования внутреннего аудита

	Традиционная модель внутреннего аудита	Модель цифрового преобразования внутреннего аудита
Цель внутреннего аудита	Аудит ключевых областей риска организации и предоставление руководству рекомендации по эффективному управлению ключевыми рисками. Цель состоит в том, чтобы помочь организации в достижении ее целей [2].	Используя бизнес-аналитику внутреннего аудита, данные по всей организации сопоставляются с данными аудиторских проверок ключевых областей риска. Это позволяет внутреннему аудиту предоставлять совету директоров стратегическое понимание в поддержку его потребности в прозрачности и его способности направлять стратегию организации, обеспечивая при этом надлежащий надзор за управлением рисками.
Оценка и планирование рисков	На основе мнения руководства и специальной аналитики данных внутренний аудит разрабатывает и представляет годовой план для утверждения комитетом по аудиту. Успех зависит от выполнения плана [5].	Автоматизированные ключевые индикаторы риска в режиме реального времени, прогнозная аналитика и искусственный интеллект определяют план аудита. План внутреннего аудита там, где и когда он необходим. Прогнозирующие модели демонстрируют влияние, которое аудит мог оказать даже до его начала. Успех измеряется влиянием и удовлетворенностью совета / комитета по аудиту. Внутренний аудит больше ориентирован на стратегические риски. Обычные проверки, такие как Sarbanes-Oxley, почти полностью выполняются с помощью автоматизированной системы автоматизации процессов (RPA).
Аудиторские обязательства	Аудиторские обязательства обычно «линейны», поскольку аудиторы переходят от одного шага к следующему. Аналитика данных является специальной и / или принудительной в качестве отдельных этапов взаимодействия.	Внутренний аудит в реальном времени обеспечивает доступ к системам и данным. Аудиторы имеют информацию, которая им необходима для выявления первопричин, и могут более эффективно расставлять приоритеты в работе в областях, которые требуют наибольшего внимания. Широкое представление внутреннего аудита об организации и ее данных позволяет ей более эффективно соединять точки для руководства и управления. Внутренние аудиторы, обладающие навыками в области искусственного интеллекта и RPA, программируют, создают модели и инструменты анализа процессов, которые можно использовать в рамках всей организации.
Практический результат	Внутренний аудит предоставляет аудиторский отчет с подробным описанием его методологии и изложением выводов и рекомендаций. Руководство отвечает планом действий, а внутренний аудит периодически проводит проверки.	Внутренний аудит тесно взаимодействует с руководством на протяжении всего проекта. Аудит рассматривается как возможность для обучения и информирования. Аудиторы обмениваются данными, информацией и извлеченными уроками. Необходимость в официальном аудиторском отчете заменяется постоянным общением через платформу обмена знаниями. Аудиторы используют RPA или интеллектуальную автоматизацию процессов для устранения неисправностей в процессах или средствах управления, постоянно осуществляя мониторинг ключевых рисков.

Необходимо осознавать существенные изменения, происходящие вокруг нас, стараться

идти в ногу со временем и технологиями и быть открытыми для новых взглядов на то, как внутренний аудит может трансформироваться, чтобы приносить организации максимальную пользу.

Список цитированных источников

1. Внутренний аудит и контроль: учебник / В.В. Пугачев. – М.: Издательство: Дело и сервис, 2010. – 224 с.
2. Шохнех, А.В. Совершенствование внутреннего контроля в хозяйствующих субъектах. // Материалы международной научно-практической конференции. – М.: АНО ВПО ЦС РФ «Российский университет кооперации», 2007. – С. 336.
3. Хорохордин, Н.Н. Методология внутреннего аудита в организации // Аудиторские ведомости. – 2006. – №6.
4. Сайт Института профессиональных бухгалтеров и аудиторов России // Оценка рисков и внутренний контроль. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ipbr.org>
5. Аудиторский риск. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.auditfinprom.ru>.
6. Цифровизация [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.rbc.ru/>

УДК 343.91

Цугкиева Р. А.

Университет при МПА ЕврАзЭС, Санкт-Петербург

Научный руководитель: старший преподаватель Алымова Д. П.

ПРОБЛЕМА МЕТОДОВ БОРЬБЫ С КОРРУПЦИЕЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Вопросы борьбы с коррупцией во многих направлениях деятельности органов всех ветвей власти приобрели в современном мире масштабный и системный характер. Мздоимство представляет собой непосредственную угрозу национальной безопасности: препятствует развитию государства, гражданского общества и социальной жизни. Коррупция тормозит реализацию гражданами своих прав и обязанностей, она же негативным образом влияет на состояние экономики и финансовой системы. Названные проблемы свидетельствуют о необходимости формирования государством эффективных механизмов антикоррупционной политики. В Российской Федерации сформированы правовые основы противодействия коррупции. К их числу можно отнести: ФЗ № 273 от 25.12.2008 «О противодействии коррупции»; утвержденный национальный план в борьбе с коррупцией. В субъектах РФ разрабатываются и реализуются антикоррупционные программы. Однако эффективность применяемых мер остается недостаточно высокой.

Вопрос о борьбе с коррупцией особенно остро встал в России в 2010 г. Вступив на пост главы государства, Д. А. Медведев объявил коррупцию одной из основных проблем всего общества. Им был принят «План по созданию совокупности мер полноценной системной основы для противодействия коррупции». Данный план предполагал разработку антикоррупционного законодательства с целью совершенствования системы управления и повышения качества юридического образования и профессиональной подготовки судей.

С возвращением В. В. Путина на должность Президента РФ поднялась новая антикоррупционная волна, которая запомнилась арестом ряда чиновников и бизнесменов, уличенных в коррупции. Одним из основных элементов антикоррупционной деятельности стало введение электронной системы государственных закупок, благодаря которой кража государственных денег превратилась в весьма сложное действие.

С ростом уровня коррупции в стране прослеживаются значительные потери в федеральном бюджете, которые претерпевает экономика России. Эти потери выражаются в нехватке денежных средств при финансировании социальной сферы, здравоохранения, образования и науки. В итоге это может привести к снижению трудоспособности населения и конкурентоспособности экономики страны. Последствием может стать постепенная деградация государственных институтов, так как ими не выполняются их непосредственные функции, и, находясь в состоянии стагнации, такие институты не смогут решать поставленные задачи. Разрастанию коррупции способствует тот факт, что население становится толерантным по отноше-

нию к коррупционным элементам. Став свидетелем коррупционных действий, они стремятся умолчать об этом факте, такие действия, разумеется, не приветствуются.

Говоря о видах коррупции, особенно хотелось бы выделить так называемую бытовую коррупцию. Это такой вид коррупции, который порождается во взаимодействии рядовых граждан и чиновников. В нее входят различные подарки, преподносимые гражданами должностному лицу.

С развитием рыночных отношений в России стала появляться коррупция в сфере бизнеса. Она обусловлена переходом от плановой экономики к рыночной. Конкретно для нашего государства борьба с данным видом коррупции является первоочередной. В различных сферах жизнедеятельности человека создаются государственные корпорации для борьбы с коррупцией в сфере бизнеса.

В целом, тема коррупции в настоящее время продолжает сохранять актуальный характер. При подготовке данной работы передо мной была поставлена цель раскрыть сущность коррупции, ее причины и указать методы борьбы с нею. К сожалению, коррупционные проявления носят массовый характер, затрагивают все сферы жизни человека. Они настолько часто встречаются в повседневной жизни человека, что сам термин даже уже не нуждается в расшифровке.

Коррупция есть системная проблема, которой мы должны противопоставить системный ответ. Сколько бы власть не стремилась и не старалась искоренить коррупцию, она все равно находится в России на высоком уровне. Данная проблема, как в нашей стране, так и в мире, приобретает все более угрожающий характер. Приступая к исследованию проблемы, основное внимание было уделено не количественным показателям, а качественным явлениям, которые присущи коррупции. Важно было выйти на закономерности и тенденции в развитии коррупции, целью являлось определение причины ее постоянной генерации и факторов, способствующих ее развитию и расширению.

В итоге обнаружилось, что коррупция всегда связана с государственной властью, государственной службой, в силу этой прямой зависимости неизбежно в большей или меньшей степени оказывается воздействие на характер власти, на ее репутацию в обществе. Это позволяет утверждать, что коррупция приобретает не только криминальный, но и политический характер.

Коррупция всегда выходит за пределы взяточничества. Она включает в себя nepotизм и многочисленные формы незаконного присвоения публичных средств для личного или корпоративного использования. Коррупция как злоупотребление властью может осуществляться для получения выгоды не только в личных целях, но и преследует классовый интерес. Она не всегда прямо связана с присвоением материальных ценностей. Корпоративный интерес зачастую преследует политические цели. В большинстве случаев коррупция наносит прямой экономический ущерб обществу и государству. Кроме того, известно, что коррупция управляет общественной властью для получения выгоды третьими лицами. Всегда, абсолютно всегда, коррупция носит общественный характер. Говоря о практической стороне, можно констатировать, что в основе коррупции лежит всегда двусторонняя сделка, в результате которой лицо, находящееся в условиях совершения мошенничества, грубо говоря, «продает» физическим и юридическим лицам свои служебные полномочия. Коррупционные проявления тормозят формирование гражданского общества, к чему мы все стремимся. Какую инновационную идею можно предложить?

К подобным идеям относится, прежде всего, идея общественного контроля над деятельностью власти. Только при таком условии гражданскому обществу удастся контролировать власть. Что касается препятствий для реализации антикоррупционных мер, то тут главным аспектом является неудовлетворительное состояние законодательной базы. Правовая база противодействию коррупции представлена лишь правовыми нормами и международными правовыми актами, которые страдают отсутствием механизмов их реализации. Во всех странах мира идет борьба с коррупцией. Это не проблема одного или двух государств, нет. Это недуг, которым болеет весь цивилизованный мир. Что касается России, то тут все неоднозначно. В связи с резким переходом от СССР к России шло уничтожение основ страны Советов, в связи с чем некоторое число чиновников и предпринимателей ощутили вкус личной наживы.

Период 1990-х годов до сих пор отзывается в сердце каждого россиянина. Именно на

этот период приходится наискорейший рост коррупции в сфере государственной власти. Но стоит отметить, что в 2000-х годах правящие круги довольно быстро осознали, что дальнейший беспредел в экономике и уровень коррумпированности достаточно быстро развалит страну. Были предприняты попытки налаживания законности, что увенчалось определенным успехом.

Искоренить коррупцию – значит создать сильное правовое государство, которое эффективно служит своим гражданам. Победить коррупцию означает создание конкурентоспособной экономики. Ликвидация коррупции поможет сформировать зрелое гражданское общество. А задача людей, от которых зависит будущее России, заключается в сохранении ее целостности и единства. Следует не забывать о необходимости помнить и чтить прошлое своей Родины, быть неравнодушным в настоящем и воспитать достойное правовое поколение для ее будущего.

УДК 343.91

Харитонов Г. А.

Университет при МПА ЕврАзЭС, Санкт-Петербург

Научный руководитель: Шилова А. Е.

КОРРУПЦИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ КАК ЯВЛЕНИЕ

В настоящее время явление коррупции присуще любому современному государству, особенно государствам с переходной экономикой. К таким государствам относится и Россия, в которой проблема с коррупцией, на наш взгляд, является номером первым. Ведь на сегодняшний день мы наблюдаем стремительный рост этого явления.

Коррупция является следствием уже существующих в государстве политических, социальных и экономических проблем. Коррупция приходит к уменьшению тогда, когда государство здорово в социальном, экономическом и политическом плане, когда осуществляется действенный контроль и надзор в системе управления, когда происходит производство и распределение общественных благ. Коррупция всегда вредит общественным интересам. Если не начать противодействовать этому явлению, то коррупция начнет стремительно разрастаться, поражая при этом все новые сферы деятельности. Если такое случится, то произойдет институционализация коррупции, в таком случае для многих коррупция станет частью жизни, социальные отношения будут деградировать, а правовые институты перестанут работать. Коррупция в таких масштабах подрывает правовые основы существования государства, превращая право в товар. В настоящее время в российских органах власти коррупция вышла на уровень по-настоящему общенациональной угрозы.

В статье 1 ФЗ № 273 от 25.12.2008 «О противодействии коррупции» дается такое определение понятию «коррупция»: злоупотребление служебным положением, дача взятки, получение взятки, злоупотребление полномочиями, коммерческий подкуп либо иное незаконное использование физическим лицом своего должностного положения вопреки законным интересам общества и государства в целях получения выгоды в виде денег, ценностей, иного имущества или услуг имущественного характера, иных имущественных прав для себя или для третьих лиц либо незаконное предоставление такой выгоды указанному лицу другими физическими лицами, а также совершение указанных деяний от имени или в интересах юридического лица. Причинами коррупции, по данным Национального Антикоррупционного Совета Российской Федерации, являются:

Экономические — низкие заработные платы, неадекватные объему полномочий служащих.

Институциональные — отражают степень развитости институтов гражданского общества и правового государства. Например, закрытость государственных служб, нормотворчество, не соответствующее поставленным задачам, кумовство при трудоустройстве.

Социально-культурные — переориентация в обществе ценностей с духовных на потребительские, общая деморализация.

Источниками коррупции являются бесконтрольная реализация полномочий чиновника-

ми, их невысокое правовое сознание, безнаказанность. Необходимо подчеркнуть, что в коррупционных отношениях чаще всего участвуют две стороны, ведь существует мнение, что, возможность «договориться» устраивает многих. Например: студентов устраивает коррупция, некоторых должностных лиц устраивает коррупция, спортсменов и журналистов коррупция тоже устраивает. Следует признать, что в сегодняшней России коррупция действительно имеет системный характер и, возможно, устраивает обе стороны, участвующие в коррупционном процессе, ведь по данным ВЦИОМ 2006 года, значительная часть населения не считает коррупцию преступлением.

Актуальность борьбы с таким социально-опасным явлением, как коррупция, обусловлена следующим рядом обстоятельств: во-первых, коррупция влечет за собой серьезные нарушения прав и свобод граждан; во-вторых, распространение коррупции подрывает авторитет государственного аппарата; в-третьих, коррупция имеет свойство быстрого распространения в государственно-властных структурах. Названные обстоятельства признаются учеными-юристами, социологами, работниками правоохранительных органов, представителями органов государственной власти.

Вредное влияние коррупции свободно прослеживается на примере экономического благосостояния России: улучшению экономики РФ мешает коррупция, которая разрушительно влияет на экономическую сферу. Она приводит к сбою механизмы конкуренции, возникают барьеры к свободе предпринимательской деятельности, ущемляются права собственности, растрачиваются бюджетные накопления, вне всяких причин повышаются цены и тарифы. Все перечисленные процессы приводят к росту теневой экономики. Иначе говоря, коррупция мешает формированию в России конкурентоспособной экономики, росту благосостояния граждан РФ, развитию гражданского общества.

Взаимосвязь между уровнем коррупции и эффективностью экономики очень велика. Даже сравнительно небольшой спад уровня коррупции приводит к резкому увеличению ВВП. Коррупция в настоящее время является одним из основных факторов, определяющих степень развития экономики в стране. Высокий уровень коррупции воздействует на экономику губительно. И только при снижении уровня коррупции Россия сможет вырваться вперед, обогнав самые развитые страны мира. По нашему мнению, именно коррупция представляет собой один из самых главных феноменов, который затормаживает развитие экономики в нашей стране. Коррупция уничтожает социальные лифты, низшие слои общества лишаются доступа к качественным общественным благам. Коррупция мешает строительству инфраструктуры и армии. В России уровень коррупции выше, чем в других странах с такими же доходами, как в Российской Федерации.

Стоит также обратить внимание на то, что государство все же предпринимает попытки борьбы с этим явлением. Так, Федеральный Закон Российской Федерации № 273-ФЗ «О противодействии коррупции» устанавливает основные принципы противодействия, правовые и организационные основы предупреждения коррупции и борьбы с ней, минимизации, если не полной ликвидации последствий коррупционных правонарушений. Но все же не следует недооценивать явление коррупции, нужно принять исчерпывающий комплекс нормативно-правовых актов, которые понесут за собой законодательное установление:

- твердых стандартов поведения государственных и муниципальных служащих, четко установленных запретов и ограничений, связанных с прохождением службы; формирование механизма исполнения этих самых запретов и ограничений, контроля за их соблюдением;
- запретов на использование государственным или муниципальным служащим разного рода атрибутов, которыми он располагает в связи с прохождением службы, в личных целях;
- недопустимости в течение определенного периода времени, перехода на работу или службу в организацию или структуру, с которой деятельность чиновника была непосредственно связана в период его предшествующего пребывания на государственной службе;
- мер финансового контроля, применяемых не только непосредственно к государственному или муниципальному служащему, но и к большинству членов его семьи;
- нормативно-правовых норм, противостоящих незаконному обогащению, в соответствии с которыми все доходы и состояние депутатов, государственных и муниципальных служащих всех уровней, ответственных должностных лиц, работников правоохранительных, надзорных и

контролирующих органов, судей стали абсолютно прозрачными, чтобы вышеперечисленные лица раскрывали перед обществом все свои доходы и расходы; и если они не соответствуют тем, которые данные лица имеют в силу занятия той или иной должности, то эти самые лица должны пояснить их происхождение, чтобы в последующем на основании этого, появилась возможность дать их действиям юридическую оценку и привлечь их к ответственности.

В заключение хотелось бы отметить, что потери, которые несут от коррупции государство и общество в России, настолько велики, что любые разумные затраты на реализацию антикоррупционной программы обеспечат быструю отдачу, во много раз превышающую вложения. Борьба с коррупцией — дело сложное и, по нашему мнению, антикоррупционная политика обязана стать постоянной частью государственной политики. Именно коррупция является одной из главных причин, тормозящих развитие экономики России. Сегодня коррупция медленно уничтожает российское общество и государство.

Список цитированных источников

1. О противодействии коррупции: Федеральный закон от 25 дек. 2008 г. Принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 19 дек. 2008 г.: одобрен Советом Федерации Федер. Собр. Рос. Федерации 22 дек. 2008 г.: в ред. Федер. закона от 28 дек. 2013 г. № 396-ФЗ // Собр. законодательства Рос. Федерации. — 2008. — № 52.
2. Бочарова, А. Э. Коррупция в России // Молодой ученый. — 2014. — № 21. — С. 499-501.
3. Манько, А. В. Коррупция в России. Особенности национальной болезни. — М.: Аграф, 2012. — 256 с.
4. Крюкова, Н. И. Сущность коррупции, ее причины и влияние на правопорядок // Государственная власть и местное самоуправление. — 2013. — № 2. — С. 29.

УДК 343.91

Лукьянчиков Э. Ю.

Университет при МПА ЕвразЭС, Санкт-Петербург

Научный руководитель: старший преподаватель Алымова Д. П.

КОРРУПЦИЯ КАК ПРОБЛЕМА НАСТОЯЩЕГО И БУДУЩЕГО

В современном мире коррупция является одной из наиболее актуальных проблем. Она затронула практически все сферы жизни человека. С точки зрения этимологии термин «коррупция» берет начало в латинском «*corruptio*» — «подкуп, порча». Приведем наиболее распространенное определение: «Коррупция — это преступная деятельность в сфере политики или государственного управления, заключающаяся в использовании должностными лицами доверенных им прав и властных возможностей с целью личного обогащения».

Параллельно существует понятие «взятничество», которое ошибочно считают синонимом «коррупции». Если же разобраться, то «взятничество» — это награда/ее предложение, выражающаяся в плате деньгами/услугами, вещами, имеющими определенную ценность, государственным служащим или другим лицам, таким, как сотрудники конкурирующих фирм с целью достижения выгодной договоренности, получения частной информации или другой помощи, которую тот, кто дает взятку, не может получить законно.

Следует сказать об Уголовном кодексе Российской Федерации как одном из основных документов Российской Федерации, который устанавливает уголовную ответственность за преступления, в том числе коррупционные. Выделим несколько статей по интересующему нас вопросу:

- статья 204. Коммерческий подкуп;
- статья 285. Злоупотребление должностными полномочиями;
- статья 290. Получение взятки;
- статья 291. Дача взятки;
- статья 292. Служебный подлог.

Отмечаю, что помимо УК существует еще ряд законов и нормативных актов, закрепляющих меры антикоррупционной направленности. Так, например, Федеральный закон «О государственной гражданской службе Российской Федерации», который закрепляет основные права и обязанности гражданского служащего, устанавливает ограничения и запреты,

связанные с прохождением государственной гражданской службы, требования к служебному поведению государственных служащих и ряд других основополагающих моментов, связанных как с поступлением на службу, так и прохождением, прекращением государственной гражданской службы.

Если обратиться к истории и литературе, то примеры коррупции и взяточничества можно совершенно без затруднений обнаружить и там. Так, например: к середине II века до н.э. самым могущественным государством Средиземноморья становится Рим, полный богатствами завоеванных земель. Первые лица Рима, зная, ощутили вкус приобретенной роскоши и, потеряв честь и порядочность, позабыли и об уважении к предкам, их взглядам и жизненным позициям, и ввязались в погоню за наживой, незаконным и безмерным обогащением. В итоге последовал упадок нравов, поспособствовавший распространению коррупции, превратившейся в настоящий бич римского общества.

Войны, которые вели римляне в Испании и Галлии в II–I веках до н.э., показывают, что преобладающая доля инициатив по их зарождению принадлежала именно римским военачальникам. Они часто действовали, опираясь на субъективное понимание ситуации, что создавало плодороднейшую почву для злоупотреблений властью. Рассмотрим, например, действия Гая Юлия Цезаря, его биограф Светоний сообщает: «С этих пор он не упускал ни одного случая для войны, даже для несправедливой и опасной, и первым напал как на союзные племена, так и на враждебные и дикие... В Галлии он опустошал капища и храмы богов, полные приношений, и разорял города чаще ради добычи, чем в наказание...»

Мы полагаем, что, так или иначе, в основе несоблюдения закона, отсутствия справедливости стоит деятель, то есть, человек, получивший власть. Это проявление определенных черт, воспитанных в индивидууме, а если погрузиться чуть глубже, то и не воспитанных в потенциальной личности. Человек устроен таким образом, что самой трудной работой для него оказывается работа над собой, самовоспитание. Почему-то есть тенденция к искоренению человеческого начала и следованию примитивным инстинктам, требующим удовлетворения низших потребностей.

К сожалению, препятствием в борьбе с данным явлением является то, что очень ценится многими людьми — демократический строй. Есть методы, которые способны свести коррупцию к единичным случаям, однако они не гуманны и их не приемлет демократия. Способы борьбы с коррупцией можно разделить на два основных вида — предупредительные и реакционные методы. К первым будут относиться, например, определенные механизмы контроля. Ко вторым, более жестким, методам можно отнести законы и наказания.

В разных странах в борьбе с коррупцией применяются различные методы. Разрабатываются теле- и радиопередачи, дополняются законы, внедряются обучающие курсы, осуществляются исследования проблемы и прочее. Во многих государствах Западной Европы есть законы, регулирующие антикоррупционную деятельность, и они схожи в значительной части. Одним из крупнейших и известнейших борцов за наказания за коррупционные действия и применения за них равноценных мер является OECD (ОЭСР) — международная экономическая организация развитых стран, признающих принципы представительной демократии и свободной рыночной экономики. Она активно работает в сфере борьбы со взятками. Поставлена цель: взяточник не должен остаться без наказания в одном государстве, если в соседнем государстве наказания очень суровые. Члены этой организации пытаются следить, чтобы во всех союзных государствах для чиновников действовали похожие требования.

Изучая данный вопрос, нам удалось выделить два основных способа борьбы с проявлениями коррупции. Прежде всего, это воспитание достойного представителя общества. Эта задача философская, стоит на грани труднодостижимости. Попытаемся ее раскрыть. Воспитанием должны заниматься все: от родителей и педагогов до СМИ. Логично, что в процессе передачи взятки есть две стороны, мы делаем акцент на «берущей» потому, что эта именно эта сторона получила власть, она считается лицом и показателем, такой должности необходимо соответствовать. Элементарно, если на вершине стоят достойнейшие люди, которые проходят отбор, то некому будет участвовать в коррупционной деятельности. Вторым вариантом рассматривается принятие законов, ужесточающих наказание за участие в коррупционных взаимодействиях.

В заключение хотелось бы сказать, что вследствие роста коррупции падает эффектив-

ность рыночной экономики, демократические институты постепенно разрушаются, и, что немаловажно, подрывается, а то и вовсе пропадает доверие людей к правительству, их вера и надежда в лучшую жизнь не столько даже для себя самих, сколько для будущих поколений. Укрепляется политическое и экономическое неравенство, что порождает организованную преступность, ставит под угрозу национальную безопасность страны.

Россия выбивается в мировые лидеры по уровню коррупции. Причиной этого является неудовлетворительное состояние законодательной базы. Правовая база противодействия коррупции представлена лишь уголовно-правовыми нормами и международными правовыми актами, в которых отсутствуют действующие механизмы реализации. Коррупция может привести к серьезному подрыву экономики, к утрате работоспособности государства. Лишь с недавних лет в России стали осознавать это. Но полностью уничтожить коррупцию никто не в силах. Однако это не значит, что с ней не нужно бороться. Этот показатель можно снизить до такой степени, чтобы он не подрывал основы существования страны. Для этого России необходимо еще много времени и сил, а также опыт, информация и финансовые ресурсы. Помощь интернациональных организаций также будет эффективной, но только тогда, когда наша страна, будет для этого готова, в лице каждого гражданина. Поэтому только нам решать, в каком государстве мы хотим жить: в честном и процветающем или же в коррумпированном и разлагающемся.

УДК 339.138

Крючкова Е. А.

Университет при МПА ЕврАзЭС, Санкт-Петербург

Научный руководитель: к.соц.н. Кирсанова Н. П.

АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОНКУРИРУЮЩИХ КОРПОРАЦИЙ APPLE И GOOGLE

Изначально Apple и Google не были прямыми конкурентами, так как продукция, которую они производили, имела разные направления, хотя и одну сферу применения. Первым изобретением компании Apple был компьютер «Apple Computer I», собранный вручную и представлявший собой материнскую плату без корпуса, клавиатуры, звука и графики [7]. Google же начал свою деятельность совершенно в другом направлении – с создания поисковой системы «google.stanford.edu», находящейся на сайте Стэндфордского университета [3]. Однако необходимость соответствовать прогрессу заставила компании развиваться дальше, создавая новые продукты и технологии.

Следующим продуктом Apple стал первый персональный компьютер «Apple Computer II» с поддержкой вывода на экран различных цветов и графики, встроенным динамиком и клавиатурой и разработанными командами для работы со звуком. Все это было «упаковано» в специальный пластиковый корпус, который отличал новый компьютер от других [1]. В ответ на это Google зарегистрировал домен google.com, а чуть позже создал одноименную компанию «Google» [3].

Первоначально эти корпорации были независимы друг от друга, и каждая работала в своей области специализации: Apple – с техникой, Google – с Интернетом. Первым продуктом, с которого началась конкурентная борьба, была операционная система для смартфонов: в 2007 году Apple выпускает первый «iPhone» или «iPhone 2G» с операционной системой iOS. [13], а уже через год Google представляет рынку первый смартфон с поддержкой Android («HTC Dream») [12]. С этого момента каждая из корпораций стала считать другую прямым конкурентом, так как на рынке смартфонов идет борьба, как за потребителя, так и внутренняя борьба у покупателей в выборе смартфона, ведь и iOS, и Android обладают рядом преимуществ и недостатков, и по-своему хороши. К тому же, в 2016 году Google выпустил собственный телефон «Pixel» и совсем недавно в продажу поступил «Pixel 2» на базе Android, что усилило конкурентную борьбу (таблица). В таблице мы описали сферы конкурентных интересов двух исследуемых компаний.

Таблица 1 – Описание конкурентных направлений Apple и Google

Сфера деятельности	Apple	Google
Операционная система	iOS	Android
Телефоны / смартфоны	iPhone 2 – iPhone X	Pixel, Pixel 2
Компьютеры	Macbook	Chromebook
Платежные системы	ApplePay	AndroidPay
Беспилотные автомобили	Toyota Prius, LexusRX450h и Audi TT	BMW Group, Mercedes-Benz (возможно)
Часы	Apple Watch	Android Wear

Как видно из таблицы, основными направлениями, по которым осуществляется соперничество между Apple и Google, являются в первую очередь смартфоны, рассмотренные выше, и их комплектующие, а именно ОС, на которой работает тот или иной телефон, smart-часы и платежные системы. Следующее направление, которое будет рассмотрено ниже, – ноутбуки. И последний пункт, рассмотренный в этой статье, – беспилотные автомобили. Рассмотрим подробнее вышеописанные направления подробнее.

В 2006 году Apple выпускает «MacBook» с операционной системой Mac OS X [6]. «MacBook» первого поколения обладал 13.3-дюймовым экраном, процессором Intel Core 2 Duo, встроенной видекартой GMA 950 и 60Гб и 80Гб жестким диском. В 2013 году Google выпускает свой собственный «ChromeBook» с операционной системой Chrome OS, оснащенный 12.85-дюймовым экраном, процессором Intel Core i5 и Intel Core i7, жестким диском на 32Гб и 64Гб [5]. Конечно, по сравнению с первым поколением, ChromeBook мощнее чем MacBook Air. Однако, если их сравнивать сегодня, тот первый уступает второму; понятно, что и цена соответствует качеству.

Следующим предметом копирования был способ оплаты с помощью телефона. В 2014 году Apple создает систему платежей «Apple Pay», которая позволяет оплачивать покупки в магазинах с помощью телефона [9]. Нужно, чтобы к аккаунту смартфона была привязана действующая банковская карта. Оплата происходит непосредственно при касании мобильного устройства с pos-терминалом (терминалом оплаты). Google же разработал платежную систему «Google Pay» в 2015 году [8]. Чтобы добавить карту в сервис, пользователю нужно сделать фото или ввести информацию о карте вручную. Работает это так же, как и «Apple Pay», - пользователю необходимо приложить смартфон к терминалу оплаты. Данное нововведение в обоих случаях использует биометрические системы аутентификации. У Apple это сканер отпечатка пальца, у Google, помимо отпечатка, сканер радужки глаза. Конечно, с появлением такого способа оплаты процесс покупки стал в разы проще и безопаснее.

В ранее описанных примерах Apple первыми выпускали что-то новое, а Google брали это за основу и делали свое. Однако не везде компания «Apple» держит первенство: в разработке беспилотных автомобилей компания «Google» опередила своих конкурентов. Уже в 2012 году компания тестировала свои электрокары и о результатах сообщала всему миру. На этот момент в проекте участвовало 10 машин: 6 Toyota Prius, 3 Lexus RX450h и 1 Audi TT [2]. В 2017 году Google заявили, что разрабатывают новый беспилотный автомобиль, имеющий множество ячеек в кузове [4]. Данный автомобиль разрабатывается для доставки небольших грузов и посылок покупателям. В 2015 году Apple зарегистрировала на свое имя деятельность по производству транспортных средств и уже вела переговоры с «BMW Group» по поводу создания совместного электрокара. «Mercedes-Benz» тоже рассматривает создание совместного с компанией Apple электромобиля. Летом нынешнего года уже были испытания беспилотного автомобиля. Именно тогда стало известно, что называться автомобиль будет «Titan». Выйдет он не раньше 2020 года, и есть информация, что в этом проекте задействован сотрудник «Tesla», занимающийся очень важным проектом. Электрокар еще только находится в стадии разработки, а уже на слуху и ожидаем – такое активное анонсирование событий и новых продуктов является особенностью коммуникационной политики Apple [1].

Однако есть еще одно направление, в котором Google опередили Apple – это производство часов. Всем известны часы «Apple Watch», однако мало кто слышал об «Android Wear» – операционной системе «Google Android», созданной для smart-часов; при соединении смартфона с ОС Android и умного устройства, «Android Wear» интегрирует в него опцию «Google Now», позволяя получать уведомления и оповещения на smart-устройство. Анонс данной платформы пришелся на 2014 год, и уже в 2015 году Google выпускает специальное приложение для iOS, позволяющее синхронизировать iPhone с часами от Google [10]. Компания Apple произ-

вела часы «Apple Watch» в 2015 году; часы работают на платформе iOS и синхронизируются с iPhone, начиная со смартфонов 5-го поколения [11].

Мы сделали анализ далеко не полного списка из сферы конкурентных интересов двух исследуемых компаний, но уже сейчас можно сделать ключевой вывод – фирмы, работающие в сфере высоких технологий, используют в качестве основной стратегии развития диверсификацию производства.

Список цитированных источников

1. Автомобиль Apple iCar [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ipodium.com.ua/icar/avtomobil-apple-icar-vsya-informaciya/> – Дата доступа 28.10.17.
2. Беспилотники Google [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://wp.wiki-wiki.ru/wp/index.php/Беспилотный_автомобиль_Google – Дата доступа 28.10.17)
3. История создания Google [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://xakep.ru/2015/01/14/google-history/> – Дата доступа 25.10.17.
4. Новые беспилотники Google [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://god-2017.su/novosti/bespilotniki-google-v-2017.html> – Дата доступа 28.10.17.
5. Первый ChromeBook «Pixel» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Chromebook_Pixel – Дата доступа 26.10.17.
6. Первый MacBook [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://iphonesource.ru/macbook-obzor/-macbook-istoriya-razvitiya-i-xarakteristiki-dvux-modelej/> – Дата доступа 26.10.17.
7. Первые изобретения Apple [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://historybrands.jimdo.com/бренды/apple> – Дата доступа 25.10.17.
8. Android Pay [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Android_Pay (дата обращения 27.10.17)
9. Apple Pay [Электронный ресурс] URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Apple_Pay – Дата доступа 22.10.17.
10. Android Wear [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Android_Wear – Дата доступа 29.10.17.
11. Apple Watch [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Apple_Watch – Дата доступа 29.10.17.
12. HTC Dream [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://xakep.ru/2015/01/14/google-history/> – Дата доступа 26.10.17.
13. iPhone [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://ru.wikipedia.org/wiki/IPhone_\(первого_поколения\)](https://ru.wikipedia.org/wiki/IPhone_(первого_поколения)) – Дата доступа 26.10.17.

УДК 339.138

Знаменский Д. А.

Университет при МПА ЕвразЭС, Санкт-Петербург

Научный руководитель: к.э.н., доцент Дашевская И. Г.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ «SOUVENIR BOUTIQUE»

В настоящее время активно развивается рынок сувенирной продукции. Однако начинающим компаниям нелегко войти в этот процесс из-за значительной конкуренции. Контролирующие этот рынок крупные компании имеют долгосрочные и крепкие связи с поставщиками, заработали себе серьезную репутацию, имеют постоянных клиентов, они имеют высокие доходы и не желают допускать на рынок возможных конкурентов.

В Санкт-Петербурге рынок сувенирной продукции представлен рядом компаний, занимающих определенную рыночную позицию; среди представленных в таблице фирм компания «Souvenir Boutique» [5] является безусловным лидером. Тем не менее, ближайшие конкуренты — «Наследие» [3] и «Красный куб» [1], — довольно быстро набирают обширную клиентскую базу и открывают новые магазины в разных районах города, что впоследствии должно привести к увеличению количества клиентов, а следственно — прибыли.

Анализируя деятельность компании «Souvenir Boutique», мы выяснили, что 15 лет назад компания только начинала свою работу в сфере выпуска и продажи сувенирной продукции, но умелый менеджерский состав, серьезное желание зарабатывать деньги и выходить на крупный рынок привели к успешному входу на рынок и закреплению позиций. На сего-

дняшний день компания «Souvenir Boutique» имеет в своем составе 26 бутиков, география которых охватывает несколько районов Санкт-Петербурга: магазины расположены преимущественно в историческом центре города у станций метро. Сувенирные галереи также расположены в местах, удобных для туристов и гостей города: в отелях в центре города, например, Crown Plaza, сети отелей Marriott, гостинице Эрмитаж и других. Сейчас рассматриваемая компания имеет самый большой оборот среди всех сувенирных компаний в городе, самое большое количество площадей, а ежедневное количество посетителей превышает показатели конкурирующих фирм в два раза.

Анализ рекламной деятельности компании показал, что маркетинговые коммуникации до недавнего времени осуществлялись так же, как и 15 лет назад: компания применяла стандартный офлайн-маркетинг (листовки, промоакции, скидки, буклеты, уличную рекламу и др.). С недавних пор компания «Souvenir Boutique» вступила в конкурентную борьбу с сувенирной сетью «Наследие», которая активно использует симбиоз офлайн- и онлайн-маркетинга, что на выходе дает эффективные результаты: приток большого количества не только зарубежных туристов, но и жителей Санкт-Петербурга. Анализ показал, что людей привлекают онлайн-предложения компании, полученные посредством e-mail рассылки, где потенциальные и существующие клиенты оповещаются о проводимых промоакциях, могут осуществить онлайн-заказ товара и др.

Не желая делиться с конкурентами, компания «Souvenir Boutique» пересмотрела свое отношение к рекламе и начала реализовывать новую онлайн-политику. Первым делом был переработан сайт компании, поскольку старый сайт не отражал те требования и не давал того результата, который был на него возложен. На создание нового сайта были затрачены большие средства, поскольку дизайн, оформление и многие другие, менее значимые элементы создавались эксклюзивно — с нуля. Новый сайт компании, по мнению клиентов, стал более эргономичным, появилась возможность легко сделать онлайн-заказ товара, связаться с сотрудниками компании, узнать о режиме работы того или иного магазина сети, найти вакансию для работы в компании и другие полезные материалы. Следующим этапом в развитии интернет-маркетинга компании были создание и обновление страниц и групп в социальных сетях. Анализируя данные февральского отчета «WEB-Index: Аудитория интернет-проектов», подготовленного специалистами компании Медиаскоп [9], мы увидели, что популярность интернет-ресурсов среди российских пользователей выглядит следующим образом (рисунок 1).

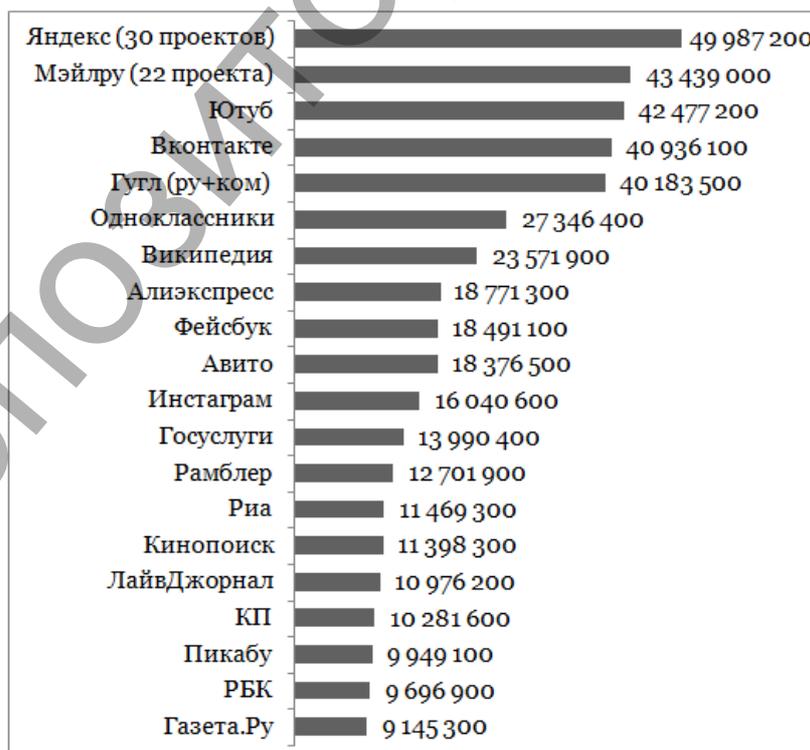


Рисунок 1 – Топ-20 интернет-проектов за февраль 2018 года

Из рисунка 1 видно, что четыре социальных сети («ВКонтакте», «Одноклассники»,

«Фейсбук» и «Инстаграм») входят в двадцать наиболее популярных по посещениям интернет-ресурсов среди россиян. Это значит, что 40.936.100 жителей городов России в возрасте 12-64 лет зашли на страницы социальной сети «ВКонтакте» с домашних или рабочих компьютеров хотя бы один раз за февраль 2018 года. Количество таких пользователей в социальной сети «Одноклассники» составило 27.346.400 человек, на «Фейсбуке» — 18.491.100 человек и в Инстаграме – 16.040.600 посетителей данной социальной платформы. Учитывая внутренние ресурсы компании, специалисты фирмы «Souvenir Boutique» решили сосредоточить свое внимание на трех социальных сетях: «ВКонтакте», «Инстаграм» и «Твиттер».

В социальной сети «Твиттер» [8] продвижение компании проходит не так эффективно, как хотелось бы: оказалось мало читателей, желающих узнать о товарах, новостях и акциях именно с помощью данного способа продвижения. Тем не менее, страница компании ведется довольно активно, администратор ответственно подходит к созданию каждого поста. При этом все записи имеют не рекламный, а скорее познавательный либо развлекательный контекст.

Развитие онлайн-маркетинга в социальной сети «ВКонтакте» [6] у компании получилось более успешно. Сувенирная сеть насчитывает большое количество магазинов, каждый из которых имеет собственную страницу «ВКонтакте», чтобы оповещать свою целевую аудиторию о поставке новых товаров, о различных акциях и предложениях. В группах ведется обсуждение продажи определенных сувениров, выкладываются фотографии товара, информация о смене интерьера магазина, распространяется информация о вакансиях в сувенирной сети. Однако на данный момент только основная группа «ВКонтакте» насчитывает 1974 подписчика, тогда как отдельные страницы магазинов имеют незначительную аудиторию — от шести до 20 подписчиков.

Развивая социальную сеть Инстаграм [7], компания «Souvenir Boutique» ориентировалась на свой опыт работы над созданием и продвижением компании в социальной сети «ВКонтакте»: имеется одна основная страница сувенирной сети, а также несколько аккаунтов магазинов отдельно. В «Инстаграм» компания полагается на визуальную составляющую, публикуя красивые изображения товара, нередко рассказывая историю того или иного продукта.

Не стоит также забывать о том, что специалисты компании активно общаются между собой и с клиентами в мессенджерах Telegram, Viber, WhatsApp, что обеспечивает быструю обратную связь и необходимую реакцию на разные ситуации.

Подводя итог анализу изученной информации, хочется сказать, что компания «Souvenir Boutique» сделала правильный шаг в сторону использования интернет-маркетинга: ведение групп «ВКонтакте», «Инстаграм» и «Твиттере», а также наличие грамотного сайта помогли компании решить важные коммуникативные задачи:

- активно и тесно взаимодействовать с покупателями;
- оперативно отвечать на запросы клиентов;
- доносить информацию о своих акциях и скидках;
- работать с клиентами онлайн и продавать товары в другие города;
- наладить быструю связь с поставщиками;
- рекламировать сеть в информационном пространстве иностранных клиентов.

В результате изменение политики компании в сторону более активного использования интернет-маркетинга привело к росту аудитории и привлечению новых покупателей, что позволило минимизировать потери, связанные с активностью основного конкурента.

Несмотря на это, считаем необходимым рекомендовать сотрудникам компании «Souvenir Boutique» использовать для продвижения компании такие социальные сети, как «Одноклассники» и «Фейсбук»: так компания сможет расширить свое присутствие среди российских потребителей старшего возраста (социальная сеть «Одноклассники») и привлечь внимание иностранных туристов (социальная сеть «Фейсбук»).

Список цитированных источников

1. Официальный сайт компании «Красный Куб» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.redcube.ru/> – Дата доступа 18.10.2018.
2. Официальный сайт компании «Мир Сувениров» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://mirsu.ru> – Дата доступа 20.10.2018.
3. Официальный сайт компании «Наследие» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.present.ru/> –

Дата доступа 20.10.2018.

4. Официальный сайт компании «PR-gifts» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://pr-gifts.ru> – Дата доступа 18.10.2018.

5. Официальный сайт компании «Souvenir Boutique» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://souvenirboutique.com> – Дата доступа 18.10.2018.

6. Страница компании «Souvenir Boutique» в социальной сети ВКонтакте [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://vk.com/club88224934> – Дата доступа 18.10.2018.

7. Страница компании «Souvenir Boutique» в социальной сети Инстаграм [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://instagram.com/souvenirboutique> – Дата доступа 21.10.2018.

8. Страница компании «Souvenir Boutique» в социальной сети Твиттер [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://twitter.com/russouvenir> – Дата доступа 19.10.2018.

9. WEB-Index: Аудитория интернет-проектов: Desktop, Февраль 2018, Россия 0+ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://mediascope.net/services/media/media-audience/internet/information/?arFilter_pf\[YEAR\]=2018&set_filter=Y](http://mediascope.net/services/media/media-audience/internet/information/?arFilter_pf[YEAR]=2018&set_filter=Y) – Дата доступа 04.04.2018.

УДК 339.138

Григорьева И. В.

Университет при МПА ЕврАзЭС, Санкт-Петербург

Научный руководитель: к.э.н, доцент. Туровская М. С.

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ В ЛОГИСТИЧЕСКИХ КОМПАНИЯХ

Управление затратами является одним из главных аспектов работы любой организации, так как это позволяет найти уязвимые места в формировании себестоимости работ (услуг). Если своевременно заняться данным вопросом, то можно достичь устойчивого преимущества над конкурентами и снизить риски потери рентабельности.

Изначально необходимо обозначить, что такое затраты. Затраты определяют как размер ресурсов, используемых в процессе любой деятельности организации за определенный временной интервал. Затраты могут быть как постоянными, так и переменными, прямыми и косвенными, основными и накладными, входящими и истекшими, одноэлементными и комплексными и т. д. Постоянные затраты – это те затраты, которые несет организация постоянно, независимо от объема производства. Переменные затраты – затраты, которые уменьшаются или увеличиваются пропорционально объему производства.

Прямые затраты включают в себя прямые материальные и трудовые затраты, которые непосредственно включаются в себестоимость вновь изготавливаемого товара (работы, услуги). Косвенные затраты невозможно отнести на какой-либо вид товара (работы, услуги). Данный вид затрат распределяется между отдельными изделиями по методике, которая отражена в учетной политике.

Основные затраты непосредственно связаны с процессом производства продукции (работ, услуг): заработная плата, начисления на заработную плату, предметы труда, амортизация и т. д. Накладные затраты связаны с управлением и обслуживанием производственного процесса: общехозяйственные и общепроизводственные расходы.

Входящими считаются те ресурсы, которые были куплены, находятся в наличии у предприятия и в будущем должны приносить доход. Истекшими ресурсами считаются те, которые были использованы предприятием, принесли доход, но в будущем сделать этого уже не могут.

Одноэлементные – это затраты, которые в данной организации не могут быть разложены на слагаемые: материальные затраты за вычетом стоимости возвратных отходов, затраты на заработную плату и т. д.

Комплексные затраты включают в себя несколько элементов сразу: общехозяйственные и общепроизводственные.

Необходимость управления всеми видами затрат обусловлена их ролью в формировании прибыли предприятия. Именно прибыль является условием конкурентоспособности и жизнедеятельности предприятия. Главной задачей является сохранение прибыли на определенном уровне, чтобы не опуститься в зону убытков и колоссальных потерь.

При управлении затратами необходимо знать:

- где, как и в каких объемах расходуются ресурсы;
- закономерность изменений объема ресурсов при увеличении или уменьшении тех или иных затрат;
- при каком объеме затрат идет максимальный уровень отдачи от использования ресурсов;
- в каком интервале операционного цикла больше всего затрат и как их снизить.

Логистика подразумевает под собой управление материалами, информационными и людскими потоками на основе их оптимизации, то есть минимизации затрат. К услугам логистической компании можно отнести:

- складскую логистику, которая производит обработку, хранение и дистрибуцию грузов, то есть их распределение;
- логистику перевозок, необходимую для удовлетворения потребностей компании, у которой отсутствует собственный парк транспортных средств для перевозок;
- таможенную логистику, занимающуюся помощью в сертификации и таможенной очистке грузов.

Главными и в то же время прямыми затратами в логистической компании являются:

- затраты на оплату труда персонала;
- затраты по использованию и обслуживанию производственных фондов;
- транспортно-заготовительные расходы;
- транспортные издержки.

Важными являются издержки по использованию и обслуживанию производственных фондов, а именно обслуживание транспортных средств. Необходимо уточнение в вопросе, кому принадлежит данный вид транспорта: находится ли он в собственности у компании, взят ли в лизинг или арендуется. Если транспортное средство принадлежит логистической компании, то главными затратами будут: сама стоимость транспортного средства, техническое обслуживание, стоянка, бензин, налог на транспорт и дополнительные услуги. В случае, если автотранспорт находится в аренде, то главными издержками будет арендная плата за пользование. Когда компания берет основные средства в виде транспорта для перевозки в лизинг, то на ее плечи ложатся такие платежи, как: авансовый платеж за то, что лизинговая организация покупает основное средство; ежемесячные лизинговые платежи, включающие в себя: амортизационные отчисления, проценты по кредиту, уплачиваемые лизингодателю, комиссионное вознаграждение, плата за дополнительные услуги и налог на добавленную стоимость. Размер лизинговых платежей зависит от вида заключенного договора. В ситуации, когда заключен договор лизинга, выигрывают обе стороны – как лизингодатель, так и лизингополучатель. Однако существует необходимость в финансовой подстраховке, так как лизинговые платежи на порядок выше амортизационных отчислений, что на период действия договора негативно сказывается на конкурентной позиции лизингополучателя с точки зрения ценовой конкуренции, поскольку лизинговые платежи непосредственно относятся на себестоимость.

Транспортно-заготовительные издержки – это одна из разновидностей логистических издержек, которые включают в себя расходы на образование и поддержание сети пользователей.

Транспортные издержки являются дополнительными издержками, которые связаны с оплатой тарифов транспорта, сборами транспортной организации, налогами, стоимостью погрузочно-разгрузочных работ, хранением, сопровождением и охраной груза.

Главная особенность формирования и управления затратами логистической компании, в отличие от других компаний – это завязка большинства затрат на использовании транспортных средств и методе учета логистических затрат, при котором самыми главными методами учета являются:

- *standart costing*, по которому все затраты рассчитываются с использованием стандартов в количественном и денежном выражении до начала обслуживания потребителей;
- система учета прямых затрат (*direct costing*), которая разделяет логистические затраты на постоянные и переменные, при этом постоянные затраты относятся на реализованную продукцию;
- разбиение затрат на прямые и косвенные (*absorption costing*), которое разделяет все затраты на прямые и косвенные, которые относятся на реализованную продукцию и остатки продукции на складе.

Сегодня сделаны выводы, что снизить логистические затраты можно несколькими спо-

собами. Применить возможно:

- нахождение компромиссов в вопросе цены на услуги, по которой компания захочет работать, а потребитель захочет воспользоваться;
- частичное переведение постоянных затрат в переменные;
- поиск заменителей ресурсов (заключение более «дешевого» договора аренды/ лизинга);
- исключение дополнительного вида деятельности, который не приносит заданной прибыли.

Вывод из вышеуказанного можно сформулировать так: только при использовании результатов научных исследований и современных методов ведения хозяйственной деятельности можно добиться повышения эффективности практической логистической работы и обеспечения рентабельности логической компании.

УДК 343.91

Белоус А. С.

Университет при МПА ЕврАзЭС, Санкт-Петербург

Научный руководитель: Шилова А. Е.

ОСОБЕННОСТИ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВ ПО ПРОТИВОДЕЙСТВИЮ КОРРУПЦИИ В СТРАНАХ ЕАЭС

Интеграция государств в рамках ЕАЭС предполагает достижение результатов по многочисленным направлениям: увеличение благосостояния народов государств-членов, увеличение объемов ВВП стран-участниц, наращивание производства товаров, доступность и снижение цен на товары. Это все затрудняется многочисленными проблемами, основной из которых является коррупция. Всемирное признание вредоносности этого фактора, тормозящего стабильное развитие экономик, превратило коррупцию в глобальную проблему. Осознание ее вредоносности способствовало принятию 31 октября 2003 года Конвенции Организации Объединенных Наций против коррупции, вступившей в законную силу 14 декабря 2005 года. Согласно тексту данной конвенции «коррупция уже не представляет собой локальную проблему, а превратилась в транснациональное явление, затрагивающее общество и экономику всех стран», а обязанностью всех стран является «предупреждение и искоренение коррупции».

В последние годы неуклонно растет число преступлений коррупционной направленности, что свидетельствует об обострении проблемы коррупции во многих странах мира, в том числе и странах- членах ЕАЭС. В рейтинге международной организации «Транспаренси Интернэшнл», из 168 государств государства-члены ЕАЭС занимают следующие места: Российская Федерация — 119, Беларусь — 107, Республика Казахстан — 123, Армения — 95. Исходя из этого, можно сделать вывод, что в мировом сообществе страны ЕАЭС представлены как государства с высоким уровнем коррупции, тормозящим экономический рост государств-членов ЕАЭС. Основным условием, способствующим развитию коррупции, является несовершенство законодательства, связанное, в первую очередь, с многочисленными изъянами нормативно-правовой базы многих государств.

Предприниматели и другие участники экономических отношений, сталкиваясь с несовершенством законодательства по многим вопросам, решают их через чиновников, при помощи установившихся коррупционных отношений. Несмотря на активную борьбу государств-членов ЕАЭС с коррупционными преступлениями, ликвидировать это явление пока никому не удалось. В нормативно-правовых актах государств членов ЕАЭС, существуют различные подходы к пониманию и толкованию такого явления, как коррупция и коррупционные преступления.

В Российской Федерации определение коррупции содержится в федеральном законе № 273 ФЗ «О противодействии коррупции» от 25.12.2008 г., где указано, что коррупция — «это злоупотребление служебным положением, дача взятки, получение взятки, злоупотребление полномочиями, коммерческий подкуп, либо иное незаконное использование физическим лицом своего должностного положения вопреки законным интересам общества и государства в целях получения выгоды в виде денег, ценностей, иного имущества или услуг

имущественного характера, иных имущественных прав для себя или для третьих лиц, незаконное предоставление такой выгоды указанному лицу другими физическими лицами, а также совершение выше указанных деяний от имени или в интересах юридического лица». Тем самым отечественный законодатель определяет коррупцию путем перечисления отдельных коррупционных преступлений.

В законе Республики Казахстан от 18 ноября 2015 года № 410 «О противодействии коррупции» коррупция представляет собой «незаконное использование лицами, занимающими ответственную государственную должность, лицами, уполномоченными на выполнение государственных функций, должностными лицами своих служебных полномочий и связанных с ними возможностей в целях получения или извлечения лично или через посредников имущественных (неимущественных) благ и преимуществ для себя, либо для третьих лиц, а равно и подкуп данных лиц путем предоставления благ и преимуществ». В законе «О борьбе с коррупцией» в Белоруссии коррупция определена как «умышленное использование государственным должностным или приравненным к нему лицом либо иностранным должностным лицом своего служебного положения и связанных с ним возможностей в целях противоправного получения имущества или другой выгоды в виде работы, услуги, покровительства, обеспечения преимущества для себя или для третьих лиц».

Проанализировав законы о коррупции Республики Казахстан и Республики Беларусь, можно выделить следующие формы коррупционных преступлений: 1) подкуп должностного лица, или взяточничество, 2) должностные злоупотребления, не связанные с подкупом должностного лица. На сегодняшний день в УК Беларуси предусмотрена ответственность за десять деяний, характеризующихся как коррупционные преступления. Среди них выделяют: ст. 210 УК РБ (хищение путем злоупотребления служебными полномочиями); ч. 2, ч. 3 ст. 424 УК РБ (злоупотребление властью или служебными полномочиями); ч. 2, ч. 3 ст. 425 УК РБ (бездействие должностного лица); ч. 2, ч. 3 ст. 426 УК РБ (превышение власти или служебных полномочий) и т. д. Перечень преступлений, связанных с коррупцией в Беларуси, значительно отличается от других стран ЕАЭС.

В Российской Федерации и Республике Казахстан большее количество преступлений отнесено к коррупционным. Различен взгляд законодателей на отнесение одного и того же деяния к группе коррупционных преступлений. Представляется более правильным решение законодателей России и Казахстана, рассматривающих, например, «присвоение или растрату вверенного чужого имущества» (чч. 3, 4 ст. 160 УК РФ; п. 2, ч. 3 ст. 189 УК РК) в качестве коррупционного преступления. В Беларуси аналогичное деяние (ст. 211 УК РБ) относится к преступлениям против собственности, оно также совершается должностными лицами, но к коррупционным не относится. В России и Казахстане к коррупционным преступлениям относится мошенничество, если оно совершено лицом с использованием своего служебного положения (чч. 3, 4 ст. 159 УК РФ; п. 2, ч. 3 ст. 190 РК). В Беларуси это деяние (ст. 209 УК) не является коррупционным преступлением.

Дальнейший углубленный анализ коррупционных преступлений указывает на различие антикоррупционного законодательства в странах ЕАЭС. Говоря о последних изменениях в антикоррупционном отечественном законодательстве, следует упомянуть об инициированных президентом РФ В. В. Путиным поправках по усилению антикоррупционного законодательства, принятых Государственной Думой 24 июля 2018 года. По ним усиливается контроль за доходами и расходами чиновников и после их увольнения и или ухода с государственной службы. В доход государства теперь может быть обращено не только имущество, но и денежная сумма, эквивалентная стоимости данного имущества, если обращение этого имущества невозможно по каким-либо причинам.

Лица, замещающие государственные и муниципальные должности, могут принимать участие в управлении коммерческими и некоммерческими организациями от имени и в интересах РФ только на безвозмездной основе. В качестве показательного примера следует выделить Грузию. Еще в 2003 году в рейтинге вышеупомянутой правозащитной организации Транспаренси Интернешнл Грузия занимала 127 место в мире. В рейтинге последних лет Грузия стабильно занимает 44 место в мире, обогнав такие государства, как Италия, Греция, Чехия. В первую очередь, реформы начались с показательных процессов, фигурантами которых были чиновники, пойманные на взятках. И размер взяток никакого значения не имел.

Затем изменения коснулись системы МВД, которую сделали «прозрачной» в прямом смысле этого слова. В течение нескольких месяцев бывшие здания полиции закрыли и передали под дома престарелых и детские сады. А весь штат переселили в новые, полностью застекленные сооружения. Стоило полиции стать «прозрачной», как не было зафиксировано ни одного случая смерти граждан при странных обстоятельствах. При данных реформах имело место поднятие заработной платы в среднем с 200 до 1200 долларов. Произошла полная ротация: в 2004 году в течение нескольких дней было уволено около 40 тыс. человек: полицейские, гаишники, прокуроры. В случае, если человек хотел вернуться обратно на службу, ему необходимо было пройти специальное тестирование. Имело место и еще одно условие: у сотрудника не должно было быть сомнительного прошлого.

В заключение следует выделить, что основным механизмом по противодействию коррупции является нормативная база, в которой будут ясно определены такие понятия, как коррупция, коррупционное отношение, коррупционное преступление, а также четко представлена совокупность деяний, которые включались бы в перечень коррупционных. Интеграционные процессы предполагают стабилизацию и гармонизацию законодательств государств-членов ЕАЭС. Поэтому логично изменить подход законодателя к рассмотрению понятия «коррупция» и понимать его не только при помощи уголовных и административных деликтов, но и аморальных действий, дисциплинарных и гражданско-правовых проступков. Такой подход обусловит принятие своевременных мер по устранению препятствий на пути развития стран-членов ЕАЭС. Следует отметить, что прежде чем переходить к формированию единой нормативной базы по противодействию коррупции в странах-членах ЕАЭС, необходимо решить проблему на локальном уровне – в российском государстве.

Список цитированных источников

1. О противодействии коррупции: Федеральный закон Российской Федерации от 25 декабря 2008 года № 273-ФЗ.
2. О противодействии коррупции: Закон Республики Казахстан от 18 ноября 2015 года № 410.
3. Конвенция Организации Объединенных Наций против коррупции / Принята Резолюцией 58/4 на 51-ом пленарном заседании 58-й сессии Генеральной Ассамблеи ООН 31 октября 2003 г.
4. Перечень коррупционных преступлений // Генеральная прокуратура Республики Беларусь [Электронный ресурс]
5. Договор о Евразийском экономическом союзе (подписан в г. Астане 29.05.2014)
6. Уголовный кодекс Республики Казахстан [Электронный ресурс]
7. О борьбе с коррупцией: Закон Республики Беларусь от 15.07.2015 г. № 305.

УДК 336.71

Сыч Я. О.

Брестский государственный технический университет, Брест

Научный руководитель: м.э.н., старший преподаватель Макарук О. Е.

ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ В БАНКАХ: ОПЫТ И ПЕРСПЕКТИВЫ

В XXI веке машинный труд повсеместно вытесняет человеческий. Не минула эта участь и финансовую сферу. По мнению представителей IT-индустрии, в ближайшее время искусственный интеллект (AI – Artificial Intelligence) кардинально поменяет принципы функционирования банковской сферы [1].

Начало применения искусственного интеллекта в банковской сфере можно отнести еще к 1950-м годам, если понимать AI как возможность машины осваивать задачи, ранее выполняемые человеком, и обучаться в процессе. Первым примером применения AI считается попытка Citibank использовать ветвь искусственного интеллекта для создания автоматической системы по принятию решений, сравнимую по эффективности с экспертами людьми.

В XXI веке с развитием научно-технических достижений отмечается значительный рост интереса к применению искусственного интеллекта. Это обусловлено следующими причинами [5]:

– лавинообразный рост вычислительных мощностей аппаратного и программного обес-

печения;

– широкое использование социальных сетей, мобильных смартфонов, планшетов и так называемых «wearables» (устройства, носимые в предметах одежды);

– появление Интернета вещей (IoT), который позволяет генерировать гигантский объем данных и др.

Стремясь выделиться среди конкурентов и завоевать внимание целевой аудитории, банковские компании переходят от пассивного взаимодействия с клиентом к проактивному. Банки создают новые сервисы, продвигают новые услуги и пакеты услуг, опираются на принцип клиентоориентированности – предлагают каждому именно то, в чем он заинтересован, подбирают индивидуальные предложения по кредитам.

Несмотря на активное использование AI, большинство банков пока не успели внедрить его в свою работу на глобальном уровне. В отчете о цифровом банковском обслуживании за 2017 г. подавляющее большинство финансовых компаний отметило, что в той или иной мере использовали машинное обучение, но, как отмечают аналитики, лишь менее 20% вышли за рамки простейших методик работы с AI.

Рассмотрим перспективные направления применения AI в банковской сфере (рисунок 1).

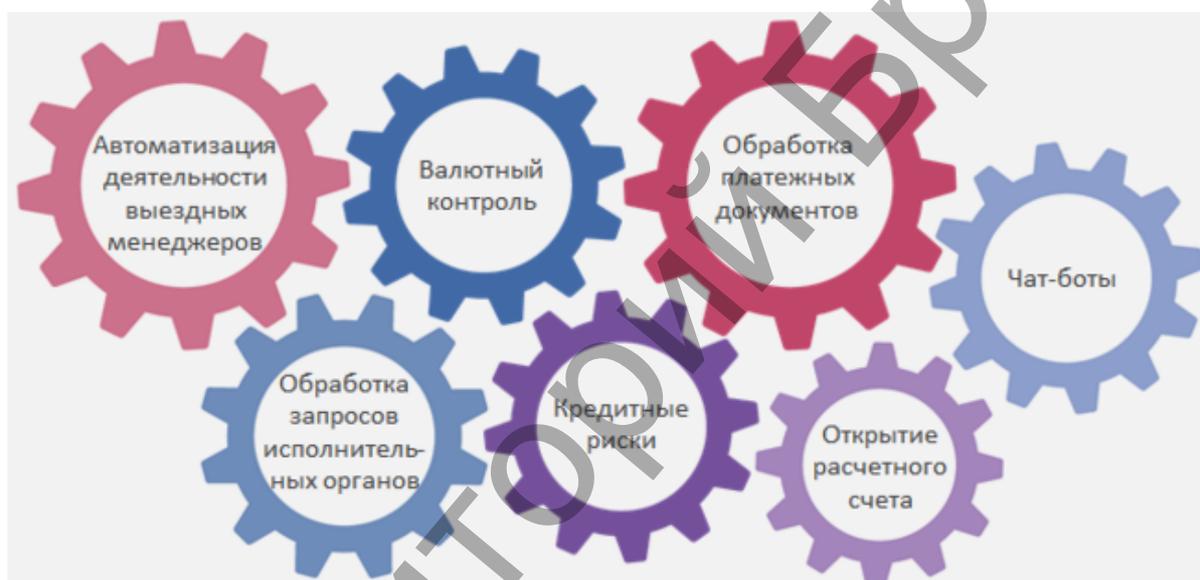


Рисунок 1 – Направления применения AI в банковской сфере

1. Робоэдвайзинг.

Альтернативой финансовым консультантам по банковским вопросам, конкретным покупкам и другим денежным операциям в режиме онлайн стал робоэдвайзинг.

Робоэдвайзеры дают большие преимущества в сфере онлайн-трейдинга. Прежде всего, это заявки в один клик и открытие счета в реальном времени, мониторинг, актуальные новости и обработка больших объемов сделок сразу. Распространение брокеров в социальных сетях делает инвестиционные знания более доступными и понятными, а общение с клиентом – простым и адресным. Так, по прогнозам консалтинговой компании Ernst&Young, объем активов под управлением робоэдвайзеров на крупнейшем рынке США к 2020 г. составит около 2,2 трлн USD.

2. Чат-боты.

Концепция предполагает создание единого инструмента – бота-помощника, который будет взаимодействовать с клиентами и партнерами в любом выбранном канале обслуживания. Данный инструмент понимает контекст системы и страницы, на которой находится клиент, и предлагает ряд функций: от помощи в самостоятельном использовании банковских В2С-систем до ответа на вопросы и заполнения заявки на кредит через чат и мессенджеры. При этом чат-бот может анализировать потребности клиента и тут же предоставлять различные финансовые рекомендации.

При создании интеллектуального бота для обслуживания клиентов выдвигаются сле-

дующие цели [4]:

- круглосуточная поддержка клиентов;
- увеличение доли клиентов, использующих каналы самообслуживания без помощи сотрудников;
- сокращение затрат банка на обслуживание клиентов;
- сопровождение модели полностью цифрового банка.

3. Индивидуальные предложения и повышение лояльности.

AI позволяет эффективно обрабатывать данные о клиентах и пользователях услуг на основе применения подхода KYC (Know Your Customer), а именно:

- разработка рекомендации банковских продуктов и покупок, в том числе с использованием знаний о клиенте из социальных сетей;
- определение B2B связей клиента с последующими рекомендациями новых контрагентов;
- моделирование финансовых рисков для малого бизнеса в режиме реального времени с рекомендациями целевых стратегий и продуктов.

4. Антифрод.

Ежегодно в мире отмывают от 800 млрд до 2 трлн долларов. Только в США на борьбу с отмыванием денег тратится около 7 млрд долларов в год. Согласно The Huffington Post, крупные международные банки, такие как UBS, используют AI, чтобы извлечь релевантную информацию из больших объемов данных для мониторинга риска, связанного с незаконными действиями использования конфиденциальной информации, например:

- признаки использования пластиковой карты клиента третьим лицом;
- признаки т. н. «дропперов», исходя из характера поступлений и операций в Интернет-банке и банкоматах;
- выявление несанкционированных расходных операций по счетам клиентов и пластиковым картам клиента;
- ошибки в параметризации программ бонусирования по пластиковым картам;
- схемы обналичивания денежных средств, в т. ч. с использованием Интернет-банка и пластиковых карт;
- несанкционированное подключение Интернет-банка к счетам клиента и выпуск пластиковых карт без ведома клиента и др.

Алгоритмы с искусственным интеллектом способны защитить персональные сведения клиента и данные, которые являются коммерческой собственностью банка.

5. Повышение операционной эффективности.

Современные алгоритмы машинного обучения способны автоматизировать некоторые рутинные этапы процесса: создание и подготовку отчетов, рассылку уведомлений, отбор счетов и транзакций по определенным вызывающим подозрение параметрам. Подобную систему – SAS AML – в 2017 г. году внедрил «Тинькофф-банк». Так, за счет автоматизации удалось перераспределить человеческие ресурсы с необходимого контроля на непосредственное расследование криминальных схем и повысить индекс выявления подозрительных операций на 95%.

Глубокая интеграция финансовых технологий и искусственного интеллекта в перспективе позволит создать так называемый «умный рынок»: оптимизировать процессы предоставления услуг, сократить издержки на ведение бизнеса, упростить взаимодействие за счет использования смарт-контрактов [3].

6. Совершенствование систем банковского скоринга.

Использование систем скоринга на базе технологий машинного обучения позволяет автоматизировать процесс выдачи кредитов. По сути, скоринг представляет собой математическую модель, которая основана на статистических методах и учете большого объема информации. Развитие этого направления происходит в том числе в рамках программы цифровой экономики Беларуси.

Белорусский стартап GiniMachine сделал систему, которая предоставляет решение для кредитного скоринга на основе машинного обучения [6]. Она сама создает аналитические модели, подсчитывает кредитные баллы и анализирует риски по конкретным заемщикам.

Этот алгоритм, по словам разработчиков, способен сэкономить недели человеческого труда. Также система GiniMachine способна решать и другие бизнес-задачи, связанные с прогнозированием.

Таким образом, можно выделить целый ряд преимуществ и недостатков использования AI в банковской сфере (таблица 1).

Таблица 1 – Преимущества и недостатки использования AI в банковской сфере

Преимущества	Недостатки
<ul style="list-style-type: none"> – автоматизируются рутинные процессы; – увеличивается скорость обслуживания; – углубление персонализации; – повышается точность обработки больших объемов данных; – растет качество обслуживания, т. к. работоспособность не зависит от эмоций и личных проблем операционистов 	<ul style="list-style-type: none"> – людям остается меньше работы; – дороговизна создания и обучения AI; – уникальность и невозможность стандартизации

Симбиоз «больших данных» и машинного обучения предлагает принципиально новый подход к проблемам сегментации клиентов, выдачи кредитов и составления прогнозов, а также решение широкого спектра аналитических задач. Используя возможности обучаемого искусственного интеллекта, общество перейдет к более простой и прозрачной экономике, сможет повысить уровень безопасности и доверия между всеми ее участниками. Если банки хотят сохраниться как институт, им важно воспользоваться всеми преимуществами новых технологий и остаться полезными для клиентов.

Список цитированных источников

1. An evaluation of the international FinTech sector. E&Y report 2016.
2. Обзор цифровой повестки в мире (№6) Политика стран мира по развитию финансовых технологий.
3. Стратегия развития цифрового банкинга в Республике Беларусь на 2016 – 2020 годы, утв. Постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь 02.03.2016 № 108.
4. Goldman Sachs Global Investment Research «The Future of Finance», 2015г.
5. Размывание границ: Как компании сегмента FinTech влияют на сектор финансовых услуг. Всемирный обзор сегмента FinTech. PWC report 2016.
6. <https://ginimachine.ru/>

УДК 346.6

Шеметюк Д. С.

Брестский государственный технический университет, Брест

Научный руководитель: старший преподаватель Кот Н. Г.

ФАКТОРИНГ КАК МЕТОД ФИНАНСИРОВАНИЯ КОМПАНИЙ

Актуальность статьи заключается в том, что дебиторская задолженность представляет собой важную часть активов хозяйствующих субъектов. Для многих предприятий предоставление кредита покупателям является необходимым условием осуществления деятельности, инструментом роста продаж. Осуществляя предпринимательскую деятельность, хозяйствующие субъекты предполагают, что они не только возвратят вложенные средства, но и получают доходы. Однако в реальной практике рыночных отношений очень часто возникают ситуации, когда по тем или иным причинам предприятие не может взыскать долги с контрагентов. Это может быть связано с неплатежеспособностью дебиторов. Дебиторская задолженность «зависает» на долгие месяцы, а иногда даже и годы. Рост дебиторской задолженности ухудшает финансовое состояние предприятий, а иногда приводит и к банкротству. В таких ситуациях факторинг, как комплексная финансовая услуга, может стать эффективным инструментом управления дебиторской задолженностью, а значит, инструментом роста продаж и доходности.

Цель данной статьи – раскрыть сущность факторинговой деятельности, проанализиро-

вать факторинговый рынок и сделать выводы о преимуществах и недостатках факторинга в Республике Беларусь.

Факторинг – это комплекс финансовых услуг между поставщиком и производителем, ведущую торговую деятельность на условиях отсрочки платежа. В настоящее время основными источниками правовой регламентации факторинга являются Гражданский кодекс Республики Беларусь, Указ Президента Республики Беларусь от 23 ноября 2015г. №471 «О вопросах финансирования под уступку денежного требования».

Общие основания классификации договоров факторинга регламентированы статьей 154 БК. Выделяют:

- открытый факторинг (должник уведомлен о заключении договора факторинга);
- скрытый факторинг (должник не уведомлен о заключении договора факторинга).

По месту проведения факторинга договоры факторинга подразделяются на:

- внутренний, если сторонами факторинга договора факторинга являются резиденты;
- международный, если одна из сторон договора факторинга является нерезидентом.

По условиям платежа между фактором и кредитором выделяют договоры:

- без права регресса, когда фактор несет риск неоплаты должником денежных требований;
- с правом регресса, при котором кредитор несет риск неоплаты должником денежных требований.

У факторинга, как и любой другой финансовой услуги, существует ряд положительных и отрицательных сторон. К положительным относятся: повышение рентабельности и прибыли; рост доходов; рост ликвидности. К отрицательным относятся: трудоемкость документооборота; высокая цена услуги; избирательный подход в оценки дебитора.

В факторинговой операции участвуют 3 стороны: фактор – это факторинговая компания или банк, предоставляющие факторинговые услуги; поставщик – клиент факторинговой компании (банка), уступающий ей (ему) свои денежные требования в обмен на факторинговое финансирование. Покупатель (должник) – дебитор поставщика, денежные обязательства которого уступаются факторинговой компании (банку).

Проанализировав динамику факторинговых услуг в Республике Беларусь за первое полугодие 2018 года можно заметить, что наибольшая доля факторинговых компаний приходится на ОАО “АСБ Беларусбанк” (32%), незначительные проценты составляют ЗАО “ВТА Банк” (5%), ОАО Технобанк (4%), о чем свидетельствует рисунок 1.

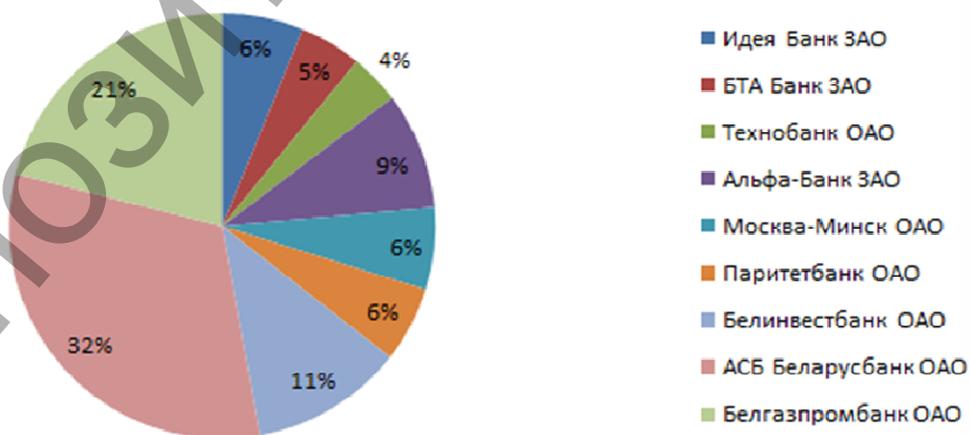


Рисунок 1 – Динамика факторинговых услуг в Республике Беларусь

Источник: собственная разработка

Проанализировав структуру сделок по объему бизнеса за 6 лет (2013-1018), можно сделать вывод, что в 2018 году в качестве основного клиента по совершению сделок выступает малый бизнес (практически 50 %), о чем свидетельствует рисунок 2.

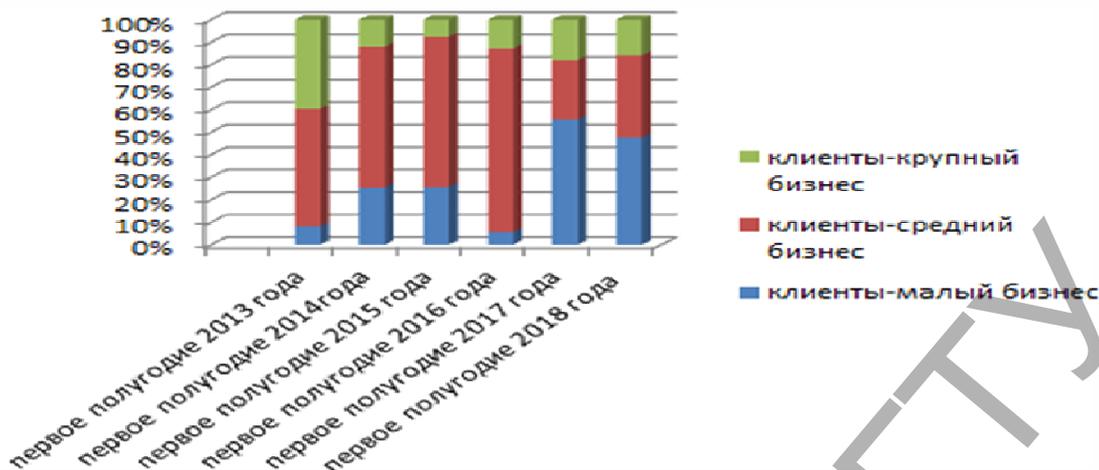


Рисунок 2 – Динамика структуры сделок по объему бизнеса за 2013 – 2018 гг.

Источник: собственная разработка

Так как факторинг является краткосрочным кредитованием, то в 2018 году наблюдается, что наибольшую долю по срокам финансирования составляет (43%), а это означает 31-60 дней, о чем свидетельствует рисунок 3.

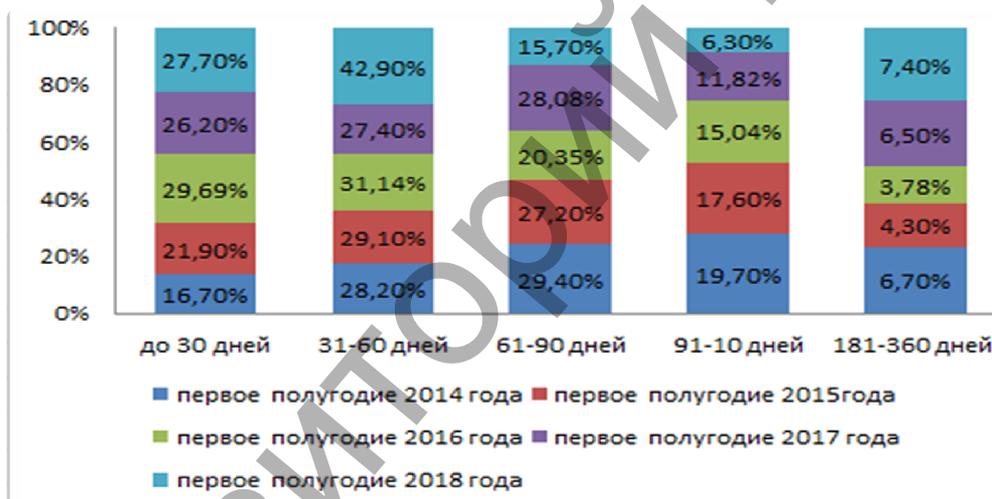


Рисунок 3 – Динамика структуры сделок по срокам финансирования

Источник: собственная разработка

На сегодняшний день в Республике Беларусь наибольшую долю по видам факторинга занимает факторинг с правом регресса (87%), о чем свидетельствует рисунок 4.



Рисунок 4 – Динамика по видам факторинга

Источник: собственная разработка

В заключение отметим, что факторинг, являясь одним из способов финансирования, имеет ряд преимуществ перед другими кредитными финансовыми услугами банка. Он прост в использовании, позволяет в значительном объеме пополнять оборотные средства субъекта хозяйствования, экономя при этом на работе с дебиторами. Кроме того, факторинг превращает постоянные затраты по кредитованию в переменные, привязав их к реализации и оплате товаров.

Список цитированных источников

1. Обухова, И.И. Финансовый рынок: учебное пособие. – Брест: Издательство БрГТУ, 2005. – 192 с.
2. Финансовый анализ. Управление финансами: учебник / Н. Н. Селезнева, А. Ф. Ионова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 638 с.
3. Долгосрочная и краткосрочная финансовая политика предприятия: учебное пособие / О. Н. Лихачева, С. А. Щуров. – Москва: Вузовский учебник, 2008. – 286 с.

УДК 658.513:004

Семашко Я. А.

Брестский государственный технический университет, Брест

Научный руководитель: доцент Аверина И. Н.

ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РАБОТНИКОВ

Для роста эффективности деятельности предприятия важную роль играет мотивационная политика руководства. При этом актуальна автоматизация регулярного мониторинга результатов работы сотрудников и его оценки путем создания удобных баз данных.

Целью представленной работы является изучение методики управленческого учета деятельности работников и оптимизация его организации. Предметом исследования послужил учет деятельности сотрудников на предприятии, оказывающем услуги. В качестве примера был рассмотрен учет внеаудиторной деятельности профессорско-преподавательского состава кафедры университета.

Существуют различные подходы к пониманию управленческого учета в научных исследованиях ученых. В трактовке понятия присутствуют в основном два направления: тождественность учету затрат (контроллинг) и информационной управленческой среды. В нашей научно-практической работе мы придерживались понимания управленческого учета, как части информационной базы, обеспечивающей функции управления [1].

Управленческий учет не регламентируется государством. Его данные необходимы для принятия управленческих решений. Управленческий учет предназначен для сбора, регистрации, обобщения и представления информации о хозяйственной деятельности организации. Грамотно построенный управленческий учет способствует успешной деятельности предприятия, позволяет оперативно получать учетную и аналитическую информацию и составлять внутренние отчеты, предназначенные для собственников и руководителей предприятия [2].

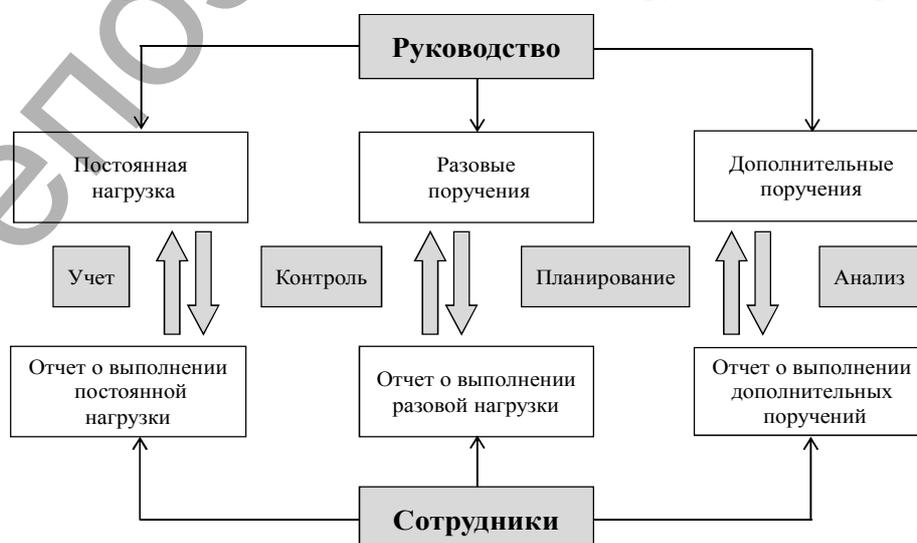


Рисунок 1 – Взаимосвязь руководства и персонала

Управление персоналом осуществляется руководством по схеме, приведенной на рисунке 1. При этом эффективность принятия управленческих решений напрямую зависит от качественного контроля и анализа результатов деятельности подчиненных. Одной из задач оптимизации управленческого учета деятельности работников является облегчение обратной связи между руководителями и сотрудниками.

Можно классифицировать способы организации информационного учета деятельности работников:

- Классический (на бумажных носителях) используется в утвержденных планах и графиках, выполнение работ отражается в журналах регистрации работ и разнообразных отчетах на бумажных носителях.

- Автоматизированный (на основе ведения баз данных) используется с применением офисного программного обеспечения (таблицы MS Excel, СУБД на основе MS Access), в системах электронного документооборота предприятия, в учетно-управленческих системах предприятия (например, в программах на платформе «1С: Предприятие», в «Галактике ERP» и др.).

- При помощи группового общения в социальных сетях (ВКонтакте, Viber, Twitter, Facebook и др.).

Однако все перечисленные способы имеют множество недостатков. Например, бумажные носители требуют кропотливой работы по систематизации и анализу информации. Ведение учета в базах данных часто связано с вводом большого объема информации с клавиатуры и привязано к конкретному рабочему месту, а также порой не имеет возможности быстрой и удобной модификации структуры учетной информации по запросу управления. Социальные сети в первую очередь предусмотрены для неформального общения, в бизнес-среде они могут быть использованы как средство мобильных контактов и моментального оповещения. У данных ресурсов отсутствует систематизация и организация сбора и надежного хранения данных.

Предлагаемый нами способ организации управленческого учета состоит в использовании свободного для использования интернет-ресурса Google Forms.

Google-формы – это онлайн-сервис для создания форм обратной связи, онлайн-тестирований и опросов. Каждая форма представляет собой веб-страницу, на которой размещается анкета. Все, что требуется для работы с формами, – это иметь аккаунт (учетную запись) в Google.

В Google-формы можно включать текстовые поля, списки с выбором вариантов ответов (одного или нескольких), раскрывающиеся списки для компактности выбора, шкалы для выставления оценок, сетки для множественного выбора, календари. Google-формы можно составлять из разделов, то есть задавать вопросы порциями. Пока человек не пройдет один раздел, другой не будет ему доступен. Данный сервис позволяет водить отвечающего по разным разделам в зависимости от его ответов [3].

Также форму можно включить в письмо, присылаемое респонденту на почту. Возможность ответить на опрос прямо в почте ускоряет процесс получения результатов.

Перечислим преимущества Google Forms: прежде всего – это бесплатность и оперативность, но самое главное – автоматическая генерация базы данных с результатами в табличном формате, совместимом с Excel, и гарантированное хранение информационной базы в облаке, простота в использовании, а также наглядная статистика обработки результатов.

Несмотря на все очевидные удобства сервиса можно отметить и его недостатки: необходимым условием использования ресурса являются обязательное наличие Google-аккаунта для создания форм и стабильный доступ к Интернету, для отправки форм респондентам требуется перечисление электронных адресов, рассылка может попасть в спам (например, в Яндекс почте), возможны конфликты с браузером, например, с Internet Explorer.

В настоящее время Google-формы особую популярность имеют в сфере маркетинга, они применяются для опросов и анкетирования клиентов с целью изучения рынка, спроса, потребительских свойств товаров и др.

Нами предлагается использовать Google-формы в качестве шаблона для регулярного учета работника о своей деятельности. Первоначальная форма «Сведения о сотруднике» собирает основные данные о работнике, необходимые для начала ведения информационной учетной базы, это, например, ФИО работника, должность, даты рождения, поступления на работу, последнего повышения квалификации, постоянные обязанности и иная информация, необходимая для управления.

Учет текущей деятельности работников зависит от специфики фирмы и рода деятельности. Так, например, в сфере оказания образовательных услуг рабочее время преподавателей

состоит из нормируемой и ненормируемой частей. Нормируемая часть рабочего времени – это планируемый по учебному заведению объем преподавательской нагрузки, выраженный в учебных часах. Ненормируемая часть включает все виды работ, выполняемые педагогическими работниками в соответствии с их индивидуальными планами и должностными обязанностями, а также установленные правилами внутреннего трудового распорядка, коллективным договором или уставом организации. Ненормируемая часть рабочего времени зависит от опыта и квалификации специалиста, не имеет четких временных границ и включает затраты времени на учебно-методическую подготовку к занятиям, ведение научно-исследовательской работы со студентами, участие в конференциях, написание научных статей, воспитательную работу со студентами и многое другое.

Для руководителя учет всей деятельности подчиненных работников важен для подготовки различного рода отчетов, анализа результатов и планирования, построения рейтинга работников и выработки мотивационных схем для премирования и иного поощрения персонала.

С целью облегчения регулярного оформления отчетов о работе за месяц нами предложена Google-форма «Отчет о работе преподавателя», с разделами, соответствующими индивидуальному плану. Апробация показала, что использование ресурса Google-Forms позволяет сэкономить время респондента на составление отчета, так как отвечать на четко поставленные вопросы, выбирать варианты из списка гораздо проще, чем заполнять данные вручную. Для руководителя использование анкетных форм позволяет иметь четкую обратную связь с подчиненными, автоматизированный и постоянный сбор данных в информационную базу, осуществлять статистический анализ информации, иметь ее надежное хранение в табличном виде. Все это значительно облегчает функции управления кадрами, высвобождает время на разработку эффективных управленческих решений и предоставляет для этого всю необходимую и актуальную информацию в удобном виде.

Список цитированных источников

1. Баталов, Д.А. Управленческий учет и контроллинг: соотношение категорий / Д.А. Баталов, М.С. Рыбьянцева // Научный журнал КубГАУ, 2011. №69. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2011/05/pdf/27.pdf> – Дата доступа : 12.12.2018.
2. Audit-it [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.audit-it.ru>. – Дата доступа : 12.12.2018.
3. Google Справка [электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://support.google.com>. – Дата доступа : 13.12.2018.

УДК 336

Маркина А. С.

Университет при МПА ЕвразЭС, Санкт-Петербург

Научный руководитель: старший преподаватель Бабушкин А. В.

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Налоговая система представляет собой совокупность налогов и сборов, взимаемых с плательщиков в порядке и на условиях, определенных Налоговым кодексом. Необходимость налоговой системы вытекает из функциональных задач государства. Исторические особенности эволюции государственности предопределяют каждый новый этап развития налоговой системы. Таким образом, структура и организация налоговой системы страны характеризуют уровень ее государственного и экономического развития. На сегодняшний день основным законодательным актом о налогах является Налоговый кодекс Российской Федерации, состоящий из двух частей (общей и специальной), регламентирующих как общие принципы построения налоговой системы, так и взаимоотношения государства и налогоплательщиков по конкретным видам налогов.

В России действуют почти 30 налогов и сборов, не считая различных пошлин. В целом нынешняя система налогообложения наиболее близка к принятой на Западе, учитывая, что и там имеются существенные различия по странам.

Создание налоговой системы по западному образцу началось в СССР с экономической реформы 1965-1966 гг., когда впервые в хозяйственной практике предприятиям было разрешено создавать за счет своей прибыли фонды экономического стимулирования: фонд разви-

тия производства, фонд социально-культурных мероприятий и жилищного строительства, фонд материального поощрения. По сравнению с прежним порядком, когда предприятия были совершенно бесправны в распоряжении своей прибылью, такое разрешение стало важным шагом: впервые под юридически провозглашенный лозунг самостоятельности предприятий подводилась реальная экономическая база. Она носила реальный, но недостаточный характер, так как отчисления от прибыли в государственный бюджет не ограничивались установленными нормативами, в него отчислялся «свободный остаток прибыли», т. е. часть прибыли, оставшаяся после отчислений в бюджет, вышестоящим органам и в фонды экономического стимулирования предприятий. Это означало, что принятый порядок распределения прибыли предприятий явно отдавал предпочтение государственному бюджету.

Следующим существенным шагом в совершенствовании системы взаимоотношений предприятий с государственным бюджетом был переход к так называемому полному хозяйственному расчету и самофинансированию. Его главное достоинство состояло в том, что порядок распределения прибыли приобретал нормативный характер: не часть, а вся прибыль предприятий распределялась по утвержденным вышестоящими органами экономическим нормативам, в результате чего автоматически устранялся так раздражавший предприятия «свободный» остаток прибыли, никогда в действительности не являвшийся свободным. Одновременно признавалось равенство интересов предприятия и государства при распределении прибыли, поскольку нормативы формировались с учетом потребностей предприятий в средствах не только на простое, но и на расширенное воспроизводство, а также на содержание социально-бытовой сферы (принадлежащего предприятию детского сада, пионерского лагеря, базы отдыха) и жилищное строительство.

Однако в системе экономических нормативов имелись существенные недостатки. К ним относились, прежде всего, нормативы, которые должны были быть едиными (надо предъявлять ко всем предприятиям одинаковые требования), были не только дифференцированными, но и практически индивидуальными. Однако по своему характеру единые требования ко всем предприятиям оказались иными: они сами как бы приспосабливались к положению, возможностям каждого предприятия.

Единство принципов формирования нормативов подменялось явным субъективизмом, размеры нормативов больше зависели от взаимоотношений с чиновниками, чем от объективных условий и требований. Поэтому замена экономических нормативов распределения прибыли налогом на прибыль была логическим продолжением курса на устранение из системы экономических взаимоотношений предприятий и государства элементов субъективизма. Налоги – это те же экономические нормативы, но только подлинно единые и стабильные, не зависящие от воли отдельных лиц. Индивидуализация налоговых ставок, льгот и санкций запрещена, их можно дифференцировать по отраслям, производствам, регионам, но никак не по отдельным предприятиям. Налоги относятся к классу экономических нормативов, они формируются по принципам, присущим таким нормативам.

Нормально функционирующая система налогов является одним из средств борьбы с теневой экономикой: ведь уплата налога с того или иного дохода означает признание его легальности, законности, в то время как наличие дохода, укрываемого от налогообложения ввиду его незаконности, преследуется государством. Повышение роли налогов в России, превращение их в основной способ изъятия части доходов физических и юридических лиц в государственный и местные бюджеты следует рассматривать как свидетельство роста финансовой культуры общества. При достижении определенного уровня грамотности населения налоги будут восприниматься им с пониманием, как форма участия своими средствами в решении общегосударственных задач, прежде всего социальных, естественно, если ставки налогов будут отражать баланс интересов граждан, предпринимателей, предприятий и государства.

И мировой, и отечественный опыт свидетельствует о преимуществах налоговой системы перед любой другой формой изъятия части доходов граждан и предприятий в государственный бюджет. Одно из этих преимуществ – правовой характер налогов. Их состав, ставки и санкции определяются не министерствами и ведомствами, даже не правительствами, а принятыми парламентами законами.

Переход от нормативов отчислений от прибыли в бюджет к налогам означает также демократизацию экономической жизни страны. Перед налогом все равны. Это не означает, что нельзя дифференцировать ставки; наоборот, можно и нужно, но дифференциация проводится по экономическим, социальным, региональным категориям плательщиков, но никак не по

отдельным физическим лицам или предприятиям. Ставка налога может зависеть от категории, к которой относится плательщик, от того, к какой социальной группе относится гражданин или к какой по размерам группе относится предприятие, но она не зависит и не может зависеть от того, кто именно непосредственно платит. А фиксированный размер ставок и их относительная стабильность способствуют развитию предпринимательской деятельности, так как облегчают прогнозирование ее результатов.

Налоги органически вписываются в формируемую в России систему экономических отношений. При разумных ставках налоги являются средством сочетания интересов предпринимателей, граждан и государства, общества в целом.

В настоящее время во всем мире наблюдается тенденция к упрощению налоговой системы. Чем проще налоговая система, тем проще определять экономический результат, меньше забот при составлении отчетных документов и тем больше остается времени у предпринимателей на обдумывание того, как снизить себестоимость продукции, а не на то, как снизить налоги. Налоговым же органам проще следить за правильностью уплаты налогов, что позволяет уменьшить число работников в финансовых органах. Такая тенденция подтверждается тем, что в некоторых странах вообще существует один единственный налог на добавленную стоимость. В России же система налогов имеет очень сложную структуру. В ней присутствуют различные налоги, отчисления, акцизы и сборы, которые, по сути, почти ничем друг от друга не отличаются. Однако такая масса платежей приводит к тому, что бухгалтерия предприятий очень часто ошибается при отчислениях налогов, в результате чего предприятие платит пени за несвоевременную уплату налога. Кроме того, многие законы, устанавливающие ставки налогов, и доходы, из которых они отчисляются, очень не однозначно указывают все необходимые элементы налогов. В таких случаях спустя несколько месяцев после опубликования закона (который тоже не всегда можно найти) начинают появляться инструкции Министерства финансов с разъяснениями.

Таким образом, налоговая система выступает одним из главных элементов рыночной экономики. Она есть главный инструмент воздействия государства на развитие хозяйства, инструмент определения приоритетов социального и экономического развития страны, поэтому необходимо, чтобы налоговая система России была адаптирована к новым общественным отношениям, соответствовала мировому опыту.

В новой налоговой системе, исходя из Федерального устройства России, в отличие от предыдущих лет, более четко разграничены права и ответственность соответствующих уровней управления (федерального и территориального) в вопросах налогообложения. Введение местных налогов и сборов как дополнение перечня действующих федеральных налогов, предусмотренное законодательством, позволило более полно учесть разнообразные местные потребности и виды доходов для местных бюджетов.

И все же новое налоговое законодательство не в полной мере подходит к новым условиям. Его основные недостатки состоят в следующем: излишняя уплотненность, запутанность; наличие большого количества льгот для различных категорий плательщиков, не стимулирующих рост эффективности производства; ускорение научно-технического прогресса, внедрение перспективных технологий или увеличение выпуска товаров народного потребления. Действующее законодательство фактически закрыто по отношению к мировому, не стимулирует привлечение в народное хозяйство иностранных инвестиций. Мировой опыт свидетельствует, что налоговое законодательство — не застывшая схема, оно постоянно изменяется, приспосабливается к воспроизводственным процессам, действующему рынку на различных уровнях.

В заключение подчеркнем: доходы в значительной степени определяются благоприятной конъюнктурой мировых цен на энергоносители. Однако увеличение налоговых поступлений в бюджетную систему РФ должно в большей степени определяться факторами, обусловленными проводимой налоговой реформой, включая расширенные налоговые базы за счёт отмены неэффективных налоговых льгот, ликвидацию каналов ухода от налогообложения, развития наметившихся тенденций сокращения теневого сектора экономики и легализации доходов, ранее укрываемых от налогообложения. Поддержание оптимального уровня налоговой нагрузки на экономику служит целям обеспечения благоприятных условий развития и диверсификации структуры экономики при одновременном устойчивом формировании доходов бюджетной системы РФ в долгосрочной перспективе; происходит формирование конкурентоспособной налоговой системы, стимулирующей экономический рост и обеспечивающей необходимый уровень доходов бюджетной системы страны.

Николова Е. Е.
Университет при МПА ЕвразЭС, Санкт-Петербург
Научный руководитель: д.э.н., доцент Кунин В. А.

К ВОПРОСУ ОБ УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИМИ РИСКАМИ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Отличительной чертой современной экономики России является наличие большого числа и разнообразия внутренних и внешних рисков функционирования промышленного предприятия. В современных условиях задача рационального использования рисков должна стать одной из важных целей управления предприятия, претендующего на успешную работу в реалиях рыночной экономики. В статье рассматривается классификация риск-образующих факторов промышленного предприятия как инструментария риск-менеджмента, приводятся основные этапы процесса управления и принципы управления рисками промышленного предприятия. Особое внимание уделено рассмотрению механизма управления внутренними рисками предприятия как наиболее подверженным воздействию со стороны хозяйствующего субъекта экономики. В качестве основных внутренних факторов риска, возникающих непосредственно в сфере хозяйственной деятельности предприятия, выделены источники, связанные с процессами производства, воспроизводства, обращения и управления. Именно эти факторы наиболее полно отражают ресурсную составляющую риска, которая может стать потенциалом, позволяющим предприятиям в условиях осложненной внешнеполитической обстановки успешно функционировать, поддерживать финансовую устойчивость, конкурентоспособность и прибыльность.

Подход к управлению рисками через их ресурсную составляющую требует формирования такой программы управления, которая, будучи встроенной в общую систему принятия управленческих решений, должна носить служебный, подчиненный характер по отношению к реализации общей стратегии предприятия. Цели и задачи системы управления рисками должны быть согласованы с целями и миссией предприятия, методы борьбы с рисками, включаемые в общий алгоритм, адекватны его хозяйственной деятельности.

Определение предпринимательской деятельности содержится в ст. 2 Гражданского Кодекса РФ, в соответствии с которой предпринимательской признается инициативная самостоятельная деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом; продажи товаров; выполнения работ; оказания услуг. Осуществление любого вида предпринимательской деятельности в той и иной степени связано с определённым уровнем риска. Предпринимательский риск – мощный стимул к успешной работе.

Главная цель менеджмента в сфере управления рисками определяется с позиций обеспечения таких условий, чтобы даже самый худший вариант развития событий подразумевал только некоторое (допустимое) уменьшение уровня запланированного результата при гарантированном сохранении жизнеспособности предприятия.

С точки зрения анализа среды функционирования промышленного предприятия производственного типа риск-образующие факторы в зависимости от сферы возникновения, в первую очередь, можно подразделить на внутренние и внешние. К внешним относятся факторы, обусловленные причинами, не связанными с деятельностью самого предприятия и не поддающиеся непосредственному влиянию данного хозяйствующего субъекта. К внутренним факторам относятся те из них, появление которых обусловлено или порождается деятельностью самой организации.

Внешние факторы риска большинство исследователей делят на политические, социально-экономические (в основном, макроэкономические), экологические и научно-технические. Среди внутренних факторов риска, возникающих непосредственно в сфере хозяйственной деятельности предприятия, принято выделять источники, связанные с процессами производства, воспроизводства, обращения и управления.

К факторам риска основной производственной деятельности относятся несовершенство технологии производства, реализованной на данном предприятии, ошибки персонала вследствие недостаточного уровня технологической дисциплины, приводящие к производствен-

ным авариям; нерегламентированные простои оборудования и т. п. К факторам риска вспомогательной производственной деятельности относятся перебои энергоснабжения, удлинение сроков ремонта оборудования (по сравнению с нормативными), аварии вспомогательных систем (вентиляционных устройств, систем водо- и теплоснабжения и т. п.), неподготовленность инструментального хозяйства предприятия к освоению нового изделия и др. В сфере обслуживающих производственных процессов предприятия факторами риска могут оказаться неполадки или нарушения в работе служб, обеспечивающих бесперебойное функционирование основного и вспомогательного производства, например, авария или пожар в складском хозяйстве, выход из строя (полный или частичный) вычислительных мощностей в системе обработки информации и др.

Способность эффективно применять ресурсную составляющую риска может стать именно тем потенциалом, который позволит предприятиям в условиях глобализации, вступления России во Всемирную торговую организацию и сложной внешнеполитической обстановке успешно функционировать, поддерживать финансовую устойчивость, конкурентоспособность и прибыльность.

Система управления рисками промышленного предприятия должна подразумевать создание необходимой культуры и инфраструктуры бизнеса для выявления причин и основных факторов возникновения рисков; идентификации, анализа и оценки рисков; принятия решений на основе произведенной оценки; выработки антирисковых управляющих воздействий; снижения риска до приемлемого уровня; организации выполнения намеченной программы; контроля выполнения запланированных действий; анализа и оценки результатов рискованного решения. Создание и обеспечение жизнеспособности промышленным предприятием системы риск-менеджмента позволит обеспечить стабильность его развития, повысить обоснованность принятия решений в рискованных ситуациях, улучшить финансовое положение за счет осуществления всех видов деятельности в контролируемых условиях.

Управление рисками на промышленном предприятии должно базироваться на общих принципах управления: научности управления, системного подхода, оптимальности управления, эффективности управления, регламентации, формализации, материального и морального стимулирования, правильного подбора и расстановки кадров, ответственности, преимущества управленческих решений и др. К специальным принципам управления рисками можно отнести: принцип лояльного отношения к рискам, информативности, прогнозируемости, интеграции, документирования. Содержание процесса управления рисками составляют функции, которые представляют собой обособленные виды деятельности в общем цикле управления рисками: планирование, организация, координация, мотивация, контроль. Важно отметить, что управление рисками связано как с негативными, так и с благоприятными последствиями.

Суть управления рисками состоит в том, чтобы определять потенциальные отклонения от запланированных результатов и управлять этими отклонениями для улучшения перспектив, сокращения убытков и улучшения обоснованности принимаемых решений. Управлять рисками означает определять перспективы и выявлять возможности для совершенствования деятельности, а также не допускать или сокращать вероятность нежелательного хода событий. Управление рисками – подразумевает тщательный анализ условий для принятия решений и должно представлять собой логический и систематический процесс, который можно применять для выбора пути дальнейшего совершенствования деятельности, повышения эффективности бизнес-процессов организации. Даже в случае возникновения экономического ущерба по отдельным направлениям деятельности реализация мер по управлению риском должна обеспечить организации возможность продолжения существования, стабильности и устойчивости соответствующих денежных потоков, поддержания прибыльности, а также достижения прочих целей.

Рассматривая названную проблему, можно сделать следующие выводы. Программа управления рисками, будучи встроенной в общую систему принятия управленческих решений, должна носить служебный, подчиненный характер по отношению к реализации общей стратегии организации. Цели и задачи системы управления рисками должны быть согласованы с целями и миссией предприятия, методы борьбы с рисками, включаемые в общий алгоритм, адекватны его хозяйственной деятельности. При соблюдении таких условий комплексное управление рисками позволит более полно учитывать внутренние и внешние риск-образующие факторы в деятельности предприятия, определять пути обеспечения устойчивости хозяйствующего субъекта, его способности противостоять неблагоприятным ситуациям.

Список цитированных источников

1. Алексеев, Д.Г. Понятие и признаки предпринимательской деятельности. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.voxlex.ru/civilis/predprinimatelskoe-pravo/144-ponyatie-ipriznaki-predprinimatelskoi-deyatelnosti.html>
2. Бублик, Н.Д. Риск-ресурс: Проблемы венчурно-стохастической деятельности / Н.Д. Бублик, В.Б. Силантвев. – Уфа: Издат. центр «Башкирский территориальный институт профессиональных бухгалтеров».
3. Гражданский кодекс РФ (ГК РФ) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (действующая редакция от 13.07.2017). Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс».
4. Иода, Е.В. Управление рисками инновационной деятельности в регионе: монография. Тамбов, 2017.
5. Качалов, Р.М. Управление хозяйственным риском на предприятии. – М.: Наука, 2016.
6. Марцынковский, Д.А. Руководство по рискменеджменту / Д.А. Марцынковский, А.В. Владимирцев, О.А. Марцынковский. – СПб.: Береста, 2017.
7. Шапкин, А.С. Теория риска и моделирование рисков ситуаций / А.С. Шапкин, В.А. Шапкин. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2016.
8. Шапкин, А.С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций / А.С. Шапкин, В.А. Шапкин. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2017.

УДК 339

Стратиевская М. В.

Университет при МПА ЕвразЭС, Санкт-Петербург

Научный руководитель: к.э.н., Мютте Г. Е.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТАМОЖЕННОГО КОНТРОЛЯ ДЕЛЯЩИХСЯ, РАДИОАКТИВНЫХ МАТЕРИАЛОВ И ОБЪЕКТОВ С ПОВЫШЕННЫМ УРОВНЕМ ИОНИЗИРУЮЩЕГО ИЗЛУЧЕНИЯ

Таможенный контроль делящихся и радиоактивных материалов, осуществляемый таможенными органами Российской Федерации, имеет очень важное значение для обеспечения радиационной безопасности стран Евразийского экономического союза, а также для выполнения международных обязательств в области нераспространения ядерного оружия.

Программа «Предотвращение несанкционированного перемещения радиоактивных и ядерных материалов через таможенные и государственные границы государств» (ITRAP) была создана под эгидой МАГАТЭ, Интерпола и Всемирной таможенной организации в 1996 году. Ее основные задачи формулировались следующим образом: разработка рекомендаций правительствам по организации контроля несанкционированного перемещения радиоактивных и ядерных материалов через их границы; проведение испытаний технических средств радиационного контроля на границе; выработка минимальных единых технических критериев к средствам радиационного контроля на границе; разработка предложений по применению средств, которые удовлетворяют таким критериям, для возможного использования их правительствами всех государств при организации радиационного контроля в соответствии с национальными законодательствами и с учетом международных норм и рекомендаций.

Одной из задач таможенных органов РФ является предотвращение незаконного оборота радиоактивных веществ, товаров и транспортных средств с повышенным уровнем ионизирующего излучения перемещаемые через таможенную границу. На сегодняшний день все таможенные посты оборудованы техникой типа «Янтарь» различных видов, для обнаружения делящихся и радиоактивных материалов, перемещаемых автотранспортом, железнодорожным транспортом, для контроля пассажиров и сопровождаемый им багаж. Техника типа «Янтарь» в 100% случаев помогает обнаружить объекты и товары с повышенным уровнем ионизирующего излучения, пересекающие таможенную границу.

Радиационный монитор «Янтарь» полностью одобрен Федеральной таможенной службой приказом ФТС от 09.10.2012 года № 2026 и имеет следующие характеристики.

1. Радиационный монитор "Янтарь" применяется на таможенной территории и складах временного хранения. Предназначен для проведения радиационного контроля легкового, грузового, железнодорожного транспортного средства и морских судов, а также для контроля пассажиров на наличие делящихся и радиоактивных материалов в перевозимом грузе и багаже.

2. Основные функции монитора «Янтарь» заключаются: а) в контроле текущего состояния объекта на предмет радиационной безопасности, б) записи в архив информации о событии: дата, время, скорость счета детекторов, тип канала (гамма- или нейтронный), генерация отчетов и

передача данных на верхний уровень системы, автоматическая регистрация тревог и видеок кадров элементов контроля, возможность удаленного доступа.

3. Технические характеристики монитора «Янтарь»:

Тип регистрируемого излучения: гамма и нейтронное.

Максимальная скорость движения объекта: 15 км/ч.

Рабочий диапазон температур: от -50°C до +50°C.

Радиационный контроль на таможенных постах в Российской Федерации осуществляется уже более 20 лет. Таможенные органы работают в двух направлениях радиационного контроля:

1) радиационный контроль всех транспортных средств, пассажиров и багажа в целях пресечения и обнаружения незаконного перемещения делящихся и радиоактивных материалов;

2) радиационный контроль делящихся и радиоактивных материалов, перемещаемых добросовестными участниками внешнеэкономической деятельности, с целью проверки соответствия заявленного в декларации товара и фактически перемещаемого груза.

Основными товарами, перемещаемыми участниками ВЭД, которые содержат повышенный уровень ионизирующего излучения, являются: минеральные удобрения, керамические изделия, гранитный камень, абразивы, строительные блоки и кирпичи, кирпич огнеупорный, стекловолокно, соли муравьиной кислоты, минеральное сырье.

В настоящее время отношения между государствами дружественны, функционирует большое количество добросовестных участников внешнеэкономической деятельности, но, несмотря на это, сотрудникам таможенных органов всё же следует тщательно проводить таможенный контроль, особенно в отношении товаров и материалов, связанных с атомным оружием, и веществ, которые могут существенно навредить окружающей среде. К сожалению, не все государства готовы правильно утилизировать ядерные отходы, поэтому используют их при производстве товаров, отправляемых на экспорт. Это категорически недопустимо, ведь такие товары несут вред не только окружающей среде, но и непосредственно жизни людей. Например, полураспад Pu-239 (плутоний) составляет примерно 24000 лет, т. е. если товары, содержащие ядерные отходы, попадут в окружающую среду, могут ее загрязнить и повлечь за этим множество смертей.

Не стоит забывать и про товары двойного назначения, к ним относятся товары, которые используются в общегражданской промышленности, но при этом могут быть применены и для создания оружия массового поражения. Использование такого оружия приведет к экологическим и человеческим катастрофам, поэтому сотрудникам таможенных органов нужно быть более бдительными и предпринимать все необходимые меры во избежание ввоза и вывоза опасных товаров.

Российская Федерация полностью выполняет условия программы ядерной безопасности, постоянно предпринимая новые и актуализированные меры для усиления таможенного контроля делящихся и радиоактивных материалов в целях предотвращения их нелегального перемещения.

Список цитированных источников

1. Борисенко, А.В. Радиационный контроль на границе 2011 г.
2. <http://sztu.customs.ru>
3. <http://www.atomic-energy.ru>
4. <http://ptu.customs.ru> Приказ ФТС России от 09.10.2012 года № 2026.
5. <http://www.consultant>

УДК 616.126.3

Босак Е. С.

Брестский государственный технический университет, Брест

Научный руководитель: к.э.н. Черноокая Е. В.

АУТСОРСИНГОВЫЕ УСЛУГИ В МИРЕ И В БЕЛАРУСИ

В сфере международного бизнеса хорошо известна Big-4 — группа крупнейших организаций транснационального масштаба, оказывающих аудиторские и консалтинговые услуги. В «большую четверку» входят:

- Deloitte Touche Tohmatsu (Deloitte),
- PricewaterhouseCoopers (PwC),
- Ernst & Young (EY),
- Klynveld Peat Marwick Goerdeler (KPMG).

Крупнейших фирм когда-то было восемь, и назывались они вместе «Большая восьмёрка». В 1989 году в результате слияния «Deloitte, Haskins and Sells» и «Touche Ross» (объединённая фирма стала называться «Deloitte & Touche»), и «Ernst & Whinney» и «Arthur Young» («Ernst & Young») «Восьмёрка» превратилась в «Шестёрку». Количество крупнейших компаний вновь сократилось в 1998 году после слияния «Price Waterhouse» и «Coopers & Lybrand» (в результате возникла «PricewaterhouseCoopers»). Наконец, «Пятёрка» стала «Четвёркой» в 2002 году после массового ухода клиентов от Arthur Andersen и последующего прекращения существования компании.

Сегодня на мировом рынке аутсорсинг – передача бизнес-процессов сторонним организациям – один из ведущих секторов экономики. В современном мире аутсорсинг приобретает все большее доверие и популярность.

В США аутсорсинг получил широкое распространение. Эта модель вышла далеко за пределы схемы "бизнес-для-бизнеса". Сейчас аутсорсинг вошел в личную жизнь рядового американца. Аутсорсинговые компании, кроме традиционных услуг по сопровождению бизнеса, предлагают делать покупки, отслеживать оплату счетов, а также находят свободные столики в ближайшем ресторане, назначают встречи, будят по утрам, разрабатывают диеты и совершают закупки продуктов с учетом диеты, заказывают цветы и даже посылают открытки супругам.

В последние годы в число стран-поставщиков рынка аутсорсинга вливаются Индия, Филиппины, Мексика, Китай и восточно-европейские страны как представители «новой экономики», переживающей значительный подъем в сфере производства и использования информационных технологий.

Лидерами в использовании аутсорсинговых услуг на мировом рынке являются крупные и средние компании. Среди них всемирно известные компании, такие Nokia, Hewlett Packard и многие другие. Из преимуществ использования для них аутсорсинга на первом месте, конечно, эффективность организации процессов и возможность сконцентрировать усилия на основном бизнесе.

Для предприятий среднего уровня (менее тысячи человек работающих) и малого бизнеса использование аутсорсинга дает возможность дополнительно экономить на расходах. Для них это возможно за счет того, что основные издержки самих аутсорсинговых компаний покрываются за счет контрактов с крупными корпорациями.

В последние годы аутсорсинг получил широкое распространение в совместном предпринимательстве при производстве наукоемких товаров на мировом рынке. Это объясняется тем, что международное разделение труда дает наибольший эффект в сфере разработки и производства товаров с высокой долей добавленной стоимости, поскольку именно здесь разница в оплате труда в разных государствах особенно высока.

К услугам фирм, выполняющих функции аутсорсинга на рынке наукоемких товаров, обращаются:

— компании, которые осуществляют полный цикл (или его большую часть) разработки и производства наукоемких товаров (к ним относятся почти все крупные транснациональные корпорации);

— компании, которые занимаются преимущественно разработками новых товаров (такие компании имеют лишь опытное производство и заказывают изготовление всех деталей по системе аутсорсинга), многие из них - лидеры рынков, такие как Cisco, Dell, Compaq и другие фирмы, работающие в области "прорывных" технологий;

— компании, которые используют чужие разработки и, располагая передовым оборудованием и новейшими технологиями, занимаются производством наукоемких товаров под товарным знаком фирм-заказчиков. Среди них транснациональные компании Flextronics, Jabil, Selestica, Solectron, Elcoteq.

В соответствии с условиями контрактов по международному аутсорсингу заказчик передает права и технологию изготовления наукоемких изделий своему партнеру – аутсорсеру, который обеспечивает производство, а иногда и сбыт под товарным знаком фирмы-заказчика. В результате широкого распространения этой практики в настоящее время множество современных электронных изделий поступает в продажу под весьма авторитетными то-

варными знаками фирм США, владельцы которых совершенно не заинтересованы в том, чтобы покупатель знал имена их подлинных разработчиков и изготовителей.

Развитие аутсорсинга в Республике Беларусь имеет свои особенности, которые значительно сдерживают его популяризацию в нашей стране. В первую очередь, негативное воздействие оказывает несовершенство правовой базы. В гражданском законодательстве Беларуси отсутствует понятие договора аутсорсинга. Единственным нормативным документом, в котором содержится определение аутсорсинга, является письмо Национального банка Республики Беларусь «Об использовании в работе принципов управления операционным риском». Согласно этому письму, (оно датировано 2006 г.) аутсорсинг – это привлечение сторонней организации для выполнения отдельных видов работ. В правовой доктрине также ясно не отображена юридическая и экономическая суть этого договора: некоторые юристы полагают, что договор аутсорсинга следует относить к договору аренды, другие – что названный договор больше всего приближен к договору возмездного оказания услуг или договору подряда.

Аутсорсинг в Беларуси достаточно популярен. Кроме того, в Беларуси есть одна особенность ведения бизнеса: многие компании не просто заботятся о конфиденциальности информации, они в принципе не заинтересованы в какой бы то ни было открытости. Еще одним препятствием на пути осуществления аутсорсинговых процессов является то, что ведение бизнеса в таком режиме требует чрезвычайно высокого уровня организации управления. Необходимы грамотное стратегическое планирование и профессиональное оперативное руководство, четкий финансовый менеджмент и надежные механизмы контроля качества. Следует также отметить, что переходу государственных предприятий на аутсорсинг зачастую мешает инертность мышления руководства или несамостоятельность в принятии стратегических решений.

Геннадий Колесников, директор компании «Альва-тур», долго не решался воспользоваться услугами аутсорсинга по подготовке бухгалтерской отчетности. Поставщика услуг выбирал крайне тщательно: «Обычно или цены кусаются (завышены), или профессионализма не хватает... Но в итоге, обратившись к специалистам в одну из компаний, остался полностью доволен качеством их работы. Вся отчетность была подготовлена в срок, без ошибок, действительно не к чему придраться – ни мне, ни налоговой!» [1].

«Нужно представлять весь объем услуг, который ты «арендуешь», – рассказывает партнер юридической фирмы «Линия права» Александр Тимофеев. – А вообще, вопрос аутсорсинга – это на 90% вопрос экономики. Остальное – покупка компетенций, которых не хватает у себя в компании. Дефицит сотрудников – вторая причина (помимо экономической) принятия решения об аутсорсинге» [1].

Стереотип о том, что бухгалтер должен быть всегда рядом, является самым безосновательным. Ведь ответственность при выявлении нарушений штатным главным бухгалтером будет нести руководитель организации. В случае заключения договора оказания бухгалтерских услуг, ответственность несет аутсорсинговая компания.

Владимир Ленский, менеджер проектов в компании «ЛБЛ-Инвест», считает, что аутсорсинг мало чем отличается от стандартной модели оказания услуг: «Главное, при выборе поставщика услуг быть максимально аккуратным. Ведь, нанимая аутсорсера, риски есть всегда: возможностей повлиять на аутсорсера меньше, чем на кадрового сотрудника» [2].

То, что компанию-аутсорсера необходимо выбирать с особой тщательностью, считает и президент ООО «Аква Вижион» Станислав Одинцов: «Привлекая сторонних специалистов, компания должна решать вопросы конфиденциальности информации. Для безрискового аутсорсинга необходимо, чтобы существовал развитый рынок услуг. Если в компании ликвидируется какое-то подразделение, а его функции передаются единственной на рынке сторонней организации, то могут возникнуть проблемы как при разорении этой организации, так и при взаимовыгодном сотрудничестве в ее пользу. Если вы не готовы бесконечно инвестировать в развитие инфраструктуры рынка – подождите, пока ее сформируют другие» [2].

В целом развитие аутсорсинга в Беларуси привело к тому, что появился большой штат профессиональных разработчиков. Сформировался развитый рынок труда с высоким для нашей страны уровнем зарплат и хорошими условиями для работы и профессионального роста.

Список цитированных источников

1. Большая четверка аудиторских компаний. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://investprofit.info/big-4/>;
2. Аутсорсинг в Беларуси: за и против. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://bel.biz/completed/-management/upravlenie/outsorsing_v_belarusi_zh_i_protiv/.

ОГЛАВЛЕНИЕ

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

Беджанова А. А. ТОЛЛИНГ И ОСОБЕННОСТИ ЕГО УЧЕТА В «ГАЛАКТИКЕ ERP»	5
Кубель А. В. КАПИТАЛ В РАМКАХ УЧЕТНОЙ ТРАДИЦИИ	8
Зданевич А. Е. ГУДВИЛЛ КАК ОБЪЕКТ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	12
Голуб М. П. УЧЕТ КРИПТОВАЛЮТЫ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ.....	16
Кулик В. В., Лукша О. П. РИСКИ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ.....	19
Лапшина Т. С., Шавлис А. К. ОСОБЕННОСТИ РАЗДЕЛЬНОГО УЧЕТА ЗАТРАТ В ЭНЕРГЕТИКЕ	22
Дорошева К. Д. АКТУАЛЬНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ НЕФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ.....	24
Нахимова О. Д. БРЕНД КАК УПРАВЛЯЕМЫЙ НЕМАТЕРИАЛЬНЫЙ АКТИВ ОРГАНИЗАЦИИ	27
Горбулинская А. С. УЧЕТ ЗАТРАТ И КАЛЬКУЛИРОВАНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ.....	30
Куликовская И. Ю. ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ АУТСТАФФИНГА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	32
Ковалева Т. С. НЕОБХОДИМОСТЬ РЕФОРМИРОВАНИЯ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И ЕЕ ВОЗМОЖНОСТИ	36
Медведев В. А. УЧЕТНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ	39
Пучкова В. А., Ромаданова Ю. К. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ИНТЕГРИРОВАННОЙ ОТЧЕТНОСТИ КОМПАНИЙ В РАМКАХ ОТРАСЛЕВОЙ И ГЕОГРАФИЧЕСКОЙ ПРИНАДЛЕЖНОСТИ.....	42
<i>Секция «Актуальные направления развития финансово-кредитной сферы экономики»</i>	
Денисюк А. П. ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ	44
Bondarchuk A. PROSPECTS FOR DEVELOPMENT OF THE CRYPTOCURRENCY MARKET IN BELARUS	48
Бруйло Я. С. ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ И СПЕЦИФИКА СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛЕЙ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ БЕЛАРУСИ	51

Марзан А. А. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: ФИНАНСОВЫЕ СТИМУЛЫ И ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ.....	53
Вольнец А. А. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЛИЗИНГОВЫХ УСЛУГ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	56
Чибисова Е. В. МЕХАНИЗМЫ ВНЕДРЕНИЯ ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ	60
Басалай М. Н. ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОДГОТОВКА К РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ СЭЗ «БРЕСТ».....	63
Галушко Е. В. ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СУЩЕСТВУЮЩЕЙ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	66
Зеленкова Л. В. ГРЯДУЩИЕ ПЕРЕМЕНЫ НАЛОГОВОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА 2019 ГОДА	70
Галкина Ю. А. УРОВЕНЬ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И МЕРОПРИЯТИЯ ПО ЕГО ПОВЫШЕНИЮ	73
Болотько В. М. РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ В РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИЙ АПК.....	76
Гурновская Е. Ю. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ.....	78
Корень К. С. ИНТЕГРАЛЬНАЯ ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ	80
Новиков Р. С. СОТРУДНИЧЕСТВО РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ СО СТРАНАМИ ВОСТОЧНОГО ПАРТНЕРСТВА И МЕЖДУНАРОДНЫМИ КРЕДИТНО-ФИНАНСОВЫМИ ИНСТИТУТАМИ	83
Овчинников В. А. ИМПАКТ-ИНВЕСТИЦИИ: МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ И ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	85
Хряпко И. С. ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОЗНИЧНЫХ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ.....	87
Крамаренко В. Д. СУБЪЕКТЫ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ: МИРОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	91
Юркова О. Л. СВОБОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ КАК ФОРМА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ.....	93
Будько М. В. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ САМОЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ.....	95

Викторова В. А. АКТУАЛЬНЫЕ ВИДЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ БЫСТРОРАСТУЩИХ КОМПАНИЙ В РОССИИ	98
Короткова Ю. С. РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ	101
Попова А. А. ПОВЫШЕНИЕ ПРОЗРАЧНОСТИ БИЗНЕСА ЧЕРЕЗ РАЗВИТИЕ КОРПОРАТИВНОЙ ИНТЕГРИРОВАННОЙ ОТЧЕТНОСТИ	104
Филина Д. А. ИННОВАЦИИ НА ФИНАНСОВЫХ РЫНКАХ	107
Романюк П. И. АУТСТАФФИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ОПТИМИЗАЦИИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	110
Онанчук А. И. КРАУДФАНДИНГ КАК АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ФИНАНСИРОВАНИЯ БИЗНЕСА	113
Драган М. А. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ МАРКЕТИНГА СОЦИАЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	116
<i>Секция «Цифровая экономика: тенденции и перспективы» (он-лайн конференция)</i>	
Богута А. С. ЭФФЕКТИВНЫЕ СПОСОБЫ АНАЛИЗА: МАТРИЦА ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ	119
Полторацкая Т. Ю. ПОСТРОЕНИЕ КОРРЕЛЯЦИОННО-РЕГРЕССИОННОЙ МОДЕЛИ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ ДОХОДНОСТЬЮ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	122
Медведь А. В. СТИМУЛИРОВАНИЕ И ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КЛАСТЕРОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	126
Игнатъева А. В. АНАЛИЗ МЕТОДИК ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА РЕГИОНА	128
Вертинская Е. И. ОТХОДЫ: ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ, КЛАССИФИКАЦИЯ И РОЛЬ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ	130
Лилина Е. С. ФОРМИРОВАНИЕ ОПЕРАЦИОННОЙ ПРИБЫЛИ ПРИ ИСПОЛЬЗОВАНИИ МЕТОДОВ ДИРЕКТ- И АБЗОРПШЕН-КОСТИНГ	134
Василевич Д. Ю. СУЩНОСТЬ И ПОРЯДОК ПОДГОТОВКИ КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ОТЧЕТНОСТИ.....	137
Зазерская А. А. РЫНОК ТРУДА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ	140
Зубарева В. А. ЗРЕЛИЩНО-РАЗВЛЕКАТЕЛЬНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ ПО ДЕМОНСТРАЦИИ ЖИВОТНЫХ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА УЧЕТ И ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ ЗАТРАТ	143

Любаева Е. В. РОЛЬ ЦИФРОВИЗАЦИИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	145
Постникова Д. В. ИНСТРУМЕНТЫ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА.....	148
Щербакова В. А. ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА	150
Цугкиева Р. А. ПРОБЛЕМА МЕТОДОВ БОРЬБЫ С КОРРУПЦИЕЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	152
Харитонов Г. А. КОРРУПЦИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ КАК ЯВЛЕНИЕ.....	154
Лукьянчиков Э. Ю. КОРРУПЦИЯ КАК ПРОБЛЕМА НАСТОЯЩЕГО И БУДУЩЕГО.....	156
Крючкова Е. А. АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОНКУРИРУЮЩИХ КОРПОРАЦИЙ APPLE И GOOGLE.....	158
Знаменский Д. А. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ «SOUVENIR BOUTIQUE»	160
Григорьева И. В. ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ В ЛОГИСТИЧЕСКИХ КОМПАНИЯХ	163
Белоус А. С. ОСОБЕННОСТИ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВ ПО ПРОТИВОДЕЙСТВИЮ КОРРУПЦИИ В СТРАНАХ ЕАЭС.....	165
Сыч Я. О. ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ В БАНКАХ: ОПЫТ И ПЕРСПЕКТИВЫ	167
Шеметюк Д. С. ФАКТОРИНГ КАК МЕТОД ФИНАНСИРОВАНИЯ КОМПАНИЙ.....	170
Семашко Я. А. ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РАБОТНИКОВ.....	173
Маркина А. С. ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	175
Николова Е. Е. К ВОПРОСУ ОБ УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИМИ РИСКАМИ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ.....	178
Стратиевская М. В. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТАМОЖЕННОГО КОНТРОЛЯ ДЕЛЯЩИХСЯ, РАДИОАКТИВНЫХ МАТЕРИАЛОВ И ОБЪЕКТОВ С ПОВЫШЕННЫМ УРОВНЕМ ИОНИЗИРУЮЩЕГО ИЗЛУЧЕНИЯ.....	180
Босак Е. С. АУТСОРСИНГОВЫЕ УСЛУГИ В МИРЕ И В БЕЛАРУСИ.....	181

Научное издание

**СБОРНИК НАУЧНЫХ РАБОТ
СТУДЕНТОВ И МАГИСТРАНТОВ
XII МЕЖДУНАРОДНОГО СТУДЕНЧЕСКОГО
НАУЧНОГО ФОРУМА
«СТУДЕНЧЕСКАЯ НАУЧНАЯ ЗИМА В БРЕСТЕ – 2018»**

Ответственный за выпуск: Кивачук В.С.

Редактор: Боровикова Е.А.

Компьютерная вёрстка: Соколюк А.П.

Корректор: Никитчик Е.В.

ISBN 978-985-493-457-0



Издательство БрГТУ.

Свидетельство о государственной регистрации
издателя, изготовителя, распространителя печатных
изданий № 1/235 от 24.03.2014 г., № 3/1569 от 16.10.2017 г.

Подписано в печать 10.05.2018 г. Формат 60x84 ¹/₈.

Бумага «Performer». Гарнитура «Times New Roman».

Усл. печ. л. 21,85. Уч. изд. л. 23,5. Заказ № 663. Тираж 11 экз.

Отпечатано на ризографе учреждения образования
«Брестский государственный технический университет».
224017, г. Брест, ул. Московская, 267.