

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

**СБОРНИК НАУЧНЫХ РАБОТ СТУДЕНТОВ И МАГИСТРАНТОВ  
ВОСЬМОГО МЕЖДУНАРОДНОГО СТУДЕНЧЕСКОГО  
НАУЧНОГО ФОРУМА  
РЕГИОНАЛЬНЫХ УНИВЕРСИТЕТОВ  
«СТУДЕНЧЕСКАЯ НАУЧНАЯ ЗИМА  
В БРЕСТЕ – 2013»**

Брест 2013

**Редакционная коллегия:**

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

**Члены редколлегии:**

к.э.н., профессор **Обухова И.И.**,  
доцент **Михальчук Н.А.**,  
ст. преподаватель **Черноокая Е.В.**,  
ведущий лаборант **Дубина Г.Л.**

**Рецензенты:**

д.э.н., профессор кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита в других отраслях  
Белорусского государственного университета

**Стражев Виктор Иванович;**

д.э.н., директор института учета и финансов  
Житомирского государственного технического университета  
**Петрук Александр Михайлович.**

**Студенческая научная зима в Бресте-2013.** Сборник научных работ студентов Восьмого Международного студенческого научного форума региональных университетов. – Брест: Издательство БрГТУ, 2013.

**ISBN 978-985-493-276-7**

В сборник включены научные доклады студентов и магистрантов, участников Восьмого Международного студенческого научного форума региональных университетов «Студенческая научная зима в Бресте – 2013», представленные на пленарном заседании и на рабочих секциях, в области финансовых отношений, бухгалтерского учета, управленческого учета, экономического анализа и контроля. Представлены результаты TOP 30 участников конференции с учетом научной новизны, актуальности, презентации и научной дискуссии. Приведены результаты TOP 30 участников предметных олимпиад, проводимых в рамках форума. Приведены предложения студентов, защищенные ими в рамках работы круглого стола «Если бы я был директором, министром ...»

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

**ПРОГРАММНЫЙ КОМИТЕТ  
МЕЖДУНАРОДНОГО СТУДЕНЧЕСКОГО НАУЧНОГО ФОРУМА  
РЕГИОНАЛЬНЫХ УНИВЕРСИТЕТОВ  
«СТУДЕНЧЕСКАЯ НАУЧНАЯ ЗИМА В БРЕСТЕ – 2013»**

**Величко Адамов** – доктор экономических наук, профессор, ректор Хозяйственной академии имени Ценова, г. Свиштов, Республика Болгария

**Высоцкий О.А.** – доктор экономических наук, профессор, Брестский государственный технический университет, Республика Беларусь

**Женрик Вырэнбек** – доктор экономических наук, профессор, естественно-гуманитарный университет г. Седльце, Республика Польша

**Чижевская Л.А.**, – доктор экономических наук, профессор, Житомирский государственный технологический университет, Украина

**Черномордов Л.И.** – кандидат экономических наук, доцент, Северо-Кавказский федеральный университет г. Ставрополь, Российская Федерация

**Кивачук В.С.**, – кандидат экономических наук, доцент, Брестский государственный технический университет, Республика Беларусь

**Татьяна Перглер**, кандидат экономических наук, доцент, филиал Национального педагогического университета им. М.П. Драгоманова г. Прага, Чехия.

**Имашова Ж.Д.**, кандидат экономических наук, доцент, Каспийский государственный университет технологий и инжиниринга им. Есенова, г. Актау, Казахстан.

*Восьмой Международный  
студенческий научный форум  
региональных университетов*

*«Студенческая научная зима  
в Бресте -2013»*

*19-21 декабря 2013 года*

Организатор

Министерство образования  
Республики Беларусь

Учреждение образования  
Брестский государственный технический  
университет

Студенческое научное экономическое  
объединение «ЭКОМ»



**НАУКА**

**СОВЕСТЬ**

**НЕЗАВИСИМОСТЬ**

**Вузы – участники форума**

1. Брестский государственный технический университет г. Брест РБ
2. Витебский государственный технологический университет г. Витебск РБ
3. Гомельский государственный университет им. Ф.Скорины г. Гомель РБ
4. Гомельский государственный технический университет им. П.О.Сухого г. Гомель РБ
5. Гродненский государственный университет им. Янки Купалы г. Гродно РБ
6. Белорусский государственный аграрно-технический университет г. Минск РБ
7. Львовский банковский институт Национального банка Украины г. Львов Украина
8. Харьковский институт банковского дела Университета банковского дела Национального банка Украины
9. Институт магистерского и последипломного образования Университета банковского дела Национального банка Украины г. Киев Украина
10. Черновицкий торгово-экономический институт Киевского национального торгово-экономического университета г. Черновцы Украина
11. Черкасский институт банковского дела Университета банковского дела Национального банка Украины г. Черкассы Украина
12. Житомирский государственный технологический университет г. Житомир Украина
13. Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Санкт-Петербургский филиал (Санкт-Петербургский филиал Государственный университет Министерства Финансов Российской Федерации) г. Санкт-Петербург Россия
14. Северо-Кавказский федеральный университет г. Ставрополь Россия
15. Вятский государственный университет г. Киров Россия

**УЧАСТНИКИ  
ВОСЬМОГО МЕЖДУНАРОДНОГО СТУДЕНЧЕСКОГО НАУЧНОГО  
ФОРУМА РЕГИОНАЛЬНЫХ УНИВЕРСИТЕТОВ  
«СТУДЕНЧЕСКАЯ НАУЧНАЯ ЗИМА В БРЕСТЕ – 2013»**

**РЕСПУБЛИКА БЕЛАРУСЬ**



**УЧАСТНИКИ  
ВОСЬМОГО МЕЖДУНАРОДНОГО СТУДЕНЧЕСКОГО НАУЧНОГО  
ФОРУМА РЕГИОНАЛЬНЫХ УНИВЕРСИТЕТОВ  
«СТУДЕНЧЕСКАЯ НАУЧНАЯ ЗИМА В БРЕСТЕ – 2013»**

**УКРАИНА**





**УЧАСТНИКИ  
ВОСЬМОГО МЕЖДУНАРОДНОГО СТУДЕНЧЕСКОГО НАУЧНОГО  
ФОРУМА РЕГИОНАЛЬНЫХ УНИВЕРСИТЕТОВ  
«СТУДЕНЧЕСКАЯ НАУЧНАЯ ЗИМА В БРЕСТЕ-2013»**

**РОССИЯ**





**ИТОГОВЫЙ ДОКУМЕНТ**  
**Восьмого Международного студенческого научного форума**  
**региональных университетов**  
**«Студенческая научная зима в Бресте – 2013»**

**Общая часть**

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

За семь лет проведения форум сформировался как авторитетное научное мероприятие, в рамках которого происходит обсуждение наиболее актуальных проблем науки и практики в сфере учета, контроля, экономического анализа и финансов. В форумах приняли личное участие и выступили с докладами более 620 студентов и магистрантов. Все доклады опубликованы в издаваемых сборниках по итогам форума и размещены на сайте СНЭО «ЭКОМ». Ряд студентов, участвовавших в первых форумах, успешно защитили диссертации, многие продолжают обучение в аспирантуре.

Участникам Форумов передано более 4200 электронных фотографий, отражающих ход форумов. По итогам конференций, олимпиад и заседаний круглого стола поощрено дипломами, грамотами и ценными призами более 240 призеров. Участники Восьмого международного студенческого научного форума региональных университетов считают, что состояние научного творчества университетской молодежи в настоящее время недостаточно нацелено на решение актуальных задач экономики, требует активной мотивированной ориентации на разрешение проблем, имеющих в обществе и на предприятиях.

Для дальнейшего развития уровня научно-исследовательской деятельности молодежи форум считает целесообразным:

1. Продолжить проведение студенческого научного форума региональных университетов «Студенческая научная зима в Бресте» один раз в год в г. Бресте на базе студенческого научного экономического объединения «ЭКОМ» Брестского государственного технического университета.
2. Наряду с действующими секциями в рамках Форума создать секцию для участия в ней аспирантов по направлению «Развитие контроллинга и эккаутинга в системе эффективного управления предприятием». Аспиранты в Форуме участвуют как индивидуальные представители университетов.
3. Основу для участия в Форуме должны составлять долгосрочные соглашения региональных университетов о сотрудничестве в развитии научно-исследовательской деятельности студентов.
4. Положительно оценить направленность научных исследований на решение наиболее важных экономических и социальных проблем субъектов хозяйствования.
5. Активно содействовать разработке молодежью творческих идей общегосударственного и глобального характера и пропаганде их в средствах массовой информации.
6. Одной из задач форума считать обсуждение и доведение до заинтересованных государственных органов, представителей бизнеса и общественности творческих идей студентов, направленных на совершенствование экономического и социального развития предприятия и государства в целом.
7. Проводить Международный студенческий экономический научный форум студентов региональных университетов «Студенческая научная зима в Бресте» в формате трех рабочих дней: четверг, пятница и суббота. В третий день Форума подводить итоги и осуществлять мероприятия в рамках международного студенческого научного Нового года.
8. Продолжить создание в рамках СНЭО «ЭКОМ» электронную базу участников всех Форумов «Студенческая научная зима в Бресте».
9. Настоящий Итоговый документ конференции довести до сведения руководства университетов, делегации которых участвовали в Восьмом Международном студенческом научном экономическом форуме региональных университетов «Студенческая научная зима в Бресте – 2013».

**СПИСОК УЧАСТНИКОВ  
ВОСЬМОГО МЕЖДУНАРОДНОГО СТУДЕНЧЕСКОГО НАУЧНОГО  
ФОРУМА РЕГИОНАЛЬНЫХ УНИВЕРСИТЕТОВ  
«СТУДЕНЧЕСКАЯ НАУЧНАЯ ЗИМА В БРЕСТЕ – 2013»**

№ п/п	Страна	Город	Наименование университета	Состав делегации	Тема доклада	Курс
1.	РБ	Витебск	УО «Витебский государственный технологический университет»	Ельчанинова Анна Германовна	Руководитель	Ассистент
2.	РБ	Витебск	УО «Витебский государственный технологический университет»	Щеглова Анастасия Витальевна	Открытие обезличенных металлических счетов как инструмент привлечения долгосрочных ресурсов в коммерческие банки	курс 4
3.	РБ	Витебск	УО «Витебский государственный технологический университет»	Дмитриева Анастасия Игоревна	Ко-брендинг: новые технологии в банковском маркетинге	курс 3
4.	РБ	Витебск	УО «Витебский государственный технологический университет»	Мартусевич Анастасия Александровна	Сравнительный анализ условий ведения бизнеса на приграничных территориях (на примере Витебской и Смоленской областей)	магистрант
5.	РБ	Витебск	УО «Витебский государственный технологический университет»	Шабанов Павел Тарасович	Кредитование реального сектора как один из аспектов структурных перекосов экономики	курс 4
6.	РБ	Витебск	УО «Витебский государственный технологический университет»	Трухан Оксана Дмитриевна	Денежно-кредитная политика Республики Беларусь: проблемы и пути их решения	курс 3
7.	РБ	Витебск	УО «Витебский государственный технологический университет»	Сысоев Никита Игоревич	Перспективы развития национальной платёжной системы Белкарт	курс 4
8.	РБ	Гомель	Гомельский государственный университет им. Ф.Скорины	Митрахович Ирина Григорьевна	Проблемы внедрения системы отложенного налогообложения в Республике Беларусь	курс 5
9.	РБ	Гомель	Гомельский государственный университет им. Ф.Скорины	Романенко Евгения Владимировна	Проблемы маржинального анализа в организациях Республики Беларусь	курс 5
10.	РБ	Гомель	Гомельский государственный университет им. Ф.Скорины	Кадовба Елена Александровна	Кластерная система финансирования инновационных проектов и ее перспективы в Республике Беларусь	курс 4
11.	РБ	Гомель	Гомельский государственный университет им. Ф.Скорины	Шлапакова Екатерина Геннадьевна	Управление кредитным риском – первостепенная задача банков	курс 4
12.	РБ	Гомель	Гомельский государственный технический университет им. П.О.Сухого	Волкова Юлия Александровна	Руководитель	ассистент

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

13.	РБ	Гомель	Гомельский государственный технический университет им. П.О.Сухого	Курбиева Ирина Юрьевна	Направления совершенствования политики управления дебиторской задолженностью путем применения факторинга	курс 4
14.	РБ	Гомель	Гомельский государственный технический университет им. П.О.Сухого	Силивончик Анастасия Николаевна	Инвестиционная политика предприятия: структура инвестиций и их рентабельность	курс 5
15.	РБ	Гродно	Гродненский государственный университет им.Янки Купалы	Яковлева Ксения Владимировна	Финансовое обеспечение здоровья женщин	курс 4
16.	РБ	Гродно	Гродненский государственный университет им.Янки Купалы	Юхно Антон Мирославович	Совершенствование налогообложения прибыли в условиях трансформационной экономики.	курс 4
17.	РБ	Гродно	Гродненский государственный университет им.Янки Купалы	Хакало Сергей Владимирович	Актуальные проблемы и перспективы развития консалтинга в Республике Беларусь	курс 4
18.	РБ	Гродно	Гродненский государственный университет им.Янки Купалы	Серяков Андрей Николаевич	Актуальные проблемы привлечения инвестиций в Республику Беларусь	курс 4
19.	РБ	Гродно	Гродненский государственный университет им.Янки Купалы	Суконко Юлиана Владимировна	Влияние макроэкономических показателей на процесс ценообразования в коммерческом банке	курс 4
20.	Украина	Житомир	Житомирский государственный технологический университет	Чижевская Людмила Виталиевна	Руководитель	д.э.н., профессор кафедры БУ
21.	Украина	Житомир	Житомирский государственный технологический университет	Рудницкая Екатерина Игоревна	Проблемы внедрения единых стандартов бухгалтерского учета в Украине и странах ЕС	курс 5
22.	Украина	Житомир	Житомирский государственный технологический университет	Сергиенко-Бердюкова Лариса Васильевна	Внутренний аудит: необходимость проблемы развития и пути их устранения.	курс 5
23.	Украина	Киев	Институт магистерского и последипломного образования УБС НБУ, Киев	Журавская Екатерина Ивановна	Улучшение экономической ситуации Украины путем осуществления факторинговых операций банковскими учреждениями	курс 5
24.	Украина	Киев	Институт магистерского и последипломного образования УБС НБУ, Киев	Прозапас Людмила Николаевна	Инвестиционный климат Украины в послекризисный период	курс 5
25.	Украина	Киев	Институт магистерского и последипломного образования УБС НБУ, Киев	Галасун Ирина Владимировна	Проблемы и направления развития аудита в Украине	курс 5

26.	Украина	Львов	Львівський банківський інститут Національного банку України	Демко Ирина Ивановна		к.э.н., доцент
27.	Украина	Львов	Львівський банківський інститут Національного банку України	Мигул Олеся Стефановна	Анализ влияния внедрение нестандартных источников энергии на решение энергетических проблем Украины	
28.	Украина	Львов	Львівський банківський інститут Національного банку України	Зварыч Марта Степановна	Повышение эффективности взаимодействия банковского и реального секторов экономики	курс 5
29.	Россия	Санкт-Петербург	Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Санкт-Петербургский филиал (Санкт-Петербургский филиал Государственный университет Министерства Финансов Российской Федерации) Россия	Супоницкая Александра Александровна	Российский рубль: перспективы развития, место среди основных мировых валют	курс 3
30.	Россия	Санкт-Петербург	Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Санкт-Петербургский филиал (Санкт-Петербургский филиал Государственный университет Министерства Финансов Российской Федерации) Россия	Жукова Диана Юрьевна	Анализ социально-экономических показателей развития Российской Федерации	курс 3
31.	Россия	Санкт-Петербург	Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Санкт-Петербургский филиал (Санкт-Петербургский филиал Государственный университет Министерства Финансов Российской Федерации) Россия	Петрушина Александра Аркадьевна	Пять проблем современного бизнеса в России и где выгодно делать бизнес?	курс 3
32.	Украина	Черкассы	Черкаський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України	Цикановская Наталия Анатольевна		к.э.н., доцент
33.	Украина	Черкассы	Черкаський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України	Журавель Денис Дмитриевич	Роль институтов развития в модернизации экономики на основе государственно-частного партнерства	курс 4
34.	Украина	Черкассы	Черкаський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України	Костенецкий Евгений Викторович	Отчетность по МСФО в Украине: проблемы и перспективы	курс 3
35.	Украина	Черновцы	Черновицкий торгово-экономический институт Киевского национального торгово-экономического университета	Быкова Наталия Владимировна		к.э.н., доцент

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

36.	Украина	Черновцы	Черновицкий торгово-экономический институт Киевского национального торгово-экономического университета	Божовская Галина Андреевна	Анализ состояния и развития зернового рынка Украины	курс 5
37.	Украина	Черновцы	Черновицкий торгово-экономический институт Киевского национального торгово-экономического университета	Брус Татьяна Владимировна	Особенности финансирования бизнес-идей в Украине	курс 3.
38.	Украина	Черновцы	Черновицкий торгово-экономический институт Киевского национального торгово-экономического университета	Звертановская Виктория Валерьевна	Анализ реализации масложировой продукции Украины и пути ее совершенствования	курс 5
39.	Украина	Харьков	Харківський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України	Зорянский Виталий Анатольевич	Влияние банковских рисков на финансовую устойчивость банковских учреждений Украины.	курс 3
40.	Украина	Харьков	Харківський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України	Крамская Марина Сергеевна	Особенности антикризисного финансового управления предприятием в современных условиях хозяйствования	курс 5
41.	Украина	Харьков	Харківський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України	Гриценко Ирина Александровна	Риски использования банков с целью легализации доходов или финансирования терроризма в системе банковских рисков	курс 5
42.	Украина	Харьков	Харківський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України	Меркулова Виктория Игоревна	Документация в аудите как направление его улучшения	курс 5
43.	Россия	Ставрополь	Северо-Кавказский федеральный университет	Черномордов Леонид Иванович		к.э.н., доцент
44.	Россия	Ставрополь	Северо-Кавказский федеральный университет	Данилов Сергей Валерьевич	Банковская система России: текущее состояние и перспективы	курс 5
45.	Россия	Ставрополь	Северо-Кавказский федеральный университет	Масалова Алина Александровна	Налоговый контроль как основной элемент организации и эффективности налоговой системы	курс 4
46.	Россия	Ставрополь	Северо-Кавказский федеральный университет	Дыгова Марьянна Альбертовна	Бюджетный федерализм и финансовая несостоятельность регионов	курс 5
47.	Россия	Ставрополь	Северо-Кавказский федеральный университет	Ушакова Юлия Алексеевна	Проблемы бухгалтерского учета лизинговых операций у лизингодателя и лизингополучателя	курс 5
48.	Россия	Ставрополь	Северо-Кавказский федеральный университет	Костенко Анастасия Сергеевна	Условия формирования системы внутреннего контроля в коммерческом банке	курс 4
49.	Россия	Киров	Вятский Государственный Университет,	Татарникова Анна Олеговна	NFC-технологии на рынке банковских услуг	курс 3

50.	РБ	Минск	Белорусский государственный аграрно-технический университет	Станкевич Ирина Ивановна		старший преподаватель
51.	РБ	Минск	Белорусский государственный аграрно-технический университет	Дмуховская Анастасия Викторовна	Оценка финансовой устойчивости деловой активности и сельскохозяйственных предприятий: современное состояние и пути повышения (на примере ОАО «Агрокомбинат «МИР», Барановичский район, Брестская область)	магистрант
52.	РБ	Минск	Белорусский государственный аграрно-технический университет	Козак Анастасия Викторовна	Оценка стабильности финансовой системы Республики Беларусь	курс 4
53.	РБ	Минск	Белорусский государственный аграрно-технический университет	Гриценко Анна Ивановна	Анализ эффективности использования средств на оплату труда в МРУП «Агрокомбинат «Ждановичи»	курс 4
54.	РБ	Минск	Белорусский государственный аграрно-технический университет	Русакovich Александр Николаевич	Развитие методики анализа себестоимости продукции с целью управления затратами организации	курс 4
55.	РБ	Минск	Белорусский государственный аграрно-технический университет	Ярута Вероника Викторовна	Вопросы совершенствования методики анализа оборачиваемости краткосрочных активов	курс 4
56.	РБ	Брест	Брестский государственный технический университет	Кивачук Василий Сазонович	Руководитель	к.э.н., доцент
57.	РБ	Брест	Брестский государственный технический университет	Короткина Ольга Петровна	Алгоритм оценки степени риска несостоятельности предприятия	курс 4
58.	РБ	Брест	Брестский государственный технический университет	Морозова Анна Дмитриевна	Разработка стратегии интегрированного развития бизнес-единиц	
59.	РБ	Брест	Брестский государственный технический университет	Смаль Кристина Геннадьевна	Комплексная оценка человеческого капитала	курс 4
60.	РБ	Брест	Брестский государственный технический университет	Горун Екатерина Васильевна	Проблема развития экспорта туруслуг и финансовые инструменты её решения	курс 4
61.	РБ	Брест	Брестский государственный технический университет	Петручик Елена Евгеньевна	Модель экспресс-анализа эффективности использования финансовых ресурсов предприятия	курс 4
62.	РБ	Брест	Брестский государственный технический университет	Макаревич Екатерина Вячеславовна	Оптимизация логистического потенциала РБ	курс 4



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

63.	РБ	Брест	Брестский государственный технический университет	Обухова Инна Ивановна		к.э.н., профессор
64.	РБ	Брест	Брестский государственный технический университет	Стельмашук Наталья Петровна	Операции с производными финансовыми инструментами: бухгалтерский аспект	курс 4
65.	РБ	Брест	Брестский государственный технический университет	Новгородская Полина Томашевна	Анализ необходимости внедрения механизма государственно-частного партнерства в области здравоохранения в Беларуси	курс 3
66.	РБ	Брест	Брестский государственный технический университет	Ковалюк Константин Викторович	Инновационный банковский менеджмент	курс 4
67.	РБ	Брест	Брестский государственный технический университет	Тарасюк Сергей Юрьевич	Анализ динамики банковских депозитов физических лиц на основе множественной критериальной модели	курс 4
68.	РБ	Брест	Брестский государственный технический университет	Шаш Анна Анатольевна	Стратегическое управление затратами: таргет-костинг	курс 4
69.	РБ	Брест	Брестский государственный технический университет	Яревич Екатерина Ильинична	Способы финансирования текущих активов предприятия	курс 3
70.	РБ	Брест	Брестский государственный технический университет	Зазерская Виктория Васильевна		к.э.н., доцент
71.	РБ	Брест	Брестский государственный технический университет	Луковская Наталья Сергеевна	Финансовое состояние предприятия и его зависимость от деликта	курс 4
72.	РБ	Брест	Брестский государственный технический университет	Онищук Екатерина Николаевна	Функционально-стоимостной подход к организации бухгалтерского учета на предприятии	курс 1
73.	РБ	Брест	Брестский государственный технический университет	Шелест Виктория Геннадьевна.	Расширение видов страховых услуг в РБ	курс 2
74.	РБ	Брест	Брестский государственный технический университет	Кузавка Ирина Александровна	Налог на безработных?!	курс 1
75.	РБ	Брест	Брестский государственный технический университет	Алексеюк Кирилл Ярославович	Модель комплексного анализа валютных курсов	курс 2
76.	РБ	Брест	Брестский государственный технический университет	Кулеша Даниил Юрьевич	Методика валютной котировки в ЕврАзЭС	курс 2
77.	РБ	Брест	Брестский государственный технический университет	Король Елена Владимировна	Экспресс оценка эффективности применения аутсорсинга	курс 4
78.	РБ	Брест	Брестский государственный технический университет	Котко Татьяна Васильевна	Повышение квалификации главного бухгалтера: варианты и их финансирование	курс 4
79.	РБ	Брест	Брестский государственный технический университет	Добыш Виктория Петровна	Прибыль организации как функция субъективных факторов	курс 2

## ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ

С приветствием к участникам Восьмого Международного студенческого научного форума региональных университетов выступили: ректор УО БрГТУ д.т.н., профессор П.С. Пойта; декан экономического факультета УО БрГТУ к.т.н., профессор А.П. Радчук

**УДК 657**

**Кивачук В.С., кандидат экономических наук**

**Брестский государственный технический университет, г. Брест**

### СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА С ПОЗИЦИИ ЗАКОНА ОБРАТНОЙ СВЯЗИ

1. Постановка проблемы. Одной из задач системы бухгалтерского учета как определяющего элемента управления активами и обязательствами (под активами мы понимаем имущество и средства предприятия, приносящие прибыль в настоящее время или в будущем) является установление оптимального уровня раскрытия информации о них. Тезис о том, что «чем более открыта система учета – тем лучше всем» не выдержал критики в период социализма и привел к развалу экономики бывшего СССР. Полная закрытость, которую демонстрировало в 60-е годы 20 века правительство Албании, а в настоящее время проводит правительство КНДР, подтверждает, что истина находится где-то посередине или может смещаться в зависимости от политических целей отдельных государств. Одни ученые в области теории бухгалтерского учета считают, что увеличение открытости повысит достоверность рыночной оценки предприятия, другие – приведет к застою в связи со снижением уровня конкуренции между товаропроизводителями. Сведения о данных активах относятся к конфиденциальной информации, имеют особую ценность и приносят доход до тех пор, пока не могут быть использованы другими субъектами хозяйствования.

В последнее десятилетие к категории успешных относятся предприятия, которые проявляют особые способности в соблюдении принципа скрытности как по отношению к отражаемым активам, так и в интенсивном формировании неосязаемых активов. Причем наличие определенной величины «неучитываемых» активов является для предприятий гарантией сохранения бизнеса как такового.

Появление нового товара в последнее время становится маркетинговой новостью на рынках средств коммуникации, автомобилестроения, компьютеров, лекарств и многих других товаров. Указывается конкретная дата начала массовой продажи изделия в десятках стран, их цена, достоинства перед действующими моделями. Вскользь сообщается, что данный товар разрабатывался 3-5 лет, проведены масштабные научные исследования, позволившие создать особые потребительские качества, и что предыдущая модель с настоящего времени или в скором времени будет снята с производства, просуществовав в лидерах продаж 1-2 года (примеры корпораций Японии, Германии, США – SONY, Canon, BMW, Apple, HP и др.).

Действия бизнеса по соблюдению скрытности посредством системы бухгалтерского учета имеют свои особенности. При успешном (а тем более при неудачном) варианте реализации предпринимательской возможности значительная часть неосязаемых активов и обязательств становится явными. Опережающие действия предприятия по разработке нового товара на протяжении нескольких лет в закрытой для учета форме, в этот момент возвращаются в бухгалтерский учет из будущего и находят свое учетное отражение в настоящее время.

Возникает естественный вопрос: какая часть затрат данных предприятий, являющихся лидерами рынка, скрывается от публичной отчетности для поддержания успеха бизнеса? И являются ли данные действия предпринимателя сокрытием информации в рамках МСФО?

Научная гипотеза. Мы предполагаем, что в реальной бизнес-среде действует закон обратной связи, согласно которому любое изменение в природной среде, вызванное хозяйственной деятельностью человека, «возвращается» и имеет последствия, влияющие на экономику, социальную жизнь и здоровье людей. Наиболее сложным типом связи, чем однонаправленная причинно-следственная связь, является взаимодействие. Взаимодействие представляет собой процесс влияния субъектов производственного процесса друг на друга путем переноса финансовых потоков [14]. Положительная обратная связь обычно приводит к неустойчивой работе системы, что в принципе и является главной целью деятельности предпринимателя.

Основная часть. Рассмотрим поведение, мотивацию и действия главного субъекта в деятельности предприятия – предпринимателя, который в реальной действительности играет ведущую роль по определению смещения момента отражения в бухгалтерском учете хозяйственной операции по оси времени в будущее или в прошлое.

#### **Предпринимательство и предприниматель**

Здесь мы должны рассмотреть категорию «предприниматель», поскольку она является определяющей для дальнейшего исследования.

К предпринимателям следует относить всех, кто выполняет названную функцию, в том числе работников организации, а также и тех, кто реализует инновационную функцию импульсивно, эпизодически: экономистов, финансистов, юристов, консультантов и пр.

Предпринимательство, по мнению Й. Шумпетера, не может рассматриваться как профессия, т.к. в этом статусе невозможно находиться длительное время. [16]

Также весьма условным является и идентификация предпринимателей как класса – данная группа не имеет собственной классовой позиции, правда, предпринимателей отличает особый стиль жизни.

Особенностью предпринимателей как общественной группы граждан, является ее принципиальная немногочисленность. Предприниматели – это особый тип склонных к инновационной деятельности людей, которых всегда меньшинство. Большинство никогда не является способным к инновационной деятельности. [16]

Практически все предшественники Йозефа Шумпетера (1883-1950) видели в качестве ведущих мотивов предпринимательской деятельности прибыль. Й. Шумпетер одним из первых представил развернутую трактовку неэкономических мотивов предпринимательства и выделил три основные группы таких мотивов: [16]

– **стремление иметь «свою империю»:** быть полновластным господином в собственном предприятии, которое предприниматель сам конструирует и сам строит, и которое, в случае успеха, полностью отвечает его запросам, потребностям, ценностям;

– **воля к победе:** возможность в рамках собственного «дела» доказать собственную состоятельность, проявить мужество, ум, стойкость в борьбе с конкурентами и другими факторами среды, реализовать себя как личность;

– **радость творчества:** возможность заниматься любимым делом, полностью соответствующим индивидуальным интересам и установкам, возможность видеть конкретные результаты собственных усилий. При этом ключевыми в мотивации предпринимателя являются не факторы результата деятельности (полученный доход, общественное признание, статус и т.п.), а факторы процесса предпринимательской деятельности (поиск нового, возможности для проявления личностных качеств, борьба и преодоление препятствий на пути к успеху и т.д.) [20].

Все указанные мотивы формируют значительную часть неосязаемых активов предприятия. [3].

Особый интерес с позиции неосязаемых активов (и пассивов) представляет часть учетной информации, которая не отражается в бухгалтерском учете осознанно (т.е. является теневой) для реализации определенной цели.

Факты наличия теневой экономики в государстве подтверждают все страны, как на уровне государства в целом, так и на уровне предприятия и домашних хозяйств. Ее наличие можно объяснить одним из основополагающих принципов предпринимательства – принципом скрытности. Там, где основой производства является рыночные отношения – там неизбежно наличие теневой экономики на уровне предприятия, как основного субъекта принципа скрытности [13].

Основные причины ухода бизнеса в тень:

- возрастающая конкуренция;
- программы по снижению риска возможного банкротства;
- работа партнеров в теневом секторе (поставщиков сырья, оптовых покупателей, и т.д.);
- человеческая алчность.

Теневая экономика – это экономическая деятельность, скрываемая от общества и государства, находящаяся вне государственного контроля и учёта. Теневая экономика – это экономические взаимоотношения граждан общества, развивающиеся стихийно, в обход существующих государственных законов и общественных правил.

Доходы этого предпринимательства скрываются и не являются налогооблагаемой экономической деятельностью. По сути, любое предпринимательство, результатом которого является сокрытие доходов или уклонение от уплаты налогов, может считаться теневой экономической деятельностью.

Оценки величины теневой экономики значительно различаются в зависимости от стран. Количественные оценки его масштабов по оценке Госкомстата России колеблются от 25% ВВП до 40-45%. По нашим оценкам, наличие теневой экономики в других странах бывшего СССР имеет близкие к российским значения.

Основным объектом сокрытия является полученная нелегально выручка от реализации теневой продукции, зарплата и не уплаченные налоги.

Осознание и выявление менеджментом «неосязаемых активов» компании, формирование системы их внутреннего учета, позволят повысить объективность оценки стоимости предприятия. Формирование системы управления такими активами даст возможность существенно влиять на рыночную стоимость, регулируя объем публичности сведений о «неосязаемых активах». Менеджер получает инструмент влияния на капитализацию акций, которая в зависимости от текущих целей компании может быть умышленно завышена или занижена. Сделав доступной для инвесторов информацию о части неосязаемых активов, способствующую росту курса акций, менеджер увеличивает рыночную капитализацию компании. Возможность проявлять гибкость при работе с капиталом является одним из важных приемов по его защите.

### Принцип скрытности в бизнесе

Защита капитала собственником является догмой – все хотят быть богатыми и здоровыми, а капитал представляет ценность для большинства людей, иначе он не был бы капиталом. Собственник капитала может потерять свой капитал различными способами – прямое хищение, вымывание капитала в связи с действиями государства и конкурентов, влияние рынков и т.д. Однако сохранение тайны о реальной норме прибыли является главным мотивом в защите капитала. Высокая норма прибыли, как магнит, привлекает не только действующий капитал, приводя к его переливу в данную сферу бизнеса, она может «оживить» капитал, находящийся в настоящее время в пассивной форме (форма сокровищ или консервации), стимулировать его переход из формы сокровищ или депозитов в производственную форму. Это неизбежно приведет к росту конкуренции, перепроизводству и потерям капитала у первоначального собственника.

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

Принцип скрытности имеет двухстороннюю направленность действий:

1. Скрывать истину (переводить в неосязаемые активы, тем самым занижать отражаемую стоимость активов предприятия);

2. Приукрашивать действительность (завышать потребительские качества товара или услуги).

В одних условиях деятельности капитала предприниматель должен скрывать прибыль, чтобы не привлекать конкурентов, в других – отражать максимальную прибыль (в ряде случаев – не отражающую действительность, завышенную) и скрывать затраты. В таких случаях капиталу выгодно отразить высокую норму прибыли и «отпугнуть» от участия в этом бизнесе конкурентов и последователей.

Главное, что мы обязаны признать, это то, что рыночные отношения вынуждают предпринимателя проявлять скрытность новых приемов и технологий от конкурентов и общества. Цель поддержания скрытности – получение повышенной нормы прибыли в период до широкого распространения новых технологий. Для потенциального потребителя предназначена рекламная компания, которая предполагает сообщение о новом продукте, имеющем определенные потребительские или ценовые преимущества по сравнению с продукцией конкурентов.

Успешное продвижение нового товара или торговой марки является наилучшей иллюстрацией этого явления. Более того, есть средства, доступные удачливому предпринимателю, – патенты, «стратегия» и т.п., – которые позволяют продлить существование его монополистического или квази-монополистического положения, а также сильно мешают конкурентам «догнать» его» [17].

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

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

Можем привести ряд исследований по теории бухгалтерского учета наших ведущих ученых в этой области по вопросам прозрачности учета и отчетности [2], [7], [8], [10].

Не вступая в дискуссию, мы должны признать, что призывы организовать прозрачный, достоверный учет, каким он был в странах бывшего СССР, после перехода к рыночным отношениям не удается. **Частная собственность и бизнес не могут быть полностью открыты для публичного обсуждения в связи с тем, что исчезнет конкуренция.**

### Предприниматель и неиспользуемые возможности

Что же такое предпринимательство и кто такой предприниматель? Почему в факторах производства в послемарксовский период часто звучит эта категория, как определяющий фактор достижения общего финансового результата предприятия? Как должен действовать предприниматель, чтобы достичь поставленной цели? Мы считаем, что предприниматель должен действовать как научный работник, желающий осуществить научное открытие с соблюдением общественных правил, но с нарушением действующей логики [6].

Освоенные многими людьми наиболее распространенные системы формируют правила действий, поведения и мышления людей. Формирование таких правил находит свое выражение в заповедях, законах, стандартах, этикете, приличиях и др. Формируется общественная логика.

И если формирование общественных правил законов, указов и декретов позволяет достигать положительных (ожидаемых) результатов в производстве и быту с меньшими затратами, то в бизнесе, науке и творчестве фиксация систем является существенным барьером. Мы приходим к выводу, что существующая логика, привычки, правила и другие догмы являются препятствием для научного исследования и получения новых знаний. Соблюдение ранее действовавших правил и догм, по нашему мнению, защищает реальность «от умного», заставляет подавляющее большинство идти туда, куда ведет дорога, в то время когда в науке необходимо идти туда, где дороги нет. Мы должны признать, что и предприниматель должен, вернее – вынужден, каждый цикл новации осуществлять с нарушением действующей логики.

Люди всегда проявляют интерес к ранее не решенным проблемам. Особенно, если решение определенной проблемы позволяет получить определенные преимущества по отношению к другим людям. "В любой реальной и живой экономике любое действующее лицо всегда является предпринимателем" [9].

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

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

Итак, **первый этап** для предпринимателя – это на основе бдительности обнаружить неиспользуемые возможности, где продавцы ресурсов продают их дешевле, а покупатели товаров, произведенных из этих ресурсов, готовы платить за них дороже. Как правило, продавцы ресурсов и покупатели товаров находятся на разных рынках. Только введение неосведомленности для общественности открывает возможность появления неиспользованных шансов (и связанных с ними возможностей получения чистой прибыли), а также возможность того, что первый, кто обнаружит истинное положение дел, сможет завоевать соответствующую прибыль путем инноваций, изменений и созидания [9].

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

Предприниматель замечает эту разницу цен до того, как это делают другие. При этом важно отметить, что покупка ресурсов предшествует продаже конечной продукции, действия предпринимателя основаны на прогнозах, что будущие цены на продукты не будут в точности соответствовать сегодняшним ценам на ресурсы. Прибыль является результатом отсутствия согласованности между рынком продуктов и ресурсов. Успешное предпринимательство состоит в том, чтобы заметить эту несогласованность прежде, чем это сделают другие. "Прибыль появляется в результате того, что предприниматель, оценивающий будущие цены на продукты более правильно, чем другие, покупает некоторые или все факторы производства по ценам, которые с точки зрения будущего состояния рынка, также представляются слишком низкими" [18].

Закон вымывания капитала подтверждает, что наличие множественности цен на рынках приводит к возникновению условий для перелива капитала от одной стороны к другой посредством процесса производства или торговли [6].

Действия предпринимателя всегда связаны с риском. В мире неопределенности каждое предпринимательское решение представляет собой рискованное предприятие. С другой стороны деятельность предпринимателя носит спекулятивный характер.

**Вторым этапом** после выявления неиспользуемой возможности является защита данной информации от других предпринимателей и общественности, которые готовы также ее использовать в своих предпринимательских целях.

Для повышения защищенности информации предпринимателю необходим «информационный шум», который маскирует ту часть информации, которая ему нужна для целей бизнеса. При этом используются средства массовой информации, «утечка» искаженной информации, соответствующие интервью и др. От второго этапа зависит продолжительность активного использования неиспользуемых возможностей.

**Третий этап** – осуществление неиспользуемой возможности для производства товаров и услуг, их продвижение, реализация, получении сверхприбыли.

**Четвертым этапом** является – поиск новой неиспользуемой возможности.

На **пятом этапе** – методом созидательного разрушения перейти от первой неиспользуемой возможности ко второй неиспользуемой возможности. Цикл замкнулся.

### **Инновационная теория предпринимательства и созидательное разрушение**

Инновационная теория предпринимательства связана с исследованиями американского экономиста Й. Шумпетера. Он выделил пять типов (случаев) инноваций и выдвинул концепцию “созидательного разрушения” как условия динамического развития экономики.

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

Ключевое значение в инновационной теории предпринимательства имеет физическое лицо – человек в единственном числе – являющийся носителем инновационных предложений. Причем, в голове этого менеджера должно находиться много вариантов возможных действий предприятия в краткосрочном периоде. Озвучивание или печать этих вариантов приводит к потере их ценности. Практически в средства массовой информации попадают сведения о методах эффективной деятельности предпринимателя после завершения их использования. Это некрологи на прошлые предпринимательские идеи, которые принесли на определенном этапе сверхприбыль[1].

Прибыль получается в результате постоянно меняющейся обстановки, в которой осуществляется экономическая деятельность. Прибыль – это остаток, если он вообще есть, полученный предпринимателем после того, как он выплачивает в соответствии с контрактом согласованные доходы нанятым факторам [18].

Итоговый показатель характеризует для предпринимателя необходимость (немедленно или через определенное время) осуществить “Созидательное разрушение”.

Рассмотрев определения категории «предприниматель» с позиции различных авторов, мы должны сделать несколько выводов.

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

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

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

Практика подтверждает, что достижение темпов роста в любой сфере деятельности человека, превышающих темпы эволюционного развития, возможно только используя предпринимательские способности. Опережающее развитие человеческого общества осуществляется на основе личного интереса людей, имеющих предпринимательские способности. Деятельность предпринимателя важна не только для рыночной экономики. Примеры деятельности диктатур и государств с директивной экономикой подтверждают, что этим государствам после вхождения в кризис необходимо предпринимательство как средство спасения, как своеобразное лекарство от неумелого управления в новых условиях [12].

«Я представляю предпринимателя не как источник новшеств, но как субъекта, бдительного к возможностям, которые уже существуют и ждут того, чтобы их заметили. Точно также в экономическом развитии предприниматель должен представляться реагирующим на возможности, а не создающим их; использующим прибыльные возможности, а не порождающим их. Без предпринимательства, без бдительности к новым возможностям получения сверхприбыли, долгосрочные выгоды могут остаться неиспользованными» [16] .

Предпринимательская деятельность подразумевает не только поиск новых идей в бизнесе, но создает неопределенность и несение бремени риска. Дорога, по которой идет предприниматель, не имеет внешних страховок.

Используя соответствующие приемы и методы, предприниматель вынужден осуществлять поиск информации, которая подтверждает, что его идея уже кем-то используется или в настоящее время является не задействованной.

На различных этапах развития предприятия реализация новых предпринимательских идей происходит по-разному. **На стадии создания предприятия** происходит реализация идеи предпринимателя на основе анализа рынка, разработки бизнес-плана с учетом цен на ресурсы и организационных условий. При этом уставный капитал, внесенный учредителем, находится в наиболее активной



форме – денежных средств или материальных ресурсов, непосредственно готовых участвовать в производственном процессе в качестве как средств производства, так и предметов труда.

**На этапе деятельности предприятия**, которое имеет функционирующую технологию по выпуску определенного вида продукции, ситуация не может быть полностью благоприятной. Значительная часть капитала предприятия находится в форме внеоборотных активов – здания, сооружения, оборудование – и использовать их для производства новых видов продукции часто невозможно. Реализация идеи предпринимателя о новации имеет существенные ограничения. Перевод активов из одной формы в другую неизбежно приводит к финансовым потерям. Использование заемного капитала для внедрения новации ведет к удорожанию проекта. Кроме того, в связи с переходом на новые товары возникает необходимость вывода из производства капитала, задействованного в завершающемся проекте.

Данная ситуация привела к разработке Й. Шумпетером теории созидательного разрушения. По его мнению, функция предпринимателя заключается в том, чтобы: "...реформировать или революционизировать модель производства путем применения изобретения или, в более общем виде, непроверенной технологической возможности для производства нового товара или старого новым способом, путем открытия новых источников снабжения материалами или новых рынков сбыта для продукции, путем реорганизации отрасли" [16].

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

Позиция Шумпетера по оценке предпринимательской деятельности совпадает с позицией Маркса. Они считают, что она (предпринимательская деятельность) является источником эволюционного процесса, который и составляет капитализм. "Открытие новых рынков, внутренних и внешних, и развитие экономической организации от ремесленной мастерской и фабрики до таких концернов, как "U.S. Steel", иллюстрирует все тот же процесс экономической мутации, ... который непрерывно революционизирует экономическую структуру *изнутри*, **разрушая старую структуру и создавая новую** (выделено автором). Этот процесс «Созидательного Разрушения» является самой сущностью капитализма" [16].

В трактовке предпринимательства определенное отличие имеется у Израэля М. Кирцнера, последователя Людвига фон Мизеса в книге «Конкуренция и предпринимательство» [5].

И. Шумпетер считает, что основу в процессе предпринимательской деятельности составляет деятельность предпринимателей-лидеров, которые внедряют новаторские идеи. Однако в реальности сферу бизнеса представляют не только лидеры, но и целый слой "*подражателей*", идущих по следам предпринимателей-лидеров [5].

В то время как именно лидеры временно создают себе сверхприбыль и поднимают экономику и государство на более высокий уровень экономического развития, представители мелкого бизнеса приводят экономику в состояние покоя на новом, более высоком уровне равновесия.

Их активность, восстанавливающая равномерный кругооборот, по нашему мнению, также является предпринимательской деятельностью. Они подражают лидерам, часто работают с низкой прибылью, а в отдельных случаях и с убытками. В эту категорию попадают те предприниматели, которые не смогли своевременно узнать информацию о новациях, кто не смог осуществить перевод иммобилизованных активов в денежные средства для организации нового производства или своевременно получить кредит. Каждый из предпринимателей-лидеров на определенной стадии развития попадает в эту категорию бизнеса. На следующем цикле созидательного разрушения они могут оказаться в роли аутсайдеров или банкротов.

Капиталистическое развитие для Шумпетера состоит из внезапных приливов предпринимательской, инновационной энергии, постоянно заглушаемой подражателями и рутинерами [5].

И предприниматели-лидеры, и предприниматели-подражатели подчинены одной цели – получение прибыли. Каждый из них стремился получить сверхприбыль. Однако в конкурентной борьбе побеждают лучшие и наиболее удачливые. Для того чтобы находиться на высшем уровне, они должны постоянно осуществлять процесс созидательного разрушения, прекращая производство продукции, находящейся на стадии устойчивого снижения рентабельности. При этом, для обеспечения устойчивого состояния бизнеса, созидание новой идеи начинается задолго до того, как выпускаемый товар станет низкорентабельным. Передовые концерны начинают разрабатывать будущий товар сразу же после начала выпуска нового. По наукоемким отраслям этот процесс идет с еще большим опережением, когда на разных уровнях готовности разрабатываются товары трех – четырех поколений. Все это осуществляется в закрытом режиме, часто сопровождается тупиковыми вариантами. При этом, затраты по разработке новых видов продукции достаточно просто отнести на себестоимость выпускаемой продукции, снизить уровень уплаты налогов и скрыть реальный уровень рентабельности.

Предприниматели-подражатели необходимы лидерам. Первые согласны оставлять им часть прибыли от производства товаров, не обеспечивающих сверхприбыли. Главной причиной этого являются особенности технологии созидательного разрушения. Чтобы осуществить внедрение нового то-

вара в соответствии с «непрерывным штормом» Шумпетера необходимо осуществить «разрушение» действующего производства. Причем такое «разрушение» не должно привести к финансовому разорению. То есть, необходимо реализовать действующее оборудование, проработавшее два-три года, и заменить его более совершенным. Кто может выступить покупателем данного оборудования? Без сомнения *кирцнеровский* подражатель активных предпринимателей (лидеров). Пример этого мы видим в настоящее время в действиях ведущих предприятий развитых стран, которые могут позволить себе (или вынуждены) производить замену технологического оборудования после двухлетней эксплуатации, чтобы обеспечивать конкурентоспособность товаров.

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

Анализируя научные труды ученых, мы приходим к выводу, что сосуществование плановой и рыночной экономики предопределяет взаимоотношения предприятий на рынке сырья, финансов, труда и товаров. В этих сферах лицом к лицу встречаются продавец и покупатель. Внутренняя среда предприятий не имеет единой определенной логики. Сфера технологии, управления, учета, отчетности, стимулирования труда, ответственности имеет существенные различия.

В.Ф.Палий считает, что «наступило время теоретических исследований, направленных на улучшение правил финансового учета, их сокращение до разумного и совершенно необходимого уровня. Достоверность отображения хозяйственной деятельности не должна пострадать, а прозрачность всей системы учета возрастать» [5, с. 133].

Отдавая уважение В.Ф.Палию, мы видим, насколько велико в бухгалтерском учете влияние историзма. Социалистическая догма, что бухгалтерский учет должен быть прозрачным имеет даже в кругу крупных ученых в бухгалтерском учете глубокие исторические корни. И если принять (образно) за живой организм, то с каждым производственным циклом этот организм должен все больше обнажаться. И ничего удивительного, что большинство защищенных диссертаций на уровне кандидата экономических наук направлены на поиск (выявление) проблемы, ее анализ, научное осмысление и предложение по введению определенных бухгалтерских регистров, бухгалтерских счетов и субсчетов, предназначенных для повышения уровня прозрачности системы учета конкретного предприятия.

С позиции философии, если есть проблема в повышении прозрачности (кстати, не приходилось за сорокалетний период работы в реальной экономике бурных лет эволюции наших государств как экономисту получать задание от руководства – повысить прозрачность показателей), то где-то рядом должна быть проблема со знаком минус – проблема защиты информации конкретного бизнеса с целью его выживания.

И если действующая научная среда направляет свои усилия на разработку прозрачности, то необходимо направить усилия части молодых ученых на решение антипода прозрачности. Реальному бизнесу в рыночных странах необходима эффективная система бухгалтерского учета, которая обеспечивала бы многоуровневую систему защиты информации от посягательств конкурентов, государства, международной валютной системы, и др.

Для этих целей, по нашему мнению, одним из основных направлений совершенствования системы учета должно стать разработка приемов систематизации данных учета с позиции их аналитичности. В зависимости от степени аналитичности мы предлагаем выделить следующие уровни бухгалтерской информации:

В зависимости от степени аналитичности мы предлагаем выделить следующие уровни бухгалтерской информации:

1 Валюта баланса: на данном уровне представлена наиболее обобщенная характеристика имущества предприятия в денежной оценке с соблюдением исторического принципа.

Актив-пассив: данный уровень иерархии аналитичности включает балансовое обобщение учетной информации о составе и размещении средств предприятия и источниках их формирования в стоимостной оценке. Использование двойной записи позволяет получить равенство итогов сумм статей актива и пассива баланса. Статьи баланса формируются на основе данных синтетических счетов, поэтому равенство сумм статей актива и пассива баланса между собой тождественно сумме всех синтетических счетов в стоимостной оценке.

Синтетические счета: данный уровень аналитичности представлен группировкой хозяйственных операций на основе однородности признаков объектов учета в стоимостной оценке. Данные, формируемые на синтетических счетах – счетах первого порядка – позволяют получить информацию о состоянии и движении активов, собственного капитала и обязательств предприятия и особенностях его деятельности. Сумма в денежной оценке синтетического счета равна сумме в денежной оценке всех субсчетов – счетов второго порядка, открываемых с целью детализации информации синтетических счетов. В свою очередь на субсчетах сгруппированы данные в дифференцированном аналитическом разрезе (аналитические счета - счета третьего порядка). Субсчет – дополнительная группи-

ровка данных аналитического учёта с целью обобщения сведений об отдельных объектах внутри данного синтетического счёта.

Аналитические счета: формируют детализированную информацию с наибольшей степенью детализации, точности и существенности. На данных счетах отражаются данные обо всем имуществе предприятия в натурально-стоимостной оценке. Количество аналитических счетов обусловлено нацеленностью удовлетворения информационных потребностей различных пользователей и собственников. Информационное содержание аналитических счетов обусловлено потребностью принимать управленческие решения.

Интересной в этом плане представляется теория Джузеппе Чербони (1827-1917) –логисмография, которая представляет собой многоступенчатую классификацию, обеспечивающую бесконечную аналитичность учета, в котором все счета персонифицированы, при этом аналитическое разложение счетов называется декомпозицией или дифференциацией, а синтетическое сложение – композицией или интеграцией.

Забалансовые счета: предназначены для обобщения информации об условных правах и обязательствах, о наличии и движении ценностей, не принадлежащих данному предприятию, но временно находящихся в его пользовании или распоряжении. Остатки по данной группе счетов не включаются в баланс предприятия.

Мы считаем, что на каждом предприятии, у которого за отчетный год были несчастные случаи со смертельным исходом, может быть рассчитана сумма Деликта (обязательство предприятия перед работником или другим предприятием, возникшим в связи с нанесением последним вреда), которая должна отражаться в бухгалтерском учете на забалансовом счете.

Деликт может быть представлен как обязательство предприятия перед работником или другим предприятием, возникшим в связи с нанесением последним вреда. Данный вред может возникнуть в связи с нарушением трудового договора по обеспечению безопасных условий труда, в результате чего работник получил на производстве травму или погиб, при нарушении условий выполнения договоров с поставщиками и покупателями, при нарушении экологических норм и нанесении ущерба государству и др. [21].

Деликт – неправомерный акт, не связанный с нарушением контракта, но наносящий ущерб другому лицу. В связи с наличием деликта закон позволяет предъявить гражданский (не уголовный) иск. В английском языке Деликт носит название *tort*, которое произошло от латинского *tortum* – что-то «искривленное, скрученное, изогнутое». Оскорбление, диффамация преступная небрежность, халатность, нарушение общественного порядка, несоответствие качества продукции, нанесение вреда и вторжение – это всё Деликты (за исключением их возможных уголовных и договорных аспектов) [22].

В большинстве экономической литературы Деликтом называется незаконное действие, правонарушение, вызвавшее нанесение ущерба и влекущее за собой обязанность его возмещения [23]. Деликтом так же можно также назвать частный или гражданско-правовой поступок, влекущий за собой возмещение вреда и ущерба или штраф, взыскиваемые по частному праву в пользу лиц потерпевших. Поэтому Деликтом в области гражданского права вообще называется всякое противоправное действие (все равно, преступление ли это, проступок или простое имущественное повреждение), вторгающееся в личную или имущественную сферу личности и причиняющее ей тот или иной ущерб независимо от существующих между лицами гражданско-правовых отношений. Отличительным признаком Деликта от правонарушений другого рода служит намерение причинить вред и вина, без которой, за некоторыми исключениями, не существует ответственности [24].

Информация о неосязаемых объектах учета: новый уровень иерархии на современном этапе развития учетной мысли. В силу ряда обстоятельств, в т.ч. и отставание эволюции счетного плана и его отдельных элементов от быстроменяющейся хозяйственной практики, отдельные активы не находят своего отражения в бухгалтерской отчетности. К таким активам можно отнести секреты производства, предпринимательские возможности, заключение соглашений на перспективу. Основная цель использования неосязаемых активов связана с вовлечением в оборот знаний, компетенции, организационных структур, информационных технологий, удовлетворенности клиентов. Данный уровень включает неограниченное количество объектов учета, имеющих условную оценку и не отображенных на счетах бухгалтерского учета. Информация о неосязаемых объектах учета является закрытой для внешних субъектов.

Соотношение между информационными уровнями представлено на рисунке.

На рисунке отображена иерархия уровней аналитичности по степени детализации информации о средствах и источниках предприятия в балансе.

По вертикали расположены объекты бухгалтерского учета в зависимости от уровня раскрытия информации. Сведения об объектах, расположенных выше нулевого уровня, формируются в системе традиционного бухгалтерского учета и сгруппированы по мере снижения уровня аналитичности: валюта баланса, статьи актива и пассива баланса, синтетические и аналитические счета, забалансовые счета. Объекты, расположенные ниже нулевого уровня, являются неосязаемыми активами и теневым оборотом предприятия, наличие которых не всегда полностью осознается менеджментом предприятия и информация о которых скрыта от внешних пользователей.

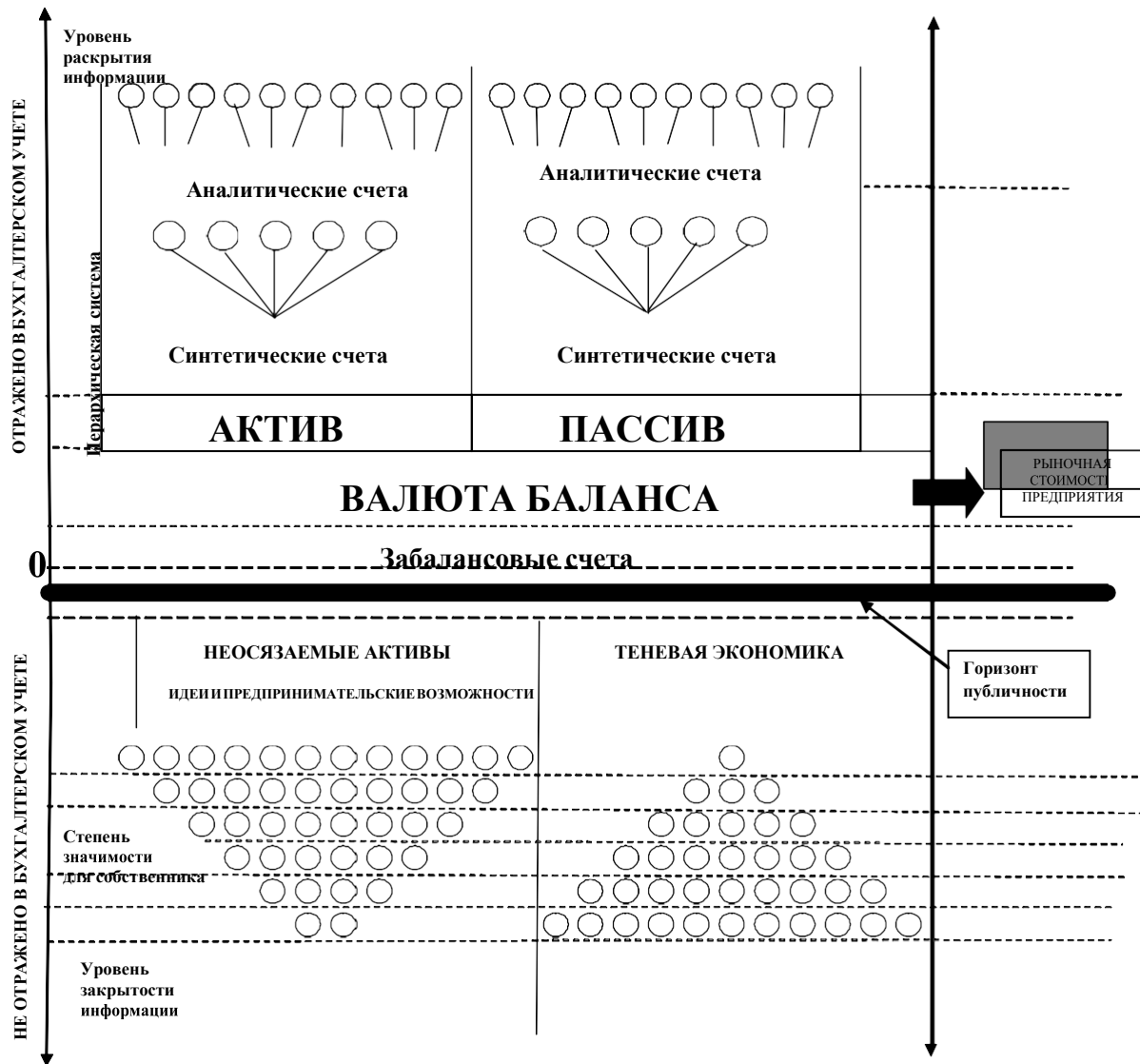


Рисунок 1 – Схема иерархии уровней аналитичности бухгалтерской информации

Особый интерес с позиции неосязаемых активов (и пассивов) представляет часть учетной информации, которая не отражается в бухгалтерском учете осознанно, для реализации определенной цели. Речь идет о так называемом «теневом обороте» или «теневой экономике». Однозначного определения этой категории до сих пор не существует и научного обоснования ее негативных (или позитивных) тенденций требует дальнейшей разработки.

Факты наличия теневой экономики в государстве подтверждают все страны, как на уровне государства в целом, так и на уровне предприятия и домашних хозяйств. Теневая экономика это экономическая деятельность, скрывающаяся от общества и государства, находящаяся вне государственного контроля и учёта. Теневая экономика – это экономические взаимоотношения граждан общества, развивающиеся стихийно, в обход существующих государственных законов и общественных правил. Доходы этого предпринимательства скрываются и не являются налогооблагаемой экономической деятельностью. По сути, любое предпринимательство, результатом которого является сокрытие доходов или уклонение от уплаты налогов, может считаться теневой экономической деятельностью.

На уровне предприятия, в рамках бухгалтерского учета мы не можем оставить без внимания часть деятельности предприятия, которая по вышеприведенным оценкам, составляет в среднем величину, превышающую его официальную прибыль. Теневая экономика, как правило, достаточно плотно связана с «белой», официальной экономикой. Теневым оборот действующего предприятия (если он имеется) составляет определенную часть его производственной деятельности. Как правило, условно-постоянная часть затрат предприятия, обеспечивает выпуск всей продукции, включая и теневой оборот. Здания, сооружения, передаточные устройства, станки, оборудование, земельные участки и другие средства труда полностью отражаются в активах предприятия.

Не отражаются в бухгалтерском учете основная часть оборотных средств, используемых в производстве теневой продукции. Основным объектом сокрытия является полученная нелегально выручка от реализации теневой продукции и не уплаченные налоги.

Приведенная иерархия уровней аналитичности учетных данных может быть использована для определения влияния качества учетной информации на достоверность рыночной оценки предприятия. Осознание и выявление менеджментом «неосязаемых активов» компании, формирование системы их внутреннего учета, позволят повысить объективность оценки стоимости предприятия.

Шумпетер в своих поздних трудах отмечает, что в последние годы роль предпринимателя (в единственном лице) существенно снизилась. Дальнейшее развитие капитализма, расширение глобализации приводит к тому, что фигура собственника уходит в небытие. Остаются наемные менеджеры высшего и нижнего звена. Они работают по контракту, который ограничивает свободу выбора; получают высокую заработную плату, которая не стимулирует риск и поиск предпринимательской возможности, таким образом, действие принципа личного интереса предпринимателя сводится к нулю.

Выводы. Учитывая изложенное выше, мы можем предположить, что взаимодействие определяет существование и структурную организацию всякой материальной системы, ее свойства, ее объединение вместе с другими телами в систему большего порядка. Без способности к взаимодействию материя (в нашем случае – бизнес) не мог бы существовать [14]. Обратная связь “пронизывает” окружающую нас действительность: она служит ключевым элементом не только биологической эволюции и естественного отбора; она обеспечивает регуляторный механизм в равновесных системах, в частности в природных экосистемах, и является необходимым элементом работоспособных экономических конструкций.

Закон обратной связи является четвертым принципом кибернетики и возведен в ранг фундаментального закона, который известен как закон обратной связи. Без наличия обратной связи между взаимосвязанными и взаимодействующими элементами, частями или системами невозможна организация эффективного управления ими на научных принципах. Все организованные системы являются открытыми, и замкнутость их обеспечивается только через контур прямой и обратной связи. Необходимым условием их эффективного функционирования является наличие обратной связи, сигнализирующей о достигнутом результате. На основании этой информации корректируется управляющее воздействие.

Различают два вида обратной связи: отрицательную, которая уменьшает влияние входной величины на выходную величину, т.е. стремится как бы установить и поддержать некоторое устойчивое динамическое равновесие, и положительную, увеличивающую это влияние и тем самым создающую неустойчивое равновесие. Таким образом, первая важная роль обратной связи – восстановление нормальной работы, нарушенной внешними и внутренними факторами, т.е. способность систем к саморегулированию и самоорганизации (адаптации). Создание самонастраивающихся и самообучающихся систем управления производством – одно из наиболее перспективных приложений кибернетики.

Обратная связь может приводить к воздействию на результаты функционирования предприятия и влиять на характер этого функционирования и поведение субъектов. Если влияние обратной связи усиливает результаты функционирования, то такая обратная связь называется положительной. Положительная обратная связь обычно приводит к неустойчивой работе системы, что, в принципе, и является главной целью деятельности предпринимателя – создать неустойчивое состояние системы, необходимое условие для получения конкурентных преимуществ и сверхприбыли.

Отрицательная обратная связь стабилизирует функционирование системы, делает ее работу устойчивой. В таких условиях бизнес не может быть эффективным как с позиции конкурентоспособности, так и финансовой устойчивости [11]. **Экономические системы находятся под постоянным воздействием природных и общественных факторов.** Эти внешние воздействия, как правило, носят случайный характер. Вместе с тем сложность и изменчивость системы во времени приводят к тому, что поведение самой системы является в той или иной степени неопределенным, вероятностным. Влияние этих многочисленных неопределенностей приводит к тому, что экономические системы всегда являются системами с неполной информацией и управление ими всегда осуществляется в условиях неопределенности. Поэтому вторая важная роль обратной связи состоит в том, что, сообщая органу управления информацию о реальном состоянии объекта, она позволяет осуществлять регулирование в условиях неполной информации о возмущающих воздействиях.

Простейшим примером применения обратной связи на предприятии является диспетчерское управление: поступление на пульт диспетчера оперативных сведений о состоянии производства для выработки команд управления есть обратная связь по отношению к изменению объекта управления, рассматриваемому как сумма информации о нем.

Закон обратной связи\* подчеркивает, что управление немислимо без наличия как прямой, так и обратной связи между объектом и субъектом управления, образующими замкнутый контур. Применительно к планированию этот закон утверждает единство плана и отчета. Кто порождает план, тот организует учет, анализ и контроль его исполнения объектом управления.

Место теории бухгалтерского учета в деятельности конкретного предприятия в условиях конкуренции определяется предпринимателем. Деятельность системы бухгалтерского учета направлена на обеспечение в рамках законодательного поля отражения части активов и обязательств, закрепленных в системе бухгалтерского учета посредством двойной записи, а также на обеспечение передвижения неосязаемых активов и обязательств по оси времени для управления процессом обратной связи.

Научное изучение данной проблемы предполагает проникновение в теорию бизнеса и дальнейшее развитие теории бухгалтерского учета за рамками действующих принципов и стандартов.

**Список цитированных источников**

1. Абарин, А. Заговор демократов // Совершенно секретно. Международный ежемесячник. №3 (178) март 2004 г.
2. Бутинец, Ф.Ф. Бухгалтерский облік: роздуми вченого. – Житомир: ПП «Рута», 2001. – С. 100.
3. Дружинина, Е.О. // Проблемы теории и методологии бухгалтерского учета, контроля и анализа: международный сборник научных работ / Е.О. Дружинина, В.С. Кивачук. – Выпуск 2(17). – Житомир: ЖДТУ, 2010. – С.142-151.
4. Емельянов, С.В. Новые типы обратной связи / С.В. Емельянов, С.К. Коровин. – М., 1997. – С. 3198
5. Кирцнер, Израэл М. Конкуренция и предпринимательство / Пер. с англ. под ред. проф. А.Н. Романова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 239 с.
6. Кивачук, В.С. Экономический анализ и контроль при оздоровлении предприятия: монография. – Брест: Издательство БрГТУ, 2007. – С. 196.
7. Кирейцев, Г.Г. Глобализация экономики и унификация методологии бухгалтерского учета. – Житомир: ЖГТУ, 2007. – 68 с.
8. Малюга, Н.М. Розвіток теорії бухгалтерського обліку: монографія. – Житомир: ПП «Рута», 2005. – 388 с.
9. Мизес, Л. фон. Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории. – М.: ОАО НПО Экономика, 2000. – С. 239.
10. Пушкар, М.С. Метатеорія обліку, або якою повинна стати теорія: монографія. – Тернопіль, Карт-бланш, 2007. – 359 с.
11. Советский энциклопедический словарь / Научно-редакционный совет: А.М. Прохоров (пред.), М.С. Гиляров, Е.М. Жуков [и др.]. – М.: Советская энциклопедия, 1980. – 920 с.
12. Сорос, Дж. Алхимия финансов. – М.: ИНФРА-М. 1999. – 416 с.
13. Теоретические основы управления субъектами хозяйствования в условиях глобализации экономики / Монография. Коллектив авторов. под общей редакцией В.С. Кивачука. – Брест. Издательство БрГТУ, 2008. – 415 с.
14. Философский словарь / Под ред. И.Т.Фролова. – 5-е изд. – М., 1987. – С.65, 76.
15. Шумпетер, Й. Капитализм, социализм и демократия. – М.: Экономика, 1995. – 183 с.
16. Шумпетер, Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия, М.: Эксмо, 2007. – 174 с.
17. Шумпетер, Й. История экономического анализа / Й.А. Шумпетер.: в 3-х т. / Пер. с англ. под ред. В.С.Автономова. – СПб.: Экономическая школа, 2004. – С. 1184.
18. Шумпетер, Й. Теория экономического развития: (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) / Й. Шумпетер; пер. с нем. В.С. Автономова [и др.]; общ. ред. А.Г. Милейковского. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.
19. Экологический энциклопедический словарь. – Кишинев: Главная редакция Молдавской советской энциклопедии. И.И. Дедю. 1989.
20. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.aup.ru/books/m497/2\\_3.htm](http://www.aup.ru/books/m497/2_3.htm) - \_ftn51. – Дата доступа: 18 декабря 2012.
21. Кивачук, В.С. Экономический анализ и контроль при оздоровлении предприятия: монография. – Брест: Издательство БрГТУ, 2007. – С. 196.
22. Britannica. Настольная энциклопедия. – АСТ: Астрель, 2007. – 2360 с.
23. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – 2-е изд., испр. М.: Инфра-М, 1999.
24. Энциклопедический словарь Ф.А. Брокгауза и И.А. Ефрона. – С.-Пб.: Брокгауз-Ефрон. 1890-1907.

**УДК 629**

**Шаш А.А.**

**Научный руководитель: к.э.н., доцент Зазерская В.В.**

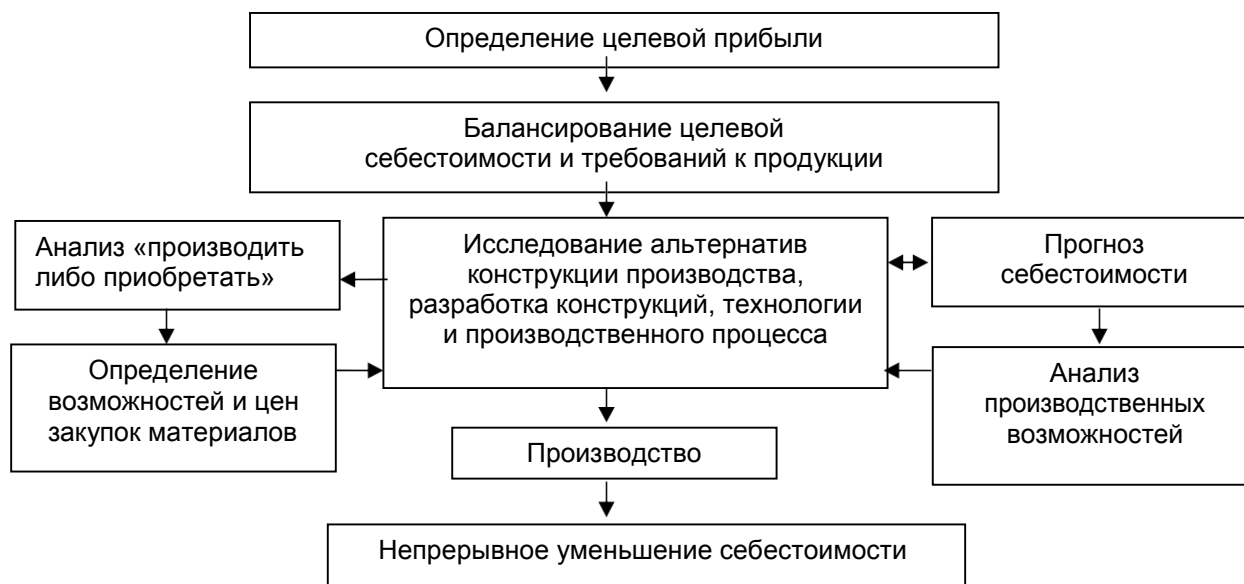
**Брестский государственный технический университет, г. Брест**

**СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ: ТАРГЕТ-КОСТИНГ**

При производстве новых, инновационных продуктов мы предлагаем воспользоваться концепцией таргет-костинг, которая направлена на подстройку затрат по производству продукции или оказанию услуг под требования рынка, чтобы предприятие сохраняло конкурентоспособность. Растущей проблемой данного принципа является определение принимаемых рынком цен на продукцию. На практике наши предприятия оптимизируют издержки за счет сокращения расходов на производство и продажу готовой продукции. При этом не принимают во внимание величину затрат во время разработки новой продукции. В результате устраняют следствие, а не причину высоких расходов. Поэтому первоочередной становится задача разработать товар, себестоимость которого была бы достаточно низкой для обеспечения необходимого уровня прибыли. Этого можно достигнуть, если внедрить на предприятии концепцию таргет-костинг.



Вместо того чтобы формировать обычным путем затратную часть продукции на предприятии, следует во главу угла ставить только готовность потребителей платить за предлагаемый товар. Функция планирования производства новых продуктов связана с контролем издержек и определением целевой себестоимости в соответствии со стратегическими целями, на рисунке этот блок механизма выделен красным. На этом этапе необходимо прогнозировать изменение прибыли предприятия в зависимости от изменения объема продаж, а также определить точку безубыточной деятельности (рисунок 1).



**Рисунок 1 – Подход таргет-костинг к управлению себестоимостью нового вида продукции**  
 Источник: собственная разработка.

Мы предлагаем применить такой инструмент как операционный рычаг – это механизм управления прибылью предприятия, основанный на оптимизации соотношения постоянных и переменных затрат.

Известно, что предпринимательская деятельность связана со многими факторами. Все их можно разделить на две группы. Первая группа факторов связана с максимизацией прибыли. Другая группа факторов к которым относится эффект операционного рычага, связана с выявлением критических показателей по объему реализуемой продукции, наилучшим сочетанием предельной выручки и предельных затрат, с делением затрат на переменные и постоянные. Эффект операционного рычага заключается в том, что любое изменение выручки от реализации всегда порождает более сильное изменение прибыли.

Расчет и управление себестоимостью в таргет-костинг происходит в следующей последовательности:

1. Для поддержания конкурентоспособности необходима диверсификация производства на основе маркетингового исследования рынка с целью изучения требований покупателей к товару. Выявляют свойства товара, за которые потребители готовы платить.
2. Предполагаемая цена устанавливается на основе аналогичных товаров.
3. Расчет целевой себестоимости.
4. Расчет себестоимости нового продукта на основе плановой калькуляции по нормам затрат.
5. Определение целевой себестоимости изделия на основе функционального подхода.

После расчета целевой себестоимости необходимо оценить возможности предприятия по производству продукции с такой величиной расходов. Для корректировки данной величины предлагаем применить инструмент операционного рычага.

Система учета таргет-костинг требует четкой детальной классификации затрат для контроля за их поведением в процессе функционирования организации. Это поможет также подготовить информационную базу для расчета эффекта операционного рычага.

Каждая функция имеет свою статью затрат. Система учета таргет-костинг требует четкой детальной классификации затрат для контроля за их поведением в процессе функционирования организации. Это поможет также подготовить информационную базу для расчета эффекта операционного рычага.

Группировка затрат по калькуляционным статьям позволяет организовать контроль над ними, устанавливать, по каким направлениям необходимо вести поиск путей снижения издержек производства. На основании этой группировки строится аналитический учет затрат на производство, составляется плановая и фактическая калькуляция себестоимости отдельных видов продукции.

В общем виде номенклатура статей калькуляции для производственных организаций:

«Сырье и материалы»;

«Возвратные отходы (вычитаются)»;

«Покупные изделия, полуфабрикаты и услуги производственного характера сторонних организаций»;

«Топливо и энергия на технологические цели»;

«Зароботная плата производственных рабочих»;

«Отчисления на социальные нужды»;

«Расходы на подготовку и освоение производства»;

«Общепроизводственные расходы»;

«Потери от брака»;

«Прочие производственные расходы»;

«Итого производственная себестоимость».

Систематизируем по статьям калькуляции при применении системы учета таргет-костинг:

Легкость по массе – «Зароботная плата производственных рабочих»; Покупные изделия, полуфабрикаты и услуги производственного характера сторонних организаций»; «Сырье и материалы.

Компактность – «Зароботная плата производственных рабочих».

Вместительность – «Зароботная плата производственных рабочих»; «Сырье и материалы.

Стильный дизайн – «Зароботная плата производственных рабочих»; «Общепроизводственные расходы».

Для прогноза себестоимости и реализации инструмента операционного рычага необходимо изучить поведение затрат для данного вида деятельности.

Операционный рычаг – это один из аспектов предпринимательского риска. Предпринимательский (деловой) риск состоит в том, что предприятие может не получить запланированную величину операционной прибыли (до уплаты процентов и налога на прибыль). Операционный рычаг показывает степень изменения операционной прибыли в ответ на изменение объема продаж. Для лучшего понимания этого, парадоксального на первый взгляд эффекта рассмотрим схемы.

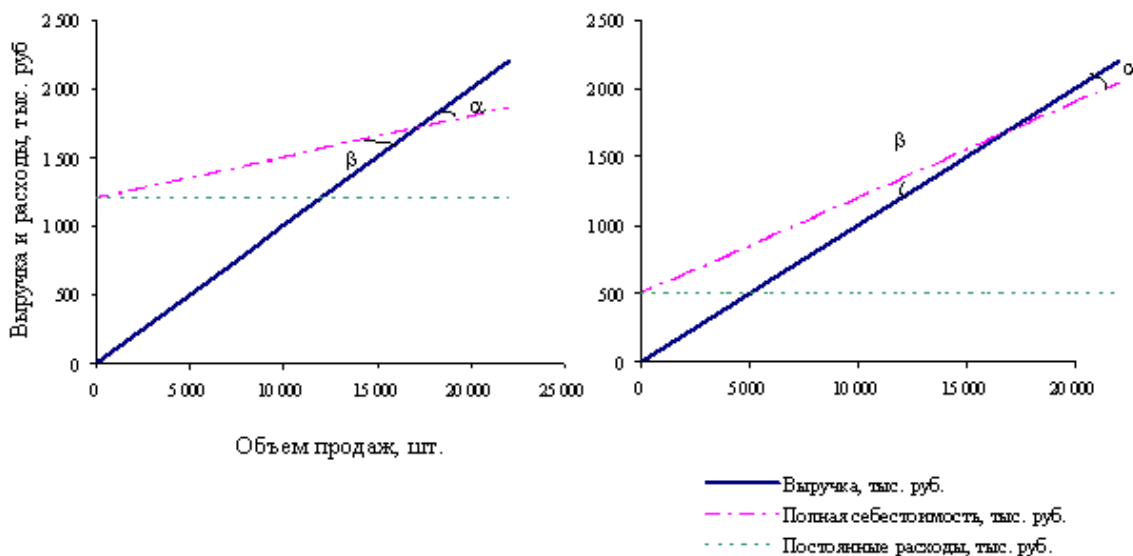


Рисунок 2 – Эффект операционного рычага

Рассмотрим ситуацию для предприятий с высокими переменными затратами. Как в этой ситуации управлять деловыми рисками? На этом рисунке отображены графики безубыточности для двух предприятий, выпускающих аналогичные изделия, реализуемые по одной и той же цене. Разница заключается в затратах на их производство: у одного предприятия более высокие переменные, но более низкие постоянные издержки, у другого – наоборот. Неудивительно, что у предприятия с более высокими переменными расходами график безубыточности сдвинут вверх. После прохождения критической точки, предприятия полностью покрывают свои постоянные издержки и начинают получать операционную прибыль. Сравнивая между собой углы, под которыми пересекаются линии полной себестоимости и выручки ( $\alpha$ ), можно заметить, что для предприятия с высокими переменными расходами этот угол не сильно острый. То есть, расширение зоны прибыли происходит у него с более высокими постоянными затратами. Получается, что в данной ситуации высокий уровень переменных расходов является благом: он как рычаг усиливает влияние даже небольшого прироста объема продаж.

Однако, точно такое же соотношение существует и между углами ( $\beta$ ), характеризующими скорость расширения области убытков при падении объема продаж ниже критической точки. То есть, с такой же силой операционный рычаг будет ускорять и увеличение убытков, которое будет значительно интенсивнее у предприятия (в нашем случае) с более высокими переменными расходами. Углы  $\alpha$  и

β отражают степень интенсивности изменения операционной прибыли в ответ на изменение объема продаж. Следовательно, наиболее существенно влияние операционного рычага на прибыль предприятия происходит в окрестностях критической точки. Это заключение подтверждает график на рис. 3. На оси абсцисс этого графика показан накопленный прирост (уменьшение) продаж от критической точки (принята за 0). По оси ординат отложены соответствующие значения прироста (уменьшения) прибыли в %. Нарастание продаж как вправо, так и влево от критической точки производилось с одним и тем же темпом – 10%. Как видно из графика, максимальное изменение прибыли (как вверх, так и вниз) было получено при отклонении объема продаж от критической точки на первые 10%: рост прибыли составил почти 100%, а снижение – около 90%. Затем интенсивность реагирования прибыли резко снижалась. Таким образом, предприятия, объемы продаж которых значительно превышают критическую точку, менее восприимчивы к влиянию операционного рычага.

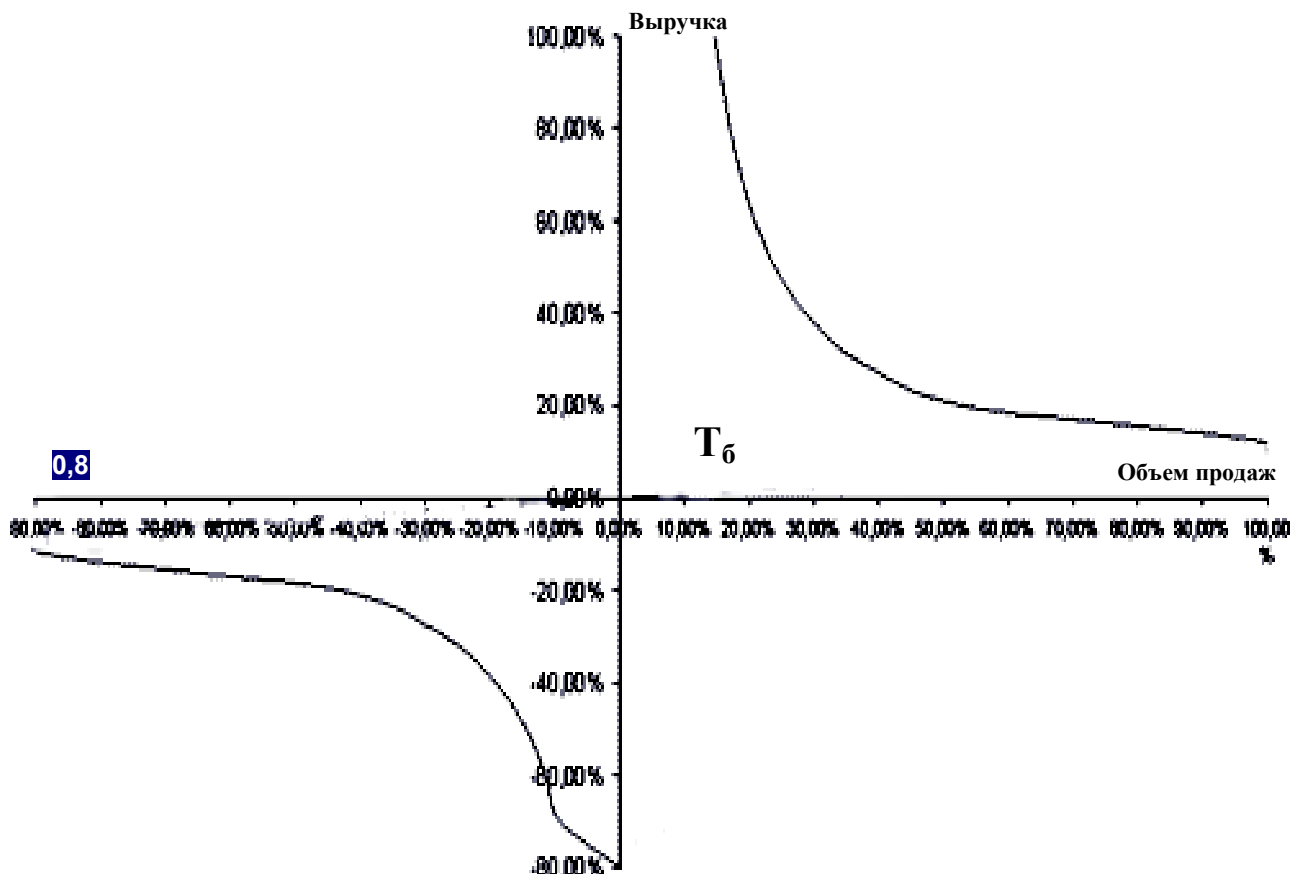


Рисунок 3 – График зависимости изменения прибыли от изменения объема продаж

Основными тремя составляющими операционного рычага являются постоянные затраты, переменные затраты и цена. Все они в той или иной степени связаны с объемом продаж. Для таргет-костинга мы рассматриваем изменение цены. Изменение цены на продукцию обычно влияет на рыночное равновесие и прямо воздействует на объем продукции в натуральном выражении. Как результат, анализа изменения цены будет недостаточно, чтобы определить его влияние на безубыточность, так как в результате изменения цены так же изменится объем реализуемой продукции. Поэтому при изменении цены нужно больше учитывать требование рынка, а не внутренние потребности предприятия.

В рамках данной работы изучена функция управления на основе критического анализа системы управления затратами. Это позволило выявить преимущество и недостатки по отношению к современному этапу экономики. Для устранения этих недостатков нами изучена система таргет-костинга для совершенствования целевого управления себестоимостью в части снижения затрат и реализации функции планирования.

#### Список цитированных источников

1. Пузыня, Т.А. Таргет-костинг и кайзен-костинг – инновационные концепции отечественного бухгалтерского учета // Современные научные исследования и инновации. – Июль, 2012. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://web.snauka.ru/issues/2012/07/15988>
2. Смирнова, Н. Таргет-костинг позволяет управлять себестоимостью // Консультант. – 2006. – №7.

УДК 616.126.3

Сергиенко-Бердюкова Л.В.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Назаренко Т.П.

Житомирский государственный технологический университет, г. Житомир

## ВНУТРЕННИЙ АУДИТ: НЕОБХОДИМОСТЬ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ УКРАИНЫ

Актуальность. В современных условиях ведения хозяйства, учитывая интеграционные процессы и стремительное развитие международных связей, увеличивается количество акционерных обществ и крупных корпораций. Учитывая то, что наибольший капитал, на сегодня, сосредоточен в руках определенного круга лиц, получила распространение практика распределения функций управления и владения: владельцы определяют стратегию и направление развития бизнеса, в свою очередь, наемные работники-менеджеры управляют делами компании. Тенденция увеличения количества собственников в крупных компаниях повлекла к возникновению отдаленности между самими владельцами и собственностью, ведь расширяя бизнес собственник может создавать предприятия на разных территориях, а также вкладывать средства в уже существующие предприятия. Это обуславливает необходимость создания эффективной системы управления и контроля за деятельностью, одним из действенных инструментов которого является внутренний аудит. Однако, данному виду контроля владельцы и руководители предприятий уделяют незначительное внимание, тем самым недооценивая его значение в системе управления предприятием.

Цель исследования. Целью исследования является обоснование значения внутреннего аудита в деятельности отечественных предприятий и определение основных проблемных вопросов и перспектив развития в современных условиях хозяйствования.

Материалы и методы исследования. Значительный вклад в развитие научной мысли о внутреннем контроле принадлежит ученым: Т. Каменская, Б.Усач, Л. Нападовская, А. Богомолов, М. Белуха и другим. В исследование проблем сущности, функций и содержания внутреннего контроля, его места в системе наук внесли такие известные зарубежные ученые как Э. Аренс, Р. Адамс, Р. Додж, Дж. Лоббек, Дж. Робертсон. Отдавая должное наработкам специалистов в сфере данного вопроса, следует отметить, что внутренний аудит быстро развивается, в результате чего возникают новые проблемы, требующие решений.

При исследовании были использованы такие общенаучные методы как анализ, синтез, аналогия (при исследовании развития внутреннего аудита за рубежом и в Украине), системный анализ (при изучении цели, задач и назначения внутреннего аудита на предприятии как целостной системы).

Выводы. С увеличением размеров предприятий и усложнением процессов управления ними, внутренний аудит является важным инструментом внутрихозяйственного контроля.

Таким образом, согласно определению международного Института внутренних аудиторов (The Institute of Internal Auditors), внутренний аудит – это деятельность связанная с предоставлением независимых и объективных гарантий и консультаций, направленных на совершенствование деятельности организации. Основной целью внутреннего аудита является определение основных направлений к повышению эффективности деятельности предприятия и его структурных подразделений.

На отечественных предприятиях, внутренний аудит – один из самых доступных и недооцененных ресурсов, правильное использование которых, как показывает практика Запада и США, позволяет значительно повысить эффективность работы компании.

Считаем, что необходимость появления внутреннего аудита – сравнительно нового инструмента контроля, обусловлено следующим рядом факторов. Во-первых, увеличение объемов и сложности операций, а также появление компаний с широко разветвленными организационными структурами привело к возникновению потребности в специалистах, которые могли бы оперативно оценить финансовые сделки, состояние бухгалтерского учета и перспективы получения прибыли. Во-вторых, ряд корпоративных скандалов, которые прокатились США и Западной Европой, дал основания считать, что внешний аудит может давать значительные сбои, обусловленные неосведомленностью внешних аудиторов в отдельных аспектах деятельности предприятий, как результат – банкротство даже крупнейшей фирмы. В-третьих, наличие в компании надлежащего корпоративного управления, одной из неотъемлемых звеньев которого является внутренний аудит – положительный сигнал для потенциальных инвесторов и кредиторов.

Также следует отметить, что введение внутреннего аудита на предприятии обусловлено желанием владельцев и управленческого персонала упорядочить структуру и организацию бизнес-процессов, что, в свою очередь, может привести к существенной экономии средств компании. Кроме того, наличие внутреннего аудита актуально для владельцев, которые передают бразды правления в руки профессиональных менеджеров. И наконец, планы выхода в краткосрочной или среднесрочной перспективе на международные рынки капитала диктуют компаниям необходимость создания служб внутреннего аудита. В частности, правила крупнейших фондовых бирж предусматривают наличие

внутреннего аудита как обязательного условия внесения ценных бумаг компании в котировальные списки биржи. Все это обуславливает необходимость организации и проведения на отечественных предприятиях внутреннего аудита, путем создания специального отдела.

Существующие на сегодняшний момент мнения относительно внедрения внутреннего аудита на предприятиях отличаются. Одни ученые акцентируют внимание на нецелесообразности внутреннего аудита, обуславливая это появлением дополнительных трудовых и материальных затрат, другие – наоборот. Установлено, что целесообразность создания такого отдела диктуется масштабами деятельности компании, ее организационной структурой и объемами бизнес-процессов. Так, для небольших предприятий функция внутреннего аудита есть достаточно затратной и экономически нецелесообразной. Ведь создание такой службы ведет к возникновению дополнительных расходов, приводящих к уменьшению финансового результата. Эти расходы могут быть весьма ощутимыми, поскольку служба внутреннего аудита должна состоять из высококвалифицированных кадров и быть обеспечена соответствующими материально-техническими ресурсами. В свою очередь, для большого и частично среднего бизнеса – это необходимость.

Таким образом, для достижения стратегических целей и обеспечения реализации принятых управленческих решений предприятия, внутренний аудит, который в основном осуществляется руководителями структурных подразделений и функциональных отделов предприятия, считается недостаточным. Последнее можно объяснить тем, что:

1) система бухгалтерского учета не дает полной информации, необходимой для своевременного принятия решений, это обусловлено тем, что данные бухгалтерского учета, отображают операции, которые уже осуществились и которые имеют денежную оценку, на принятие решений – касается будущего и отражается в различных измерителях;

2) руководители структурных подразделений, во-первых, заняты текущей производственной, сбытовой, снабженческой и другими видами деятельности, во-вторых, не владеют соответствующими знаниями и опытом в области решений, которые принимаются, поэтому необходим специальный орган, осуществляющий консультации руководителей по вопросам эффективности производства на местах и обеспечивавший подготовку достоверной информации с целью принятия управленческих решений;

3) деятельность современного предприятия характеризуется наличием сравнительно большого количества специалистов, которые могут и не являться руководителями, однако через делегирование им полномочий должны принимать важные для предприятия решения. Для полного охвата контролем области управления предприятием необходимы дополнительные организационные мероприятия;

4) выполнение сотрудниками бухгалтерии своей основной задачи – отображение фактического состояния дел на предприятии, а также осуществление частичного контроля (в пределах предоставленной им компетенции) не решает всех проблем контроля в масштабе предприятия, а следовательно, и не обеспечивает реализацию стратегических целей предприятия [1, с.70].

Учитывая вышеизложенное, ни один отдел предприятия, кроме внутреннего аудита, не в состоянии в полном объеме реализовать функцию внутреннего контроля, которая способна обеспечить потребность управленцев в качестве разработки и эффективности реализации стратегических решений, развития и эффективного функционирования в конкурентной среде. Однако, несмотря на очевидные преимущества внедрения системы внутреннего аудита на отечественных предприятиях, существуют значительные проблемы данного инструмента контроля в Украине.

В первую очередь, следует отметить, что сравнительно небольшое количество отечественных менеджеров видят необходимость и целесообразность введения на предприятиях служб внутреннего аудита. Причины такого отношения обусловлены существованием значительно небольшого количества квалифицированного персонала в сфере аудита, к предприятиям не применяются финансовые санкции за отсутствие такой службы; содержание в штате специалистов-аудиторов с высокой оплатой труда существенно увеличивает расходы предприятия [2, с.38].

Одним из основных аспектов любой деятельности является ее нормативно-правовое обеспечение. На сегодня, в Украине, внутренний аудит методично обеспечен на не достаточно высоком уровне. Нормативно-правовые акты в Украине разработаны лишь в части деятельности банковского сектора, в свою очередь, отсутствие методического обеспечения внутреннего аудита на отечественных предприятиях уменьшает распространение передового опыта в этой сфере деятельности и провоцирует недоверие к такой системе. С другой стороны, отсутствие каких-либо ограничений на содержание и формы проведения внутреннего аудита стимулирует разработку субъектами хозяйствования собственных форм реализации его функций, а также обуславливает поиск возможностей повышения результативности их деятельности с использованием современных инструментов контроля и управления.

Построение надлежащего внутреннего аудита невозможно без применения информационных технологий. Распространение информационных технологий в аудите принесло с собой масштабные революционные изменения. Безусловно, применение компьютерной техники значительно влияет на качество проведения контроля и эффективность аудиторских процедур. Однако следует иметь в виду, что контрольные функции автоматизируются труднее [3, с.56].

Установлено, учитывая особенности отечественной практики ведения бухгалтерского учета, организация системы внутреннего аудита в современных условиях характерна устойчивостью только в банковской сфере, что обусловлено необходимостью выполнения коммерческими банками нормативных требований Национального банка Украины. В свою очередь, на крупных предприятиях следует вести систему внутреннего аудита таким образом, чтобы за эту работу отвечали конкретное лицо, группа лиц или специальный отдел. Также основными направлениями совершенствования внутреннего аудита в Украине являются: формирование заинтересованности и необходимости развития данной профессии как на уровне государства, так и на уровне предприятий различных отраслей, разработка и совершенствование нормативно-правового регулирования аудита; совершенствования методологии проведения внутреннего аудита, осуществление профессиональной подготовки специалистов по внутреннему аудиту и т.д.

Итак, современные условия ведения бизнеса требуют максимально эффективного использования ресурсов предприятия. Инструментом выявления резервов повышения эффективности деятельности предприятия и его конкурентоспособности является внутренний аудит, при условии разрешения его первоочередных проблем на общегосударственном уровне. Перечисленные проблемы развития внутреннего аудита в Украине приводят к тому, что определенное количество владельцев и управляющих ассоциируют его с фискальным контролем, что вызывает недоверие к такой системе и снижает ее эффективность. Недооценивая большой потенциал внутреннего аудита, руководители предприятий не считают необходимым тратить дополнительные средства на создание и финансирование такого подразделения. Однако, именно внутренние аудиторы выполняют основную задачу – помогают руководству предприятия достичь определенных целей, расширить возможности предприятия, усовершенствовать его бизнес-процессы, решают задачи экономической диагностики, разработки финансовой стратегии и оценки коммерческих сделок. Внутреннему аудиту свойственна максимальная гибкость, способность быстрого исправления ошибок, совершенствования и дальнейшего развития финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

#### **Список цитированных источников**

1. Чуенков, А. Необхідність створення внутрішнього аудиту як суб'єкта внутрішньо-господарського контролю / А. Чуенков // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – №17. – С. 69-72.
2. Петренко, С. Методологічні підходи до здійснення процесу внутрішнього аудиту / С.Петренко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2011. – №7. – С. 37-41.
3. Макеєва, О. Перспективи розвитку внутрішнього аудиту в Україні / О. Макеєва // Економіст. – 2010. – №6. – С. 54-57.

**УДК 658.155**

**Добыш В.П.**

**Научный руководитель: к.э.н., доцент Кивачук В.С.**

**Брестский государственный технический университет, г. Брест**

#### **ПРИБЫЛЬ ОРГАНИЗАЦИИ КАК ФУНКЦИЯ СУБЪЕКТИВНЫХ ФАКТОРОВ**

Прибыль является той экономической категорией, изучению которой в специальной бухгалтерской и экономической литературе уделялось первостепенное значение. Однако не смотря на это, прибыль как экономическая категория является одной из наименее изученных. Свидетельством тому является отсутствие определения прибыли как экономической категории (большинство авторов и нормативно-правовые акты Республики Беларусь указывают только методику расчёта прибыли).

Поэтому в нашей работе мы попытаемся формализовать понятие прибыли на основе анализа существующих подходов к бухгалтерской прибыли белорусских, российских и американских учёных.

Изучением категории «прибыль» занимались многие учёные-экономисты.

Так, В.И. Стражев, Л.А. Богдановская, О.Ф. Мигун, Г.Г. Виногоров, Н.А. Русак, Д.А. Шартух (2003, с.114) указывают, что прибыль «представляет собой реализованную часть чистого дохода, созданного прибавочным трудом».

Л.Н. Нехорошева, Н.Б. Антонова, М.А. Зайцева (2004, с.261) определяют прибыль как «чистый доход, созданный в сфере материального производства в процессе предпринимательской деятельности».

Г.В. Савицкая (2007, с.275) в учебнике по экономическому анализу формализует прибыль как часть добавленной стоимости, которую непосредственно получает организация после реализации продукции как вознаграждение за вложенный капитал и риск предпринимательской деятельности.

В последнее время начали появляться работы по экономике, в которых чувствуется влияние уже чисто бухгалтерского подхода к прибыли.



Так, М.И. Ноздрин-Плотницкий (2011, с.195) указывает, что разница между суммой валового дохода и издержками на производство и реализацию товаров и услуг носит название прибыли. В данном случае видно конкретное влияние бухгалтерского подхода на определение прибыли автора.

Ряд белорусских авторов позаимствовали отдельные определения прибыли организации у российских авторов. Так, О.А. Левкович и И.Н. Бурцева (2005, с.640) дают следующее определение: «финансовый результат отражает изменение собственного капитала за определённый период в результате производственно-хозяйственной деятельности».

Россиянин М.Ю. Медведев (2001, с.442) даёт следующее определение: «под прибылью понимается прирост капитала».

Наиболее общий подход к определению прибыли был изначально установлен Дж. М. Кейнсом (1883-1946), который исходил из того, что капитал, в сущности – актив, и о капитале лучше говорить, что он приносит в течение периода его существования выгоду сверх его первоначальной стоимости. Эта выгода и есть прибыль (2000, с.441). Именно отсюда и берут начало все выше приведённые определения прибыли российских и ряда белорусских авторов.

Мы постоянно приходим либо к формуле расчёта прибыли в различных её вариантах на уровне организации, либо к высоким материям на уровне дохода государства или общества в целом и, за редким исключением – на уровне предприятия (организации).

Анализ ситуации с определениями прибыли подтверждает, что в изучении этого вопроса необходимы новые подходы.

Мы считаем, чтобы уяснить категорию «прибыль», нужно отойти от некоторых исторически сложившихся подходов в бухгалтерском учёте. Например, вместо исторической стоимости оценки некоторых видов имущества начать оценивать по справедливой стоимости (fair value). Результаты переоценки имущества необходимо включить в состав прибыли либо сразу (реализованная прибыль), либо с течением времени (нереализованная прибыль). При этом можно назвать прибылью увеличение долга перед собственником.

В последнее время появилась новая категория «оценка по справедливой стоимости». В соответствии с МСФО 13 справедливая стоимость (СС) – это сумма, которая была бы получена при продаже актива или уплачена при передаче обязательства в рамках обычной сделки между участниками рынка на дату оценки, т.е., проще говоря, СС – это стоимость предмета на момент составления баланса. Данная категория получила широкое распространение в финансовой отчётности и привела к беспрецедентному сдвигу в содержании, важности и полезности информации о финансовом положении и результатах финансовой деятельности организации, в первую очередь, в методах расчёта прибыли.

Мы видим, что расчётные инструменты по категории «прибыль» заменяются на субъективные мнения.

Под субъективностью следует понимать:

- отношение к чему-либо, определяемое личными взглядами, интересами или вкусами субъекта, отсутствие объективности;
- выражение представлений человека (мыслящего субъекта) об окружающем мире, его точки зрения, чувства, убеждения и желания;
- зависимость суждений, мнений, представлений и т.п. от субъекта, его взглядов, интересов, вкусов, предпочтений и т.д. (противоположность — объективность).

Особо мы бы хотели остановиться на позиции Хикса, который впервые указал на вариант расчёта суммы прибыли не по бухгалтерскому, а по субъективному мнению.

«Цель расчёта дохода для практических задач состоит в том, чтобы дать людям способ определения суммы, которую они могут потреблять без обнищания самих себя» (Hicks, 1946, с.172). На основании этого тезиса Хикс характеризует «доход человека как максимальную сумму, которую он может использовать в течение недели, и которой будет располагать как в конце, так и в начале этого периода» (Hicks, 1946, с.172).

Ядром для успешного применения теории Хикса на практике является определение и измерение благосостояния субъекта хозяйствования (экономической организации). По словам Хикса, доход может быть определён как разность между богатством человека в конце и в начале периода (недели). Измерение дохода требует измерение богатства индивида (капитала).

Далее мы встречаем другие субъективные определения, влияющие на прибыль.

По мнению Эдвардса и Белла (1973), богатством субъекта хозяйствования является текущая стоимость ожидаемых чистых денежных поступлений, происходящая из чистых активов организации, основывающаяся на ожиданиях менеджеров. Доход (или прибыль) является одним из инструментов для измерения способности руководства *правильно принимать решения*, тем более будущей деятельности в рамках неопределённости. Процесс принятия решений связан с будущим и ориентирован на альтернативы, приносящие в результате максимальную или, по крайней мере, никакую прибыль.

В Беларуси ограничено применение справедливой стоимости (fair value), не проводится тест на обесценение активов, не создаются обязательные в соответствии с МСФО резервы и т.п. В результате показатель полной прибыли будет искажён. В Беларуси в течение 1992-2012 гг. было принято 4 программы по переходу на МСФО, но ни одна из них не была реализована.

Деятельность государства (в нашем случае Республики Беларусь) со смешанной формой собственности предполагает наличие нескольких вариантов формирования финансовой отчётности. Так, организации государственной формы собственности заинтересованы в применении варианта формирования прибыли, который бы позволял подтверждать эффективную деятельность этих организаций, т.е. наличие прибыли, при которой уровень рентабельности (прибыльности) обеспечивал бы конкурентные преимущества данного сектора экономики в условиях монополии. Организации частной формы собственности в меньшей мере заинтересованы в отражении прибыли (особенно сверхприбыли), чтобы не привлекать конкурентов в данный бизнес.

Анализируя исследования учёных в вопросе формулирования определения (категории) «прибыль», мы предлагаем вывести основные критерии, которые, по нашему мнению, определяют величину прибыли:

- Первое: реальная цель деятельности организации состоит в отражении максимальной или минимальной прибыли для конкурентных преимуществ;
- Второе: свобода выбора учётной политики организации;
- Третье: участие (неучастие) организации в международных фондовых биржах (используя МСФО).

Исходя из вышесказанного, мы предлагаем следующее определение категории «прибыль»:

- под *прибылью организации* понимается денежное выражение уровня успешности ведения бизнеса (государственного или частного), отражающегося в бухгалтерской отчётности, величина которой зависит от целей организации, наличия легитимных приёмов у организации по управлению прибылью и зависимости от внешних ограничений.

#### Список цитированных источников

1. Barlev, V. – Haddad, J. R. (2003): Fair Value Accounting and the Management of the Firm. Critical Perspectives on Accounting, 2003, vol. 14, no. 4, pp. 383-415.
2. Edwards, E.O. – Bell, P. W. (1973): The Theory and Measurement of Business Income. Berkeley, University of California Press, 1973.
3. Hicks, J. R. (1946): Value and Capital: An Inquiry into Some Fundamental Principles of Economic Theory. Oxford, Clarendon Press, 1946.
4. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности: учебник / В.И. Стражев, Л.А. Богдановская, О.Ф. Мигун [и др.]; под общ. Ред. В.И. Стражева. – 5-е изд., перераб. и доп. – Мн.: Выш. Школа, 2010.-480 с.
5. Савицкая, Г.В. Экономический анализ: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим спец. / Г.В. Савицкая. – 13-е изд., испр. – Москва: Новое издание, 2007. – 679 с.
6. Левкович, О.А. Бухгалтерский учёт: учебн. пособие. – №-е издание, перераб. и доп. / О.А. Левкович, И.Н. Бурцева. – Мн.: Амалфея, 2005. – 800 с.
7. Лобан, Л.А. Экономика предприятия: пособие для подготовки и экз. / Л.А. Лобан, В.Т. Пыко. – Мн.: ООО «Мисанта», 2002. – 142 с.
8. Медведев, М.Ю. Общая теория учёта: естественный, бухгалтерский и компьютерный методы. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2001. – 752 с.
9. Пачоли, Л. Трактат о счетах и записях: пер. с итал. – Мн.: Ред. журн. «Финансы, учёт, аудит», 1995. – 160 с.
10. Соколов, Я.В. Основы теории бухгалтерского учёта. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 496 с.
11. Экономика предприятия: учебн. Пособие / Л.Н. Нехорошева, Н.Б. Антонова, М.А. Зайцева [и др.]; под общ. ред. Л.Н. Нехорошевой. – 4-е изд. – Мн.: Высш. Шк., 2009. – 383 с.
12. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.belaruspartisan.org/economic/212645/>. – Дата доступа: 12.11.2013г.

УДК 657:331.108.45

Котко Т.В.

Научный руководитель: ст.преподаватель Олешкевич Н.Н.

Брестский государственный технический университет, г. Брест

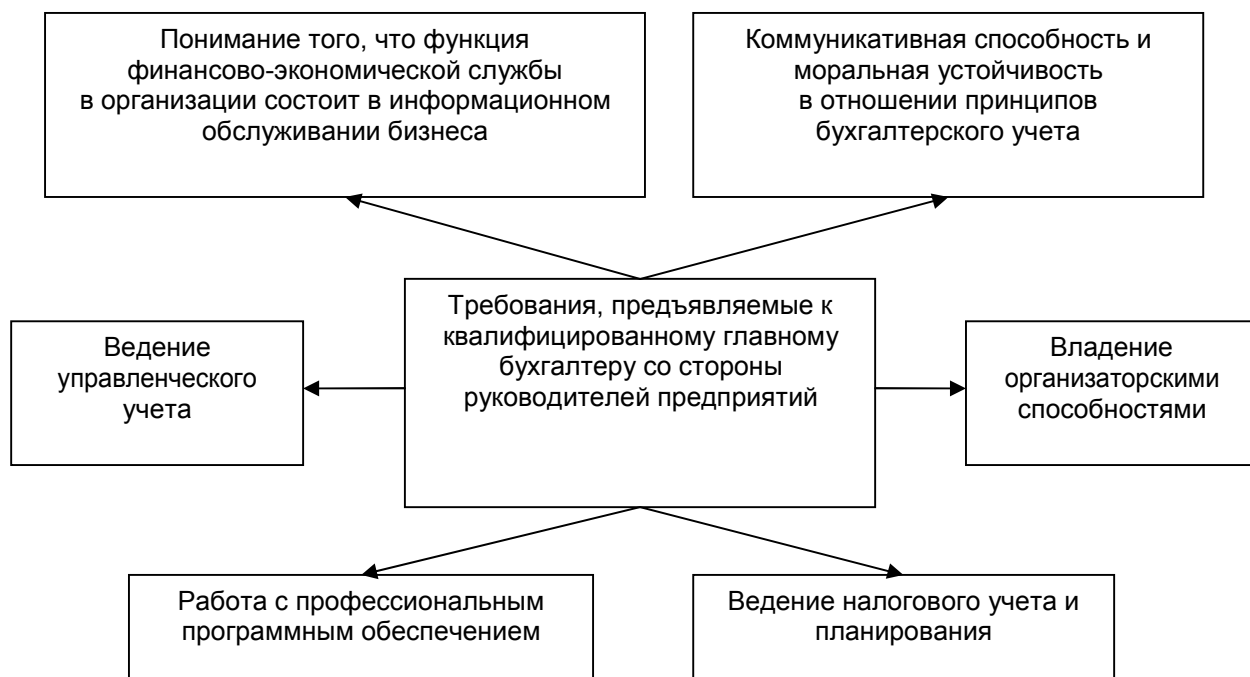
#### ПОВЫШЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ ГЛАВНОГО БУХГАЛТЕРА: ВАРИАНТЫ И ИХ ФИНАНСИРОВАНИЕ

В статье раскрыта необходимость повышения квалификации главного бухгалтера в Республике Беларусь и способы ее осуществления на национальном и международном уровнях. Проанализировано содержание сертификатов профессиональных бухгалтеров, признающихся международным сообществом. В заключении определен ряд навыков, которые приобретут бухгалтеры, обученные по рассмотренным программам. Выделены возможности и препятствия для их применения в профессиональной деятельности.

The article discloses the need to improve qualifications of the chief accountant in Belarus and methods of its implementation both on the national and international levels. It includes the analyses of the contents of the certificate of professional accountants recognized by the international community. In conclusion, a number of skills acquired by accountants who will be trained according to programs under consideration are identified. The opportunities and obstacles for their application in their professional activity are highlighted.

Потребность компаний и организаций в бухгалтерах стабильна. Но при этом на одно предложение о работе претендуют как минимум пять-шесть специалистов. И, зачастую, из претендующих, ни один не занимает желаемое место, в связи с тем, что либо оплата труда не соответствует их желаниям, либо руководители выдвигают очень высокие требования к кандидатам, либо просто недостаточно квалификации и опыта.

В связи с этим был проведен опрос руководителей различных предприятий и организаций, по вопросу требований к квалифицированному главному бухгалтеру, их ответы представлены на схеме 1.



**Схема 1 – Результаты опроса руководителей предприятий и организаций**

Безусловно, главных бухгалтеров, обладающих вышеперечисленными характеристиками, немало. Но проблема в том, что они достигли своего профессионализма после многих лет работы. Стоимость их на рынке достаточно высока. Позволить себе иметь в штате таких профессионалов могут только крупные организации.

Существует множество международных сертификатов, подтверждающих квалификацию бухгалтера. Мы же рассмотрим сертификаты, которые бухгалтеры могут получить на территории РБ: CAP/ CIPA, DiplFR ACCA.

CAP/CIPA – это международная сертификация бухгалтеров для специалистов из СНГ, которые желают освоить МСФО, научиться вести учет по международным стандартам, а также эффективно оптимизировать налоги предприятия.

DiplFR ACCA – это гибкая квалификация, разработана для бухгалтеров и аудиторов, имеющих навыки составления и/или проверки отчетности по национальным стандартам, желающих приобрести навыки составления отчетности по МСФО и стать аккредитованными Ассоциацией Сертифицированных Присяжных Бухгалтеров (ACCA) специалистами, подготовку к которой можно совмещать с работой и другими обязанностями.

Сертифицированные по программе CAP специалисты приобретут знания и умения применять МСФО, за исключением некоторых наиболее сложных стандартов, имеющих, в основном, отношение к корпоративной отчетности и учету финансовых инструментов; знает основы управленческого учета, налоговое законодательство и основы хозяйственного права.[1]

Сертифицированные по программе CIPA специалисты получают знания и умения применять МСФО, профессиональные знания и аналитические навыки в сфере управленческого учёта, финансов, аудита и информационных управленческих систем; способность применять профессиональное суждение для финансового управления.[1] Сертифицированные по программе DiplFR ACCA специалисты сформируют: – углубленное понимание основных принципов и правил МСФО; – знания кон-

кредитных требований МСФО в отношении признания, оценки, представления и раскрытия элементов финансовой отчетности; – навыки составления финансовой отчетности по МСФО, в том числе консолидированной финансовой отчетности; – опыт формирования профессионального суждения по вопросам практического применения МСФО.[2]

Сравнительная характеристика международных сертификатов по основным показателям приведена в таблице 1.

Таблица 1 – Сравнительная характеристика международных сертификатов

Показатель	CAP	CIPA	DipIFR
<b>Дисциплины</b>	– Финансовый учет-1 – Управленческий учет-1 – Налоги и право	– Финансовый учет-1 – Налоги и право – Финансовый учет-2 – Управленческий учет-1 – Управленческий учет-2 – Финансовый менеджмент – Аудит – Управленческие информационные системы	Стандарты МСФО и МСА
<b>Форма контроля</b>	Экзамен (75%правильных ответов)	Экзамен (75%правильных ответов)	Экзамен (Не менее 50 баллов)
<b>Срок обучения</b>	До 3 лет	До 3 лет	От 3-х до 6 месяцев
<b>По окончании обучения</b>	Сертификат бухгалтера-практика	Сертификат международного профессионального бухгалтера	Диплом ACCA
<b>Стоимость полного курса</b>	240 USD	640 USD	1300 USD+375 за экзамен

Еще одним способом повышения квалификации в РБ является обучение в магистратуре. В качестве примера более подробно рассмотрим магистратуру БГЭУ.

Отличительной чертой обучения в магистратуре по программе «Профессионально-образовательный цикл современного бухгалтерского учета, анализа и аудита в промышленности» является использование новейших технологий и методов обучения, таких, как интерактивные лекции, индивидуальные презентации, научные семинары, мастер-классы ведущих специалистов-практиков Республики Беларусь, научные дискуссии.

Обязательные дисциплины магистерской программы (по специальности):

1. Профессиональный курс финансового учета.
2. Управленческий учет (продвинутый курс).
3. Финансовый анализ (отечественный и зарубежный опыт).
4. Системы международных стандартов бухгалтерского учета и отчетности.

Кроме того, в рассматриваемой программе магистратуры определен блок дисциплин, который наполняется в зависимости от выбора обучающегося (таблица 2).

Таблица 2 – Дисциплины по выбору обучающегося (по специальности)

Вариант 1	Вариант 2
1. Современные системы обработки учетно-аналитической информации.	1. Особенности учета валютных и экспортно-импортных операций.
2. Профессиональный курс управления инновационной деятельностью.	2. Комплексный анализ и прогнозирование резервов повышения эффективности производства.
3. Международные стандарты аудита.	3. Практический аудит.
4. Консолидация отчетности по МСФО.	4. Трансформация отчетности в формат МСФО.

Также в магистратуре БГЭУ предусмотрены дисциплины государственного компонента: информационные технологии в экономике и управлении; макроэкономика (продвинутый уровень); микроэкономика (продвинутый уровень); эконометрика (продвинутый уровень).

На 01.09.2013г. стоимость обучения на 2013 – 2014 учебный год:

- для магистров дневной формы (граждан РБ) – 17969000 бел. руб.;
- для магистров заочной формы обучения: 4623000 бел. руб. (для 1-го курса); 2312000 бел. руб. (для 2-го курса).

По окончании обучения выдается диплом магистра государственного образца с присвоением степени – магистр экономики.[3]

Очень часто возникает вопрос о том, кто заинтересован в повышении квалификации главного бухгалтера, и кто должен оплачивать расходы на прохождение курсов.

Прежде всего, заинтересован в этом сам главный бухгалтер, несмотря на то, что большинство специалистов считают обучение бесполезным, и пустой тратой времени и денег. На самом деле, пройдя качественные курсы и получив соответствующий сертификат, главные бухгалтеры не только повышают свою квалификацию, но и получают знания с учетом последних нововведений в законодательстве. Это важно для карьерного роста и при переходе на новое рабочее место.

На сегодняшний день ряд руководителей крупных фирм также заинтересованы в дополнительном образовании своих ведущих бухгалтеров, и предоставляют им время и средства для обучения. Это обусловлено тем, что высококвалифицированный специалист может обеспечить соответствие учета всем требованиям как национального законодательства, так в перспективе стандартам МСФО, и грамотно подготовить отчетность для иностранных инвесторов по стандартам МСФО.

Для расчета окупаемости сертификатов определим следующую модель:

$$\text{Период окупаемости} = \frac{\text{Стоимость сертификата}}{\text{Дисконтированный доход по окладу}} \quad (1)$$

В расчет данной модели будут взяты «идеальные» условия:

- экзамены по программе были сданы одновременно и успешно,
- оклад главного бухгалтера направляется только на финансирование повышения квалификации, исключая иные потребительские цели (рисунок 1)

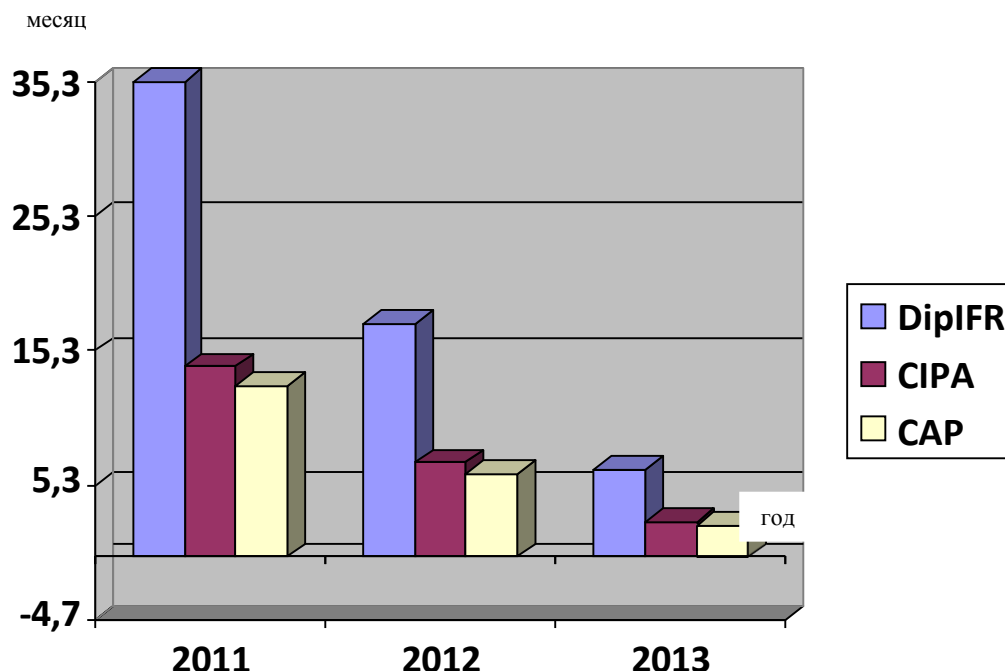


Рисунок 1 – Период окупаемости сертификатов в 2011-2013 (в месяцах)

Исходя из графика окупаемости, можно проследить, за какое количество месяцев мог окупиться каждый из сертификатов в 2011, 2012, 2013 годах, и проследить тенденцию снижения срока окупаемости при увеличении заработной платы (при условии, что она полностью зависит от квалификации).

Однако, следует заметить, что получив сертификат, значительная часть специалистов не может реализовать приобретенные навыки и умения на практике, в частности это связано с тем, что на сегодняшний день отсутствуют регламентирующие документы по признанию различных международных программ сертификации в области бухгалтерского учета и аудита в РБ; руководители компаний недостаточно осведомлены о преимуществах МСФО; недостаточно учебных материалов и отсутствие возможности стажировки; МСФО носят рекомендательный характер. Среди препятствующих факторов мы также отмечаем: обучение только в Минске; достаточно высокая стоимость обучения; отсутствие гарантии сдачи экзамена, по итогам успешного прохождения обучающих курсов.

#### Список цитированных источников

1. <http://capcipa.by/>
2. <http://www.kpmg.com>
3. <http://www.bseu.by/>

УДК 336.71.078.3

Костенко А.С.

Научный руководитель: к.э.н. Черномордов Л.И.

Северо-Кавказский федеральный университет, г. Ставрополь

## УСЛОВИЯ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

Регулирование и надзор за банковскими институтами – составная часть системы государственного регулирования общеэкономических процессов. Исторический опыт свидетельствует, что полная свобода банковской деятельности приводит к массовому банкротству банков и неудовлетворительной работе банковской системы. На сегодняшний день финансовому контролю кредитных организаций, в частности коммерческих банков, государство уделяет всё больше внимания. С укреплением общегосударственного и ведомственного контроля большое внимание уделяется внутрибанковскому.

Радикальные перемены во внутренней и внешней среде существования банковских институтов требуют создания устойчивой, пользующейся доверием субъектов рынка кредитной системы, что подразумевает наличие как внешнего, так и внутреннего контроля законности и эффективности ее функционирования.

Кризис 2008 года показал накопившиеся недостатки в деятельности банков, банковском законодательстве, банковском контроле. Принятие неотложных мер по совершенствованию управления коммерческими банками стали объективной необходимостью подходов к вопросам управления.

Все это лишний раз доказывает чрезвычайную важность рассматриваемой проблемы.

Мировой опыт наглядно демонстрирует, что успех в бизнесе сопутствует лишь структурам с высоким уровнем управления, что позволяет им побеждать в жесткой конкурентной борьбе. Эффективность управления имеет фундаментальное значение для любого субъекта экономических отношений, но особенно велика его роль в механизме функционирования коммерческих банков, поскольку в условиях повышенного риска любая управленческая ошибка неизбежно ведет к крупным потерям, снижению ликвидности, утере платежеспособности, и, в конечном счете – к банкротству. Каждый банк должен осваивать новые методы управления, адекватные реалиям рынка, его неустойчивости, неопределенности, стихийности, предусматривающие многовариантность управленческих решений и риск возможной неплатежеспособности.

Основной целью данного исследования является выявление основных положений и необходимых условий организации системы внутреннего контроля в коммерческом банке, обеспечивающих его эффективное функционирование.

Система внутреннего контроля создаётся органами управления банка, уполномоченными учредительными документами. В целях мониторинга за процессом функционирования системы внутреннего контроля, выявления и анализа проблем, связанных с ее функционированием, а также разработки предложений по совершенствованию системы и повышению эффективности ее функционирования в банках создана служба внутреннего контроля. В настоящее время служба внутреннего контроля во многих банках России состоит фактически из одного ревизионного отдела. Далеко не всегда деятельность такого подразделения организована надлежащим образом: отсутствуют положение об отделе, планы и графики внезапных и выездных проверок, перечни должностных обязанностей, внутренние инструкции, иные необходимые документы. Между тем внутренний контроль должен охватывать значительно более широкий круг вопросов, таких как: проверки деятельности отдельных подразделений, анализ механизма применяемой оценки банковских рисков и организации взаимоотношений между структурными подразделениями банка, соблюдение установленных внутрибанковских регламентов и процедур выполнения работ, оценку информационной системы и компьютерной обработки данных, доступа к ним. Адаптивность внутреннего контроля заключается в его изначально заложенной способности реагировать на изменения как внутренних условий, так и внешней среды бизнеса.

Механизм системы внутреннего контроля в банке это «образующий» элемент системы – им обеспечивается непосредственное проведение внутреннего контроля.

Элементами такого механизма являются:

Контрольная среда, являющаяся фундаментом всех последующих элементов. Наличие данного элемента обеспечивает дисциплинированность сотрудников. Данное понятие характеризует общее отношение, осведомленность и практические действия, мероприятия и процедуры руководства банка, направленные на установление и поддержание системы внутреннего контроля.

Регламентация, которая представляет собой систему нормативных документов, регулирующих деятельность банка, его подразделений и сотрудников. Она включает разработку, принятие и соблюдение нормативных документов

Контрольные процедуры – методы и правила, дополняющие элементы контрольной среды, разработанные администрацией для достижения стоящих перед банком целей. Это процесс взаимодействия и функционирования отдельных элементов системы внутреннего контроля. Контрольные

процедуры направлены на предотвращение, выявление и исправление ошибок и искажений, которые могут возникнуть при проведении операций.

Мониторинг системы внутреннего контроля предполагает осуществление на постоянной основе наблюдения за функционированием системы внутреннего контроля в целях выявления сбоев в ее работе, оценки степени ее соответствия задачам деятельности банка, разработки предложений и осуществления контроля над реализацией решений по ее совершенствованию [4].

При создании системы внутреннего контроля необходимо учесть наличие данного множества взаимосвязанных элементов, так как они представляют собой организацию качественной системы внутреннего контроля, что в конечном счете определяет эффективность корпоративного управления кредитной организации.

Внутренний контроль состоит из следующих основных направлений:

В административном контроле, процесс базируется на плане организации работ, процедурах и ведении документации, связанной с предоставлением персоналу полномочий на совершение сделок и других операций с активами;

В контроле над денежными потоками отражаются состояние ликвидности, концентрации рисков банковской деятельности;

Финансовый контроль, базируется на ведении документации, связанной с функцией защиты активов и обеспечения достоверности финансовой отчетности;

В контроле над результатами деятельности, процесс основан на ведении документации, связанной с контролем за плановыми и фактическими показателями себестоимости банковских продуктов и их рентабельностью [5].

Для обеспечения эффективного функционирования системы внутреннего контроля соответствующая служба должна включать: подсистемы оперативного (текущего) контроля, автоматизированного контроля со стороны компьютерных и информационных систем, прогнозирования и оценки банковских рисков, а также подсистему оптимизации структуры кредитной организации с точки зрения разделения обязанностей, улучшения уровня взаимодействия между подразделениями и т.п. Кроме того, необходимым условием является гибкость организационной структуры, т.е. оперативная и адекватная реакция на изменения как во внутренней, так и во внешней среде.

Максимальная информированность службы внутреннего контроля – одно из основополагающих условий эффективного функционирования. При создании службы необходимо предусмотреть четкий механизм получения ее работниками информации, который помимо всего прочего должен обладать достаточным «иммунитетом» против злоупотреблений как со стороны должностных лиц банка, так и со стороны персонала службы внутреннего контроля.

Также при создании службы внутреннего контроля необходимо уделить внимание её независимости. Данное требование к внутреннему контролю, как правило, обеспечивается тем, что он подчиняется и обязан представлять отчеты только назначившему его руководству и (или) собственникам и независим от руководителей проверяемых филиалов экономического субъекта, структурных подразделений, органов внутреннего контроля и т.п.

Следующим этапом эффективной организации внутреннего контроля в коммерческом банке является выбор методов проведения проверок. Методы проведения проверок в службах внутреннего контроля банков могут быть различны. Это зависит от организации системы управления, законодательства страны, а также основных требований со стороны высшей руководящей структуры (Совет директоров банка). Однако основными методами осуществления проверок службы внутреннего контроля, являются:

1. Финансовая проверка и контроль;
2. Проверка и контроль соблюдения законодательства (в том числе банковского, о рынке ценных бумаг, противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма), а также оценка качества и соответствия внутренних нормативных документов Банка требованиям законодательства РФ;
3. Операционная проверка и контроль;
4. Проверка и контроль качества управления;
5. Проверка и контроль процессов.

В последнее время получает своё развитие такая разновидность системы внутреннего контроля, как комплаенс-контроль – внутренний контроль над соответствием деятельности банка на финансовых рынках требованиям действующего законодательства.

Комплаенс-контроль организуется в целях защиты интересов инвесторов кредитных организаций и их клиентов в сфере оперативной деятельности на финансовых рынках, а также информационно-технического обеспечения данной деятельности. Комплаенс-контроль осуществляется по таким направлениям как: управление информационными потоками, предотвращение манипулирования ценами на рынках ценных бумаг, взаимоотношения с клиентами по поводу приобретения, продажи ценных бумаг, предотвращение легализации (отмывания) денежных средств или иного имущества, полученного незаконным путем.



Таким образом, подводя итог данного исследования, можно выдвинуть ряд предложений, способствующих эффективной организации системы внутреннего контроля в коммерческом банке:

1. Эффективный контроль может быть реализован только посредством взаимодействия всех элементов системы.
2. Необходимо обеспечение контроля над управлением информационными потоками (получением и передачей информации).
3. Тестирование системы внутреннего контроля участниками процесса его оценки – необходимое условия эффективной организации системы.
4. Определение необходимого количества персонала службы и плана проверок на год поможет системе успешно функционировать и достигать поставленных перед ней целей и задач.
5. Важно обеспечить независимость системы внутреннего контроля.
6. Построение системы внутреннего контроля должно быть основано на применении различных её разновидностей, например введении системы комплаенс-контроля.
7. Грамотно организованная структура предполагает оправданное разделение ответственности и полномочий сотрудников.

#### **Список цитированных источников**

1. Положение ЦБ РФ от 28.08.2003 г. № 509 в ред. Указаний ЦБ РФ от 30.11.98 №427-У от 01.02.99 №493-У «Об организации внутреннего контроля в банках» // Бюллетень ЦБ РФ, 2000.
2. Петров, М.А. Банковское дело / М.А. Петров, Е.Н. Дербенева, О.А. Куличева. – Читай, 2011.
3. Фадейкина, Н.В. Банковский контроль и аудит. – М.: Финансы и статистика, 2012.
4. Коновалова, О.М. Роль внутреннего контроля в управлении деятельностью коммерческого банка / Закон и право. – М.: ЮНИТИ-ДАНА. – №9. – 2009.
5. Морковкина, Е.Б. Организация системы внутреннего контроля // Расчеты и операционная работа в коммерческом банке. – М.: Регламент.– №1. – 2009.

**УДК 330.34**

**Макаревич Е.В.**

**Научный руководитель: к.э.н., доцент Зазерская В.В.**

**Брестский государственный технический университет», г. Брест**

### **ОПТИМИЗАЦИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

Транспорт является важнейшим фактором эффективного развития экономики. Становление рыночных экономических отношений усиливает эту роль транспорта, так как при его непосредственном участии формируются региональные товарные рынки. Становится более актуальной главная задача транспорта – ускорение оборота материальных ценностей, доставки готовой продукции, перевозки людей, ибо это прямо затрагивает экономические интересы, как производителей, так и потребителей.

Беларусь является наиболее оптимальным связующим звеном между странами СНГ и Евро-союза. Значение этого преимущества будет усиливаться по мере углубления интеграционных процессов в рамках таможенного союза Беларуси, России, Казахстана, начавшего действовать в 2010 году, и формирования единого экономического пространства между ними.

Становится более актуальной главная задача транспорта – ускорение оборота материальных ценностей, доставки готовой продукции, перевозки людей, ибо это прямо затрагивает экономические интересы, как производителей, так и потребителей.

Основная цель развития логистики в национальной экономике – уменьшение логистических издержек в конечной стоимости продукции, а также повышение транзитного потенциала.

С этой целью необходимо создание условий для улучшения социально-экономического положения страны и освоения новых территорий, укрепления обороноспособности и экономической безопасности государства, повышения конкурентоспособности отечественных товаров за счет снижения транспортных издержек при перевозках автомобильным транспортом и поэтапного развития автомобильных дорог в соответствии с темпами автомобилизации страны.

Логистика – интегральный инструмент менеджмента, способствующий достижению стратегических, тактических или оперативных целей организации бизнеса за счет эффективного (с точки зрения снижения общих затрат и удовлетворения требований конечных потребителей к качеству продуктов и услуг) управления материальными и (или) сервисными, а также сопутствующими им потоками (финансовыми, информационными).

Основными вопросами, которыми занимается логистика, являются:

- 1) управление снабжением предприятия сырьем и расходными материалами (сюда входит решение таких задач, как выбор поставщика, расчет оптимального объема, структуры и ритмичности поставки, оценка эффективности работы поставщика);
- 2) планирование, контроль, управление транспортировкой и складированием (на этом этапе решаются задачи выбора перевозчика, формы собственности складских помещений, организации приемки товара и проверки его качества);
- 3) внутризаводская переработка сырья, материалов и полуфабрикатов;
- 4) доведение готовой продукции до потребителя в соответствии с интересами и требованиями последнего (поддержание необходимого ассортимента перечня товаров, своевременная обработка заказов покупателей, поиск новых форм и методов сбыта, анализ торговой деятельности);
- 5) передача, хранение и обработка соответствующей информации.

Транспортная логистика – это система организации доставки по перемещению каких-либо материальных предметов, веществ и пр. из одной точки в другую по оптимальному маршруту с минимальными затратами и в оптимальные сроки.

В условиях становления рыночных отношений в экономики Республики Беларусь значимость логистики возрастает. Можно выделить пять факторов, определяющих актуальность логистики в период перехода к рынку. Например:

1. *Экономический фактор.* В современных условиях на первый план выдвигается поиск возможностей сокращения производственных затрат и издержек обращения ради получения прибыли. Логистика позволяет связать экономические интересы производителя продукции и ее потребителя.

2. *Организационный фактор.* В условиях рынка, по мере возникновения и развития новых организационных форм, реализующих процессы товародвижения, все большее значение приобретают интеграционные формы управления и координации, обеспечение логистических процессов взаимодействия предприятий-изготовителей, потребителей, посредников, складов и транспорта.

3. *Информационный фактор.* Рыночная экономика способствует развитию информационных связей, которые являются причиной и следствием рыночных отношений, взаимообуславливают друг друга. Информатика наиболее тесно связывает рынок и логистику, поскольку ее предметом, средством и составляющей логистических процессов являются информационные потоки.

4. *Технический фактор.* Этот фактор проявляется в том, что логистика как система, ее субъекты и объекты управления развиваются на основе современных технических достижений в транспортно-складском хозяйстве и компьютеризации управления.

5. *Государственная поддержка процессов товародвижения.* В современных условиях возникает задача регулирования процессов товародвижения не только на уровне предприятий, но и в масштабах регионов, а также в национальном масштабе.

Таким образом, для достижения мировых результатов необходимо оценить логистический потенциал республики, выявить его слабые стороны, что позволит в дальнейшем разработать и реализовать рациональные схемы товародвижения на территории республики и других государств на основе единого технологического и информационного процесса.

В 2007 г. Всемирным банком впервые была разработана методика оценки уровня развития логистики в различных странах. За основу при определении логистического рейтинга эксперты взяли 6 критериев оценки развития логистики в конкретной стране, на основе которых был рассчитан индекс эффективности логистики – LPI (Logistics Performance Index):

- эффективность таможенного и пограничного оформления;
- качество торговой и транспортной инфраструктуры;
- простота организации международных перевозок по конкурентоспособным ценам;
- качество и компетентность логистических услуг;
- отслеживание прохождения грузов;
- своевременность поставок грузов

Индекс эффективности логистики для каждой страны рассчитывается на основе опросов международных, национальных и региональных логистических операторов, транспортно-экспедиторских компаний, предоставляющих услуги по организации перевозок грузов различных видов транспорта.

Я предлагаю свою качественную методику, позволяющую эффективно оценить текущее состояние логистической отрасли страны.

1. Выявление факторов, определяющих влияние на развитие рынка логистических услуг

2. Систематизация показателей логистического потенциала на основе указанных факторов
3. Выбор показателей для расчёта логистического потенциала с помощью корреляционного анализа

4. Расчёт логистического потенциала

Выявлено, что перспективы развития транспортной составляющей белорусского рынка логистических услуг в определяющей степени зависят от следующих факторов:

- Густота транспортных коммуникаций, проходящих по территории;
- Наличие крупных транспортных узлов;
- Наличие крупных республиканских автомагистралей и железнодорожных линий;
- Наличие транспортных предприятий, станций, портов и т.д.

На основе анализа указанных факторов были систематизированы показатели логистического потенциала по блокам – дорожное хозяйство, грузооборот, институциональные факторы, инфраструктура.

- Были выявлены основные показатели: Протяженность дорог, общая
  - Протяженность дорог с твёрдым покрытием
  - Наличие грузовых транспортных средств у предприятий
  - Протяжённость ж/д путей
  - Средняя дальность перевозки 1т груза
  - Количество организаций транспорта
  - Время на экспорт
  - Стоимость экспорта (\$ за контейнер)
  - Стоимость импорта (\$ за контейнер)
  - Время на импорт и др.
- Выбор показателей для расчета логистического потенциала нами был произведен с помощью корреляционного анализа. В результате были отобраны показатели имеющие наибольшую связь с результирующим валовой добавленной стоимостью.

Расчёт логистического потенциала предлагаем производить по формуле  $ЛП = \sqrt[n]{\prod(\sigma)}$ , раскрывающей такие составляющие дорожное хозяйство, грузооборот, инфраструктура, институциональные факторы.

#### Список цитированных источников:

1. Управление процессами в транспортно-логистических системах: учеб. пособ. / под ред. И.А. Короткова. – М. – 2010. –127 с.

**УДК 336.02:334.012**

**Петручик Е.Е.**

**Научный руководитель: ст.преподаватель Кайдановская Т.В.**

**Брестский государственный технический университет, г. Брест**

### **МОДЕЛЬ ЭКСПРЕСС-АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ**

В динамических условиях ведения бизнеса возникает необходимость срочно оценить финансовое состояние предприятия для принятия оперативных управленческих решений. Для этого проводят экспресс-анализ.

Практически все пользователи используют результаты финансового анализа для принятия решений по оптимизации своих интересов.

Собственники анализируют такие финансовые данные для повышения доходности капитала, обеспечения стабильности предприятия, знании состояния дел на предприятии при смене руководства. Кредиторы и инвесторы анализируют финансовую информацию, чтобы минимизировать свои риски по займам и вкладам.

Поэтому цель данной работы – это совершенствование процесса экспресс-анализа финансового состояния предприятия, посредством снижения трудовых, временных затрат и повышения наглядности (презентабельности) полученных результатов.

Предприятие-объект исследования – ОАО «Брестмясомолсервис», занимающееся производством картонной тары в г. Бресте.

Для оценки финансового состояния данного предприятия необходимо рассчитать ряд коэффициентов и сравнения их с нормативными значениями. Обычно информационным обеспечением для данных расчетов является бухгалтерский баланс. Однако для его составления потребуется достаточно времени, что не всегда возможно в случае необходимости моментального предоставления информации. Поэтому возникла идея использования для расчета коэффициентов данные остатков по бухгалтерским счетам. [3]

Например, коэффициент текущей ликвидности, который мы привыкли рассчитывать по бухгалтерскому балансу как отношение краткосрочных активов к краткосрочным обязательствам был представлен в общем виде как отношение остатков по счетам 10-18, 20-29, 41-44 (за исключением 42), 45, 47, счетов денежных средств, краткосрочных финансовых вложений, 94, 97, и краткосрочной дебиторской задолженности (60,62,76) к сумме остатков по счетам расчетов 60-76 (КЗ), 96, 98.

Все оставшиеся коэффициенты, необходимые для анализа были представлены соответствующим образом.[4]

Информационной базой для расчета данных коэффициентов будут служить оборотно-сальдовые ведомости по соответствующим счетам. В случае ведения предприятием бухгалтерского учета автоматизировано, например, в программе 1С, импортируя данные оборотно-сальдовых ведомостей в Excel, мы получаем базу для расчета показателей. Если же предприятие небольшое и учет ведется в Excel или частично автоматизирован, то базой для расчета данных показателей будут являться оборотно-сальдовые ведомости по счетам и общая оборотно-сальдовая ведомость, созданные в Excel. А далее используется созданный нами шаблон, который автоматически, используя данные из оборотно-сальдовых ведомостей, позволяет рассчитать коэффициент и сформировать вывод по сложившемуся финансовому состоянию.

Созданный шаблон будет рассмотрен на примере коэффициента текущей ликвидности для анализируемого предприятия. Для этого были введены в строки и столбцы номера счетов, которые необходимы для расчета данного коэффициента. Далее из данных по оборотно-сальдовым ведомостям автоматически заносятся данные по счетам в данный шаблон и автоматически посчитан коэффициент, который равен 0,783, что показывает недостаточную способность компании погашать текущие обязательства за счёт оборотных активов (таблица 1).

Таблица 1 – Шаблон автоматического расчета коэффициента текущей ликвидности

Коэффициент текущей ликвидности	10	20	50	51	60	62	76	Сумма, млн. руб.	
A	1	2	3	4	5	6	7	8	9
60								267	
62								33	
66								637	
68								43	
69								7	
70								33	
71								0	
73								0	
76								14	
<b>Сумма, млн. руб</b>	<b>249</b>	<b>224</b>	<b>0</b>	<b>4</b>	<b>1</b>	<b>325</b>	<b>7</b>	<b>1034</b>	<b>810</b>
								0,783	
Недостаточная способность компании погашать текущие обязательства за счёт оборотных активов									

Примечание: собственная разработка.

Также были рассчитаны коэффициенты абсолютной ликвидности, финансовой независимости, обеспеченности оборотными средствами, капитализации, обеспеченности финансовых обязательств активами за текущий и предыдущий годы.

На основе данных сопоставления рассчитанных величин с нормативными был сделан вывод о финансовой устойчивости предприятия, его платежеспособности, ликвидности и т.д. [5]

Сопоставление фактических величин с нормативными, анализ полученных показателей – процесс достаточно трудоемкий и требует финансовой грамотности. Поэтому, нами была разработана экспресс-модель, позволяющая оценить финансовую ситуацию более оперативно. Суть ее состоит в том, чтобы каждому коэффициенту в зависимости от его уровня присвоить определенное значение и далее по сумме этих значений появляется возможность оценки финансового состояния интересующего нас субъекта (Таблица 2).

Таблица 2 – Присваиваемые числовые значения показателей оценки финансового состояния

Наименование коэффициента	Диапазон его значений	Присваиваемое значение
A	1	2
Коэффициент финансовой независимости	<0,5	0
	0,5-0,65	2
	0,66-0,8	4
	0,81-0,95	6
	0,96-1,1	8
	1,11и выше	10
Коэффициент абсолютной ликвидности	<0,2	0
	0,21-0,28	2
	0,29-0,35	4
	0,36-0,43	6
	0,44-0,49	8
	0,5 и выше	10
Коэффициент текущей ликвидности	<0,9	0
	0,91-1,1	2
	1,11-1,3	4
	1,31-1,5	6
	1,51-1,7	8
	1,71 и выше	10
Коэффициент обеспеченности оборотными средствами	<0,1	0
	0,11-0,2	2
	0,21-0,3	4
	0,31-0,4	6
	0,41-0,6	8
	0,6 и выше	10
Коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами	>0,85	0
	0,7-0,84	2
	0,55-0,69	4
	0,4-0,54	6
	0,25-0,39	8
	<0,25	10
Коэффициент капитализации	>1,5	0
	1,25-1,49	2
	1,0-1,24	4
	0,75-0,99	6
	0,5-0,74	8
	<0,5	10

Примечание: собственная разработка.

Интерпретация полученных результатов (по сумме присваиваемых значений, полученных при расчете всех вышеперечисленных коэффициентов):

0-12 – предприятие имеет неудовлетворительное финансовое состояние на грани банкротства, необходима тщательная проверка, взаимоотношения с таким предприятием небезопасны для вашей организации.

13-24 – предприятие имеет удовлетворительное финансовое состояние близкое к банкротству. Риск взаимоотношений партнеров с данным предприятием очень значителен. Требуется детальный анализ.

25-36 – предприятие имеет удовлетворительное финансовое состояние, однако необходимы меры по стабилизации финансового состояния, направленные на улучшение платежеспособности, устойчивости. Риск взаимоотношений партнеров с данным предприятием не значителен.

37-48 – предприятие имеет удовлетворительное финансовое состояние, достаточно устойчиво и финансово стабильно. Необходимы меры по укреплению финансового состояния. Риск взаимоотношений партнеров с данным предприятием практически отсутствует.

49-60 – предприятие характеризуется финансовой устойчивостью, достаточной платежеспособностью, практически не зависит от внешних займов. Выбирая такое предприятие в качестве партнеров вам ничего не угрожает.

Например, по исследуемому предприятию по ранее рассчитанным данным коэффициенту финансовой независимости присваиваем в текущем году значение 2,5, по коэффициенту абсолютной ликвидности – 0 и т.д. (Таблица 3) В общем, суммарное значение – 20,5, что означает, в соответствии с разработанной интерпретацией результатов, что предприятие имеет неудовлетворительное финансовое состояние близкое к банкротству. Риск взаимоотношений партнеров с данным предприятием очень значителен.

Таблица 3 – Динамика показателей оценки финансового состояния ОАО «Брестмясомолервис»

Название коэффициента	2011г	Присваиваемое значение	2012г	Присваиваемое значение
А	1	2	3	4
К фин.незав.	0,58	2,5	0,62	2,5
К абс.ликв.	0,0046	0	0,0049	0
К тек.ликв	0,81	0	0,70	0
К обесп.обор.ср-вами	-0,24	0	-0,11	0
К обесп.фин.обяз-в активами	0,42	6	0,38	8
К капитализации	0,72	8	0,62	10
<b>Сумма</b>		<b>16,5</b>		<b>20,5</b>

Примечание: собственная разработка.

Для внутренних пользователей экспресс-модель анализа финансового состояния дополним автоматизированной формой оценки эффективности использования ресурсов (таблица 4).

Таблица 4 – Автоматизированная модель оценки эффективности использования ресурсов

Рассчитываемые показатели	Показатели эффективности деятельности предприятия по видам:																
	Основные средства		Оборотных средств		Материальных ресурсов		Человеческие ресурсы		Капитала		ДЗ	КЗ	Коэффициент				
	Финанс. доля	Финанс. капитал	Длина цикла оборота	Коэффициент загрузки	Рентабельность оборота	Материал. оборот	Материал. оборот	Выработка на 1 работн.	Рентабельность продаж	Коэффициент финансового левериджа	Рентабельность капитала	Период окупаемости		Период окупаемости	Доля в обороте		
Статьи необходимые для расчета, используемые счета																	
Период=180 дней	Значения принимаемые в расчет для определения показателей, млн. руб																
Среднегодовая стоимость ОС [04]	4301	4302															
Среднегодовой остаток оборотных средств (10,11,15,16,20,21,23,28,41,45,47,50)			1371	1371	1371												
Материальные затраты						1817	1817										
Собственный капитал (73,80,81,86,89)									1513	1513							
Внешний капитал (60,62,65-71,73,76,96,98)									1245								
Дебиторская задолженность (60,61,75,83)																	
Кредиторская задолженность (60,62,88-74,78,75,76)																	
В т.ч. перед банками, ФКЗН(83,89)																	
Объем производственной продукции (90)			3641	3641	3641												
Объем реализованной продукции (90)						3680	3680	3680									
Прибыль от реализации (90)																	
Темпы роста ДЗ																	1,47
Темпы КЗ																	1,85
604 - 62																	
Полученное значение показателей	0,9403	0,02	0,779	0,3705	0,00329	2,79423	0,2675	19,393	0,1774	0,8425	0,02974	11,9303	29,524	20,400	0,9184		

Примечание: собственная разработка.

Суть ее состоит в том, что слева в вертикальном столбце расположены исходные данные, необходимые для расчета, а в верхней строке представлены ресурсы и показатели, характеризующие эффективность их использования. Значения, принимаемые в расчет, автоматически с помощью формул переносятся из оборотно-сальдовых ведомостей, сформированных в Excel в данную таблицу в необходимую ячейку, т.е. на пересечении наименования показателя и необходимых для его расчета статей. Далее автоматически рассчитываются значения заданных показателей. А после этой таблицы автоматически, используя формулы Excel, в зависимости от полученных значений делаются выводы по каждому показателю, что упрощает процесс анализа и делает информацию более удобной для прочтения заинтересованным внутренним пользователем (таблица 5). Вследствие чего руководитель может глядя на эту таблицу сформировать свое представление о таких статьях предприятия как эффективность использования основных фондов, собственного капитала и т.д.



Таблица 5 – Интерпретация результатов финансового анализа

Интерпретация значений полученных показателей		
Собственные средства	Индикатор ликвидности в форме коэффициента покрытия по показателю устойчивости рентабельности, как и в форме коэффициента	<p>ИИД (ИИД) – это индикатор устойчивости финансовой ситуации организации, который характеризует соотношение между собственными средствами и обязательствами. Если ИИД &gt; 1, это свидетельствует о том, что организация имеет достаточное количество собственных средств для покрытия своих обязательств. Если ИИД &lt; 1, это свидетельствует о том, что организация имеет недостаточное количество собственных средств для покрытия своих обязательств.</p>
	Прибыль от 1 рубля собственных средств в течение года, необходим параметр по показателю устойчивости рентабельности (ИД), выраженная в рублях	
Обязательные средства	В соотношении с показателем ликвидности в форме коэффициента покрытия по показателю устойчивости рентабельности, как и в форме коэффициента	<p>КОП (КОП) – это коэффициент, который характеризует соотношение между собственными средствами и обязательствами. Если КОП &gt; 1, это свидетельствует о том, что организация имеет достаточное количество собственных средств для покрытия своих обязательств. Если КОП &lt; 1, это свидетельствует о том, что организация имеет недостаточное количество собственных средств для покрытия своих обязательств.</p>
	Сумма абсолютных средств, выраженных на 1000 рублей ревалюационной продукции – 177 рублей. Эта величина достаточно оптимальна, однако не следует забывать о том, что ревалюационная продукция имеет высокую эффективность, следовательно, необходимо рассмотреть абсолютные оборотные средства	
Материальные ресурсы	Прибыль от 1 рубля оборотных средств в форме коэффициента устойчивости рентабельности, как и в форме коэффициента	<p>ИП (ИП) – это индикатор, который характеризует соотношение между собственными средствами и обязательствами. Если ИП &gt; 1, это свидетельствует о том, что организация имеет достаточное количество собственных средств для покрытия своих обязательств. Если ИП &lt; 1, это свидетельствует о том, что организация имеет недостаточное количество собственных средств для покрытия своих обязательств.</p>
	Для производства 10 единиц продукции необходимо использовать 1,6 единицы материальных ресурсов. Необходимо сравнить с индикатором рентабельности по материальным ресурсам, что позволит увидеть выгоды от увеличения прибыли	
Трудовые ресурсы	Целью работы на данном предприятии за прошлый анализируемый период послужит 59 млн руб	<p>ИП (ИП) – это индикатор, который характеризует соотношение между собственными средствами и обязательствами. Если ИП &gt; 1, это свидетельствует о том, что организация имеет достаточное количество собственных средств для покрытия своих обязательств. Если ИП &lt; 1, это свидетельствует о том, что организация имеет недостаточное количество собственных средств для покрытия своих обязательств.</p>
	Прибыль от 1000 рублей в виде чистой прибыли, что свидетельствует о том, что организация имеет достаточное количество собственных средств для покрытия своих обязательств	
Капитал	Денежные средства, выраженные на 1000 рублей ревалюационной продукции – 177 рублей. Эта величина достаточно оптимальна, однако не следует забывать о том, что ревалюационная продукция имеет высокую эффективность, следовательно, необходимо рассмотреть абсолютные оборотные средства	<p>ИП (ИП) – это индикатор, который характеризует соотношение между собственными средствами и обязательствами. Если ИП &gt; 1, это свидетельствует о том, что организация имеет достаточное количество собственных средств для покрытия своих обязательств. Если ИП &lt; 1, это свидетельствует о том, что организация имеет недостаточное количество собственных средств для покрытия своих обязательств.</p>
	Прибыль от 100 рублей в виде чистой прибыли, что свидетельствует о том, что организация имеет достаточное количество собственных средств для покрытия своих обязательств	
Добровольные резервы	Порядок в процентах к балансу в виде коэффициента покрытия по показателю устойчивости рентабельности – 52 д.к.	<p>ИП (ИП) – это индикатор, который характеризует соотношение между собственными средствами и обязательствами. Если ИП &gt; 1, это свидетельствует о том, что организация имеет достаточное количество собственных средств для покрытия своих обязательств. Если ИП &lt; 1, это свидетельствует о том, что организация имеет недостаточное количество собственных средств для покрытия своих обязательств.</p>
Предупреждающая задолженность	Порядок в процентах к балансу в виде коэффициента покрытия по показателю устойчивости рентабельности – 30 д.к.	
Коэффициент соотношения темпов роста КЗ и ДЗ	Доля КЗ в составе оборотных средств – 26,5%	<p>ИП (ИП) – это индикатор, который характеризует соотношение между собственными средствами и обязательствами. Если ИП &gt; 1, это свидетельствует о том, что организация имеет достаточное количество собственных средств для покрытия своих обязательств. Если ИП &lt; 1, это свидетельствует о том, что организация имеет недостаточное количество собственных средств для покрытия своих обязательств.</p>
	Темпы роста (ТЗ) темпов роста ДЗ, что означает необходимость более детально планировать ДЗ и более тщательно следить за ее состоянием	

Примечание: собственная разработка.

Таким образом, практическая значимость работы заключается в автоматизации аналитических процессов и их взаимосвязи с данными учетных систем. В результате были разработаны экспресс-модели, которые не только повышают оперативность принятия управленческих решений, но позволяют сократить трудоемкость и временные затраты на проведение экспресс-анализа, как для внутренних, так и для внешних пользователей.[6]

**Список цитированных источников:**

1. Экономический анализ / Г.В. Савицкая – 11-е изд., испр. и доп. – М.: Новое знание, 2005. – 651 с.
2. <http://www.ssau.ru/resources/ump/finance/gl1/>
3. <http://auditfin.com/fin/2000/1/revaluation/eval2.asp>
4. [http://system-u.by/partnjorskie\\_programmi/expertiza/ip\\_expert/predmet\\_deyatelnosti/ocenka\\_fin\\_sostoyaniya](http://system-u.by/partnjorskie_programmi/expertiza/ip_expert/predmet_deyatelnosti/ocenka_fin_sostoyaniya)
5. <http://library.by/>
6. <http://deal.by/Analiz-finansovogo-sostoyaniya-predpriyatiya.html>

**УДК 657**

**Стельмашук Н.П.**

**Научный руководитель: ст. преподаватель Макарук О.Е.**

**Брестский государственный технический университет, г.Брест**

**ОПЕРАЦИИ С ПРОИЗВОДНЫМИ ФИНАНСОВЫМИ ИНСТРУМЕНТАМИ:  
БУХГАЛТЕРСКИЙ АСПЕКТ**

В настоящее время рынок производных финансовых инструментов является одним из наиболее динамично развивающихся сегментов финансового рынка в мире. Многообразие форм операций с производными финансовыми инструментами, постоянное совершенствование практики биржевой и внебиржевой торговли создают основу для эффективного функционирования рыночного механизма, сбалансирования рынка, снижения затрат на приобретение и реализацию продукции. Существенное влияние на повышение эффективности использования организациями производных финансовых инструментов оказывает формирование качественной и оперативной информации по их учету и отражению в бухгалтерской отчетности. Актуальность перечисленных выше проблем определила выбор тематики исследования, в котором, помимо общих вопросов, связанных с функционированием отечественного и зарубежных срочных рынков, особое внимание уделено бухгалтерскому учету требований и обязательств по операциям с деривативами.

Ценные бумаги – документы, удостоверяющие выраженные в них и реализуемые посредством предъявления или передачи имущественные права или отношения займа владельца ценной бумаги по отношению к эмитенту. Для целей бухгалтерского учета финансовый инструмент – это ценная бумага, договор, в результате которого одновременно возникают финансовый актив у одной организации и финансовое обязательство или долевого инструмента у другой. [1]

Для приобретения фьючерса на фондовой бирже необходимо внесение начальной депозитной маржи. Депозитная маржа – сумма денежных средств, внесенных участниками биржевых торгов для обеспечения исполнения своих обязательств в случаях и порядке, определяемых локальными нормативными правовыми актами ОАО «БВФБ». [2]

Денежные средства, резервируемые посетителем торгов на счете биржи для участия в биржевых торгах в Секции, учитываются на счете 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» на отдельном субсчете «Операции с фьючерсными контрактами».

Биржевые операции, совершаемые в течение торгового дня, отражаются посетителем торгов на забалансовом счете 009 «Учет обеспечений и обязательств выданных» на отдельном субсчете «Операции с фьючерсными контрактами» на основании итоговых документов, предоставляемых биржей в соответствии с правилами биржи. Изменение справедливой стоимости производного инструмента отражается с периодичностью, установленной организацией самостоятельно в Учетной политике, и обязательно в последний рабочий день месяца, а также при закрытии позиции и (или) исполнении сделки с производным инструментом:

Ведение аналитического учета операций с фьючерсными контрактами посетителем торгов, биржевым брокером, клиентом на забалансовых счетах должно быть организовано таким образом, чтобы раскрывать информацию:

- о покупке, продаже фьючерсных контрактов (код биржевой сделки, дата ее заключения, сумма биржевой сделки);
- об изменении стоимостной оценки открытых позиций по фьючерсным контрактам, суммах вариационной маржи;
- об иных показателях, которые позволяют посетителю биржевых торгов, биржевому брокеру, клиенту правильно и своевременно признать суммы расходов и доходов по операциям с фьючерсными контрактами при расчете налоговой базы.

Расходы посетителя торгов по операциям с фьючерсными контрактами (биржевой сбор и иные платежи) отражаются на счете 91 «Прочие доходы и расходы» субсчет «Доходы (расходы) по финансовой деятельности» в том отчетном периоде, в котором были фактически признаны или оплачены.

По окончании каждого календарного месяца посетителем торгов на основании полученных от биржи итоговых документов начисленная вариационная маржа признается в бухгалтерском учете доходами (убытками) по финансовой деятельности. При этом по кредиту (дебету) счета 91 «Прочие доходы и расходы» субсчет «Доходы и расходы по финансовой деятельности» отражаются доходы или убытки (вариационная маржа) только по закрытым позициям. По открытым позициям учет вариационной маржи посетителем торгов ведется на забалансовом счете до их закрытия или отражается по кредиту (дебету) счета 98 «Доходы будущих периодов» субсчет «Доходы от операций с фьючерсными контрактами» (в соответствии с учетной политикой).

Вариационная маржа – сумма денежных средств, требование (обязательство) уплаты которой возникает у участников биржевых торгов по результатам переоценки приобретенных (проданных) ими фьючерсов и рассчитываемая в порядке, определенном локальными нормативными правовыми актами ОАО «Белорусская валютно-фондовая биржа».

Обязательства участников по вариационной марже определяются по каждой позиции, открытой в один из предыдущих торговых дней и оставшейся открытой до начала торгов текущего торгового дня, а также по всем позициям, открытым в ходе текущего торгового дня.

Отражение в бухгалтерском учете участников биржевых торгов вариационной маржи осуществляется проводкой Дебет счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» кредит счета 51 «Расчетный счет» – сумма обязательств по внесению (довнесению) вариационной маржи.

Доходы и расходы по операциям с фьючерсными контрактами посетителя торгов и клиента признаются доходами и расходами по финансовой деятельности.

Посетителем торгов и клиентом определение финансового результата по операциям с фьючерсными контрактами (доходы или убытки) производится в бухгалтерском учете по счету 91 «Прочие доходы и расходы» и принимается для целей налогообложения только по закрытым позициям по фьючерсным контрактам.

Операции с производными ценными бумагами являются одним из самых рискованных видов финансовых вложений. Для предотвращения таких последствий существуют правила переоценки ценных бумаг и создание резервов под их обесценение, которые действуют только для ценных бумаг, имеющих рыночную котировку, т.е. официальное объявление цены продавца и покупателя. [3]

Переоценка производится по средней рыночной цене на последний день отчетного года. Резервы под обесценение вложений в производные ценные бумаги служат для формирования балансовой стоимости финансовых вложений в ценные бумаги на основе их учетной стоимости независимо от конъюнктуры рынка. Одновременно они обеспечивают покрытие возможного убытка от негативного развития ситуации с определенными ценными бумагами, падение их курса на фондовом рынке в новом году. Резерв создается по каждой разновидности ценных бумаг, каждому их типу или категории, а также по каждому эмитенту независимо от сокращения или увеличения стоимости всех ценных бумаг, принадлежащих организации. Он представляет собой разницу между рыночной и учетной стоимостью цен-



ных бумаг и образуется в том случае, когда эта разница отрицательная, т.е. рыночная стоимость оказалась ниже учетной. Сумма резерва относится на финансовый результат деятельности организации. Учетные записи по содержанию резервов производят заключительными оборотами отчетного года. При этом рыночная (курсовая) стоимость ценных бумаг определяется на основе средневзвешенных цен.

Операции с ценными бумагами предполагают определение и возмещение двух основных банковских рисков: рыночного и кредитного. Основным является рыночный риск, который отражает процентный, фондовый и валютный риски по ценным бумагам.

Система управления рисками при вложении средств в ценные бумаги и возмещения финансовых потерь предполагает создание резервов под обесценение ценных бумаг и на покрытие возможных убытков по активам, подверженным кредитному риску.

Классификация ценных бумаг по группам риска осуществляется по мере поступления информации о возникновении или изменении уровня риска, но не реже одного раза в месяц и не позднее последнего рабочего дня отчетного месяца.

Оценка уровня риска происходит на основе мотивированного суждения об уровне риска. Банк вправе использовать любые факторы, чтобы составить заключение об уровне риска и определить способность эмитента выполнить свои обязательства или ликвидность ценных бумаг на вторичном рынке. В зависимости от этого уровня все ценные бумаги классифицируются по четырем группам:

– 1-я группа риска – эмитент способен выполнить обязательства, резерв создается в размере 0,5 % цены приобретения всех ценных бумаг, отнесенных к данной группе;

– 2-я группа риска – очевидные признаки снижения цены отсутствуют, резерв формируется в размере 25 % цены приобретения ценной бумаги;

– 3-я группа риска – проявилась тенденция, свидетельствующая о вероятности существенного снижения цены, и резерв составляет 50 % цены приобретения ценной бумаги;

– 4-я группа риска – вероятность неисполнения обязательств эмитентом высокая, резерв равен 100 % цены приобретения ценной бумаги.

Резерв используется для покрытия убытков, возникающих при продаже (погашении) ценных бумаг по цене ниже цены их приобретения, а также для списания задолженности по ценным бумагам, находящимся в собственности банка и отнесенным к 4-й группе риска.

Для учета резервов под обесценение вложений в ценные бумаги предназначен одноименный бухгалтерский счет 59. Создание таких резервов происходит за счет прочих доходов.

В настоящее время в нашей стране всё большее развитие получает рынок ценных бумаг. Практически все субъекты экономических отношений, ведущие бухгалтерский учет непосредственно сталкиваются с учётом операций с ценными бумагами. Последнее десятилетие характеризуется стремительным ростом объемов национальных и международных рынков производных финансовых инструментов, или дериватов. По мнению экспертов, возникновение и развитие рынка дериватов является важнейшим событием экономической жизни последних 20 лет.

Таким образом, с расширением объемов обращения производных ценных бумаг всех видов должна совершенствоваться и система их учета на предприятиях. Она должна быть относительно понятной, сравнимой, прозрачной и надёжной.

#### **Список цитируемых источников:**

1. О ценных бумагах и фондовых биржах: Закон Республики Беларусь от 12 марта 1992 г. № 1512-XII
2. ОАО Белорусская валютно-фондовая биржа [Электронный ресурс] / ОАО Белорусская валютно-фондовая биржа – Минск, 2013. – Режим доступа: <http://www.bcse.by/stockmarket/papercirculationtotals.aspx>. – Дата доступа: 14.06.2013
3. Фельдман, А.Б. Производные финансовые и товарные инструменты. – М: Изд-во Экономика, 2011 – 473с

**УДК 658.511**

**Русакович А.Н.**

**Научный руководитель: к.э.н., доцент Матальцкая С.К.**

**Белорусский государственный аграрный технический университет, г. Минск**

### **РАЗВИТИЕ МЕТОДИКИ АНАЛИЗА СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ С ЦЕЛЬЮ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ ОРГАНИЗАЦИИ**

Основой процесса производства является его экономическая эффективность. Анализ экономической эффективности производства можно производить с помощью ряда как абсолютных, так и относительных показателей. Абсолютным показателем может выступать величина прибыли от реализации продукции. К относительным показателям экономической эффективности относятся рентабельность производства и реализации продукции, фондоотдача.

При оценке экономической эффективности производства сравнивают полученный эффект с понесёнными затратами. Эффектом может выступать выручка или прибыль от реализации продукции. Затратами на получения эффекта выступает себестоимость продукции. Поэтому анализ структуры и динамики себестоимости является важной задачей в процессе управления производством. Для комплексного анализа необходимо использовать ряд факторных моделей, соответствующих действующей методике ведения бухгалтерского учёта. В данной работе представлены такие модели.

В настоящее время в Республике Беларусь основой для формирования в бухгалтерском учете информации о доходах и расходах в организациях является постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 30.09.2011 № 102 Инструкция по бухгалтерскому учету доходов и расходов (далее – инструкция 102).

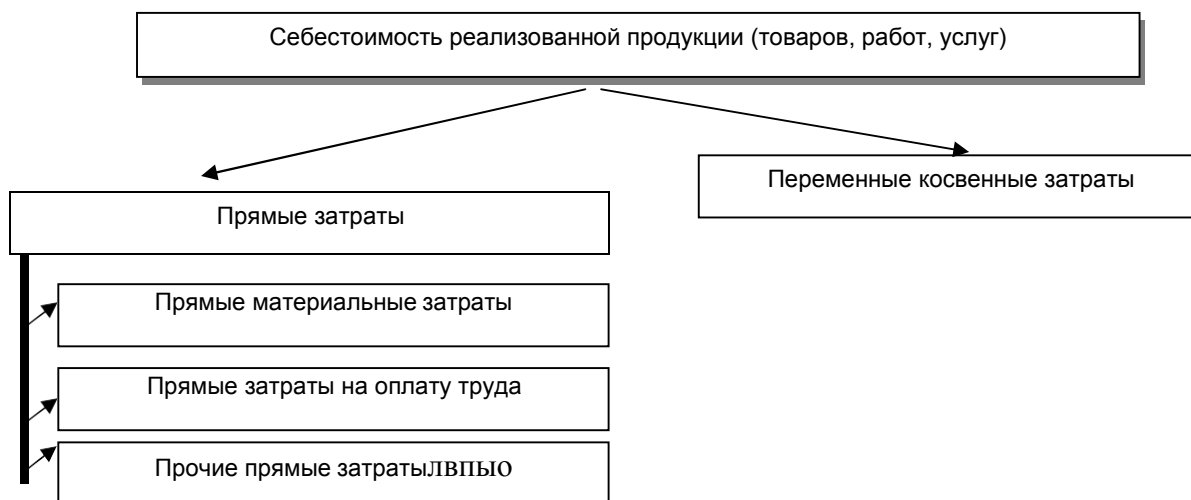
В соответствии с данной инструкцией расходы по текущей деятельности можно разделить на себестоимость реализованной продукции (товаров, работ, услуг), управленческие расходы, расходы на реализацию, прочие расходы по текущей деятельности.

Себестоимость реализованной продукции, товаров, работ, услуг отражается по дебету счета 90 «Доходы и расходы по текущей деятельности» (субсчет 90-4 «Себестоимость реализованной продукции, товаров, работ, услуг») и кредиту счетов 20 «Основное производство», 41 «Товары», 43 «Готовая продукция» и других счетов. Её формируют прямые затраты и переменные косвенные затраты.

В соответствии с терминологией инструкции 102 прямые затраты – это затраты, связанные с производством определенного вида продукции, выполнением определенного вида работ, оказанием определенного вида услуг, которые могут быть прямо включены в себестоимость определенного вида продукции, работ, услуг. К прямым затратам относятся прямые материальные затраты, прямые затраты на оплату труда, прочие прямые затраты. Прямые затраты собираются на дебете счёта 20 «Основное производство» и счёта 23 «Вспомогательные производства».

Косвенными затратами согласно инструкции 102, считаются затраты, связанные с производством нескольких видов продукции, выполнением нескольких видов работ, оказанием нескольких видов услуг, которые включаются в себестоимость определенного вида продукции, работ, услуг по определенной базе распределения. В состав распределяемых переменных косвенных затрат включаются косвенные общепроизводственные затраты, величина которых зависит от объема производимой продукции, выполняемых работ. Данные затраты накапливаются на счёте 25 «Общепроизводственные затраты» с последующим списанием в дебет счёта 20 «Основное производство» и других счетов учета затрат или отражаются непосредственно на счёте 20 «Основное производство».

Вышеперечисленную структуру себестоимость реализованной продукции (товаров, работ, услуг) более наглядно можно представить в виде схемы, представленной на рисунке 1.



**Рисунок 1 – Структура себестоимости реализованной продукции (товаров, работ, услуг)**

Для целей факторного анализа себестоимость единицы реализованной продукции (товаров, работ, услуг) можно представить в виде трёх факторов: прямые затраты на единицу продукции (ПЗед), сумма переменных косвенных затрат (ПКЗ) и объем производства продукции (товаров, работ, услуг) (ВП).  

$$C_{\text{реализ.}}^{\text{ед}} = \text{ПЗ}^{\text{ед}} + \frac{\text{ПКЗ}}{\text{ВП}}$$

Анализ значений данного показателя можно проводить путём сравнения фактического уровня с плановым, а также с фактическими показателями предыдущих лет (в динамике). Для определения

влияния факторов на изменения себестоимости единицы реализованной продукции используют приём цепной подстановки.

Общее изменение величины себестоимости реализованной продукции определяется разностью между фактическим и базисным уровнем показателя. Изменение величины себестоимости реализованной продукции за счёт изменения объёма производства определяется разностью условного первого и базисного уровней показателей, за счёт изменения суммы переменных косвенных затрат определяется разностью между условным вторым и условным первым показателями, за изменения величины прямых затрат на единицу продукции счёт определяется разностью фактического и условного второго уровней.

Себестоимость единицы реализованной продукции (товаров, работ, услуг) входит в такую категорию, как коммерческая себестоимость, которая также включает управленческие расходы и расходы на реализацию.

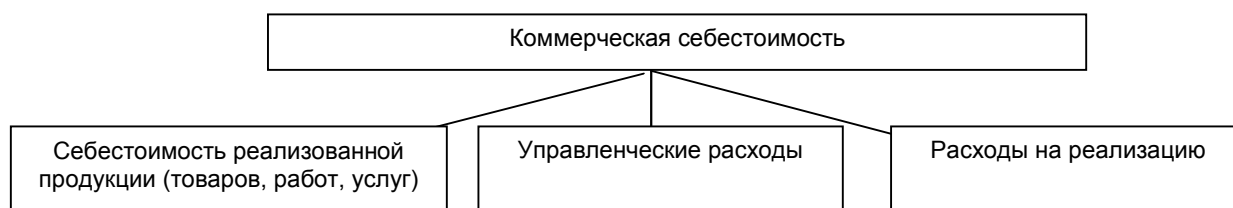
В соответствии с 102 инструкцией расходы – это уменьшение экономических выгод в течение отчетного периода путем уменьшения активов или увеличения обязательств, ведущее к уменьшению собственного капитала организации, не связанному с его передачей собственнику имущества, распределением между учредителями

К управленческим расходам относятся условно-постоянные косвенные затраты, связанные с управлением организацией, учитываемые на счете 26 «Общехозяйственные затраты» и списываемые в полной сумме при определении финансовых результатов в дебет счета 90 «Доходы и расходы по текущей деятельности» (субсчет 90-5 «Управленческие расходы»), за исключением случаев, установленных законодательством.

В зависимости от принятой учётной политике в организации условно-постоянные косвенные общепроизводственные затраты могут включаются в себестоимость реализованной продукции, работ, услуг или относятся к управленческим расходам.

В данной статье рассмотрен случай, когда условно-постоянные косвенные общепроизводственные затраты относятся к управленческим расходам

Расходы на реализацию, учитываются на счете 44 «Расходы на реализацию» и списываемые в полной сумме при определении финансовых результатов в дебет счета 90 «Доходы и расходы по текущей деятельности» (субсчет 90-6 «Расходы на реализацию»)



**Рисунок 2 – Структура коммерческой себестоимости**

Коммерческая себестоимость включает все затраты, понесённые организацией на производство конкретного вида продукции. Данные затраты используются при определении финансового результата от реализации продукции.

Коммерческую себестоимость можно рассматривать, как сумму условно-постоянных и условно-переменных затрат. Тогда для анализа коммерческой себестоимости можно применять методику маржинального анализа. Факторная модель будет иметь вид:

$$C_{(комм)}^{ед} = b_i + \frac{A}{VBP_i}$$

где  $b_i$  – сумма переменных затрат на производство единицы продукции;

$A$  – сумма постоянных затрат на производство продукции;

$VBP_i$  – объём производства продукции.

С помощью данной факторной модели можно рассчитать влияния суммы переменных затрат на производство единицы продукции ( $b_i$ ), суммы постоянных затрат ( $A$ ) и объёма производства ( $VBP_i$ ) на изменение величины коммерческой себестоимости.

Для упрощения расчётов этих показателей при анализе себестоимости необходимо в формах отчётности сельскохозяйственных организациях 9-АПК «Производство и себестоимость продукции растениеводства» и 13-АПК «Производство и себестоимость продукции животноводства» выделить такие графы: сумма прямых затрат, сумма переменных косвенных затрат, сумма условно-постоянных затрат, сумма условно-переменных затрат на определённый вид продукции. Объём выпуска продукции каждого вида отражается в данных формах.

Таким образом, анализ структуры и динамики себестоимости продукции можно производить с помощью двух приведенных факторных моделей. Первая модель используется для анализа себе-

стоимости реализованной продукции (товаров, работ, услуг) и измеряет влияния изменения размеров прямых и переменные косвенные затраты, и объёма производства на общую сумму затрат. Вторая модель основана на маржинальной методике, то есть разделении затрат на условно-постоянные и условно-переменные.

#### **Список цитированных источников**

1. Об утверждении Инструкции по бухгалтерскому учету доходов и расходов и признании утратившими силу некоторых постановлений Министерства финансов Республики Беларусь и их отдельных структурных элементов: Постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 30.09.2011 № 102.

2. Об установлении типового плана счетов бухгалтерского учета, утверждении Инструкции о порядке применения типового плана счетов бухгалтерского учета и признании утратившими силу некоторых постановлений Министерства финансов Республики Беларусь и их отдельных структурных элементов: Постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 29 июня 2011 г. N 50.

3. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Савицкая. – Минск: РИПО, 2012. – 367 с.

**УДК 657**

**Рудницкая Е.И**

**Научный руководитель: д.э.н., профессор Чижевская Л.В.**

**Житомирский государственный технологический университет, г. Житомир**

### **ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ ЕДИНЫХ СТАНДАРТОВ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В УКРАИНЕ И СТРАНАХ ЕС**

**Актуальность.** Евроинтеграционное направление Украины, привлечения отечественными предприятиями иностранного капитала, выход на иностранные рынки товаров, услуг и ценных бумаг, обуславливает необходимость реформирования национальной системы бухгалтерского учета (далее – НСБУ) в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности (далее – МСФО). Ученые и практики едины в том, что переход к рыночным условиям хозяйствования обуславливает необходимость пересмотра теоретических и практических положений бухгалтерского учета по составу его объектов, а также методики формирования и обработки учетной информации, исходя из имеющегося механизма хозяйствования.

**Цель исследования.** Формирование отчетности в соответствии с Директивами ЕС является одним из важных шагов, открывающих украинским организациям возможность приобщения к международным рынкам капитала. Общеизвестно, что капитал, особенно иностранный, требует прозрачности финансовой информации о деятельности компаний и отчетности менеджмента перед инвесторами. До тех пор, пока иностранный инвестор не будет иметь возможность проследить и понять через финансовую отчетность, как используется представленный им капитал, Украина останется зоной повышенного риска и, соответственно, будет проигрывать другим странам в привлечении финансовых ресурсов с международных рынков.

**Материалы и методы исследования.** Вопросам соответствия отчетности международным требованиям и стандартам а также их совершенному толкованию уделялось внимание многих ведущих ученых: С.Ф. Голова, В.М. Костюченко, А.В. Небыльцовой, Н.М. Ткаченко. Значительный вклад в разработку теоретических основ реформирования отечественного бухгалтерского учета внесли В. Пархоменко, С. Зубилевич, исследовавшие проблемы и перспективы совершенствования бухгалтерского учета в Украине. Исследованиями реформирования и вопросами гармонизации бухгалтерского учета и финансовой отчетности в Украине с МСФО занимается ряд ученых экономистов, таких как: Ф.Ф. Ефимова, Л.Л. Горецкая, В. Мосаковский, В. Швец и другие. Вопросам адаптации национальных стандартов бухгалтерского учета и финансовой отчетности в Украине к международным, уделяли внимание такие известные отечественные ученые как: М. Белуха, Н. Дорош, М. Кужельный, М. Малик, Е. Мних и др. Однако многие вопросы остаются нерешенными.

Само создание международных стандартов является результатом интеграционных процессов. В свою очередь интеграционные процессы в странах Западной Европы объективно требовали пересмотра как законодательства этих стран, так и систем учета и отчетности. После создания Европейского Союза значительно активизировались процессы унификации и стандартизации систем учета в европейских странах.

Важнейшим вопросом является сопоставимость национальных особенностей регулирования хозяйственных процессов, которые страны закрепляют в самой детальной форме в специальных законах. Одно дело Западная Европа, где десятилетиями функционирует устойчивая общепринятая

практика учета, естественно развивается и совершенствуется, и другое дело, Украина, где еще идет сложный процесс формирования качественно новой среды.

Можно было бы привести много примеров неадекватности условий, определяющих возможности применения в Украине западноевропейского опыта. Однако имеет смысл определить некоторые общие тенденции в странах ЕС, сфокусировав внимание на вопросах, представляющих, на наш взгляд, наибольший интерес для украинской практики в данной отрасли.

Как показывает рассмотренный европейский опыт, практически все страны ЕС имеют свои специальные законы. В Германии – приняты директивные законы, во Франции – нормы, в Великобритании – Закон о компаниях, Положения по стандартной учетной практике – ПСУП, Положение о принципах и ряд других документов, в Испании – Торговый кодекс, Закон об акционерных обществах, Общий план бухгалтерского учета, Закон о практике учета и Коммерческий кодекс и т.д.. И все же все развитые страны считают нормальным явлением использование международных бухгалтерских стандартов [1].

Сегодня многие страны начали разрабатывать свои национальные стандарты финансовой отчетности исключительно по МСФО или максимально приближенные к ним. Большинство фондовых бирж уже принимают для листинга отчетность, составленную в соответствии с МСФО (например, Лондонская фондовая биржа, биржи Франкфурта и Гонконга). ЕС объявило о полном сочетании МСФО с европейскими директивами, поэтому правительства Франции и Германии разрабатывают проекты законов, которые позволяют своим транснациональным компаниям применять МСФО в консолидированной отчетности [3].

Международные стандарты финансовой отчетности представляют собой документы, определяющие общий подход к составлению финансовой отчетности и предлагают варианты учета отдельных средств или операций предприятий. Особенностью МСФО является то, что в них часто предусматривается два вида отображения одних и тех же операций, при этом первый является базовым, а другой – альтернативным решением [2].

На сегодняшний день существует два основных подхода к решению вопроса о переводе финансовой отчетности на международные стандарты:

- трансформация бухгалтерской отчетности, составленной в соответствии с национальными стандартами на отчетность в стандартах МСФО;
- конверсия или ведение параллельно с национальными стандартами учета в соответствии с МСФО [4].

Очевидно, что чем ближе правила учета и отчетности по П(С)БУ к учету по МСФО, тем меньше корректировок необходимо будет осуществить при составлении отчетности. Именно сближения национальных стандартов учета с МСФО является одной из задач реформирования учета в Украине. Характеристика способов получения отчетности по МСФО представлена в табл. 1.

Таблица 1 – Сравнительная характеристика способов получения отчетности по МСФО

<b>Подход:</b>	<b>Трансформация бухгалтерской отчетности</b>	<b>Конверсия или параллельное ведение</b>
<i>Сущность:</i>	показатели отчетности по МСФО формируются на основе данных отчетности по П(С)БУ, скорректированных на величину отличий в учете и отчетности по П(С)БУ и МСФО	учет ведется по другим стандартам (например, МСФО), в отличие от тех, по которым уже ведется учет (например, П(С)БУ). Таким образом, каждый факт хозяйственной жизни регистрируется дважды: первый раз в системе учета по П(С)БУ, второй – по МСФО
<i>характеристика способов + (преимущества) / - (недостатки)</i>		
<i>Достоверность:</i>	(-) потенциально высокий информационный риск Неизбежно присутствие субъективных оценок	(+) потенциально высокая степень надежности информации
<i>Затратность (обучение персонала, расходы на программное обеспечение):</i>	(+) не требует от компании существенных затрат	(-) требует от компании существенных затрат
<i>Период составления отчетности:</i>	(+) непродолжительный период	(-) длительный, потому что имеет в виду “налаживание системы параллельного учета”
<i>Оперативность составления отчетности:</i>	(-) только после окончательного составления отчетности по национальным стандартам П(С)БУ	(+) практически одновременно с составлением отчетности по национальным стандартам

Исходя из вышеприведенной таблицы можем обобщить:

– преимуществом внедрения *параллельного учета* является потенциально более низкий уровень риска неточной информации, отраженной в финансовой отчетности, так как для отражения хозяйственной операции по П(С)БУ и МСФО потребуются существенные дополнительные расходы (на квалифицированный в области МСФО персонал, программное обеспечение, реорганизации подразделений компании и т.д.). Для этого требуется длительный период времени, в связи с тем, что затрагивается много областей финансово-хозяйственной деятельности предприятия;

– к преимуществам *трансформации отчетности* по сравнению с параллельным учетом можно отнести невысокие финансовые и временные затраты. Вместе с тем отчетность, полученная в результате трансформации, имеет высокий информационный риск, поскольку при ее осуществлении неизбежны субъективные оценки. Однако величина этого риска напрямую зависит от квалификации исполнителей. Таким образом, одним из ключевых факторов качества услуг по трансформации отчетности является выбор специалиста в области МСФО, профессиональное суждение которого позволит избежать недостоверности отчетности.

**Выводы.** Исходя из вышеизложенного, считаем необходимым отметить, почему и Украине нужны единые стандарты. *Во-первых*, применение стандартов позволит повысить доверие со стороны иностранных инвесторов (которые ищут объекты для вложений по всему миру) к финансовой отчетности. *Во-вторых*, различия в системах бухгалтерского учета могут усложнить интерпретацию финансовой отчетности субъектов, которые пытаются выйти на европейский рынок. Основной проблемой украинских предприятий пытающихся вести учет в соответствии с евро стандартами, является то, что они проводят трансформацию показателей с нашей системы учета в консолидированные отчеты, не дает полного отражения результатов деятельности, а лишь поверхностно имитирует интерпретацию отчетности. По большому счету не существует ни одного предприятия, которое бы от начала и до конца осуществляло учет в соответствии со всеми требованиями директив и конвенций.

Итак, для уменьшения риска финансовых потерь из-за неудовлетворительной организации национальной системы учета и отчетности, мы видим скорейшее введение международной системы учета в Украине, что позволит полнее учитывать информационные потребности управления, способствовать быстрому привлечению иностранного капитала в развитие экономики государства.

И все же есть определенные проблемные аспекты при переходе Украины к международным стандартам, а точнее, слишком быстрое адаптирование. Эти преобразования, вероятно, потребуют существенных усилий ведь тенезация экономики, высокие ставки налогов и отчислений, сложность их расчета, почти 100 процентная изношенность основных средств является реалиями экономики Украины. Интеграция Украины со странами-членами ЕС невозможна без внутренне экономической деятельности, повышения конкурентоспособности товаров и услуг предприятий. Безусловно, проблема адаптации любого зарубежного опыта к украинским условиям достаточно сложная. В связи с этим важно понять общие, достаточно универсальные процессы, не забывая об особенностях, если мы думаем о возможном применении этого опыта при совершенствовании бухгалтерского учета в целом.

Можно подходить к реформе, таким образом, что применение МСФО является не целью, а средством рыночных преобразований. Сведение же всей реформы исключительно к использованию международных стандартов ограничивает поле деятельности специалистов и вводит в заблуждение пользователей бухгалтерской отчетности.

#### Список цитированных источников

1. Голов, С.Ф. Бухгалтерський облік та фінансова звітність за міжнародними стандартами / С.Ф. Голов, В.М. Костюченко. – Київ: Лібра, 2004. – 880 с.
2. Іонін, Є. Проблеми впровадження в Україні міжнародних стандартів. Аналітичні аспекти // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – №4. – С.24-34.
3. Михайлова, Т.П. Міжнародний облік і аудит (частина Міжнародний облік): підручник / Т.П. Михайлова. – [Б. м.]: Донецьк, ДонДУЕТ, 2006. – 78 с.
4. Ніколаєнко, С.М. Проблеми переходу бухгалтерського обліку на міжнародні стандарти фінансової звітності / С. М. Ніколаєнко // Управління сучасним підприємством : VIII Міжнародної науково-практичної конференції : тези доповідей. – 2012. – С. 136-138.

УДК 657

Костенецкий Е.В.

Научный руководитель: д.э.н., доцент Остапюк Н.А.

Черкасский институт банковского дела Университета банковского дела Национального банка Украины, г. Черкассы

#### ОТЧЕТНОСТЬ ПО МСФО В УКРАИНЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Евроинтеграционная политика Украины, освоение международных рынков ценных бумаг, продукции и товаров, сотрудничество с иностранными партнерами обуславливает необходимость единого понимания информации о состоянии и результатах хозяйственной деятельности. Это, в частности,

делает актуальным максимальное приближение национальных стандартов составления финансовой отчетности к международным либо внедрение последних. Именно финансовые отчеты демонстрируют результаты того, как управленческий персонал распоряжается вверенными ему ресурсами. В связи с этим, реформирования национальной системы бухгалтерского учета, пересмотр ее методических положений, а также методики формирования учетной информации является одной из приоритетных задач интеграции Украины в мировое сообщество.

Предоставление пользователям разных стран полной, правдивой и непредвзятой информации о финансовом состоянии, результатах деятельности и движении денежных средств предприятия различным категориям пользователей возможно именно за счет применения положений МСФО. Это связано с тем, что информация, приводимая в финансовой отчетности по национальным стандартам, имеет ряд недостатков, основные из которых:

1) ориентация на отечественных пользователей создает значительные неудобства для иностранных инвесторов и соответственно предусматривает существенные затраты труда по пересчету и преобразованию учетных показателей в соответствии с требованиями инвесторов;

2) отсутствие социально-ориентированной направленности, что делает невозможным обработку и понимание отчетности пользователями без достаточной базы экономических знаний;

3) недостаточно объективное представление информации, вызванное субъективизмом лиц, составляющих отчетность или нежеланием менеджеров раскрывать достоверную информацию.

Наиболее распространенными причинами, по которым субъектам хозяйствования Украины целесообразно составлять отчетность по международным стандартам, являются:

1) применение публичными акционерными обществами, банками и страховщиками для составления отчетности международных стандартов согласно п. 2 ст. 12-1 Закона Украины "О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине";

2) представление отчетности по международным стандартам иностранным инвесторам по их требованию и постоянное последовательное применение;

3) представление информации о финансовом состоянии в соответствии с МСФО для улучшения инвестиционной привлекательности предприятия и привлечения новых инвестиций или осуществления деятельности за рубежом;

4) желание руководства получать для целей управления информацию качественно нового уровня о финансовом состоянии предприятия, получение которой не может обеспечить национальная система бухгалтерского учета.

Процесс гармонизации национальной финансовой отчетности и требований международных стандартов должен иметь целенаправленный и постепенный характер. Важным условием успешности данного процесса выступает перестройка отечественной системы бухгалтерского учета и финансовой отчетности без радикальных действий, способных нарушить ее целостность. Это означает, что внедрение МСФО требует приспособления данных стандартов к украинским реалиям ведения учета и составления отчетности. Необходимым является также ряд мероприятий, которые ускорили бы данный процесс. Например, в Российской Федерации каждый документ МСФО проходит отдельную экспертизу на предмет адаптивности, которую осуществляет Министерство финансов РФ. В Эстонии процесс трансформации системы учета основывался на разработке Национальных стандартов, которые представляют собой упрощенный вариант МСФО и соответствуют правилам международных стандартов в вопросах признания и оценки, но требуют раскрытия информации в значительно меньшем размере.

В Украине, во-первых, необходимо урегулировать разногласия между МСФО и национальной нормативно-правовой базой по вопросам учета и отчетности. Так, Закон Украины "О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине" утверждает, что промежуточная отчетность состоит из баланса и отчета о финансовых результатах. По МСФО – это должны быть хотя бы короткие, но 5 форм отчетности, однако, в Украине это требование не согласовано с МСФО.

Стоит отметить, что внедряя международную практику составления отчетности, не стоит кардинально менять структуру системы учета Украины. Есть смысл оставить удобные моменты украинской отчетности, которые обусловлены менталитетом украинских бухгалтеров, связанным с достаточно жесткими требованиями в части отчетности, при переходе на МСФО. Для этого в феврале 2013 года Минфином Украины утверждено Национальное положение (стандарт) бухгалтерского учета 1 "Общие требования к финансовой отчетности", которое предусматривает компромиссный вариант между произвольным перечнем статей в МСФО и строгим согласно Положений (стандартов) бухгалтерского учета и позволяет не отображать статьи отчетов, которые являются несущественными, а также добавлять статьи из дополнительного перечня, если предприятие считает это целесообразным.

Также есть некоторые сложности с валютой отчетности. Ст. 5 Закона Украины "О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине" свидетельствует, что бухгалтерский учет и финансовая отчетность составляются в денежной единице Украины – гривне, а согласно МСФО финансовая отчетность составляется в иностранной валюте. Однако согласно украинскому законодательству, запрещен перевод отчетов из гривны в иную валюту с последующей подачей иностранному партнеру.

Во-вторых, наряду с переводом МСФО на украинский, который даже не во всех аспектах отражает суть приведенного в международных стандартах, имеет смысл осуществить официальную трактовку положений МСФО и разъяснить применение отдельных положений по примеру Научно-практического комментария к Налоговому кодексу Украины. Это устранит серьезные препятствия по внедрению международных стандартов – отсутствие у специалистов по учету понимания положений МСФО, освоив которые можно было бы не просто готовить отчетность, но и правильно ее использовать. Единые разъяснения по МСФО предоставили бы возможность построить единый системный подход к отражению хозяйственных операций в учете и отчетности.

В-третьих, обеспечить четкий государственный контроль за процессом перехода на международные стандарты. Причем целесообразно разработать этапы постепенного дифференцированного перехода на МСФО. В ином случае предприятия будут переходить на новые стандарты только при крайней необходимости, что будет вызывать дополнительные трудности и существенно тормозить привлечение ресурсов в отечественную экономику. При этом одним из основных критериев должен стать принцип экономичности: расходы на ведение учета по МСФО не должны превышать эффект от подготовки таких отчетов, что часто наблюдалось в последние годы.

В-четвертых, эффективность внедрения МСФО можно повысить посредством разработки единой интегрированной учетной политики для субъектов хозяйствования. В Украине существует проблема "трех измерений учетной политики": по национальным стандартам, по МСФО и по Налоговому кодексу Украины, что, по сути, приводит к существованию и трех систем учета. При создании новой учетной политики базой целесообразно считать МСФО через достаточную степень демократизации и адаптивности с учетом требований Налогового кодекса Украины с целью устранения разногласий в принципах отображения объектов в бухгалтерском учете и при составлении отчетности. Это также актуально для публичных акционерных обществ, основанных и работающих на капитале русских предприятий. Часто перед ними возникает необходимость создания учетных политик и составления отчетности еще и на основе российских стандартов бухгалтерского учета. В данном случае обоснованной является универсальная учетная политика. Согласование этих вопросов могут осуществлять Межгосударственные комитеты совокупности стран, которые смогут решить спорные моменты и предоставить необходимые разъяснения.

Итак, в Украине международные стандарты рассматриваются как ориентир для реформирования отечественной системы бухгалтерского учета и отчетности. Именно адаптация отчетности отечественных предприятий к требованиям МСФО обеспечит прозрачность и понятность информации, углубит международное сотрудничество, а также повысит доверие к показателям финансовой отчетности. Изложенные предложения по организации и осуществлению перехода на МСФО лишь способствуют качеству информации, являющейся принципиальной для успешной эффективной деятельности и развития предприятия.

**УДК 657.1.012.1**

**Мигул О.С.**

**Научный руководитель: к.э.н. Демко И.И.**

**Львовский банковский институт Национального банка Украины, г. Львов**

## **АНАЛІЗ ВПЛИВУ ВПРОВАДЖЕННЯ НЕСТАНДАРТНИХ ДЖЕРЕЛ ЕНЕРГІЇ НА ВИРІШЕННЯ ЕНЕРГЕТИЧНИХ ПРОБЛЕМ УКРАЇНИ**

Актуальність. Енергетика – одна з найважливіших і водночас найбільш ресурсомістких та екологічно небезпечних галузей, її майбутнє – за системною екологізацією у контексті сталого розвитку. Частка викидів тільки стаціонарними джерелами галузі у загальному забрудненні атмосферного повітря сягає 36 %.

Енергетичні підприємства є основними забруднювачами водних об'єктів, атмосферного повітря й основними споживачами паливних ресурсів, яких в Україні постійно не вистачає (нафта, газ, гідроресурси), що створює загрозу для її економічної незалежності і національної безпеки.

Енергетичні проблеми в Україні, які мають пряму взаємодію з усіма сферами життя людини, чи не на першому місці в розвитку країни і важким тягарем падають на економіку держави.

Без залучення альтернативних джерел енергії – більш ефективних, містких, екологічних, відновлюваних – вирішити енергетичну проблему буде неможливо.

До нетрадиційних джерел енергії належать використання енергії [1; 2]:

сонця; вітру; біомаси; води малих річок; енергії хвилювання, припливів і відпливів моря;

Найбільш економічно обґрунтована альтернатива – сонячна енергія, яка не має рівних за екологічністю і ресурсною базою. За даними фахівців у галузі нетрадиційної енергетики одним з найперсальтернативної енергії є Сонце. За економічними, екологічними, ресурсними, а також показни-



ками безпеки сонячна енергія виходить на перше місце серед альтернативних джерел енергії в більшості розвинених країн.

Мета дослідження. Проаналізувати економічні перспективи використання сонячної енергії в Україні, переваги застосування сонячних елементів в Україні та за кордоном.

Матеріали і методи дослідження. Сонце – це невичерпне джерело енергії, потенціал якого людству ще належить гідно оцінити. Добре відомо, що запаси таких ресурсів, як кам'яне вугілля, нафта, природний газ у недалекому майбутньому вичерпаються, що за умови ігнорування наявних їм альтернатив зумовить настання катастрофічних наслідків для людства. Однією з таких альтернатив є саме сонячна енергія.

У країнах Західної Європи, Сполучених Штатах Америки, Австралії, Німеччині, країнах Азії в останні роки інтенсифікувався процес використання сонячних колекторів та сонячних батарей. В Україні використання цих технологій знаходиться ще у зародковому стані, хоча виробництво сонячних систем вже давно налагоджене. Сонячне світло може бути перетворене безпосередньо на електричну енергію за допомогою фотовольтних елементів.

Фахівці передбачають, що до 2050 р. сонячні елементи даватимуть близько 30 % (у деяких країнах, зокрема у США – до 50 %) загальної кількості електроенергії, що вироблятиметься у світі [4]. Найкращі технології з виробництва сонячних елементів розроблено в Німеччині, Японії, Італії, США.

Все частіше сонячні елементи використовують для електродвигунів автомобілів (США, Німеччина, Японія), яхт, невеликих літальних апаратів типу планерів. У США розробляють проект отримання сонячної енергії з космосу.

Німецькі компанії успішно випробували геліоелектричне вікно, розробляють технології та оновлення сонячних елементів на фасадах будівель і споруд. У 2007 р. на південному заході Німеччини введено в експлуатацію дві нові фотоелектричні станції:

- у баварському селищі Кіссінг потужністю 2,4 МВт;
- у місті Монстер (Нижня Саксонія) потужністю 3,6 МВт.

Особливість цих сонячних електростанцій полягає в тому, що в їх конструкції використано 89 000 тонко-плівкових модулів німецької компанії EPURON. Електростанції змонтовані на площі понад 170 000 м<sup>2</sup>, що наближено відповідає 22 футбольним полям. Будівельні й монтажні роботи виконувала бригада з 50 осіб упродовж трьох місяців.

Завдяки запуску фотоелектростанцій майже половина населення Кіссінга та Монстера – 1700 індустріальних будинків – буде забезпечена сонячною електроенергією.

Річне виробництво електроенергії становитиме близько 6 млн. кВт·год, що сприятиме щорічному скороченню викидів вуглекислого газу в атмосферу на 4500. Комплекси сонячних елементів – ідеальна технологія для електрифікації сільської місцевості. В Індії встановлено сонячні батареї у 38 000 селах, у Зімбабве – у 2500 селах. На дахах будинків у Південній Африці, Шрі Ланці, Домініканській Республіці та інших слабо розвинених країн встановлено понад 200 000 комплексів сонячних елементів, у Норвегії – 50 000, у США – близько 100 000 [1].

У колишньому СРСР першу дослідну геліобашту (сонячна електростанція СЕС-5) було побудовано в Криму, в районі півострова Казантип (с. Щолкіно) у 1985 р. Її потужність становила 5 МВт, і вартість будівництва була дуже високою.

Станція ефективно пропрацювала шість років і припинила своє існування після розпаду СРСР проте вже до цього часу встигла себе окупити. Сонячна електростанція СЕС-5 – це металева башта заввишки 89 м з котлом-парогенератором вгорі. Довкола башти було встановлено 1600 геліостатів – квадратних дзеркал діаметром 5 м, змонтованих на фундаменті з 6400 залізобетонних паль. Дзеркала за спеціальною програмою за допомогою комп'ютерного комплексу стежили за сонцем, рухаючись синхронно зі світлом по горизонтальній і вертикальній осях, фокусуючи відбиті промені на поверхні парогенератора. Нагріваючись до 250 – 300 °С, вода перетворювалась на пару турбіну, встановлену в машинному залі, де вироблялась електроенергія.

Уночі і за похмурої погоди робочий режим сонячної електростанції СЕС-5 підтримував акумулятор-резервуар з 400 т гарячої (120–300 °С) води. Через значну вартість сонячної електростанції СЕС-5 та дешевизну вугілля і нафти у період 80-х – 90-х рр. ХХ ст. аналогічні сонячні станції не набули широкого поширення.

Нині вважають, що потенційно придатними в Україні будуть три технології [3]:

- сонячні колектори для забезпечення будинків гарячою водою;
- сонячні фотоелектричні батареї (особливо в сільській місцевості);
- сонячні теплові електростанції (в далекій перспективі).

Нашою державою накопичений досвід розробки та дрібносерійного виробництва сонячних колекторів, що не поступаються сучасному світовому рівню. Найбільш підготовленими для практичного використання можна вважати тепличні геліосистеми та геліонадбудови паливних котелень.

В Україні, в Криму, як одному з найперспективніших районів розвитку геліоенергетики, кілька підприємств серійно виробляють сонячні колектори, які тисячами встановлюють на курортних об'єктах.

Одним з таких колекторів є установка акціонерного товариства «Південстальмонтаж» (м. Сімферополь). Це – простий колектор, який складається з алюмінієвих радіаторів, з чорним хромуванням поверхонь, в алюмінієвому ящику, закритому склом. ККД колектора – близько 50 % (розраховано за формулою 1). Він простий у виготовленні, монтажі та експлуатації і значно дешевший, ніж закордонні. Термін його експлуатації розрахований на 20–25 рр., а вартість становить близько 125 доларів США. 700 таких колекторів забезпечують гарячою водою готель «Ялта». У перспективі колектори здешевлюватимуться. У дитячо-юнацькому міжнародному таборі «Артек» працює система з 300 сонячних колекторів, які економлять табору щорічно близько 80 тисяч гривень (10000 доларів США) [5; 6].

Існує досить проста формула ККД сонячного колектора (без урахування нелінійностей), по якій можна визначити різницю в ефективності будь-яких колекторів у кожен конкретний момент.

$$\text{ККД} = \eta_0 - (K \cdot T) / E, \text{ де } \eta_0 = a \cdot t \cdot F_r; \quad (1)$$

де:

$\eta_0$  – добуток оптичного ККД і коефіцієнта ефективності поглинаючої панелі.

$a$  – коефіцієнт поглинання поглинаючого покриття,

$t$  – коефіцієнт транспарентності (прозорості прозорої ізоляції, наприклад, скла),

$F_r$  – коефіцієнт ефективності поглинаючої панелі

$K$  – добуток загального коефіцієнта теплових втрат колектора і коефіцієнта ефективності поглинаючої панелі при нульовій швидкості вітру, Вт/(м<sup>2</sup>·оС).

$T$  – різниця між середньою температурою теплоносія в колекторі та температурою навколишнього повітря, оС.

$E$  – потужність сонячного випромінювання, Вт/м<sup>2</sup>.

З економічної точки зору існує наступна формула, яка демонструє всю вигідність переходу підприємств на альтернативні джерела енергії :

$$V = (P \cdot Q)_1 + (P \cdot Q)_2 + (P \cdot Q)_3 \quad (2)$$

$V$  – Річна вартість енергоносіїв;

$P$  – вартість використаних енергоносіїв;

$Q$  – кількість електроенергії, газу, гарячої води, що використовувалася протягом року.

Та це далеко не повний перелік витрат і незручностей, здійснивши перехід на альтернативні енергоносії підприємства ще й застрахують себе від політичних, економічних та технічних перепитів, які є реальності комунікацій. А економічна вигода від такого переходу зазначена вище на прикладі табору “Артек”.

Висновки. Нашій державі нині потрібні чисті, дешеві і безпечні джерела енергії. Тому використання сонячної енергії є одним з найперспективніших напрямів розвитку енергетики в Україні. Адже перевагами сонячної енергетики є екологічна безпечність, відновлюваність ресурсів, мінімізація витрат на ремонт фотомодулів протягом перших 30 рр. експлуатації, у перспективі значне зниження вартості устаткування, а як наслідок і собівартості готової продукції, робіт і послуг. Активне споживання енергії сонця в нашій державі призведе не тільки до поліпшення екологічної ситуації, але й до покращення економічного стану держави і в майбутньому до можливості позбутися від енергетичної залежності.

#### Список цитированных источников

1. Шевук, М.В. Геліоенергетика: монографія / М.В. Шевук. – К.: Вища школа. – 2011 – 56 с.

2. Ковалко, М.П. Пріоритетний напрям державної політики України в перспективі розвитку альтернативної енергетики: монографія / М.П. Ковалко, С.П. Денисюк. – К.: Укренергозбереження, 2009. – 506 с.

3. Критический анализ основных положений «Энергетической стратегии Ук-раины на период до 2030 года» // Электронный журнал энергосервисной компании «Экологические системы». – 2006. – № 9. – С. 14-35.

4. Екологізація енергетики: навч. посіб./ В.Я.Шевчук, Г.О. Білявський, Ю.М. Саталкін [та ін.]. – К.: Вища освіта, 2002. – 111 с.

5. Бар'яхтар, В. Енергетика України у контексті загальносвітових тенденцій // Вісник НАН України / В. Бар'яхтар, В. Кухар, Г. Пальшин. – 2012. – № 7. – С. 12-26.

6. Бабієв, Г.М. Основні показники розвитку нетрадиційних і відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива в Україні до 2010 року // Енергоінформ / Г.М. Бабієв, Д.В. Дероган, А.Р. Щокін. – 1997. – Травень (№ 2). – С. 46-89.

УДК 658.8

Звертановская В.В.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Быкова Н.В.

Черновицкий торгово-экономический институт Киевского национального торгово-экономического университета, г. Черновцы

## АНАЛИЗ РЕАЛИЗАЦИИ МАСЛОЖИРОВОЙ ПРОДУКЦИИ УКРАИНЫ И ПУТИ ЕЕ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Неотъемлемой составляющей мировой пищевой промышленности является производство различных видов растительных масел. Последовательно, большое разнообразие масличных культур имеет безграничные возможности для торговли. В целом мировое производство выделяет не менее 13 основных видов растительных масел, к которым относятся соевое, рапсовое, пальмовое, хлопковое, арахисовое и подсолнечное масло. Они составляют 85% мирового масличного производства и 90% мировой торговли, что делает их определяющими в ценовой динамике масличного комплекса.

Масложировой комплекс Украины является бюджетообразующим сектором экономики и полностью удовлетворяет потребности внутреннего рынка в продукции переработки семян масличных культур. В то же время Украина является крупнейшим экспортером подсолнечного масла на мировом рынке. Доля украинской масложировой продукции в мировом производстве составляет 26%, а доля экспорта – 54%. Для успешного развития отечественного масложирового комплекса и удержание лидирующих позиций Украины возникает необходимость в объективной оценке экономических показателей деятельности, определении характерных черт современного состояния предприятий этой отрасли и выяснении их будущих перспектив.

В научной отечественной и зарубежной литературе представлены отдельные теоретико-методологические аспекты развития масложирового комплекса. Они основаны на различных концепциях и программах развития пищевой промышленности, в частности масложировой. Их результаты отражены в научных трудах Л.В. Бабенко, В.И. Бойко, А.Г. Волощук, В.М. Гаврилюка, А.Г. Деревянко, М.В. Калинин, С.П. Капшук, А.А. Побережной, М.В. Присяжнюк, П.Т. Саблука, А.Н. Шпичак. Но, не все аспекты исследованы до глубины и научного обоснования, что и вызвало заинтересованность в последующем изучении.

Основной задачей статьи является оценка современного развития масложировой промышленности Украины, определение ее места в развитии мирохозяйственных связей государства, исследование конкурентной среды рынка масла, в частности подсолнечного масла, представление рекомендаций по совершенствованию конкурентоспособности предприятий масложировой промышленности Украины.

Масложировой комплекс, и, прежде всего, основные его составляющие – выращивание и переработка семян подсолнечника, формируют одну из крупнейших отраслей агропромышленного комплекса Украины. В среднем за последние пять лет под выращиванием подсолнечника было занято около 15 % всех посевных площадей. Удельный вес производства подсолнечника в группе масличных культур за этот период составила более 70 %. В секторе промышленной переработки производство растительных масел занимает до 10 % от объема всей продукции пищевой промышленности. Удельный вес подсолнечного масла в производстве растительных жиров составляет около 97 % [7, с. 244].

Последние пять лет для масложировой отрасли Украины были отмечены активным развитием и расширением производственных и сырьевых мощностей. Стабильно высокий и растущий спрос на растительные масла со стороны мирового рынка стимулировал активное привлечение как внутренних, так и внешних инвестиций в развитие производственных мощностей масложировой промышленности. Всего за пять последних лет перерабатывающие мощности предприятий отрасли увеличились более чем на 85 %. В свою очередь, существенный спрос на подсолнечник со стороны масложировых комбинатов, стимулировал сельскохозяйственного производителя к стремительному наращиванию производства данной культуры.[4, С.12]

Место и роль масложировой отрасли в национальной экономике Украины характеризуется ее вкладом в производство и реализацию продукции АПК и пищевой промышленности; удельным весом в их структуре; особой ролью в решении проблем внутренней продовольственной безопасности; формировании национального фонда потребления; увеличении экспортного потенциала страны; вкладе в формирование Сводного бюджета Украины; социальной значимостью и мультипликативным эффектом отрасли.

Анализируя статистические данные реализации масличных культур за 2009-2012 года (табл.

1) можно сказать, что с каждым годом реализация масличных культур увеличивается. Так, в сравнении данных 2012 года по данным 2009 года видим, что в 2012 году масличных культур реализовано на 3,5 млн. тонн или 49 % больше. В том числе подсолнечника реализовано больше на 2,5 млн. тонн или на 50 %, сои – на 1,4 млн. тонн или на 260,3 %, а рапса – на 0,4 млн. тонн или 22.9 % меньше [8].

Таблица 1 – Реализация масличных культур за 2009-2012 года, тонн

Масличные культуры	2009г.	2010г.	2011г.	2012г.
Подсолнечник	4995142	5343809	5453165	7487495
Соя	550115	1081679	1326295	1982166
Рапс	1619612	1244891	1059846	1249074
Всего	7239232	7756662	7907490	10784780

Объем реализации масличных культур в первом полугодии 2013 уменьшился на 10,6 % по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составляет 3620000 т. Наибольшее масличных культур за первые семь месяцев текущего года было реализовано в Кировоградской области (367,5 тыс. т), Полтавской (265,9 тыс. т) и Харьковской области (260,5 тыс. т). Наименьшие объемы реализации зафиксированы в Закарпатской области (1,1 тыс. т), Автономной Республике Крым (26,7 тыс. т) и Ивано-Франковской области (28,9 тыс. т).

Средняя цена реализации масличных культур в январе-июле составила 3,79 тыс. грн./тонн, что на 9,8 % больше, чем в аналогичном периоде прошлого года [2].

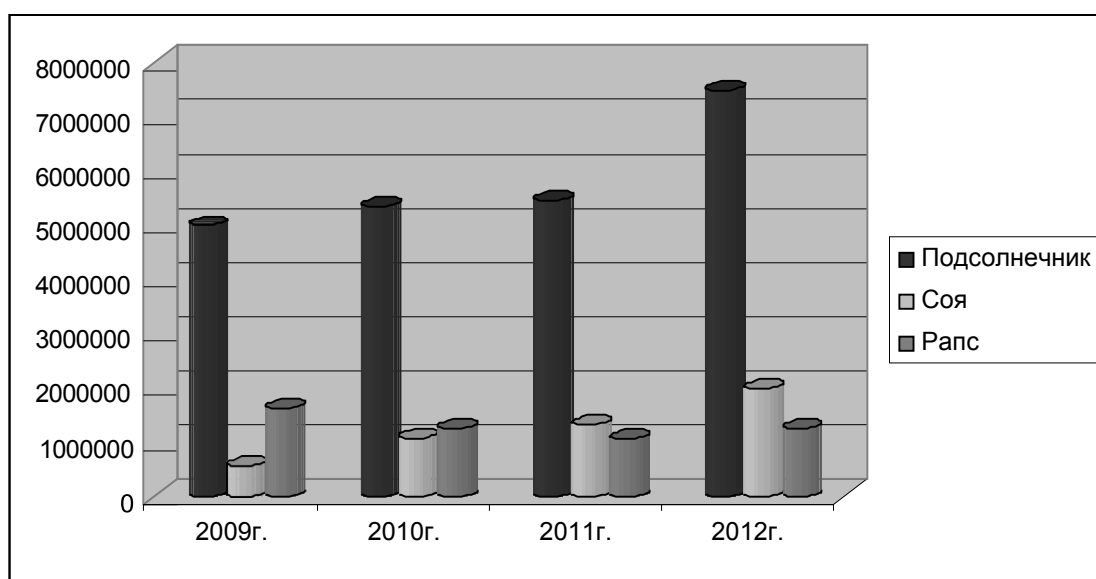


Рисунок 1 – Динамика роста реализации масличных культур за 2009 – 2012 года, тонн

Следует отметить, что природно-ресурсный потенциал Украины полностью удовлетворяет потребности масложировой промышленности, а именно: плодородными почвами (на территории Украины выделяют более 650 видов почв), достаточными водными ресурсами (речная система Украины очень насыщенная) и благоприятными климатическими условиями. Также масложировой комплекс достаточно обеспечен трудовыми ресурсами, в наше время составляют основу производственной деятельности заводов и комбинатов, но существует потребность в повышении уровня квалификации работников, занятых в сфере масложировой промышленности Украины. Основной движущей силой, позволяющей продукту занять доходное место на рынке, является его качество [3, С. 162].

Анализируя масложировую промышленность, нужно отметить, что она имеет много сильных сторон. Во-первых, это высокая доходность, ведь предприятия данной отрасли в условиях удачного хозяйствования могут иметь до 80 % рентабельности. Также к сильным сторонам масложировых предприятий мы отнесли развитую инфраструктуру и логистику, которую имеют исследованные нами предприятия, в частности, собственные элеваторы, автопарк, заготовительные и торговые предприятия и др. [6].

В 2011-2012 годах удельный вес Украины в мировом производстве подсолнечника составил 21,4 % (7,2 млн. тонн), в мировом производстве подсолнечного масла – соответственно 25,4 % (3.1 млн. тонн), в мировом экспорте подсолнечного масла – 55,3 % (2,7 млн. тонн). В основном Украина экспортировала свою продукцию в Турцию (51,3 %), около 35,1 % было экспортировано в страны ЕС, 12,5 % – в страны СНГ, 1,1 % продукции было экспортировано в другие страны. Из всей продукции пищевой промышленности экспортируемой Украиной, экспорт масложировой продукции достигает 3 млрд. дол. США (49,5 % от всего экспорта).

Сильными сторонами исследуемых предприятий является постоянный спрос на продукцию и способность конкурировать на мировом рынке. Внутренняя потребность Украины в масле в среднем в 3,5 раза ниже, чем производство, рынок экспортно-ориентированным. Доля масла, которое идет на экспорт в течение последних сезонов, составляет не менее 70 % всего объема производства. Основными потребителями украинской масла являются европейские страны, Ближний Восток и Северная Африка, что составляет до 50 % экспортного рынка, а потребность в масле этих стран постоянно увеличивается. Традиционными рынками сбыта украинского масла также Алжир, Марокко, Тунис, Сирия, ОАЭ, Иордания, Ливан, Иран и др. Частности Иран, в связи с увеличением внутренней потребности, заявил о намерениях увеличить объем закупок [4, с.13].

В 2012 году ситуация изменилась. Основными странами-импортерами в 2012 году стали Индия (более 30 %), Египет (более 10 %, страны ЕС (около 20 %), Иран (более 6 %) и Турция (6 %). Кроме того, Украина начала работать над расширением торгово-экономических отношений с КНР и другими странами. В общем, Украина экспортирует подсолнечное масло в 90 стран мира.

Увеличение объемов производства продукции масложировой отрасли, прежде всего, связано с повышенным спросом на растительное масло как на внутреннем, так и на мировом рынке [5].

В частности, фактическое потребление растительного масла в 2012 г. превысило рациональную норму (13 кг на одного человека) на 0,5 кг, а в 2009 г. – 2,4 кг на одного человека. С одной стороны, это является свидетельством удовлетворения потребностей населения в этих продуктах питания, а с другой – такое превышение фактического потребления над рациональными нормами по растительному маслу, картофеля и хлебопродуктам характеризует несбалансированность питания населения, пытается обеспечить собственные энергетические потребности за счет более экономически доступных продуктов.

Наиболее перспективные масложировые предприятия Украины входят в состав ассоциации «Укролия», что позволяет ее участникам координировать свою деятельность и совместно решать организационные, экономические, технические и другие вопросы. Данная ассоциация выполняет представительские функции защиты интересов предприятий масложировой отрасли по экономическим вопросам, вопросам внешнеэкономической деятельности, таможенно-тарифного и технического регулирования в законодательных органах и органах государственного управления, других организациях и ведомствах.

На национальном рынке основными игроками являются компании «Карнель» (ТМ «Щедрый Дар», «Чумак золота», «Чумак домашняя»), «Каргилл», «Щедро» (ТМ «Щедро») и «Бунге Украина» (ТМ «Олейна»).

По словам и прогнозам главы ассоциации «Укролия» Степана Капшука к 2015 году мощность украинского масложирового комплекса достигнет 15 млн. тонн маслосемян в год. На 1 января 2013 года было 11,5 млн. тонн перерабатывающий мощностей, в этом же году запускается еще два завода в Кировоградской области, а всего в планах запуск еще пяти заводов. Ставка делается на универсальные заводы, способные работать на нескольких видах масличных: подсолнечника, сои, рапса, чтобы иметь возможность переключиться на одну из культур в зависимости от потребности рынка. По итогам 2013 года масличные культуры вошли в топ-лист самых прибыльных в украинском АП что обусловило их популярность в аграриев. Рентабельность подсолнечника составила 60 %, сои – 40 %, рапса – 37 % [2].

Украина остается ведущим мировым производителем и экспортером подсолнечного масла, с большим отрывом опережая всех своих возможных конкурентов. В 2013 /14 МГ, согласно свежим прогнозом, она экспортирует 3,9 млн. т подсолнечного масла, что на 0,22 млн. т превышает предварительную оценку.

Так, доля Украины в мировом производстве подсолнечного масла, по прогнозу, в 2013/ 14 МГ составит 29,38 % против 28 % по данным прошлого прогноза, а в мировом экспорте – 56,66 % против 55,64 %, прогнозировавшихся месяцем ранее.

Таким образом, масложировая отрасль, функционируя в рамках агропромышленного комплекса, выполняет только ей присущие функции по переработке масличного сырья и производства масложировой продукции в едином процессе агропромышленного воспроизведения. Достойное место масложировая отрасль занимает и в структуре производства и реализации продукции агропромышленного комплекса и пищевой промышленности. Не менее важная роль масложировой отрасли и в формировании фонда потребления, решении проблем внутренней продовольственной безопасности, увеличении экспортного потенциала страны, налоговых поступлений в бюджет, а также в решении социальных проблем.

#### **Список цитированных источников**

1. Вишневська, А. Лідуючі позиції виробників олійно-жирової продукції та їх характеристики: [Електронний ресурс] / А. Вишневська. – Режим доступу: <http://conference.spkneu.org/2013/04/>
2. Масло України : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukroliya.kiev.ua/>
3. Кузьмінська, Н.Л. Особливості функціонування олійно-жирової галузі України / Н.Л. Кузьмінська // Економіка АПК. – 2011. – № 12. – С. 161-165.

4. Манойленко, О.В. Специфічні особливості олійно-жирової галузі як об'єктивна необхідність її державної підтримки / О.В. Манойленко, Т.А. Жадан. // Інноваційна економіка. – 2013. – №1. – С. 12-15.
5. Масложировая промышленность по версии журнала "Топ-100. Лидеры бизнеса Украины" / [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://ziconsult.com.ua/index.php?option=com\\_content&view=article&id=300%3Aмасложировая-промшленност-po-versii-lidery-biznesa-ukrainy-top100&catid=53%3AАpischevaya-promyshlennost&Ite](http://ziconsult.com.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=300%3Aмасложировая-промшленност-po-versii-lidery-biznesa-ukrainy-top100&catid=53%3AАpischevaya-promyshlennost&Ite)
6. Аграрний сектор України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://agroua.net/news/-news\\_23838.html](http://agroua.net/news/-news_23838.html)
7. Цобер, Ю.І. SWOT-аналіз підприємств олійно-жирової промисловості України / Ю.І. Цобер. // Вісник ХНУ, 2009. – №3. – С. 225-227.
8. Державний комітет статистики України: [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrs-tat.gov.ua>

**УДК 657.9**

**Романенко Е.В.**

**Научный руководитель: к.э.н., доцент Панова Т.И.**

**Гомельский государственный университет им. Франциска Скорины, г.Гомель**

## **ПРОБЛЕМЫ МАРЖИНАЛЬНОГО АНАЛИЗА В ОРГАНИЗАЦИЯХ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

Руководителю любой организации на практике приходится принимать множество разнообразных управленческих решений. Каждое принимаемое решение, касающееся цены, затрат организации, объема и структуры реализации продукции, в конечном итоге сказывается на финансовом результате организации. Простым и весьма точным способом определения взаимосвязи и взаимозависимости между этими категориями является маржинальный анализ, позволяющий решить широкий круг управленческих решений. А именно:

- какое влияние окажет на прибыль изменение цен на реализуемую продукцию, изменение переменных и постоянных затрат, объема реализации;
- какой объем продаж обеспечит достижение точки безубыточности;
- каковы оптимальные объем и структура реализации продукции;
- как повлияют на прибыль и безубыточный объем продаж изменения в структуре реализации продукции;
- какой «запас прочности» есть у предприятия;
- какой объем продаж позволит достичь запланированного объема прибыли;
- какую прибыль можно ожидать при данном уровне реализации;
- какой минимальный уровень цен на продукцию предприятия при заданном объеме выпуска позволит избежать убытков;
- производить ли товары самостоятельно или заказывать на стороне;
- какова нижняя граница цены на реализуемую продукцию и др.

Такой спектр вопросов традиционный анализ прибыли и рентабельности, используемый в отечественной практике, однозначно решить не позволяет.

Как известно, методика маржинального анализа базируется на разделении затрат на постоянные и переменные. В соответствии с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО) постоянные (накладные) расходы не включаются в себестоимость готовой продукции и незавершенного производства. Они считаются расходами периода, поскольку не связаны непосредственно с производственным процессом. Как правило, постоянные расходы состоят из коммерческих и административных расходов. Первые предполагают расходы, связанные с осуществлением продаж и поставок продукции, вторые — расходы по управлению предприятием. Они не проходят через стадию запасов, а сразу же оказывают влияние на исчисление прибыли. В соответствии с МСФО в отчете о прибылях и убытках их вычитают из выручки как расходы, не принимаемые в расчет при калькулировании себестоимости реализованной продукции [1, с. 108].

Методика учета затрат и списания накладных расходов, действовавшая в Республике Беларусь до 2012 года, не предполагала разделения затрат на постоянные и переменные, что делало использование маржинального анализа весьма проблематичным.

Инструкцией по бухгалтерскому учету доходов и расходов, утвержденной Постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 30.09.2011 № 102, определен новый порядок списания накладных расходов. Данным положением предусмотрено списание общехозяйственных затрат со счета 26 «Общехозяйственные затраты» в полном объеме в дебет счета 90.5 «Управленческие расходы» и распределение общепроизводственных затрат, учитываемых на счете 25 «Общепроизводственные затраты», на условно-переменные и условно-постоянные. Условно-переменная часть общепроизводственных затрат включается в себестоимость продукции путем их списания со счета 25

в дебет счета 20 «Основное производство», а условно-постоянная часть может списываться как в дебет счета 90.5, так и в дебет счета 20 [2].

Таким образом, методика распределения косвенных затрат, принятая отечественным законодательством, позволяет предприятиям Республики Беларусь использовать как систему калькулирования себестоимости продукции с полным распределением затрат (абзорпшен костинг), так и систему калькулирования по переменным издержкам (директ-костинг).

Данные изменения позволяют на практике использовать преимущества маржинального анализа при принятии управленческих решений. Так, на ОАО «Гомельский авторемонтный завод» поступило коммерческое предложение на покупку автобусов типа А09212 в количестве 20 единиц по цене ниже полной себестоимости (499 000 тыс. руб.). Для принятия или отклонения такого предложения необходимо провести экономические расчеты эффективности сделки. Исходные данные для расчетов приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Исходные данные для определения эффективности сделки на основе методики маржинального анализа

Показатели	Сумма
1. Цена единицы продукции, руб.	513111334
2. Объем реализации продукции, шт.	83
3. Выручка от реализации продукции, руб.	42588240722
4. Себестоимость единицы продукции, руб.	499135366
5. Переменные затраты на единицу продукции, руб.	397751999
6. Постоянные затраты, руб.	8414819461
7. Прибыль от реализации продукции, руб.	1160005344

На основании приведенных в таблице 1 данных рассчитаем себестоимость единицы продукции (Сед), выручку от реализации (В) и прибыль (убыток) от реализации автобусов (П) при принятии коммерческого предложения на вышеуказанных условиях:

$$\text{Сед} = (397751999 * (83+20) + 8414819461) / (83+20) = 479449275,3 \text{ руб.}$$

$$\text{В} = 513111334 * 83 + 499000000 * 20 = 52568240722 \text{ руб.}$$

$$\text{П} = 52568240722 - 479449275,3 * (83 + 20) = 3184965366 \text{ руб.}$$

На основании произведенных расчетов можно сделать вывод о том, что принятие коммерческого предложения на невыгодных на первый взгляд для предприятия условиях, оказалось экономически оправданным. Выпуск дополнительного количества продукции позволит заводу принять предложение по продаже автобусов по цене ниже отпускной. Это обусловлено тем, что при росте объема производства продукции постоянные расходы на единицу продукции сокращаются и, следовательно, снижается себестоимость единицы продукции, что позволяет предприятию получать большую прибыль от реализации своей продукции. Рассчитанная сумма прибыли при принятии дополнительного заказа оказалась выше на 2024960022 руб. (3184965366 – 1160005344).

Несмотря на неоспоримые достоинства методики маржинального анализа, его проведение требует наличия ряда условий:

- издержки обоснованно разделены на переменные и постоянные;
- переменные издержки изменяются пропорционально объему производства (реализации) продукции;
- постоянные издержки не изменяются в пределах релевантного ряда, т.е. в диапазоне деловой активности предприятия, который установлен исходя из производственной мощности предприятия и спроса на его продукцию;
- тождество производства и реализации продукции в рамках рассматриваемого периода времени, т.е. запасы готовой продукции существенно не изменяются;
- эффективность производства, уровень цен на продукцию и потребляемые производственные ресурсы не будут подвергаться существенным колебаниям на протяжении анализируемого периода;
- пропорциональность поступления выручки объему реализованной продукции [3, с. 146].

Наличие вышеперечисленных условий делает маржинальный анализ эффективным лишь для краткосрочного планирования и оценки альтернативных решений.

С учетом вышеизложенных ограничений можно сделать вывод о том, что использование маржинального анализа предприятиями Республики Беларусь несколько проблематично. Ситуация прежде всего усугубляется тем, что цены на продукцию резко изменяются в связи с высокими темпами инфляции. Под влиянием инфляции изменяются не только цены на реализуемую продукцию, но и растет сумма как переменных, так и постоянных затрат.

Кроме того, предприятия, использующие в своей деятельности импортные сырье, материалы, комплектующие изделия и полуфабрикаты, сталкиваются с ростом затрат на производство продукции

в связи с изменением курса белорусского рубля. Такая ситуация наблюдалась в Республике Беларусь в 2010-2011 г.г.

Однако данные трудности преодолимы, особенно в свете последних реформ, направленных на сближение отечественного бухгалтерского учета с МСФО. Вместе с Инструкцией по бухгалтерскому учету доходов и расходов Постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 31.10.2011 № 111 с 2012 года утверждена и действует новая форма отчета о прибылях и убытках, которая в полной мере соответствует требованиям МСФО. Переход к МСФО позволит предприятиям составлять финансовую отчетность в соответствии с требованиями, предъявляемыми к ней для участия на международном рынке инвестиций и ссудного капитала.

В связи с вышеперечисленными нововведениями можно сказать, что отечественная методика учета затрат удовлетворяет условиям маржинального анализа, разрешая проблему разделения затрат на постоянные и переменные, хотя и с некоторыми погрешностями. Например, сомнительными будут результаты маржинального анализа, проводимого предприятиями, списывающими постоянные общепроизводственные затраты в себестоимость производимой продукции. Расчет влияния удельных показателей (удельного маржинального дохода, удельных переменных издержек) на финансовые результаты предприятия, делает маржинальный анализ проблематичным для предприятий, выпускающих большой ассортимент разнородной продукции. Кроме того, на практике недостаточно апробированы методики разделения затрат на постоянную и переменную части.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в результате последних изменений в бухгалтерском учете, направленных на сближение отечественного учета с МСФО, методика маржинального анализа стала более доступной для предприятий Республики Беларусь. Это, несомненно, является одним из положительных следствий перехода к МСФО. Однако в связи с наличием ряда особенностей отечественного учета имеют место некоторые расхождения в показателях, сформированных с учетом национального законодательства и зарубежных методик.

#### **Список цитированных источников**

1. Мансуров, П.М. Управленческий учет: учеб. пособ. / П.М. Мансуров. – Ульяновск: УлГТУ, 2010. – 175 с.
2. Инструкция по бухгалтерскому учету доходов и расходов : утв. постановл. М-ва финансов Респ. Беларусь от 30 сент. 2011 г. № 102 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2012. – № 12, 8/24697.
3. Стражев, В.И. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности : учеб. / под общ. ред. В.И. Стражева. – Мн.: Выш. шк., 1998. – 398 с.

**УДК 658.511**

**Ярута В.В.**

**Научный руководитель: к.э.н., доцент Виногоров Г.Г.**

**Белорусский государственный аграрный технический университет, г. Минск**

### **ВОПРОСЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕТОДИКИ АНАЛИЗА ОБОРАЧИВАЕМОСТИ КРАТКОСРОЧНЫХ АКТИВОВ**

Краткосрочные активы – важнейшая экономическая категория, отражающая стоимостную оценку оборотных средств организации, оптимального объема, состав и структура которых в значительной степени влияют на финансовую устойчивость. В то же время они представляют собой одну из главных составляющих ресурсного потенциала всей организации.

Обеспеченность краткосрочными активами можно оценивать через расчет показателей оборачиваемости, а затем полученные значения сравнивать с эталонными или среднеотраслевыми значениями [1, 93-94].

Анализ краткосрочных активов дает возможность оценить важнейшую характеристику бизнес-процессов организации, а именно время, которое характеризуется в данном контексте через длительность операционного и финансового циклов. Именно время наряду с показателями качества и издержками составляет оценки бизнес-процессов.

Цель настоящего исследования: выработка методических и практических рекомендаций по совершенствованию имеющихся методик анализа оборачиваемости краткосрочных активов.

Теоретические наработки апробированы на материалах ОАО «Жабинковского комбикормового завода».

Исследование показало, что для объективной оценки оборачиваемости краткосрочных активов нужна система показателей комплексно их характеризующих. В этой системе должны быть отражены интересы каждой группы пользователей: внешних и внутренних.

Авторами выделяются различное количество показателей, характеризующих оборачиваемость краткосрочных активов [1-14]. Общее их количество доходит до 59, при этом наиболее часто



встречаются следующие показатели, которые автор предлагает брать за основу при проведении анализа оборачиваемости краткосрочных активов: коэффициент оборачиваемости краткосрочных активов, продолжительность оборота краткосрочных активов, коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, продолжительность оборота дебиторской задолженности, коэффициент оборачиваемости денежных средств, продолжительность оборота денежных средств, коэффициент оборачиваемости краткосрочных финансовых вложений, длительность оборота краткосрочных финансовых вложений, коэффициент оборачиваемости запасов, длительность оборота запасов, коэффициент оборачиваемости готовой продукции, длительность оборота готовой продукции, прибыль от реализации продукции, приходящейся на 1 руб. производственных запасов.

Рассмотрим более детально оборачиваемость в днях краткосрочных активов, которая рассчитывается по формуле:

$$O = \frac{KA \times D}{B}, \quad (1)$$

где KA – среднегодовая балансовая величина краткосрочных активов; Д – количество дней в анализируемом периоде; В – чистая выручка от реализации.

Исследование показало, что в лучшем случае авторами производится расчет факторов 2-х порядков изменения оборачиваемости краткосрочных активов [1-14]. Между тем в условиях рыночной отношений и жесткой конкуренции между различными товаропроизводителями в целях усиления контроля за оборачиваемостью краткосрочных активов и оперативного воздействия на финансовое состояние для повышения кредитоспособности и инвестиционной привлекательности субъекта хозяйствования автор предлагает детализировать факторы 2-го порядка изменения средних остатков краткосрочных активов по соответствующим факторам 3-го порядка.

С этой целью им разработана структурно-логическая модель факторной системы оборачиваемости краткосрочных активов, которая включает в себя 3 уровня и произведен расчет факторов их изменения. Теоретические посылы апробированы на ОАО «Жабинковском комбикормовом заводе». Расчет факторов представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Факторы, влияющие на изменение оборачиваемости краткосрочных активов

Факторы	Расчет уровня влияния		Уровень влияния, дней	Структура факторов, %		
	реализации производственных активов	цифровой расчет				
А	Б		1	2		
Факторы 1-го порядка						
1. Изменение краткосрочных активов	$\frac{KA_1 \times 360}{B_0}$	$\frac{KA_0 \times 360}{B_0}$	$\frac{51128 \times 360}{96771}$	$\frac{42862 \times 360}{96771}$	+30,7	43,7
2. Изменение выручки от продаж	$\frac{KA_1 \times 360}{B_1}$	$\frac{KA_1 \times 360}{B_0}$	$\frac{51128 \times 360}{206137}$	$\frac{51128 \times 360}{96771}$	-100,9	-143,7
Итого:	$\frac{KA_1 \times 360}{B_1}$	$\frac{KA_0 \times 360}{B_0}$	$\frac{51128 \times 360}{206137}$	$\frac{42862 \times 360}{96771}$	-70,2	-100
Факторы 2-го порядка						
2.1. Изменение запасов	Оусл1-О0		187,2-159,5		+27,8	+39,6
2.2. Изменение долгосрочных активов предназначенных для реализации	Оусл2-Оусл1		-		-	-
2.3. Изменение расходов будущих периодов	Оусл3-Оусл2		197,9-187,2		+10,7	+15,2
2.4. Изменение налога на добавленную стоимость по приобретенным товарам, работам, услугам	Оусл4-Оусл3		197,5-197,9		-2,2	-3,1
2.5. Изменение краткосрочной дебиторской задолженности	Оусл5-Оусл4		189,7-195,7		-6	-8,5
2.6. Изменение краткосрочных финансовых вложений	Оусл6-Оусл5		-		-	-
2.7. Изменение денежных средств	Оусл7-Оусл6		190,2-189,7		+0,5	+0,7
2.8. Изменение прочих краткосрочных активов	О1-Оусл7		-		-	-
Итого:	О1-О0		187,2-159,5		+30,7	-100

Факторы 3-го порядка				
2.1.1.Изменение материалов	Оусл1(М1)-О0(КА0)	190,5-159,5	+31	44,2
2.1.2.Изменение животных на выращивании и откорме	Оусл2(М1+Ж1)- Оусл1(31)	-	-	-
2.1.3.Изменение незавершенного производства, полуфабрикатов	Оусл2(М1+Ж1+НЗП1)- Оусл1(М1+Ж1)	-	-	-
2.1.4.Изменение готовой продукции	Оусл2(М1+Ж1+НЗП1+ГП1)- Оусл1(М1+Ж1+НЗП1)	186,9-190,5	-3,6	-5,2
2.1.5.Изменение товаров отгруженных	Оусл2(М1+Ж1+НЗП1+ГП1+Т1)- Оусл1(М1+Ж1+НЗП1+ГП1)	187,2-186,9	+0,3	+0,4
2.1.6.Изменение прочих запасов	Оусл2(КА1)- Оусл1(М1+Ж1+НЗП1+ГП1+Т1)	-	-	-
Итого:	Оусл1(КА1)- О0(КА0)	187,2-159,5	+27,7	+39,6
2.7.1.Изменение ДС от текущей деятельности	Оусл1(ДСтек1)-О0(ДС0)	355,7-187,2	+168,5	+240,0
2.7.1.Изменение ДС от инвестиционной деятельности	Оусл1(ДСтек1+ДСинв1)- О0(ДСтек1)	355,8-355,7	+0,1	+0,1
2.7.3.Изменение ДС от финансовой деятельности	Оусл1(ДСтек1+ДСинв1+ДСфин1)-О0(ДСтек1+ДСинв1)	187,4-355,7	-168,3	-239,7
2.7.5.Изменение остатков ДС и их эквивалентов	Оусл1(ДСтек1+ДСинв1+ДСфин1+ДСост1)- О0(ДСтек1+ДСинв1+ДСфин1)	187,7-187,4	+0,2	+0,3
Итого:	Оусл1(ДС1)- О0(ДС0)	190,2-189,7	+0,5	+0,7

Такой глубокий анализ существенно влияет на управленческие решения субъекта хозяйствования, так как он может увидеть конкретную причину изменения оборачиваемости. Принятые управленческие решения существенно могут повлиять на кредитоспособность и инвестиционную привлекательность данного субъекта хозяйствования.

#### **Список цитированных источников**

1. Когденко, В.Г. Экономический анализ / В.Г. Когденко. – 2-е изд., перераб. и дополн. – Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 392 с.
2. Савицкая, Г.В. Экономический анализ – 14-е изд. – Москва: Инфа-М, 2011. – 647 с.
3. Крылова, Т.Б. Выбор партнера: анализ отчетности капиталистического предприятия. – М.: Финансы и статистика, 1991. – 157 с.
4. Шеремет, А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности / А.Д. Шеремет. – Изд. доп. и испр. – Москва: Инфра-М, 2009. – 415 с.
5. Пласкова, Н.С. Экономический анализ / Н.С. Пласкова – 3-е изд. – Москва: Эксмо, 2010. – 702 с.
6. Комплексный анализ хозяйственной деятельности / М.А. Вахрушина [и др.]. – Москва: Вузовский учебник, 2009. – 461 с.
7. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. Методологические аспекты / Г.В. Савицкая. – М.: Новое знание, 2003. – 159 с.
8. Экономический анализ / Колоков В.А. [и др.]. – Москва: Инфа-М, 2011. – 489 с.
9. Когденко, В.Г. Методология и методика экономического анализа в системе управления коммерческой организацией / В.Г. Когденко. – Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 542с.
10. Пласкова, Н.С. Стратегический и текущий экономический анализ / Н.С. Пласкова. – 2-е изд., перераб. и дополн. – Москва : Эксмо, 2010. – 633с.
11. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности / В.И. Стражев [и др.]. – 7-е изд., исправ. – Минск: Вышэйшая школа, 2008. – 526 с.
12. Ефимова, О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений / О.В. Ефимова. – 4-е изд., исправл. и дополн. – Москва: Омега, 2013. – 348 с.
13. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности / Л.Л. Ермолович [и др.]. – Минск: Современная школа, 2010. – 800 с.
14. Русак, Н.А. Финансовый анализ субъекта хозяйствования. – Мн.: Выш. шк., 1997. – 308 с.

УДК 657.631

Галасун И.В.

Научный руководитель: к.э.н. Сулима М.А.

Институт магистерского и последипломного образования УБД НБУ, г. Киев

## ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ АУДИТА В УКРАИНЕ

Введение. С развитием рыночных отношений в Украине динамично совершенствуется инфраструктура, обеспечения и функционирование аудиторской системы. Но, к сожалению, аудиторские компании сегодня сталкиваются с такими неопределенными вопросами, касающимися разработки базовой теории аудита; обработки стратегий формирования конкурентных преимуществ аудиторских компаний; формирование методологических основ и методических аспектов проектирования траектории развития профессионального аудита и др.

Материалы и методы исследования. Согласно Закона Украины (ЗУ) № 3125-XII «Об аудиторской деятельности» от 22.04.1993 года, аудит – это проверка данных бухгалтерского учета и показателей финансовой отчетности субъекта хозяйствования с целью высказывания независимого мнения аудитора о ее достоверности во всех существенных аспектах и соответствие требованиям законов Украины, положений (стандартов) бухгалтерского учета или других правил (внутренних положений субъектов хозяйствования) согласно требованиям пользователей [1].

Проблемы развития аудита как науки исследуют многие ученые, в частности Ф.Ф. Бутинец, М. Давыдов, Н.И. Дорош, М.В. Кужельный, А.А. Петрик, А.Ю. Редько, В.В. Сопко, В.А. Шевчук и другие. Многие из них отмечают, что аудит уже себя утвердил и за этой наукой будущее. Впрочем существует много проблем, связанных с повышением уровня профессиональной компетентности аудиторов, организацией контроля качества аудиторских работ и услуг, развитием правового поля аудита в предпринимательстве, обеспечением реальной профессиональной независимости аудитора.

Среди основных тенденций, которые наблюдаются на рынке аудиторских услуг, следует выделить следующие: повышенное внимание со стороны регуляторов и попытки «реформировать» рынок, усиление конкурентной борьбы, расширение спектра услуг аудиторскими компаниями и аудиторами в частности.

Одной из основных проблем аудита является попытка одновременно сочетать при проверках как интересы наемного менеджмента, так и владельцев и государственных органов исполнительной власти. Также следует указать на четкое проявление вектора монополизации вопросам регулирования аудита или контроля на уровне различных государственных органов исполнительной власти.

Деятельность лидеров рынка аудиторских услуг как в Украине, так и за рубежом является объектом постоянных дискуссий со стороны государственных регуляторных органов, бизнеса, ученых и граждан. Упреки относительно дальнейшей монополизации и концентрации рынка компаниями, входящими в бренды Делойт (Deloitte Touche Tohmatsu, дальше – Deloitte), Эрнст энд Янг (далее Ernst & Young), КПМГ (далее – KPMG) и ПрайсвотерхаусКуперс (далее PwC) не утихают уже более два десятилетия. Так, по утверждению Ван Рекель (руководителя компании BDO в Украине, пятого по величине аудиторского бренда в мире) нынешняя структура рынка аудиторских услуг «...является больной, поскольку влияние, охват и ресурсы аудиторов "большой четверки" доминируют над всем рынком (они являются владельцами более 85% доли рынка в большинстве стран – членов ЕС)». А это еще одна проблема для развития аудиторской деятельности отечественными компаниями [2].

Сравнение трёх традиционных сегментов аудиторского рынка («Большая четвёрка», компании второго эшелона, прочие аудиторские компании) позволило выяснить, что наибольшим доверием со стороны рынков обладают представители «Большой четвёрки», в то время как прочие аудиторские компании имеют наименьший кредит доверия.

Существенно задолжала и наука перед аудиторской практикой. Прагматика диссертаций учета и аудита крайне низкая или вообще отсутствует. Крайне актуальная задача разработки научно-практического комментария к Международным стандартам аудита, перевод которых является несовершенным.

Известный специалист Дэвид Даманти обращает внимание на две глобальные проблемы, связанные с применением международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) и международных стандартов аудита (МСА).

Во-первых, если отчетность по МСФО должна надлежащим образом проверяться аудитором, то он должен оставаться независимым по отношению к организации, которая платит ему вознаграждение [3, с.11].

Во-вторых, тот факт, что именно аудиторы тесно вовлечены в разработку стандартов аудита, которыми они будут руководствоваться на практике, также является важным противоречием [3, с. 12].

Также одним из проблемных вопросов на сегодня являются попытки со стороны законодателей отменить или значительно сузить масштабы аудиторской деятельности, отстранить от аудита частных предпринимателей и малые частные фирмы.

Ситуация, сложившаяся в Украине, требует решения проблем, которые имеют место в профессиональной деятельности аудиторов, аудиторских компаний и делают невозможным полноценное развитие аудита.

На основе вышеизложенного считаем целесообразным предложить основные направления развития аудиторской деятельности в Украине:

- разработка механизма практического применения МСА в Украине, создание к ним комментариев в полном объеме;
- внесение необходимых изменений и дополнений в ЗУ «Об аудиторской деятельности» с целью приведения его в соответствие с другими законодательными актами Украины;
- внедрение Типовых методик аудиторской проверки финансовой отчетности предприятий в разрезе отраслей их деятельности (банковская, торговая, страховая, химическая, металлургическая, пищевая и др.);
- углубление сотрудничества профессиональных организаций аудиторов Украины с международными профессиональными организациями бухгалтеров и аудиторов;
- совершенствование механизма ценообразования на аудиторские услуги на основе изучения международного опыта по этому вопросу;
- сосредоточение усилий профессиональных организаций по следующим направлениям своей деятельности, в частности: а) поддержка и расширение квалификации своих членов; б) мониторинг качества и независимости; в) популяризация профессии в обществе с помощью таких фундаментальных принципов как независимость, честность, объективность.

Среди основных тенденций, наблюдаемых на рынке аудиторских услуг, следует выделить: повышенное внимание со стороны регуляторов и попытки «реформировать» рынок; усиление конкурентной борьбы; расширение спектра услуг, предоставляемых аудиторами и аудиторскими компаниями в целом.

Выводы. Ситуация, сложившаяся в Украине, требует решения проблем, которые имеют место в организации аудита и делают невозможным успешное его развитие. Первоочередными задачами, по нашему мнению, являются: повышение компетентности аудиторов, улучшения методики и организации аудита, его качества, разработка оптимальной методики и идентификация системы контроля и устранения ее «слабых» мест.

#### **Список цитированных источников**

1. Об аудиторской деятельности: Закон Украины от 22.04.1993 г. № 3125-XII с изменениями и дополнениями [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)
2. Parusinski, J. International head praises increased auditing industry regulation // Kyivpost. [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.kyivpost.com/content/business/bdo-international-head-praises-increased-auditing--126466.html>.
3. Дамант, Д. Важные аспекты внедрения МСФО и МСА // Школа профессионального бухгалтера. – 2011. – №10. – С. 11-12.

**УДК 336**

**Дмуховская А.В.**

**Научный руководитель: ст. преподаватель Баркун Г.В.**

**Белорусский государственный аграрный технический университет, г. Минск**

### **ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ И ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «АГРОКОМБИНАТ «МИР», БАРАНОВИЧСКИЙ РАЙОН, БРЕСТСКАЯ ОБЛАСТЬ)**

В условиях современной рыночной экономики повысилась самостоятельность предприятий, их экономическая и юридическая ответственность. Залогом выживаемости и основой стабильного положения предприятия служит его финансовая устойчивость. Если предприятие финансово устойчиво, платежеспособно, то оно имеет ряд преимуществ перед другими предприятиями того же профиля для получения кредитов, привлечения инвестиций, в выборе поставщиков и в подборе квалифицированных кадров. Деловая активность предприятий в свою очередь выражает эффективность использования материальных, трудовых, финансовых ресурсов по всем бизнес-линиям деятельности, позволяет оценить интенсивность использования ресурсов организации и выявить резервы их повышения. Чем выше уровень деловой активности предприятия, тем выше инвестиционная привлекательность организации и степень её адаптации к быстроменяющимся рыночным условиям [2] и, следовательно, тем меньше риск оказаться на краю банкротства. Таким образом, деловая ак-

тивность является актуальной темой исследования, так как в сложившейся экономической ситуации позволяет эффективно использовать имеющиеся ресурсы организации.

Цель работы – оценить тенденции изменения показателей деловой активности, разработать пути повышения деловой активности и оценить экономическую эффективность предложенных мероприятий для ОАО «Агрокомбинат «Мир».

Объектом исследования является хозяйственная деятельность ОАО «Агрокомбинат «МИР» за период 2010 – 2012 годов.

Предмет исследования – деловая активность ОАО «Агрокомбинат «Мир».

Теоретической основой данной работы выступает бухгалтерская отчетность предприятия, работы отечественных экономистов по выбранной теме, постановления и законодательные акты правительства Республики Беларусь.

Открытое акционерное общество «Агрокомбинат «МИР» в настоящее время является одним из ведущих базовых сельскохозяйственных предприятий Брестской области, которое занимается производством, заготовкой и реализацией сельскохозяйственной продукции.

Основными направлениями производственной специализации ОАО «Агрокомбинат «МИР» являются: производство зерна, рапса, сахарной свеклы, молока, мяса КРС.

Устойчивость финансового состояния организации, ее деловую активность характеризует сравнение оборачиваемости дебиторской задолженности с оборачиваемостью кредиторской задолженности. Из расчётов, приведенных в таблице 1, видно, что оборачиваемость кредиторской задолженности сократилась по сравнению с 2011 годом на 5,17 пункта, темп её роста 72,01%.

Таблица 1 – Алгоритм расчета показателей деловой активности ОАО «Агрокомбинат «Мир» за 2011 – 2012 годы

Показатель	2011	2012	Отклонение, +/-	Темп роста, %
Выручка от реализации товаров (за вычетом налогов), млн руб.	55552	122248	+ 66696	220,06
Дебиторская задолженность, млн руб.	3275	5708	+ 2433	174,29
Кредиторская задолженность, млн руб.	3008	9195	+ 6187	305,69
Активы организации, млн руб.	248593	367077	+ 118484	147,66
Оборотные активы, млн руб.	51360	93650	+ 42290	182,34
1. Оборачиваемость дебиторской задолженности, млн руб.	<u>55552</u>	<u>122248</u>	+ 4,46	126,30
2. Оборачиваемость кредиторской задолженности, млн руб.	$\frac{55552}{3008} =$	$\frac{122248}{9195} =$	-5,17	72,01
3. Коэффициент общей оборачиваемости, млн руб.	$\frac{55552}{248593} = 0,22$	$\frac{122248}{367077} = 0,33$	+ 0,11	150,00
4. Коэффициент оборачиваемости мобильных средств, млн руб.	$\frac{55552}{51360} = 1,08$	$\frac{122248}{93650} =$	+ 0,23	121,30

Коэффициент общей оборачиваемости отражает скорость оборота (в количестве оборотов за период) всех средств организации. Данный показатель увеличился на 0,11 пункта, значит, оборачиваемость активов увеличилась, что является положительным фактом деятельности организации.

Под платежеспособностью организации понимается его способность своевременно производить платежи по своим обязательствам. В процессе анализа изучается текущая и перспективная платежеспособность. Для оценки ликвидности рассчитываются коэффициент текущей ликвидности и коэффициент абсолютной ликвидности.

Для анализа финансовой устойчивости ОАО «Агрокомбинат «Мир» за 2012 год использовались следующие показатели, таблица 2.

Таким образом, платёжеспособность ОАО «Агрокомбинат «Мир» на ко-нец 2012 года сократилась по коэффициенту текущей ликвидности на 1,98 и его показатель составляет 8,43 на конец 2012 года, при нормативе 1,5. Коэффициент абсолютной ликвидности сократился на 0,26 и его значение равно 0,21, что говорит о том, что организация не имеет возможности мгновенно погасить задолженность.

Таблица 2 – Показатели текущей платежеспособности на ОАО «Агрокомбинат «Мир» за 2012 год

Показатели платежеспособности	На начало периода	На конец периода	Изменение, + / -	Норматив
Коэффициент текущей ликвидности	$\frac{51360}{4934-0} = 10,41$	$\frac{93650}{11111-0} = 8,43$	8,43 – 10,41 = –1,98	1,5
Коэффициент абсолютной ликвидности	$\frac{888+1424}{4934-0} = 0,47$	$\frac{888+1478}{11111-0} = 0,21$	0,21 – 0,47 = –0,26	0,2
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	$\frac{223451+0-197233}{51360} = 0,52$	$\frac{335165+0-273427}{93650} = 0,66$	0,66 – 0,52 = +0,14	0,2
Коэффициент банкротства	$\frac{20208+4934-0}{248593} = 0,1$	$\frac{20801+11111-0}{367077} = 0,09$	0,09 – 0,1 = – 0,01	0,85

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами увеличился и составил 0,14, что ниже нормативного значения 0,2, следовательно, организация не обеспечена собственными оборотными средствами, к тому же часть задолженности вложена в основные средства.

Коэффициент банкротства составляет 0,09, что на 0,01 меньше, чем на начало 2012 года, снижение данного показателя благоприятно сказывается на функционировании ОАО «Агрокомбинат «МИР», так как риск оказаться банк-ротам для ОАО «Агрокомбинат «МИР» уменьшается.

Как показал проведенный анализ, финансовое состояние ОАО «Агрокомбинат «МИР» на сегодняшний день может быть охарактеризовано как стабильное (коэффициент финансовой независимости составляет 0,92), и субъект хозяйствования признан платежеспособным согласно критериям постановления Совета Министров Республики Беларусь от 12.12.2011г. № 1672 [1].

Анализ уровня деловой активности на основе фактических данных ОАО «Агрокомбинат «МИР» и изучение литературных и нормативно законодательных источников показали, что наиболее актуальными для организации сельского хозяйства являются следующие направления повышения деловой активности, а именно резервы сокращения дебиторской задолженности: за счет инфляционных процессов; за счет снижения безнадежной задолженности; за счет увеличения оборачиваемости дебиторской задолженности.

Наличие дебиторской задолженности за покупателями и заказчиками показывает, что ОАО «Агрокомбинат «МИР» отпускает товары без предварительного перечисления причитающихся ему платежей. Расчеты с покупателями, которые постоянно получают товары, должны быть организованы в порядке плановых платежей, предварительной оплаты или других оптимальных форм расчетов, чтобы предупредить возникновение дебиторской задолженности.

Сокращение происходит за счёт инфляционного фактора, сумма дебиторской задолженности взыскивается позже, что ухудшает финансовый результат ОАО «Агрокомбинат «МИР» на 1902,6 млн рублей (5708 – 5708 / 1,5). Следовательно, необходимо минимизировать сроки взыскания, ранжировать покупателей по степени их платежеспособности. Так как с ростом индекса цен уменьшается реальная покупательская способность. Индекс цен производителей сельскохозяйственной продукции взят за период – январь 2013г. по отношению к декабрю 2012г., который составил 1,5.

На практике очень малое количество организаций занимается определением степени надёжности (безнадёжности) дебиторской задолженности ко взысканию. Поэтому мы изучили методику Министерства торговли США, по которой к безнадежной дебиторской задолженности относится 26%. О наличии суммы безнадежной задолженности у ОАО «Агрокомбинат «МИР» можно судить по дебиторской задолженности двухсот пятидесяти четырёх организаций по состоянию на 1 января 2013 года.

Если по решению хозяйственного суда организация попадает в разряд неплатежеспособного субъекта хозяйствования, исходя из критериев, установленных Постановлением Совета Министров РБ

от 12.12.2011г. № 1672, и значение коэффициента финансовой независимости менее 0,4-0,6, то уместно говорить о нестабильном финансовом состоянии данной организации и о наличии суммы безнадежной задолженности. Коэффициент финансовой независимости ОАО «Агрокомбинат «МИР» на начало 2012 года составил 0,90, на конец 2012 года – 0,92 (отклонение составило +0,02). На протяжении трёх лет (2010-2012 гг.) коэффициент значительно выше норматива (более 0,82), что свидетельствует о финансовой устойчивости и привлекательности организации для инвесторов и кредиторов.

Но было выявлено, что методика Министерства торговли США не подходит для применения на белорусских предприятиях. На основе материалов БелСтата был определен процентный диапазон безнадежной дебиторской задолженности, который составил 10-15%. По ОАО «Агрокомбинат «МИР» показатель безнадежной дебиторской задолженности за 2012 год составил 0,35%.

Таким образом, на ОАО «Агрокомбинат «МИР» сумма дебиторской задолженности, относящейся к разряду безнадежной ко взысканию, составила в 2012 году 20 млн рублей ( $5708 \times 0,35/100$ ), а не 1484,1 млн рублей. А за счет сокращения оборачиваемости дебиторской задолженности на ОАО «Агрокомбинат «МИР» дебиторская задолженность увеличилась на 2433 млн руб. ( $5708 - 3275$ ). В данной ситуации следует использовать коэффициент текущей ликвидности. Если его значение 1,5 и выше, то у организации есть резерв увеличения оборотности дебиторской задолженности, а если до предела, то следует включать в группу безнадежны

Следовательно, применение предложенных выше мероприятий по сокращению дебиторской задолженности позволит укрепить финансовую устойчивость ОАО «Агрокомбинат «МИР». Результаты исследования апробированы и могут быть использованы в деятельности ОАО «Агрокомбинат «МИР».

#### **Список цитированных источников**

1. Об определении критериев оценки платежеспособности субъектов хозяйствования: Постановление Совета Министров РБ от 12.12.2011 № 1672 // КонсультантПлюс: Беларусь [Электрон.ресурс] / ООО «Юр-Спектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2013.

2. Дмуховская, А.В. Пути повышения деловой активности предприятия // Рыночная экономика: сегодня и завтра: тезисы II Международной научной конференции / редкол. Г.И. Гануш [и др.] – Минск, 2013. – 179 с.

**УДК 343.535:330.131.5**

**Короткина О.П.**

**Научный руководитель: ст. преподаватель Кайдановская Т.В.**

**Брестский государственный технический университет, г. Брест**

#### **АЛГОРИТМ ОЦЕНКИ СТЕПЕНИ РИСКА НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Институт несостоятельности (банкротства) является комплексным, он имеет важное экономическое и юридическое значение. Институт банкротства выступает в роли инструмента «излечения» экономических отношений путем своевременного выведения из них «больных» субъектов, является способом взыскания с контрагента долга, а также предоставляет самому должнику возможность восстановить утраченную платежеспособность и вновь вступить в оборот.[1]

Актуальность данной темы обусловлена наличием проблем как теоретического (трудности в определении признаков несостоятельности), так и практического характера (быстро меняющееся законодательство, недостаточная статистика банкротств).[2]

Целью любой коммерческой деятельности является рост благосостояния собственников бизнеса путем получения ими дохода. При этом любая коммерческая деятельность связана с риском и неопределенностью, а поэтому источниками финансовых затруднений могут стать любые этапы производственной деятельности – от закупки сырья до сбыта готовой продукции. Если деятельность предприятия достаточно эффективна, полученной прибыли бывает достаточно для того, чтобы удовлетворить как кредиторов, так и собственников. Если же прибыли оказывается недостаточно для этих целей, предприятие оказывается на грани банкротства. Таким образом, первым индикатором начала финансовых трудностей является падение платежеспособности компании.

Однако однозначно трактовать падение платежеспособности компании как предвестие неминуемого банкротства не стоит. Ведь, если одновременно происходит рост рентабельности – это свидетельствует об эффективности работы и благоприятных перспективах предприятия. Связь между рентабельностью, платежеспособностью и эффективностью достаточно сложна и вовсе не однозначна. Поскольку финансовый результат формируется под воздействием множества факторов для постановки серьезного "диагноза" потребуется полный, комплексный анализ.[3]

Цель данной научной работы заключается в совершенствовании методов диагностики вероятности банкротства и определении возможных путей выхода предприятий из кризиса.



Нами было проанализировано ряд предприятий различных отраслей на предмет экономической несостоятельности. Для этого было рассчитано множество коэффициентов финансовой устойчивости, платёжеспособности и рентабельности (таблица 1). Однако, расчёт такого количества коэффициентов достаточно трудоёмкий процесс. Поэтому главной идеей стало упрощение этой процедуры: была составлена обобщённая модель для определения удовлетворительности экономического состояния предприятия. В данной модели оцениваются платёжеспособность, т.е. способность предприятия погашать текущие (краткосрочные) обязательства за счёт оборотных активов и финансовая устойчивость, т.е. достаточность собственных средств для финансирования текущей деятельности, а также способность предприятия рассчитаться по своим финансовым обязательствам после реализации активов.

Модель имеет вид:

$$Y = 0.4X1 + 0.35X2 - 0.25X3, \text{ где} \quad (1)$$

Y – Обобщённый показатель платёжеспособности и финансовой устойчивости;

X1 – Коэффициент текущей ликвидности;

X2 – Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами;

X3 – Коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами.

Примечание: собственная разработка.

Таким образом, данная модель позволяет, используя минимальное количество коэффициентов и числовые характеристики, показывающие степень значимости данных показателей, оценить вероятность экономической несостоятельности анализируемого субъекта.

Нормативное значение обобщённого показателя для разных отраслей будет отличаться.

Например, для строительства нормативное значение будет от 0,3 до 0,8, для с/х – от 0,4 до 0,9, а для промышленности, в общем – от 0,5 до 1.

Данные показатели были определены исходя из нормативных значений коэффициентов текущей ликвидности, обеспеченности собственными оборотными средствами, обеспеченности финансовых обязательств активами. [4][5]

Если обобщённый показатель платёжеспособности и финансовой устойчивости входит в границы нормативных значений, то экономическая ситуация предприятия устойчивая. И нет необходимости в дальнейшем анализе остальных коэффициентов.

Если обобщённый показатель выходит за границы норматива, то экономическая ситуация предприятия находится под угрозой. Однако, это совершенно не означает, что предприятие является банкротом. В этом случае необходимо более детальное исследование. В связи с этим была разработана модель Б, позволяющая оценить влияние и зависимость финансового состояния предприятия от показателей рентабельности.

Данная модель имеет вид:

$$Y = 0,35X1 + 0,25X2 + 0,2X3 + 0,2X4, \text{ где} \quad (2)$$

Y – Показатель общей рентабельности;

X1 – Рентабельность продаж;

X2 – Рентабельность продукции;

X3 – Рентабельность активов;

X4 – Рентабельность капитала.

Примечание: собственная разработка.

Эта модель позволяет при минимальном количестве показателей рентабельности и данных о значимости этих коэффициентов оценить эффективность работы предприятия.

И если данный обобщённый показатель более 25%, то предприятие работает эффективно и нет необходимости его отнесения к экономически несостоятельным.

Если же данный показатель менее 25%, то предприятие находится на грани банкротства. И вопрос о дальнейшей деятельности остаётся открытым. Предприятию будет выгоднее поместить свои денежные средства на счёт в банке по ставке от 30% до 35%.

Далее был составлен алгоритм (схема) для определения экономической несостоятельности (Рисунок 1):

Исходя из данной схемы определяются 2 пути дальнейшего развития предприятия: либо предприятие продолжает работать дальше, либо будет признано банкротом.

Однако, ликвидировать предприятие можно всегда особенно в данной ситуации. А вот стабилизировать экономическое положение – довольно-таки сложно, но в зависимости от стадии финансового положения предприятия – возможно.

Поэтому нами был разработан алгоритм оценки степени рисков несостоятельности предприятия по модели А и модели Б и присвоены им соответствующие значения (Таблица 2 и 3).



Таблица 1 – Алгоритм оценки степени рисков по модели А

Модель А		
Высокий риск	Средний риск	Низкий риск
Менее 0,5	Более 3	2-3

Примечание: собственная разработка.

Таблица 2 – Алгоритм оценки степени рисков по модели Б

Модель Б		
Высокий риск	Средний риск	Низкий риск
Менее 5%	6-15%	16-25%

Примечание: собственная разработка.

Также была разработана матрица для определения по степени риска экономического состояния предприятия и разработаны практические рекомендации по его дальнейшему развитию.

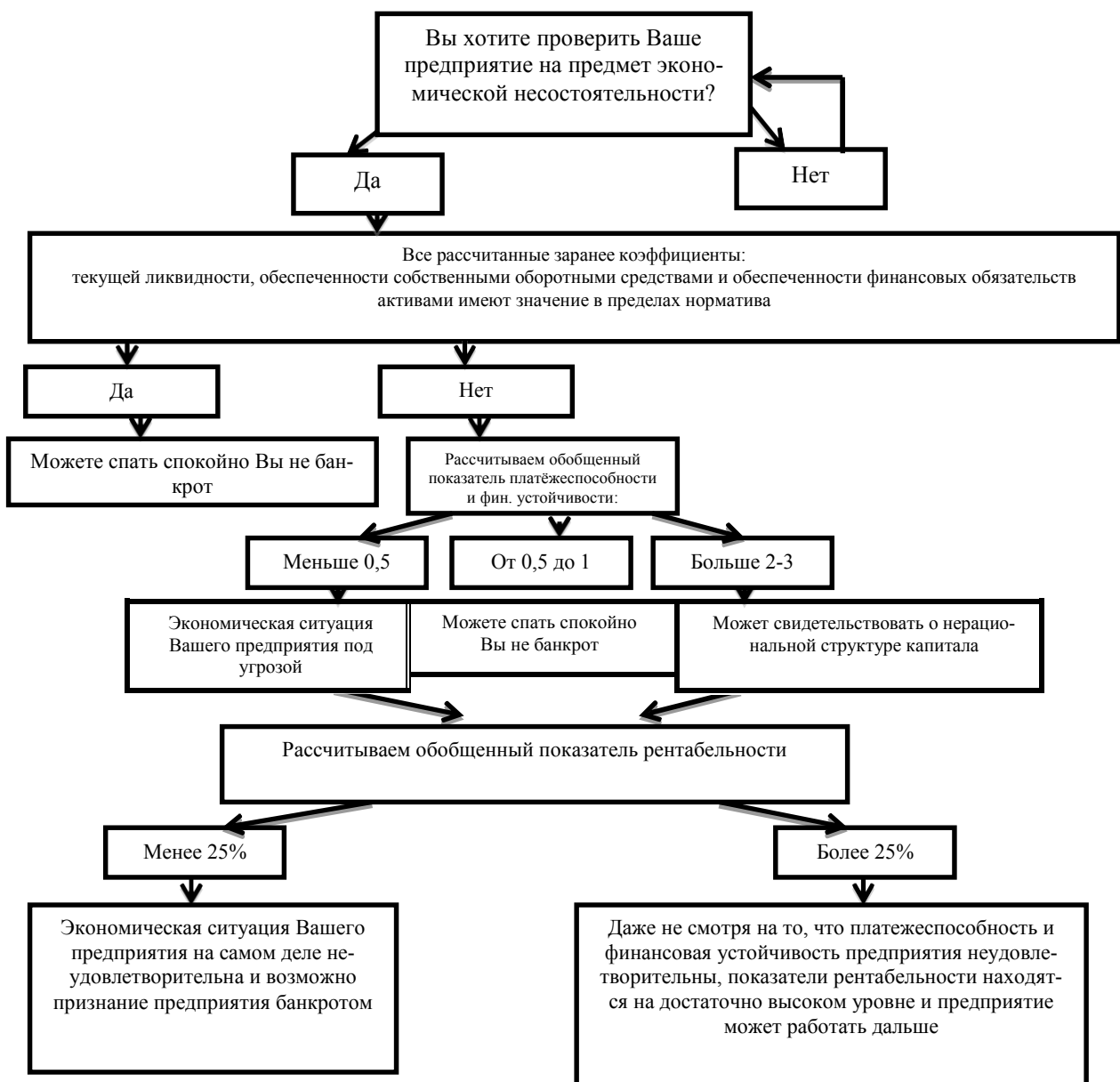


Рисунок 1 – Схема определения экономической несостоятельности

Примечание: собственная разработка.

Таблица 3 – Матрица интерпретации степени рисков

		Модель А		
		Высокий риск	Средний риск	Низкий риск
Модель Б	Высокий риск	В данном случае шансов «выжить» у предприятия нет. Рекомендуется ликвидация предприятия	Рекомендуется обратиться к квалифицированному специалисту с целью составления им программы по сбалансированности своих расходов по дохода	Необходимо пересмотреть политику руководства о рациональном расходовании денежных средств, улучшении политики маркетинга и конкурентных преимуществ товаров
	Средний риск	Необходимо пересмотреть рациональность использования денежных средств. Рекомендуется работа антикризисного управляющего	В данной ситуации все зависит от управляющего персонала (антикризисного управляющего). В случае их грамотных действий состояние предприятия может стабилизироваться	Необходимо обратиться к квалифицированным специалистам с целью разработки плана по улучшению ассортиментной политики, поиск новых рынков сбыта
	Низкий риск	Необходимо пересмотреть политику руководства о рациональном использовании своих доходов	Необходим поиск новых рынков сбыта, расчет по своим обязательствам	При данном уровне риска предприятие может улучшить свое экономическое положение путем грамотных управленческих решений

Примечание: собственная разработка.

Таким образом, в современных условиях динамично развивающейся экономики в соответствии с методами определения вероятности банкротства, предложенными действующим законодательством, большинство предприятий являются экономически несостоятельными. Так что же теперь все данные предприятия должны быть объявлены банкротами? Ведь они продолжают свою хозяйственную деятельность и многие из них довольно успешно. Поэтому проделанная нами работа является актуальной, так как она позволяет оценить финансовое состояние предприятия всего по двум моделям, с небольшим количеством показателей, а также получить практические рекомендации по улучшению экономического состояния предприятия.

#### Список цитированных источников

1. Экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / Т.П. Елисеева. – Минск: Современная школа, 2007.
2. [http://otherreferats.allbest.ru/economy/00110274\\_0.html](http://otherreferats.allbest.ru/economy/00110274_0.html)
3. <http://www.grandars.ru/college/pravovedenie/bankrot.html>
4. <http://www.bankrot.by/zak>
5. <http://www.kay.by/index.php?menu=main&yr=2013&article=1583&newid=1583>

УДК: 657.6

*Меркулова В.І.*

*Науковий керівник: доцент Самородова Н.М.*

*Харківський інститут банківської справи Університету банківської справи*

*Національного банку України, г. Харків*

#### ДОКУМЕНТУВАННЯ В АУДИТІ ЯК НАПРЯМОК ЙОГО ВДОСКОНАЛЕННЯ

Анотація. Розглянуто та проаналізовано сучасний стан документування в аудиті та напрямки вдосконалення цього процесу.

Ключові слова: аудит, документація, робочі документи, міжнародні стандарти.

Вступ. Маючи достатньо розвинений рівень інфраструктури та кваліфікованих фахівців, національна система аудиту використовує на практиці таке системне забезпечення: нормативно-правове, інформаційно-методичне, програмно-технологічне та ін. Кожний із цих елементів постійно змінюється відповідно до потреб і вимог сучасної аудиторської діяльності.

Виходячи з вищезазначеного, запорукою успіху професійного надання аудиторських послуг є систематичний процес формування певної документації, наявність якої аудитор, у разі необхідності, підтверджує правильність виконання своїх обов'язків, а з іншого боку – створює базу для контролю якості аудиторських перевірок.

На сучасному етапі розвитку аудиту в Україні документування останнього є однією з важливіших умов кваліфікованого його проведення, але ця процедура для більшості аудиторів є малозрозумілою, бо у Законі України «Про аудиторську діяльність» майже не приділяється уваги порядку складання робочих

документів аудитора.[1]. Також відсутні нормативні документи та методичні рекомендації, які б регламентували порядок складання та надавали приклади робочих документів аудитора.

Виклад основного матеріалу. З моменту прийняття Аудиторською палатою України рішення щодо впровадження Міжнародних стандартів аудиту (МСА) як національних з одного боку, значно зросли вимоги до аудиторів, з іншого – з'явилась можливість користування основними стандартами та рекомендаціями щодо документування, які наведені у Міжнародному стандарті аудиту 230 «Документація аудиту». [2].

Визначимось з поняттями «документація» та «робочі документи». Згідно МСА 230 документація в аудиті – це матеріали (робочі документи), підготовлені аудитором (для аудитора), або одержані ним у зв'язку з проведенням аудиторської перевірки та зберігаються у нього. Тобто аудиторська документація – це запис виконаних аудиторських процедур, отриманих відповідних аудиторських доказів та висновків, яких дійшов аудитор. У більшості випадків аудитори ототожнюють поняття «документація» та «робочі документи», маючи на увазі записи, за допомогою яких аудитор оформлює проведені процедури перевірки, отриману інформацію та відповідні висновки.

Таким чином, до робочих документів аудиту включається інформація, яка, на думку аудитора, є важливою для того, щоб правильно провести перевірку та підтвердити пропозиції, які будуть в подальшому зазначені в аудиторському висновку.

У МСА 230 «Документація» вказується, що «Аудитор повинен документально оформити інформацію, яка є важливою з огляду формування аудиторських доказів на підтримку аудиторської думки, а також доказів того, що аудиторська перевірка виконувалася у відповідності з МСА»[3].

Також згадки про необхідність документування процесу аудиту є і в нормативно-правових актах України, зокрема Положення з національної практики контролю якості аудиторських послуг 1 «Організація аудиторськими фірмами та аудиторами системи контролю якості аудиторських послуг».

Отже, головне призначення документування аудиту – це підтвердження того факту, що аудиторська фірма та аудитори працюють згідно з МСА, Кодексом етики та законодавчими та нормативними вимогами, що регулюють аудиторську діяльність.

Оскільки використання стандартних форм робочої документації (наприклад, стандартні бланки) позитивно впливає на якість аудиторської роботи та значно економить робочий час аудитора, необхідно впроваджувати в аудиторських фірмах єдині форми ведення робочої документації.

Висновки і пропозиції. МСА не встановлюють єдині форми робочих документів. Тому в аудиторській фірмі можуть бути розроблені свої стандартні форми робочих документів. Для полегшення цього процесу визначимо основні вимоги до робочої документації :

1. Обсяг робочих документів повинен залежати від професійного судження аудитора. Так, необхідно аудитору складати достатньо повні та детальні документи для забезпечення загального розуміння аудиторської перевірки, але документувати кожне питання недоцільно і непотрібно.

2. Робочі документи необхідно професійно та грамотно оформлювати, для чого треба дотримуватися таких рекомендацій:

- документація може оформлятися на папері, електронних або інших носіях;
- документацію треба оформлювати так, щоб забезпечити її доступність для прочитання і усвідомлення змісту для іншої особи;

- записи в документах повинні виконуватися засобами, що забезпечують їх збереження на протязі часу, встановленого для зберігання робочої документації;

- робочі документи, як правило, повинні мати такі реквізити: назва аудиторської фірми, назва підприємства, період перевірки чи дата перевірки. Згідно вимог МСА 240, документуючи характер, час та обсяг виконаних аудиторських процедур, аудитор записує хто виконав аудиторську роботу, дату завершення цієї роботи, а також хто перевіряв її виконання;

- для ефективного пошуку необхідної документації кожному документу присвоюється код або шифр;

- аудиторська фірма зобов'язана встановити політику та процедури зберігання документації з завдання протягом достатнього періоду, що відповідає потребам самої Фірми або законодавчим, регулятивним чи нормативним вимогам. Період зберігання документації з завдання не може бути меншим як п'ять років від дати висновку (звіту). Проте згідно МСА 240 аудитор не повинен зберігати невірну або застарілу документацію [3]

Таким чином, для підвищення якості аудиторської роботи кожен аудитор повинен документально оформлювати інформацію, яка є важливою з огляду формування аудиторських доказів на підтримку аудиторської думки, але дану процедуру треба робити правильно, з дотриманням усіх законодавчих норм та зазначених вище рекомендацій.

#### Список використаних джерел:

1. Про аудиторську діяльність: Закон України від 14.09.2006 №140-V// <http://www.rada.kiev.ua>.
2. Харламова, Г. Документування аудиту за МСА // Аудитор України. – 2011. – №6 (46). – С. 21-24.
3. Міжнародні стандарти аудиту / Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики: Видання 2007 року / Пер.з англ. мови. – К.: ТОВ "ІАМЦ АУ "СТАТУС", 2007. – С. 214-653.
4. Лісіна, В. Документування аудиту як складового елементу системи контролю якості аудиторських послуг // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – №9. – С. 40-44.

УДК 631.162

Гриценко А.И.

Научный руководитель: ст. преподаватель Бельчина Е.М.

Белорусский государственный аграрный технический университет, г. Минск

### АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СРЕДСТВ НА ОПЛАТУ ТРУДА В МРУП «АГРОКОМБИНАТ «ЖДАНОВИЧИ»

В условиях становления и развития рыночных отношений в Республике Беларусь неизмеримо возрастает значимость бухгалтерского учета, поскольку требуется не только управлять производственными затратами и полученными доходами, но и вести активный поиск эффективного использования каждого вложенного рубля в деятельность организации. В этой связи актуальным является исследование оплаты труда, так как от ее успешного решения во многом зависят повышение эффективности производства.

Актуальность выбранной темы исследования объясняется также и зависимостью величины заработной платы от уровня и качества жизни населения любой страны. Таким образом, можно сказать, что при повышении оплаты труда растет и мотивация работников, следовательно, повышается производительность труда и эффективность производства в целом.

Цель исследования – на основе анализа фонда заработной платы работников повысить экономическую эффективность производственной деятельности МРУП «Агрокомбинат «Ждановичи». Объектом исследования является МРУП «Агрокомбинат «Ждановичи». Предмет исследования – фонд заработной платы.

В процессе анализа фонда заработной платы и показателей его эффективности мы будем использовать следующие основные формы отчетности: форма №5-АПК «Отчет по труду», отчет о прибылях и убытках, форма №7-АПК «Реализация продукции», форма №6А-АПК «Валовая продукция и затраты на производство» и др.

Основными направлениями производственной специализации МРУП «Агрокомбината «Ждановичи» являются: производство овощей защищенного грунта, зерна, рапса, овощей открытого грунта, картофеля, сахарной свеклы, молока, мяса КРС, плодов и ягод (рис. 1).

За 2012 год темп роста производства валовой продукции в сопоставимых ценах по МРУП «Агрокомбинату «Ждановичи» составил 104,3% к соответствующему периоду 2011 года.

Из рисунка 1 видно, что МРУП «Агрокомбинат Ждановичи» специализируется в основном на производстве овощей защищенного грунта. Удельный вес овощей защищенного грунта в выручки от реализации составляет 60,6%, зерновые и зернобобовые (12,3%), молоко цельное (11,4%), продано на мясо КРС (4,4%), сахарная свекла (4,2%), овощи открытого грунта (3,1%), картофель (2,5%), рапс (1,2%) и прочая продажа КРС (0,3%).

За 2012 год реализовано 14938 тонн овощей защищенного грунта. Выручка от реализации составила 144,9 млрд. руб., рентабельность производства овощей защищенного грунта составила 57,8%.

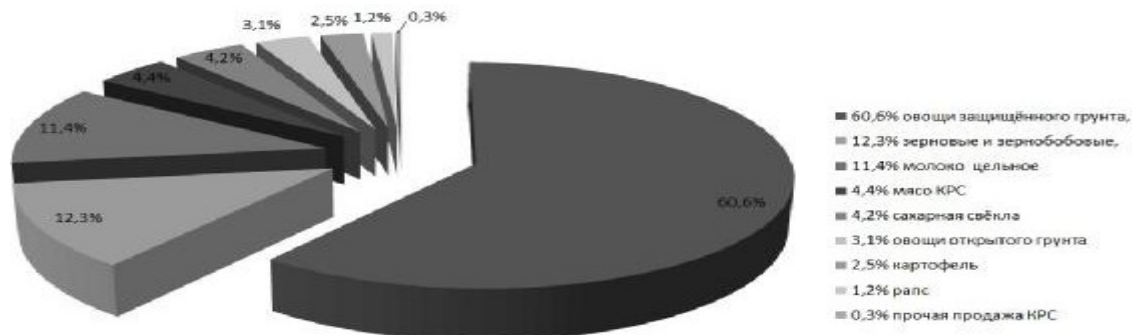


Рисунок 1 – Структура производимой продукции МРУП «Агрокомбинат «Ждановичи»

Стоит также отметить, что в общем объеме производства овощей защищенного грунта по Республике Беларусь доля продукции «Агрокомбината «Ждановичи» за 2012 год составила 14,8%, по Минской области – 38% [1].

Известно, что эффективная деятельность любого предприятия невозможна без рационального использования трудовых ресурсов. Так, обеспеченность трудовыми ресурсами и эффективность их использования оказывают непосредственное влияние на результаты деятельности предприятия (таблица 1).

Таблица 1 – Анализ эффективности деятельности МРУП «Агрокомбинат «Ждановичи»

Показатель	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	Изменение, +/-
Среднесписочная численность работников, чел.	1244	1196	1164	1115	-129
Выручка на 1 среднесписочного работника, млн. руб.	60,6	83,4	151,9	246,9	+186,3
Чистая прибыль на 1 среднесписочного работника, млн. руб.	0,6	3,1	21,4	36,6	+36
Рентабельность продаж, %	0,3	3,7	14,1	14,8	+14,5
Среднемесячная заработная плата работника, млн. руб.	1, 2	1, 475	2, 050	5, 200	+4, 0

Из таблицы 1 видно, что среднесписочная численность работников на «Агрокомбинате «Ждановичи» в 2012г. сократилась на 129 человек по сравнению с 2009г. Эти изменения обусловлены значительным сокращением персонала основной деятельности, в частности руководителей и специалистов.

Выручка на 1 среднесписочного работника на МРУП «Агрокомбинате «Ждановичи» в 2012г. по сравнению с 2009г. увеличилась на +186,3 млн. руб., следовательно, возросла и чистая прибыль на 1 среднесписочного работника в 2012г. по сравнению с 2009г. на +36 млн. руб. Рентабельность продаж в 2012г. увеличилась на +14,5% по сравнению с 2009г. Среднемесячная заработная плата работника на протяжении 2009-2012гг. повышалась и в 2012г. составила +4 000 000 млн. руб. по сравнению с 2009г., что обусловлено выплатами стимулирующего характера и высокой производительностью труда.

Анализ эффективности использования трудовых ресурсов, рост производительности труда необходимо рассматривать в тесной связи с оплатой труда. Так, в наших дальнейших исследованиях мы провели сравнительный анализ заработной платы (таблица 2).

Таблица 2 – Анализ средней заработной платы работников

Показатель	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	Изменение, +/-
Среднемесячная заработная плата работников по Республике Беларусь, тыс. руб.	981, 6	1 217, 3	1 899, 8	3 676, 1	3,7 раз
Среднемесячная заработная плата работников в сельском хозяйстве, тыс. руб.	674, 7	840, 1	1 331, 2	2 767, 7	4,1раз
Соотношение заработной платы работников МРУП «Агрокомбинат «Ждановичи» к республиканскому уровню, %	122,3	121,2	107,9	141,5	19,2 п.п.
Соотношение среднемесячной заработной платы работников МРУП «Агрокомбинат «Ждановичи» к заработной плате работников сельского хозяйства, %	177,8	175,6	153,9	187,9	10,1п.п.

Из таблицы 2 видно, что если брать соотношение заработной плата 1 среднесписочного работника на МРУП «Агрокомбинате «Ждановичи» к республиканскому уровню то мы видим, что заработная плата 1 работника на «Агрокомбинате «Ждановичи» превышает республиканский уровень на 141,5%, что на 19,2 п. п. выше, чем в 2009г. Что касается отрасли сельского хозяйства, то заработная плата работников МРУП «Агрокомбинат «Ждановичи» превышает аналогичный показатель по 2012г. на 187,9 %, что на 10,1 п.п. выше, чем в 2009г. Таким образом, можно сделать вывод, что заработная плата работников на МРУП «Агрокомбинат «Ждановичи» выше не только отраслевого показателя, но и республиканского уровня. Это обусловлено тем, что предприятие каждый год наращивает объемы

производства продукции. Следует отметить, что рост заработной платы также происходит за счет улучшения социального развития коллектива (в том числе за счет: повышении квалификации работников, учебы кадров в техникумах и институтах).

Далее, в своих исследованиях, мы изучили структуру фонда заработной платы и оценили влияние его составляющих не только на рост среднемесячной заработной платы, но и на эффективность использования средств на оплату труда (таблица 3).

Из таблицы 4, мы можем увидеть, что рост выручки и чистой прибыли на 1 среднесписочного работника произошел в основном за счет выплат стимулирующего характера, удельный вес которых в 2011г. и 2012г. составил соответственно 25,8% и 32,9% . По остальным составляющим произошли лишь незначительные изменения.

**Таблица 3 – Структура фонда заработной платы работников МРУП «Агрокомбинат «Ждановичи»**

Показатель	Структура фонда заработной платы, %				
	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	Изменение, (+, -)
Заработная плата, начисленная за выполненную работу и отработанное время	66,7	66,1	60,7	54,3	-12,4
Выплаты стимулирующего характера	18,1	20,0	25,8	32,9	+14,8
Выплаты компенсирующего характера	0,79	22,4	6,4	6,5	+5,71
Другие выплаты, включаемые в состав ФЗП	4,6	1,5	0,3	-	-

В процессе анализа нами установлено несоответствие между темпами роста средней заработной платы и производительностью труда на МРУП «Агрокомбинате «Ждановичи», так как для расширенного воспроизводства, получения необходимой прибыли и рентабельности важно, чтобы темпы роста производительности труда опережали темпы роста его оплаты. Если этот принцип не соблюдается, то происходит перерасход ФЗП, повышение себестоимости продукции и уменьшение суммы прибыли.

Используя методику Савицкой Г.В., мы рассчитали сумму экономии (-Э) фонда заработной платы на МРУП «Агрокомбинате «Ждановичи», которая в конечном итоге составила 42207 тыс. руб. [2].

Для повышения эффективности производства нами предлагается, полученную экономию направить на материальное стимулирование работников. С этой целью нами разработана система премирования работников в зависимости от полученной рентабельности. Для внедрения данной системы рекомендуется доработка существующего «Положения о премировании работников». Так, предлагается дифференцировать размер прибыли, выделяемой на премирование работников согласно следующей шкале рентабельности (таблица 4).

**Таблица 4 – Шкала премирования работников МРУП «Агрокомбината «Ждановичи» в зависимости от получаемой рентабельности**

Рентабельность продаж, в %	Размер премии, выделяемой из прибыли на премирование работников, в %
До 5%	1%
5-10%	3%
10-15%	5%
Свыше 15%	7%

Реализация данного мероприятия предусматривает следующие этапы:

- 1) информация по финансовым показателям должна вывешиваться на стенде в виде сводной таблицы в конце каждого месяца, быть наглядной и доступной для работников предприятия;
- 2) размер премии работников будет дифференцироваться по структурным подразделениям в зависимости от получаемой рентабельности.

Таким образом, можно сделать вывод, что разработанное мероприятие позволяет повысить материальную заинтересованность работников в результатах деятельности организации, а следовательно, и повысить экономическую эффективность производственной деятельности МРУП «Агрокомбинат «Ждановичи».

**Список цитированных источников**

1. Официальная статистика. Годовые данные. Заработная плата / Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by> Дата доступа: 10.10.2013г.
2. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК: учебник. – Минск.: Новое знание, 2009. – 696 с.

УДК 330.322

Яревич Е.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Зазерская В.В.

Брестский государственный технический университет, г. Брест

## СПОСОБЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ТЕКУЩИХ АКТИВОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Управление оборотным капиталом имеет важное значение, т.к. он наиболее подвержен влиянию внешней среды. Поэтому наличие у организации достаточного размера оборотного капитала, а также контроль за состоянием материально-производственных запасов и дебиторской задолженности является необходимой предпосылкой для ее нормального функционирования в условиях рыночной экономики.

Особое внимание уделяется эффективности использования оборотного капитала, так как его рациональное использование влияет на основные показатели хозяйственной деятельности организации: на рост объема производства, снижение себестоимости продукции, повышение рентабельности и в целом платежеспособности, финансовой устойчивости.

Становится очевидным, что в современных условиях требуются новые подходы к совершенствованию способов управления оборотным капиталом, к поиску резервов пополнения собственного капитала хозяйствующими субъектами. Эти обстоятельства обусловили актуальность и направленность проведения исследований на примере предприятий обрабатывающей промышленности.

Таблица 1 – Объем выпуска продукции

Года	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Индекс	113,5	110,3	104,7	106,3	119,3	119,3	111,1	117,0	115,1	88,1	116,7	112,3	101,3
<b>Структура объема</b> (в процентах к итогу)													
Года	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012				
Промышленность	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Производство машин и оборудования	8,9	9,4	9,5	9,5	9,2	9,4	9,1	7,9	9,4				

Таблица 2 – Основные показатели деятельности

Показатели	Года			
	2009	2010	2011	2012
Прибыль от реализации продукции, товаров, работ, услуг, млрд.руб	8313	11878	52173	68466
Рентабельность реализованной продукции, товаров, работ, услуг, %	9,4	10,0	22,5	16,4
Рентабельность продаж, %	7,5	8,0	16,4	12,6

**Выводы:** как мы видим в структуре объема выпуска промышленности производство машин и оборудования занимает около 9%. При этом ежегодное наращивание роста производства составляет 10%. Среди основных показателей рентабельности наблюдается тенденция роста.

Специфика обрабатывающего производства оказывает определенное влияние на структуру оборотных средств организаций. Изучение структуры активов показало, что наибольшую долю занимают запасы и затраты – 50%, из них производственные запасы – 20%, а на втором месте находятся расчеты и прочие активы. Наибольший удельный вес в затратах на производство машин и оборудования занимают материальные затраты, они составляют 73,9%. Следовательно, эта отрасль является материалоемкой.

*В связи с чем для эффективного управления текущими активами в своей работе мы поставили следующие задачи:*

1. Дать характеристику оборотного капитала в деятельности предприятий промышленности;
2. Предложить модель финансирования оборотного капитала на основе анализа источников финансирования.

**Предметом** данной работы является выбор стратегии управления оборотными активами, а **объектом** – текущие активы предприятий по виду деятельности производство машин и оборудования.

Для решения поставленных задач нами рассмотрены этапы движения и классификация оборотных активов. Группировка активов по степени ликвидности и по характеру участия в операционном процессе показала: с каждым последующим этапом снижается ликвидность оборотных активов, преобладание оборотных активов, обслуживающих финансовый цикл.

Главной целью управления оборотными активами предприятия является максимизация прибыли при обеспечении устойчивой и достаточной платежеспособности организации. В теории финан-

сового менеджмента разработанные модели финансирования оборотного капитала, с одной стороны, исходят из того, что политика управления должна обеспечить поиск компромисс между риском потери ликвидности и эффективностью работы, а с другой стороны, при подборе источников финансирования принимается решение, учитывающее срок их привлечения и издержки за использование.

*Известны три принципиальных подхода к формированию оборотных активов предприятия:* консервативный, умеренный и агрессивный:

✓ **консервативный** предполагает, что варьирующая часть текущих активов покрывается долгосрочными пассивами. В этом случае краткосрочной кредиторской задолженности нет, отсутствует и риск потери ликвидности. Гарантирует минимизацию операционных и финансовых рисков, но отрицательно сказывается на эффективности использования оборотных активов — оборачиваемости и уровне рентабельности;

✓ **умеренный** — в этом случае внеоборотные активы — системная часть текущих активов и приблизительно половина варьирующей части покрываются долгосрочными пассивами. ЧОК равен по величине сумме системной части текущих активов и половины их варьирующей части. Достигается среднее соотношение между уровнями риска и эффективности использования финансовых ресурсов;

✓ **агрессивный** — долгосрочные пассивы служат источниками покрытия внеоборотных активов и системной части текущих активов, т.е. того их минимума, который необходим для осуществления деятельности. Обеспечивает наиболее высокий уровень эффективности их использования, однако любые сбои, вызванные действием внутренних или внешних факторов, приводят к существенным финансовым потерям из-за сокращения объема производства и реализации продукции.

*Для того, чтобы выбрать стратегию финансирования оборотных активов для предприятия необходимы:*

1. Детальный структурно-динамический анализ использования оборотных средств;
2. Расчет потребности в ОА по системной и варьирующей частям;
3. Расчет чистого оборотного капитала (ЧОК);
4. Выбор стратегии.

Итак, *1 этап — анализ ОА на примере ОАО «БЗСП».*

Анализ динамики показателей эффективности использования оборотных средств показал сокращение продолжительности оборота текущих активов в 1,7 раза. Это привело к изменению коэффициентов оборачиваемости (увеличился с 3,02 до 4,34) и закрепления оборотных средств (снился с 0,33 до 0,23). Сумма прибыли вследствие ускорения оборачиваемости оборотных средств увеличилась. Однако темпы положительного изменения этих показателей в 2012 г. замедлились.

Т.к. генератором прибыли и источником инвестиций является эффективная текущая деятельность, обеспечиваемая рациональным управлением оборотными активами и пассивами. То необходимо разработать эффективную политику управления оборотными активами и пассивами.

*2 этап — расчет пошаговой потребности в ОА.*

Нами определена финансовая потребность предприятия для выбора стратегии финансирования оборотных активов.

Таблица 3 – Расчет объема оборотных активов

Месяц	текущие активы	внеоборотные активы	всего активов	минимальная потребность	сезонная потребность
Январь	13941	30791	44732	44471	261
февраль	13286	31185	44471	44471	0
Март	15352	31246	46598	44471	2127
Апрель	17490	31289	48779	44471	4308
Май	18141	31167	49308	44471	4837
Июнь	20510	31069	51579	44471	7108
Июль	21447	30854	52301	44471	7830
Август	22458	30627	53085	44471	8614
сентябрь	21877	30494	52371	44471	7900
Октябрь	24948	30411	55359	44471	10888
Ноябрь	24650	32134	56784	44471	12313
Декабрь	25314	42754	68068	44471	23597

На основе расчета потребности в оборотных средствах нами предложены следующие варианты финансирования (рисунок 1)



## Варианты финансирования оборотных активов

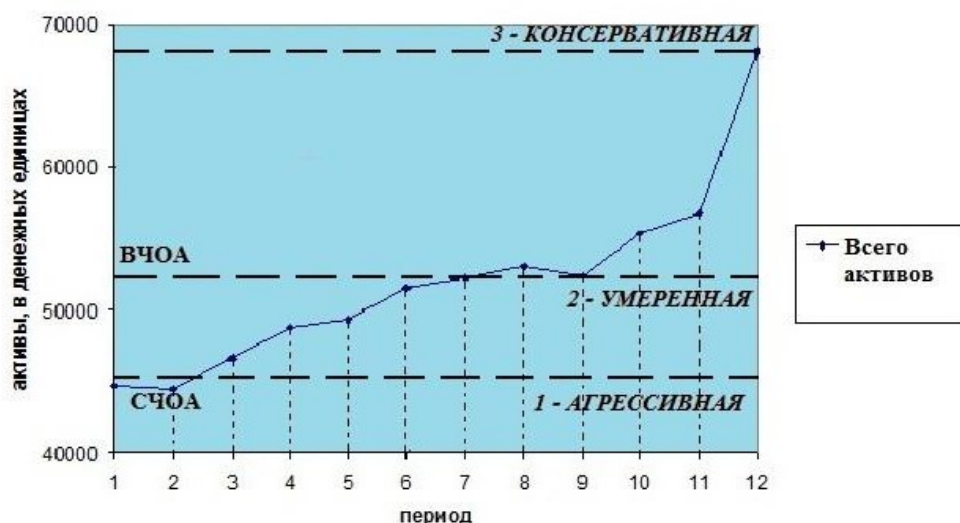


Рисунок 1 – Варианты финансирования оборотных активов

4. этап – ЧОК=14521 тыс.руб.

Показатели	Сумма, тыс.руб.	%
Плановая потребность в оборотных средствах(стабильная часть)	44471	100,0
Возможные источники финансирования		
1. ЧОК(14521*50%)	7261	16,3
2. Устойчивые пассивы	8711	19,6
3. Кредиторская задолженность	1851	4,2
4. Краткосрочные кредиты банков	26648	59,9

**Вывод:** необходимы дополнительные источники финансирования.

$VOA + СЧ = ДП$ ,

где  $VOA$  – внеоборотные активы;

$СЧ$  – стабильная часть;

$ДП$  – долгосрочные пассивы.

$42754 + 44471 = ДП$

$ДП = 87225$

Как мы видим у нас не хватает долгосрочных пассивов и необходимо привлекать дополнительные источники финансирования. Необходимо выбрать ту стратегии, при которой необходимо привлекать наименьшую сумму дополнительных средств.

Агрессивная:

$ЧОК = СЧ$

$ДП = VOA + СЧ$

$ДП = 42754 + 44471$

$ДП = 87225$

$ЧОК = СЧ = 44471$

Консервативная:

$ЧОК = OA$  (краткосрочные активы)

$ЧОК = 25314$

$ДП = VOA + СЧ + ВЧ$

$ДП = 42754 + 44471 + 7482 = 94707$

Умеренная:

$ЧОК = СЧ + 0,5*ВЧ$

$ЧОК = 44471 + 0,5*7482 = 48212$

$ДП = VOA + СЧ + 0,5*ВЧ$

$ДП = 42754 + 44471 + 0,5*7482 = 90966$

Вывод: выбираем агрессивную модель, так как при этой модели нужно привлекать наименьшую сумму дополнительных источников финансирования.

#### Список цитированных источников

1. Хромых, Н.А. Аналитические показатели финансирования оборотных активов организации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://1fin.ru/?id=634> – Дата доступа: 25.11.2013
2. Старкова, Н.А. Финансовый менеджмент: учеб. пособие. – Рыбинск: РГАТА, 2007.

УДК 657

Божовская Г.А.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Быкова Н.В.

Черновицкий торгово-экономический институт Киевского национального торгово-экономического университета, г. Черновцы

## АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И РАЗВИТИЯ ЗЕРНОВОГО РЫНКА УКРАИНЫ

В анализе и прогнозировании развития рынка зерна наиболее сложным элементом является определение рыночного внутреннего спроса, объемов экспорта зерновых и продуктов его переработки. Прогноз потенциального спроса на зерно и продукты его переработки необходимо рассчитывать, прежде всего, для национальных рынков при условии одновременного проведения оценки экспортных возможностей за реальный период времени [5].

Наличие спроса на зерно и возможностей его реализации по каналам сбыта является одним из важнейших условий существования зернового рынка. Статистическое исследование спроса на рынке зерна Украины предусматривает изучение двух основных его составляющих: внутреннего и внешнего потребления. Внутреннее потребление в стране традиционно формируется в соответствии с расходов зерна на семена, продовольственные и кормовые потребности, промышленную переработку. Внешнее потребление составляет экспорт и в основном определяется остаточными ресурсами зерна под значительным влиянием существующей конъюнктуры национального рынка и прогнозируемой ситуации на мировом рынке зерна [4].

Большой научный вклад в исследование общетеоретических и специальных проблем рынка зерна внесли известные ученые-экономисты ближнего и дальнего зарубежья: М.Беноа, А.Бисенбаев, И.Брос Монтестье, Ф.Бушы, Е.Ган, О.Гаске, Ж.Ечкенази, Л.Каруы, И.Коломбель, А.Корбут, М.Користон, Шт.Крамон-Таубадель, Ж.Леонар, П.Лимузан, Е.Маршал, А.Михайлив, Ж.Нафилиан, О.Сизов, А.Терреноар, М.Трейси, К.Хен, Е.Чиа, Л.Штриве и другие. В украинской научной литературе это направление плодотворно разрабатывают: Бураковский, П.Гайдуцкий, В.Гончаренко, С.Дем Лукьяненко, Е.Зинь, С.Зоря, С.Кваша, И.Кобута, М.Компанець, О.Лука, О.Олійник, С.Онисько, В.Рокоча, П.Саблук, Савчук, О.Тимкив, А.Филиппенко, О.Юхновского и другие. В их работах содержательно исследованы многогранные проблемы развития торговой политики в условиях глобализации мирового рынка зерновых.

Целью данной статьи является статистический анализ формирования спроса на рынке зерна: внутреннего и внешнего потребления.

Объектом исследования выступали балансы зерна «Спроса и предложения» с учетом их экспорта и импорта. Основными методами научного исследования является: аналитический, структурный и сравнительный методы.

Производство зерновых культур традиционно занимает лидирующие позиции в структуре всей продукции растениеводства. Последние годы показывают, что в структуре валовой продукции сельского хозяйства зерновые культуры в среднем формируют 18 % общего объема производства сельскохозяйственной продукции [5].

После рекордного урожая 2011 года, в прошлом году зерна собрали на 18 % меньше. По данным государственной службы статистики, в 2012 году было собрано почти 46,2 млн. т. зерновых (в весе после доработки).

Анализ урожайности зерновых 2011-2012 годов (табл. 1) показывает, что урожай: пшеницы в 2012 году сократился на 29,4 % (до 15,7 млн. тонн), ячменя – на 23,8 % (до 6,9 млн. тонн), кукурузы для зерна – на 8,4 % (до 20,9 млн. тонн). Также, в прошлом году страна собрала на 44% меньше проса (156,4 тыс. тонн), на 15,3 % – гречки (238,6 тыс. тонн), и на 6,7 % – риса (158,6 тыс. тонн). Из зерновых культур в прошлом году увеличился только урожай ржи – на 16,7 % (до 675,7 тыс. тонн) и овса – на 24,5 % (до 629,6 тыс. тонн) [3].

Таблица 1 – Производство зерновых за 2011-2012 годов

	Общая убранный площадь, тыс.га	Отклонение от 2011 года,%	Валовой сбор урожая, тыс. т	Отклонение от 2011 года,%	Урожайность, ц с 1 га убранный площади
Зерновые и зернобобовые культуры – всего	14792,1	-3,5	46216,2	-18,6	31,2
– пшеница	5629,7	-15,4	15762,6	-29,4	28
– кукуруза на зерно	4371,9	23,4	20961,3	-8,2	47,9
– ячмень	3293	-10,6	6936,4	-23,8	21,1

По данным Министерства аграрной политики и продовольствия Украины, по состоянию на 17 октября 2013 (табл. 2.), аграрии обмолотили 13,6 млн. га зерновых и зернобобовых (без кукурузы), или 86% от прогнозируемых площадей. В частности, собрали 49,3 млн. тонн зерна нового урожая. Средняя урожайность – 36,3 ц / га (в прошлом году – 29,8 ц / га) [3].

Таблица 2 – Производство зерновых в 2013 году

Зерновые и зернобобовые культуры – всего	Сборная площадь, тыс. га	Доля от прогноза, %	Валовой сбор, тыс. т	Урожайность, ц / га
Пшеница	4 931	74	15677	31,8
Ячмень	2 275	69	4015	22
Рожь	94	33	241	25,6
Овес	32	13	49	15,2
Горох	150	80	223	14,86

Согласно информации Минагрополитики экспорт зерна (табл.3) с начала 2013/2014 маркетингового года (МГ) по состоянию на 25 октября достиг 8,6 млн. тонн, что на 9% больше показателя прошлого года. С начала МГ Украина экспортировала 5,1 млн. тонн пшеницы (из них 3,9 млн. тонн продовольственной), 1,8 млн. тонн ячменя и 1,6 млн. тонн кукурузы и других зерновых культур [3].

Таблица 3 – Экспорт зерновых в 2012/2013 МГ, тыс. т

	Ноябрь	Декабрь	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Всего
Зерновые	3126,1	2811,8	1968,5	1691,5	1566,8	1583,6	908,8	20813,9
Кукуруза	1467	2102,2	1605,4	1431,3	1469,9	1317	728,4	11642,9
Пшеница	1424,8	532,7	122,5	188,5	64,8	238,8	163,9	6700,1
Ячмень	188,4	134,8	150,9	40	16,6	6,1	8,6	2069,6
Просо	8,9	5,2	4,6	4,6	4,3	6,2	3,2	52,5
Рожь	3,3	0,4	3	7,8	-	0,1	-	16,5
Овес	-	-	-	0,2	-	-	0,1	0,9

Украинские аграрные компании ведут экспортные и импортные операции по продовольствию более чем в 50 странах мира. Положительное сальдо агропродовольственной продукции способствует улучшению ситуации с состоянием платежного баланса государства. За последние десять лет доля Украины в мировом экспорте зерновых существенно выросла [4].

Среди ведущих компаний на рынке экспорта сельскохозяйственной продукции можно назвать такие вертикально интегрированные предприятия, как: ООО СП «Нибулон», холдинг «Кернел», «Серна», ПАО «Мироновский хлебопродукт», ПАО «Райз». Сейчас наблюдается тенденция к развитию товаропроизводителями мощностей по хранению и перевалке зерновых культур. Наличие собственной инфраструктуры позволяет им не зависеть от посредников, выигрывать как на перевалке транзитного зерна, так и повышении конкурентоспособности собственного [2].

Анализируя географическую структуру экспорта продукции компании ООО СП «Нибулон» следует отметить, что пшеницу в Украине закупают страны Азии и Африки (Саудовская Аравия – 281,7 тыс. т или 26%, Египет – 279,4 тыс.т. или 25 %). Это связано с дефицитом продовольствия на рынках этих стран, что обусловлено неблагоприятными природно-климатическими условиями. Почти в 7 раз меньше закупает Бангладеш – 85,1 тыс. т или 8 % и Япония – 83,9 тыс. т или 8%. Несколько меньше своей сельскохозяйственной продукции компания «Нибулон» экспортирует во Францию (6%), Сирию (5%), Кению (4%), Республику Корею (4%). Анализируя товарную структуру экспорта зерновых, можно обнаружить следующее: 100 % экспорта украинского зерна в Японию, Республику Корея, Судан, Уганду принадлежит именно компании ООО СП «Нибулон». Доля экспорта в Сирию составляет более половины – 57,9%, в Эфиопии – 47,8%, в Египет – 47,5%, Бангладеш – 34,5%. Остальные принадлежат другим компаниям, которые также занимаются торговлей сельскохозяйственной продукцией [2].

Валовое производство, себестоимость, урожайность зерновых культур и качество зерна в значительной степени зависят от технико-технологического уровня его производства. Лишь растяжения продолжительности сбора урожая потери зерна составляют ежегодно 3,5-4 млн. тонн, а собранный с опозданием зерно теряет свое качество и из категории продовольственного переходит в фуражное. Аграрный сектор в современных условиях требует значительных инвестиционных ресурсов. Сейчас привлечение инвестиций – это уже не вопрос развития данного сектора, а вопрос его существования. В АПК функционирует более 600 инвестиционных проектов. Общая сумма десятки миллиардов гри-

вен, но львиная доля проектов приходится на животноводство. Зерновых проектов маловато, хотя они понемногу активизируются [1].

Зернопроизводство в Украине имеет неисчерпанные резервы для развития, однако для воспроизведения отрасли необходимо эффективно и рационально использовать привлеченный капитал, первоначально на материально-техническое и технологическое оснащение. Факторами увеличения зернопроизводства выступают: наращивание экспорта, развитие биотоплива, отсутствие торговых и ценовых вмешательств, развитие рыночной инфраструктуры, прозрачная и предсказуемая политика государства. К факторам уменьшения зернопроизводства относятся: сокращение численности населения и его низкая покупательная способность, ограничительные меры в отношении торговли, недостаточное развитие инфраструктуры и непредсказуемость аграрной политики [1].

Для успешной интеграции Украины в мировой агропродовольственный рынок и эффективное использование экспортного потенциала, усилия государства должны быть направлены на повышение эффективности аграрного производства, достижения его устойчивого развития и сбалансирования экспортной структуры. Исходя из этого, необходимы следующие целевые ориентиры, а именно:

- повышение доходности национальных зернопроизводителей на основе использования платежеспособного потенциала мирового рынка;
- осуществление управления торговлей зерна на мировом рынке;
- обеспечение конкурентоспособности зерновых продуктов Украины (в том числе за счет оптимизации количественных, качественных и коммерческих потерь в зерновом секторе);
- диверсификация рынка сбыта национального продукта зерновых культур.

Решение данных задач возможно за счет развития интеграционных процессов в аграрном секторе экономики. Так, Украина располагает достаточным потенциалом для увеличения объемов производства зерна, но все зависит от экономических реформ, финансов и собственного желания аграриев заниматься выращиванием и реализацией зерновых продуктов.

#### **Список цитированных источников**

- 1 Анализ производства зерна. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://femerplus.com/main/crop/577-nov-chasi-nov-rezultati-analz-virobnictva-zerna.html>
2. Данкевич, Е.М. Интеграционные процессы на зерновом рынке [Электронный ресурс] / Е.М. Данкевич. – Режим доступа: [http://archive.nbuv.gov.ua/Portal/Chem\\_Biol/Vsna/ekon/2015/13.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/Portal/Chem_Biol/Vsna/ekon/2015/13.pdf)
3. Мониторинг рынка зерновых. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zernoua.info/markets/cereals/474.html>
4. Волошин, Р. Анализ экспортного сегмента зернового рынка Украины / Р. Волошин. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://archive.nbuv.gov.ua/portal/socgum/vtneu/20072/pdf/Voloshin%20R..pdf>
5. Довгенко, Я.О. Статистический анализ динамики потребления зерна и обеспечения спроса. [Электронный ресурс] / Я.О. Довгенко – Режим доступа: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/Npkntu\\_e/2010\\_17/stat\\_17/61.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/Npkntu_e/2010_17/stat_17/61.pdf)

**УДК 657(075.8)**

**Масалова А.А.**

**Научный руководитель: к.э.н, доцент Черномордов Л.И.**

**Северо-Кавказский федеральный университет, г. Ставрополь**

### **НАЛОГОВЫЙ КОНТРОЛЬ КАК ОСНОВНОЙ ЭЛЕМЕНТ ОРГАНИЗАЦИИ И ЭФФЕКТИВНОСТИ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ**

Правовое формирование российской государственной системы налогового контроля призвано обеспечить соблюдение баланса интересов государства и лиц, исполняющих обязанности по уплате налогов. Именно за счет осуществления налогового контроля происходит реализация государственных интересов в налоговой сфере, что соответственно вызывает повышенный интерес к рассмотрению функционирования механизма налогового контроля.

Согласно ст. 82 НК РФ налоговым контролем признается деятельность уполномоченных органов по контролю за соблюдением налогоплательщиками, налоговыми агентами и плательщиками сборов законодательства о налогах и сборах в порядке, установленном Налоговым Кодексом [1].

Налоговый контроль является главным инструментом государственного финансового контроля. По своей сути налоговый контроль несет на себе все черты, присущие финансовому контролю, но одновременно обладает и рядом особенностей. Специфические черты налогового контроля достаточно подробно рассмотрены в работах ряда авторов, среди которых Брызгалин А.В., Щербинин А.Т., Ялбуганов А.А. [2, 3, 4]. Его специфика выражается в том, что осуществляется он в более узкой сфере деятельности, чем государственный финансовый контроль: если объектом государственного фи-

нансового контроля являются денежные отношения, возникающие при формировании и использовании денежных фондов в различных сферах экономики, то, объектом налогового контроля являются налоговые отношения, их правовая обеспеченность. Налоговые правоотношения возникают между государством и субъектами налогообложения – юридическими и физическими лицами, на которых лежит своевременная обязанность уплаты налогов за счет собственных средств. Налоговым отношениям может предшествовать система определенных мер (управленческих, правовых), принимаемых субъектами налогового контроля по созданию определенных предпосылок для осуществления контроля в рамках принятых законодательством норм и правил.

Налоговый контроль служит формой реализации контрольной функции налогов и с позиций налогового права призван в первую очередь охранять и обеспечивать имущественные права государства и муниципальных образований [5]. Как основной элемент организации и действенности налоговой системы налоговый контроль реализует главную функцию налогов – фискальную [6]. Он является ее носителем, а экономическая функция проявляется через механизм главной, фискальной, функции. Степень проявления экономической функции зависит от того, каков механизм сбора налогов.

Экономическая (стимулирующая) функция налогов может быть выполнена независимо от фискальной функции. В случае отсутствия контроля за поступлением налогов, уклонения от их уплаты достигнут высокого уровня, в свою очередь доходы, оставшиеся в распоряжении налогоплательщиков сверх сумм предусмотренных льготами, будут расцениваться как незаконные. Тогда об экономической функции не может быть и речи.

Однако нарушения налогового законодательства сводятся не только к проблемам, связанным с неполным сбором средств в государственную казну, но также приводят к макроэкономическим последствиям для нашей страны. Фактически то, что недоплатил один налогоплательщик, влияет на налоговое бремя его добросовестного коллеги. Это обусловлено тем, что государство, недополучая источники своего финансирования, либо увеличивает ставки налогов, либо увеличивает налоговое бремя (в виде сокращения льгот, увеличения сумм доначислений по результатам проверок и т.п.). В нашей стране избран второй путь. Недобросовестный налогоплательщик по-прежнему продолжает уклоняться от налогов, а влияния увеличения налогового прессинга испытывает на себе добросовестный. Это приводит к тому, что два хозяйствующих субъекта находятся в заведомо неравных условиях. Рыночная экономика в настоящее время достаточно нестабильна, и потому логических финалов у этой ситуации два: либо добросовестный налогоплательщик не выдержит условий конкурентной борьбы, и его деятельность постепенно угаснет, либо он приспособится к данной ситуации и сам вступит на путь уклонения от уплаты налогов, то есть уйдет (полностью или частично) в теневую экономику.

Как показывает практика проведения контрольной работы налоговыми органами нарушения обязанности по уплате налоговых обязательств допускаются практически по всем налогам. Провалы в контрольной работе не могут быть списаны на случайные ошибки, невнимательность, неувязки. Они являются результатом искажения (преднамеренного и непреднамеренного) базовых принципов обложения, результатом вмешательства в налоговую политику, результатом ее незащищенности от такого вмешательства.

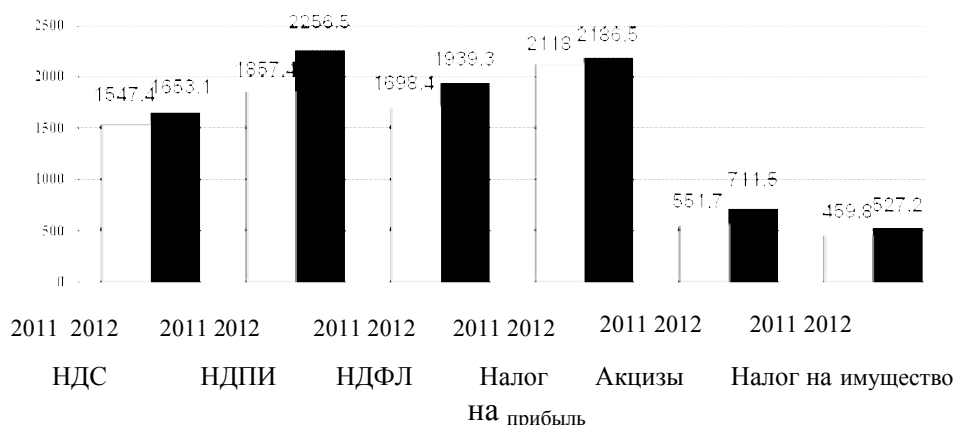
Причинами неправильного исчисления налогов и сборов предприятиями является сложность, а также противоречивость российского налогового законодательства, недостаточная работа налоговых органов по консультационно-методической помощи налогоплательщикам, своевременному и полному освещению изменений налогового законодательства в средствах массовой информации. Однако основной причиной такого положения дел в нашей стране является намеренное или случайное уклонение от налогообложения. Последнее обусловлено допущениями хозяйствующими субъектами следующих ошибок:

- отсутствия или неправильного оформления первичных документов;
- ошибок, обусловленных недопониманием или неправильным толкованием налогового законодательства;
- несвоевременного реагирования на изменения в налоговом законодательстве;
- арифметических (счетных) ошибок;
- несвоевременного представления отчетности в налоговый орган ;
- просрочки уплаты налогов.

Такого рода ошибки негативным образом сказываются на финансовом состоянии хозяйствующих субъектов, в результате чего создают ситуацию неполного поступления положенных по закону сумм налогов и сборов, возникновения задолженности по налогам в бюджет.

Федеральная Налоговая Служба России проинформировала о поступлении администрируемых службой доходов в консолидированный бюджет за 2012 год. В 2012 году поступления в консолидированный бюджет Российской Федерации составили 9912,6 млрд.руб. и превысили показатели 2011 года на 1124,5 млрд.руб., или на 12,8 %. Удельный вес поступлений федерального бюджета в общем объеме поступлений в консолидированный бюджет Российской Федерации в 2012 году составил 46,9 % и относительно уровня 2011 года повысился на 1,1 процентного пункта, в консолидированный бюджет

субъекта – 53,1 % и, соответственно, снизился на 1,1 процентный пункт. Основная часть поступлений консолидированного бюджета Российской Федерации (8035,4, или 81,1 %) обеспечена за счет четырех доходных источников – налог на добычу полезных ископаемых (2256,5 млрд.руб., или 22,8 %), налога на прибыль организаций (2186,5 млрд.руб., или 22%), налога на доходы физических лиц (1939,3 млрд.руб., или 19,6 %), налога на добавленную стоимость (1653,1 млрд.руб., или 16,7%) (рис.1). Динамика поступлений основных налогов в консолидированный бюджет Российской Федерации в 2011–2012 гг. представлена на рис.1.



**Рисунок 1 – Динамика поступлений основных налогов в консолидированный бюджет Российской Федерации в 2011–2012 гг.**

Поступления в федеральный бюджет составили 4653,4 млрд. рублей, или на 15,5 % больше, чем за 2011 год. Значительная часть доходов (4182,4 или 90%) сформирована за счет трех источников – налога на добычу полезных ископаемых (2221,2 млрд.руб., или 47,8%), НДС (1653,1 млрд.руб., или 35,6 %), акцизы (308,1 млрд.руб., или 6,6 %), [7]. Таким образом, мы видим, что налоговые поступления составляют значительную часть бюджета нашей страны, что в свою очередь обуславливает необходимость проведения налогового контроля, эффективность которого зависит от качества организации бухгалтерского и налогового учета.

В современных условиях расширения экономического кризиса, когда каждый бюджетный рубль будет находится на строгом учете и контроле, необходимость становления надежного функционирования налогового контроля становится не только актуальной, но и объективно необходимой. В связи с этим можно выделить следующие основные направления, по которым не только предполагалось осуществлять реформу налоговой службы, но и по которой она осуществляется:

Во-первых, это сосредоточение усилий профессионалов в области налогообложения в тех сферах экономической деятельности, где существуют резервы увеличения налоговых поступлений, так как 10-15% налогоплательщиков обеспечивают до 80% налоговых поступлений. Причём, к их числу относятся: интегрированные экономические структуры; кредитно-финансовые институты; крупнейшие предприятия общегосударственной значимости.

Во-вторых, внедрение принципиально новых технологий налоговой деятельности, основанных на применении компьютерных сетей и баз данных. При этом предполагается создание общегосударственной системы учёта налогоплательщиков, а также контроля за их деятельностью. Для этого необходимо связать её с базами данных МВД, таможенного комитета, Пенсионным фондом РФ, регистрирующими и лицензирующими органами и другими органами.

В-третьих, это качественное совершенствование методик функционирования налоговой деятельности, в том числе по определению эффективности налогового контроля.

В-четвертых, это мероприятия, позволяющие качественно изменить содержание оперативной работы налоговых органов и значительно повысить ее действенность, в том числе – подготовка и реализация Государственной программы пропаганды налоговой культуры и налогового воспитания, основными целями которой являются: выработка принципиально нового стиля работы налоговых инспекций (их доступность для граждан; обеспечение чёткого контроля за обращениями налогоплательщиков; изменение образа имиджа налогового инспектора), а также создание эффективной системы профессионального консультирования налогоплательщиков.

И, наконец, пятое направление состоит в повышении профессионального и кадрового потенциала налоговой службы.

Реализация данной программы направлена на повышение эффективности осуществляемого на предприятиях внутреннего налогового контроля, который в свою очередь послужит значительному сокращению случаев преднамеренного уклонения от налогообложения, а, следовательно, повлечет увеличение налоговых поступлений в бюджет.

Таким образом, по нашему мнению, налоговый контроль, как составляющая часть государственного финансового контроля, представляет собой совокупность действий и мер по проверке финансовых и налоговых вопросов деятельности хозяйствующих субъектов с применением специфических форм и методов его организации и проведения, с должной мобилизацией в государственный бюджет налогов и других обязательных платежей. Налоговые контрольные действия охватывают всю систему налогообложения, а также осуществляются в разрезе отдельных налогов, групп налогоплательщиков, налоговых групп, территорий. Налоговый контроль пронизывает всю экономику, как по вертикали, так и по горизонтали, обеспечивая соблюдение правил бухгалтерского учета и отчетности, законодательных основ налогообложения.

#### **Список цитированных источников**

1. Налоговый кодекс РФ (части первая [31 июля 1998 г. № 146-ФЗ (в ред. федерального закона от 29.06.04г. № 58-ФЗ, Федерального закона от 17.05.07г. № 84-ФЗ)])
2. Брызгалин, А.В. Налоги и налоговое право: учебное пособие – М.: Аналитика-Пресс, 2003. – 600 с.
3. Щербинин, А.Т. Еще один этап организации налогового контроля // Финансы. – 2006. – № 4. – С. 21.
4. Ялбуганов, А. А. Финансовый контроль как институт финансового права // Юрист. – 2002. – № 4. – С. 43.
5. Крохина, Ю.А. Налоговое право: учебник – 3-е издание – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 463 с.
6. Налоги, учебное пособие. / Под ред. Черника Д.Г. – М., Финансы и статистика, 2005 г.
7. Поступление администрируемых ФНС России доходов в консолидированный бюджет Российской Федерации в 2011-2012 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://analytic.nalog.ru/portal/index.ru-RU.htm>

**УДК 657.1:331.452**

**Луковская Н.С.**

**Научный руководитель: к.э.н., доцент Кивачук В.С.**

**Брестский государственный университет, г. Брест**

#### **ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ И ЕГО ЗАВИСИМОСТЬ ОТ ДЕЛИКТА**

Финансовое состояние предприятия – это совокупность показателей, отражающих: обеспеченность предприятия финансовыми ресурсами, необходимыми для нормальной производственной, коммерческой и других видов деятельности предприятия; целесообразность и эффективность их размещения и использования, финансовые взаимоотношения с другими субъектами хозяйствования, платежеспособность; способность погасить свои долговые обязательства; финансовую устойчивость.

*Расчёт показателей финансовой устойчивости выявляет:*

- 1) имеет ли предприятие необходимые средства для погашения обязательств;
- 2) как быстро средства, вложенные в активы, превращаются в реальные деньги;
- 3) насколько эффективно используются имущество, активы, собственный и заемный капитал

и т.п.

Для анализа финансовой устойчивости при расчёте соответствующих коэффициентов предлагаем учитывать задолженность предприятия перед работниками за причинение вреда их жизни или здоровью. На данный момент обязательства перед работниками предприятий за несчастный случай выполняет только фонд социальной защиты населения, так как в 2004 г. было введено обязательное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний. Однако, по нашему мнению, предприятие должно нести определённую ответственность за полученные работниками в процессе выполнения производственного задания травмы и профессиональные заболевания. Ведь, если очевидна защищённость интересов работников только со стороны государства, предприятию становится не выгодно затрачивать финансовые ресурсы для обеспечения максимально безопасных условий труда работников. Считаем, что предприятие так же должно рассчитывать и выплачивать определённую компенсацию работникам, жизни и здоровью которых был причинен вред в процессе выполнения производственных заданий. Нами была рассчитана *сумма недополученной выгоды* в связи с потерей трудоспособности у работников на производстве.

Таблица 1 – Расчет суммы недополученной выгоды в Республике Беларусь от нетрудоспособности у потерпевших на производстве

Год	Число человеко-дней нетрудоспособности у потерпевших на производстве		ВВП в текущих ценах, млрд. руб.	Численность трудоспособного населения в стране	Производительность труда на 1 работника		Сумма недополученной выгоды	
	Всего, тыс. человеко-дней	На 1 потерпевшего, дней			В год, тыс. руб.	В день, тыс. руб.	Тыс. руб.	В % от ВВП
2000	277	33,7	91341	4 539 600,0	20120,9	55,1	15269,9	0,000017
2001	224,5	31,1	17173	4 523 900,0	3796,1	10,4	2334,8	0,000014
2002	187,1	31,2	26138	4 506 400,0	5800,2	15,9	2973,2	0,000011
2003	192	34	36565	4 487 600,0	8148,0	22,3	4286,1	0,000012
2004	178,2	32,5	49992	4 437 600,0	11265,5	30,9	5500,1	0,000011
2005	155,9	34,4	65067	4 490 600,0	14489,6	39,7	6188,8	0,000010
2006	134,6	34,2	79267	4 534 400,0	17481,3	47,9	6446,5	0,000008
2007	120,6	34	97165	4 566 900,0	21275,9	58,3	7029,8	0,000007
2008	108,7	36,2	129791	4 654 200,0	27886,9	76,4	8304,9	0,000006
2009	101,9	36,5	137442	4 686 100,0	29329,7	80,4	8188,2	0,000006
2010	100,8	38,6	164476	4 705 100,0	34957,0	95,8	9653,9	0,000006
2011	94,6	40,3	297158	4 686 000,0	63414,0	173,7	16435,5	0,000006

Источник: собственная разработка на основе [1,2]

Согласно проведенным расчетам можно говорить о том, что за 10 лет эта сумма возросла практически в 6 раз. Предполагаем, что причиной является увеличение доли частных предприятий, где менее развита система социальной защиты. Можно выделить 4 основные отрасли, где высок риск получить травму – сельское хозяйство, промышленность, строительство, транспорт и связь. Наибольший удельный вес пострадавших приходится на промышленность.

Для расчета компенсаций при смертельном случае нами предложена следующая система отражения стоимости человеческой жизни – это функциональная зависимость с учетом минимальной компенсации, не зависящей от страны проживания, в системе различных факторов с применением корректирующих коэффициентов значимости конкретного фактора:

$$Y = (A \infty V_t) k_1 + (B \infty V_n) k_2 + C \infty k_3 + D,$$

где: Y – монетарная стоимость человеческой жизни;

A – производительность труда;

$V_t$  – трудоспособный возраст (возраст ухода на пенсию – средний возраст начала трудовой деятельности);

B – размер прожиточного минимума;

$V_n$  – нетрудоспособный возраст (средняя продолжительность жизни в стране – возраст ухода на пенсию + средний возраст начала трудовой деятельности);

C – покупательная способность;

D – минимальная сумма компенсации, которая должна быть гарантирована семье погибшего, установленная ООН для всех государств;

$K_1, K_2, K_3$  – коэффициенты значимости конкретного фактора.

Эффективность данной методики обусловлена тем, что даже при низком уровне жизни в стране, Организацией Объединенных Наций в перспективе будет установлен минимальный уровень компенсации семьям пострадавших или человеку, потерявшему здоровье.

*Важно анализировать проблему сокрытия несчастных случаев на производстве.* Существующая статистика в Республике Беларусь, как и в других странах, искажается на величину несчастных случаев, скрываемых работодателями в силу различных причин. За внешне относительно благополучными данными может стоять сокрытие несчастных случаев с легким исходом. Это ведет к снижению объемов и эффективности профилактической работы.

*Сокрытие страхового случая* – действия в случае неуведомления или несвоевременного уведомления соответствующих органов либо невнесения сведений о несчастном случае в журнал регистрации несчастных случаев на производстве. Сокрытие страхователем наступления страхового



случая при обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний влечет наложение штрафа в размере от 2 до 10 базовых величин, на индивидуального предпринимателя – от 10 до 50 базовых величин, а на юридическое лицо – от 50 до 100 базовых величин.

К сокрытым страховым случаям относятся также случаи, когда наниматель не принял меры к обеспечению своевременного расследования и не издал приказ о создании комиссии по расследованию.

Как показывает практика, имеют место факты сокрытия со стороны нанимателей, большинство из которых раскрывается. В основном это случаи, повлекшие смертельный исход. Намного меньше выявляется фактов сокрытия производственных травм и увечий.

Порой работники сами *из-за незнания или нежелания портить отношения с работодателем* помогают создавать условия, при которых несчастные случаи на производстве не учитываются. И лишь в случаях, когда требуется дорогостоящее лечение, пострадавшие обычно признаются, что получили травму на производстве. Работник впоследствии может отстоять свои права, но требовать положенные ему по закону выплаты он может только на основании Акта о несчастном случае на производстве (форма Н-1).

Стоит также отметить, что при банкротстве (ликвидации) предприятия требования работников, перед которыми наниматель несет ответственность за причинение вреда их жизни или здоровью, удовлетворяются в первую очередь.

Считаем, что на каждом предприятии, у которого за отчетный период имели место несчастные случаи на производстве, должна быть рассчитана сумма Деликта.

Деликт представляет собой обязательство предприятия перед работником или другим предприятием, возникшее в связи с нанесением последним вреда в результате нарушения трудового договора по обеспечению безопасных условий труда, а также при нарушении экологических норм.

В настоящее время на предприятиях, где выявляются несчастные случаи, не применяется расчет суммы Деликта. Следует отметить, что понятие «Деликт» не встречается ни в международных стандартах финансовой отчетности (IFRS), ни в международных стандартах аудита (ISA), ни в общепринятых принципах бухгалтерского учёта (GAAP), т.к. его применение негативно отражается на финансовом состоянии предприятия.

Предлагаем обязать предприятия проводить расчет сумм Деликта, в которых будут отражены обязательства перед работниками, возникшие в связи с нанесением ему вреда. Для учета Деликта предлагаем применять забалансовый счет «Задолженность по Деликту», который может иметь *информативный характер*.

Считаем, что в перспективе на предприятиях с рискованными условиями труда целесообразно создавать резерв на выплату компенсаций пострадавшим. *При расчете величины создаваемого резерва необходимо* учитывать риск получения травм в разрезе каждой отрасли (сельское хозяйство, промышленность, строительство, транспорт и связь и др.), а также использовать статистические данные Республики Беларусь по данной проблеме.

На основании используемых статистических данных с учетом весовых коэффициентов на конкретном предприятии расчетная сумма Деликта должна быть *не ниже минимального размера компенсации*, установленного для данной страны Организацией Объединенных Наций.

Расчет суммы Деликта и ее отражение в бухгалтерском учете позволит:

- выполнять обязательства предприятий перед работниками;
- учитывать реальную задолженность предприятия при заключении контрактов;
- определять уровень котировки акций данных предприятий.

Таким образом, в настоящем исследовании были рассмотрены следующие вопросы:

1. Проблема анализа потерь субъектов хозяйствования и государства в целом в связи с производственным травматизмом и производственными заболеваниями;
2. Проблема анализа недополученной выгоды в Республике Беларусь от нетрудоспособности у потерпевших на производстве;
3. Проблема сокрытия несчастных случаев на производстве и возможные причины сокрытия;
4. Предложение отражения стоимости человеческой жизни – функциональная зависимость с учетом минимальной компенсации, не зависящей от страны проживания (коэффициент D) в системе различных факторов с применением корректирующих коэффициентов значимости конкретного фактора;
5. Предложение совершенствования бухгалтерского отражения потерь от производственных травм и профессиональных заболеваний на уровне предприятия путем расчета суммы деликта и применения забалансового счета «Задолженность по Деликту», а также создания в перспективе на предприятиях с рискованными условиями труда резерва на выплату компенсаций пострадавшим.

#### **Список цитированных источников**

1. Труд и занятость в Республике Беларусь: Статистический сборник / Председатель редакционной коллегии Е.И.Кухаревич. – Минск, 2012.
2. Валовой внутренний продукт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/gross.php>. – Дата доступа: 11.03.2013.
3. Кодекс РБ об административных правонарушениях [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pravo.kulichki.net/vip/koaprb/>. – Дата доступа: 16.10.2013.

УДК 336.221

Митрахович И.Г.

Научный руководитель: к.э.н. Панова Т.И.

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, г. Гомель

## ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ ОТЛОЖЕННОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Налог на прибыль является одним из основных налогов в любой стране. Ему присущи все функции налогов: фискальная, регулирующая, стимулирующая, распределительная и контрольная. Объектом обложения данным налогом является важнейшая экономическая категория – прибыль.

Различают понятия бухгалтерской прибыли и прибыли для налогообложения. Бухгалтерская прибыль определяется по данным бухгалтерского учета [1]. Прибыль для налогообложения исчисляется с целью расчета налога на прибыль. Налогооблагаемая прибыль, так же как бухгалтерская прибыль, является объектом законодательного регулирования, но правила ее формирования определяют не бухгалтерские стандарты, а налоговое законодательство [2].

В настоящее время по вопросу методики исчисления налога на прибыль сложилась сложная ситуация, вызванная тем, что с 2012 года вступило в действие постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 31.10.2011 № 113, которым утверждена Инструкция по бухгалтерскому учету отложенных налоговых активов и обязательств (в дальнейшем Инструкция № 113) [3]. Дело в том, что вопросы формирования налоговой базы по налогу на прибыль по-прежнему являются прерогативой Налогового Кодекса, и при этом не учитываются особенности методики начисления налога на прибыль, изложенные в Инструкции № 113.

Согласно Налоговому Кодексу налог на прибыль определяется как база по налогу (прибыль для целей налогообложения, с учетом налоговых льгот), умноженная на ставку налога.

В инструкции №113 изложен другой алгоритм. Его можно представить в виде следующей формулы:

$$\text{НП} = \text{РНП} + \text{ПНО} - \text{ПНА} + \text{ОНА} - \text{ОНО} + \text{ОНА}' + \text{ОНО}', \quad (1)$$

где НП – сумма текущего налога на прибыль;

РНП – расход по налогу на прибыль (учетная прибыль, умноженная на ставку налога);

ПНО – постоянные налоговые обязательства;

ПНА – постоянные налоговые активы;

ОНА – отложенные налоговые активы, возникшие в текущем периоде;

ОНО – отложенные налоговые обязательства, возникшие в текущем периоде;

ОНА' – отложенные налоговые активы, погашенные в текущем периоде;

ОНО' – отложенные налоговые обязательства, погашенные в отчетном периоде.

Конечно, результат расчетов получается одинаковым, а вычисление постоянных и отложенных активов и обязательств бухгалтерам представляется очень сложным, а главное – ненужным делом. Гораздо привычнее и проще учесть все различия между учетной и налогооблагаемой прибылью при формировании налоговой базы, как это делалось давно.

Так с какой же целью внедрена в отечественную практику система отложенного налогообложения? Принципиальная задача, которую она решает, заключается в том, чтобы показать в отчетности не только текущие, но и будущие налоговые платежи, которые приведут к оттоку средств организации в следующем отчетном периоде. Поэтому на величину ожидаемого в будущем налога на прибыль организация должна сформировать обязательство, равное размеру ожидаемых платежей. Аналогично, уменьшение налога на прибыль в будущем — это актив организации, причем, долгосрочного характера, так как поступление от него экономических выгод ожидается в последующие годы.

Принцип отложенного налогообложения рекомендуется международными стандартами финансовой отчетности (МСФО) и используется во многих странах, в том числе в России, а теперь и у нас. При использовании данной методики возникают такие категории, как постоянные и отложенные налоговые обязательства, постоянные и отложенные налоговые активы.

Эти объекты учета возникают в результате определенных различий в оценке прибыли в бухгалтерском учете и для целей налогообложения. Разница между ними образуется за счет применения различных правил признания доходов и расходов, установленных национальными бухгалтерскими стандартами и налоговым законодательством. Различают постоянные и временные различия. К постоянным относят доходы и расходы, отражаемые в бухгалтерском учете (и формирующие бухгалтерскую прибыль), но не учитываемые при расчете налогооблагаемой прибыли. Временные различия формируют бухгалтерскую прибыль в одном отчетном периоде, а налоговую базу по налогу на прибыль – в другом. Именно они приводят к появлению отложенных налоговых активов и обязательств.

Примерами временных разниц, использующихся в Республике Беларусь, являются безвозмездно полученные активы, перенос убытков и амортизационные премии[2]. Для целей налогообложения стоимость безвозмездно полученных активов отражается в том налоговом периоде, в котором они фактически получены плательщиком, а в бухгалтерском учете включается в доходы отчетного периода по мере начисления амортизации основных средств, нематериальных активов или по мере использования запасов на производство продукции, выполнение работ, оказание услуг.

Организация вправе для целей налогообложения уменьшить налоговую базу на сумму убытка по итогам предыдущего года, а в бухгалтерском учете по окончании отчетного года сумма непокрытого убытка отражается по дебету счета 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» и кредиту счета 99 «Прибыли и убытки».

Для целей налогообложения организация имеет право на дату принятия к бухгалтерскому учету в качестве основных средств или нематериальных активов включить в состав затрат по производству и реализации товаров часть их первоначальной стоимости, сформированной в бухгалтерском учете на дату принятия к учету (амортизационная премия). В дальнейшем при расчете амортизационных отчислений в целях налогообложения принимается стоимость основных средств, уменьшенная на сумму амортизационной премии, а в бухгалтерском учете амортизация рассчитывается исходя из первоначальной стоимости основного средства.

Таким образом, в 2013 году при расчете прибыли для налогообложения в Беларуси введены два механизма, позволяющих уменьшить налогооблагаемую прибыль – амортизационная премия и перенос убытков. Это, несомненно, хорошо для всех организаций Республики Беларусь, поскольку они могут применить новые механизмы уменьшения прибыли для налогообложения. Но при этом Инструкция № 113 намного усложняет работу бухгалтера по вопросам определения суммы и периодов признания доходов или расходов в бухгалтерском учете и для целей налогообложения.

В Республике Беларусь возможностей применения системы отложенного налогообложения насчитывается очень мало, а в зарубежных странах, где данный принцип установлен и действует уже очень давно, таких случаев очень много. В зарубежной практике временные разницы возникают вследствие различий между учетной политикой для целей бухгалтерского учета и для целей налогообложения по следующим направлениям:

- методу признания доходов и расходов (в бухгалтерском учете — методом начисления, а в налоговом может применяться и кассовый метод);
- способу начисления амортизации (например, в бухгалтерском учете — линейный, а в налоговом — ускоренный способ);
- величине срока полезного использования основных средств (для бухгалтерского и налогового учета он может быть разным);
- методу оценки сырья и материалов, отпущенных в производство;
- способу определения стоимости реализованных товаров (ряд расходов может списываться или распределяться по-разному);
- созданию (или не созданию) резервов на ремонт основных средств, на оплату отпусков сотрудников, по гарантийному ремонту и гарантийному обслуживанию;
- и другие.

Разнообразные временные разницы возникают в результате различий между бухгалтерским и налоговым учетом амортизации основных средств. Например, если в бухгалтерском учете применять линейный метод начисления амортизации, а для целей налогового учета — нелинейный метод, то расходы для налогового учета в первые годы будут больше, чем в бухгалтерском учете, а в последующие — меньше. Соответственно, прибыль для налогового учета в первые годы будет меньше, чем прибыль в бухгалтерском учете, а в последующие — больше. Значит и налог на прибыль будет уплачен в первые годы меньше, а в последующие — больше, хотя общая сумма налога за весь период эксплуатации данного объекта основных средств будет одинаковой. Таким образом, будет получена отсрочка по налогу на прибыль.

Необходимо отметить, что отличительной особенностью возникновения института отложенного налогообложения является стремление организации целенаправленно воздействовать на величину налогооблагаемой прибыли и налоговых платежей. Это находит отражение в формировании отдельной учетной политики для целей налогообложения, чего пока нет на отечественных предприятиях.

Казалось бы, организации имеют возможность управлять величиной налогооблагаемой прибыли путем выбора в бухгалтерском учете различных методов оценки расходов, что отражается в учетной политике предприятия. Однако одинаковая отсрочка по налогу на прибыль в этом случае имеет различные финансовые последствия. Выбор в бухгалтерском учете другого метода оценки расходов (например, ускоренного метода начисления амортизации) для снижения налогооблагаемой прибыли в отчетном периоде и получения отсрочки по налогу на прибыль приводит к изменению многих статей баланса:

- остаточная стоимость основных средств в активе баланса уменьшится из-за увеличения суммы начисленной амортизации;

– стоимость оборотных активов увеличится из-за большей суммы амортизации, включенной в себестоимость, что приведет к росту стоимости незавершенного производства и готовой продукции;

– в пассиве баланса уменьшится сумма прибыли отчетного периода;

– снижение суммы налога на прибыль приводит к уменьшению обязательств в части кредиторской задолженности по налогам и сборам.

Таким образом, не достигается основная цель финансовой отчетности – достоверное представление информации о финансовом положении и результатах деятельности организации.

В первую очередь, инвесторов и кредиторов интересует, сможет ли компания выплачивать дивиденды, проценты, возвращать заемные средства и т. д. А это зависит от доходов и расходов компании в будущем, в том числе и от предстоящих налоговых платежей. Поэтому если будущую величину налога на прибыль можно надежно предсказать, то это должно найти отражение в отчетности компании. Кроме того, учет будущих налоговых обязательств позволяет более корректно определить текущий финансовый результат.

Можно сделать вывод, что применение системы отложенного налогообложения предоставляет организации временные дополнительные средства финансирования хозяйственной деятельности, при этом позволяет не исказить бухгалтерскую отчетность и учесть будущие налоговые платежи. Это увеличивает точность отражения финансового состояния предприятия и позволяет уменьшить налог на прибыль, не изменяя реальных цифр баланса. Следовательно, механизм отложенного налогообложения в нашей стране нуждается в дальнейшем развитии, необходимо расширить список временных разниц, используя зарубежный опыт в данном вопросе. Существенной частью учетной политики организации должна стать политика в области налогового учета.

#### **Список цитированных источников**

1 Инструкция по бухгалтерскому учету доходов и расходов : утв. постановл. М-ва финансов Респ. Беларусь от 30 сент. 2011 г. № 102 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2012. – № 12, 8/24697.

2 Налоговый кодекс Республики Беларусь. Особенная часть : Принят Палатой представителей 11 декабря 2009 года : одобр. Советом Респ. 18 декабря 2009 г.: текст Кодекса по состоянию на 9 ноября 2013г.

3 Инструкция по бухгалтерскому учету отложенных налоговых активов и обязательств : утв. постановл. Министерства финансов Республики Беларусь от 31 окт. 2011 № 113// Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2012.

**УДК 657**

**Онищук Е.Н.**

**Научный руководитель: ст. преподаватель Черноокая Е.В.  
Брестский государственный технический университет, г. Брест**

#### **ФУНКЦИОНАЛЬНО-СТОИМОСТНОЙ ПОДХОД К ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИИ**

В современном мире одним из ключевых факторов успеха компании является эффективное управление информацией. Важнейшим центром, генерирующим информационные потоки, является бухгалтерия. От предоставленной учетно-аналитической информации зависит эффективность принимаемых управленческих решений. Стоит также отметить что под «качеством информации» мы понимаем ее достоверность, содержательность, актуальность, своевременность и устойчивость.

При организации учетно-аналитической системы могут возникнуть следующие проблемы:

➤ «Отставание» учетной информации от запросов менеджеров.

Не рационально организованный документооборот создает значительный временной лаг между моментом осуществления хозяйственной операции и моментом ее отражения в учете и управленческой отчетности. Если оперативный учет также слабо организован, то менеджер не имеет информации, что может привести к потере контроля.

➤ Генерирование избыточных информационных потоков бухгалтерией.

Качество информацией определяется ее полезностью для пользователей. Составление излишней документации и отчетности, которая носит формальный характер, приводит к потере времени бухгалтера, иногда в ущерб полезной информации.

➤ Количество учетных работников не соответствует объему выполняемой работы.

Оплата труда бухгалтера осуществляется, как правило, с применением повременной формы «по окладу». При этом предприятия редко просчитывают фактически потраченное время. Возникает ситуация, когда значительная часть рабочего времени бухгалтера не приносит предприятию экономической выгоды. Или наоборот, руководство стремится сэкономить на бухгалтерии, что приводит к перегруженности учетных работников, а следовательно, к ошибкам и потере качества информации.

Мы можем сделать вывод о значимости организации учетно-аналитической системы на предприятии для эффективности его функционирования. Одним из основных вопросов эффективной организации учета является соответствие качества учетной информации затратам, которые понесены на ее сбор, обработку и анализ

На наш взгляд, в качестве инструмента для решения этой проблемы может выступать функционально-стоимостной анализ учетной информации.

**ФСА** – метод системного исследования функций, работоспособности различных объектов и затрат на их реализацию.

Термин «функционально-стоимостной анализ» введен в [1970 году](#) инженером [Евгением Александровичем Грапмом](#).

В настоящее время ФСА -анализ достаточно редко применяется на предприятиях, хотя имеет долгую историю развития, идущую от работ Ю.М. Соболева и Н.А. Бородачева. Наиболее широко ФСА применяется для технических объектов-изделий, их частей и деталей, оборудования, технологических процессов производства. Однако Компания “ВИП Анатех” разработала и применяет на практике методику проведения работ с использованием ФСА-методологии для оценки эффективности бизнес-процессов и разработки рекомендаций по их совершенствованию.

**Идея применения ФСА для оптимизации учетной работы основана на следующих принципах:**

➤ Менеджера интересует не отчетность как таковая, а полезная информация, которую он получит и сможет применить в управлении.

➤ Предприятие стремится сократить свои затраты, в т.ч. и на генерирование информации, но при условии сохранения ее качества.

➤ Интересующую менеджера информацию можно сгенерировать и представить различными способами, а, следовательно, с различной эффективностью и затратами.

➤ Среди возможных альтернатив реализации учетно-аналитических функций существуют такие, в которых соотношение качества и цены является оптимальным для предприятия.

Для внедрения ФСА в бухгалтерские службы необходимо, прежде всего, выделить этапы, по которым будет проводиться работа:

1. **Подготовительный этап:** его цель – предварительная проверка обоснованности поставленной задачи, ее уточнение в случае необходимости, и организационное обеспечение работ по проведению ФСА.

*Здесь определяются функции бухгалтерской службы:*

➤ **Основные:** контроль и регулирование работы бухгалтерской деятельности.

➤ **Частные:** • управление финансовыми ресурсами; •управление материально-техническими ресурсами, • управление трудовыми ресурсами

➤ **Главные:** сбор, обработка и проверка первичной бухгалтерских документов с последующим формированием бухгалтерской отчетности .

➤ **Вспомогательные:** функции выполняются по мере необходимости, если их существование обусловлено спецификой производственного и управленческого процессов.

➤ А так же условно названная нами "**Лишние**" группа функций:

Приведем пример: по мере выполнения работы, бухгалтерия взаимодействует с различными структурными подразделениями различных направлений, выполняющие юридические или административные функции. И, выполняя работу, специалистом в которой бухгалтер не является, он, и как в следствии бухгалтерия в целом, несет потерю качества информации и время, затраченное на ее обработку (в то время как специалист необходимого направления находит, анализирует и предоставляет информацию более качественного уровня с минимальными затратами времени).

Убрав подобные функции из перечня выполняемых работ в бухгалтерии, скорость и качество обработки бухгалтерских документов существенно повышается.

2. **Информационный этап:** на этом этапе производится сбор, систематизация и изучение информации по объекту ФСА.

Информационный этап включает в себя сбор информации, которая была использована в следующих документах:

- ❖ учетные документы;
- ❖ организационные, платежные, распорядительные документы организации;
- ❖ регистры бухгалтерского учета;
- ❖ документы внутренней налоговой отчетности;
- ❖ годовые и квартальные отчеты;
- ❖ балансы.

В случае если анализ проводится группой специалистов ФСА, можно заполнить анкеты с ответами на вопросы, которые разрабатывали специалисты ФСА для работников анализируемого субъекта.

3. **Аналитический этап:** в нем рассматриваются должностные обязанности главного бухгалтера, которые можно определить как и функции главного бухгалтера (что одно и тоже в данном случае). После определения функции необходимо произвести расчет затрат на их выполнение.



Основные цели этапа:

- ❖ построение функционально-идеальной модели объекта;
- ❖ выявление и постановка задач по реализации этой модели.

4. **Творческий этап:** здесь решаются выявленные задачи, и разрабатывается комплекс предложений, обеспечивающих совершенствование исходного объекта. Для поиска ответов на выявленные в ходе аналитического этапа проблемы, может быть использован метод мозгового штурма членами экспертного совета с целью оптимизации работы бухгалтерских служб.

Работа по ФСА строится на алгоритмическом принципе, когда каждая последующая процедура опирается на результаты предыдущей, а сами процедуры выполняются по определенным правилам. Каждая последующая процедура ФСА позволяет откорректировать результаты предыдущих процедур.

Таким образом, мы можем говорить о том, что ФСА в учете открывает предприятию возможности оптимизировать информационные потоки с минимальными для него затратами.

**Список цитированных источников**

1. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [[http://www.klgtu.ru/students/literature/inf\\_asu/400.html](http://www.klgtu.ru/students/literature/inf_asu/400.html)]
2. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [<http://buhgalter.by>]
3. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [<http://ref.rushkolnik.ru>]

**УДК 336.228.3**

**Юхно А.М.**

**Научный руководитель: к.э.н., Карпицкая М.Е.**

**Гродненский государственный университет им. Янки Купалы, г. Гродно**

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРИБЫЛИ В УСЛОВИЯХ  
ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ**

В условиях трансформационной экономики, в связи с распадом командно-административной системы государство вынуждено искать новые, рыночные рычаги для управления частным сектором, и обеспечением поступлений в бюджет. Таковыми являются налоги и первую очередь налог на прибыль. Налог на прибыль рассматривается в качестве основного платежа, обеспечивающего инвестиционную привлекательность государства и конкурентоспособность экономики. В связи с этим, с целью привлечь иностранный капитал и улучшить условия инвестирования в среднесрочной перспективе, правительство Республики Беларусь планирует и далее понижать ставку налога на прибыль. Напомним, что с 1 января 2012 года ставка уже была понижена на 6 процентных пунктов — с 24% до 18%. Данная ставка налога действительна и на сегодняшний день.

В то же время, налог на прибыль является важным источником дохода государственного бюджета. Снижение ставки приведет к тому, что в краткосрочной перспективе снизятся доходы бюджета. Это, в свою очередь, приведет к тому, что правительство будет вынуждено либо сократить финансирование из бюджета, что может отразиться на таких социальных отраслях как образование и здравоохранение, приведет к уменьшению размеров стипендий и социальных выплат. Либо, будет найден альтернативный источник дохода, каким вполне вероятно станет повышение ставки НДС либо введение новых таможенных пошлин, о которых, в последнее время так много говорится.

Таким образом, можно заметить, что снижение ставки налога на прибыль, как и любое другое решение в экономической сфере, имеет свои, как положительные, так и отрицательные стороны. При этом, для принятия правильного решения, необходимо чтобы полезный эффект превысил отрицательные последствия. В данной статье мы рассмотрим целесообразность снижения ставки налога на прибыль, и пути восполнения убытков бюджета, связанные с данным процессом, и попытаемся найти наиболее оптимальный из них.

Согласно проекту министерства финансов, ставка налога на прибыль снизится с 18% до 15%, что будет самой низкой ставкой в таможенном союзе и ЕЭП. Реализация данного предложения позволит обеспечить повышение инвестиционной привлекательности Беларуси. Снизится налоговая нагрузка на основной инвестиционный источник — прибыль, с расширением возможностей по модернизации реального сектора за счет собственных средств предприятий. Предполагается, что реализация этого предложения будет способствовать продвижению республики в рейтинге Всемирного банка «Ведение бизнеса» по позиции «Налогообложение» за счет снижения показателя по уровню налоговых изъятий из прибыли, а также минимизации негативных последствий внешних шоков и макроэкономических колебаний на доходную часть бюджета. [3]

Однако, достижение желаемых целей подобным методом довольно сомнительно. Актуальная ставка налога на прибыль в РБ итак является конкурентоспособной по сравнению с 20% в РФ, и Казахстане или 19% на Украине и в Польше. Таким образом, предприниматели уже сегодня имеют возможность направлять свою прибыль на развитие и модернизацию.

Также, не следует забывать о существующей у нас в стране системе льгот и специальных ставок по налогу на прибыль для различных категорий юридических лиц. Данное обстоятельство само по себе дает уйму возможностей по снижению налоговой нагрузки. Следует отметить, что отдельные инвесторы, пользуясь данными обстоятельствами, минимизируют налог настолько, что он практически всегда сводится к нулю.

Более того, низкие ставки налога на прибыль не всегда однозначно приводят к повышению инвестиционной привлекательности государства. Так, например, в Молдове вплоть до 2012 года ставка налога на прибыль равнялась нулю, однако значительных успехов в части развития бизнеса в этот период не наблюдалось. В свою очередь, в других развивающихся и развитых странах, ставка намного выше ставки в РБ и достигает иногда до 35% (США).

Чтобы возместить потери бюджета от снижения налога на прибыль планируется повысить ставку НДС на 2%. Подобная стратегия является довольно популярной в последнее время. Государства, с одной стороны, стремятся повысить ставки косвенных налогов с целью увеличения доходов бюджетов, а с другой стороны, снизить ставки налога на прибыль, чтобы привлечь инвесторов.

Однако при более детальном рассмотрении, у данного решения выявляется множество недостатков.

Во-первых, в РБ самая высокая ставка НДС по сравнению со странами Таможенного союза. Это вызвано различиями в соотношении конъюнктурной (сырьевой) и структурной (промышленной) составляющей. В частности, в РБ отсутствуют значительные стратегические ресурсы, формирующие дополнительные доходы бюджета. [1]

Однако, несмотря на вполне весомые причины, факт остается фактом. Высокая ставка НДС влияет на механизм ценообразования в стране и снижает конкурентоспособность наших товаров по сравнению с зарубежными. Дальнейший ее рост еще более усугубит положение.

Во-вторых, повышение НДС на 2 процентных пункта приведет к росту конечных цен, что даст очередной толчок инфляции. Напомню, что правительство уже несколько лет пытается выйти на темпы роста ниже 10%. Если учесть что проблема стабилизации курса национальной валюты является одной из ключевых в нашей стране, отрицательный эффект от увеличения НДС будет гораздо выше по сравнению с положительным влиянием, которое может иметь снижение ставки налога на прибыль.

И, в-третьих, не следует забывать что уже сейчас, НДС в Беларуси является одним из главных бюджетообразующих налогов. По данным за 2012 год, НДС принес в республиканский бюджет 33,98% всех поступлений, а в 2013 согласно закону о бюджете принесет еще 41трлн.р. Если еще учесть что последние 2 года бюджет планируется бездефицитный, а исполняется с профицитом, то можно сказать что нет никакой необходимости в повышении доходов в бюджет за счет дополнительной налоговой нагрузки.

Таким образом, цель ради которой планируются данные реформы, вряд ли будет достигнута, а если и будет, то отрицательные последствия превысят тот эффект к которому мы стремимся. А значит, проблемы повышения инвестиционной привлекательности и расширения возможностей самфинансирования остаются не решенными.

Низкие ставки по налогообложению характерны скорее для стран оффшоров, таких как Кипр. При этом наше государство пока не готово к получению данного статуса, в силу структурных особенностей экономики, проблем в денежно-кредитной сфере, политической ситуации. Поэтому, более своевременной мерой, будет большая степень диверсификации экономики, формирование надежной привлекательной банковской системы, а также упрощение условий создания и функционирования предприятий в нашей стране.

Выводы:

- снижение ставки налога на прибыль с целью повышения инвестиционной привлекательности и расширения возможностей самфинансирования является верным, но не своевременным решением.
- повышение ставки НДС имеет ярковыраженный отрицательный эффект, который снижает ценность всех благоприятных последствий данного решения.
- прежде чем далее снижать ставку налога на прибыль, необходимо провести соответствующие мероприятия по нормализации ситуации в денежно-кредитной, экономической и правовой сфере, чтобы повысить инвестиционную привлекательность государства и снизить вероятность возникновения новых возможностей ухода от уплаты налогов.

#### Список цитированных источников

1. Киреева, Е.Ф. Налоговая политика стран – членов Европейского союза и государств – членов Таможенного союза: проблемы конкурентоспособности и гармонизации / Е.Ф. Киреева // Белорусский экономический журнал. – 2012. – №4. – С.57-74.
2. Киреева, Е.Ф. Налоги и налогообложение: учеб. пособие / Е.Ф. Киреева [и др.]; под ред. Е.Ф. Киреевой. – Минск: БГЭУ, 2012. – 447 с.
3. Новости Беларуси [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://news.mail.ru/inworld/belorusia/economics/14173020>. – Дата доступа: 03.11.2013.

ТОП 30 УЧАСТНИКОВ КОНФЕРЕНЦИИ ВОСЬМОГО МЕЖДУНАРОДНОГО  
ФОРУМА:Секция «Совершенствование развития учета,  
анализа и контроля в современных условиях»:

№ п/п	ВУЗ	Ф.И.О выступающего	Наименование доклада	Курс
1	Брестский государственный технический университет2	Шаш Анна Анатольевна	Стратегическое управление затратами: таргет-костинг	4
2	Житомирский государственный технологический университет	Сергиенко-Бердюкова Лариса Васильевна	Внутренний аудит: необходимость и проблемы развития на предприятиях Украины	5
4	Северо-Кавказский федеральный университет	Костенко Анастасия Сергеевна	Условия формирования системы внутреннего контроля в коммерческом банке	4
6	Брестский государственный технический университет1	Макаревич Екатерина Вячеславовна	Стратегическая оценка логистического потенциала РБ	4
7	Брестский государственный технический университет1	Петручик Елена Евгеньевна	Модель экспресс-анализа эффективности использования финансовых ресурсов предприятия	4
8	Белорусский государственный аграрный технический университет	Русакович Александр Николаевич	Развитие методики анализа себестоимости продукции с целью управления затратами организации	4
9	Черновицкий торгово-экономический институт Киевского национального торгово-экономического университета	Звертановская Виктория Валерьевна	Анализ реализации масложировой продукции Украины и пути ее усовершенствования	5
10	Гомельский государственный университет им. Ф.Скорины	Романенко Евгения Владимировна	Проблемы маржинального анализа в организациях Республики Беларусь	5
11	Брестский государственный технический университет2	Стельмашук Наталья Петровна	Операции с производными финансовыми инструментами: бухгалтерский аспект	4
12	Житомирский государственный технологический университет	Рудницкая Екатерина Игоревна	Проблемы внедрения единых стандартов бухгалтерского учета в Украине и странах ЕС	5
13	Черкасский институт банковского дела Университета банковского дела Национального банка Украины	Костенецкий Евгений Викторович	Отчетность по МСФО в Украине: проблемы и перспективы	5
14	Львовский банковский институт Национального банка Украины	Мигул Олеся Стефановна	Анализ влияния внедрение нестандартных источников энергии на решение энергетических проблем Украины	5
15	Белорусский государственный аграрный технический университет	Ярута Вероника Викторовна	Вопросы совершенствования методики анализа оборачиваемости краткосрочных активов	4
16	Киевский банковский институт Национального банка Украины	Галасун Ирина Владимировна	Проблемы и направления развития аудита в Украине	5



Студенческая научная зима в Бресте – 2013

17	Белорусский государственный аграрный технический университет	Дмуховская Анастасия Викторовна	Оценка деловой активности и финансовой устойчивости с/х предприятий: современное состояние и пути повышения (на примере ОАО «Агрокомбинат «МИР»)	М
18	Брестский государственный технический университет1	Короткина Ольга Петровна	Алгоритм оценки степени риска несостоятельности предприятия	4
19	Харьковский институт банковского дела Университета банковского дела НБ Украины	Меркулова Виктория Игоревна	Документация аудита как метод его улучшения	5
20	Белорусский государственный аграрный технический университет	Гриценко Анна Ивановна	Анализ эффективности использования средств на оплату труда в МРУП «Агрокомбинат «Ждановичи»	4
21	Брестский государственный технический университет2	Яревич Екатерина Ильинична	Способы финансирования текущих активов предприятия	3
22	Черновицкий торгово-экономический институт Киевского национального торгово-экономического университета	Божовская Галина Андреевна	Анализ состояния и развития зернового рынка Украины	5
23	Северо-Кавказский федеральный университет	Масалова Алина Александровна	Налоговый контроль как основной элемент организации и эффективности налоговой системы	4
24	Брестский государственный технический университет3	Луковская Наталья Сергеевна	Финансовое состояние предприятия и его зависимость от деликта	4
25	Гомельский государственный университет им. Ф.Скорины	Митрахович Ирина Григорьевна	Проблемы внедрения системы отложенного налогообложения в Республике Беларусь	5
26	Брестский государственный технический университет3	Онищук Екатерина Николаевна	Функционально-стоимостной подход к организации бухгалтерского учета на предприятии	1
27	Гродненский государственный университет им.Янки Купалы	Юхно Антон Мирославович	Совершенствование налогообложения прибыли в условиях трансформационной экономики.	4



VIII Международный  
студенческий научный  
форум  
региональных  
университетов



“Студенческая научная  
зима в Бресте-2013”

СЕКЦИЯ :  
**АКТУАЛЬНЫЕ  
НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ  
ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОЙ  
СФЕРЫ ЭКОНОМИКИ**



УДК 338

Морозова А.Д.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Зазерская В.В.

Брестский государственный технический университет, г. Брест

**РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ ИНТЕГРИРОВАННОГО РАЗВИТИЯ БИЗНЕС-ЕДИНИЦ**

Объектом исследования выступают – промышленные предприятия частной формы собственности деревообрабатывающей отрасли, а именно ЧУП «Брестская мебельная фабрика»

Предмет исследования – разработка стратегии интегрированного развития бизнес-единиц.

Проведенный нами анализ большинства белорусских предприятий показал, что они являются классическим примером структуры, построенной на функциональном принципе. Основными структурными подразделениями являются: производство, сбыт, бухгалтерия и т.д. Обобщив полученные данные, можно составить следующую типовую схему:



Рисунок 1 – Типовая организационная структура предприятия

Основными недостатками линейно функциональной структуры управления являются: чрезмерная нагрузка на высший уровень управления, отсутствие вспомогательных служб, отсутствие возможности быстрого разрешения вопросов, появление тенденции к чрезмерной централизации.

Для устранения вышеперечисленных недостатков и сохранения конкурентоспособности предприятий этой отрасли их организационная структура должна быть иной, и все усилия работников предприятия должны быть направлены на изготовление конкретной продукции и на обслуживание конечного потребителя

Структура, которая может обеспечить решение этих вопросов, возможна на основе организации бизнес-единиц.

Бизнес-единица компании (БЕ) – определенная сфера (направление, зона) бизнес-деятельности компании, которая отделяется в рамках компании по признакам наличия "своей" группы потребителей и соответствующего управления рыночной деятельностью. Миссия БЕ – это определение сферы деятельности БЕ: рынки, на которых она будет действовать, и товарный ассортимент, который будет предлагаться БЕ на этих рынках для удовлетворения нужд потребителей.

Процесс создания бизнес-единиц – это больше, чем организационная инициатива, посредством которой делегируются задачи и ответственность. Управление подразделениями может только тогда успешно осуществляться, когда созданы реальные хозяйственные единицы, подразделения, которым свойственны характеристики независимых компаний.

У подразделения имеется собственное "поле для битвы", где находится ряд упорядоченных заранее продуктово-рыночных комбинаций. Чтобы определить сферу деятельности, нужно представить, что разнообразные действия компании схематично разделены и согласно определенной логике распределены между подразделениями. Идеальная картина получается тогда, когда каждая бизнес-единица несет ответственность за собственные продукты и рынок.

Люди внутри подразделения как бы формируют нечто вроде "волчей стаи", то есть команды, которая работает вместе, чтобы реализовать определенные бизнес-цели. Несмотря на независимость, подразделение остается неотъемлемой частью родительского организма. Интегральная зависимость означает, что связи с другими бизнес-единицами и всей холдинговой компанией имеют первостепенное значение для подразделения (см. рисунок 2):



Рисунок 2 – Тенденция развития и реакция на них предприятий

Практическая реализация стратегии интегрированного развития бизнес-единиц на ЧУП «Брестская мебельная фабрика» состоит из следующих этапов:

1. Определение организационной структуры управления
2. Выявление ассортимента выпускаемой продукции
3. Установление рынков сбыта продукции
4. Определения наиболее крупных конкурентов

Организационная структура ЧУП «Брестская мебельная фабрика», как большинство белорусских предприятий, линейно-функциональная. Одним из достоинств данного предприятия является выпуск широкого ассортимента продукции: корпусная мебель, шкафы, мебель для спальни, мебель для прихожей, кухонная мебель, мебель для дошкольных учреждений. Данная продукция поступает во многие страны СНГ: Российская Федерация (Москва, Санкт Петербург, Казань, Пермь, Уфа), Украина (Львов, Луцк), Казахстан (Астана, Караганды), Таджикистан (Душанбе). Однако несмотря на это, ЧУП «Брестская мебельная фабрика» имеет большое количество конкурентов, таких как ООО «Белдрев», ЗАО «Бобруйскмебель», ЗАО «ХК» «Пинскдрев», ЗАО «Инволюкс».

Для повышения конкурентоспособности продукции и выбора дальнейшей стратегии предприятия, был проведен SWOT-анализ, результаты которого позволили сделать следующие выводы: несмотря на то, что предприятие за счет своих сильных сторон может добиться появления новых технологий, может реализовать различные инструменты продвижения продукции, и вследствие чего, спрос на продукции возрастет, по-прежнему будет существовать угроза высокой конкуренции. За счет громоздкости линейно-функциональной структуры управления, предприятие медленно реагирует на изменение внешней среды. Поэтому стратегия для ЧУП «Брестская мебельная фабрика» – переход к такой структуре управления, которая бы соответствовала современным условиям ведения бизнеса.

В связи с чем, мы предлагаем методику стратегической сегментации деятельности предприятия деревообрабатывающей отрасли, которая позволила выделить три бизнес-единицы: корпусная мебель, кухонная мебель, мебель для спальни. Данный товарный ассортимент отличается наиболее высокой рентабельностью, конкурентоспособностью. Графически это можно представить следующим образом:



Рисунок 3 – Организация деятельности на основе бизнес-единиц

Далее необходимо оценить эффективность стратегии интегрированного развития бизнес-единиц в стоимостном выражении. За основу было принято определение средневзвешенной цены капитала: чем меньше стоимость капитала, тем больше стоимость предприятия.

Первоначально определяется величина заемного и собственного капитала. Далее рассчитывается их стоимость, причем стоимость собственного капитал рассчитывается как отношение чистой прибыли к величине собственного капитала, а величина заемного капитала определяется ставкой рефинансирования, установленной НБРБ – 23,5%. В итоге получим следующие данные (таблица 1):

Таблица 1 – Средневзвешенная стоимость капитала до внедрения бизнес-единиц

Вид	Стоимость		Доля		Взвешенная стоимость
Заемный капитал	$23,5\% \cdot (1 - 0,18)$	*	0,26	=	5,01%
Собственный капитал	11,96%	*	0,74	=	8,85%
Взвешенная стоимость капитала					13,86%

После реализации стратегии интегрированного развития бизнес-единиц предполагается сокращение номенклатуры выпускаемой продукции до трех товарных групп. Продукция, оставшаяся на складе, будет реализована, тем самым доля собственного капитала предприятия увеличится. Производя аналогичные расчеты, получим

Таблица 2 – Средневзвешенная стоимость капитала после внедрения бизнес-единиц

Вид	Стоимость		Доля		Взвешенная стоимость
Заемный капитал	23,5%*(1-0,18)	*	0,24	=	4,62%
Собственный капитал	11,96%	*	0,76	=	8,03%
Взвешенная стоимость капитала					12,65%

Таким образом, в результате стратегии интегрированного развития бизнес-единиц, стоимость капитала ЧУП «Брестская мебельная фабрика» снизится на 1,21%, что повысит стоимость предприятия и эффективность его деятельности.

#### Список цитированных источников

1. Балащенко, В.Ф. Финансовый менеджмент / В.Ф. Балащенко, Т.Е. Бондарь. – Минск: Тетра-Системс, 2010. – 272 с.
2. Гушель, О.И. Управление персоналом / О.И. Гушель, Е.Н. Костюкевич. – | Минск, 2009.
3. Савчук, В.П. Управление финансами предприятия / В.П. Савчук. – Москва: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2009. – 480 с.
4. Управление финансовым состоянием организации (предприятия): учебное пособие / Крылов Э.И. [и др.]. – Москва: Эксмо, 2007. – 409 с.
5. Финансовый менеджмент организации: учебное пособие / Н.Н. Никулина, Д.В. Суходоев, Н.Д. Эриашвили. – Москва: ЮНИТИ–ДАНА, 2009. – 511 с.
6. [www.brest-mebel.com/](http://www.brest-mebel.com/)
7. <http://www.stplan.ru>

УДК 330

Ковалюк К.В.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Зазерская В.В.

Брестский государственный технический университет, г. Брест

### ИННОВАЦИОННЫЙ БАНКОВСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

**Актуальность.** На сегодняшний момент инновационный процесс является развивающимся звеном финансовой системы как в Республике Беларусь, так и на мировом уровне.

Именно поэтому он представляет собой особый интерес для научных исследований в целях поиска решений важнейших экономических задач.

Таким образом, инновации оказывают важнейшее влияние на развитие экономической системы и финансов в целом и на данный момент являются приоритетным направлением научных исследований.

**Научно-исследовательская работа.** Основа данной статьи заключается в постановке и доказательстве гипотезы о закономерностях инновационного процесса. Объектом исследования выступает коммерческий банк вследствие своего рационального поведения.

Коммерческий банк – это ключевой элемент финансовой системы, который задействован на большинстве её сегментах, а инновация в свою очередь – это искусственное влияние на процесс развития той или иной системы в положительную сторону.

Стоит вывести следующие основные понятия.

- 1) Инновационный комплекс – это вся совокупность инноваций (прошлые, текущие, будущие).
- 2) Жизненный цикл инновации – время существования инновации, разделенное на стадии: внедрения, развития, стабильности и упадка.
- 3) Инновационный банковский менеджмент – это планомерное и рациональное управление инновационным комплексом в целях развития банка.

#### 1. Инновационный комплекс.

Понятие “инновационного комплекса” основывается не только на совокупности инноваций: настоящих (2), прошлых (1), а так же планируемых (3), но и на процессе их образования (а, б).

Таким образом, сущность инновационного менеджмента предполагает рациональное использование инновационного комплекса в целях разработки, внедрения, а так же исключения инноваций путем их интегрирования, разделения, модернизации, частичной интеграции. Сущность инновационного комплекса изображена на рисунке 1.

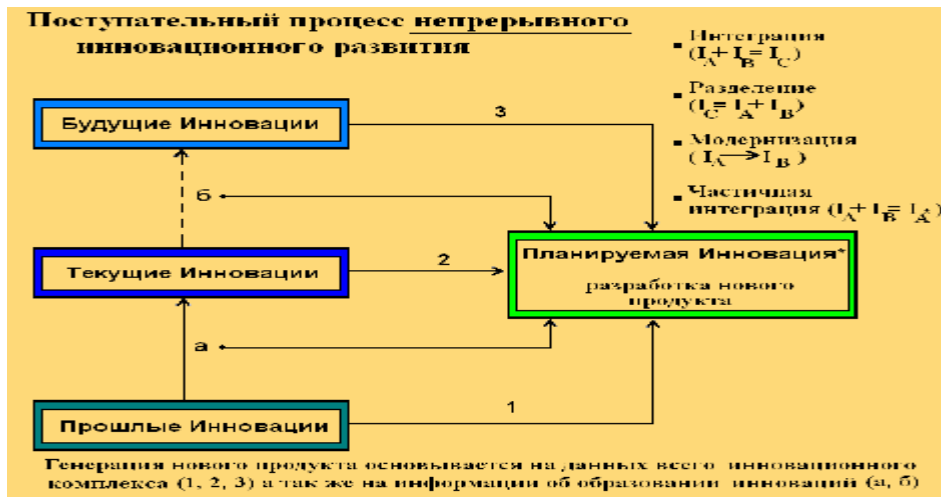


Рисунок 1 – Инновационный комплекс

### II. Жизненные циклы инноваций.

Инновационный процесс – это совокупность текущих инноваций или же их циклов. Каждая инновация имеет стадии рождения, развития, стабильности и упадка.

Следовательно, инновации в каждом секторе финансовой деятельности сменяют друг друга, и задача инновационного менеджмента – создать систему рационального инновационного процесса (систему оптимального образования инноваций).

На рисунке 2 видны три абстрактных варианта замены прошлой инновации на новую.

1. Разрыв во времени – затраты на разработку новой инновации.
2. Оперативная замена – эффективное планирование и разработка нового инновационного продукта заранее.
3. Эффективная замена (без потери минимальной прибыли) – эффективное усовершенствование инновации, путем частичной или полной интеграции, модернизации.

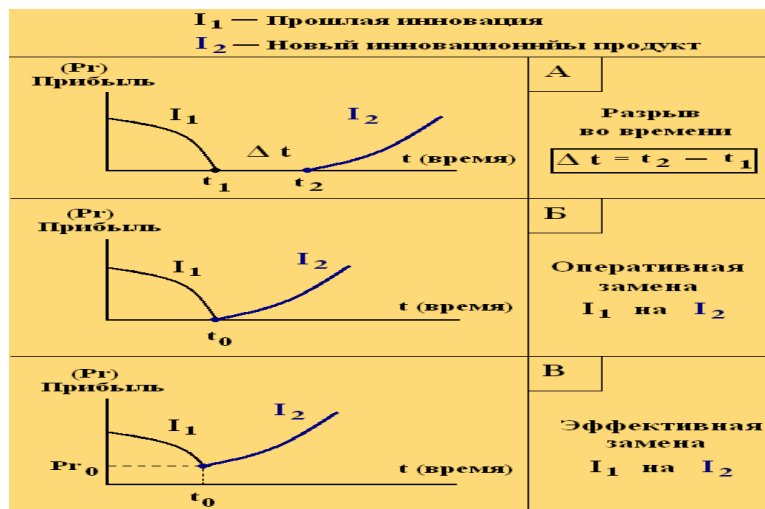


Рисунок 2 – Жизненные циклы инноваций

### III. Гипотеза «Взаимосвязи жизненного цикла и централизации инноваций».

Гипотеза «Взаимосвязи жизненного цикла и централизации инноваций» предполагает факт неразрывной связи процессов централизации инновации и её этапов жизненного цикла.

В качестве доказательства данной гипотезы на рисунке 3 была исследована статистика инновационного процентного дохода до и после глобальной централизации с марта 2012 года в ОАО «БПС-Сбербанк».

Таким образом, можно сказать о том, что инновации при начальном этапе развития – дифференцируются, то есть распределяются между филиалами, а за тем постепенно начинается процесс их централизации, то есть автоматизации управления через центральный аппарат.

Как правило, централизация – процесс затратный, поэтому проводиться после того, как естественная прибыльность инновации постепенно начнет убывать. Следовательно, начало централизации инновации – признак её зрелости.



К тому же, как централизацию так и дифференциацию можем разделить на два периода: а) роста прибыли, б) падения прибыли.

**IV. Квадрат инновационного банковского менеджмента.**

Исходя из Гипотезы «Взаимосвязи Жизненного цикла и Централизации Инноваций» описанной выше, Автор разработал «Квадрат Инновационного Банковского Менеджмента» (рисунок 4), который, благодаря графическо-математической интерпретации позволяет определить стадию жизненного цикла той или иной инновации, исходя из темпа роста прибыли и объема функций центрального аппарата на данную инновацию.

Стадии жизненного цикла:

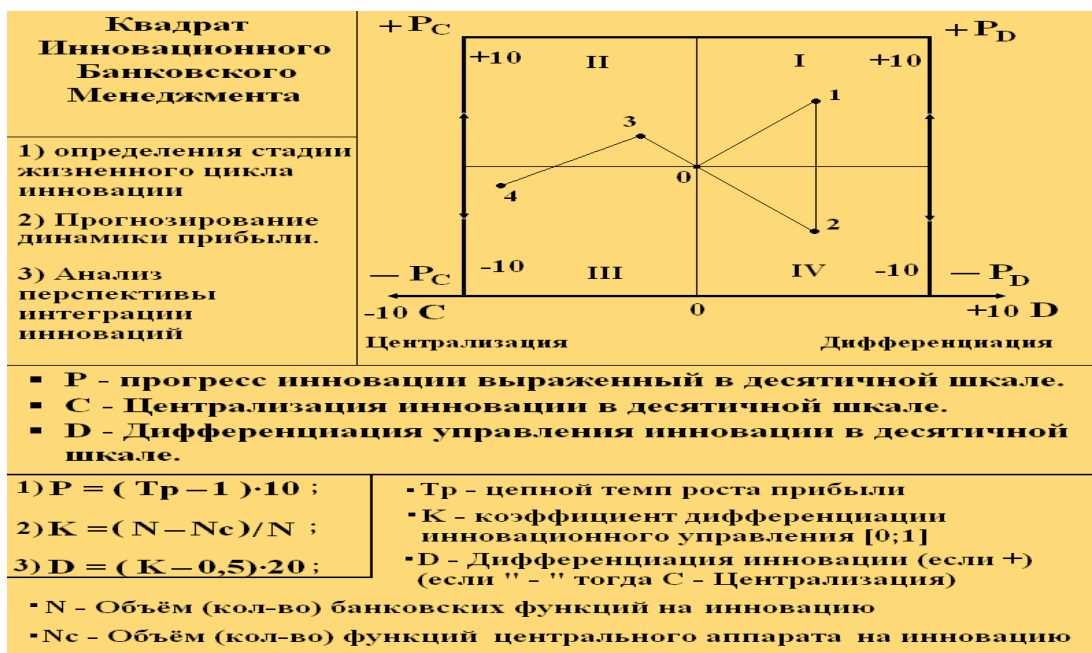
- 1) Внедрение инновации, рост  $Tr$  (темпа роста прибыли), дифференциация инновации, (I четверть);
- 2) Стабильность инновации, падение  $Tr$ , дифференциация инновации, (IV четверть);
- 3) Зрелость инновации, рост  $Tr$ , централизация инновации, (II четверть);
- 4) Упадок инновации, падение  $Tr$ , централизация инновации, (III четверть).



**Рисунок 3 – Взаимосвязь централизации и этапов жизненного цикла банковских инноваций**

Таким образом, «Квадрат инновационного банковского менеджмента» позволяет создать благоприятные условия для функционирования инновационного менеджмента, то есть для управления инновационным процессом, благодаря сравнению двух и более текущих инноваций в квадрате инновационного банковского менеджмента, определения стадий их жизненного цикла и принятие решения об их интеграции, модернизации и так далее.

Так же, по квадрату инновационного банковского менеджмента был разработан автором программный алгоритм быстрого расчета в Pascal.



**Рисунок 4 – Квадрат инновационного банковского менеджмента**

**V. Концепция: «Кредитно-деPOSITный банковский продукт».**

Исходя из цикличности инноваций в процессе их активной централизации на кредитном и депозитном секторах финансовой деятельности банка (в то время, когда активен рост прибыли инновации на кредитном секторе, инновация на депозитном имеет отрицательную динамику темпа роста прибыли), автор разработал гибкий интегрированный кредитно-деPOSITный банковский продукт на основе анализа возможности интеграции кредитного и депозитного сектора инноваций с помощью «Квадрата инновационного банковского менеджмента».

Сущность кредитно-деPOSITного продукта.

Кредитно-деPOSITный продукт – это интегрированный банковский продукт, состоящий из депозитного и кредитного сегментов (рисунок 5).



**Рисунок 5 – Кредитно-Депозитный Банковский продукт»**

При выдаче банком кредита клиент пользуется двумя банковскими продуктами, с одной стороны – кредитным при получении кредита, а с другой – депозитным при использовании депозита для накопления суммы кредита и процентов по нему, для возврата в банк.

Преимущества Кредитно-деPOSITного банковского продукта.

а) Преимущества для клиента.

- 1) Самое выгодное погашение кредита для клиентов банка;
- 2) Использование избытка на целевом депозите, для небольших экстренных расчётов (для погашения кредита не выгодно);
- 3) Возможность продолжать депозитный счёт на бонусном условии после погашения кредита (добавление процентного пункта к ставке депозита +0,1–0,3 ПП);
- 4) Использовать данный депозит для формирования буфера погашения по последующим кредитам, закрытие которых даёт дополнительные бонусы (доли процента в зависимости от величины кредита).

б) Преимущества для банка.

- 1) Практически ничего не теряя банк создаёт привлекательные условия для клиентов, как следствие рост клиентов и прибыли кредитных и депозитных операций на основе интеграции кредитно-деPOSITного механизма;
- 2) Возможность интеграции двух банковских инструментов в один.

**Список цитированных источников**

1. Банковское дело / Под ред. О.И. Лаврушина. – М., 1995.
2. Деньги, кредит, банки / Под ред. Г.И. Кравцовой. – Минск, 1997.
3. Барздов, Г. Инструмент денежно-кредитного регулирования // ФУА. – № 3. – 1999.
4. Белых, Л.П. Основы финансового рынка. – М., 1999.
5. Власкин, Ю.О. несплатности для народа эмиссионных денег // «Белорусский рынок». – № 35. – 1996.



УДК 693.22.004.18

Король Е.В.

Научный руководитель: ст.преподаватель Черноокая Е.В.

Брестский государственный технический университет, г. Брест

## ЭКСПРЕСС ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ АУТСОРСИНГА

Предприятие на различных стадиях жизненного цикла сталкиваются с проблемой снижения эффективности отдельных бизнес-процессов и, как следствие, недополучения прибыли.

Данные проблемы возникают как при:

1. Создании предприятия – невозможность сосредоточиться на стратегических функциях для повышения качества и эффективности деятельности.

2. Расширении предприятия – на первом этапе расширения действует положительный эффект масштаба производства: экономия на массовости производства, снижение расходов на единицу продукции. Однако положительный эффект начинает угасать: превышение общих издержек над количеством выпускаемой продукции, рост транзакционных издержек.

Экономическая наука обладает рядом способов решения данной проблемы:

1. Использование внутренних факторов отдельного предприятия – специализация труда, оборудования, менеджмента, использование современного высокопроизводительного оборудования.

2. Вертикальная интеграция – предприятие осуществляет контроль над всем процессом производства.

3. Горизонтальная интеграция – объединение предприятий, налаживание тесного взаимодействия между ними "по горизонтали", с учетом совместной деятельности предприятий, выпускающих однородную продукцию и применяющих сходные технологии.

4. Диверсификация – расширение ассортимента выпускаемой продукции и переориентация рынков сбыта, освоение новых видов производств с целью повышения эффективности производства.

Однако данные способы имеют ряд недостатков:

1. Может возникнуть иммобильность ресурсов.

2. Снижение гибкости бизнес-структуры.

3. Недостаточность квалификации сотрудников.

4. Рост общих издержек.

В современных условиях управление бизнесом требует принятия сложных решений. Конкуренция заставляет активно использовать доступный технологический потенциал, внедрять инновации, а также привлекать более квалифицированные кадры. Для достижения наилучших результатов данных действий современные компании все чаще обращаются к технологиям **аутсорсинга**, как одному из инструментов повышения эффективности бизнес-процессов.

Аутсорсинг – это комплексная система менеджмента, включающая механизмы принятия взвешенных решений по перераспределению полномочий внутри структуры в целях обоснования экономической целесообразности – какие виды работ выполнять собственными силами, а какие передавать на сторону.

Обобщенная классификация аутсорсинга бизнес-процессов на основе различных рассмотренных классификаций данного понятия.

1. Функциональный – подразумевает передачу функций управления:

- финансы и учет;
- управление персоналом;
- юридические услуги;
- маркетинговые функции;
- сервисные услуги;

2. Оперативный – связан с передачей функций производства:

- вспомогательно-заготовительные процессы;
- вспомогательно-производственные процессы;
- производство продукции;

3. Ресурсный – отказ от собственных ресурсов и приобретение их на стороне:

- закупка сырья и материалов;
- контроль качества продукции;
- упаковка готовой продукции;
- привлечение финансовых ресурсов;

### Экспресс-методика оценки эффективности передачи бизнес-процессов предприятия на аутсорсинг

1. Выделение бизнес-процессов, которые могут быть переданы на аутсорсинг.

2. Определение целей аутсорсинга.

3. Оценка целесообразности передачи конкретного бизнес-процесса на аутсорсинг.

**1 ЭТАП – Балльная оценка критериев отбора бизнес-процессов**

Бизнес-процесс	Критерии			Итого
	Стратегическая направленность бизнес-процесса	Степень сложности бизнес-процесса	Изолированность бизнес-процесса	
Снабжение материальными ресурсами	1	0	0	2
Бухгалтерский учет	1	0	0	1
Строительно-монтажные работы	1	1	0	2
Управление качеством	1	0	0	1
Юридическое обеспечение	0	0	0	0
Транспортно-логистические услуги	0	0	0	0

**2 ЭТАП – Цели аутсорсинга бизнес-процессов**

Бизнес-процесс	Цели аутсорсинга	Группа
Бухгалтерский учет	Снижение управленческих затрат	II
Управление качеством	Повышение эффективности бизнес-процесса	I
Юридическое обеспечение	Снижение управленческих затрат	II
Транспортно-логистические услуги	Высвобождение ресурсов	I

I – цели, связанные с увеличением доходов предприятия

II – цели, связанные со снижением затрат

**3 ЭТАП – Оценка целесообразности передачи конкретного бизнес-процесса на аутсорсинг**

Группа	Формула
I	$Dc / Da < 0$
II	$Zc / Za > 1$

Dc – доходы предприятия от осуществления бизнес-процесса своими силами;

Da – доходы предприятия от осуществления бизнес-процесса сторонней организацией;

Zc – затраты предприятия от осуществления бизнес-процесса своими силами;

Za – затраты предприятия от осуществления бизнес-процесса сторонней организацией;

**ПРИМЕР:**

**I ГРУППА**

Бизнес-процесс	Расчетное значение	Решение
Транспортно-логистические услуги	0,7	Необходимо применение аутсорсинга
Управление качеством	0,9	Необходимо применение аутсорсинга

**II ГРУППА**

Бизнес-процесс	Расчетное значение	Решение
Бухгалтерский учет	1,2	Необходимо применение аутсорсинга
Юридическое обеспечение	1,9	Необходимо применение аутсорсинга

Предложенная методика позволяет обосновать выбор бизнес-процессов, передаваемых на аутсорсинг с точки зрения стратегии развития предприятия и экономической целесообразности. Она позволит повысить гибкость предприятия как бизнес-структуры без значительных денежных затрат.

#### 4 ЭТАП – Анализ рисков

Каждое решение влечет за собой определенный риск, будь то риск экологического характера, финансово невыгодных инвестиций или того, что конкурент примет лучшее решение и т. д. В результате принятия на себя рисков возможны финансовые убытки или другие неприятности для компании. С позиции менеджмента анализ рисков стал играть важную роль в процессе принятия решений и планировании проектов.

Существует формула расчета степени риска:

$$\text{Риск} = \text{Вероятность} \times \text{Последствия}$$

В таком контексте риск – это результат вероятности рискованного события, после которого наступят последствия. Они могут быть определены в денежном эквиваленте, но обычно приводятся в виде коэффициента.

Предположим, что группа руководителей должна сделать выбор между пятью разными стратегиями от А до Е. Для каждой стратегии существует установленный элемент риска от F до J. Руководящая группа оценила для каждого элемента:

1. Вероятность того, что он произойдет;
2. Последствия в случае, если он произойдет.

Вероятность выражается в процентах, а для последствий используется величина от 1 до 10, где 1 – незначительное последствие, а 10 – значительное

Таблица 1 – Анализ рисков

Альтернатива	Элемент риска	Вероятность	Последствия	Риск
АУТСОРСИНГ	Финансовый	1%	7	0,07
	Стратегический	1,15%	8	0,092
	Проектный и программный	1,25%	5	0,063
	Операционный	1,3%	6	0,078
	Технологический	1,5%	6	0,09
	Репутационный	0,8%	9	0,072
	Юридический	1,2%	4	0,048
	Снижение квалификации	0,5%	4	0,02

#### Список цитированных источников

1. Аникин, Б.А. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента: учеб. пособие / Б.А. Аникин, И.Л. Рудая. – 2-е изд. перераб. и доп. – М.: Инфра-М, 2010. – 320 с.
2. Михайлов, Д.М. Аутсорсинг. Новая система организации бизнеса: учеб. пособие / Д.М. Михайлов. – М.: Кнорус, 2011. – 256 с.
3. Филина, Ф.Н. Аутсорсинг бизнес-процессов: проблемы и решения / Ф.Н. Филина. – М.: ГроссМедиа, 2012. – 208 с.
4. Чиченов, М.В. Основы международного бизнеса: учеб. пособие / М.В. Чиченов. – М.: Инфра-М, 2009. – 320 с.

**УДК 336.722.3**

**Щеглова А.В.**

**Научный руководитель: к.э.н., доцент Дем О.Д.**

**Витебский государственный технологический университет, г. Витебск**

#### ОТКРЫТИЕ ОБЕЗЛИЧЕННЫХ МЕТАЛЛИЧЕСКИХ СЧЕТОВ КАК ИНСТРУМЕНТ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ДОЛГОСРОЧНЫХ РЕСУРСОВ В КОММЕРЧЕСКИЕ БАНКИ

Инвесторы стремятся минимизировать свои убытки, поэтому вкладывают средства в альтернативные инструменты сбережений. Одним из таких инструментов являются сберегательные вклады, номинированные в драгоценных металлах, которые позволяют защитить средства от финансовых потрясений, девальвационных шоков, инфляционных тенденций валют, снижения процентных ставок. Цена на драгоценные металлы на мировых рынках подвержена постоянным изменениям, поэтому данный инструмент носит не только сберегательный, но и спекулятивный характер. Обезличенный металлический счет – счет, предназначенный для учета золота, серебра, платины и палладия в виде банковских слитков без указания их индивидуальных признаков.

Металлические счета как форма сбережения появились и начали использоваться в нашей стране только в 2011г. Однако минусом являлся высокий спред между ценой покупки и ценой продажи мерных слитков. Поэтому Национальным банком Республики Беларусь с 1 июня 2012 года была снижена разница между ценой покупки и ценой продажи мерных слитков из золота, серебра и платины. Такое решение было принято с целью улучшения привлекательности драгоценных металлов в качестве актива для вложения сбережений, а также расширения инвестиционных возможностей для физических и юридических лиц. Таким образом, в относительном выражении цены продажи мерных слитков в зависимости от цен международного рынка были уменьшены в среднем на 7–8 процентов. Работу с данным видом депозитов на 1 августа 2012 г. осуществлял только ОАО «БПС-Сбербанк», в то время как в Российской Федерации эта форма сбережений уже давно активно применялась. При этом за время кризиса и финансовой неустойчивости на российском рынке наблюдался резкий рост вложений в металлические счета. Так, в период с 1 августа 2008 г. по 1 августа 2012 г. общий объем вкладов в драгоценных металлах в российских банках вырос более чем в восемь раз — с менее чем 20 млрд. рос. руб. до 164 млрд. рос. руб. По оценкам участников рынка, более 90% этих средств размещены физическими лицами [1].

Рассмотрим плюсы и минусы обезличенных металлических счетов. К основным преимуществам можно отнести:

- возможность сохранения и преумножения денежных средств за счет роста стоимости драгоценных металлов;
- возможность диверсификации инвестиционного портфеля вложениями в драгоценные металлы, что снижает риски потерь, связанные с негативными изменениями на финансовых рынках;
- высокая ликвидность (продажа металла со счета в обезличенном виде осуществляется банком в день обращения клиента);
- стоимость обезличенного драгоценного металла не включает в себя издержки, связанные с изготовлением слитков, их хранением и транспортировкой
- привлечение ресурсов долгосрочного характера.

Главным недостатком данного вида сбережений можно назвать отсутствие гарантии по его возмещению при банкротстве банка. То есть «Агентство по возмещению вкладов» не будет осуществлять возврат средств с обезличенных металлических счетов в случае банкротства банка. Еще одним недостатком является, что банк не гарантирует сохранение суммы вклада в случае падения цен на металлы.

За последние 10 лет золото растет в цене. На 01.05.2003 года цена за тройскую унцию золота была 365 долларов, а на 11.11.2013 года она уже составила 1283 доллара, то есть цена золота за 10 лет выросла в 4 раза. на 01.05.2003 года цена за тройскую унцию серебра составляла 4,46 долларов США, а на 11.11.2013 года она составляла 22,4 долларов США. А это значит, что цена за тройскую унцию серебра за 10 лет увеличилась в 5 раз. Цена тройской унции платины за период с 2003 по 2013 годы тоже увеличилась. Для максимального эффекта вложения в драгоценные металлы должно носить долгосрочный характер [3].



Рисунок 1 – Динамика цены тройской унции золота за период с 2000 по 2013 годы  
Источник: [3]

В определенной степени обезличенные металлические счета выступают надежной альтернативой долгосрочным депозитным вкладам, не защищенным от курсовых рисков, присущих национальной и иностранной валютам. В то же время драгоценные металлы также подвержены колебани-

ям на мировых рынках, диапазон которых носит временной характер. В настоящее время на мировых финансовых рынках наблюдается избыточное денежное предложение, инфляционные процессы, а также проводится политика количественного смягчения Федеральной резервной системой США и Европейским центральным банком, что означает дальнейший рост цен на традиционные защитные активы, а также на драгоценные металлы.

Изучив доходность депозитов физических лиц в свободно конвертируемой валюте за 10 лет можно сделать вывод о том, что она составила с учетом ежегодных капитализаций 115%. При этом физические лица за тот же период могли бы получить доходность в 3-4 раза выше при условии вложения своих средств в драгоценные металлы (золото и серебро). При этом банки могли бы привлечь ресурсы долгосрочного характера, а также получать доход от курсовой разницы [2].

С момента ввода Национальным банком Республики Беларусь обезличенных металлических счетов на рынок было привлечено более 250 млрд.руб. в данный вид сбережений. Однако это составляет менее 1% совокупных сбережений физических лиц.

Данный анализ позволяет сделать вывод, что возможный потенциал обезличенных металлических счетов не использован пока в полной мере как банковской системой нашей страны, так и резидентами Республики Беларусь.

Подводя итог вышесказанному, отметим, что обезличенные металлические счета уже давно используются в зарубежной банковской практике. Однако для отечественной банковской системы это достаточно новый вид сбережения. В период финансовой неустойчивости банковская система, сталкиваясь со множеством внешних проблем, оказывается во временной ловушке, когда из-за негативных ожиданий клиентов снижаются ресурсная база и финансовая устойчивость банков.

Итак, для коммерческих банков рекомендую предложить физическим лицам услугу открытия и ведения обезличенных металлических счетов в золоте, серебре, платине.

Открытие обезличенного металлического счета:

- Счет может быть открыт путем приобретения у Банка обезличенного металла за наличные денежные средства либо путем списания средств с текущего или вкладного счета.

- Открытие обезличенного металлического счета физическому лицу производится при предоставлении документа, удостоверяющего личность, по устному заявлению с заключением Договора обезличенного металлического счета.

- Операции покупки-продажи обезличенных драгоценных металлов в виде банковских слитков (золото, серебро, платина, палладий) осуществляются по месту открытия счета на основании Заявки на покупку/продажу драгоценных металлов в виде банковских слитков у Банка с зачислением на обезличенный металлический счет.

Операции с обезличенными металлическими счетами:

- Зачисление драгоценного металла в результате его покупки клиентом у Банка за белорусские рубли, иностранную валюту (в которой установлены цены продажи Банком драгоценного металла);

- Списание драгоценного металла в результате его продажи клиентом Банку за белорусские рубли, иностранную валюту (в которой установлены цены продажи Банком драгоценного металла);

- Зачисление драгоценного металла на счет клиента при безналичном его переводе с иного ОМС клиента (либо с ОМС другого лица), открытого в том же Подразделении Банка и относящегося к тому же виду драгоценного металла;

- Списание драгоценного металла со счета клиента при безналичном его переводе на иной ОМС клиента (либо на ОМС другого лица), открытый в том же Подразделении Банка и относящийся к тому же виду драгоценного металла.

Теперь рассчитаем годовой экономический эффект от данного мероприятия.

Цена тройской унции золота на мировом рынке составляет 1283 долл. США на 11.11.2013 года. Согласно прогнозам экспертов компании Thomson Reuters GFMS средняя цена на золото в 2014 году поднимется до \$1350 за тройскую унцию. Эксперты также не исключают роста цен до \$1500 за тройскую унцию в начале 2014 года. Предположим, что через год она будет составлять 1349,5 долл.США [3].

Темп роста составит 105,2%. То есть мы привлечем средства от физических лиц под 5,2% годовых. За 6 месяцев 2013 года средняя ставка по вновь выдаваемым кредитам юридическим лицам в СКВ составила 9% годовых. Предположим, что такая ставка сохранится в течение всего 2013 года. Необходимо учитывать тот факт, что население слабо осведомлено о таком виде сбережений как обезличенные металлические счета, поэтому при должном информировании объем привлеченных средств можно значительно увеличить. Предположим, что за год привлечет 5 млн.долл. США с помощью обезличенных металлических счетов. Тогда можно рассчитать годовой экономический эффект.

ГЭЭ= Объем привлеченных ресурсов в ОМС\* ( Ставка кредитования в СКВ – Ставка по привлеченным средствам)/100.

ГЭЭ = 5 млн.долл.США \* (9% - 5,2%)/100%=190 тыс.долл. США. или 1,748 мил.бел.руб. (курс НБРБ – 9200 бел.руб).

Итак, как мы видим, обезличенные металлические счета являются выгодными как для банка, так и для физических лиц. Для банка это в первую очередь долгосрочные ресурсы, которые не подвержены оттоку во время финансовой нестабильности в банковской системе. Также эти средства приносят доход, хотя сами по себе не являются для банка самыми дешевыми. Для физических лиц обезличенные металлические счета могут стать хорошим альтернативным инструментом сбережений, приносящим более высокую доходность в сравнении с традиционными видами депозитов.

#### **Список цитированных источников**

1. Об открытии банковских счетов: Постановление Правления Национального банка Республики Беларусь, 20 июня 2007 г., № 127. // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2009. – № 110. – 8/20879
2. Устав Открытого акционерного общества «Белорусский банк развития и реконструкции «Белинвестбанк» (ОАО «Белинвестбанк») [Электронный ресурс] / ОАО «Белинвестбанк». – Минск, 2011. – Режим доступа: <http://www.belinvestbank.by/bank-profile/ustav>. – Дата доступа: 28.10.2013.
3. ProFinance service [Электронный ресурс]. – Москва, 2013. – Режим доступа: <http://www.fo-rexpf.ru/chart/gold/> – Дата доступа: 11.11.2013

**УДК 338.48**

**Горун Е.В.**

**Научный руководитель: к.э.н., доцент И.И. Обухова**

**Брестский государственный технический университет, г. Брест**

### **ПРОБЛЕМА РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТА ТУРУСЛУГ И ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ЕЕ РЕШЕНИЯ**

В условиях интернационализации мировой экономики частная жизнь современного человека практически немыслима без постоянных передвижений, которые начинаются в рамках своей страны и заканчиваются кругосветными путешествиями в самых разных условиях – от экстремальных до сверхкомфортных. Теперешнюю жизнь трудно представить без поездок, связанных с профессиональной деятельностью, с отдыхом, с поиском новых ощущений и с еще многими аспектами человеческого бытия.

ООН определила термин туризма, как миграции, которые не связаны с переменной постоянно-го места жительства, т.е. туризм – это поездки, которые заканчиваются возвращением к месту начала путешествия. Туристические услуги можно импортировать в страну и экспортировать из нее. Расходы туристов из других стран представляют собой вклады в экономику данной принимающей страны.

Туристский экспорт – это вывоз из страны новых знаний и впечатлений, который сопровождается одновременным ввозом туристом денег в данную страну. Туристский импорт, напротив, сопровождается вывозом туристом денег из страны. При туристском экспорте направление денежного потока совпадает с направлением потока туристов, тогда как при экспорте товаров данные потоки направлены противоположно.

Суммарные результаты экспорта-импорта туристических услуг отражаются в счете текущих операций платежного баланса наряду с потоками «видимых» и «невидимых» товаров, труда, капитала. При этом входные потоки в виде валютных поступлений играют важную роль в решении финансовых проблем любого государства, способствуя стабилизации валютного рынка, увеличению золотовалютных резервов страны и росту курса национальной денежной единицы.

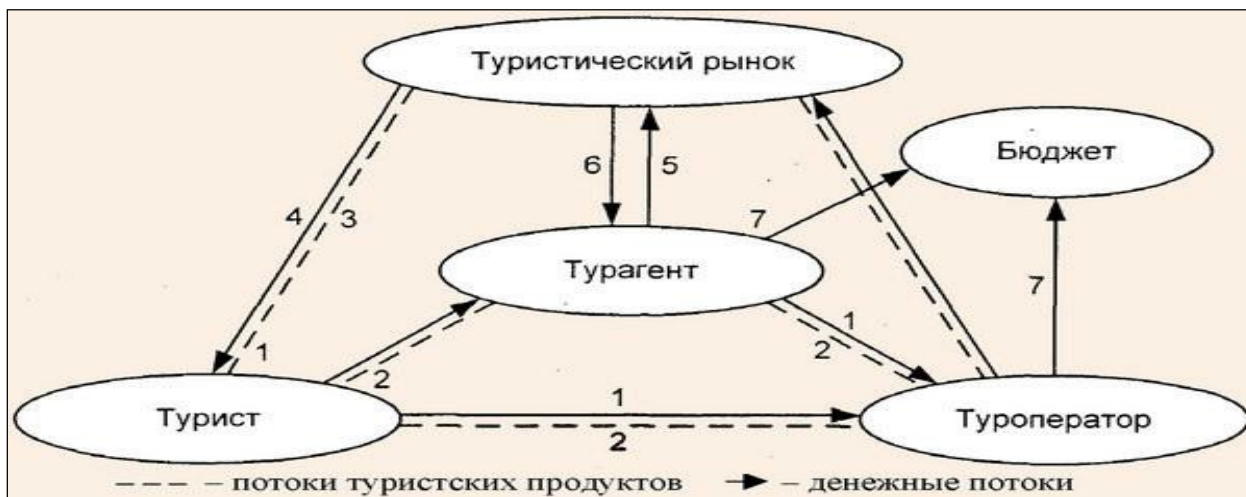
Туристский рынок, таким образом, является полноправным элементом рыночной экономики и требует от государства определенных мер, направленных на создание условий для обеспечения его сбалансированности. Для разработки финансовых инструментов регулирования этого рынка рассмотрим понятие туристского кругооборота.

На туристском рынке сталкиваются спрос на определенный продукт или группу продуктов, который предъявляет турист, и предложение туристических услуг, которое предоставляет туристская фирма. Механизм функционирования туристского рынка – это система действий финансовых и экономических рычагов, направленных на сбалансирование спроса и предложения на туристский продукт, на организацию эффективного обмена «деньги – туристский продукт», на оптимизацию денежных потоков и потоков туристических услуг.

При функционировании туристского рынка спрос на услуги туризма обусловлен пожеланиями и вкусами туристов. На нем происходит непрерывное движение потоков денег и туристского продукта, которые движутся навстречу друг другу, создавая туристский кругооборот.

Туристский кругооборот – это система экономических и юридических (гражданско-правовых) отношений, возникающих между туристом и турфирмой и показывающих направления движения туристских потоков, инвестиций в развитие туризма и денежных поступлений в бюджет от доходов туристской деятельности [1].

Туристский кругооборот осуществляется по схеме, приведенной на рисунке 1.



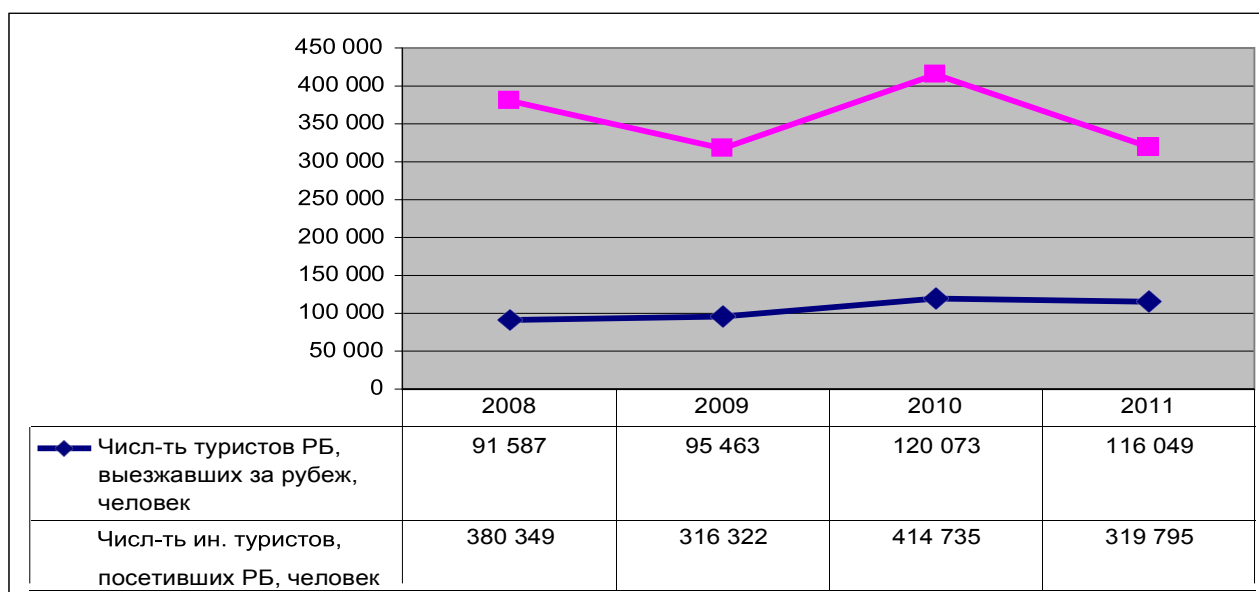
**Рисунок 1 – Туристический кругооборот**

На схеме показаны следующие действия контрагентов рынка:

- 1 – турист платит турфирме деньги за путевку;
- 2 – турфирма выдает туристу турпутевку;
- 3 – турист обменивает турпутевку на турпродукт, т.е. на конкретные услуги туризма;
- 4 – в процессе реализации оплаченного продукта турист получает туристские впечатления, т.е. происходит процесс косвенного возврата туристу его денег;
- 5 – турфирма осуществляет инвестиции в развитие туристского рынка и создание новых видов турпродукта;
- 6 – турфирма производит и предлагает потребителям новые виды турпродукта;
- 7 – турфирма платит налоги и обязательные платежи в бюджет и внебюджетные фонды.

Данная схема применима как к импорту, так и к экспорту туристических услуг, развитие которого весьма актуально для Республики Беларусь.

Анализ численности туристов, посетивших Республику Беларусь и выехавших для посещения других государств, показал, что тенденция поведения первой категории туристов является восходящей, в то время как, второй – нестабильной, колеблющейся (рисунок 2).



**Рисунок 2 – Экспорт-импорт туристических услуг**

Нами был также проведен анализ структуры туристических, санаторно-оздоровительных и других платных услуг населению в 2010 и 2011 годах, результаты которого наглядно показаны на рисунке 3.

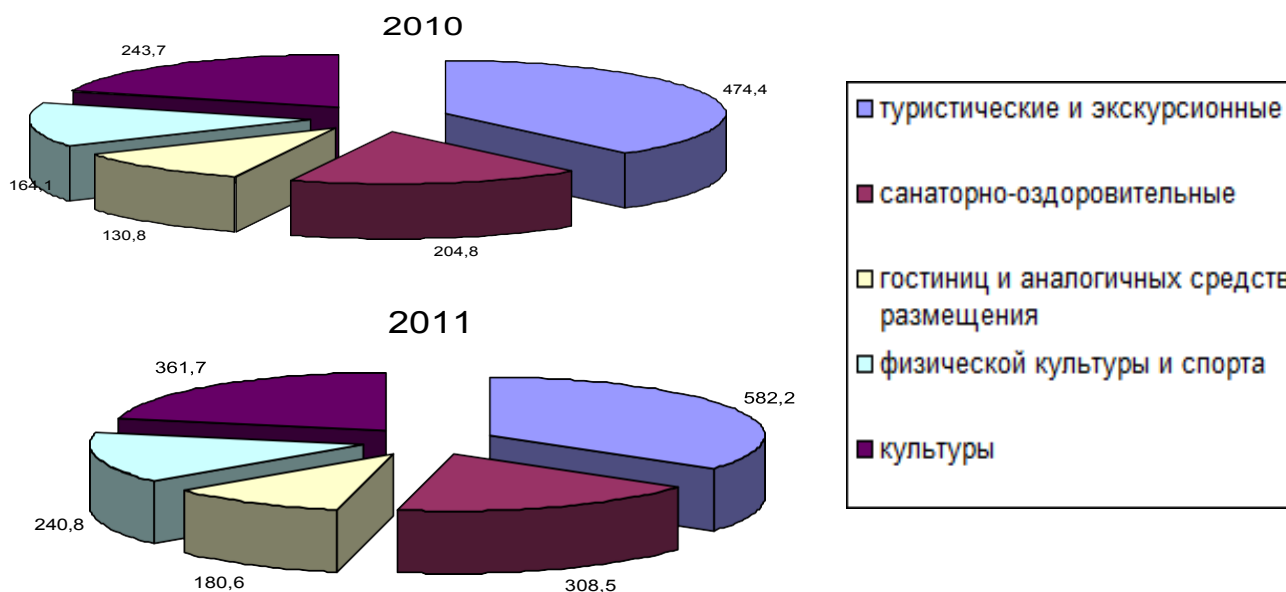


Рисунок 3 – Структура объема оказания платных услуг населению

Как видно из диаграмм, туристические и экскурсионные услуги занимают наибольший удельный вес в общей структуре платных услуг населению, однако наблюдается отрицательная тенденция в сторону уменьшения их доли в совокупном объеме услуг. Так, в 2010 году доля туристических и экскурсионных услуг составляла 38,96%, а в 2011 – 34,78%, следовательно, ситуация в данном секторе белорусской экономики постепенно ухудшается. Еще серьезнее обстоит дело с экспортным сегментом рынка туристических услуг (РТУ).

В качестве основных проблем, характерных для внешнеэкономической деятельности на РТУ Республики Беларусь, можно выделить следующие:

1. Доля туристических услуг в совокупном белорусском экспорте товаров и услуг незначительна, и составляет всего 1%, в то время, как в Польше – 4,6 %, Болгарии – 11,3%, на Кипре – 23,7%;
2. Поступления от экспорта туристических услуг на душу населения в республике – 48,5 долл. США, в то время как, в Люксембурге – 8975 долл. США, на Кипре – 1897 евро, среднее значение по Евросоюзу – 752 долл. США, в странах ЕврАзЭС – 75 долл. США;
3. Несбалансированность рынка туристических услуг по объему экспорта-импорта.

Решение выявленных проблем, на наш взгляд, требует создания финансовых инструментов по двум направлениям развития туристического рынка: обеспечение равновесного состояния рынка и эффективное финансирование туристической индустрии.

С этой целью мы выполнили сегментацию рынка туристических услуг (РТУ) и оценили структуру и динамику его развития на примере гостиничного обслуживания за период с 2008 по 2012 год. Анализ показал, что среднегодовое значение темпа роста удельного веса иностранных туристов, проживающих в белорусских гостиницах, составляет 111,8%. То есть в среднем за год происходит увеличение доли иностранных туристов на 11,8%. Приняв в качестве критерия сбалансированности РТУ равенство экспортного (50%) и импортного сегмента (50%), мы определили расчетный период достижения равновесия при сохранении выявленных нами тенденций.

Расчеты показали, что по гостиничному обслуживанию такое равновесие может быть достигнуто только в 2014 году, по агроэкотуризму – к 2015, санаторно-курортным организациям – к середине 2016 года. Одной из причин сложившейся ситуации является нерациональное распределение бюджетных ассигнований в эту сферу.

Чтобы решить эту задачу, мы определили приоритетные направления развития туризма. На основе изучения данных о предпочтениях иностранных туристов в нашей стране наиболее востребованные ими виды услуг были расположены в такой последовательности: гостиничный бизнес (39,9% иностранных туристов), санаторно-курортное обслуживание (26,9%), агроэкотуризм (17,3%).

На наш взгляд, неравномерность развития этих направлений может быть сглажена за счет изменения доли финансирования в каждую отрасль. В предлагаемой нами модели РТУ условно принят равный удельный вес белорусских и иностранных потребителей каждой услуги (по 50%), что позволяет обеспечить сбалансированность рынка путем определения желаемого процента притока туристов и расчета необходимого для этого объема финансирования.



Законом «О республиканском бюджете на 2013 год» предусматривалось бюджетное финансирование туристической сферы в сумме 3859.5 млн.руб. Если предположить, что в обеспечение сбалансированности рынка туристических услуг будет направлена половина предусмотренных средств – 1929.75 млн.руб., можно рассчитать сумму, приходящуюся на 1% желательного притока интуристов – 29.3 млн.руб. С учетом рассчитанного процента прироста по каждому виду услуг мы определили общую сумму финансирования по основным видам туристического продукта (таблица 1).

Таблица 1 – Распределение бюджетных средств в сфере туризма.

Направление Развития	Доля интуристов	Желаемый уровень	Необходимый Прирост	Размер финансирования
Гостиницы	39.9%	50 %	10.1 %	295.8 млн. руб.
Санаторно-курортные организации	26.9 %	50 %	23.1 %	676.4 млн. руб.
Агротуризм	17.3 %	50 %	32.7 %	957.5 млн. руб.
Итого:			65.9 %	1929.7 млн. руб.

Чтобы оценить эффективность данной модели, был выполнен прогнозный расчет показателя экспорта по статье платежного баланса «Поездки». Он показал, что при несбалансированном состоянии РТУ лишь к 2016 году можно достигнуть суммы экспорта 1,2 млрд. руб. Для выполнения прогнозов с помощью нашей модели мы использовали коэффициент сбалансированности, который определяется как отношение желаемого результата (50%) к фактическому. С учетом данного показателя были рассчитаны темпы динамики сбалансированного РТУ и сделан прогноз экспорта по статье «Поездки». Он показал, что рациональное распределение средств, направленное на обеспечение сбалансированности экспортного и импортного сегментов РТУ позволило бы уже в 2013 году достичь экспорта туруслуг в сумме 1,25 млрд. руб., то есть сократить 3 года в достижении поставленной цели.

Выполненные расчеты доказывают эффективность предлагаемой модели, которую можно использовать и для оптимизации финансовых потоков в отдельных туристических организациях.

#### Список цитированных источников

1. Банковский вестник : Информационно-аналитический и научно-практический журнал НБ РБ. – Минск, октябрь 2012.
2. О республиканском бюджете на 2013 год: Закон Республики Беларусь.
3. Туризм и туристические ресурсы в Республике Беларусь: Статистический сборник РБ. – Минск, 2012.
4. Школа, І.М. Менеджмент туристичної індустрії / І.М. Школа [та ін.]; за ред. проф. І.М. Школи. – Чернівці: ЧТЕІ КНТЕУ, 2003. – 662 с.

**УДК 338. 33: 67**

**Курбиева И.Ю.**

**Научный руководитель: ст. преподаватель Емельянцева О.В.**

**Гомельский государственный технический университет им. П.О. Сухого, г. Гомель**

#### НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПОЛИТИКИ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПУТЕМ ПРИМЕНЕНИЯ ФАКТОРИНГА

Сложившаяся финансово-экономическая ситуация в стране, обусловленная как последствиями мирового финансово-экономического кризиса, так и различными факторами внутри страны, приводит к нарушению сроков расчетов с различными контрагентами, следствием чего является ухудшение финансового состояния предприятия, а также замедление темпов развития и модернизации производственно-технической базы.

В связи с этим, организация процесса учета дебиторской и кредиторской задолженности является актуальной проблемой для любого хозяйствующего субъекта и представляет практический интерес с точки зрения возможных путей решения этой проблемы.

Под дебиторской задолженностью следует понимать задолженность, возникающую при реализации продукции предприятия с отсрочкой платежа. Качество дебиторской задолженности – вероятность ее получения в полной сумме. Показателем этой вероятности является срок образования задолженности, а также удельный вес просроченной задолженности в общей сумме. Практика показывает, что чем больше срок дебиторской задолженности, тем ниже вероятность ее поступления [1, с.28].

Исследования, проведенные на основании официальной статистики Национального статистического комитета Республики Беларусь, показали, что величина дебиторской задолженности в белорусских организациях в среднем составляет 33% всех активов.

Методика организации процесса учета дебиторской задолженности и составления отчетности должна состоять из реализации взаимосвязанных этапов, представленных в таблице 1 [2, с.19].

Таблица 1 – Этапы организации процесса учета дебиторской задолженности

Наименование	Общая характеристика
Методологический	Разработка внутренних нормативных документов, регламентирующих порядок ведения учета и отражения в отчетности дебиторской задолженности с учетом специфики деятельности организации
Организационный	Формирование структуры подразделения, осуществляющего ведение бухгалтерского и налогового учета, разработку системы развития и мотивации сотрудников
Технический	Решение вопросов автоматизации процесса ведения учета и составления отчетности

Проблема низкой ликвидности дебиторской задолженности становится ключевой проблемой почти каждой организации, так как данная ситуация свидетельствует о слабой организации работы всей структуры предприятия, нехватке оборотных средств, ослаблении финансового состояния клиентов, которые требуют увеличения отсрочки платежа.

Рассмотрим основные направления совершенствования политики управления дебиторской задолженности на примере белорусской транспортной компании ЗАО «СерФедАвто». Чтобы устранить стремительный рост дебиторской задолженности, который наблюдался в 2010-2012гг, специалистами финансового отдела «СерФедАвто» было предложено внедрить новые формы отчетов, а также разработать методические материалы, описывающие порядок учета, контроля и анализа дебиторской задолженности. Характеристика отчетов, позволяющих оперативно получать информацию о выставленных счетах на оплату, поступивших платежах, условиях отсрочки, предоставляемых клиенту, представлена в таблице 2 [4, с.22].

Таблица 2 – Характеристика отчетов, применяемых в ЗАО «СерФедАвто» в процессе организации учета дебиторской задолженности

Формы отчетов	Характеристика
1. Отчет об оплате дебиторской задолженности	Формируется ежедневно, имеет несколько вариантов представления. Может содержать как данные об оплате дебиторской задолженности в целом, так и сведения о счетах, оплаченных в сроки, установленные договором, или же наоборот, с нарушением договорной отсрочки платежа.
2. Отчет о получении счетов клиентами	Позволяет избежать ситуации, когда дебитор не перечисляет деньги, потому что «счет где-то потерялся». Отчет формируется в информационной системе автоматически ежедневно.
3. Отчет о дебиторской задолженности за год	Дает возможность создать эффективную систему контроля и анализа дебиторской задолженности, что позволяет правильно прогнозировать поступление средств на этапе формирования годового бюджета. Используя этот отчет, несложно вычислить коэффициенты инкассации, если есть вся статистика о среднем периоде отсрочки платежа, времени, на которое задерживают оплату и т.д.

Выгодной формой финансирования, позволяющей предприятию сконцентрироваться на производственных проблемах и максимизации прибыли, ускоряющей получение платежей, гарантирующей погашение задолженности и снижающей расходы по ведению счетов, является факторинг.

Экономическая сущность факторинга заключается в следующем. В соответствии со статьей 153 Банковского Кодекса Республики Беларусь по договору финансирования под уступку денежного требования одна сторона (фактор) – банк или небанковская кредитно-финансовая организация обязуется другой стороне (кредитору) вступить в денежное обязательство между кредитором и должником на стороне кредитора путем выплаты кредитору суммы денежного обязательства должника с дисконтом [5].

В Республике Беларусь имеются все необходимые условия и предпосылки для применения факторинговых операций при осуществлении сделок между субъектами хозяйствования как внутри страны, так и на международной арене.

Для предприятий Республики Беларусь факторинг имеет следующие преимущества:

- «развязывание» платежей и сокращение уровня дебиторской задолженности;
- возможность поддержания постоянного уровня ликвидности;
- получение средств сразу после отгрузки товара (оказания услуги);
- предсказуемость финансовых потоков;
- увеличение оборотного капитала.

Использование факторинговых операций в качестве одного из наиболее доступных и приемлемых способов финансирования деятельности белорусских предприятий дает им возможность не только выжить в сложных меняющихся экономических условиях, но и установить прочные связи между покупателями и поставщиками продукции, повысить ее конкурентоспособность, что выступает в качестве одной из первоочередных задач, стоящих перед экономикой Беларуси.

Однако в настоящее время существует ряд факторов, сдерживающих осуществление и развитие факторинговых операций в Республике Беларусь, одним из которых выступает недостаточно развитая нормативная база, регулирующая проведение как внутренних, так международных факторинговых операций.

Также сдерживающими факторами применения факторинга в Беларуси выступают низкая платежеспособность субъектов хозяйствования, достаточно низкий общий уровень финансовой культуры потенциальных кредиторов и должников и падение уровня деловой активности.

Важным моментом в процессе организации учета дебиторской задолженности является процесс документооборота, регламентация которого позволит значительно сократить сроки предоставления, период обработки, а также количество неверно оформленных документов [3, с.18].

В заключении следует отметить, что выбор оптимального варианта ведения учета и составления отчетности необходимо осуществлять исходя из оценки объемов совершаемых финансово-хозяйственных операций, наличия квалифицированных специалистов, степени обеспеченности технической базы предприятия.

Умелое и эффективное управление данной частью оборотных активов является неотъемлемым условием поддержания необходимого уровня ликвидности и платежеспособности, что характеризует высокую эффективность функционирования предприятий.

#### **Список цитированных источников**

1. Акулич, В.В. Оценка дебиторской и кредиторской задолженности организации // Планово-экономический отдел. – 2011. – №12. – 78 с.
2. Жарилловская, М.А. Стратегия борьбы с дебиторской задолженностью // Юрист. – 2012. – №5. – 56 с.
3. Рабец, Н.Г. Привлекателен ли факторинг для предприятий Беларуси? // Финансовый директор. – 2012. – №10. – 82 с.
4. Скоробогатова, В.В. Особенности экономического анализа дебиторской задолженности как составляющей смешанных активов предприятия // Бухгалтерский учет и анализ. – 2013. – №9. – 71 с.
5. Банковский кодекс Республики Беларусь от 25.10.2000г. №441-3 с изменениями и дополнениями от 13.07.2012 г. №416-3

**УДК 330.36**

**Кулеша Д.Ю.**

**Научный руководитель: старший преподаватель Кот Н.Г.**

**Брестский государственный технический университет, г. Брест**

### **МЕТОДИКА ВАЛЮТНОЙ КОТИРОВКИ В ЕврАзЭС**

#### **Введение**

На завершающей стадии развития индустриального общества в связи с проблемами формирования постиндустриальной информационной экономики необходимо всесторонне оценивать критическую ситуацию в мировом хозяйстве, выражающуюся в резком обострении его техногенных и энергетических проблем, катастрофических изменениях в экологических системах, углублении противоречий между развитыми и развивающимися странами.

Существенные различия национальных хозяйств по технологии производства продукции и услуг, уровню развития рыночной инфраструктуры и корпоративной культуры препятствуют нормальному функционированию мировой экономики. В развитых странах уже активно формируется программная индустрия, информационные технологии проникают в самые разные сферы производства. В развивающихся же странах, в том числе в странах с переходной экономикой, в этом направлении сделаны лишь самые первые шаги. В результате затрудняются назревшие изменения в системах международного разделения труда и обмена, разрешение проблем национальной экономической, экологической, информационной безопасности, расширяется область противоречий между национальными и интернациональными экономическими интересами.

Проблема безопасного развития в условиях глобализации экономики трансформировалась в проблему обеспечения устойчивого экономического роста в каждом национальном хозяйстве. Такой рост, как свидетельствует мировой опыт, может быть достигнут только при совместных международных акциях. Важнейшей тенденцией в современном цивилизационном развитии становится поэтому формирование международных интеграционных группировок в отдельных регионах мирового хозяйства.

### Основная часть

В регионе Содружества Независимых Государств (СНГ) Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС) – одно из таких, причем наиболее перспективных, интеграционных образований.

На пути к созданию реального экономического союза образованное по Договору пяти государств СНГ: Беларуси, Казахстана, Кыргызстана, России, Таджикистана 10 октября 2000 г. Евразийское экономическое сообщество является международной организацией-субъектом международного права, ставящей своей целью осуществление глубокой интеграции национальных хозяйств стран-членов ЕврАзЭС, в том числе за счет развития надгосударственных функций управления экономическими и социальными процессами в Сообществе. Договор об учреждении ЕврАзЭС был подписан 10 октября 2000 г. в Астане и вступил в силу 30 мая 2001 г. после его ратификации всеми государствами-членами.

В широком смысле экономический и валютный союз (ЭВС) - это часть процесса экономического объединения. Независимые государства в разной степени способны экономически объединяться с целью получения преимуществ, таких как увеличение внутренней эффективности и устойчивость к внешним воздействиям. Степень экономической интеграции может быть разделена на 6 уровней:

льготная торговая зона (со сниженными таможенными тарифами между определенными странами);

зона свободной торговли (без внутренних тарифов на некоторые или все товары для стран-участниц);

Таможенный союз (с одинаковыми внешними таможенными тарифами для третьих стран и общей торговой политикой);

общий рынок (с общим контролем продукции и свободным движением товаров, капитала, рабочей силы и услуг);

экономический и валютный союз (общий рынок с общей валютой и валютной политикой);

полная экономическая интеграция (все вышеперечисленное плюс согласованная налогово-бюджетная политика и другие направления экономической политики).

В ходе исследования были определены основные задачи ЕврАзЭС:

1. Обеспечение внутренней конвертируемости национальных валют, отмену ограничений на использование валют других государств по текущим платежам, введение единого обменного курса по текущим операциям платежного баланса, допуск банков-нерезидентов на внутренние валютные рынки, отмену ограничений на ввоз и вывоз национальных валют уполномоченными банками;

2. Создание национальных валютных рынков, на которых курсы национальных валют будут формироваться на основе спроса и предложения;

3. Обеспечение свободы движения капитала.

Представленные задачи возможно решить путем введения единой валюты в рамках ЕврАзЭС. В настоящее время существует ряд проблем в области введения единой валюты. Введение российского рубля как единой валюты на территории будущего Евразийского союза, который планируется сформировать в 2015 году, может принести его участникам больше минусов, чем плюсов, полагают независимые эксперты. Для Казахстана и Беларуси аналитики видят опасность утраты экономической и политической независимости. Россия не сможет гарантировать стабильность национальной валюты, которая находится к тому же в зависимости от цен на энергоносители.

Автором предлагается методика валютной котировки новой валюты – Азико, которая состоит из трех этапов:

1. На первом этапе определяются факторы влияющие на валютную котировку, в качестве которых выступают: золотовалютный резерв, ВВП, денежная масса, экспорт и реальная ставка.

2. На втором этапе определяется курс единой валюты формуле (1):

$$\text{Курс Азико} = \text{Средний курс} * \left( \frac{\text{общая ставка}}{100} \right) \quad (1)$$

Исходя из проведенных расчетов курс Азико составил **0,704772** росс. руб.

3. На третьем этапе анализируются последствия введения единой валюты для стран участниц ЕврАзЭС (таблица).

Таблица – Результат введения единой валюты для стран-участниц ЕврАзЭС

Показатели	РФ	РБ	Казахстан	Кыргызстан	Таджикистан
ВВП(в национальной валюте)	51,261 трл.руб.	845,282 трл.бел. рубл.	23,188 трл. тенге	282,06 млрд. сомов	25,15 млрд. сомони
ВВП(в долларах США), млрд. долл.	2117,236	105,2	167,6	6,6	7,5
ВВП (расчётное), млрд. долл.	<b>3313,768</b>	<b>193,77</b>	<b>320,296</b>	<b>12,32</b>	<b>10,853</b>
Темп прироста, %	<b>56,51</b>	<b>84,19</b>	<b>91,11</b>	<b>86,67</b>	<b>44,71</b>

Источник – собственная разработка автора

Исходя из представленных расчетов видно, что принятие единой валюты в рамках ЕврАзЭС произойдет удешевление доллара по отношению к национальным валютам стран участниц, т.е. долларизация национальной экономики стран ЕврАзЭС.

**Список цитируемых источников**

1. Статистический сборник «Регионы Республики Беларусь». – 2012.
2. <http://www.polit.nnov.ru/2009/07/05/gistsdrmulty2009/>
3. <http://iev.by.ru/swap.htm>

**УДК 331.101.39**

**Смаль К.Г.**

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

**Брестский государственный технический университет, г.Брест**

**КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА**

*«Человеческий капитал есть мера воплощенной в человеке способности приносить доход».*

*С. Фишер*

Целью настоящей работы является определение сущности человеческого капитала и выявление проблем его оценки. Эффективность развития экономики современных государств в значительной степени зависит от средств, вкладываемых в «человеческий фактор». Человеческий капитал – это важнейшая составная часть современного производительного капитала.

**Человеческий капитал** – интенсивный производительный фактор развития экономики и общества, включающий трудовые ресурсы, знания, инструменты и среду, обеспечивающие их эффективное и рациональное функционирование. Человеческий капитал как запас знаний, умений, навыков, опыта способен не только накапливаться в процессе инвестирования, но морально и материально изнашиваться [2].

Человеческий капитал можно оценивать на нескольких уровнях.

- ✓ *микроуровень* – для характеристики человеческого капитала отдельных индивидов и фирм;
- ✓ *мезоуровень* – для характеристики человеческого капитала крупных корпораций и регионов;
- ✓ *макроуровень* – для характеристики совокупного человеческого капитала в масштабах национальной экономики;
- ✓ *мегауровень* – для характеристики объединённого человеческого капитала в глобальном, мировом масштабе [1].

К затратам на производство человеческого капитала относятся:

- 1) прямые затраты, в том числе плата за обучение и другие расходы на образование, смену места жительства и работы;
- 2) косвенные затраты:
  - а) упущенный заработок, являющийся элементом альтернативных издержек, поскольку получение образования, смена места жительства и работы связаны с потерей доходов;
  - б) моральный ущерб, так как получение образования является трудным и часто неприятным занятием, поиск работы утомляет и истощает нервную систему, а миграция приводит к потере старых друзей и знакомых.

Таблица 1 – Swot-анализ человеческого капитала в РБ

Сильные стороны	Слабые стороны
Высокий уровень образования населения; Положительная динамика темпов роста заработной платы; Развитие инфраструктуры жилищного фонда; Реализация приоритетных национальных проектов; Рост государственных инвестиций в НИОКР;	Низкий уровень заработной платы в области науки, образования, медицины; Строительство жилищного фонда не покрывает потребности населения в жилье; Низкая заинтересованность частного бизнеса в финансировании НИОКР; Недостаточное воспроизводство и старение экономически активного населения;
Возможности	Угрозы
Увеличение инвестиций в НИОКР; Повышение заработной платы в сфере науки, образования и здравоохранения; Развитие системы научно-образовательных кластеров; Государственное стимулирование человеческого капитала;	Продолжение экстенсивного экономического роста в стране; Снижение наукоемкости ВВП; Рост инфляции, безработицы; Деграция населения страны и потеря конкурентных позиций в мировой экономике;

На основе составленного свот-анализа можно сказать, что человеческий капитал РБ обладает как сильными сторонами, так и слабыми. Однако есть возможность повысить качество человеческого капитала, реализовав имеющиеся возможности.

Предлагается использовать затратный метод оценки человеческого капитала, включающий 3 аспекта:

1. **Экономический аспект** (затраты на заработную плату, премии, поощрительные выплаты, повышение квалификации);
2. **Социальный аспект** (затраты на отдых работника, здоровье, улучшение жилищных условий и т.д.);
3. **Экологический аспект** (затраты на улучшение экологической обстановки для повышения использования человеческого капитала);

На основе данных аспектов была разработана следующая формула:

$$ЧК = \text{Экономические затраты} + \text{Социальные затраты} + \text{Экологические затраты}$$

Для проведения математических расчётов нами была разработана следующая форма отчётности:

Таблица 2 – Отчётность по человеческому капиталу

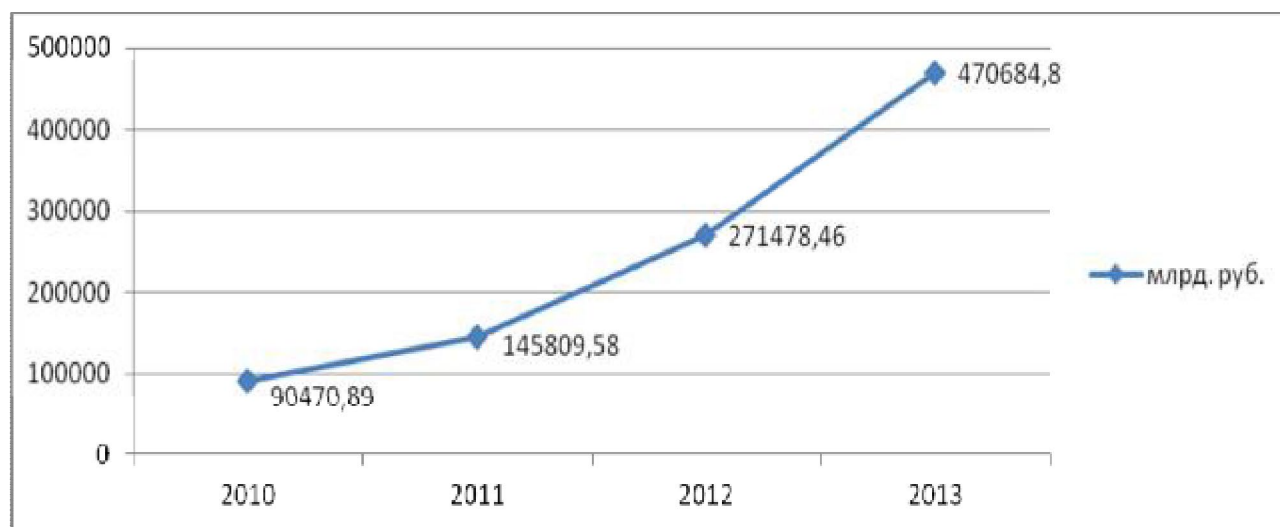
<b>Затраты</b>	<b>Σ, руб.</b>
<b>Экономические затраты:</b>	
- затраты на заработную плату работников предприятия	
- премии работникам предприятия	
- поощрительные выплаты работникам предприятия	
- повышение квалификации работников предприятия	
<b>Социальные затраты:</b>	
- затраты на санаторно-курортное оздоровление работников предприятия	
- затраты на здоровье (абонемент в бассейн, мед. страховка и др.)	
- затраты на улучшение жилищных условий	
<b>Экологические затраты:</b>	
- затраты на улучшение экологической обстановки окружающей среды	
<b>Итого</b>	

На основе предложенной формулы и отчётности произведён расчёт человеческого капитала в целом по Республике Беларусь с использованием статистических данных:

Таблица 3 – Стоимость человеческого капитала в РБ млрд. руб.

<b>Затраты</b>	<b>2010 год</b>	<b>2011 год</b>	<b>2012 год</b>	<b>2013 год</b>
<b>Экономические затраты:</b>	86455,59	139934,55	261281,75	454220,86
– затраты на заработную плату работников предприятия	68159,8	106121,8	205154,6	355924,38
– премии работникам предприятия	13040,58	23937,04	36728,66	61639,51
– поощрительные выплаты работникам предприятия	4714,16	8968,52	19232,55	61639,51
– повышение квалификации работников и переподготовка кадров предприятия	541,05	907,19	165,94	91,9
<b>Социальные затраты:</b>	2271,3	3873,03	6711,71	11537,52
– затраты на санаторно-курортное оздоровление работников предприятия	151,23	175,96	207,5	243,06
– затраты на здоровье (абонемент в бассейн, мед. страховка и др.)	661,82	929,41	1818	3013
– затраты на улучшение жилищных условий	1458,25	2767,66	4686,21	8400,72
<b>Экологические затраты:</b>	1744	2002	3485	4926,41
– затраты на улучшение экологической обстановки окружающей среды	1744	2002	3485	4926,41
<b>Итого</b>	<b>90470,89</b>	<b>145809,58</b>	<b>271478,46</b>	<b>470684,80</b>

Используя расчётные значения, построим график динамики стоимости человеческого капитала в РБ (см. рис.1). Из графика видно, что стоимость человеческого капитала в РБ возрастает за исследуемый период. Стоимость ЧК в 2012 году больше чем в 2010 году в 3 раза, а в 2013 году – в 5 раз. Это свидетельствует о том, что затраты на человеческий капитал увеличились и следовательно возросло качество человеческого капитала и увеличился интеллектуальный потенциал страны.



**Рисунок 1 – Динамика стоимости человеческого капитала**

Для устранения влияния инфляции на стоимость человеческого капитала был произведен расчёт стоимости человеческого капитала в базисных ценах.

Таблица 4 – Стоимость человеческого капитала в ценах 2010 года

Показатели	2010	2011	2012	2013
Стоимость ЧК в текущих ценах	90470,89	145809,58	271478,46	470684,80
Индекс потребительских цен, %	109,9	208,7	121,8	101,9
Базисный дефлятор, %	100	208,7	254,2	259
Стоимость ЧК в базисных ценах	90470,89	69865,64	106797,19	181710,68
Цепной темп роста стоимости	-	77,22	152,86	170,15
Среднегодовой темп роста	126,17			

Из рассчитанной таблицы видно, что стоимость человеческого капитала в 2011 году снижается, что связано с мировым экономическим кризисом. Однако в 2012 и 2013 годах она увеличивается, но увеличение не столь значительное как в реальных ценах (в 2013 году по сравнению с 2010 годом увеличение в 2 раза, а не в 5 как было в реальных ценах).

Нами была разработана условная ситуация «Что было бы, если бы...»:

Если бы я в 2010 году не пошла учиться, то возможно я бы пошла работать официанткой или вахтёром, так как образования у меня не было, а оно на этих профессиях и не требуется. Однако я решила получать высшее образование экономиста и в связи с этим в 2010 году поступила в университет и обучалась на платной основе 4 года. В сложившейся ситуации я рассчитала зарплату вплоть до 55 лет, т.е. выхода мною на пенсию в заданных профессиях, с учётом моих затрат на обучение. И вышло так, что даже при затратах на обучение в 4000 \$ средняя зарплата экономиста-бухгалтера выше, чем средняя зарплата официанта и охранника. В долларовом эквиваленте выигрыш от обучения составляет 46 409 \$ и 245 484\$ соответственно в профессии экономист от профессий охранник и официант.

Таблица 5 – Сравнение зарплаты экономиста-бухгалтера с др. профессиями

	2010	2011	2012	2013	2014		2017
<b>Экономист-бухгалтер</b>	$\sum_{\text{затрат на обучение}} = 30793000 \approx 4000\$$				45978855		14929702593
<b>Официант</b>	21963240	24009360	30120600	33464630	41307682		14462662115
<b>Тр</b>	-	1,093161	1,254536				
<b>Тср</b>	1,111021348						
<b>Охранник</b>	21371040	24126000	29925000	33478834	37454715		12591364016
<b>Тр</b>	-	1,128911	1,240363				
<b>Тср</b>	1,118758035						

Таблица 6 – Выигрыш от получения образования

Профессия	$\sum_{\text{з/пл за 55 лет}}$	Сумма превышения з/пл экономиста	В USD
Экономист-бухгалтер	14 929 702 593	-	-
Официант	14 462 662 115	436 247 478	46 409
Охранник	12 591 364 016	2 307 545 577	245 484

Итак можно сделать выводы, что:

1. Человеческий капитал существует на основе существования капитала;
2. Оценка человеческого капитала может осуществляться на основе 3-х аспектов:
  - экономического;
  - социального;
  - экологического.
3. Расчёт стоимости человеческого капитала может определяться на основе предложенной формулы и отчётности по человеческому капиталу.

#### Список цитированных источников

1. Корицкий, А.В. Введение в теорию человеческого капитала: учебное пособие. – СибУПК, 1999.
2. Экономическая теория / И.П. Николаева. – М.: Финстатинформ, 2002.

**УДК 336.714**

**Прозапас Л.Н.**

**Научный руководитель: д.э.н., проф. Лапко Е.А.**

**Институт магистерского и последипломного образования УБС НБУ, г. Киев**

### ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ УКРАИНЫ В ПОСЛЕКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД

Актуальность. В статье рассмотрены факторы формирования инвестиционного климата и влияния на привлечения институционных инвесторов. Проведен анализ привлечения инвестиций в Украину, направлений вложения иностранных инвестиций в экономику страны. Определен ряд причин, которые негативно влияют на объемы привлечения иностранных инвестиций. Предложены меры по улучшению инвестиционного климата в Украине.

Введение. Украина является достаточно неоднородной страной как с точки зрения географических условий, так и в плане социально-экономического развития. Такое географическое и социально-экономическое разнообразие свидетельствует о значительном потенциале страны, поскольку позволяет предложить различные «пакеты» инвестиционных условий, которыми может воспользоваться широкий круг потенциальных инвесторов.



Изложение основного материала. Инвестиции играют очень важную роль, не только в развитии отдельного предприятия, но и государства в целом. Создание благоприятного инвестиционного климата – первоочередная задача сегодняшнего дня, поскольку благодаря этому экономика страны получит важные средства для дальнейшего развития. В рамках государственной политики Украины этот вопрос приобретает стратегическую важность[3].

Сейчас в Украине существует проблема дефицита финансовых ресурсов и государство не в состоянии самостоятельно осуществлять инвестирование различных сфер экономики из-за нехватки бюджетных средств. Поиск возможных дополнительных инвестиционных ресурсов в связи с этим приобретают особую актуальность. В последние годы все страны, в том числе и Украина почувствовали на себе значительное влияние мирового экономического кризиса. Для выхода из кризиса необходимо прилив инвестиций для восстановления и дальнейшего развития экономики. Для этого необходимо заинтересовать инвестора. Для этого и существует инвестиционный климат.

Инвестиционный климат – это совокупность экономических правовых, регуляторных, политических и других факторов, которые в конечном итоге определяют степень риска капиталовложений и возможность их эффективного использования.

Согласно результатам ежегодного рейтингового исследования Международной финансовой корпорации, группа Мирового банка «Ведение бизнеса 2013» Украина улучшила свои позиции на 15 пунктов, поднявшись с 152 места на 137[4].

Индекс инвестиционной привлекательности Украины, рассчитываемый Европейской бизнес ассоциацией (ЕВА), растет уже второй квартал подряд.

По данным Госстата в I квартале 2013 года в экономику Украины иностранными инвесторами вложено 1559,7 млн.долл.США прямых иностранных инвестиций (акционерного капитала), что составляет 176,2 процента к соответствующему периоду 2012 года.

Объем внесенных с начала инвестирования в экономику Украины прямых иностранных инвестиций (акционерного капитала) на 1 апреля 2013 составил 55708,9 млн.долл. США, что на 1,3 процента больше объемов инвестиций на начало 2013г. И в расчете на душу населения составляет 1226,7 долл. США [2].

В десятку основных стран-инвесторов, на которые приходится более 82% общего объема прямых инвестиций, входят: Кипр – 17692,2 млн.долл.США, Германия – 6124,0 млн.долл.США, Нидерланды – 5260,8 млн. США, Российская Федерация – 3814,8 млн.долл.США, Австрия – 3420,4 млн.долл.США, Великобритания – 2609,0 млн.долл.США, Виргинские острова (Брит.) – 2253,7 млн. долл., Франция – 1761,1 млн.долл.США, Швеция – 1700,0 млн.долл.США и Швейцария – 1160,6 млн.долл.США.

За последние три года экономика Украины пережила стремительный отток капитала в оффшорные зоны, который составил 18,6 миллиарда долларов. За предыдущие три года эта цифра составила 661 млн. долларов, то есть отток капитала из Украины увеличился в 28 раз .

В первую очередь, желание инвесторов вывести деньги из Украины объясняется неэффективной государственной политикой. В то же время основными негативными изменениями в инвестиционном климате за последние три года это отсутствие позитивных изменений, проблему с налоговой и таможенной системой (давление, коррупция, невозврат НДС, рост «серого» импорта), административный прессинг и коррупцию в госорганах [1].

Выводы и предложения. Таким образом, для формирования привлекательного инвестиционного климата Украины необходимо решить ряд первоочередных вопросов, а именно:

- Уменьшение или освобождение от уплаты налога на добавленную стоимость при продаже товаров или услуг , которые отвечают современным технологическим требованиям , качества и конкурентоспособности на время полного освоения инвестиционных средств ;
- Повышение качества законодательной базы в части государственных гарантий использования вложенных инвестиций и усиление ожидаемой прибыли;
- Создание эффективного механизма государственной поддержки и системы законодательного, нормативного, информационного обеспечения процессов взаимоотношений бизнеса с властью;
- Совершенствование государственной концепции и системы государственного управления инвестиционными процессами.

Эти меры будут способствовать улучшению инвестиционного климата не только в части привлечения определенного объема иностранных инвестиций, но и в создании условий их эффективного применения.

Предполагается формирование новых механизмов сотрудничества государства и частных партнеров для мобилизации бюджетных активов и концентрации средств развития. Также активно предлагаются новые механизмы инвестиционного маркетинга, направленные на существенное улучшение инвестиционной привлекательности Украины. Предусмотрено создание Государственного фонда регионального развития, который обеспечит осуществление комплексных планов развития регионов и администрирование расходов на их реализацию. Основной функцией деятельности Фонда станет поддержка создания комплексной инвестиционной модели каждого отдельного региона Украины.

**Список цитированных источников**

1. Иностранные инвестиции в Украине: барьеры, возможности и шансы // Экономист. – 2010. – № 4. – С. 54.
2. Пресс-служба Государственного комитета статистики Украины. Оперативная информация об иностранных инвестициях Украины за I полугодие 2013 [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua/localfiles/display/operativ2013>
3. Денисенко, М.П. Инвестирование. Учебник. – М.: Издательство «Альтерна» 2012. – 272 с
4. The World Bank Group 2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://data.worldbank.org/topic/financial-sector>

**УДК 338**

**Новгородская П.Т.**

**Научный руководитель: к.э.н., доцент Зазерская В.В.**

**Брестский государственный технический университет, г. Брест**

**АНАЛИЗ НЕОБХОДИМОСТИ ВНЕДРЕНИЯ МЕХАНИЗМА ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ОБЛАСТИ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В БЕЛАРУСИ**

В последние десятилетия одной из ведущих проблем в развитии мировой экономики и экономики Беларуси, в частности, является проблема дефицита инфраструктурных услуг, связанная с низким качеством образовательных, медицинских, коммунальных услуг, перегруженностью автомобильных дорог. Возникшая в этой связи потребность модернизации и развития инфраструктуры поставила задачу искать новые источники финансирования. Так, в конце XX века на Западе возникла концепция государственно-частного партнерства (ГЧП), которая предполагает развитие партнерства государства и бизнеса в социально-экономической сфере.

Задача государства в таком взаимодействии заключается в создании институциональной среды с целью привлечения частного сектора к строительству и эксплуатации инфраструктурных объектов, остающихся в государственной собственности. Бизнес, в свою очередь, обеспечивает финансовые ресурсы, эффективную систему менеджмента, быстроту и гибкость в принятии решений и внедрение инноваций.

В целом, в результате успешной реализации данного механизма выгоды получают государство, бизнес, и общество, что отражено на рисунке 1.



**Рисунок 1 – Выгоды от ГЧП**

В условиях нехватки бюджетных средств, ограниченности инвестиционных ресурсов, кризисных явлениях в экономике в Беларуси в настоящее время идет активное обсуждение использования мирового опыта ГЧП. В связи с новизной и актуальностью внедрения механизмов ГЧП в нашей стране хотелось бы рассмотреть возможности ее применения в сфере здравоохранения Беларуси.

Здравоохранение в Беларуси является преимущественно отраслью деятельности государства, т.е. финансирование осуществляется в основном за счет средств государственного бюджета.

Возможности и эффективность использования механизмов ГЧП в каждом конкретном случае можно проследить, на наш взгляд, на основе анализа, проведенного в 5 этапов, что позволит выбрать модель ГЧП:

**1. Подготовительный.**

На данном этапе исследуется нормативно правовая база, а также анализируется международный опыт ГЧП в данной сфере.

Приведенная в 2012 году Европейским Банком Реконструкции и Развития оценка состояния законодательной базы в сферах ГЧП определила уровень подготовки законодательной базы, регулирующей механизмы ГЧП, как средний. Проблема Беларуси заключается в очень низком применении действующего законодательства в сфере ГЧП.

Что касается исследования международного опыта ГЧП в данной отрасли, то:

- В Германии с введением ГЧП количество частных и некоммерческих клиник растет высокими темпами, при этом ежегодно открываются только 2-3 государственные клиники.
- В Швеции с момента внедрения практики ГЧП продолжительность ожидания диагностики и лечения сократилась на 30%, стоимость скорой помощи сократилась на 10%.
- В Австралии количество обслуживаемых пациентов выросло на 30%, продолжительность ожидания лечения сократилась на 30%.

## 2. Оценка текущей ситуации состояния отрасли.

Рассмотрим основные проблемы в области здравоохранения Беларуси:

- Низкая средняя продолжительность жизни населения и возрастающая нагрузка на систему здравоохранения в связи с сокращением численности населения страны. Это выражено на рисунке 2.



Рисунок 2 – Нагрузка на сферу здравоохранения

- Недостаток финансирования данной сферы. Расходы на здравоохранение в Беларуси не превышают 5% от ВВП, в то время как в развитых странах этот показатель равен 7-9%.

Таблица 1 – Финансирование здравоохранения

Год	ВВП, млрд. руб.	Расходы на здравоохранение, млрд. руб.	Доля расходов на здравоохранение в ВВП, %
2009	137442	6640	4,8
2010	164476	9183	5,6
2011	297158	10382	3,5
2012	527385	20696	3,9

- Низкое технико-эксплуатационное состояние большинства лечебных заведений, которые нуждаются в ремонте.
- Зарботная плата работников здравоохранения зачастую не достигает даже среднего уровня по стране.

Таблица 2 – Зарботная плата работников здравоохранения

Год	Номинальная начисленная среднемесячная заработная плата	
	по стране, бел.руб.	у работников здравоохранения, бел.руб.
2009	998018	796819
2010	1237409	961959
2011	1926944	1573784
2012	3740871	3008745

- Низкий уровень материально-технической базы здравоохранение: износ основных фондов и медицинского оборудования.
- Отсутствие современного оборудования и информационных технологий в медицинских учреждениях.

### 3. Анализ потенциальных возможностей и угроз ГЧП в области здравоохранения РБ.

Основные преимущества: новые рабочие места, самофинансирование, совершенствование нормативно-правовой базы, повышение доступности и улучшение качества медицинских услуг, сокращение сроков создания и модернизации объектов, снижение себестоимости оказания медицинских услуг, снижение нагрузки на органы власти за счет передачи части функций частному партнеру.

Недостатки: разница целей, плата за предоставление медицинских услуг, высокие риски для всех сторон, разница возможностей государства и частного сектора, дефицит знаний и опыта в сфере ГЧП.

### 4. Распределение ответственности.

Преимуществом моделей ГЧП является возможность минимизации возможных рисков с помощью их распределения между участниками. Так, в зависимости от сферы деятельности каждой стороны в проекте риски можно классифицировать следующим образом.

Риски, которые несет государство	Совместное несение рисков	Риски, которые несет частный бизнес
1. Все административно-политические риски 2. Риски правового обеспечения 3. Риск отсутствия межведомственной координации 4. Риск ненадлежащего выполнения условий соглашения со стороны бизнеса 5. Риск неразграниченности полномочий между уровнями власти 6. Риск государственного регулирования	1. Риски, возникающие в связи с протестами населения, международных и общественных организаций 2. Инфляционный риск 3. Риск изменения валютного курса 4. Коммерческий риск 5. Риск ограниченности возможностей выхода из проекта и возврата осуществленных инвестиций 6. Риск избыточного контроля 7. Форс-мажорные обстоятельства	1. Все проектно-строительные риски. 2. Риск возрастания сметной стоимости проекта 3. Риск рефинансирования 4. Риск изменения процентной ставки кредита 5. Риск повышения эксплуатационных затрат

### 5. Выбор подходящей модели ГЧП.

Выделяют следующие модели ГЧП.

Модель ГЧП	Собственность	Проектирование	Строительство	Управление	Финансирование
«проектирование/строительство»	государство	частный сектор	частный сектор	государство/ частный сектор	государство
«проектирование/ строительство/ управление»	государство	частный сектор	частный сектор	частный сектор	государство
«проектирование/строительство/ финансирование»	государство	частный сектор	частный сектор	государство	частный сектор
«проектирование/ строительство/ финансирование/ управление»	государство	частный сектор	частный сектор	частный сектор	частный сектор
«эксплуатация и техническое обслуживание»	государство	-	-	государство/ частный сектор	государство
долгосрочная аренда (лизинг)	государство	-	-	частный сектор	-
«аренда/развитие/управление»	государство	частный сектор	частный сектор	частный сектор	-

Рассматривая данную таблицу, необходимо обратить внимание на то, что сфера здравоохранения в нашей стране является областью деятельности государства и выделить такое достоинство нашей медицины, как ее бесплатный характер. В связи с этим нельзя здравоохранение отдавать полностью в собственность частному сектору, поскольку это значительно сократит доступность медицинских услуг, а также увеличит коррумпированность в данной сфере. Поэтому, наиболее целесообразным является использование моделей ГЧП, где управление и обслуживание объекта здравоохранения осуществляет частный партнер, но объект остается в собственности государства.

Для выбора проекта ГЧП, определяются группы критериев, а затем проводится их комплексный анализ. В качестве предварительной оценки эффективности проекта можно применять методику, используемую для расчета инвестиционной привлекательности, где нужно использовать такие показате-

ли, как потенциал и риски. Рассмотрим это на примере финансовой составляющей применительно к нашей отрасли. Если рассматривать потенциал, то это, прежде всего, финансовый, поскольку именно его берет за основу частный партнер при определении прибыльности и перспективности проекта.

Таблица 3 – Финансовый потенциал

Показатели финансового потенциала	Расчет	2009	2010	2011
		$P_{\phi} = I_{\text{рент}} + I_{\text{ном з/п}} + K_{\text{приб}} + K_{\text{ч з}} / 4$	0,361	0,464
Индекс рентабельности оказанных услуг	$I_{\text{рент}} = R_{\text{п}} / R_{\text{п-1}}$	0,789	1,163	0,796
Индекс номинальной заработной платы	$I_{\text{ном з/п}} = Z_{\text{п}} / Z_{\text{п-1}}$	1,13	1,24	1,156
Коэффициент прибыльности предприятий	$K_{\text{приб}} = \Pi_{\text{пр}} / Ч$	0,29	0,463	1,252
Коэффициент чистого экспорта	$K_{\text{ч з}} = ЧЭ / Ч$	-0,764	-1,01	-0,458

Что же касается риска, то здесь также оцениваются возможные потери для обеих сторон.

Таблица 4 – Финансовый риск

Показатели финансового риска	Расчет	2009	2010	2011
		$P_{\phi} = I_{\text{з д}} + I_{\text{з к}} + I_{\text{убпр}}$	0,925	0,747
Индекс просроченной дебиторской задолженности	$I_{\text{з д}} = Z_{\text{дп}} / Z_{\text{дп-1}}$	1,38	1,01	1,57
Индекс просроченной кредиторской задолженности	$I_{\text{з к}} = Z_{\text{кп}} / Z_{\text{кп-1}}$	1,16	1,02	1,66
Индекс убыточных предприятий	$I_{\text{убпр}} = Уб_{\text{прп}} / Уб_{\text{прп-1}}$	0,234	0,21	0,203

Далее аналогично показателю инвестиционной привлекательности воспользуемся формулой, выражающей связь между рискованной составляющей и потенциалом:

$$K = K_1(1 - K_2),$$

где  $K$  – показатель экономической эффективности, в долях единицы;  $K_1$  – экономическая составляющая, в долях единицы;  $K_2$  – рискованная составляющая, в долях единицы.

$$K_1 = (\text{ВВП}(1 - Д)(1 - Т) - У) / У,$$

где  $Д$  – дефицит бюджета, в долях единицы;  $Т$  – средняя ставка налогообложения;  $У$  – объем инвестиций.

$$K_2 = \sum P_{ij} / \sum j_i,$$

где  $P_{ij}$  – значение рискованного показателя;  $j_i$  – весовой коэффициент, определяемый исследователем в соответствии со значимостью соответствующего показателя.

Подставив полученные значения, получим коэффициенты, в соответствии с которыми определим экономическую целесообразность и эффективность данного проекта:

$K > 0,4$  - высокая эффективность;

$0,2 < K < 0,4$  – экономическая эффективность выше среднего;

$0,1 < K < 0,2$  - средняя привлекательность;

$0,05 < K < 0,1$  - инвестиционная привлекательность ниже среднего;

$K < 0,05$  - низкая инвестиционная привлекательность.

Стоит отметить, что при реальном определении эффективности того или иного проекта необходимо опираться на целую группу рисков и потенциалов. Таким образом, такой предварительный анализ и мировой опыт ГЧП в здравоохранении позволяет сделать вывод о положительном эффекте, который оказывает ГЧП на экономику и развитие социально значимых сфер, позволяя тем самым снизить бюджетную нагрузку и модернизировать сферу здравоохранения, решить кадровые вопросы и перевести учреждения здравоохранения на самофинансирование. Однако в РБ этот процесс реализовать не так просто, в связи с множественными пробелами в нормативно-правовой базе ГЧП, отсутствием опыта, а также платностью медицинских услуг при внедрении механизмов ГЧП.

#### Список цитированных источников:

1. <http://belstat.gov.by>
2. <http://media.miu.by>
3. Рожкова С.А. Использование мирового опыта государственно-частного партнерства в России // ЭКО. – 2008. – №2.

УДК 336.72

Шелест В.Г.

Научный руководитель: м.э.н., ст. преподаватель Осипчук Н.В.  
Брестский государственный технический университет, г. Брест

## РАСШИРЕНИЕ ВИДОВ СТРАХОВЫХ УСЛУГ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Любая деятельность человека сопряжена с рисковыми ситуациями, наносящими ущерб его здоровью, имуществу, интеллектуальной собственности, денежным средствам. При развитии рыночных отношений, когда каждое юридическое или физическое лицо начинает действовать на свой страх и риск, повышается значение страхования. Страхование выступает с одной стороны средством защиты бизнеса и благосостояния людей, с другой стороны – коммерческой деятельностью, приносящей прибыль. В настоящее время в РБ медленно, но верно развивается добровольное страхование. В целях привлечения дополнительных клиентов страховые компании должны предлагать востребованные услуги. Основным способом исследования и воздействия на страховой рынок является маркетинг. Основными целями и приёмами страхового маркетинга выступают общение с клиентом, создание преимуществ для клиента при пользовании услугами данной страховой компании по сравнению с продуктами конкурентов, материальной заинтересованности работников страховой компании в продаже услуг. Задачей страхового маркетинга является увеличение количества страхователей путём внедрения новых или изменения существующих страховых продуктов и достижения максимально возможной степени удовлетворения потребностей страхователей.

Страховой продукт – это не только набор страховой документации, а услуга. Каждая услуга, в свою очередь, может удовлетворять или не удовлетворять потребности клиента. Надежность и качество страховых услуг может быть высоких стандартов обслуживания клиентов. Качество страховых услуг потребитель может оценить только по прошествии определенного времени. Для специалиста, занимающегося маркетингом страхового продукта, очень важно, чтобы все, что он предлагает на рынке, было сразу воспринято страхователем.

Разработка нового страхового продукта включает три основных этапа:

Первый этап — предварительное исследование для разработки продукта. Т.е поиск идеи нового продукта, анализ этой идеи, оценка возможностей страховщика, в соответствии с законодательством, сбор информации о потенциальном рынке и целевом сегменте будущего страхового продукта, анализ конкуренции на нем;

Второй этап — проведение актуарных расчётов относительно перспективности выбранного сегмента, подготовка документов для заключения договоров.

Третий этап — разработка маркетинговой стратегии для нового страхового продукта при его продвижении на рынок.

Процесс разработки нового страхового продукта трудоёмкий и занимает достаточно много времени. В поиске идеи нового страхового продукта, была собрана информация о страховых компаниях и осуществляемых ими видах добровольного страхования. Для анализа были использованы четыре наиболее крупные компании города Бреста. В таблице 1 представлен «Анализ осуществляемых компаниями видов добровольного страхования».

Среди большого многообразия предлагаемых страховыми компаниями услуг нет видов страхования, связанных с образовательным процессом. В настоящее время широко распространено обучение на платной основе, причём годовая плата за обучение в вузе Республики Беларусь не каждой семье доступна, некоторые родители, чтобы выучить своих детей, прибегают к банковскому кредитованию. В случае неуспеваемости студента и его отчислением из ВУЗа родителям нанесён невосполнимый материальный ущерб в виде потраченных денежных средств или непогашенного кредита за обучение. Основными способами возмещения таких потерь может быть страхование.

Таблица 1 – Анализ осуществляемых компаниями видов добровольного страхования

Страховые компании	Виды добровольного страхования
1. Белгосстрах	Страхование для физических лиц. Объекты: Автомобиль, Здоровье, Жильё и домашнее имущество, Животные, Гражданская ответственность. Страхование для юридических лиц. Объекты: Имущество и продукция, Гражданская ответственность, Транспорт, Интеллектуальная собственность.

2.Белросстрах	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Страхование для частных лиц. Объекты:</li> <li>• Автомобиль,</li> <li>• Здоровье, жизнь,</li> <li>• Дома и квартиры, другое имущество,</li> <li>• Выезд за рубеж.</li> <li>• Страхование для корпоративных клиентов. Объекты:</li> <li>• Автотранспорт,</li> <li>• Имущество,</li> <li>• Грузы,</li> <li>• Ответственность,</li> <li>• Медицинские расходы,</li> <li>• Жизнь, здоровье.</li> </ul>
3.Таск	<p>Страхование для частных лиц. Объекты:</p> <p><u>Имущество граждан.</u></p> <p><u>Автомобиль</u></p> <p><u>Медицинские расходы :</u></p> <p>Страхование для корпоративных клиентов. Объекты:</p> <p><u>Корпоративного транспорта:</u></p> <p>Здоровье</p> <p>Финансы (прибыль, кредиты и т.д.)</p> <p><u>Имущество</u></p> <p><u>Гражданская ответственность</u></p>
4.Белнефтестрах	<p>Страхование для частных лиц. Объекты:</p> <p>Автомобиль,</p> <p>Имущество,</p> <p>Здоровье,</p> <p>Путешествия,</p> <p>Банковские карты.</p> <p>Страхование для корпоративных клиентов:</p> <p>Бизнес,</p> <p>Грузоперевозки,</p> <p>Сотрудники,</p> <p>Транспорт.</p>

Источник: собственная разработка

В связи с вышесказанным предлагаем внедрение нового страхового продукта «Добровольное страхование расходов на обучение студентов, обучающихся на платной основе на дневном отделении, на случай отчисления из ВУЗа».

Для того что бы выяснить действительно ли необходим такой вид страхования был проведён социологический опрос студентов, которые самостоятельно платят за обучение, и родителей. В результате опроса было очевидно, что такой вид страхования действительно необходим тем, средний бал аттестата студента которого от 4-5, с сомнением относились те, балл аттестата студентов которых 6-8, родители студентов или же сами студенты, балл аттестата которых 9 с уверенностью отвечали, что в таком виде страхования не нуждаются.

На втором этапе разработки нового страхового продукта проводятся актуарные расчёты – это система математических и статистических методов с помощью которых производится исчисление страховых тарифов.

Воспользовавшись одной из распространенных методик расчета страхового тарифа определим страховой тариф или брутто-ставку для предложенного вида страхования.

Брутто-ставка (Т) исчисляется по следующей формуле:

$$T = \frac{100 \cdot T_n}{100 - H_o}, \quad (1)$$

где Т – брутто-ставка на 100 рублей страховой суммы;

$T_n$  – нетто-ставка;

$H_o$  – нагрузка в процентах.

Для определения нетто-ставки ( $T_n$ ) необходимо вычислить вероятность страхового случая (Р) и поправочный коэффициент (К):

$$P = \frac{K_e}{K_o}, \quad (2)$$

$$K = \frac{B_{cp}}{C_{cp}}, \quad (3)$$

где  $K_v$  – количество выплат (страховых случаев) за период (обычно год), руб.;

$K_d$  – количество заключенных договоров в данном году, ед.;

$B_{cp}$  – средняя выплата на один договор, руб.;

$C_{cp}$  – средняя страховая сумма на один договор, руб.

Тогда нетто-ставка исчисляется по следующей формуле:

$$T_n = P \cdot K \cdot 100 \quad (4)$$

Т.е., нетто-ставка – это показатель убыточности со 100 руб. страховой суммы.

$P$  = Количество отчисленных студентов обучающихся на дневном отделении на платной основе / Количество обучающихся студентов на дневном отделении на платной основе.

$K$  = Средняя выплата на один договор / среднюю страховую сумму на один договор.

Допустим за 3 года среднестатистическое значение сложившееся в БрГТУ равно:

$$P = 150/8000 = 0,01875;$$

Предположим  $K=1$ , тогда

$$T_n = 0,01875 \cdot 1 \cdot 100\% = 1,875$$

$$T_b = 100\% \cdot 1,875 / 100\% - 15\% = 2,2 \text{ руб со } 100 \text{ рублей страховой суммы.}$$

Если страховая сумма составит 12 500 000 рублей, то страховой взнос равен:

$$(12\,500\,000 \cdot 2,2) / 100\% = 275\,000 \text{ рублей.}$$

При расчете страховые компании используют повышающие и понижающие коэффициенты в зависимости от различных условий.

Приняв во внимание, отношение опрошенных к предложенному виду страхования были введены повышающий и понижающий коэффициенты, основанные на среднем балле аттестата для студентов 2-5 курсов, и на среднем балле прохождения тестирования – для студентов 1 курса.

Таблица 2 – Коэффициенты для студентов 2-5 курсов, обучающихся на платной основе, на дневном отделении, на случай отчисления из вуза

Средний балл аттестата	Значение коэффициента
4	1,5
5	1,2
6	1,1
7	1
8	0,9
9	0,7

Источник: собственная разработка

Таблица 3 – Коэффициенты для студентов 1 курса, обучающихся на платной основе, на дневном отделении, на случай отчисления из вуза

Средний балл прохождения тестирования	Значение коэффициента
12-30	1,5
30-45	1,2
45-60	1
60-75	0,9
80-100	0,7

Источник: собственная разработка

Таким образом, страховой взнос будет корректироваться с учётом вышеупомянутых коэффициентов.

Применение предлагаемого вида страхования рассмотрим на примере.

Стоимость обучения в БрГТУ составляет 12 500 000 рублей в год на экономических специальностях. При заключении договора страхования по виду «Добровольное страхование расходов на обучение студентов, обучающихся на платной основе на дневном отделении, на случай отчисления из ВУЗа», на полную стоимость обучения для студента 2-го курса со средним баллом аттестата 6 баллов – страховой взнос составит:  $275\,000 \cdot 1,1 = 302\,500$  рублей.



На третьем этапе разработки нового страхового продукта проводится разработка маркетинговой стратегии, для данного вида страхования это может быть скидка постоянным клиентам. Например, застраховавшись на первом курсе, страхование на последующие года обучения будет рассчитываться с учётом 5% скидки.

Завершающей ступенью является реклама, для данного вида страхования можно воспользоваться услугами страховых агентов со студенческой среды, раздачей листовок и расклейкой объявлений, а так же распространять информацию через интернет.

#### Список цитированных источников

1. <http://bgs.by/>
2. <http://www.task.by/>
3. <http://belrosstrakh.by/>
4. <http://www.bns.by/>

УДК 336.741.24

Шлапакова Е.Г.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Федосенко Л.В.

Гомельский государственный университет им. Франциска Скорины, г. Гомель

### УПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТНЫМ РИСКОМ – ПЕРВОСТЕПЕННАЯ ЗАДАЧА БАНКОВ

Кредитный риск является неотъемлемой частью банковской деятельности. Кредитный риск – риск возникновения у банка потерь (убытков), неполучения запланированных доходов вследствие неисполнения, несвоевременного либо неполного исполнения должником финансовых и иных имущественных обязательств перед банком в соответствии с условиями договора или законодательством. Удельный вес *кредитных рисков* в составе совокупных активов банковской системы Беларуси находится на уровне 80-90% [1]. Проблемная задолженность по кредитам в Беларуси растет каждый месяц: по данным регулятора, с начала года она выросла практически вдвое – до 223 миллиардов и процент отказов в выдаче займов сейчас довольно высок [2]. Кредитный риск неблагоприятно влияет на ликвидность банка. Несмотря на инновации в секторе финансовых услуг, управление кредитным риском остается первостепенной задачей банков.

Процесс управления рисками включает выявление (идентификацию), измерение (оценку), внутренний мониторинг, контролирование, ограничение (снижение) уровня рисков (таблица 1) [3].

На первом этапе банки обязаны осуществить классификацию рисков и разработать методику идентификации существенных для банка видов рисков, позволяющую, помимо прочего, принимать во внимание взаимное влияние рисков и их концентрацию, а также выявлять новые риски, возникающие в его деятельности, в том числе в связи с началом осуществления им новых видов операций (внедрением новых продуктов), выходом на новые рынки. Далее, с помощью методов количественной и качественной оценки, осуществляется определение степени кредитного риска. Методики расчета величины рисков должны периодически пересматриваться с целью повышения их эффективности, а также обеспечения соответствия законодательству и изменению рыночных условий. В процессе внутреннего мониторинга осуществляется сбор, обработка и анализ информации, на основе которой осуществляется оценка, контролирование рисков и составление отчетности.

Затем банк должен выработать комплекс мер, направленных на снижение вероятности наступления событий, приводящих к убыткам, вплоть до отказа от принятия риска, передачи его третьей стороне или уменьшение величины убытков в случае их возникновения.

Разделение кредитного риска на риск индивидуального кредитополучателя и риск портфеля предполагает учет особенностей каждого вида в процессе управления. Управление каждым из них, помимо общих свойств, имеет и специфические. Особенности управления кредитным риском представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Содержание и особенности этапов управления кредитным риском индивидуального кредитополучателя и кредитного портфеля

Этапы управления кредитным риском	Особенности содержания этапов управления кредитным риском	
	Индивидуального кредитополучателя	Кредитного портфеля
1. Идентификация кредитного риска	Риск выражается в потенциальных причинах неисполнения участником обязательств по сделке.	Риск выражается в последствиях неисполнения участниками обязательств по операциям.

2. Количественная оценка степени риска	Заключается в оценке кредитоспособности заемщика и включает два этапа: – определение кредитного рейтинга заемщика, как показателя, характеризующего вероятность неисполнения обязательств по кредитному соглашению; – определение масштаба потерь банка при неисполнении заемщиком обязательств.	Группирование выданных кредитов по рисковому классам для расчета вероятных убытков: – по уровню кредитного риска; – по признаку взаимосвязи участников между собой (действуют в одном секторе рынка, в одном регионе, входят в аффилированную группу в др.); – определение масштаба потерь банка при неисполнении участником обязательств.
3. Принятие решения	Учитываются результаты количественной оценки уровня кредитного риска участника.	Учитываются результаты количественной оценки уровня кредитного риска портфеля.
4. Контроль над рисками. Выбор снижения степени риска	Осуществляется выбор из следующих инструментов снижения уровня кредитного риска: повышение уровня информированности банка о готовности участника выполнять условия соглашения, финансовых возможностях участника, установление отношений устойчивого партнерства между банком и участником; повышение степени готовности и финансовых возможностей участника; принятие дополнительного обеспечения.	Осуществляется выбор из следующих инструментов снижения уровня кредитного риска: диверсификация, создание резервов для покрытия возможных убытков, установление лимитов (на каждый вид предоставляемых кредитов, на концентрацию кредитов в разрезе регионов и отраслей экономики)
5. Мониторинг риска	Постоянный мониторинг деятельности участника для цели оперативного учета изменения уровня кредитного риска.	Оценка портфеля по текущей стоимости, отслеживание уровней риска на предмет приближения к критическим уровням; мониторинг качества кредитов; мониторинг соблюдения кредитной политики банка, условий предоставления кредитов; мониторинг соответствия действующему законодательству.

Основной проблемой управления кредитными рисками в Республике Беларусь является отсутствие системы всестороннего и глубокого анализа кредитного процесса, солидной методологической базы и принятие неправильных управленческих решений в условиях неполной информации, а также невнимание к изменениям в экономической ситуации в стране.

Для начала необходимо воспользоваться получившей международное признание практикой формирования системы управления кредитным риском. Надлежащим образом сформированная система управления кредитным риском должна включать в себя:

- нормативные правовые акты по управлению кредитным риском, которые определяют стратегию управления, политику и процедуры выявления, измерения (оценки), мониторинга и контроля кредитного риска (включая риск контрагента);

- подразделения банка (должностные лица), ответственные за управление кредитным риском;
- распределение ответственности и осуществление процесса управления кредитным риском [4].

Создание эффективной системы управления рисками связано с максимальным использованием доступной информации в целях прогнозирования дальнейшего развития ситуации, активным воздействием на угрожающие факторы.

Вопросы управления кредитным риском напрямую связаны с методическим инструментарием оценки кредитного риска. В теории и практике существует значительный арсенал методов управления кредитным риском, однако быстро меняющаяся финансовая среда, внутренние и внешние факторы воздействия, другие обстоятельства мешают широкому использованию ряда из них в отечественной банковской практике (таблица 2.) [5].

В банковской практике широко используются такие методы управления кредитным риском, как: анализ платежеспособности заемщика, создание резервов для покрытия кредитного риска, диверсификация портфеля активов, требование обеспеченности кредитов.

В научной экономической литературе представлены следующие методы управления кредитным риском: предупреждение, избегание (отказ); снижение (минимизация); страхование и удержание. При этом, такие методы кредитного риска, как предупреждение, избегание и удержание широко методически не представлены, что не позволяет их использовать в практической работе риск-менеджерами банка.

В настоящее время в отечественной банковской практике не получили распространения или недостаточно развиты, такие, используемые во всем мире, инструменты управления кредитным риском, как:

- страхование кредитного риска;
- секьюритизация кредитного риска;
- использование ковенантов при заключении кредитных договоров;
- использование коллекторских бюро [6].

Таблица 2 – Система методов управления банковским кредитным риском

Методы	Содержание
Предупреждение риска	Подбор специалистов; оптимизация кредитного процесса; техническая учеба персонала; изучение потенциального кредитополучателя и его постоянный мониторинг
Оценка, измерение и прогнозирование риска	Оценка кредитоспособности заемщика; оценка качества кредитного портфеля банка; измерение кредитного риска; прогнозирование кредитного риска
Избежание кредитного риска	Отказ от кредитования ненадежного кредитополучателя
Минимизация риска	Рационалирование кредитов; диверсификация кредитов; резервирование средств; структурирование кредитов
Страхование риска	Перераспределение обязанностей возмещения кредитных потерь на страховую организацию
Удержание риска	Создание структурных подразделений по работе с проблемными кредитами; приостановка кредитной деятельности в высоко рискованных отраслях; поиски новых секторов кредитного рынка и разработка новых кредитных продуктов

Эксперты международных финансовых институтов настойчиво советуют банкам развивать методологию управления кредитным риском, которая внедряется во все банковские операции и политики. Несмотря на наличие в банках внутренних документов по каждому типу кредитного риска, они в большинстве не стремятся двигаться дальше требований Национального банка и применять на практике более современные методы управления рисками.

#### Список цитированных источников

1. Белорусские банки к управлению рисками подходят формально. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://marketing.by/main/market/news/0007424/> – Дата доступа 13.11.13.
2. Зампред Нацбанка: чтобы решиться брать кредиты по нынешним ставкам, нужно быть очень смелым человеком [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://finance.tut.by/news372997.html?utm\\_source=news-right-block&utm\\_medium=relevant-news&utm\\_campaign=relevant-news](http://finance.tut.by/news372997.html?utm_source=news-right-block&utm_medium=relevant-news&utm_campaign=relevant-news) – Дата доступа: 09.11.13.
3. Абышева, А. Управление кредитными рисками / А. Абышева // Вестник Ассоциации белорусских банков. – 2012. – № 6. – С. 10-12.
4. Письмо Национального банка Республики Беларусь от 17.10.2007 № 23-14/114 «О совершенствовании управления кредитным риском в банках» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pravo.levonevsky.org/bazaby11/republic18/text509.htm> – Дата доступа: 10.11.2013
5. Тоцкий, М.Н. Методологические основы управления кредитным риском в коммерческом банке. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.finrisk.ru> – Дата доступа: 21.01.2013.
6. Актуальные вопросы теории и практики современной экономической науки: материалы Международной научно-практической конференции студентов и магистрантов, г. Гомель, 20 марта 2013 года Гомель: ГГУ им.Ф.Скорины, 2013. – 363 с.

**УДК 336.717.063(477)**

**Журавская Е.И.**

**Научный руководитель: д.э.н., профессор Вовчак О.Д.**

**Институт магистерского и последипломного образования УБС НБУ, г. Киев**

#### **УЛУЧШЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ УКРАИНЫ ПУТЕМ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ФАКТОРИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ БАНКОВСКИМИ УЧРЕЖДЕНИЯМИ**

**Вступительная часть.** На современном этапе глобализации и интернационализации мировых рынков для украинской банковской системы является актуальным повышение конкурентоспособности и эффективности предоставления финансовых услуг в условиях дальнейшего продвижения Украины к мировой конкурентной среде.

Одним из перспективных направлений развития банковской системы является активное внедрение банками факторинговых операций, как одного из перспективных направлений экономической деятельности, что способствует не только развитию банковского сектора, но и экономики страны в целом.

**Изложение основного материала.** Согласно Закону Украины «О банках и банковской деятельности» факторинг – это «приобретение права требования на выполнение обязательств в денежной форме за поставленные товары или оказанные услуги со взятием на себя выполнение таких требований и прием платежей» [1].

Основной целью факторинга на сегодняшний день является стимулирование продаж. Выгодность факторинга для украинских экспортеров заключается в том, что они получают возможность пополнить оборотные средства сразу после передачи продукции на экспорт. Факторинг становится важным инструментом развития для многих компаний. Развитие этого направления позволит банкам лучше удовлетворять потребности компаний, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность.

Мировой рынок факторинга преодолевает глобальный экономический кризис лучше, чем финансовый и страховой секторы экономики. По итогам 2012г. доля внутреннего факторинга в мировом совокупном обороте составляет 76% (доля международного – соответственно 24%). При этом темп роста последнего значительно выше: по международным операциям составил 28,3%, по внутренним – 9,3%. Рынками, которые показали впечатляющие темпы роста, стали Китай (77%), Россия (74%), Южная Африка (41%), Нидерланды (31%) и Австралия (28%). На сегодня объем услуг факторинга в странах Европы составляет до 10% ВВП [4].

В первые годы независимости Украины этим видом деятельности занимались многие банки, в некоторых из них удельный вес факторинга в общем объеме операций достигал 50%. Правда, эти операции были факторинговыми только по названию – на самом деле это был лишь один из способов выдачи беззалоговых (и часто фактически невозвратных) кредитов, а не нормальный бизнес. Возрождение факторинга произошло после снятия законодательных ограничений в 2002г. А в июле 2004г. Национальный банк Украины ввел правила факторинговой деятельности для коммерческих банков [3].

На сегодня основными операторами национального рынка факторинговых услуг является «Укрсоцбанк», «Райффайзен Банк Аваль», «ОТП банк», финансовая компания ООО «Факторинг Финанс».

Основными пользователями факторинговых услуг остается средний и малый бизнес, который характеризуется высокой динамикой развития, а поэтому нуждается в постоянном пополнении оборотных средств.

В течение последнего полугодия наблюдается тенденция к значительному увеличению количества заключенных факторинговых договоров при одновременном снижении их стоимости (рис.1).

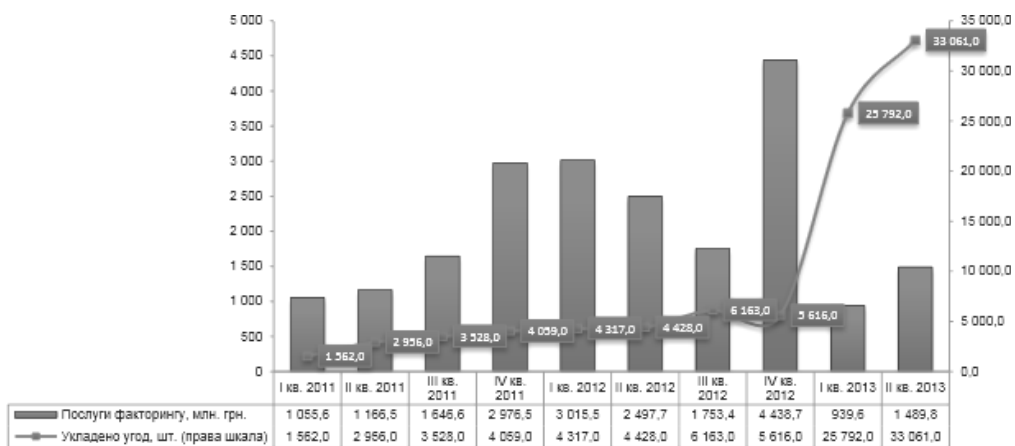


Рисунок 1 – Динамика рынка услуг по факторингу

По результатам первого полугодия 2013 произошло уменьшение операций факторинга на 44,1% в стоимостном выражении, в то время как количество сделок выросло в 6,7 раз [4].

Причиной данной ситуации является обострение борьбы на рынке факторинговых услуг между банковскими учреждениями, которые активно развивают данный вид бизнеса, и факторинговыми компаниями.

Обострение конкуренции вызвано также тем, что в отличие от предыдущих лет, когда банки обслуживали преимущественно большой и средний бизнес, сейчас банковские учреждения начали активно сотрудничать с малым бизнесом. Также следует отметить, что банковские учреждения имеют значительное преимущество – наличие значительного количества кредитных ресурсов и возможность

предоставления клиентам гибридных продуктов беззалогового финансирования, которые, в свою очередь, объединяют операции факторинга и другие банковские услуги.

Развитию факторинга в Украине препятствуют в основном такие проблемы [4]:

- 1) нехватка квалифицированных специалистов, которые могли бы грамотно и профессионально осуществлять факторинговые операции;
- 2) дефицит информации – далеко не все предприятия знают о факторинге и его выгодах;
- 3) недостатки в законодательстве.

**Выводы.** Рынок факторинговых услуг в Украине требует создания качественной инфраструктуры. При эффективной организации факторинговых операций и системном взаимодействии факторов с другими участниками рынка финансовых услуг факторинг может стать катализатором для стремительного развития отечественного бизнеса.

Факторинг является новым продуктом, который пока мало известен потенциальному потребителю. Высокотехнологичные продукты банка, в частности факторинг, требуют другого уровня понимания – понимание банка как партнера.

Таким образом, факторинг можно считать действенным инструментом для повышения эффективности экономики стран с переходной экономикой, в частности, Украины.

#### Список цитированных источников

1. О банках и банковской деятельности: Закон Украины № 872-ХІІ от 20.03.91.
2. Попов, Ю. Факторинг: законодательство Украины и мировой опыт // Правовая неделя. – 2008. – № 3 (76).
3. Информационно-аналитический бюллетень КМУ [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.info-kmu.com.ua>
4. Путеводитель для банкиров [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://ua.prostobankir.com.ua>

УДК 336.722.8

Тарасюк С.Ю.

Научный руководитель: доцент Макарук Д.Г.

Брестский государственный технический университет, г. Брест

#### АНАЛИЗ ДИНАМИКИ БАНКОВСКИХ ДЕПОЗИТОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ НА ОСНОВЕ МНОЖЕСТВЕННОЙ КРИТЕРИАЛЬНОЙ МОДЕЛИ

Цель работы: анализ динамики сбережений физических лиц РБ и выявление влияния на них различных факторов.

Рассматриваемый период: январь 2009 – сентябрь 2013.

За рассматриваемый период общий объем депозитов физических лиц возрос на 727% и составил 96 420,20 млрд. руб.

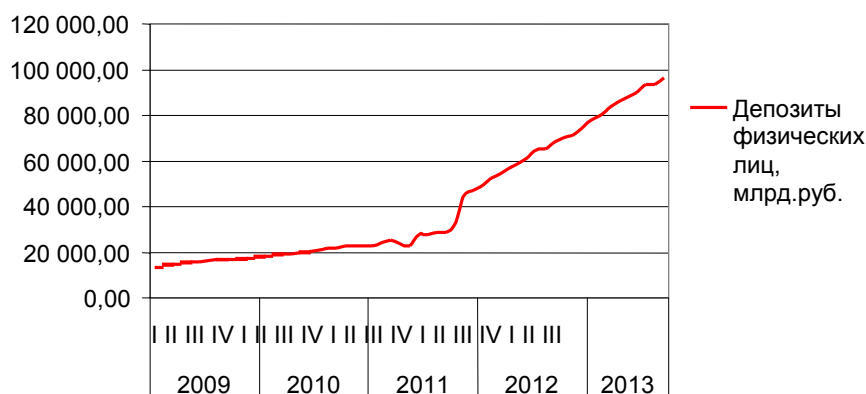
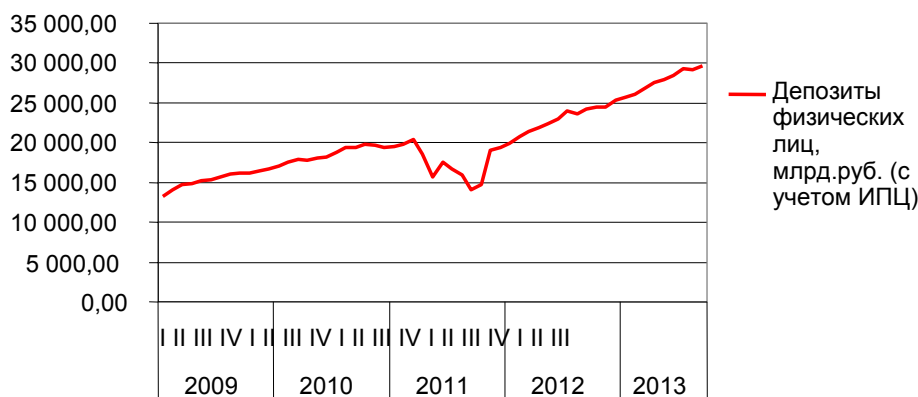


Рисунок 1 – Депозиты физических лиц

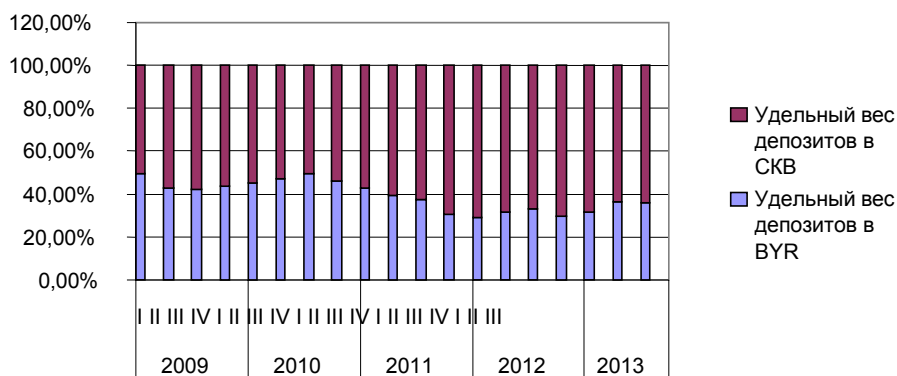
Инфляция (по ИПЦ) за этот же период составила 324,28%. С учетом инфляции, динамика депозитных вложений выглядит следующим образом:



**Рисунок 2 – Депозиты физических лиц (с учетом ИПЦ)**

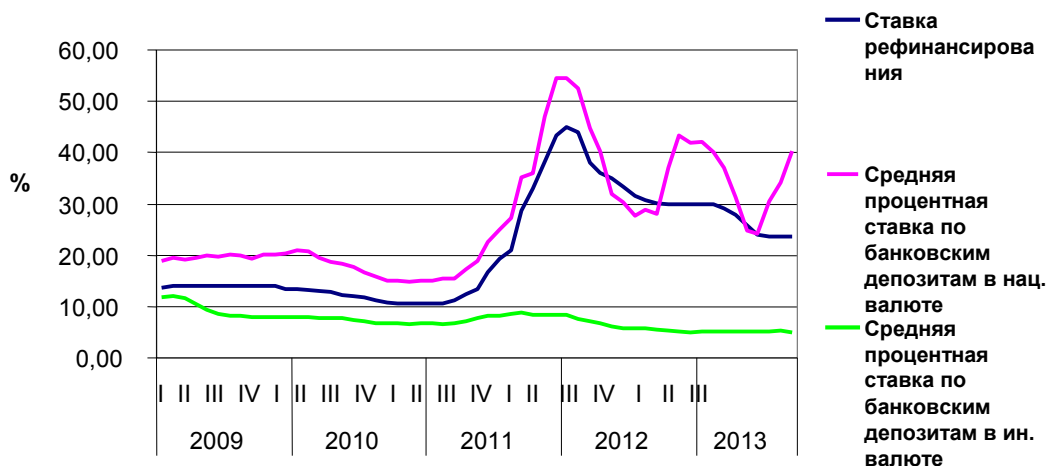
Рост вложений составил 224,20%.

Если на начало периода удельный вес депозитов в национальной валюте и в СКВ составляли приблизительно по 50% в общей структуре депозитов, то в конце периода удельный вес депозитов в СКВ составил 65% против 35% депозитов в национальной валюте.



**Рисунок 3 – Динамика структуры депозитных вложений**

Ниже представлена динамика средних процентных ставок по вновь привлеченным банковским депозитам (именно их динамика определяет приток/отток вкладов населения).



**Рисунок 4 – Динамика величины средних процентных ставок**

Рассмотрим влияние на величину депозитных вкладов следующих факторов:

- Ставка рефинансирования
- Средняя процентная ставка по банковским депозитам в национальной валюте
- Средняя процентная ставка по банковским депозитам в иностранной валюте
- Инфляция (ИПЦ)
- Курс USD

Для этого воспользуемся коэффициентом корреляции. Коэффициент корреляции показывает степень статистической зависимости между двумя числовыми переменными. Он вычисляется следующим образом:

$$r = \frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})}{n \sigma_x \sigma_y},$$

где n – количество наблюдений, x – входная переменная, y – выходная переменная. Значения коэффициента корреляции всегда расположены в диапазоне от -1 до 1 и интерпретируются следующим образом:

- если коэффициент корреляции близок к 1, то между переменными наблюдается положительная корреляция. Иными словами, отмечается высокая степень связи входной и выходной переменных. В данном случае, если значения входной переменной x будут возрастать, то и выходная переменная также будет увеличиваться;
- если коэффициент корреляции близок к -1, это означает, что между переменными наблюдается отрицательная корреляция. Иными словами, поведение выходной переменной будет противоположным поведению входной. Если значение x будет возрастать, то y будет уменьшаться, наоборот;
- промежуточные значения, близкие к 0, будут указывать на слабую корреляцию между переменными и, соответственно, низкую зависимость. Иными словами, поведение входной переменной x не будет совсем (или почти совсем) влиять на поведение y.

Вычислим коэффициенты корреляции для каждого фактора:

Таблица 1 – Таблица коэффициентов корреляции

Показатели	Ставка рефинансирования	Средняя процентная ставка по банковским депозитам в нац. валюте	Средняя процентная ставка по банковским депозитам в ин. валюте	Инфляция	Курс
Депозиты физических лиц, млрд. руб.	0,67	0,64	-0,77	0,97	0,93
Депозиты физических лиц в национальной валюте, млрд. руб.	0,52	0,49	-0,78	0,91	0,84
Удельный вес депозитов в нац. валюте	-0,89	-0,86	0,47	-0,81	-0,87
Депозиты физических лиц в иностранной валюте, млрд. руб.	0,72	0,70	-0,75	0,98	0,95
Удельный вес депозитов в ин. валюте	0,89	0,86	-0,47	0,81	0,87

Также следует рассмотреть взаимное влияние данных факторов друг на друга:

Таблица 2 – Корреляционная матрица

Показатели	Ставка рефинансирования	Средняя процентная ставка по банковским депозитам в нац. валюте	Средняя процентная ставка по банковским депозитам в ин. валюте	Инфляция	Курс
Ставка рефинансирования		0,94	-0,32	0,80	0,88
Средняя процентная ставка по банковским депозитам в нац. валюте	0,94		-0,28	0,76	0,83
Средняя процентная ставка по банковским депозитам в ин. валюте	-0,32	-0,28		-0,70	-0,62
Инфляция	0,80	0,76	-0,70		0,98
Курс	0,88	0,83	-0,62	0,98	

Из полученных результатов следует, что инфляция и валютные курсы оказывают более сильное влияние на величину вложений, нежели процентные ставки, что позволяет использовать данные факторы при построении математической модели величины депозитных вложений. Однако, величина инфляции и валютный курс очень сильно коррелируют друг с другом, что делает помещение двух этих факторов в одну модель нецелесообразным.

Рассмотрим влияние на депозитные вложения процентных ставок. Ставка рефинансирования и средняя процентная ставка по банковским депозитам в национальной валюте вполне закономерно сильно коррелируют, чем обусловлено практически идентичное их влияние на величину вложений. Весьма интересна их тесная обратная связь с удельным весом депозитов в национальной валюте (т. е. чем выше ставка по депозитам в национальной валюте, тем выше удельный вес депозитов в иностранной валюте).

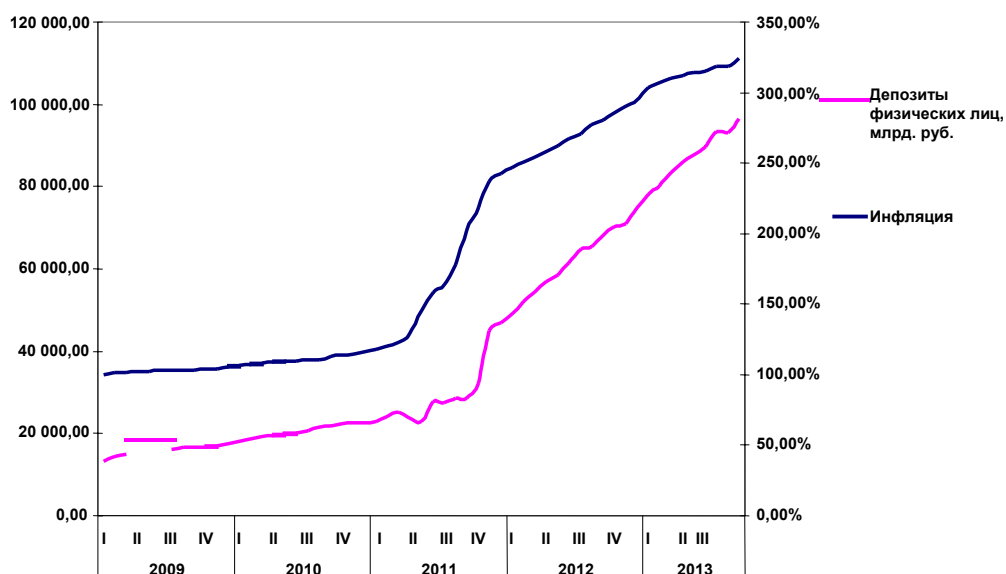
Однако следует обратить внимание на процентную ставку по банковским депозитам в иностранной валюте. Имея слабую связь со структурой депозитных вложений, она, однако, проявляет тесную обратную связь с величиной депозитов, что, на первый взгляд, весьма нетипично (т. е. имея в рассматриваемом периоде тенденцию к снижению, она вызывает рост депозитных вложений). Но в данном случае, мы, скорее, имеем обратную ситуацию, когда рост депозитов вызывает снижение ставок. Это говорит о том, что, несмотря на снижение ставок по депозитам в СКВ, физические лица предпочитают делать сбережения в иностранной валюте, защищая свои вклады предполагаемым ростом курса от инфляции. Выясним, удавалось ли это на протяжении рассматриваемого периода. Для этого вычислим доходность такого вида сбережений следующим образом: среднюю сумму вкладов + средняя сумма % по депозиту переведем в национальную валюту по курсу на конец года и разделим на среднюю сумму вклада, переведенную в национальную валюту по курсу на начало года. Если полученная доходность превышает годовой уровень инфляции, то такой способ сбережений признаем целесообразным.

Таблица 3 – Расчет доходности депозитов в иностранной валюте

Год	2009	2010	2011	2012	2013
Курс на начало года, руб.	2 667,49	2 874,64	3 030,73	8 389,87	8 629,01
Курс на конец года, руб.	2 838,98	3 025,93	8 427,81	8 565,96	9 031,88
Сумма вклада в ин. валюте, млн. долл.	3 199,52	3 673,08	4 019,43	5 169,60	6 541,36
% по вкладу, %	9,30	7,27	7,80	6,14	5,00
Вклад+%, млн.долл	3 497,08	3 940,11	4 332,95	5 487,01	6 786,66
Сумма вклада в нац. валюте на начало года, млн. руб.	8 534 687,60	10 558 782,69	12 181 807,08	43 372 271,95	56 445 460,85
Сумма вклада + % в нац. валюте на конец года, млн. руб.	9 928 127,01	11 922 505,88	36 517 241,75	47 001 537,65	61 296 307,75
Доходность, %	116,33%	112,92%	299,77%	108,37%	108,59%
Годовая инфляция, %	105,53	109,15	205,79	119,43	106,78

Таким образом, рассмотренный способ сбережения оправдал себя на всем рассматриваемом периоде, кроме 2012 года. Данный расчет подтверждает обоснованность возрастания депозитных вложений в иностранной валюте и, как следствие, снижение банками процентных ставок по данным видам вкладов.

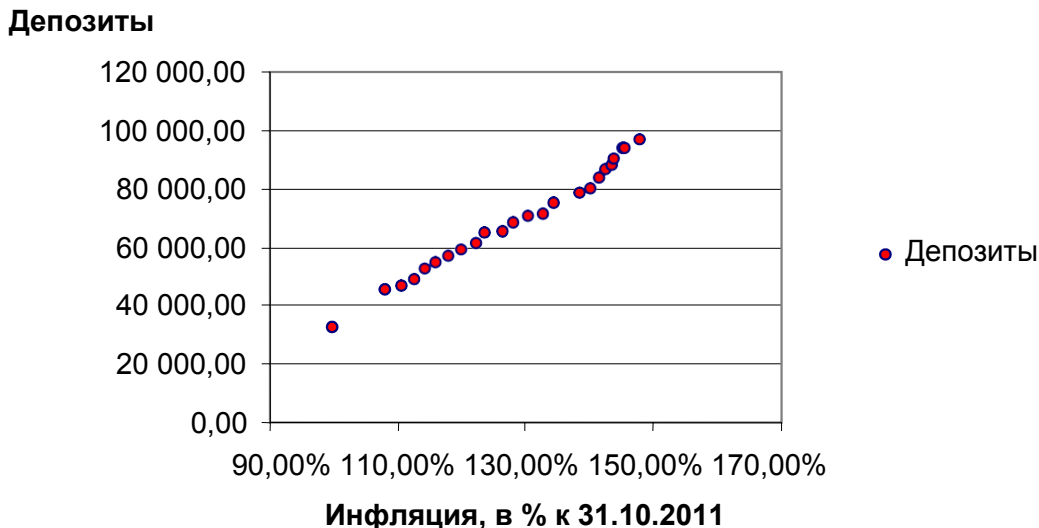
Рассмотрим зависимость величины депозитов физических лиц от уровня инфляции:





**Рисунок 5 – Сравнение динамики объемов депозитных вложений от уровня инфляции**

С четвертого квартала 2011 года наблюдается явная линейная связь между рассматриваемыми показателями, что совпадает с октябрьской девальвацией и переходом на биржевое курсообразование.



**Рисунок 6 – Зависимость между величиной депозитов и уровнем инфляции**

Визуально можем наблюдать явную линейную зависимость.

Теперь попробуем смоделировать величину депозитных вложений физических лиц в зависимости от уровня инфляции. Данный показатель имеет наибольшие коэффициенты корреляции с уровнем вкладов и является более вариативным, чем валютный курс.

Для данных целей воспользуемся методом наименьших квадратов:

Краткая теория метода наименьших квадратов

Допустим, что некоторая теоретическая модель предполагает линейную зависимость одной из характеристик системы от других:

$y = \sum_{i=1}^n k_i x_i$  ( $i$  – число независимых переменных). Задача заключается в следующем: при фиксируемых параметрах  $x$  и измеренных значениях  $y$  рассчитать вектор параметров  $k$ , удовлетворяющий некоторому критерию оптимальности.

В методе наименьших квадратов этим критерием является минимум суммы квадратов отклонений рассчитанных значений  $y$  от наблюдаемых (экспериментальных):  $\min \sum_{i=1}^n (y_i s_i - y_i)^2$ . Чтобы

найти минимум функции, это выражение надо продифференцировать по параметрам и приравнять нулю (условие минимума). В результате поиск минимума суммы квадратов сводится в простым операциям с матрицами.

Если теоретическая модель представляет собой линейную зависимость от одного параметра ( $y = a + b \cdot x$ ), то решение выражается в виде простых формул, которые можно рассчитать даже на микрокалькуляторе:  $Z = n \sum x_i^2 - (\sum x_i)^2$ ;  $a = (\sum y_i \sum x_i^2 - \sum y_i x_i \sum x_i) / Z$ ;  $S_a^2 = S_y^2 \sum x_i^2 / Z$ ;  $b = (n \sum y_i x_i - \sum y_i \sum x_i) / Z$ ;  $S_b^2 = S_y^2 n / Z$ ;  $S_y^2 = \sum (y_{s,i} - y_i)^2 / (n - 2)$  ( $y_{s,i}$  – рассчитанное значение,  $y_i$  – экспериментально измеренное значение)

Математические линейные модели будут иметь вид:

Для общей величины депозитных вкладов в национальной валюте:

$$V = - 66271,058 + 1137,434 \cdot I$$

Для величины депозитных вкладов в национальной валюте:

$$V = - 38509,35 + 509,68 \cdot I$$

Для величины депозитных вкладов в иностранной валюте:

$$V = - 27761,82 + 627,75 \cdot I$$

Для удельного веса депозитных вкладов в национальной валюте в общем объеме вкладов:

$$V = 12,77 + 0,16 \cdot I$$

Примечание: в расчете брался накопленный уровень инфляции по отношению к декабрю 2008 г. (100%)

Результатом работы стала линейная модель зависимости величины депозитных вложений физических лиц от уровня инфляции, которая позволяет оценить величины депозитных вложений физических лиц в краткосрочной перспективе и скорость их изменения. Подобные модели могут быть использованы при макроэкономических прогнозах различными финансовыми институтами (НБ РБ, МинФин и т.д.).

#### Список цитированных источников

1. <http://www.nbrb.by/statistics/ForexMarket/AvrExRate/>
2. Бюллетень банковской статистики. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/statistics/bulletin>
3. Четыркин, Е.М. Финансовая математика. – 4-е изд. – М.: Дело, 2004. – 400 с.

**УДК 658.15**

**Крамская М.С.**

**Научный руководитель: к.э.н., Беломестная И.И.**

**Харьковский институт банковского дела Университета банковского дела Национального банка Украины, г. Харьков**

### ОСОБЕННОСТИ АНТИКРИЗИСНОГО ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

1. Актуальность. Не устойчива конъюнктура рыночной среды требует постоянного диагностирования и внедрение в менеджмент специальных антикризисных мер, как залог успешного функционирования предприятий. Кризисные ситуации возникают на всех стадиях жизненного цикла предприятия: в определенные моменты оно может не приносить прибыль или нести убытки. Поэтому особую актуальность, в условиях спада экономического роста приобрел процесс разработки и использования эффективных методов и форм осуществления антикризисного финансового управления предприятием.

2. Цель исследования – определение особенностей процесса антикризисного финансового управления предприятием и внедрения механизма антикризисного финансового управления предприятием.

3. Материалы исследования. Проанализировав различные подходы к определению понятия антикризисное финансовое управление предприятием можно сделать вывод, что на сегодня это понятие достаточно многозначным и не существует однозначного мнения относительно его трактовки.

Такие ученые, как И.О. Бланк, Л.А. Лигоненко, в определении антикризисного финансового управления не выделяют объект этого процесса и пути воплощения, но при этом четко формулируют предмет и цели антикризисного финансового управления [5, 1]. Зато А.А. Терещенко и С.Я. Салига в своих трудах дают определение понятию антикризисное финансовое управление, определяют его объект, цели и пути достижения, но ученые не конкретизируют предмет исследуемого понятия [7, 9].

После проведенного теоретического исследования сформулируем обобщающее понятие «антикризисного финансового управления на предприятии» – это система принципов и методов управления финансами предприятия, направленная на проведение диагностики угрозы банкротства, в случае наступления вывода предприятия из кризиса и его преодоления с целью обеспечения непрерывной деятельности предприятия на всех стадиях его развития.

Финансовые отношения, возникающие в процессе такого взаимодействия, объективно провоцируют риски, как результат несовпадения интересов сторон, их устранение или минимизация требует разработки и реализации эффективного механизма антикризисного финансового управления (рис.1). Финансовый механизм должен иметь структурно-логическую систему, необходимым условием создания которой является взаимосвязь ее компонентов и их четкие характеристики. Первый фундаментальный блок механизма определяет сущность антикризисного финансового управления предприятием с помощью трактовки предмета, объекта, субъектов, целей и задач этого процесса.

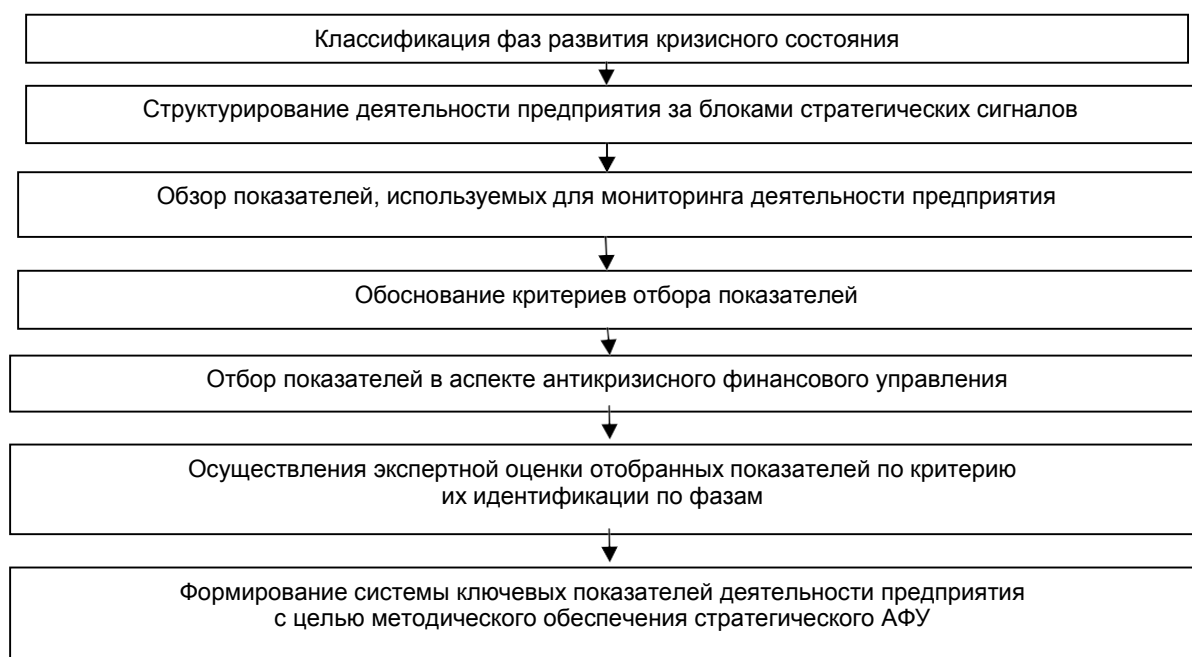


Рисунок 1 – Механизм антикризисного финансового управления [разработано автором]

Антикризисное финансовое управление предприятием направлено на решение ряда задач: своевременное диагностирование финансового состояния предприятия и принятия необходимых антикризисных финансовых мер по предупреждению финансового кризиса, восстановление финансовой устойчивости предприятия, устранение неплатежеспособности предприятия, предотвращение банкротства и ликвидации предприятия [2].

Антикризисное управление на предприятии основывается на выявлении ранних признаков кризиса и идентификации финансового состояния предприятия: нормальное, предкризисное, кризисное (Блок 2). Результат идентификации финансового состояния предприятия достаточно важен, поскольку он дает не только обобщенную оценку текущего состояния предприятия, но и обуславливает принятие управленческих решений в планировании, организации и мотивации. Развитие предприятия соответствует стратегиям роста или стабильности, для этого используют превентивные меры, направленные на устранение выявленных отклонений (Блок 3)

В процессе планирования мер по выходу из кризисного положения особое внимание следует уделять разработке антикризисной стратегии и тактики деятельности предприятия. Разработка системы ключевых стратегических ориентиров, воплощающих основополагающие требования к перспективному развитию предприятия с учетом интересов всех заинтересованных сторон и необходимости оценки состояния внешней и внутренней среды, вмещает следующие этапы (рис.2).



**Рисунок 2 – Системы ключевых стратегических ориентиров**

Решение задачи недопущения кризиса на предприятии и выхода его на траекторию дальнейшего экономического роста невозможно без повышения эффективности управленческих решений. Основными мерами, направленными на нейтрализацию угрозы финансового кризиса являются: страхование финансовых рисков предприятия; реализация излишних или неиспользуемых активов; принятие мер по взысканию дебиторской задолженности; экономия инвестиционных ресурсов; экономия текущих затрат; решение стратегических задач расширение экспорта и др.

С целью своевременной идентификации факторов, которые сигнализируют о том или ином направлении развития отдельных показателей деятельности предприятия и принятия превентивных мер при стратегическом антикризисном управлении предприятием в режиме реального времени, целесообразно использовать информационную систему раннего предупреждения и реагирования (СРПР).

4. Выводы. Анализ теории и практики процесса антикризисного управления позволил сделать вывод, что оно по своей сути является стратегическим и должно строиться на основе сбалансированных и обоснованных стратегий, позволяет предприятию более взвешенно определять стратегические ориентиры с указанием ключевых показателей деятельности предприятия и учитывать организационную и финансовую структуры субъект объекта предпринимательства. Что в свою очередь обеспечит эффективное функционирование системы раннего предупреждения и реагирования. Таким образом, в условиях роста неплатежеспособности и других экономических проблем антикризисное финансовое управление, ориентированное как на предотвращение проблем, так и на их преодоление становится необходимым для эффективной деятельности всех субъектов хозяйствования.

**Список цитированных источников**

1. Бланк, И.А. Антикризисное финансовое управление предприятием / И.А. Бланк. – М.: Изд-во "Эльга", Ника-Центр, 2006. – 672 с.
2. Важинский, Ф.А. Антикризисное финансовое управление как экономическая система / Ф.А. Важинский, А.В. Колодийчук // Научный вестник НЛТУ Украины. – 2010. – Вып. 20.3. – С. 127-132.
3. Вишневская, О.В. Направленность стратегического развития предприятия: модели, контроль и управляющие воздействия / А.В. Вишневская // Менеджмент в Украине и за рубежом. – 2004. – № 5. – С. 58-65.
4. Лепейко, Т.И. Анализ современных методик прогнозирования вероятности банкротства предприятий / Т.И. Лепейко, Т.А. Доценко // [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Fkd/2011\\_1](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Fkd/2011_1)
5. Лигоненко, Л.А. Антикризисное управление: учебник / Л.А. Лигоненко. – М.: КНТЭУ, 2005. – 824 с.
6. Мартюшева, Л.С. Формирование финансового механизма антикризисного управления предприятием / Л. Мартюшева, А.Б. Корневая // Вестник экономики транспорта и промышленности. – 2009. – № 28. – С. 178-182.
7. Салыга, С.Я. Управление финансовой санацией предприятия / С.Я. Салыга, А.И. Даций. – М.: Финансы, 2005. – 240 с.
8. Телин, С.В. Антикризисное управление - превентивная мера предупреждения банкротства / С.В. Телин // Экономика пром-сти. – 2010. – № 2. – С. 72-76
9. Терещенко, А.А. Антикризисное финансовое управление на предприятии: монография / Терещенко А.А. – М.: Финансы, 2006. – 268 с.

**УДК 336.71:330.131.7(477)**

**Зорянський В.А.**

**Науковий керівник: к.е.н. Котелевська Ю.В.**

**Харківський інститут банківської справи УБС НБУ, г. Харьков**

**ВПЛИВ БАНКІВСЬКИХ РИЗИКІВ НА ФІНАНСОВУ СТІЙКІСТЬ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ УКРАЇНИ**

**Актуальність.** Однією з ключових умов економічного розвитку держави є стабільна і надійна банківська система. Банківська система країни сильно впливає на реальний сектор економіки, а банки регулюють грошовий обіг і мобілізують грошові кошти та їх перерозподіляють. В умовах мінливого середовища постають нові проблеми перед банківською системою в цілому, вирішення яких залежить від рівня стійкості банківської системи та фінансової стійкості, як однієї з ключових складових. Тому, виникає необхідність дослідження банківських ризиків, які впливають на фінансову стійкість банківських установ.

Але на теперішній час існує певна складність оцінки банківських ризиків, це пояснюється наявністю певних факторів:

- недостатня кількість інформації, яку банки надають у своїй звітності;
- в умовах мінливого середовища банківські ризики можуть видозмінюватися (та поєднуватися між собою), що приводить до нових ще не досліджуваних наслідків;
- недостатня кількість нормативних документів, за допомогою яких можна проводити адекватну оцінку банківських ризиків (переважна кількість рекомендацій стосовно показників діяльності).

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження питання вивчення та аналізу банківських ризиків і їх мінімізації розглянуто у досить багатьох вітчизняних та зарубіжних авторів, як Л.В. Мороз, О.В. Сідак [1], Н.Р. Швець [2], Г.О. Партин, У.І. Путько [3] та ін., а також у нормативних матеріалах Національного банку України. Л.В. Мороз, О.В. Сідак визначають банківський ризик, як сукупність зовнішніх та внутрішніх факторів, які істотно впливають на діяльність банківських установ. Г.О. Партин та У.І. Путько визначають банківський ризик, як загрозу втрати банком частини своїх ресурсів, недоотримання запланованих доходів, а також потенційна можливість отримати додатковий прибуток у разі реалізації певних, прийнятних для банку, фінансових ризиків.

**Мета дослідження.** Розкриття проблеми впливу банківських ризиків на діяльність банківської установи України зокрема та фінансову стійкість в цілому.

**Виклад основного матеріалу.** Під час здійснення банківськими установами своєї діяльності, банки стикаються з різноманітними ризиками, які як позитивно так і негативно впливають на фінансову стійкість банків. Банківські ризики являють собою об'єктивно-суб'єктивну характеристику діяльності, яка зв'язана з мінімізацією ризиків та подолання конфліктних ситуацій [3].

На даний період не існує чіткого визначення терміну банківський ризик, ці розбіжності простежуються навіть з нормативно-правової сторони.

Так, Постанова НБУ № 104 «Система оцінки ризиків» від 15.03.2004 [4]. Визначає термін, як ймовірність того, що події, очікувані або неочікувані, можуть мати негативний вплив на капітал та/або надходження банку. Згідно з Постанови Правління Національного банку України «Положення про

організацію внутрішнього аудиту в комерційних банках України» N 110 від 15 березня 1999 року [6]. То це – можливість зазнати втрат у разі виникнення несприятливих для банку обставин, неправомірних або навмисних дій його працівників. Дані розбіжності пояснюється мінливістю середовища та змінюваністю факторів впливу на банківську діяльність.

В ході емпіричного дослідження було визначено нове визначення банківського ризику з врахуванням його впливу на фінансову стійкість банківських установ. Основною перевагою виведеного терміну є те, що він показує результати настання банківського ризику з сторони доходів та/або витрат, що безпосередньо впливає на стійкість банку в залі та фінансову стійкість зокрема.

Банківський ризик – сукупність ендегенних та екзогенних чинників, які викликають настання ймовірності настання подій, що впливають на банківську діяльність, вчасності на дохідність банку, а також можуть привести до непередбачуваних результатів, які вплинуть на збільшення додаткових витрат під час проведення запланованих фінансових операцій.

Основними умовами існування банківського ризику у сучасній банківській діяльності є:

- зіткнення суперечливих інтересів з боку клієнтів та банкірів;
- здійснення вибору стратегії банківської діяльності здійснюється в умовах невизначеності;
- відсутність закономірностей розвитку явищ;
- невизначеність цілей банку та їхньої пріоритетності.

З практичної точки зору, перед банком постають різні ризики які безпосередньо та опосередковано впливають на фінансову стійкість банківської установи, яким характерні місце та час виникнення ризику також безпосередні наслідки впливу, як в довгостроковій перспективі так і в короткостроковій.

Слід зазначити, що під час зміни умов функціонування банків сукупність ризиків, яким піддається банківська діяльність щоразу збільшується, за рахунок створення та становлення нових нетрадиційних видів ризику (наприклад конкурентний ризик) [3].

Для більш ширшого та повнішого дослідження, необхідно визначити, як саме впливають різні види ризиків на діяльність банківських установ зокрема та фінансову стійкість в цілому (табл. 1).

Таблиця 1 – Вплив банківських ризиків на фінансову стійкість банків

№	Назва ризику	Характеристика
1	Кредитний ризик	Ризик невиконання позичальником зобов'язань перед кредитором
2	Природний ризик	Ризик прояву стихійних сил природи
3	Ринковий ризик	Імовірність впливу ринкових факторів, на вартість активів, пасивів та позабалансових статей
4	Валютний ризик	Ризик втрат прибутку банку внаслідок коливання валютних курсів
5	Стратегічний ризик	Ризик для надходжень та капіталу внаслідок неправильних управлінських рішень, а також неналежну реалізацію рішень
6	Ризик зловживань	Ризик збитків до яких призводять шахрайство, розтрата та несанкціоновані дії
7	Ризик втрати репутації	Ризик скорочення клієнтської бази або відпливу грошових коштів внаслідок неспроможності банку підтримувати свою репутацію як надійної та фінансово стійкої установи
8	Ризик провадження нових банківських продуктів	Ризик втрати запланованої окупності по нових банківських продуктів
9	Операційний ризик	Ризик втрат через шахрайство або неуважність службовців банку
10	Технологічний ризик	Ризик витрат на усунення поломок в роботі банківського обладнання
11	Документарний ризик	Ризик допущення помилок під час заповнення банківської документації, які можуть призвести до невиконання окремих положень угоди або відмови від раніше прийнятих зобов'язань
12	Юридичний ризик	Ризик порушення або недотримання банком вимог законів, нормативно-правових актів, угод, а також через двозначне тлумачення законів і правил
13	Політичний ризик	Ризик виникнення збитків чи скорочення обсягу прибутку внаслідок державної політики
14	Економічний ризик	Ризик втрат та відхилення від запланованої мети держави за рахунок неминучого вибору
15	Соціальний ризик	Ризик настання матеріальної незабезпеченості в результаті втрати заробітку або трудового доходу, чи витрат на лікування та соціальні послуги
16	Інфляційний ризик	Ризик непередбачуваних втрат внаслідок інфляційних процесів
17	Правовий ризик	Ризик відсутності правового регулювання або зміна положень законів та/або інших нормативно-правових актів, що спричинять чи посилять кредитний ризик або ризик ліквідності

Джерело: побудовано автором на основі джерел [1, 4]

Отже, ризики банківської діяльності можуть бути зумовлені систематичністю, впливом зовнішніх та внутрішніх ризиків, що в свою чергу вплине на діяльність окремого банку. А сукупна діяльність банків (їхні показники) дає змогу оцінювати вплив банківських ризиків на фінансову стійкість банківських установ країни. Тому, попереджуючи та знешкоджуючи ризик по окремому банку автоматично зменшуємо можливість настання ефекту доміно. Так, результатами впливу ризиків на фінансову стійкість є кількість банків та їхні показники (табл. 2).

Таблица 2 – Результаты влияния банковских рисков на финансовую устойчивость банков [6,3]

Показники	Значення показників станом на:					
	01.01. 2008	01.01. 2009	01.01. 2010	01.01. 2011	01.01. 2012	01.01. 2013
Кількість банків за Реєстром (шт.)	198	198	197	194	198	176
Активи банків, усього (млн.грн.)	599 396	926 086	880 302	942 088	1 054 280	1 127 192
Співвідношення регулятивного капіталу до зважених за ризиком активів (%)	14,01	18,08	20,83	18,9	17,88	18,2
Кількість банків, що знаходиться у стадії ліквідації (шт.)	19	13	14	18	21	22
Кількість банків банкрутів (шт.)	1	7	7	6	0	26

Отримані дані свідчать про необхідність удосконалення сучасних методів управління та мінімізацію банківських ризиків.

**Висновки.** Підсумовуючи вищевикладене, слід підкреслити, що стабільність банківського сектору залежить від фінансового стану кожного окремого банку та його здатності динамічно розвиватися з найменшими витратами від банківських ризиків.

Для покращення функціонування механізму фінансової стабільності банків необхідно враховувати закордонний досвід, постійно здійснювати моніторинг системних ризиків, усувати структурні диспропорції, розраховувати оцінювання фінансової стійкості, приділяти значну увагу капіталізації банку, що в результаті дасть змогу банку відповідати за своїми зобов'язаннями, і в результаті приведе до стабільності.

#### Список цитированных источников

1. Мороз, Л.В. Банківські ризики та їх вплив на діяльність банківських установ / Л.В. Мороз, О.В. Сідак. [Ел. рес.] – Режим доступу: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/chem\\_biol/nvnlitu/21\\_18/-221\\_Mor.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnlitu/21_18/-221_Mor.pdf)
2. Швець, Н.Р. Банківський нагляд у механізмі функціонування банківської системи.
3. Партин, Г.О. Ризики у сучасній банківській діяльності та шляхи їх зниження / Г.О. Партин, У.І. Путько. [Ел. рес.] – Режим доступу: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/chem\\_biol/nvnlitu/21\\_9/-247\\_Par.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnlitu/21_9/-247_Par.pdf)
4. Про затвердження Положення про діяльність в Україні внутрішньодержавних і міжнародних платіжних систем (Положення, п.7) (Назва Постанови в редакції Постанови Національного банку № 165 від 05.06.2008): Постанова Правління НБУ № 348 від 25.09.2007
6. Основні показники діяльності банків України. [Ел. рес.] – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
5. Система оцінки ризиків: Постанова НБУ № 104 від 15.03.2004
6. Про затвердження Положення про організацію внутрішнього аудиту в комерційних банках України: Постанови Правління Національного банку України N 110 від 15 березня 1999 року.

**УДК 332.13:336.581:001.895(476)**

**Кадовба Е.А.**

**Научный руководитель: ст. преподаватель Иванова Т.И.**

**Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, г. Гомель**

#### **КЛАСТЕРНАЯ СИСТЕМА ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ И ЕЕ ПЕРСПЕКТИВЫ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

Постановка цели повышения уровня инновационной активности, а также изыскания и оптимизации источников ее финансирования обуславливает поиск эффективных вариантов организации взаимодействия субъектов хозяйствования, в частности, на основе их кооперации в ходе достижения общих целей. Наиболее перспективным направлением можно считать создание конкурентоспособных

региональных кластеров (от англ. «cluster» – концентрация, скопление, группа). Формирование кластера как объединения крупных промышленных предприятий, малого бизнеса, представителей сферы науки, государства, частных инвесторов потенциально может обеспечить такие преимущества как быстрое распространение информации, развитие технологий, повышение качества продукции, использование всех видов ресурсов с максимально возможной отдачей и т.д. Активизация инновационной деятельности в Республике Беларусь требует построения модели образования инновационных кластеров на основе анализа текущего положения в данной сфере, а также опыта других стран мира.

Теоретическая основа проблем кластеризации представлена разработками таких исследователей как А. Маршалл, М. Портер, Т. Андерсон, С. Розенфилд, И. Толенадо, Д. Маттсон и др. [1, 2]. Примером практического исследования в области действия кластеров может служить The Cluster Initiative Green Book (2003 г.), в ходе которого были проанализированы более 100 кластеров со всего мира. Среди зарубежных стран, экономика которых характеризуется высоким уровнем кластеризации, можно выделить Данию, где существует кластер NorCOM (в сфере телекоммуникаций). Самым ярким примером кластерного взаимодействия является Кремниевая долина в США [3].

Законодательство Республики Беларусь предусматривает возможность создания различных объединений. Основными законодательными актами, регламентирующими процесс создания кластеров в стране, являются «Концепция формирования и развития инновационно-промышленных кластеров в Республике Беларусь», Стратегия привлечения прямых иностранных инвестиций на период до 2015 года, а также Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2011-2015 гг. [4].

В Беларуси уже существует Парк высоких технологий, который сегодня является одним из крупнейших IT-кластеров во всей Центральной и Восточной Европе, из чего можно сделать вывод, что некоторый и весьма успешный опыт реализации кластерных инициатив в стране присутствует. Международные исследования в сфере кластеризации показали, что каждый отдельный кластер уникален, поскольку функционирует в своей особой среде и имеет собственные цели. Отсюда следует, что для Республики Беларусь целесообразно образование таких инновационных кластеров, которые бы соответствовали особенностям экономики, а также способствовали ее совершенствованию и максимально эффективному использованию всех имеющихся и потенциально доступных источников финансирования инновационных проектов.

С учетом исследования тенденций инновационной деятельности страны, а также ее потенциала в сфере науки схема формирования кластеров в Республике Беларусь и механизма их финансирования может быть представлена в виде рисунка 1.

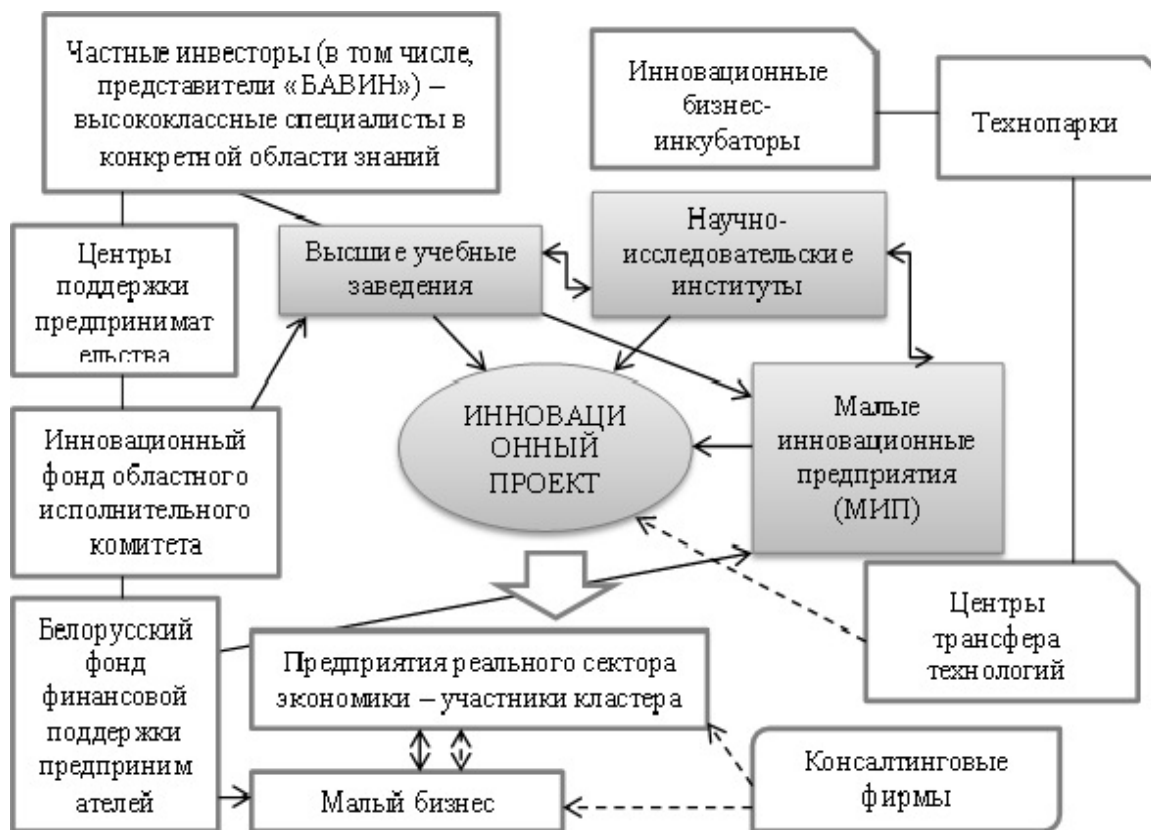


Рисунок 1 – Кластерная схема разработки, внедрения и финансирования инновационных проектов в Республике Беларусь



Ядро кластера, как отмечают многие экономисты, играет определяющую роль в его функционировании. Спецификой данной модели инновационного кластера станет то, что его центром будет научный сектор, который непосредственно генерирует знания, занимается инновационными разработками, создает новые технологии и продукты. Научная сфера, а именно ВУЗы, научно-исследовательские институты (НИИ), малые инновационные предприятия (МИП) и др., возьмут на себя функции разработчиков инновационных технологий и проектов, необходимых для реального промышленного сектора. Деятельность ВУЗов в рамках регионального инновационного кластера, на наш взгляд, может и должна включать несколько важнейших направлений. В первую очередь, это оказание непосредственной помощи в создании инновационных технологий, их оценке, расчете эффективности и потенциальной применимости, а также предоставление консультаций по создаваемым проектам. Кроме того, на наш взгляд, важным шагом на пути повышения инновационного потенциала региона может стать разработка и применение программ практического обучения студентов, в частности, в форме направления на стажировки, практику и т.п., с целью обучения реальным ситуациям. Таким образом, ВУЗы будут осуществлять как теоретическую подготовку специалистов, так и предоставлять возможность применения знаний в конкретных ситуациях непосредственно в рамках регионального инновационного кластера. Подобные мероприятия будут способствовать повышению уровня подготовки молодых специалистов в сфере инноваций, в частности, в области экспертизы и оценки инновационных проектов и решать одновременно проблему недостаточной практической ориентированности сферы высшего образования.

Поскольку одной из главных проблем, возникающих в ходе создания инновационных и инвестиционных проектов, является поиск финансовых ресурсов, необходимо уделить внимание механизму финансирования деятельности кластера. Мероприятия по модернизации производств и внедрению всех видов инноваций, осуществляемые непосредственно промышленными предприятиями Беларуси, будут финансироваться как за счет их собственных источников (прибыль, амортизационные отчисления и др.), так за счет средств бюджета и инновационных фондов. Финансовое обеспечение деятельности ВУЗов, МИП, малого бизнеса и т.д. могут осуществлять частные инвесторы, а том числе, бизнес-ангелы «Сообщества бизнес-ангелов и венчурных инвесторов» (БАВИН), созданного в Беларуси в 2010 г., областные инновационные фонды, центры поддержки предпринимательства, Белорусский фонд финансовой поддержки предпринимательства. Наравне с частными инвесторами, центры поддержки предпринимательства станут оказывать также консалтинговые услуги, поскольку обладают опытом работы с инновационными проектами и их коммерциализацией. Необходимо учитывать также, что все участники инновационного кластера ориентированы на получение от своих вложений определенные экономические выгоды. В связи с этим возникает необходимость эффективного и всестороннего анализа и обоснования финансируемых проектов, а также обеспечения защиты прав на интеллектуальную собственность для разработчиков, закрепление обязанностей и прав всех участников кластера.

Согласно проведенным исследованиям кластерных инициатив стран мира, усредненный бюджет кластера включает такие источники финансирования как средства региональных, местных и государственного бюджетов, членские взносы субъектов, входящих в данное кластерное образование, доходы от оказания услуг, а также другие источники (некоммерческие) [5]. Развитие механизма венчурного финансирования отмечается как одно из приоритетных способов финансового обеспечения деятельности инновационного кластера.

Конечной целью разработки инновационных проектов является их внедрение в реальный процесс производства с целью модернизации, повышения уровня конкурентоспособности компании и ее продукции, сокращения издержек на производство, расширение ассортимента товаров и т.д., поэтому научная деятельность должна быть ориентирована на потребности реального сектора экономики. Взаимоувязка интересов и ориентация на рынок и потребителя – одно из преимуществ и концептуальных отличий кластера. В свою очередь сектор промышленных предприятий в рамках инновационного кластера осуществляет взаимодействие с малым бизнесом, консалтинговыми фирмами, оптимизирует свою деятельность при помощи аутсорсинга. Как и в промышленных кластерах, роль крупных производственных предприятий в рассматриваемой модели высока, поскольку именно на их потребности должна ориентироваться наука. Вместе с тем, в Республике Беларусь, на наш взгляд, катализатором и инициатором инновационной деятельности скорее является сектор малых инновационных предприятий, поскольку именно они в большей степени ориентированы на научные разработки, тогда как реальный сектор экономики выступает потребителем их результатов. Несмотря на то, что создание на крупных предприятиях собственных структурных подразделений, занимающихся инновациями и их финансированием, рассматривается в качестве перспективного направления модернизации, часто такие мероприятия не приносят должного успеха из-за нехватки кадров, опыта и ресурса времени.

Важно отметить необходимость в оценке потенциальной возможности создания и эффективности кластера, для чего проводится расчет коэффициентов локализации и специализации производства, экономической концентрации, а также проведение интервью и перекрестных опросов участников

кластера, что позволяет наиболее точно охарактеризовать конкретный региональный кластер и глубоко осознать и оценить основные принципы его работы.

Таким образом, формирование инновационных кластеров в Республике Беларусь будет способствовать наиболее рациональной организации процесса создания и финансирования научных разработок на основе экономической заинтересованности и личной ответственности его участников. Однако для успешной реализации данных мероприятий необходима заинтересованность местного сообщества в создании кластера, наличие квалифицированных кадров и сетей обмена информацией, присутствие исследовательских и научных центров, способных работать с местными компаниями. Для стимулирования кластерных инициатив в Беларуси необходимо дальнейшее формирование и совершенствование нормативной базы кластеризации, определение прав и обязанностей субъектов, а также использование для создания эффективных кластеров возможностей и потенциала свободных экономических зон.

#### **Список цитированных источников**

1. Andersson, T. The Cluster Policies Whitebook / T. Andersson, S. Schwaag-Serger, J. Sorvik, E.W. Hansson. – IKED, 2004. – 250 p.
2. Рудаков, Ю.А. Применение кластерного подхода в качестве перспективного направления развития российского нефтяного комплекса [Электронный ресурс] / Ю.А. Рудаков // Аудит и финансовый анализ. – 2011. – № 4. – URL: [auditfin.com/fin/2011/4/10\\_16/10\\_16.pdf](http://auditfin.com/fin/2011/4/10_16/10_16.pdf). – Дата доступа 10.05.2013.
3. Национальная инновационная система США: история формирования, политическая практика, стратегия развития: информационно-аналитич. мат-лы / Нижегород. гос. ун-т; под ред. М.И. Рыхтика. – Нижний Новгород, 2011. – 23 с.
4. О государственной программе инновационного развития на 2011-2015 гг.: Постановление Совета Министров Республики Беларусь. [Электронный ресурс] / URL: <http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=C21100669&p2={NRPA}> / – Дата доступа: 10.09.2013.
5. Дежина, И.Г. Технологические платформы и инновационные кластеры: вместе или порознь? И.Г. Дежина. – М.: Издательство Института Гайдара, 2013. – 142 с.: ил. – (Научные труды / Издательство Института эконом. политики им. Е.Т. Гайдара; № 164P). – ISBN 978-5-93255-367-1.

**УДК 336.71**

**Татарникова А.О.**

**Научный руководитель: д.э.н. Каранина Е.В.**

**ФГБОУ ВПО «Вятский Государственный Университет», г. Киров**

#### **NFC-ТЕХНОЛОГИИ НА РЫНКЕ БАНКОВСКИХ УСЛУГ**

В эпоху ускоренного развития технологий сложно выделить из них какую-либо, которую смело можно было бы назвать революционной, которая значительно выделялась бы на фоне других. Однако одно из таких достижений уже прочно входит в нашу жизнь – технология NFC. Спектр сфер применения данной технологии широк, и наиболее перспективным представляется использование новых достижений NFC в банковском секторе.

Во многих странах использование мобильных кошельков с поддержкой NFC-функционала вместо традиционных кредитных карт набирает популярность. Именно развитие рынка NFC в России и Белоруссии, следуя общемировым трендам, имеет огромный потенциал, поскольку в его развитии заинтересованы как поставщики услуг (банки, мобильные операторы, платежные системы, вендоры, розничные магазины и пр.), так и конечные пользователи. [5]

Таким образом, цель данной работы – изучить возможности и перспективы использования NFC-технологий в банковском секторе, как на российском рынке, так и на рынке Белоруссии.

Технология NFC – это способ беспроводной связи, осуществляемой на высокой частоте и позволяющей обмениваться данными между устройствами, находящимися на небольшом расстоянии (не более одного-двух десятков сантиметров). Название NFC является сокращением от Near Field Communication («коммуникация ближнего поля»). Применение технологии NFC нацелено в первую очередь на использование в мобильных телефонах. [7]

Во многих странах банки совместно с мобильными операторами запускают NFC-сервисы:

- В Китае NFC-сервис от SPDB и China Mobile позволит пользователям с помощью мобильных телефонов с поддержкой NFC-технологии и специальных NFC SIM-карт получать доступ к своим банковским счетам для оплаты покупок в специализированных торговых точках, принимающих мобильные NFC-платежи [3]

- В Японии MasterCard, C-SAM и DNP объявили о запуске мобильного кошелька с поддержкой NFC-функционала в Японии, который компании смогут использовать с целью предложить более широкий спектр услуг различным торгово-сервисным предприятиям. [10]

• Eurobank(Польша) начал предлагать своим клиентам возможность оплаты с использованием MyWallet, сервиса NFC оператора T-Mobile. Платежи, совершаемые с использованием MyWallet, на суммы до 50 злотых (16 долл. США) не требуют ввода ПИН-кода. [8]

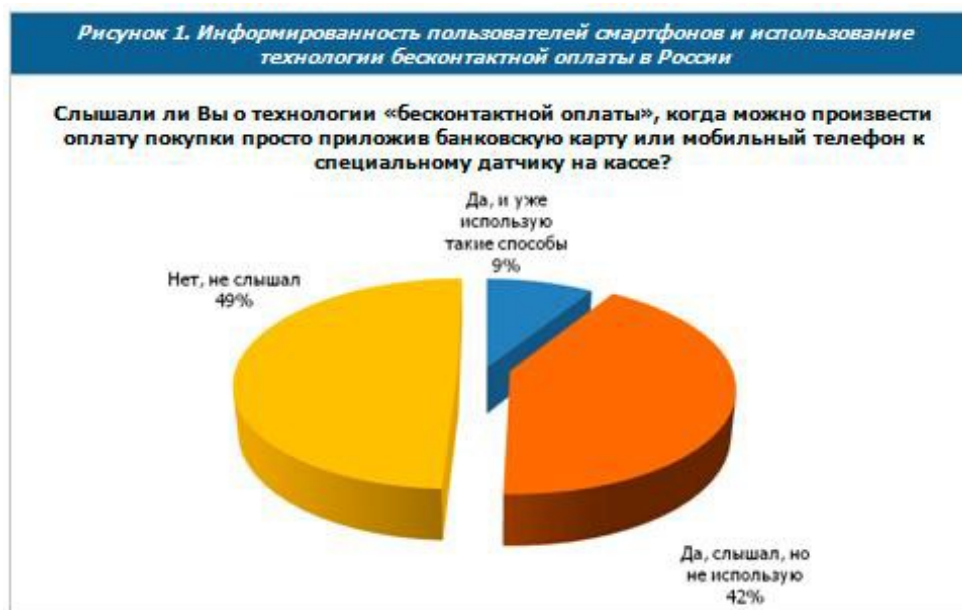
Фактические данные и прогнозы по мировому рынку NFC свидетельствуют о высоком потенциале данного сегмента. Например, по прогнозам Berg Insight, продажи NFC-смартфонов будут расти в ближайшие 5 лет со среднегодовым темпом роста (CAGR) на уровне 87,8%, благодаря чему в 2016 г. их будет поставлено на рынок 700 млн единиц.

По прогнозам Juniper Research, в 2017 г. каждый четвертый пользователь мобильного телефона в США и Западной Европе будет оплачивать товары и услуги при помощи устройств с поддержкой NFC. В 2017 г. мировой объем мобильных платежных транзакций, выполненных при помощи устройств с поддержкой NFC, превысит \$180 млрд. [5]

Использование технологии NFC в РФ. В 2011-2012 гг. в России стартовали первые проекты с использованием беспроводной технологии NFC. Как показало исследование «Рынок NFC в России и в мире», проведенное J'son & Partners Consulting совместно с компанией SMARTTEST в июне-июле 2012 г., развитие услуг в этом сегменте находится на самой ранней стадии своего развития.

Как показал опрос владельцев мобильных телефонов в городах-миллионниках, проведенный J'son & Partners Consulting совместно с компанией SMARTTEST в июле 2012 г., 8,6% респондентов уже используют технологию бесконтактных платежей, в то время как почти половина (48,8%) ничего о ней не слышала. 42,6% информированы о ней, но по тем или иным причинам ее не используют (Рисунок 1). 13,4% пользователей ответили, что их банковская карта поддерживает бесконтактные платежи; более половины респондентов (53%) не знают об этом. 6% пользователей ответили, что их смартфон позволяет бесконтактно оплачивать товары и услуги; 48% не осведомлены об этом.

Более всего пользователи оказались информированы о таких сервисах NFC как оплата товаров в магазинах, парковок и заправок, а также проезда в общественном транспорте и билетов на мероприятия.



Источники: J'son & Partners Consulting, SMARTTEST, июль 2012

**Рисунок 1 – Информированность пользователей смартфонов и использование технологии бесконтактной оплаты в России**

Более 90% пользователей хотели бы использовать свой мобильный телефон как универсальное средство («мобильный кошелек», проездной, пропуск на предприятие и др.)

Основные сдерживающие факторы развития NFC в России – это низкая информированность потенциальных пользователей о возможностях данной технологии, недостаточное развитие инфраструктуры и несовершенство российского отраслевого законодательства. С другой стороны, ключевые преимущества бесконтактных платежей – быстрота и удобство совершения платежей в итоге перевесят постепенно сглаживающиеся проблемы, и рынок начнет расти ускоренными темпами. Основные участники зарождающегося рынка NFC – «большая тройка» сотовых операторов, крупнейшие банки и платежные системы.

При оптимистическом прогнозе, к 2017 г. объем мобильных платежных транзакций в России, выполненных при помощи устройств с поддержкой NFC, превысит 50 млрд руб., т.е. составит около 1% мирового рынка. Большая часть опрошенных экспертов оценила этот показатель по итогам 2011 г. в сумму менее 30 млн руб.; прогноз на 2012 г. – 30-150 млн руб. [5]

Технология NFC активно внедряется и банками Белоруссии. Так, МТС в Белоруссии запустила первые бесконтактные мобильные NFC-платежи. В комплект входит специальная SIM-карта МТС с банковским приложением MasterCard PayPass ОАО "Белгазпромбанк". С ее помощью можно оплачивать покупки с мобильного телефона "в одно касание". Для покупок на сумму до 100 тысяч белорусских рублей не нужно вводить PIN-код или подписывать чек.

Вице-президент по развитию мобильного бизнеса MasterCard Дмитрий Тартышев прогнозирует, что к 2016 году каждый пятый телефон в Беларуси будет поддерживать технологию NFC. Руководитель IT-департамента представительства Samsung в Беларуси Алексей Голуб сообщил, что компанией разработаны NFC-наклейки для мобильных устройств, не имеющих NFC-чипа. До недавнего времени лишь единичные модели поставлявшихся в Беларусь смартфонов имели NFC-чип, с введением бескарточных платежей доля таких смартфонов значительно возрастет, в том числе и среди продукции Samsung. [12]

Таким образом, можно выделить следующие преимущества использования NFC-технологий:

- Самое главное – это простота и скорость работы. Для оплаты надо на мгновение приложить карту к считывателю. Казалось бы, экономится всего лишь несколько секунд и для отдельно взятого покупателя экономия времени не так велика, однако магазин за счёт этого сможет дополнительно обслужить не одну тысячу посетителей. [1]

- Технология позволяет внедрять такие инновационные сервисы, как, например, электронный ключ от дома, пропуск на предприятие и контроль рабочего времени, и пр. [5]

- За счет NFC-сервисов операторы мобильной связи смогут повысить лояльность абонентов и компенсировать падение ARPU (средней выручки на одного пользователя) [5]

- Технологии NFC-платежей обеспечивают высочайший уровень безопасности [6]

Кроме удобства и безопасности бесконтактных платежей, пользователи, используя NFC-кошелек, могут добавлять различные услуги, включая карты лояльности и мобильные купоны. В свою очередь, предприятия могут предложить специальные дисконтные программы и предложения, разработанные для удовлетворения потребностей каждого клиента. [9]

Основными отраслями, в которых технология NFC будет наиболее перспективна в ближайшие 1-3 года, являются общественный транспорт, розничная торговля и сфера услуг, реклама и маркетинг. Бесконтактные платежи будут популярны на автозаправочных станциях и парковках, на культурных и спортивных мероприятиях, в кафе и ресторанах быстрого питания, то есть в тех местах, где одновременно обслуживается большое количество людей и требуется мгновенная авторизация платежа, а сумма покупки относительно невелика. Кроме того, NFC может использоваться в системах учета рабочего времени сотрудников предприятий Time&Attendance (T&A), в рекламе («умные постеры») и других отраслях.

«Появление SMS ознаменовало начало первой революции, вторая революция – это мобильный широкополосный доступ и, наконец, третья революция произошла с появлением NFC», – так считает Даниель Гуррола, вице-президент по стратегическому развитию одного из ведущих мировых телекоммуникационных операторов Orange [11]. Это утверждение сложно оспорить.

Рынок России и Белоруссии в настоящее время открывает широкие перспективы использования NFC-технологий банками. Наличие особых преимуществ предоставляет технологии конкурентное превосходство над традиционными способами оплаты: наличными или обыкновенной банковской картой. Наиболее эффективным будет сотрудничество с компаниями мобильных операторов, о чем свидетельствует успешный опыт применения данной технологии в зарубежных странах.

#### Список цитированных источников

1. 3DNews - Daily Digital Digest. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.3dnews.ru/625196>
2. Banking Technology. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.bankingtech.com/139101/banks-should-prepare-for-nfc-says-celent/>
3. Belcard.by – информационный сайт о банковских пластиковых картах. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.belcard.by/cgi-bin/view.pl?topicid=news&briefid=e2e6a2194c594e28>
4. Finextra Research. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.finextra.com/communty/fullblog.aspx?blogid=5937>
5. J'son & Partners. Management Consultancy. [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.json.ru/poleznye\\_materialy/free\\_market\\_watches/analytics/nfc\\_market\\_in\\_russia\\_and\\_the\\_world](http://www.json.ru/poleznye_materialy/free_market_watches/analytics/nfc_market_in_russia_and_the_world)
6. Банк «Русский Стандарт». [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.rsb.ru/ekaterinburg/press-center/publications/2013/1746/>
7. Дистанционное банковское обслуживание. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.bankdbo.ru/nfc>
8. Интеллектуальный банк. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://int-bank.ru/news/6887/>
9. Информационно-аналитический журнал ПЛАС. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.plusworld.ru/daily/mastercard-c-sam-i-dnp-predstavili-mobilniy-koshelek-s-nfc-funkcionalom-v-yaponii/>
10. Информационно-аналитический журнал ПЛАС. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.plusworld.ru/daily/mastercard-c-sam-i-dnp-predstavili-mobilniy-koshelek-s-nfc-funkcionalom-v-yaponii/>
11. Сайт компании NovaCard. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.novacard.ru/ru/actual/?id=850>
12. Сайт компании NovaCard. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.novacard.ru/ru/actual/?id=909>

УДК 336.7 (476)

Трухан О.Д.

Научный руководитель: ассистент Камешкова В.К.

Витебский государственный технологический университет, г. Витебск

## ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Мировой финансовый кризис, случившийся в 2008 году, негативно повлиял на благополучие большинства стран мира. В том числе волна кризиса не обошла стороной Беларусь. Учитывая неразвитость фондовых и финансовых рынков в стране и их слабую интегрированность в мировую финансовую систему, влияние мирового финансового кризиса на белорусскую экономику проявилось несколько позже, чем в других странах. При этом особенностями, осложнившими ситуацию в Беларуси, выступили: длительно существовавший дефицит текущего счета платёжного баланса страны; недостаточные объёмы притока в страну прямых иностранных инвестиций; ограниченность золотовалютных резервов; относительно высокие инфляционные и девальвационные ожидания.

С начала мирового финансового кризиса прошло 5 лет, однако и сейчас в Беларуси остались проблемы, которые существовали всегда и только обострились от внешнего воздействия.

Одним из главных симптомов нездоровой белорусской экономики является высокая инфляция, которая преследует нас с момента образования Республики. В нашей новейшей истории было все: и гиперинфляция, и галопирующая, и ползучая инфляция. Даже случались месяцы, когда была дефляция. За 20 лет своего существования белорусская национальная валюта обесценилась на 237 595 925%. Наибольшая за это время инфляция в Беларуси была зарегистрирована в 1993 и 1994 годах – 1997% и 1960% соответственно, меньше всего – в 2005 и 2006 годах – 7,9% и 6,6%.

В планах правительства на 2013 год снизить инфляцию до 12%. За 9 месяцев текущего года цены в стране выросли на 10% и, казалось бы, прогноз должен быть выполнен. Однако большинство экономистов высказывает скептические доводы против этого факта.

Дело в том, что в 2012-ом году прирост денежной массы составил 45 %. При этом ВВП вырос всего на 1,5% вместо запланированных 5-5,5%. Соответственно цены должны были вырасти на 40%. Вместо этого выросли на 21,8%. Это говорит о том, что в 2012 году Правительство сдерживало цены, чтобы уложиться в запланированный показатель. А раз денежная масса и цены увеличиваются непропорционально, это создает условия для скачкообразного роста цен в краткосрочной перспективе.

За 10 месяцев 2013 года ШДМ выросла на 13,7%, что гораздо меньше, чем за 2012 год – 35,8%. Следовательно, в этом году снизился темп прироста денежной массы, что говорит о том, что правительство приняло меры по сокращению эмиссии в целях снижения инфляции.

За 9 месяцев 2013 года прирост требований банков к экономике составил 22,9% при годовом прогнозе 17-20%. Притом темп прироста объема кредитования в иностранной валюте по-прежнему превышает темп прироста заимствований в рублях. Высокие объемы кредитования формируют избыточный внутренний спрос в экономике и создают риски для макроэкономической стабильности.

Официальная статистика утверждает, что за 9 месяцев 2013 года цены выросли на 10%. Если говорить о том, насколько правдива эта цифра, надо оценивать следующий факт: ИПЦ в Беларуси считается по определенному перечню товаров и услуг, который включает 400 позиций. Но помимо этого перечня есть также набор товаров, не учитываемых при расчете ИПЦ. А ведь в этот набор входят такие немаловажные товары, как молоко, кефир, сметана, творог, свинина, говядина, яйца, сахар, водка, фрукты, овощи, все виды топлива и многое другое. Изменение цен на эти и другие товары не отражается в ИПЦ, а отражается в показателе, который называется «индекс цен на товары, не входящие в расчет базового ИПЦ». Так вот этот показатель гораздо выше, чем ИПЦ. Это говорит о том, что если бы ИПЦ включались другие товарные позиции, которые также пользуются спросом у потребителей, уровень ИПЦ был бы выше, то есть индекс потребительских цен не в полной мере характеризует реальные показатели инфляции. Кроме этого, в ноябре из перечня товаров, учитываемых при расчете ИПЦ, убрали некоторые мясные, молочные продукты, сыры, а также предметы одежды и другие товары.

По состоянию на 01.11.2013 ставка рефинансирования составляла 23,5%, что намного выше, чем было запланировано основными направлениями ДКП. Планировалось, что к концу года она не превысит 15%. Очевидно, что и этот прогноз выполнен не будет, поэтому на следующий год планку подняли и, согласно прогнозу на 2014 год, к концу года ставка рефинансирования не должна превышать 17%. В Республике Беларусь очень высокий уровень %-ых ставок, по сравнению с другими странами. Это связано в 1-ую очередь с высокими темпами инфляции. Уровень процентных ставок в некоторых других странах мира представлен на рисунке 1.

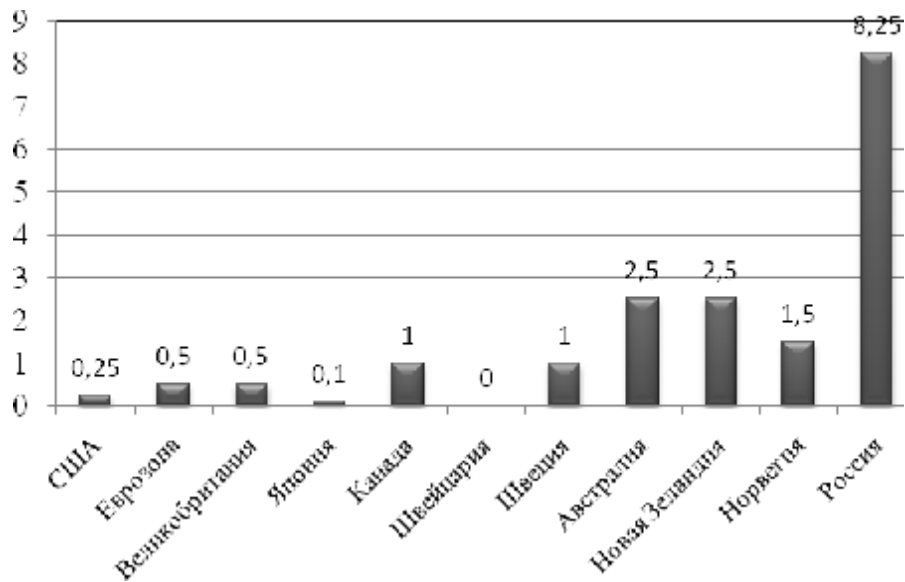


Рисунок 1 – Уровень процентных ставок в развитых странах мира

Еще одним тревожным фактом стало то, что с 1 марта 2013 года были изъяты из обращения купюры номиналом 10 и 20 рублей. Это свидетельствует о быстрых темпах инфляции и перенасыщенности денежного рынка валютой, имеющей низкую фактическую стоимость. В то же время самая крупная купюра, номиналом 200.000 рублей эквивалентна менее чем 20 EUR. К примеру, самая крупная валюта в еврозоне имеет номинальную стоимость, равную 500 EUR. Заметим, что необходимость в двухсоттысячной купюре возникла только в 2012 году, так как на тот момент 100.000 рублей уже перестали быть носителем высокой ценности. Хотя еще 4 года назад 100.000 рублей были эквивалентны более чем 30 EUR. Это говорит о сильных девальвационных процессах в белорусской экономике.

Еще один инструмент денежно-кредитной политики, с помощью которого Нацбанк может регулировать количество денег в обращении, норма обязательного резервирования. С августа текущего года к банкам Республики Беларусь предъявляются следующие требования в области резервирования средств: по депозитам юридических лиц в белорусских рублях норма резервирования 10%, а по депозитам в иностранной валюте – 14%. Последние изменения в этой сфере были произведены в августе этого года. Согласно этим изменениям норма резервирования валютных депозитов была увеличена на 2 п.п. Последние 3 года постоянно производятся изменения этой ставки в сторону роста, в то время, как весь мир старается проводить политику минимальных резервных требований. Так тот же инструмент денежного регулирования составляет в Японии 2,5%, в Англии – 0,45%, в США – 4,5%, в России – 4,25%.

Задачей денежно-кредитной политики на 2013 год было нарастить золотовалютные резервы на 300-700 млн. долларов. Однако вместо роста мы могли наблюдать их сокращение. Если на 01.01.2013 ЗВР по методологии МВФ составляли 8,095 млрд. долл., то к ноябрю они уменьшились на 1,3 млрд. долл. и составляли 6,8 млрд. долл.

Снижение золотовалютных резервов в основном обусловлено погашением в полном объеме внешних и внутренних обязательств в иностранной валюте правительства Беларуси и Национального банка, в том числе пиковыми выплатами по кредиту стэнд-бай Международного валютного фонда.

Валовой внешний долг Беларуси за первое полугодие 2013 года увеличился на 4,3% и по состоянию на 01.07.2013 составлял 35 215 млн. долл. (52% ВВП), притом на долю органов государственного управления приходилось \$13 млрд (22% ВВП).

Погашение и обслуживание госдолга осуществляется из 2-ух основных источников: из запасов ЗВР, а также путем рефинансирования, то есть получения новых кредитов для покрытия старых. Такие методы избавления от долгов не ведут к развитию, а, наоборот, способствуют нарастанию внешней и внутренней задолженности.

Для поддержания ЗВР Минфин начиная с 2012 года размещает на внутреннем рынке валютные облигации под 6-8%. Кроме этого Нацбанк летом 2013 года принял решение, согласно которому средства банков, направленные на покупку валютных гособлигаций, освобождаются от формирования фонда обязательных резервов.

Стоит отметить, что сегодня практически все страны в мире живут в долг. В принципе, это нормальная экономическая практика. Другое дело — какова сумма этого долга и на какие цели идут средства: на поддержку реального сектора экономики, пополнение золотовалютных запасов или банально «проедаются». Размеры долга могут исчисляться от нескольких сотен миллиардов долларов,

как, например, в Греции, Ирландии, Испании, до триллионов долларов, как в США. Правда, Америка может позволить себе залезать в долги независимо от эффективности своей экономики по причине наличия печатного станка, выпускающего главную мировую валюту.

В кризисные времена увеличение долга в принципе оправданно. Пока мы потребляем больше, чем зарабатываем, и дефицит платежного баланса должен чем-то покрываться. Но чтобы выплата госдолга через несколько лет не легла тяжким бременем на бюджет, экономика должна заработать более эффективно. Тогда мы сможем безболезненно рассчитаться с долгами.

Таким образом, за 2013 год ситуация на денежно-кредитном рынке Республики Беларусь в большей степени стабилизировалась, но для того, чтобы монетарные показатели улучшались, Правительство должно провести структурные реформы в области денежно-кредитной политики. Необходимо рациональнее использовать заемные финансовые ресурсы, направляя их не на рефинансирование старых долгов, а на создание новых производств. Очень важно направлять деньги на быстрокупаемые проекты и выпуск высокотехнологичной продукции. Сделать это непросто, если учесть, что 80% оборудования на отечественных предприятиях имеет высокую степень физического износа. Поэтому Беларуси надо ускоренными темпами создавать конкурентоспособную экономику, приобретать новые технологии и оборудование, строить новые предприятия и повышать рентабельность производства. Нужно развивать отрасли, в которых будет создаваться если не экспортоориентированная, то хотя бы импортозамещающая продукция, что позволит улучшить сальдо торгового баланса и впоследствии приведет к росту экономики. В таких условиях, за счет действия рыночных рычагов, произойдет нормализация всех макроэкономических показателей. Например, если отечественная продукция будет реализовываться на зарубежных рынках, это привлечет поток валюты в страну, что сможет удовлетворить спрос на валюту и замедлить девальвацию. Если рост ВВП будет соответствовать росту реальных доходов населения, снизится инфляция, не будет нужды держать на таком высоком уровне процентные ставки, снижение которых приведет к росту предпринимательской активности и дальнейшему развитию экономики.

Придерживаясь этой стратегии можно вывести экономику Беларуси на качественно новый уровень.

#### **Список цитированных источников**

1. Национальный банк Республики Беларусь: Основные тенденции в экономике и денежно-кредитной сфере РБ – аналитическое обозрение - январь-август 2013 г. – 93 с.
2. Указ президента Республики Беларусь от 25 сентября 2012 года № 419 об утверждении Основных направлений денежно-кредитной политики на 2013 год, Минск. – 7 с.
3. Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Статистика – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/statistics/>. – Дата доступа: 02.11.2013

**УДК 368.1.025.66**

**Ушакова Ю.А.**

**Научный руководитель: профессор Русецкая Э.А.**

**Северо-Кавказский федеральный университет г. Ставрополь**

### **СТРАХОВАНИЕ В СИСТЕМЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ**

По оценке МЧС России, в настоящее время ущерб от природных бедствий во много раз превышает возможности мирового сообщества по оказанию гуманитарной помощи пострадавшим. Эта проблема приобрела глобальный характер. За последние 4 года в России произошло множество стихийных бедствий, среди которых: лесные пожары, обрушившиеся летом 2010 года на Центральный федеральный округ, жертвами которых стали 53 человека и более 740 обратились за помощью в медицинские учреждения. В огне сгорело около 2 тысяч домов, более 3,5 тысяч человек лишились своего имущества. Пострадавшим регионам было выделено свыше 6,5 млрд. рублей бюджетных средств. Ликвидация последствий наводнения в Южном федеральном округе летом 2010 года обошлась бюджету в 527,1 млн. рублей. Летом 2012 года ущерб от наводнений в Краснодарском крае был оценен в 20 млрд. рублей. На строительство и ремонт домов в пострадавших от наводнения районах Дальнего Востока в 2013 году требуется почти 14 млрд. рублей. Представленные данные подтверждают, что основные расходы по компенсациям ущербов, произошедших в результате чрезвычайных ситуаций (ЧС) в основном ложатся на федеральный и региональные бюджеты. Однако во всем мире, в том числе и в России, уже есть такой финансовый инструмент – страхование, который может и призван обеспечить экономическую безопасность граждан и успешно решать, в том числе и социальные проблемы. Но, несмотря на уже сложившийся отечественный рынок страхования, его возможности для повышения экономической безопасности страны используются явно недостаточно.

Целью исследования является необходимость разработки и реализации комплекса мер по удовлетворению потребностей в страховой защите населения, организаций и государства.

В работе применялись абстрактно-логический, сравнительный, аналитический методы.

В настоящее время в России в основном используется такая модель защиты населения от ЧС как post-disaster funding, т.е. восстановление после разрушений, финансируемое государством. Однако, проблему безопасности в результате ЧС нельзя решить усилиями одной, пусть даже очень эффективной службы, как МЧС. Здесь нужны совместные усилия всего гражданского общества. «Без страхования у нас не будет частного независимого надзора за безопасностью, в котором будет заинтересован и бизнес, и каждый гражданин» [1].

Между тем, страховой механизм в системе обеспечения экономической безопасности субъектов российских регионов способен не только возместить ущерб при наступлении страхового случая, но и минимизировать его последствия посредством проведения комплекса предупредительных мероприятий.

Рассмотрим отношение населения к рискам угрожающим их имуществу, а также к страхованию, как механизму управления этими рисками.

Риски, вызывающие опасения у физических лиц, рассмотрены в таблице 1, из данных которой следует, что российские граждане в основном выражают беспокойство относительно нестрахуемых опасностей. Это, в частности, тревога по поводу дороговизны медицинского обслуживания, опасения за близких, страх перед бедностью. Классические страхуемые опасности, представленные в таблице, волнуют только 5 % населения.

Таблица 1 – Риски, вызывающие опасения у физических лиц

	Опасности	Доля населения, чувствительная к опасностям, % (ФОМ, 2003)
1	Дороговизна лекарств и медицинского обслуживания, тяготы, связанные с потерей здоровья	16
2	Тревога за близких	15
3	Бедность, рост цен, невыплаты зарплаты	14
4	Безработица	12
5	Перемены к худшему	5
6	Нестабильность, неопределенность, безысходность	5
7	Бандитизм, воровство, хулиганство	3
8	Голод	2
9	Невозможность дать образование детям, дороговизна образования	2
10	Жилищно-бытовые проблемы	2
11	Угроза старости, смерти	2
12	Стихийные бедствия, катастрофы, пожары	2
13	Бесправие, беззаконие, произвол	2
14	Плохие отношения в семье	1
15	Одиночество	1
16	Экономический упадок	1
17	Инфляция, дефолт	1
18	Мафия, терроризм	1
19	Наркомания, пьянство	1
20	Слабость власти, угроза политических переворотов	1
21	Армия	1

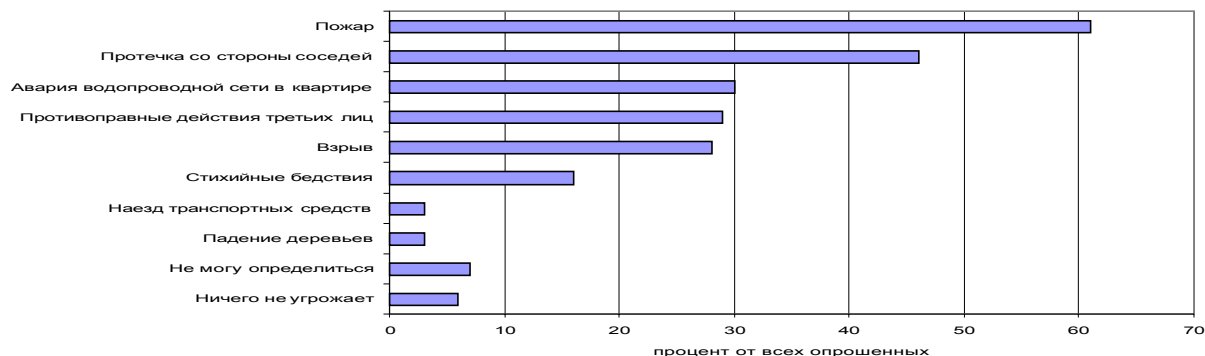
Источник: Центр стратегических исследований ОАО «Росгосстрах»

Наиболее вероятной угрозой для квартир (в том числе для отделки и имущества), по мнению населения, являются пожар, залив, противоправные действия третьих лиц (рис. 1).

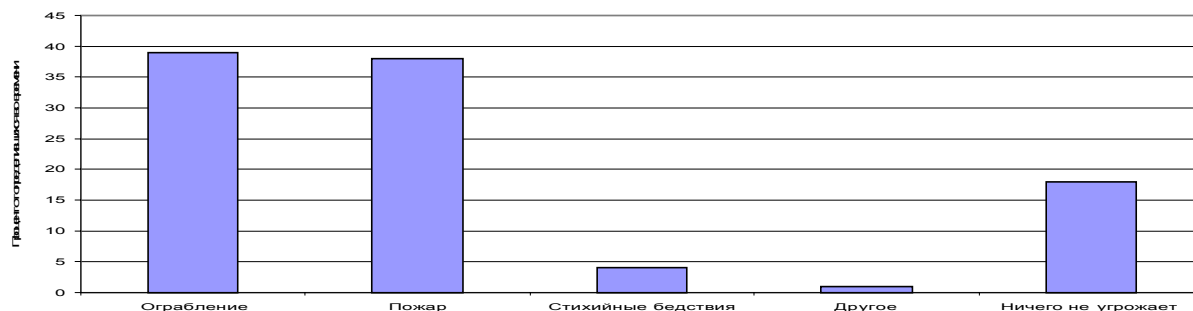
Владельцы загородных домов в равной степени боятся ограбления и пожара. Прочие опасности их практически не волнуют (рис. 2).

Данные опроса, проведенного компанией «Ромир» о причинах активности пользования страховыми услугами позволяют отметить, что процент тех, кто не верит в страхование как таковое значительно выше среди людей, которые не прибегают к этим услугам (42%). На дороговизну услуг страховых компаний сетуют 35% среди тех, кто пользуется страховыми услугами и 21% среди тех, кто данными услугами не пользуется. Для 21% «непользователей» основная причина отсутствия интереса к услугам страховых компаний - убеждение, что в ближайшие годы страхование им не понадобится; 15% «пользователей» плохо понимают как работает система страхования, а 8% граждан именно по этой причине вообще не пользуются страховыми услугами. Недостаток информации об услугах и предложениях отмечают почти равное количество «пользователей» и «непользователей»: 9% и 10% соответственно. Тем не менее, почти треть (30%) опрошенных «пользователей» ни на что не жалуются и активно пользуются услугами страховых компаний [2].





**Рисунок 2 – Значение рисков для квартир по оценке потребителей**



**Рисунок 3 – Значение рисков, угрожающих загородному дому**  
 Источник: Центр стратегических исследований ОАО «Росгосстрах»

Результаты проведенного исследования подтверждают, что страховой рынок в России не получил еще должного развития так, как в Европе и США. В западных странах порядка 80% сфер жизни людей охвачено страхованием, в России этот показатель значительно ниже – около 10%. Но надо понимать, что причина кроется не только в страховом рынке, а в экономике страны в целом, в специфике законодательства и психологии народа. Следовательно, государству предстоит серьезная работа по развитию страховой отрасли страны и популяризации страхового механизма в системе обеспечения экономической безопасности граждан и хозяйствующих субъектов в результате ЧС.

**Список цитированных источников**

1. Шойгу, С.К. Противопожарное страхование сократит число пожаров. [Электронный ресурс] – URL: <http://www.Edinros.ru>, 11.02.2010.
2. Результаты исследования компании «Ромир», опрошено 1584 человека в возрасте от 18 лет и старше во всех федеральных округах РФ. [Электронный ресурс] – URL: <http://www.insur-info.ru>

**УДК 336.61**

**Журавель Д.Д.**

**Научный руководитель: к.э.н. Цикановская Н.А.**

**Черкасский институт банковского дела Университета банковского дела Национального банка Украины, г. Черкассы**

**РОЛЬ ИНСТИТУТОВ РАЗВИТИЯ В МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ НА ОСНОВЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА**

Актуальность. На данный момент приоритетной задачей для Украины является обеспечение стабилизации и дальнейшего роста экономики. Одним из основных условий выполнения этой задачи является модернизация экономики на основе развития партнерских отношений государства и бизнеса, что позволит привлечь в государственный сектор экономики дополнительные инвестиционные ресурсы для осуществления перспективных и социально важных проектов. Ведущее место в этом процессе занимают институты развития.

Цель исследования состоит в выяснении роли институтов развития в модернизации экономики на основе государственно-частного партнерства.

Материалы и методы исследования. При проведении исследования использовались как общенаучные методы исследований (научная абстракция, эмпирический, анализ и синтез), так и специальные (методы диалектической и формальной логики).

В экономической литературе пока что не сформировалось единого подхода к трактовке сущности понятия института развития. Существующие подходы к идентификации институтов развития условно можно разделить на три группы.

К первой группе относятся взгляды на институты развития как определенные нормы и правила поведения, которые устанавливаются государством для субъектов с целью формирования у них стимулов осуществлять свою деятельность в определенном заданном направлении [1, с. 87].

Вторая группа объединяет взгляды, согласно которым под институтами развития понимают специальные организационно-хозяйственные структуры и субъекты хозяйствования, созданные государством и используемые им как инструмент регулирования экономики и государственной поддержки других субъектов, деятельность которых отнесена к приоритетным [2, с. 4].

Третий подход смешанный: под институтами развития рассматриваются как нормы и правила, так и организации, но с позиции способности обеспечить реализацию инновационной модели развития экономики [1, с. 88].

По нашему мнению институты развития являют собой специализированные государственные организации, деятельность которых направлена на стимулирование социально-экономического развития, процессов модернизации экономики, в том числе с использованием механизмов государственно-частного партнерства.

Институты развития используются в мировой практике для решения следующих задач: развитие экономической и социальной инфраструктуры, обеспечение диверсификации отраслевой структуры экономики, формирование отсутствующих, но необходимых для национальной экономики сегментов и инструментов рынка (ипотека, долгосрочные долговые инструменты, финансовый лизинг, среднесрочное и долгосрочное экспортное финансирование и др.), содействие развитию инновационной сферы, внешнеэкономической деятельности, поддержка малого бизнеса, сельского хозяйства, устранение региональных дисбалансов в развитии, содействие межрегиональной специализации и кооперации.

Перечисленные задачи различны как по своим критериальным признакам, так и по возможными способами решения. Это обуславливает существование широкого спектра институтов развития, которые могут быть классифицированы в соответствии с их функциональным назначением, принадлежностью к институциональным секторам экономики, организационно-правовой формой деятельности, отраслевой принадлежностью и т.д. [3, с. 65].

Принято разделять финансовые институты развития, предоставляющие средства частному бизнесу для софинансирования проектов в формате государственно-частного партнерства, так и нефинансовые институты развития, формирующие инфраструктуру предпринимательской деятельности.

К государственным финансовым институтам развития относятся универсальные и специализированные банки развития, экспортно-импортные банки, экспортные страховые компании, государственные лизинговые компании, инновационные фонды, фонды регионального развития, финансовые корпорации, инвестиционные, венчурные и суверенные фонды и др. Их задача – отбор и финансовая поддержка проектов, важных для развития национальной экономики, однако не получающих необходимых ресурсов со стороны частного сектора из-за своей повышенной рискованности и длительных сроков окупаемости.

К нефинансовым институтам развития относятся: особые экономические зоны (техно-внедренческие, промышленно-производственные, туристско-рекреационные, портовые), технополисы, технопарки, бизнес-инкубаторы, центры трансфертов технологий.

Основным источником финансирования деятельности институтов развития являются бюджетные средства. Однако в условиях рыночной экономики такие средства не должны вытеснять частные инвестиции, а быть катализатором их приумножения, что возможно достичь путем партнерства государства и частного сектора.

Государственно-частное партнерство представляет собой институциональный и организационный альянс государственной власти и частного бизнеса с целью реализации общественно значимых проектов в широком спектре сфер деятельности – от развития стратегически важных отраслей экономики до предоставления общественных услуг в масштабах всей страны или отдельных территорий [4, с. 53]. Для государства – это эффективный способ привлечения частного партнера к финансированию и управлению той собственностью, которая не может быть передана в частный сектор в силу стратегической, экономической и социально-политической значимости этих объектов, тогда как нести расходы по ее содержанию и ремонту невыгодно или неэффективно. Для частного партнера государственно-частное партнерство – это способ получить стабильную прибыль при работе на объектах государственной собственности либо при оказании услуг, которые закреплены за государством.

Государственно-частное партнерство представлено широким спектр форм: выполнение контрактов, которые государство предоставляет частным компаниям (выполнение работ и оказание общественных услуг, на управление, на поставку продукции для государственных нужд); арендные (лизинговые) отношения, возникающие в связи с передачей государством в аренду частному сектору своей собственности: зданий, сооружений, производственного оборудования; смешанные государственно-частные предприятия; концессия (предоставления концедентом концессионеру прав пользования государственной собственностью по договору, за плату и на возвратной основе).

Участия государства в проектах государственно-частного партнерства возможно путем: долевого участия; предоставления денежных средств в виде займов; предоставление поручительств по кредитам; приобретение облигаций и конвертируемых долговых обязательств; осуществление лизинговых операций; поддержка через софинансирование фондов.

В Украине финансовые институты развития представлены Государственным инновационным финансово-кредитным учреждением, которое является главным акционером Украинского банка реконструкции и развития, Государственным экспортно-импортным банком, Государственным земельным банком, Государственным ипотечным учреждением, Национальной акционерной компанией «Ук-рагролизинг», Государственным фондом регионального развития, Украинским фондом поддержки предпринимательства и др.

На сегодняшний день масштабы деятельности институтов развития не достигают национального уровня, поскольку имеют ограниченную ресурсную базу, в связи с чем не оказывают существенного влияния на экономику. Поэтому ключевым вопросом становления институтов развития является формирование специфических механизмов мобилизации долгосрочных ресурсов за счет: бюджетных трансфертов, доходов от приватизации государственного имущества, эмиссионных и кредитных средств Национального банка Украины, долгосрочных кредитов коммерческих банков, полученных под государственные гарантии на выполнение государственных инвестиционных программ, привлеченных правительством кредитов от иностранных и международных финансовых организаций, средств от эмиссии среднесрочных и долгосрочных облигаций внутреннего государственного займа, эмиссии собственных инвестиционных облигаций.

Другими важными вопросами, требующими решения, являются: определение целей и задач каждого института развития, разработка их стратегий; выработка критериев и процедур отбора проектов для поддержки; выстраивание системы риск-менеджмента и системы мониторинга деятельности институтов развития; определение критериев оценки эффективности и целевых показателей; обеспечение прозрачности для потенциальных клиентов и общественности; обеспечение надлежащей координации между институтами развития в национальном масштабе.

Выводы. Модернизация экономики не возможна без активной роли государства. Финансовые институты развития играют ведущую роль в реализации государственной экономической политики, позволяя реализовывать механизм долгосрочного инвестирования в основные фонды реального сектора экономики, привлекая частные инвестиции в развитие социальной инфраструктуры, а также более эффективно расходовать бюджетные средства для реализации инфраструктурных проектов и создания инновационных технологий. Однако, во избежание неравноправной конкуренции государственных институтов развития и частного финансового сектора, следует придерживаться принципа: чем более в стране развиты, диверсифицированы и устойчивы частные финансовые институты, тем меньше должна становиться потребность в государственном участии.

#### **Список цитированных источников**

1. Инновационное развитие – основа модернизации экономики России: национальный доклад. – М.: ИМЭМО РАН, ГУ ВШЭ, 2008. – 168 с.
2. Солнцев, О.Г. Институты развития: анализ и оценка мирового опыта / О.Г. Солнцев, М.Ю. Хромов, Р.Г. Волков // Проблемы прогнозирования. – 2009. – № 2. – С. 3–29.
3. Кіндзерський, Ю. До питання створення і забезпечення дієвості банку розвитку в Україні / Ю. Кіндзерський // Економіст. – 2011. – № 5. – С. 65–69.
4. Балахонова, О.В. Анализ проблем развития государственно-частного партнерства / О.В. Балахонова // Вісник Східноукраїнського національного університету Володимира Даля. – 2011. – № 7 (161). – Ч. 2.

**УДК 336.153.1**

**Дыгова М.А.**

**Научный руководитель: к.э.н. Черномордов Л.И.**

**Северо-Кавказский федеральный университет, г. Ставрополь**

#### **БЮДЖЕТНЫЙ ФЕДЕРАЛИЗМ И ФИНАНСОВАЯ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ РЕГИОНОВ**

In Russia Mixed model of fiscal federalism in modern Russian economy traced absurd situation: of the 83 regions of the country, 70 are unprofitable.

В современной экономике выделяют две основные модели бюджетного федерализма — американская и германская. Основные характеристики американского федерализма – децентрализация бюджетных полномочий, демократический характер отношений между уровнями власти, доказанная практикой способность к значительным изменениям (адаптивность). Подобная система используется в США, Канаде, Индии и других странах. Для германской модели бюджетного федерализма характер-

ной чертой является все возрастающая тенденция к единообразному распределению ресурсов между землями. Бюджетная система базируется на общих налогах, поступления от которых распределяются между всеми ее уровнями. Типичными странами с подобной системой являются Германия и Австрия.

Актуальность данной темы обусловлена тем, что из всех аспектов бюджетных отношений межбюджетные отношения между Российской Федерацией и ее субъектами относятся к числу наименее законодательно урегулированных. Вступление в силу Бюджетного кодекса, ознаменовавшее качественный скачок в развитии бюджетного права, сравнительно мало затронуло область межбюджетных отношений.

Целью исследования является определение места региональных бюджетов в бюджетной системе Российской Федерации и исследование существующих межбюджетных отношений

В России сложилась своя специфическая модель бюджетного федерализма, которую можно назвать смешанной, так как она объединяет в себе элементы американской и германской моделей одновременно[1].

Для федеративного устройства России вот уже более 10 лет характерно большое число дотационных регионов на фоне узкого круга субъектов-доноров, что порождает массу внутренних экономических и социальных проблем, которые с течением времени только усугубляются. В число самых дотационных субъектов входят регионы СКФО. Борьбу за наше будущее ведем не только мы, ее ведут и наши геополитические противники. «Хватит кормить Кавказ» – лозунг геополитических противников или экономический реалий? Рассмотрим этот вопрос через призму межбюджетных отношений.

В современной экономике России прослеживается абсурдная ситуация: из 83 регионов страны 70 являются дотационными, то есть убыточными.

В таблице 1 приведены параметры дотационности регионов России в 2013 году [2,4]. Регионы расположены в порядке убывания размера дотаций на душу населения субъекта РФ.

В 2013 году больше всего денег из федерального бюджета получает житель Камчатского края 98,9 тыс. руб. на человека. И в 2012 году этот регион был самым дотируемым[3]. Бюджетных мест там, кроме как в бюджетной сфере мало, жизнь дорогая – практически все товары завозятся, поэтому в ближайшие годы пока в крае не появится самостоятельная экономика, дотации будут выделяться.

Таблица 1 – Распределение дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации на 2013 год

Субъект РФ	Бюджетные дотации на душу населения (тыс.руб.)
Камчатский край	98,9
Республика Саха (Якутия)	53,7
Магаданская область	53,4
Республика Тыва	36,7
Республика Алтай	34,8
Республика Ингушетия	18,29
Еврейская АО	15,0
Республика Дагестан	14,7
Республика Бурятия	14,05
Чеченская Республика	13,7
Карачаево-Черкесская Республика	13,57
Республика Северная Осетия-Алания	11,7
Республика Калмыкия	10,25
Кабардино-Балкарская Республика	9,4
Забайкальский край	9,2
Республика Адыгея	8,9
Курганская область	8,88
Тамбовская область	8,81
Ивановская область	8,28
Республика Марий Эл	8,21
Ставропольский край	4,5

Но в первой пятерке дотационных регионов – Якутия и тут уже следует задуматься: алмазы и золото не кормят? При этом ни один кавказский, как и среднерусский, регион не вошел в пятерку лидеров по размеру дотаций на душу населения. Но в первой двадцатке – все кавказские республики и только 3 среднерусские области.

Из общего числа, 84% всех регионов России находится в зоне убыточности. В них проживает 74,2% населения страны, они охватывают 87% территории государства. И такая ситуация сохраняется более 10 лет подряд. Совершенно очевидно, что хроническое пребывание около 85% всех регионов страны в числе убыточных никак не может восприниматься в качестве нормального положения дел. Уже только этот факт настораживает и требует адекватного объяснения.

Представленный в таблице рейтинг регионов по удельному показателю дотационности позволяет выявить следующую закономерность: чем дальше географически регион расположен от столицы России, тем выше удельный размер дотаций. Нетрудно заметить, что в пятерку входят регионы Дальневосточного федерального округа (ДФО) с максимальными удельными размерами дотаций: Камчатский край, Республика Саха (Якутия), Магаданская область. Столь явная концентрическая модель дотационности российских регионов также не может не настораживать.

Рассмотрим динамику распределения дотаций в субъектах Северо-Кавказского федерального округа за последние 3 года (таблица 2).

Таблица 2 – Динамика распределения дотаций в субъектах СКФО на 2011-2013 гг. (тыс. руб. на душу населения)

СКФО	2011	2012	2013
Кабардино-Балкарская республика	6 423	7 524,7	9 418,8
Карачаево-Черкесская республика	8 645,4	11 755,4	13 475
Республика Ингушетия	16 778,9	17 498,6	18 977,2
Республика Дагестан	10 444	12 361,9	14 475,6
Республика Северная Осетия	8 133,4	9 523,1	11 634,1
Чеченская республика	10 412,5	11 376,4	14 018
Ставропольский край	3 163,9	3 479,6	4 474,5
ИТОГО:	19,05 %	21,96 %	24,8 %

Из таблицы 2 видно, что СКФО является полностью дотационным федеральным округом, все субъекты получают дотации на выравнивание бюджетных средств[4]. Причиной такому распределению дотаций служит то, что распределение дотаций осуществляется пропорционально оценке объемов дополнительных расходов консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации на повышение оплаты труда работникам бюджетной сферы с учетом уровней расчетной бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации на текущий год.

В экономике России 2013 года помимо СКФО полностью дотационными являются Сибирский и Дальневосточный федеральные округа. В целом, структура распределения дотаций по федеральным округам на 2013 год выглядит следующим образом: ЦФО — 11,4%, СЗФО — 3,4%, ЮФО — 4,9%, СКФО — 24,87%, ПФО — 12,8%, УФО — 2,45%, СФО — 16%, ДФО — 25,96%. И опять-таки убыточность целых федеральных округов страны не может считаться нормальным явлением.

На наш взгляд, установка федерального центра на сохранение в составе РФ большого числа мелких, слабо развитых, а, соответственно, легко управляемых регионов с их ежегодной централизованной финансовой поддержкой себя исчерпала. Очевидно, что в составе государства могут быть дотационные регионы, но никак не 70 из 83. В связи с этим правомерно говорить о необходимости пересмотра перераспределительной политики бюджетных средств. Мы предлагаем следующие направления, по которым можно решить данную проблему:

– Перерассмотреть налоговую политику государства. В соответствии с Налоговым кодексом РФ, НДС является федеральным налогом и происходит 100-процентное зачисление НДС в федеральный бюджет. Для регионов федеральная власть выступает в роли администрации, обеспечивающей институциональное функционирование экономики страны. Услуги федерального центра должны быть оплачены, но по иным ставкам. В Германии, которая по административно-территориальному устройству является федерацией, поступления налога на добавленную стоимость распределяются практически поровну между федеральным бюджетом и бюджетами земель: 50,5% — в федеральный бюджет, 49,5% — в бюджеты земель. Аналогичное распределение и в США и в Австрии. В Канаде некоторые регионы получают НДС, а некоторые — налог с продаж [5]. Таким образом, международный опыт показывает, что НДС и его аналоги, как правило, «работают» все-таки в пользу региональных, а не федеральных бюджетов. В России этот принцип нарушен, что и позволяет говорить о неоптимальности сложившейся конфигурации межбюджетных отношений.

– Возврат к германской модели бюджетного федерализма, которая учитывает самостоятельное значение регионального уровня финансовой системы страны.

Исходя из вышеперечисленных аспектов можно сделать вывод о том, что приведенные факты позволяют говорить о невысокой результативности проводимой федеральной политики в области налогообложения и межбюджетных отношений, а, следовательно, о необходимости ее пересмотра.

#### Список цитированных источников

1. Александров, И.М. Бюджетная система Российской Федерации: учебник. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2010.
2. О федеральном бюджете на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов: Федеральный закон от 3 декабря 2012 года №216-ФЗ.
3. Официальный сайт Росстата [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gks.ru>
4. Официальный сайт Министерства финансов [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.minfin.ru>
5. Шилов, М.А. Искусственная дотационность регионов как залог единства России / М.А. Шилов, А.Б. Гусев // «Капитал страны», 27.01.2009.

УДК 336.22

Кузавка И.А.

Научный руководитель: ст. преподаватель Михальчук Н.А.

Брестский государственный технический университет, г. Брест

## НАЛОГ НА БЕЗРАБОТНЫХ?!

В соответствии со статьей 56 Конституции Республики Беларусь граждане должны принимать участие в финансировании государственных расходов путем выплаты налогов, пошлин и других платежей.

Заявление правительства Республики Беларусь летом 2013 года о введении «налога с неработающих» вызвало ряд противоречивых мнений со стороны населения и подвергается обсуждению в настоящее время. Часть жителей Республики Беларусь считает «налог с неработающих» неконституционным, так как в Основном Законе Республики Беларусь закреплено право на труд, а не обязанность. Другая же часть, напротив, поддерживает предложение о введении этого налога: с точки зрения социальной справедливости уплата налогов должна быть обеспечена всеми гражданами трудоспособного возраста.

Численность экономически активного населения Республики Беларусь на май 2013 года составила 4,5 млн. человек. В том числе согласно последним данным главы правительства – 445 тыс. безработных, т.е. 445 тысяч человек трудоспособного населения нигде не работают, и, следовательно, не участвуют в развитии экономики. Среди которых 23,9 тыс. официально зарегистрированных. Таким образом, в экономике задействовано около 4,1 млн. человек.

Наличие безработицы в Беларуси при имеющихся вакантных рабочих местах в центре занятости населения свидетельствует о нежелании отдельных трудоспособных граждан участвовать в экономическом развитии общества, сокрытии собственных доходов и уклонении от уплаты налогов с полученных доходов, одновременно требуя от государства оказания им и членам их семей социальных и иных услуг, дотируемых государством. Так на реализацию Государственной программы содействия занятости населения Республики Беларусь было направлено: в 2011 году – 171 млрд. бел. руб., в 2012 году 226 млрд. бел. руб., в 2013 году 328,6 млрд. бел. руб.

Предложение о введении «налога на безработных» не является новаторским, похожие системы уже используются в ряде зарубежных стран.

В Германии действует принцип «тот, кто может работать, но не хочет, не может рассчитывать на солидарность». Федеральное правительство Германии обязало биржи труда применять санкции в отношении «социальных нахлебников», как это уже давно практикуется в других государствах: молодые безработные через шесть месяцев, а взрослые – самое позднее через год после постановки на учет должны представлять индивидуальные планы возвращения на рынок труда.

В Германии организуются общественные работы, в основном для молодежи, на строительстве жилья, дорог, в сфере обслуживания на срок до 6 месяцев с гарантированным заработком в пределах 50- 100% средней зарплаты.

Опыт формирования активной политики занятости в ФРГ является полезным уроком для экономик других стран: во многих странах Европы уровень безработицы продолжает расти, а в ФРГ данный показатель стабилен на уровне 5,4%, многие страны начинают постепенно перенимать опыт Германии.

Британских безработных заставляют работать бесплатно. Общественный труд или лишение пособия — такой выбор предлагает им правительство. Там считают, что тем, кто работу потерял, но ищет — это только поможет. А от тех, кто просто сидит на пособии и ни к чему не стремится, будет хоть какая-то польза.

В британском кабинете министров возникла идея увязать получение пособия по безработице с трудовой повинностью. Департамент труда и пенсий предлагает обязать тех, кто уже много лет получает деньги от государства за вынужденный простой, отрабатывать хотя бы один месяц в году: подметать улицы, убирать мусор — словом, делать что-то полезное. Министры считают, что живущие на пособие не должны превращаться в бездельников.

Суть проста — безработные получают одновременно возможность и стимул вернуться к работе. А если безработные будут отказываться, то им в течение трех месяцев не будут платить пособие.

В Республике Беларусь существуют проблемы в организации привлечения граждан к участию в финансировании государственных расходов:

- процесс выявления безработных граждан, которые официально не состоят на учете в центре занятости;
- категории граждан, которые будут иметь льготы;
- если безработный будет лишен социальных льгот, то, как это будет распространяться на членов его семьи.

Для организации софинансирования государственных расходов, соблюдения принципа социальной справедливости мы предлагаем ввести социальную карту гражданина Республики Беларусь для следующих категорий граждан:

- работающие граждане;
- матери, воспитывающие детей до трех лет;
- инвалиды 1,2 группы;
- официально зарегистрированные безработные.

Данная карта позволит ее владельцам пользоваться социальными льготами, предоставляемыми государством. Граждане, не имеющие социальных карт, т.е. не принимающие участия в финансировании государственных расходов могут либо оплачивать социальные услуги в полном объеме, либо уплатить налог с неработающих граждан.

Механизм софинансирования государственных расходов будет выглядеть следующим образом (рис. 1):

**Рисунок 1 – Механизм софинансирования государственных расходов**



Если безработный состоит на учете, то он должен будет отрабатывать, например, 1 месяц в год и таким образом участвовать в софинансировании государственных расходов.

Если безработный не состоит на учете, то ему предлагается выбор официально зарегистрироваться на бирже труда и тогда опять же ему будет предложен общественный труд, полностью оплачивать социальные услуги или платить налог на безработных.

#### **Список цитированных источников**

1. КОНСТИТУЦИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ (с изменениями и дополнениями, принятыми на республиканских референдумах 24 ноября 1996 г. и 17 октября 2004 г.). / Pravo.by. Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь. [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: <http://pravo.by/main.aspx?guid=6351>. – Дата доступа: 20.10.2013.

2. Занятость и безработица / БЕЛТА. Новости Беларуси. Белорусское телеграфное агентство [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: [http://www.belta.by/ru/conference/i\\_353.html](http://www.belta.by/ru/conference/i_353.html). – Дата доступа: 20.10.2013.

3. Налог с неработающих граждан может быть введен в Беларуси. / БЕЛТА. Новости Беларуси. Белорусское телеграфное агентство [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: [http://www.belta.by/ru/all\\_news/economics/Nalog-s-nerabotajuschix-grazhdan-mozhet-byt-vveden-v-Belarusi--Mjasnikovich\\_i\\_641031.html](http://www.belta.by/ru/all_news/economics/Nalog-s-nerabotajuschix-grazhdan-mozhet-byt-vveden-v-Belarusi--Mjasnikovich_i_641031.html). – Дата доступа: 20.10.2013.

4. Каширина, Е.Ю. Единая социальная политика Европейского союза (реальность и перспективы) / Е.Ю. Каширина // Власть. – 2009. – № 7. – С. 142–145.

УДК 336.71

Зварич М.С.

Науковий керівник: д.е.н., доцент Пшик Б.І.

Львівський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України, г. Львов

## ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВЗАЄМОДІЇ БАНКІВСЬКОГО І РЕАЛЬНОГО СЕКТОРІВ ЕКОНОМІКИ

**Актуальність дослідження.** Взаємодія фінансового і реального секторів економіки реалізується через відповідні економічні відносини, які проявляються на різних рівнях господарювання. Зважаючи на значущу роль фінансових установ у формуванні інвестиційних ресурсів суб'єктів реального сектора економіки, слід зазначити, що одним з найбільш вузьких місць у соціально-економічному розвитку України, є не лише слабкість фінансового потенціалу в розрізі окремих ланок фінансової системи (бюджетної системи, фінансового сектора, нефінансових корпорацій, населення), а й здатність формувати таку фінансову політику, що відповідає національним інтересам у досягненні економічного добробуту.

**Метою дослідження** є висвітлення сучасного стану взаємодії між банківським та реальним секторами економіки України, виявлення проблем та перспективних напрямів їх вирішення.

Перш ніж окреслити предметну сферу дослідження, необхідно визначити сутність фінансового і реального секторів економіки. Так, відповідно до Класифікації інституційних секторів економіки України (KICE), затвердженої наказом Державного комітету статистики України від 18.04.2005 р. № 96, фінансовий сектор представляють фінансові корпорації – установи, які спеціалізуються на фінансових послугах чи допоміжній фінансовій діяльності: Національний банк України, інші депозитні корпорації (банки, що створені і діють на території України), інші фінансові корпорації (страхові компанії, недержавні пенсійні фонди, кредитні установи, фінансові компанії, ломбарди тощо). З одного боку, вони сприяють макроекономічному зростанню шляхом скорочення трансакційних витрат, а з іншого боку – є елементами інституційного середовища. На відміну від фінансового, реальний сектор представлений нефінансовими корпораціями (великі, малі і середні підприємства), основним видом діяльності яких є виробництво товарів чи надання нефінансових послуг.

На нашу думку, функціональна взаємодія між фінансовим та реальним секторами економіки проявляється через сукупність відповідних фінансово-кредитних відносин, економічних взаємозв'язків, що виникають між фінансовими установами та суб'єктами підприємницької діяльності з приводу формування, розподілу, перерозподілу та використання фінансово-кредитних ресурсів в часі та в процесі кругообігу на правах власності і/або позики, в результаті чого в одних учасників утворюються активи, а в інших зобов'язання, у т.ч. й через застосування відповідних фінансових інструментів.

При цьому взаємодія фінансового і реального секторів економіки переважно здійснюється на основі ринкового типу зв'язку, притаманного сучасному господарському механізму, і не зводиться лише до одностороннього процесу задоволення фінансових потреб виробничих підприємств. Реальний сектор, у свою чергу, задовольняє потреби фінансових установ у капіталізації, формуванні ресурсної бази, розміщенні вільних грошових коштів. Отже, фінансовий і реальний сектори не лише взаємодіють, а й взаємозалежні [1, с. 34].

Банківська система є найбільш потужним сегментом вітчизняного фінансового сектору, на яку припадає 93% загальних активів фінансового сектора України. Банківські установи є основними учасниками фінансово-кредитних відносин, яким належить провідне місце в загальному механізмі організації та регулювання господарського життя суспільства, а від їх ефективності функціонування залежить успіх соціально-економічних перетворень в Україні.

Проведемо аналіз відносин банків з нефінансовими корпораціями з приводу формування та розміщення їхніх коштів (табл.1). Для цих коштів характерна тенденція до зростання – з 20976 млн. грн. у 2005 році до 173319 млн. грн. у 2012 р. З розрахунків, поданих у таблиці, видно, що структурі коштів нефінансових корпорацій переважають кошти на вимогу, обсяги яких впродовж 2005–2012 років зросли з 29406 до 93173 млн грн, а їх частка в сукупних зобов'язаннях нефінансових корпорацій за цей час знизилась з 55,7 до 53,8%, хоча в окремі періоди (2010 і 2011 рр.) перевищувала 60%. Таку ситуацію можна пояснити постійними потребами нефінансових корпорацій у забезпеченні обіговими коштами їх господарської діяльності та нестачею вільних коштів для здійснення довгострокових фінансових вкладень.

Аналіз галузевої структури депозитів нефінансових корпорацій дає підстави стверджувати, що фінансово-кредитні відносини з приводу формування депозитних ресурсів банками України найбільш активно здійснюються з підприємствами добувної та переробної промисловості, сфери торгівлі та побутового обслуговування, операцій з нерухомістю, транспорту і зв'язку. Частки їх коштів, залучених на банківські депозити у сукупному обсягу коштів нефінансових корпорацій становили 11,35%, 20,05%, 25,21%, 14,74%, 8,88% відповідно.



Таблиця 1 – Депозити, залучені банками України від нефiнансових корпорацiй, млн. грн.

Роки	Всього		На вимогу		До 1 року		1 – 2 роки		Бiльше 2 роки	
	Сума	%	Сума	%	Сума	%	Сума	%	Сума	%
2005	50976	100	29406	57,7	9982	19,6	11587	22,7	...	...
2006	65614	100	32938	50,2	16193	24,7	16483	25,1	....	....
2007	95583	100	47504	49,7	20616	21,6	18865	19,7	8598	9,0
2008	118188	100	61204	51,7	27791	23,5	17985	15,2	11208	9,6
2009	94796	100	55225	55,1	22557	23,8	11205	11,8	5810	9,3
2010	116105	100	74871	64,5	24221	20,9	11004	9,5	6009	5,1
2011	136177	100	85002	62,4	31435	23,1	13076	9,6	6664	4,9
2012	173319	100	93173	53,8	36060	20,8	14952	8,6	6935	16,8

**Примiтка:** таблицю складено на основi використання статистичних даних НБУ

Серед вiдносин банкiв з розміщення коштів переважають вiдносини, пов'язанi з наданням кредитiв нефiнансовим корпорацiям (табл. 2). Обсяги таких кредитiв зросли з 106078 до 605425 млн. грн.

Аналіз строкової структури показав, що найбільшу частку у сукупному обсязі наданих кредитiв становили кредити до 1 року, обсяги яких зросли у бiльш ніж у 6 разiв (з 47028 до 296547 млн. грн.), а частка – з 44,33% у 2005 р. до 49% у 2012 році. Також у нефiнансових корпорацiй користувались попитом кредити вiд 1 до 5 роки, частка яких коливалась у межах 55,67 – 38,8%.

Розглянемо структуру кредитiв, наданих банками нефiнансовим корпорацiям за цiльовим призначенням (табл.2).

Таблиця 2 – Структура кредитiв, наданих нефiнансовим корпорацiям банками України за 2006-2012 роки за цiльовим спрямуванням, млн. грн.

Роки	Всього		Кредити в поточну дiяльнiсть		На придбання, будiвництво та реконструкцiю нерухомостi		iншi iнвестицiйнi кредити	
	Сума	%	Сума	%	Сума	%	Сума	%
2006	160503	100	137516	85,68	6405	3,99	16582	10,33
2007	260476	100	217271	83,41	10618	4,08	32587	21,51
2008	443665	100	359140	80,95	18262	4,56	66263	14,94
2009	462215	100	373759	80,86	17670	3,83	70786	15,31
2010	500961	100	415706	82,98	13612	2,72	71643	14,30
2011	573705	100	482250	84,06	11130	1,94	80324	14,00
2012	605425	100	503219	83,1	7467	1,3	94739	15,6

**Примiтка:** таблицю складено на основi використання статистичних даних НБУ

Звiдси видно, що серед кредитних вiдносин переважали вiдносини з надання кредитiв на цiлi поточного характеру. Їхнi обсяги зросли за 2006-2012 роки з 137516 до 503219 млн. грн. (бiльш ніж у 3,5 рази), а питома вага щороку була бiльшою 80%. Незначними є частки кредитiв на придбання, будiвництво та реконструкцiю нерухомостi, частка яких знизилася з 3,99 до 1,3%. Таку ситуацiю можна пояснити переважаючим короткостроковим характером ресурсної бази банкiв та недостатнiстю довгострокових фiнансових ресурсiв для фiнансування широкомасштабних iнвестицiйних проектiв, бiльшою привабливiстю кредитування поточних цiлей суб'єктiв господарювання на короткi термiни, а також наявнiстю високих ризикiв, якi притаманнi iнвестицiйному кредитуванню.

Аналіз галузевої структури банкiвських кредитiв, наданих нефiнансовим корпорацiям, дає пiдстави стверджувати, що вiдносини з приводу кредитування їх дiяльнiстi найбільш активно здiйснюються з підприємствами, сфери торгiвлi та побутового обслуговування, частка яких у сукупному обсязі наданих кредитiв була найбільшою і становила на кiнець 2012 року 34,47%.

Серйозним недолiком вiтчизняної банкiвської системи, що яскраво проявився пiд час фiнансової кризи, є значний обсяг (понад 50,2%) виданих кредитiв в iноземнiй валютi. Унаслiдок девальвацiї національної грошової одиницi на 58% бiльшiсть підприємств реального сектору економiки отримали значнi збитки.

На даний час iснують такi проблеми у взаємодiї банкiвської системи з реальним сектором економiки: неадекватнiсть розміру банкiвського капiталу обсягам кредитних операцiй; незбалансованiсть мiж термiнами залучених грошових ресурсiв та строками наданих кредитiв; неконкурентне цiноутворення на iснуючi кредитнi послуги та завищений рiвень процентної маржi; невідповiднiсть рiвня банкiвського менеджменту сучасним свiтовим стандартам; значна залежнiсть дiяльнiстi банкiв вiд валютної складової та зовнiшнiх полiтико-економiчних чинникiв.

Подальша розбудова вiтчизняної фiнансової системи та економiки в цiлому повинна носити комплексний i системний характер, що потребує координацiї зусиль всiх учасникiв цього процесу – органiв законодавчої та виконавчої влади, банкiвських i фiнансових установ, а також усiх iнших економiчних суб'єктiв, якi беруть участь у фiнансово-кредитних вiдносинах [2].

Для зміцнення довіри до фінансових установ і забезпечення на цій основі розвитку реального сектора необхідно:

- передбачати в грошово-кредитній політиці держави заходи щодо стимулювання вітчизняних підприємств шляхом довгострокового рефінансування банків, які кредитують підприємства, що здійснюють виробництво товарів народного споживання, що, в свою чергу, буде розширювати обсяги внутрішнього ринку, сприяти зростанню зайнятості і доходів державного бюджету;

- організувати ефективну систему надання підприємствам поточних кредитів, сприяючи тим самим підвищенню споживчого попиту, стимулювання підйому вітчизняного виробництва, збільшенню робочих місць, що, в свою чергу, потребує розробки спеціальних законодавчих і нормативних документів;

- банкам ефективніше проводити політику посилення зацікавленості підприємств до довгострокових депозитів. Складовими такої політики могли б бути: нові види вкладів (зокрема, структурований інвестиційний депозит), забезпечення еластичності депозитної ставки виходячи з критеріїв надійності банків і дохідності депозитів, створення системи гарантування депозитів юридичних осіб;

- більш активно використовувати консорціумне кредитування, для чого: доопрацювати нормативно-правову базу, що регулює цей напрям. Це можна реалізувати шляхом проведення консультацій із узгодження загальних підходів та вирішення існуючих проблем консорціумного кредитування із державними регулюючими органами;

- розробити програму сприяння розвитку довгострокового інвестиційного та інноваційного кредитування, для чого передбачити: застосування до банків, які здійснюють довгострокове інвестиційне кредитування, пільгових режимів оподаткування доходів від цих операцій; використання механізму довгострокового рефінансування НБУ тих банків, які здійснюють вищезазначені операції;

- активніше використовувати лізингові схеми кредитування підприємств сільського господарства та сфери послуг шляхом внесення змін до Податкового кодексу України стосовно відмови від оподаткування доходу банків, отриманого від фінансового лізингу, а також скасування обов'язкового нотаріального посвідчення договорів лізингу та сплати державного мита у розмірі 1% від вартості предмета лізингу.

Реалізація викладених вище пропозицій, на наш погляд, дозволить забезпечити умови для подальшого підвищення ефективності взаємодії фінансового і реального секторів економіки та сприяти економічному зростанню України.

#### **Список використаних джерел**

1. Підвищення ефективності взаємодії банківського і реального секторів економіки в умовах глобалізації та євроінтеграції : монографія / кол. авт.; за ред. д-ра екон. наук, проф. О.І. Барановсько-го. – К.: УБС НБУ, 2010. – 482 с.

2. Фінансово-кредитні відносини в Україні: становлення, розвиток, напрями вдосконалення [Текст]: монографія / Б. І. Пшик; Нац. банк України [та ін.]. – К.: УБС НБУ, 2011. – 551 с.

3. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/>

**УДК 336.714**

**Силивончик А.Н.**

**Научный руководитель: ст. преподаватель Павлов А.М.**

**Гомельский государственный технический университет им. П.О. Сухого, г. Гомель**

#### **ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ: СТРУКТУРА ИНВЕСТИЦИЙ И ИХ РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ**

Инвестиционная деятельность предприятия – важная неотъемлемая часть его общей хозяйственной деятельности. Чтобы предприятие могло успешно функционировать, оно должно вкладывать капитал, и вкладывать его выгодно. Этим обуславливается актуальность данной темы.

Цели данной работы:

- анализ состояния инвестиционной деятельности в Республике Беларусь;

- анализ инвестиционной деятельности на ОАО «Светлогорский ЦКК» и разработка направления по её совершенствованию.

Рассмотрим инвестиционную деятельность РБ.

В 2012 году использовано 151,9 трлн. рублей инвестиций в основной капитал, что в сопоставимых ценах составило 90,2% к уровню 2011 года. При этом доля инвестиций в машины и оборудование в общем объеме инвестиций составила 42,5%, доля строительно-монтажных работ – 48,3%. Снижение темпа роста в определенной мере обусловлено осуществлением политики сжатия внутреннего спроса,

оптимизацией финансирования государственных программ и сокращением собственных средств организаций и кредитования экономики. Удельный вес инвестиций в основной капитал в ВВП составил 28,8%. Всего за 2012 г. в реальный сектор Республики Беларусь (без банков) поступило 14,3 млрд. долларов валовых иностранных инвестиций, из них прямых – 10,4 млрд. долларов (73% от общего объема), портфельных – 0,02 млрд. долларов, прочих – 3,9 млрд. долларов [3].



**Рисунок 1 – Структура распределения поступивших иностранных инвестиций по видам экономической деятельности**

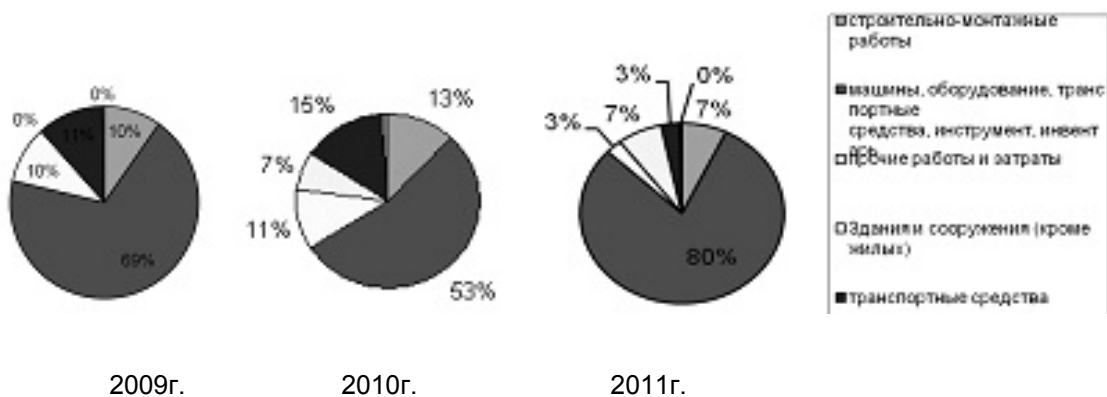
В целях либерализации условий деятельности разработан и рассматривается в Парламенте проект Закона Республики Беларусь «Об инвестициях», подготовленный с учетом международного опыта.

В ежегодном отчете Всемирного банка «Ведение бизнеса-2012» Беларусь заняла 69 место из 183 стран.

К преимуществам Республики Беларусь для вложения капитала относят: прямой доступ к рынку Таможенного союза и Единого экономического пространства, формирование Единого экономического пространства и унификация с 1 января 2012 года национальных законодательств в экономической сфере, выгодное экономико-географическое положение на перекрестке главных путей между ЕС и СНГ, Балтийским и Черным морями [2].

Традиционно в Беларуси финансирование капитальных вложений осуществлялось в основном за счет внутренних источников. Можно предположить, что и в дальнейшем они будут играть решающую роль, несмотря на активизацию привлечения иностранного капитала.

Рассмотрим инвестиционную деятельность ОАО «Светлогорский ЦКК». На рисунке представлена технологическая структура инвестиций, которая позволяет оценить направления вложений на данном предприятии.



**Рисунок 2 – Технологическая структура инвестиций в 2009-2011 годы**

Из структуры видно, что большая часть вложений осуществляется активную часть. Следовательно, предприятие уделяет внимание развитию основных средств. Структура представлена на рисунке 3.

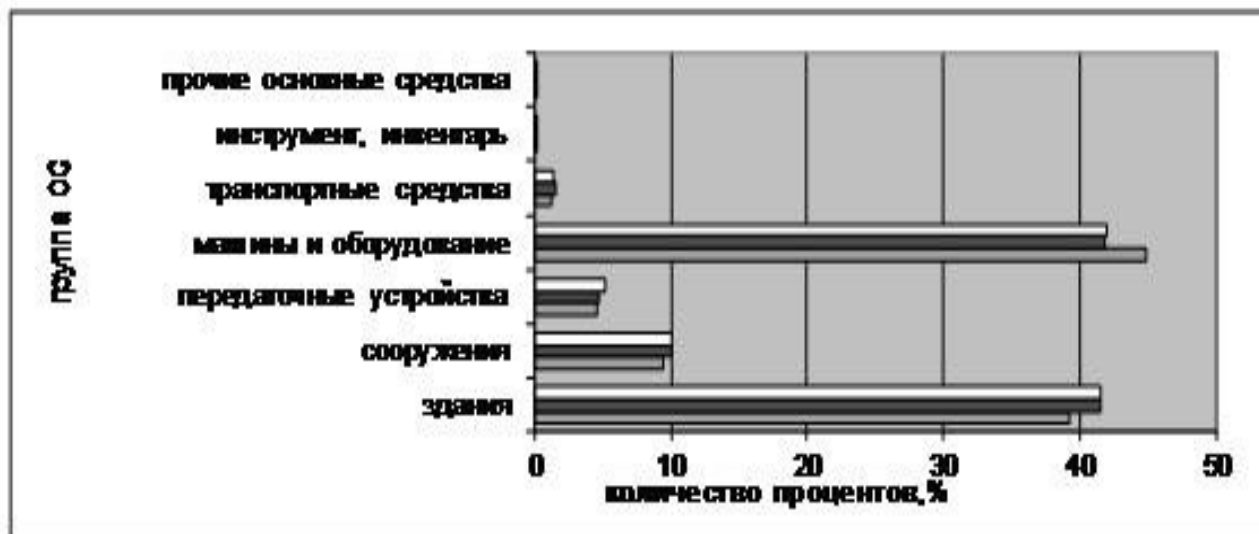


Рисунок 3 – Структура основных средств на ОАО «Светлогорский ЦКК»

Для оценки эффективности вложений рассчитаем уровень рентабельности основных средств и инвестиций (таблица 1).

Таблица 1 – Показатели рентабельности на ОАО «Светлогорский ЦКК» за 2009-2011 гг.

Показатель	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Рентабельность основных средств, %	-3,2	-0,9	1,9
Рентабельность инвестиций	-1,7	1,002	9,45

Показатель рентабельности основных средств определяет долю прибыли, которая приходится на одну денежную единицу инвестируемых в предприятие средств, поэтому для успешного предприятия уровень показателя не может быть отрицательным или излишне низким. Рентабельность инвестиций показывает, сколько прибыли, полученной в результате операционной деятельности, приходится на рубль операционных активов. Значения данных показателей не является удовлетворительным, однако намечается тенденция к улучшению.

Исходя, из проведённого анализа можно обозначить, что инвестиционная деятельность предприятия базируется в основном на реальных инвестициях, поскольку вложения осуществляются в основные средства, однако финансовые инвестиции практически отсутствуют. За исследуемый период на предприятии также имеется тенденция к увеличению денежных средств, поэтому как одним из направлений инвестиционной деятельности целесообразно развивать финансовые инвестиции. Актуальным остаётся вопрос о улучшении инвестиционной привлекательности предприятия [1].

На основе стратегических целей инвестор определяет требуемый (плановый) уровень КИП. Затем он оценивает фактический КИП предприятия и сравнивает его с плановым КИП. В случае если инвестиционная привлекательность предприятия низкая, то инвестором разрабатываются рекомендации и принимаются решения по повышению инвестиционной привлекательности предприятия, которые реализуются в виде «инвестиционного воздействия» на факторы, характеризующие инвестиционную привлекательность предприятия. Последующая оценка инвестиционной привлекательности проводится с учетом этих изменений.

В случае если фактический КИП стал больше планового, то принимается решение о переходе к инвестиционному этапу, который начинается с разработки ТЭО (бизнес-плана) инвестиционного проекта и схемы финансирования.

Использование данной методики позволит предприятию совершенствовать инвестиционную деятельность.

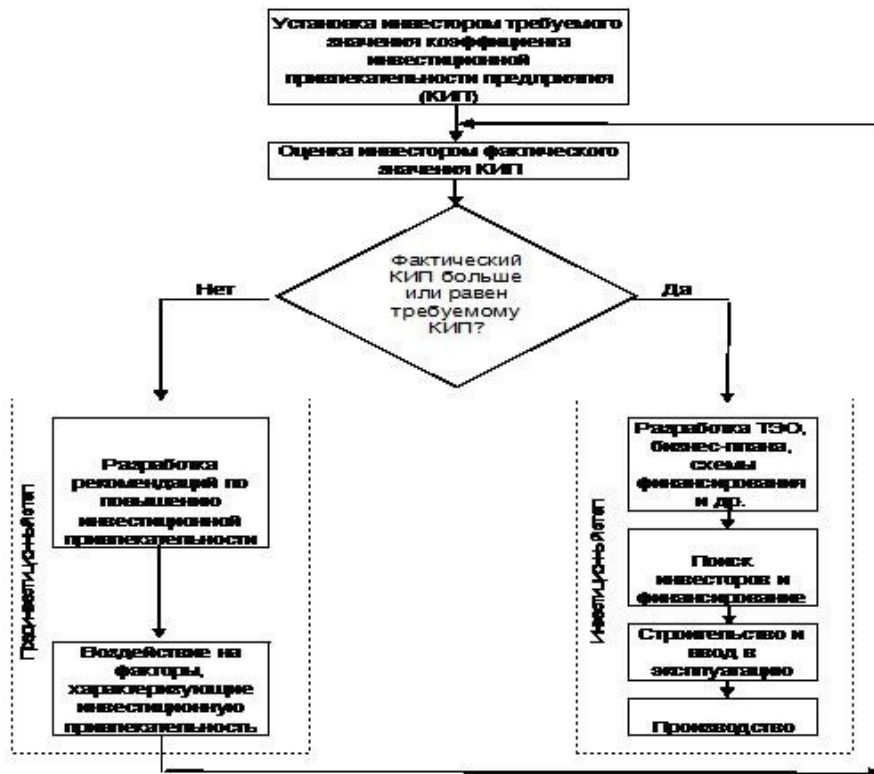


Рисунок 4 – Инвестиционная привлекательность

Из данной работы следуют следующие выводы:

- инвестиционная деятельность является важнейшим элементом развития на современном этапе развития;
- анализ инвестиционной деятельности показал, что она является низкой, но развивающейся;
- для совершенствования инвестиционной деятельности необходимо улучшать инвестиционную привлекательность.

#### Список цитированных источников

1. Говзич, В. Инвестиционный климат: факторы привлекательности / В. Говзич // Финансы, учёт, аудит. – 2010. – №7. – С.26-28.
2. Коваленко, Е. Совершенствование инвестиционного законодательства Республики Беларусь как средство привлечения капиталовложений / Е. Коваленко // Юстиция Беларуси. – 2010. – №4. – с.35-39.
3. Статистические данные. Оперативные данные [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by>. – Дата доступа: 05.11.13 г.

УДК 336.71:330.131.7

Гриценко И.А.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Маслова А.Ю.

Харьковский институт банковского дела Университета банковского дела Национального банка Украины г. Харьков

#### РИСКИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БАНКОВ С ЦЕЛЮ ЛЕГАЛИЗАЦИИ ДОХОДОВ ИЛИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ТЕРРОРИЗМА В СИСТЕМЕ БАНКОВСКИХ РИСКОВ

**Постановка проблемы.** Легализация (отмывание) доходов, полученных преступным путем, приводит к увеличению теневого сектора экономики, росту предикативных преступлений. Вместе с тем банки представляют собой ключевое звено процесса осуществления легализации доходов, полученных преступным путем, а их деятельность является тем фактором, без которого осуществить этот процесс невозможно. Для банков Украины вопросы противодействия легализации доходов являются сравнительно новыми, как следствие, недостаточно исследованными. В процессе противодействия легализации доходов, полученных преступным путем, они выполняют несвойственную для них функ-

цию по предупреждению легализации доходов. Впрочем, согласно данным Государственного комитета финансового мониторинга, на банки приходится около 98% всех сообщений о подозрительных финансовых операциях, что говорит о ключевой их роли в данном процессе.

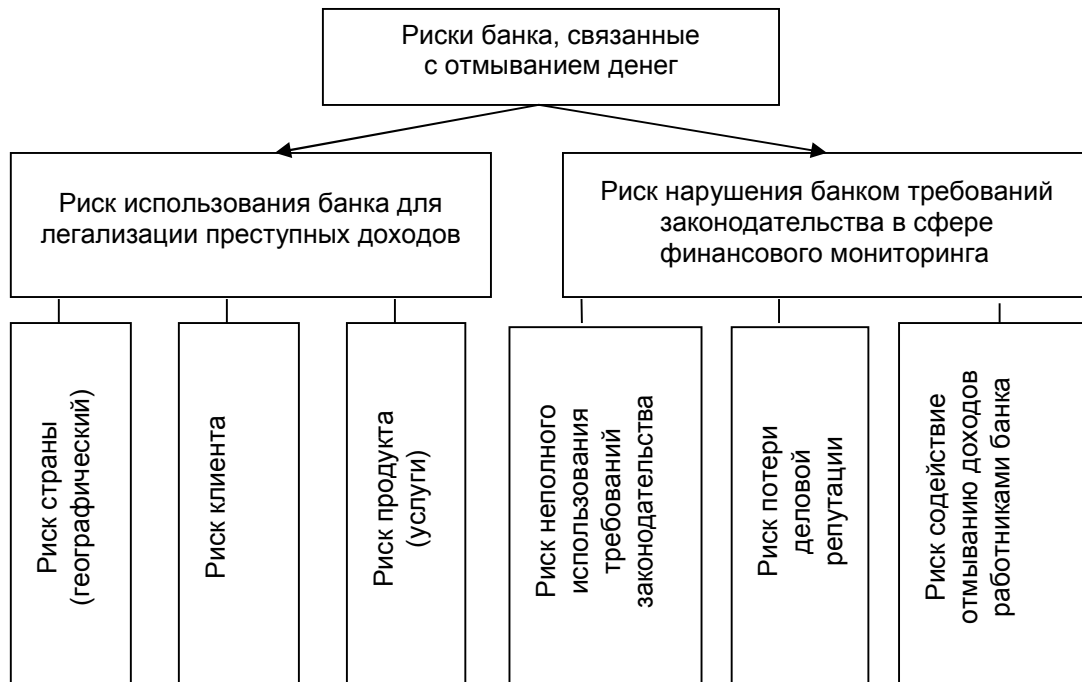
Актуальность исследования определяется необходимостью решения задачи по созданию механизмов предупреждения проведения операций по легализации доходов, полученных преступным путем, в банке с помощью создания комплексного механизма количественной оценки риска легализации доходов, полученных преступным путем.

**Анализ публикаций.** Вопросы банковской безопасности и противодействия легализации доходов, полученных преступным путем, исследовали такие ученые как: С. Гуржий, А. Барановский, А. Васюренко, М. Ермошенко, В. Гамза, А. Барановский, Н. Азаров, А. Степаненко, А. Бекряшев, В. Ярочкин, А. Романченко, С. Дмитров, В. Рысин и другие.

**Цель исследования.** Целью исследования является исследование понятия "риск легализации доходов, полученных преступным путем" в контексте функционирования банковского учреждения и рассмотрение классификации его составляющих компонентов.

**Полученные результаты.** Риск использования услуг банков для легализации доходов или финансирования терроризма – это вероятность проведения финансовых операций, целью которых является маскировка средств нелегитимного происхождения, сокрытия преступных целей их дальнейшего использования или уклонение от выполнения соответствующих требований [1].

Изложенные ниже виды рисков банков, связанных с отмыванием денег, и критерии их оценивания дают возможность для построения адаптированной к условиям функционирования украинской банковской системы классификации этих рисков. Она представлена на рис.1.



**Рисунок 1 – Классификация рисков банка, связанных с отмыванием денег.**  
Составлено автором

Методики оценки риска отмывания средств позволяют выделить три его составляющие:

- риск страны;
- риск клиента;
- риск услуги [2].

Риск страны (географический) связан с финансовыми операциями, которые могут не иметь законной конечной цели и вызвать подозрение, что один из их участников имеет место регистрации в стране, которая отнесена к оффшорным зонам или не участвует в международном сотрудничестве в сфере предотвращения отмывания средств, или является государством с недемократической формой правления и т.п.

Риск клиента – вероятность того, что определенный клиент воспользуется услугами банка с противоправной целью, в частности для отмывания незаконно полученных средств, финансирования терроризма или реализации других форм преступной деятельности.

Риск услуги возникает с появлением в ряде стандартных банковских услуг трансформационной компоненты, которая может изменить экономическую сущность операции, скажем, направления и характер денежных потоков [3].

Перечисленные составляющие в совокупности формируют риск использования услуг банков для легализации средств, полученных преступным путем, или финансирования терроризма.

Однако оценки риска банка, связанного с отмыванием денег, в Украине имеют ряд особенностей. Наряду с рисками внешней среды, следует обратить внимание и на риски внутренней среды.

Прежде всего, целесообразно выделить такой вид риска, как риск нарушения банком законодательства по вопросам финансового мониторинга. Он может проявляться в невыполнении (неполном выполнении) обязанностей по противодействию отмыванию доходов, установленных законодательством или наличия сотрудников, которые умышленно способствуют отмыванию доходов. Учитывая это, важное значение приобретает оценка надежности работников финансового учреждения – принцип "знай своего работника", что предполагает изучение идентификационных данных, доходов сотрудников и мониторинг их операций.

Все это может привести к риску потери репутации, который обусловлен угрозой распространения негативной информации о деятельности банка, в том числе и о его участии в отмывании доходов, полученных незаконным путем, и финансировании терроризма, что может привести к оттоку клиентов, вызвать недоверие среди контрагентов и, как следствие, спровоцировать увольнение сотрудников [4].

Поскольку в данной работе рассмотрены указанные выше виды риска, то целесообразно рассмотреть и стратегии его управления.

Существуют такие варианты стратегий управления предотвращения легализации доходов, полученных преступным путем в банках, а именно:

- максимально возможное избежание риска;
- лимитирование риска;
- страхование риска.

Стратегия максимально возможного избежание риска. Особенность риска использования банков для легализации "грязных" денег и финансирования терроризма заключается в том, что его практически невозможно избежать в ходе банковской деятельности. Есть всегда вероятность того, что соответствующая операция будет осуществлена через банк или его структурное подразделение, поскольку принятие решений по ее подозрительности во многом основывается на "человеческом факторе".

Стратегия максимально возможного избежание риска предусматривает установление жестких требований по сбору как можно большего объема данных обо всех клиентах банка при установлении деловых отношений с ними. При возникновении подозрения банк вправе отказать клиенту в обслуживании. Такая стратегия эффективно применяется в крупных банках с разветвленной сетью, где должны действовать четкие правила.

Стратегия лимитирование риска обычно предполагает становление определенных нормативов проведения финансового мониторинга в банке. По результатам полученной оценки принимаются соответствующие тактические решения. Скажем, в структурном подразделении банка обнаружено "высокий" или "критический" уровень риска, связанный с операциями с наличными средствами. В таком случае ответственные работники главного офиса могут назначить внеочередную проверку. Если обнаружено сомнительные данные в документах клиента, принимается решение о закрытии его счета и т.п.

Стратегия лимитирование риска позволяет оперативно реагировать на выявленные проблемы соответствующими мерами. Ее может использовать любой банк независимо от его размера.

Как показывает практика, под влиянием различных внешних и внутренних факторов отечественные банки выбирают обычно стратегию лимитирование. При этом для адаптации указанной стратегии и ее практической реализации целесообразно использовать достижения в области информационных технологий.

Стратегия страхования риска предусматривает приобретение страховки на случай потерь, банк может понести в результате осуществления его клиентами противоправных операций. Скажем, применены к банку санкции или ухудшение репутации могут привести к сокращению депозитных вкладов, следовательно, к уменьшению его доходов и т.д. Чтобы этого избежать, банк применяет стратегию страхования данного риска. Впрочем, следует отметить, что отечественным банкам реализовать эту стратегию сегодня почти невозможно. Причина – низкий уровень развития украинского финансового рынка и его интеграции в мировое финансовое пространство [5].

Стратегия управления риском использования услуг банков для легализации криминальных доходов или финансирования терроризма необходимо выбирать, учитывая специфику каждого конкретного банка: его размеры, наличие филиальной сети, приоритетные направления деятельности и т.п. Оптимальным вариантом является применение всех трех обозначенных стратегий – это обеспечивает их гибкость и действенность в управлении новейшим компонентом банковского риска – риска использования услуг финансово – кредитных учреждений для легализации средств, полученных преступным путем, и финансирования терроризма.

**Выводы.** Таким образом, сегодня риск привлечения банков к легализации доходов, полученных преступным путем, или финансирования терроризма занимает важное место в системе банковских рисков. Предложенная классификация дает возможность комплексно оценить риск привлечения банка к легализации доходов, полученных преступным путем, а также построить систему оценки рисков, связанных с отмыванием денег, которая является неременной составляющей эффективной ресурсной политики банка.

**Список цитированных источников**

1. Колдовський, М.В. Деятельность банков по противодействию легализации доходов, полученных преступным путем / М.В. Колдовський. [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.uabs.edu.ua/images/stories/sc\\_autoref/2009/2009\\_08\\_ken.pdf](http://www.uabs.edu.ua/images/stories/sc_autoref/2009/2009_08_ken.pdf)
2. Рысин, В. Критерии оценки рисков, связанных с отмыванием денег, в процессе формирования ресурсной политики банка / В. Рысин. [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.lnu.edu.ua/faculty/ekonom/Visnyk\\_Ekonom.pdf](http://www.lnu.edu.ua/faculty/ekonom/Visnyk_Ekonom.pdf)
3. Худокормова, М.И. Управление рисками легализации преступных доходов как новейшее требование мирового сообщества / М.И. Худокормова. [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/ape/2011\\_6/APE-2011-06/226.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ape/2011_6/APE-2011-06/226.pdf)
4. Медведь, Т.А. Особенности легализации уголовных доходов в банковском секторе / Т.А. Медведь. [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/pprbsu/2012\\_35/35\\_01\\_17.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/pprbsu/2012_35/35_01_17.pdf)
5. Дмитров, С. Новейшая компонента в системе банковских рисков / С. Дмитров. [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/vnbu/2010\\_4/2010\\_04\\_4.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/vnbu/2010_4/2010_04_4.pdf)

УДК 336.7

Шабанов П.Т.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Дём О.Д.

Витебский государственный технический университет, г. Витебск

**КРЕДИТОВАНИЕ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА КАК ОДИН ИЗ АСПЕКТОВ СТРУКТУРНЫХ ПЕРЕКОСОВ ЭКОНОМИКИ**

В настоящее время в Республике Беларусь возникло множество проблем в экономической сфере, в частности, в реальном производстве, что обусловлено механизмом кредитования.

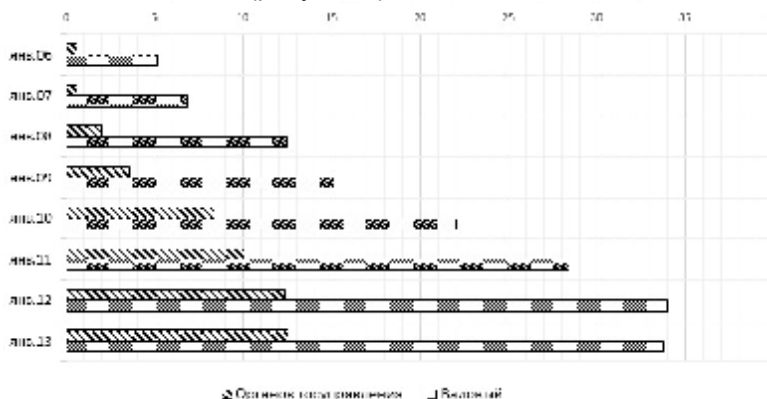
Основной целью является проследить взаимосвязь дисбалансов реального сектора со структурными перекосами экономики в целом на основе экономических параметров.

Анализ и выводы основаны на официальных статистических данных.

В процессе финансирования любого предприятия как основополагающей единицы производства лежит возможность пользоваться кредитными ресурсами позволяют удовлетворить спрос хозяйственных субъектов в поддержании непрерывности кругооборота фондов, обслуживании процесса реализации произведенных товаров, стимулировании развития производительных сил, ускорении формирования источников капитала расширенного производства, что исключительно важно на этапе становления рыночных отношений. Повсеместно реальный сектор – основной кредитополучатель в экономике индустриального типа. Сейчас Республика Беларусь находится в условиях транзитивной экономики, поэтому для нее более чем актуален данный вопрос.

Сложно подобрать подходящий термин к текущей ситуации в промышленном секторе нежелезистой промышленности. И данного рода ситуация не является неким шоком – данный процесс последователен.

Можно проследить логическую цепочку событий с 2006 года, когда небывалый рост экономики (экономическое чудо), подобный китайскому, был на самом деле поддержанием стабильности белорусской модели за счет внутренних драйверов, среди которых: транши РФ, МВФ, прибыль от размещения евробондов и эмиссионный доход (рисунок 1).



**Рисунок 1 – Внешний долг Республики Беларусь 2006-2013, млрд. долларов США\***  
\*Источник: [1].



Период 2006-2011гг. прекрасно характеризуется быстротой и мощностью наращивания требований к экономике. Это связано с максимальным стимулированием экономического роста.

Начало 2011 года ознаменовано сокращением нового кредитования или политикой «жить по средствам». В результате чего, отказ от новых займов привел к снижению курса национальной валюты, что закономерно: набрав высокие темпы кредитования, столкнулись с повсеместной закредитованностью реального сектора, а это негативный сигнал для экономики в целом, так как сокращение объемов заимствований придет к «инвестиционному голоду», а банки будут наращивать проблемный портфель кредитов (рисунок 2).

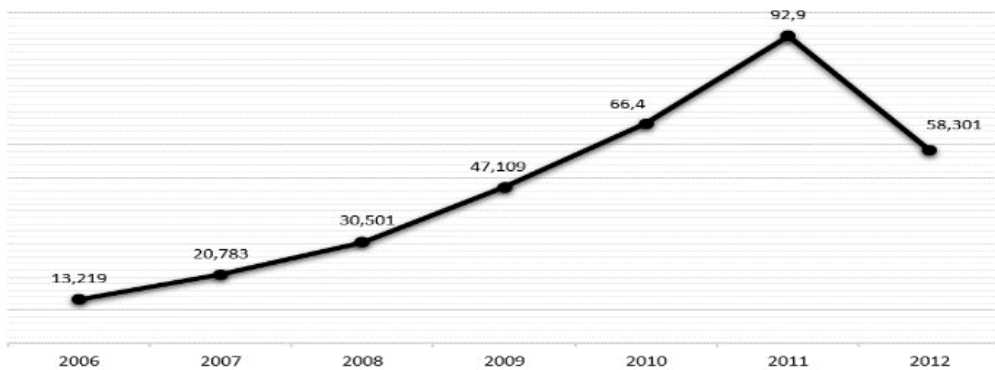


Рисунок 2 – Кредитование экономики в период 2006-2013, млрд долларов США\*

\*Источник: [1].

Последние данные социально-экономического положения Республики Беларусь за январь – сентябрь 2013г, а именно данные о финансовых результатах предприятий, свидетельствуют [1]: сокращение чистой прибыли предприятий на 37.7%; рентабельность реализованной продукции, товаров, работ, услуг на 9.1%; рентабельность продаж на 7.3%; рост количества убыточных предприятий на 46,4%.

И это при всем том, что за период январь-сентябрь 2013 года прирост требований банков к экономике составил 25,4%, что значительно превышает намеченный «Основными направлениями денежно-кредитной политики на 2013 год» годовой показатель в 17- 20% [3].

Рост запасов готовой продукции за январь-октябрь 2013 составил 28,82 трлн. рублей или 70,6% среднемесячного объема нереализованной продукции. Это означает, что данная сумма отвлечена из кругооборота средств предприятий, поэтому они вынуждены вновь обращаться за дополнительным кредитованием, дабы окупать хотя бы оборотные средства.

Зачастую дополнительный прирост кредитования способствует расширению хозяйственной деятельности, поэтому правомерно возникает вопрос к дефицитным с плане ликвидности предприятиям: если продукция не реализуется достаточно длительный период, если предприятия несут колоссальные убытки переходя в разряд убыточных и это при практически 8 годовом «накачивании» экономики заемными средствами, то о каких дополнительных ресурсах вообще можно вести речь?

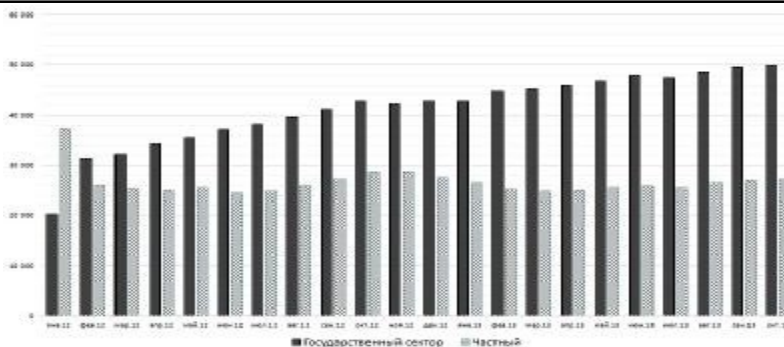
Кроме того, кредитование в нынешнем году далеко не по рыночным ставкам, а брать ссуды в 45-50% годовых госпредприятия не могут из-за низкой эффективности без должной отдачи привлекаемых средств, поэтому они ориентированы на льготные кредиты.

Здесь стоит упомянуть о процессе комплексной модернизации, на которую возлагались довольно перспективные планы. В целях развитие системы финансирования государственных программ и социально значимых инвестиционных проектов была создана специальная финансовая структура – Банк развития Республики Беларусь.

Сейчас, исходя из всех возможностей и обязанностей, Банк развития является мощной финансовой структурой: ранее осуществляя экспертизу приносимых ему проектов, по вопросу будущего их кредитования, а с реализацией «Плана совместных действий Совет Министров и Национального Банка Республики Беларусь № 895/15» Банк развития получил возможность отбора на конкурсной основе банков, которые станут его агентами, участвующими в финансировании госпрограмм [4]. Кроме того, Банк развития располагает возможностью ходатайствования перед правительством о компенсации части процентной ставки за пользование целевым кредитом.

Задача заключалась в избавлении банков от несвойственной им функции распределения кредитов за счет создания единственного канала, некоего «фильтра», в лице Банка развития. В итоге же, он становится инструментом не ликвидации, а создания дисбалансов.

В рамках программы модернизации на данный момент кредитуются около 4680 предприятий, из которых 3680 с государственной долей собственности. В сравнении и иными субъектами реального сектора ситуация выглядит следующим образом (рисунок 3).

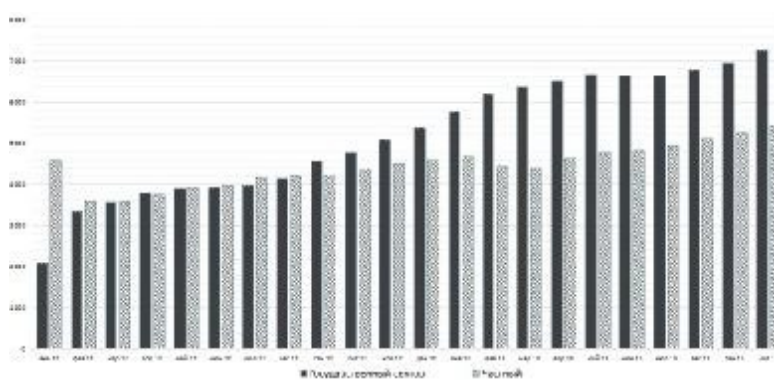


**Рисунок 3 – Динамика задолженности по кредитам в национальной валюте\***

\*Источник: [1].

Задолженность по кредитам в национальной валюте для частных и госпредприятий выглядит далеко не паритетной. Судя по двухгодичной динамике можно результировать, что госкредитование с завидной стабильностью растет от месяца к месяцу. В то же самое время частный сектор практически неизменен, что означает установление для него рамочных условий кредитной политики.

Следует также обратить внимание и на задолженность по кредитам для частных и государственных предприятий в иностранной валюте (рисунок 4).



**Рисунок 4 – Динамика задолженности по кредитам в иностранной валюте \***

\*Источник: [1].

Полугодишный период 2012 года характеризуется практически параллельным движением финансирования государственного и частного сектора. Однако после – резкая вспышка роста госкредитования, частники же – стационарны. Стало быть, основные поставщики иностранной валюты в страну одновременно являются и бенефициарами данных средств, а отрицательная дельта валютных поступлений подтверждает низкую эффективность получателей.

Таким образом, принимая во внимание будущий год, стоит пересмотреть политику кредитования экономики. На данный момент первостепенная задача – преодоление отрицательности платежного баланса, учитывая показатель роста кредитования экономики. Текущие результаты, складывающиеся на протяжении 2006-2013гг. требуют ограничения объемов кредитования производственного сектора в целом. Данные за сентябрь свидетельствуют о спаде промышленного производства до 95,4%, роста запасов готовой продукции на 70,6% среднемесячного объема, уменьшения прибыли в промышленности до 54% с одновременным снижением выручки от реализации продукции на 12,3%, увеличения убыточных предприятий до 9,6%, роста спроса со стороны реального сектора при снижении его предложения при ВВП в 1.1% за январь-сентябрь 2013 года может считаться показателем структурных перекосов экономики [2].

Факты свидетельствуют о перманентном превышении запланированного прироста требований банков к экономике, и даже ограничительная мера правительства и Национального Банка уже не спасет ситуацию. Поэтому требуется проведение реальных структурных изменений, одним из основных пунктов которых является соблюдение действительно сверхжесткой денежно-кредитной политики: уходе от порочной практики биполярности кредитования частного и государственного секторов, организации координации по кредитованию государственных программ, фактическом сокращении государственной финансовой помощи предприятиям и уменьшении государственной доли в экономике. Ведь именно эти факторы сказываются на дизрентабельности промышленного сектора, что прямо коннотируется со сложившимся плачевным состоянием финансового рынка. Следуя увеличению задолженности предприятий, в результате получим еще больший макроэкономический дисбаланс.

#### **Список цитированных источников**

1. Бюллетень банковской статистики Национального Банка Республики Беларусь, №9 (171)
2. Социально-экономическое положение Республики Беларусь в январе-сентябре 2013 г.
3. Основные направления денежно-кредитной политики Республики Беларусь на 2013 г.
4. Постановление Совета министров Республики Беларусь и Национального банка Республики Беларусь, 10 октября 2013 г., № 895/15.

## КО-БРЕНДИНГ: НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В БАНКОВСКОМ МАРКЕТИНГЕ

Платежная банковская карта – это не просто электронный кошелек для хранения денег. Помимо всех своих преимуществ таких как удобство и простота использования, контроль над любыми перемещениями денег, платежная карта является безналичным электронным платёжным средством, и это открывает новые горизонты для создания преимуществ над привычным «налом».

Для популяризации платежных карт в Беларуси как основного платёжного средства банки предоставляют выгодные условия для хранения и трат своих сбережений. Всё это делается для того, чтобы клиент как можно интенсивнее пользовался своей картой. Чтобы удержать клиентов, банк должен участвовать в зарплатных проектах предприятий и государственных учреждений, активно расширять сеть банкоматов, способствовать развитию электронной торговли с помощью электронных платежей и появлению новых сервисов.

Однако в Республике Беларусь банки, производящие процессинг кредитных карт, пока что действуют недостаточно активно. Развитие безналичных расчётов в республике сейчас очень актуально, в связи с этим необходимо развивать партнёрские программы банка с различными предприятиями.

Одним из вариантов привлечения населения к использованию платежных карт может стать ко-брендинг. Согласно государственной программе развития безналичных расчетов в сфере розничной торговли и услуг на 2011-2015 гг. предусматривается предоставление торгово-сервисными предприятиями (ТСП) совместно с банками скидок покупателям при приобретении товаров и оплате услуг с использованием платежных карточек, а также активное развитие банками систем дистанционного обслуживания частных клиентов.

Ко-брендинг (англ. *cobranding*, также используется и *co-branding*) – это взаимодействие двух или более брендов, которое содействует продвижению на рынок продукта, услуги, а также информированности существующих или потенциальных потребителей об уникальном конкурентном преимуществе того или иного бренда. Основные цели ко-брендинга: в первую очередь, обеспечение положительной динамики объемов продаж каждого из брендов; также повышение узнаваемости бренда среди целевой аудитории другого бренда, т. е. расширение аудитории. Кобрендовыми называют и кредитные, и дебетовые карты, а также карты, на которых есть логотип не только банка и нефинансовой организации, и те, на которых нет логотипа ни кредитной организации, ни даже платежной системы.

Изначально данное явление появилось в начале Великой Депрессии в США в 1930-х годах и помогало нескольким мелким и крупным компаниям объединиться для выпуска совместного продукта под каким-то новым общим названием, используя общие каналы продвижения.

Первыми кобрендинговыми проектами были проекты с авиакомпаниями. В поисках «потока» клиентов финансисты сначала выпустили карту с логотипом известной сети пиццерий, а потом появились карты с логотипами продовольственных универсамов, супермаркетов и гипермаркетов. Так же не остались без внимания продавцы телефонов и операторы мобильной связи.

В современное время понятие кобрендинга более известно и используется, в основном, в банковской сфере, в виде кобрендинговых карт (совместных платежных карт между банками и какими-либо организациями). Данные карты могут быть как дебетовыми, так и кредитными. Основным логотипом продвижения этих проектов – именно банки.

На развитом европейском или американском рынках банковская карточка, вместе с которой потребителю продаются некие дополнительные преимущества – не новость. По данным международной платежной системы MasterCard, в США каждая вторая банковская карточка – кобрендинговая, в Европе – каждая третья. Кобрендинговые проекты банков с туристическими компаниями, сотовыми операторами, авиаперевозчиками активно продвигаются не только в странах дальнего зарубежья, но и у наших ближайших соседей. Например, в России каждая шестая карточка выпущена в рамках совместных партнерских программ. По оценкам экспертов, темпы роста числа кобрендинговых карт в России уже обгоняют обычные пластиковые карточки, а у отдельных банков их доля в объеме эмиссии превысила 50%.

При всем многообразии кобрендовых кредитных карт их можно просто разделить по категориям, так же как и те бренды, которые они «несут» на себе:

1. карты с логотипами авиакомпаний позволяют накопить мили, которые потом можно обменять на бесплатные билеты. Они обеспечивают более качественное обслуживание на земле и в воздухе, оплату багажа или услуг партнеров авиакомпании (гостиниц, бюро проката автомобилей, SPA-салонов).

2. карты с логотипами сетей магазинов. В данном случае накопленные баллы можно использовать для оплаты товаров и продуктов в магазинах сети.

3. карты с логотипами операторов мобильной связи позволяют получать у оператора при оплате услуг связи в среднем 1% от суммы платежа на свой счет.

4. карты с логотипами сетей автозаправочных станций. С их помощью можно накапливать скидки на оплату бензина.

5. карты с логотипами благотворительных организаций. Здесь банк берет на себя обязательство перечислять определенный процент от транзакции в благотворительную организацию, логотип которой размещен на «пластике».

6. карты с логотипами общественного транспорта (метро, пригородные поезда, автобусы и т.п.). Данные карты, как правило, предоставляют возможность бесплатного проезда или скидки на услуги общественного транспорта.

7. карты с логотипами страховых компаний. В случае их появления накопленные баллы можно было бы использовать, например, в качестве скидок при покупке полиса на следующий год в этой страховой компании.

Пользователь «кобренда», видя на карте небанковский логотип, рассчитывает на получение каких-то дополнительных благ, связанных в его представлении с логотипом этого ресторана, журнала, автопроизводителя. Ведь финансисты уверяют, что за каждую транзакцию по кобрендовой карте, отвечающую определенным условиям, клиент будет получать скидки, баллы, бонусы. В действительности так и происходит. Но, как правило, за получение таких благ клиент платит банку более высокую, чем за обычную карту, цену. Кобрендовые кредитные карты могут отличаться от карт других типов:

8. более высокой процентной ставкой по средствам, предоставляемым в кредит: более высокой стоимостью годового обслуживания;

9. более высокими требованиями к гарантиям платежеспособности (иногда требуется более высокий неснижаемый депозит, размещаемый в банке одновременно с получением карты).

К преимуществам кобрендовых проектов можно отнести: во-первых, привлечение гораздо большего количества клиентов; во-вторых, кобрендинг позволяет банку «выделиться» среди конкурентов; и в-третьих, банки добиваются привязанности к конкретной карте. Еще к преимуществам относятся содействие развитию безналичных расчетов, стимулирование потребительского спроса и увеличение остатков на счетах, как дополнительной ресурсной базы банка.

Рынок кобрендовых карт в Беларуси находится в начале своего развития, а первой кобрендовой карте чуть больше трех лет. Некоторые эксперты в области маркетинга не верят в ближайшие перспективы этого рынка и считают, что развитию кобрендинга в Беларуси мешает неразвитость рынка, его низкая конкурентоспособность и невысокая квалификация менеджмента. Тем не менее, на данный момент существуют следующие предложения белорусских банков, дающие право их владельцам на скидки или иные преференции:

АСБ «Беларусбанк» представляет Леди Карт (Международная дебетовая карточка VISA Electron для женщин), которая позволяет получить скидку от 1 до 10% в 66 торговых объектов, салонов красоты, аптек, объектов питания и досуга по всей Беларуси. Карта предназначена для женщин.

ОАО «Белагропромбанк» предлагает платежную карту «Забота», предназначенную для лиц пенсионного возраста. Эта карта является накопительной и дает право на получение скидок в сети магазинов «Планета здоровья».

Приорбанк представляет 3 кобрендинговых продукта.

1. Priorbank Visa Electron ISIC (дебетовая). Владельцы данной карты получают скидки до 100% и специальные предложения в сфере путешествий и транспортных сервисов, скидки на посещение музеев, ресторанов, проживание в отелях и гостиницах. Данный карточный продукт предназначен для студентов.

2. Visa Classic Oriflame (дебетовая). Карточный продукт представлен для менеджеров компании Oriflame. При оплате заказа Oriflame карточка выступает в роли средства оплаты, и идентифицирует личность консультанта.

3. MasterCard AUTOHELP (дебетовая) предназначена для клиентов АЗС «Белоруснефть». Скидки, предоставляемые международной системой лояльности AUTOHELP (Беларусь, Литва, Латвия, Польша) и скидки до 2,5 % на услуги АЗС «Белоруснефть», которые можно получать, накапливая бонусные баллы, рассчитываясь карточкой там же.

ЗАО «Альфа-Банк» имеет два кобрендинговых продукта, такие как Alfa-Bank Visa Classic Буслік (с овердрафтом) и Полезная карта Mastercard Standart (с овердрафтом). Первая карта предназначена для молодых родителей и дает возможность получения 5% скидки в сети супермаркетов для детей «Буслік». Вторая карта предназначена для активных молодых людей, жителей Минска, которые могут получить скидки до 50% в ресторанах, салонах, бутиках, магазинах, мед. центрах, кинотеатрах и других местах досуга г. Минска. Данная карта работает совместно с интернет-порталом 360.by.

ЗАО «МТБанк» представляет две карты: Visa Classic Атлант-М Уручье (с овердрафтом) и Visa Classic Атлант-М Боровая (с овердрафтом). Данные карточные продукты предназначены для владельцев автомобилей Volkswagen и Kia соответственно.

Для привлечения новых клиентов можно создать новую платежную карту, предназначенную для работников сферы образования. Данный проект может быть осуществлен при участии АСБ «Беларусбанка». Клиенты смогут не только оплачивать товары и услуги, но и получать скидки, например, в сети магазинов «5 элемент», ряде книжных магазинов, салонах красоты и объектах досуга по всей республике.

Для банка остатки на счетах являются фактически бесплатными ресурсами и их увеличение, в том числе и за счет создания кобрендинговых проектов очень выгодно для банка. Можно рассчитать материальную выгоду, которую банк получит при запуске данного проекта. Например пробный выпуск карто-

чек составит 3000 бел. руб, а среднесуточные остатки на одной карточке 1200000 бел. руб. Тогда прогнозные среднесуточные показатели по данному виду карты равны:  $3000 \cdot 1200000 = 3600000000$  бел. руб. Получаем, что банк в сутки будет иметь дополнительные ресурсы в размере 3600000000 бел. руб., с которыми он может работать и получать дополнительный доход.

Рассчитаем один из вариантов использования этих средств – например, положить на депозит под процентную ставку 45% годовых. Необходимо отнять от этого процента, процент начисляемый на остатки на счетах (он колеблется от 0,5% до 4%) – это около 2% годовых в среднем, получаем  $45\% - 2\% = 43\%$ . Процентный доход в сутки составит  $3600000000 \cdot 0,43/360 = 4500000$  бел. руб.

Исходя из данных расчетов, можно сделать вывод, что использование данной карточки будет выгодно как для клиента, так и для банка. Использовать дополнительные ресурсы можно в любых альтернативных вложениях, также их можно разместить и в качестве кредитных ресурсов. В последнее время потребители обращают внимание не только на качество обслуживания, но и на программы стимулирования собственной покупательной активности, которую в свою очередь, стимулируют так называемые «программы лояльности». Это комплекс мероприятий по созданию и развитию долгосрочных личных отношений между компанией и клиентами. Ко-брендинг является эффективным инструментом реализации таких программ для банков и их партнеров по альянсу. Немногие белорусские банки согласились на партнерство с небанковскими организациями. Но те предприятия, которые пошли на подобное сотрудничество с другими предприятиями торговли, безусловно, выиграли в глазах клиентов. Ко-брендинг будет использоваться чаще, ведь это очень хороший метод увеличить продажи и привлечь новых клиентов.

#### **Список цитированных источников**

1. Национальный банк Республики Беларусь. [Электронный ресурс] / Национальный банк Республики Беларусь, Минск. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/by>. – Дата доступа: 7.11.2013.
2. Есть ли кобрендинг в Беларуси? [Электронный ресурс] // Дело, бизнес-журнал, Минск. – Режим доступа: [www.delo.by](http://www.delo.by). – Дата доступа 7.11.2013.

**УДК 330.5**

**Жукова Д.Ю.**

**Научный руководитель: к.э.н. Кочеткова О.В.**

**Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,**

**Санкт-Петербургский филиал (Санкт-Петербургский филиал**

**Государственный университет Министерства Финансов**

**Российской Федерации), г. Санкт-Петербург**

### **АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Экономическая система государства – сумма всех экономических процессов, которые образуют объединение экономических структур общества; совокупность отношений, которые складываются в результате обмена, распределения и производства и потребления товаров и услуг.

В настоящее время в России преобладает смешанная экономическая система. Особенностью этой системы является преобладание частной собственности. Рынок и рыночный механизм – основной способ регулирования. Основу экономики составляет производство товаров для продажи и обмена.

Смешанная экономика – это тип экономической системы, в которой важную роль играет государство.

Для России смешанная экономика является наиболее эффективной системой в настоящее время. Смешанная экономика гибкая система и может изменяться в зависимости от политики государства. Она сочетает в себе черты рыночной и командной экономики.

Государство и производители играют важную роль в смешанной экономике отвечая на вопросы: Что производить? Как производить? Для кого производить? Поэтому им удается удовлетворить основные потребности общества, т.к. достигается высокий уровень производства.

Несмотря на то, что основное производство находится в частных руках, государство обладает определенными преимуществами и часто обладает монополией на важные экономические ресурсы. Все выше означенное обосновывает актуальность исследования.

Смешанная экономика имеет недостатки, такие как: безработица, инфляция, социальное неравенство. Несмотря на это именно этот тип экономической системы обеспечивает сегодня в России экономический рост.

Социально-экономические показатели – это величины или характеристики, которые отражают состояние экономики государства или иного субъекта за определенный период времени. Анализируя показатели можно определить тенденцию развития страны, выявить причины замедленного экономического роста или стагнации.

Российская Федерация на данный момент является развивающимся государством, т.к. вся экономика страны развивается за счет экспорта природных ресурсов. Это и является основной проблемой.

Цель исследования заключается в определении потенциала развития экономической системы государства.

Для анализа социально-экономических показателей развития Российской Федерации использовались следующие методы исследования: анализ, синтез, статистические методы исследования.

С целью улучшения экономического положения России на международной арене, автором был проведен анализ следующих социально-экономических показателей:

Таблица 1 – Основные социально-экономические показатели

Показатели	Ед. измерения	2008	2009	2010	2011	2012
<b>ВВП</b>	млрд. руб.	41277	38807	46309	55800	62599
	% к пред.пер.	5,2	-7,8	4,5	4,3	3,4
<b>Промышленное производство</b>	% к соотв. пер.пред.года	0,6	-9,3	8,2	4,7	2,6
<b>Инвестиции в основной капитал</b>	% к соотв. пер. пред.года	9,9	-15,7	6,0	10,8	6,6
<b>Реальные доходы населения</b>	% к соотв. пер. пред.года	2,4	3,1	5,1	0,4	4,4
<b>Инфляция</b>	% к пред.пер.	13,3	8,8	8,8	6,1	6,6
<b>Безработица</b>	% экон. активности населения	6,4	8,4	7,5	6,6	5,7
<b>Федеральный бюджет Доходы</b>	млрд. руб.	9276	7338	8305	11368	12854
	% ВВП	22,5	18,9	17,9	20,4	20,5
<b>Профицит</b>	млрд.руб.	1705	-2322	-1882	442	-37
	% ВВП	4,1	-6,0	-3,9	0,8	-0,1
<b>Внешний долг по методологии ЦБ</b>	млрд.долл.	480,5	467,2	488,9	538,8	631,8
	%ВВП	28,9	38,1	32,1		31,4

Источник: Росстат, Минфин, Банк России, расчеты ИКСИ

По данным таблицы можно сделать следующие выводы. На протяжении пяти лет наблюдается тенденция повышения ВВП. Возможно, это связано с тем, что увеличились цены на нефть, и увеличился экспорт.

Замечен значительный спад промышленного производства, что свидетельствует о постепенном разрушении промышленной системы управления. Так же можно сделать вывод о том, что работы на промышленных предприятиях производятся на старом оборудовании, что объясняет сокращение производимых товаров.

Наблюдается тенденция снижения реальных доходов населения, что тесно связано с инфляцией и безработицей в стране.

Комплекс предлагаемых мероприятий основывается на следующих положениях:

1. ВВП следует повышать не только за счет экспорта природных ресурсов. Следует развивать и другие отрасли экономики, например: металлургию, промышленность, сельское хозяйство, животноводство, лесоводство, рыболовство, машиностроение и т.д.

2. Для того, чтобы в стране начало развиваться промышленное производство, государству следует проводить политику, которая будет поддерживать не только малый бизнес, но и крупный.

3. Если служба занятости будет заинтересована в трудоустройстве граждан, то в стране уменьшится безработица. Необходимо контролировать частных работодателей, чтобы они предоставляли гражданам удовлетворительные условия труда со стабильной заработной платой.

Российская Федерация проводит следующий комплекс мероприятий по развитию экономической системы:

- Развитие реального сектора экономики (Работа со системообразующими предприятиями и предприятиями, имеющими существенное значение для экономики России; поддержка основных отраслей экономики России: промышленность, агропромышленный комплекс, градостроительный комплекс, жилищное строительство, развитие дорожно-транспортной структуры; потребительский рынок);

- Стимулирование спроса на продукцию российских предприятий

- Стимулирование инновационной и инвестиционной активности предприятий России и развитие человеческого капитала

- Формирование благоприятной предпринимательской среды. Повышение конкурентоспособности российских предприятий и организаций

- Обеспечение сбалансированности бюджетной системы России и эффективности государственного аппарата

- Комплекс мероприятий, направленных на оперативное выявление проблем в социально-экономическом развитии России [2]

В будущем Российская Федерация планирует проводить соответствующую политику и планирует развивать все отрасли экономики. Думаю, что после проведения реформ мы сможем начать соперничать с Китаем, а потом и вовсе выйти на первое место. Россия является Великой державой и обладает достаточным потенциалом для развития соответственной экономической системы.



### Список цитированных источников

1. Институт стратегических исследований. Основные макроэкономические показатели [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: <http://www.icss.ac.ru/macro/> – Дата доступа: 29.10.2013.
2. Официальный портал администрации Санкт-Петербурга. Основные направления деятельности Правительства Санкт-Петербурга по стабилизации экономики и обеспечению устойчивого социально-экономического развития Санкт-Петербурга на 2010 год [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: [http://old.gov.spb.ru/economics/plan\\_anti](http://old.gov.spb.ru/economics/plan_anti) – Дата доступа: 29.10.2013.

**УДК 338.5**

**Суконко Ю.В.**

**Научный руководитель: к.э.н., доцент Карпицкая М. Е.**

**Гродненский государственный Университет им. Я. Купалы, г. Гродно**

## ВЛИЯНИЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ НА ПРОЦЕСС ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

Последние 20 лет Республика Беларусь находится на пути перехода от механизмов и принципов плановой экономики к системе экономики рыночной.

В банковской сфере этот переход представляет собой многогранный процесс, соединивший как институциональные изменения – а именно формирование двухуровневой банковской системы, так и установление новых принципов взаимодействия коммерческих банков с экономикой.

Естественным при этом стало развитие и совершенствование механизмов ценообразования банковских услуг, основой которого стал учёт ценности услуги и затраты банка на ее реализацию. Цена в современных рыночных условиях является своеобразным инструментом, с которым коммерческие банки связывают свое благополучие, будущую величину доходов, расходов, а, следовательно, и величину прибыли.

Таким образом, становление эффективной системы ценообразования в коммерческом банке – гарантия его стабильной и надёжной работы, как в условиях развития экономики, так и в условиях рецессии. Целью исследования является изучение влияния изменения основных макроэкономических факторов на средние процентные ставки по депозитам и кредитам в национальной и свободно конвертируемой валюте для выявления взаимосвязи динамики данных величин с целью анализа возможности прогнозирования и управления влиянием для максимизации прибыли коммерческого банка от реализации основных банковских продуктов.

Несмотря на то, что банковская услуга представляет собой специфический уникальный товар, ценообразование в коммерческих банках строится на общих рыночных принципах.

Ценовая политика банков является многофакторной, то есть учитывает влияние целого комплекса различных факторов, в различной мере оказывающих воздействие на уровень цен на тот или иной банковский продукт. Такие факторы принято называть ценообразующими.

Для построения эффективной системы ценообразования важно изучить степень влияния тех или иных ценообразующих факторов, а также разработать способы управления этим влиянием. С этой позиции ценообразующие факторы можно разделить на внутренние и внешние.

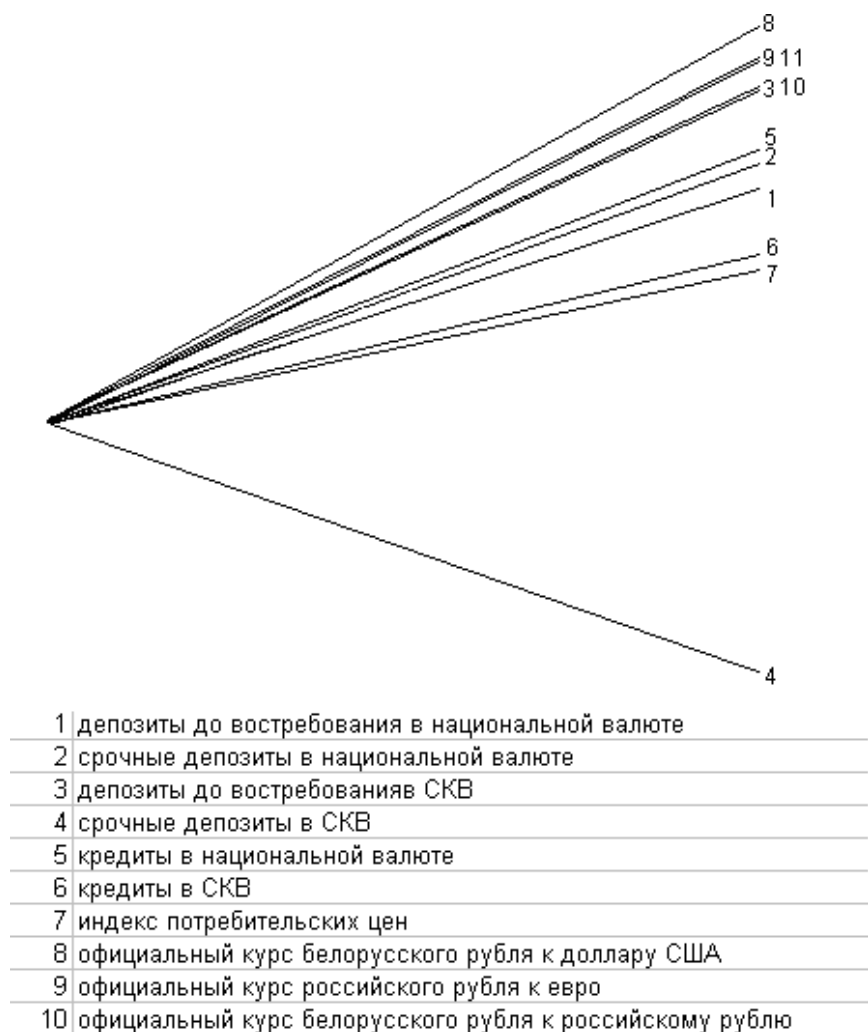
Внутренние ценообразующие факторы формируются непосредственно в самом банке и являются полностью зависимыми от проводимой банком политики.

Внешние ценообразующие факторы проявляются независимо от деятельности банка и являются неуправляемыми. Примером таких факторов являются изменение основных макроэкономических показателей, таких как объём денежной массы в стране, динамика индекса потребительских цен, валютных курсов и т.д.

Для изучения влияния данных факторов на динамику средней процентной ставки по депозитам в национальной валюте, депозитам в СКВ, кредитам в национальной валюте и кредитам в СКВ, необходимо исследовать динамику их изменения в сравнении с динамикой изменения основных макроэкономических показателей.

Результаты анализа представлены в виде таблицы и графиков:[2]

	Депозиты в национальной валюте		Депозиты в СКВ		Кредиты в национальной валюте	Кредиты в СКВ	Индекс потребительских цен	Объём денежной массы на 01.01.	Официальный курс белорусского рубля к доллару США	Официальный курс российского рубля к евро	Официальный курс белорусского рубля к российскому рублю
	до востребования	срочные	до востребования	срочные							
2009 г.	4,8	17,8	0,2	8,7	16,6	9	113	30961,1	2792,54	4106,11	88,06
2010 г.	3,9	12,9	0,6	6,9	12,9	9,3	107,8	38107,1	2978,1	3972,6	98,11
2011 г.	32,3	30,9	0,3	7	24,2	9,5	153,2	50260,2	4629,47	10800	157,43
2012 г.	18,4	32,7	0,6	4,5	34,8	13	159,2	111195,3	8335,86	10713,07	268,28



### **Кривые изменения средних процентных ставок и макроэкономических показателей**

График иллюстрирует динамику изменения средних процентных ставок по основным банковским продуктам, индекса потребительских цен, объема денежной массы в Республике Беларусь, а также динамику изменения курса белорусского рубля к доллару США, евро и российскому рублю. Можно видеть, что кривые динамики имеют схожие углы наклона. Особенно ярко это проявляется при рассмотрении пары линий под номерами 3 и 10 (средние процентные ставки на депозиты до востребования в СКВ и динамика объема денежной массы). График наглядно показывает обратную зависимость изменения средних процентных ставок на срочные депозиты в национальной валюте и основных макроэкономических показателей.

Более подробно изучить влияние изменения основных макроэкономических показателей на динамику средних процентных ставок на банковские продукты можно с помощью корреляционного анализа.

Корреляция – статистическая взаимосвязь двух или нескольких случайных величин. При этом изменения значений одной или нескольких величин сопутствуют систематическому изменению значений другой или других величин.

Коэффициент корреляции является математической мерой корреляции. Значение коэффициента корреляции находится в промежутке  $[-1, 1]$ . Чем ближе значение коэффициента корреляции к 1 – тем сильнее статистическая взаимосвязь величин. При нулевом значении коэффициента корреляции, взаимосвязь отсутствует. Отрицательное значение коэффициента корреляции свидетельствует о наличии обратной зависимости между величинами.

Результаты анализа корреляционной связи между динамикой средних процентных ставок по депозитам и кредитам, динамикой объема денежной массы, динамикой индекса потребительских цен и динамикой курса валют представлен в таблице:



**Студенческая научная зима в Бресте – 2013**

Показатель			Динамика индекса потребительских цен	Динамика объёма денежной массы	Динамика курса белорусского рубля к доллару США	Динамика курса белорусского рубля к евро	Динамика курса белорусского рубля к российскому рублю	Среднее значение корреляции по банковскому продукту
депозиты	в национальной валюте	до востребования	0,86	0,37	0,48	0,91	0,52	0,63
		срочные	0,99	0,75	0,83	0,98	0,85	0,88
	в СКВ	до востребования	0,13	0,57	0,49	0,12	0,48	0,36
		срочные	-0,70	-0,94	-0,91	-0,67	-0,92	-0,83
кредиты	в национальной валюте		0,93	0,93	0,97	0,88	0,97	0,94
	в СКВ		0,71	0,99	0,97	0,64	0,96	0,85
Среднее значение корреляции по ценообразующему фактору			0,72	0,76	0,77	0,7	0,76	-

Можно видеть, что результаты корреляционного анализа подтверждают выводы, полученные из анализа графической модели изменения средних процентных ставок на банковские продукты и основных макроэкономических показателей.

Наибольшая зависимость (коэффициент корреляции = 0,99) наблюдается между изменением средних процентных ставок на срочные депозиты в национальной валюте и изменением индекса потребительских цен, а также между изменением средних процентных ставок на кредиты в СКВ и динамикой изменения объёма денежной массы.

Анализ подтверждает также обратную зависимость между изменением средних процентных ставок на срочные депозиты в СКВ и изменением основных макроэкономических показателей (средний коэффициент корреляции по срочным депозитам в СКВ = -0,83).

При анализе зависимости изменения средних процентных ставок на банковские продукты и изменения основных макроэкономических показателей в разрезе видов банковских продуктов, можно видеть, что наибольшему влиянию подвержены кредиты в национальной валюте (средний коэффициент корреляции = 0,94), наименьшему – депозиты до востребования в СКВ (коэффициент корреляции = 0,36).

При проведении корреляционного анализа в разрезе основных макроэкономических показателей, можно сделать вывод о том, что наибольшее влияние на изменения средних процентных ставок оказывает изменение курса белорусского рубля к доллару США (коэффициент корреляции = 0,77), а наименьшее – изменение курса белорусского рубля к евро (коэффициент корреляции = 0,7).

Можно сделать вывод о том, что внешние ценообразующие факторы не поддаются управлению как таковому, однако их влияние на процессы ценообразования в коммерческих банках можно спрогнозировать, а, следовательно, возможное неблагоприятное влияние на ценовую политику минимизировать.

Анализ изменения основных макроэкономических показателей с достаточно высокой степенью вероятности позволяет определить как именно изменятся процентные ставки на банковские продукты. Однако говорить об абсолютной зависимости данных показателей не приходится. Это связано с тем, что коммерческие банки в РБ не руководствуют исключительно внешними факторами. При ценообразовании большую роль играют факторы внутренние, такие как ожидаемая норма прибыли, состояние активов и пассивов банка и так далее.

Таким образом, формирование цен в коммерческих банках представляет собой многогранный, динамичный процесс, призванный обеспечить банку правильную ориентацию на рынке услуг, и осуществляется под влиянием множества факторов. Построение эффективной системы ценообразования в коммерческом банке предполагает анализ воздействия как внутренних, так и внешних факторов, а также создание условий для регулирования и управления данным воздействием. В таком случае действующая система ценообразования станет гарантией стабильной и надёжной работы банка, как в условиях развития экономики, так и в условиях рецессии

**Список цитированных источников**

1. Мазняк, В.М. Управление банковским продуктом: учебное пособие по курсу.
2. Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс] – Режим доступа:

<http://www.nbrb.by>. – Дата доступа: 04.11.2013.

УДК 336

Яковлева К.В.

Научный руководитель: к.э.н. Карпицкая М.Е.

Гродненский государственный университет им. Янки Купалы, г. Гродно

### ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЗДОРОВЬЯ ЖЕНЩИН

Репродуктивное здоровье нации играет особо важную роль для развития государства. Увеличение уровня рождаемости, укрепление здоровья населения и повышение качества медицинских услуг является одним из приоритетов Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011-2015 годы. А в 2005 году на Всемирном саммите ООН всеобщий доступ к услугам по поддержанию репродуктивного здоровья был включен в список Целей развития тысячелетия. Поэтому можно сказать, что период беременности и родов женщины подлежит особому вниманию и контролю, как со стороны будущей мамы, так и со стороны государства. Ведь именно от грамотного ведения беременности и родов зависит здоровье и жизнеспособность ребенка, и, следовательно, будущего нашей нации. Целью данного исследования является определение основных видов финансового обеспечения здоровья в этот важный для каждой женщины период.

На протяжении девяти месяцев будущей маме необходимо регулярно посещать врача-гинеколога, сдавать анализы, проходить УЗИ и другие исследования. И сразу возникает вопрос: где наблюдаться во время беременности? Самый распространенный и дешевый вариант – женская консультация по месту жительства. Однако несмотря на близость к дому и невысокую стоимость, такие причины как длинные очереди, не всегда вежливый персонал, отсутствие реактивов для анализов заставляют задуматься о его привлекательности. При этом играет роль тот факт, что государственные женские консультации достаточно загружены. Следовательно, беременная женщина не может рассчитывать на должный уход и внимание. На примере города Гродно, можно привести следующие доводы. Численность города на конец 2012 года составляет 352 485 человек, 53,5% или примерно 188 580 из них – женщины. С учетом критерия репродуктивности, можно сказать, что на одну женскую консультацию приходится порядка 17727 женщин. Цифры говорят сами за себя. [5]

Однако существует и другой способ ведения беременности: наблюдение в одном из специализированных платных медицинских центров. На данный момент существуют комплексные программы по ведению беременности, которые включают регулярные осмотры акушером-гинекологом, консультации высококвалифицированных специалистов, все необходимые клинико-лабораторные обследования, УЗИ, услуги персонального менеджера для координации визитов. Все это гарантирует должный уход, как за мамой, так и за ребенком. Однако значительным и основным недостатком является стоимость данной услуги. На данный момент она составляет в среднем 13 млн. руб. При этом также стоит учитывать стоимость лекарственных средств и препаратов, которые не включаются в комплексную программу. Таким образом, расходы на ведение беременности составят около 15 млн. руб. При средней заработной плате по республике в 615 дол. США это не всегда является возможным. Однако получить должный уход и комплексное обследование желают не только обеспеченные женщины, но и женщины со средним заработком. И здесь возникает необходимость в дополнительных источниках финансового обеспечения. [1]

Одним из них является кредит на медицинские услуги. Кредит покрывает приобретение медикаментов, оплату стоимости медицинских услуг, все виды диагностических и лечебных мероприятий. Ключевой банк страны ОАО «Беларусбанк» предлагает следующие условия получения кредита на медицинские услуги. [4]

Срок использования	До 2-х лет
Процентная ставка	Ставка рефинансирования НБ РБ на дату заключения кредитного договора плюс шесть процентных пунктов
Способ предоставления кредита	Безналичным перечислением на счета третьих лиц
Порядок уплаты процентов	Путем внесения равномерных взносов в период погашения
Размер кредита	В пределах платежеспособности кредитополучателя
Обеспечение	Поручительство физических лиц, залог недвижимого или движимого имущества, и иные способы, предусмотренные законодательством РБ, кроме неустойки

При использовании данного кредита пропадает необходимость в быстром привлечении большой суммы денег. На сегодняшний день ставка рефинансирования составляет 23,5%, следовательно, при необходимой сумме в 15 млн. руб. ежемесячные платежи составляют около 1 млн. руб. Однако за возможность рассрочки платежа придется заплатить 9 млн. руб. А переплата такой суммы является значительным минусом данного финансового обеспечения.

Второй вариант финансового обеспечения беременности – заключение договора на ведение беременности и родов со страховой компанией. Однако здесь существует два возможных варианта страхования.

Первый предполагает возмещение расходов, понесенных вследствие причинения вреда жизни и здоровью женщины и ее новорожденного ребенка в результате осложнений беременности и родов. Стоимость такого страхового полиса варьируется от 200 до 900 тыс. руб. в зависимости от варианта страхования. [6]

Второй вариант страхования – добровольное страхование медицинских расходов. Страховым случаем является обращение за медицинскими услугами в организации здравоохранения за получением лечебной, консультативной, профилактической и диагностической помощи. Фактически, страховщик финансирует все расходы, связанные с ведением беременности и родами женщины, при этом он сам следит за качеством, своевременностью и спектром предоставляемых услуг. Преимуществом является право клиента самому выбирать медицинское учреждение, в котором он хотел бы обслуживаться. Также повышается комфорт и внимательность со стороны медицинского персонала. Стоимость полиса по данному виду страхования во многом зависит от престижности и технической оснащенности выбранного медицинского учреждения, состояние здоровья женщины и количества медицинских услуг. В среднем она составляет 150 дол. США, однако, договором страхования могут быть оговорены сроки и способ оплаты взноса. При выплате суммы взноса ежемесячно в течение года она не вызовет существенных финансовых проблем. [3]

Нельзя забывать и о безвозмездных источниках покрытия части расходов, связанных с ведением беременности и родами. Согласно Закону Республики Беларусь от 29 декабря 2012 г. №7-3 «О государственных пособиях семьям, воспитывающим детей» назначаются пособия по материнству и семейные пособия.

К пособиям по материнству относятся:

- Пособие по беременности и родам. Назначается с 30 недель беременности на 126 календарных дней. Рассчитывается в размере 100 процентов среднедневного заработка, определяемого за 6 календарных месяцев, предшествующих месяцу, в котором возникло право на пособие по беременности и родам, но за каждый календарный месяц не более трехкратной величины средней заработной платы рабочих и служащих в республике в месяце, предшествующем каждому месяцу отпуска по беременности и родам. Минимальный размер – 523 800 руб.

- Пособие женщинам, ставшим на учет в государственных организациях здравоохранения до 12-недельного срока беременности. Необходимое условие получения: регулярное посещение организации здравоохранения и выполнение предписаний врачей-специалистов в течение всего срока беременности. Выплачивается единовременно в размере 100 процентов наибольшей величины бюджета прожиточного минимума, действующего на дату рождения ребенка. На данный момент составляет 1 047 500 руб.

К семейным относятся:

- Пособие в связи с рождением ребенка. Назначается и выплачивается на каждого ребенка единовременно при рождении, усыновлении (удочерении) в следующих размерах:

1. на первого ребенка – в размере десятикратной наибольшей величины бюджета прожиточного минимума, действующего на дату рождения ребенка; на данный момент – 10475300 руб.;

2. на второго и последующих детей – в размере четырнадцатикратной наибольшей величины бюджета прожиточного минимума, действующего на дату рождения ребенка; на данный момент – 14665400 руб.

- Пособие по уходу за ребенком в возрасте до трех лет. Назначается и выплачивается на каждого ребенка в следующих размерах:

1. на первого ребенка – 35 процентов среднемесячной заработной платы; на данный момент – 1 911 100 руб.;

2. на второго и последующих детей – 40 процентов среднемесячной заработной платы; на данный момент – 2 184 100 руб. [2]

Таким образом, дополнительное финансовое обеспечение женщины в период беременности и в период ухода за ребенком за счет средств государства составляет минимум 13957700 руб.

Можно сделать вывод, что каждый вид финансового обеспечения здоровья женщины имеет свои недостатки и преимущества. Выбирая между собственными средствами, кредитом или страхованием, следует прежде всего думать о здоровом будущем ребенка и отдавать предпочтение тому варианту, который будет гарантировать наиболее эффективное и безопасное ведение беременности и родов. Как видно из предоставленных выше доводов, вопрос стоимости вполне решаем и качественное обследование может позволить себе почти любая заботящаяся о себе женщина.

#### Список цитированных источников

1. Ведение беременности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ems.by/godovye-programmy/vedenie-beremennosti.html>. — Дата доступа: 1.11.2013.

2. Детское пособие и пособие по уходу за ребенком в Беларуси: какие выплаты положены родителям [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mojazarplata.by/main/ona-i-rabota/detskie-posobija/kakov-razmer-i-porjadok-vyplat-detskih-posobi-v-belarusi#anchor>. – Дата доступа: 6.11.2013.

3. Добровольное страхование медицинских расходов (репродуктивное страхование) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bgs.by/insurance/17/941/997/>. – Дата доступа: 4.11.2013.

4. Кредит на медицинские услуги [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://belarusbank.by/ru/fizicheskim\\_licam/kredit/consumer/kredit\\_na\\_medicinskie\\_uslugi](http://belarusbank.by/ru/fizicheskim_licam/kredit/consumer/kredit_na_medicinskie_uslugi). – Дата доступа: 3.11.2013.

5. Статистический обзор ко Дню матери [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/pressrel/mother\\_day.php](http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/pressrel/mother_day.php). — Дата доступа: 29.10.2013.

6. Страхование для женщин (репродуктивное страхование) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bgs.by/insurance/17/18/157/>. – Дата доступа: 4.11.2013.

УДК 338

Мартусевич А.А.

Научный руководитель: ст. преподаватель Домбровская Е. Н.

Витебский государственный технологический университет, г. Витебск

### СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ УСЛОВИЙ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА НА ПРИГРАНИЧНЫХ ТЕРРИТОРИЯХ (НА ПРИМЕРЕ ВИТЕБСКОЙ И СМОЛЕНСКОЙ ОБЛАСТЕЙ)

Важное значение в развитии приграничного сотрудничества имеют малый и средний бизнес, как более мобильные участники рынка. В Беларуси и России к субъектам малого предпринимательства относятся индивидуальные предприниматели (ИП) и организации со средней численностью работников не более 100 человек, к субъектам среднего предпринимательства – организации с численностью работников от 101 до 250 человек включительно (в РФ установлены дополнительные критерии отнесения к малому и среднему бизнесу – выручка от реализации товаров (работ, услуг) без учета налога на добавленную стоимость (НДС) или балансовая стоимость активов за предшествующий год не должна превышать предельные значения, установленные Правительством РФ).

В статье проведено сравнение условий функционирования субъектов малого и среднего предпринимательства приграничных территорий на примере Витебской и Смоленской областей. Цель – выявить влияние факторов на состояние и динамику развития малого и среднего бизнеса приграничных территорий.

Анализ состояния малого и среднего бизнеса Витебской и Смоленской областей показал, что в расчете на 1 тыс. жителей Смоленской области на начало 2012 года приходилось 14 субъектов малого и среднего предпринимательства, а по Витебской области – вдвое меньше: 7,13 микро-, малых и средних организаций. Следует отметить, что в 2009-2011 гг. темп роста данного показателя по Смоленской области был значительно выше, чем по Витебской (140 % и 110 % соответственно). Всего в малом и среднем бизнесе в Смоленской области трудится свыше 30,5 % от среднегодовой численности занятых в экономике региона. По Витебской области данный показатель ниже на 25 % и составляет 23,11 %, что свидетельствует о меньшем вкладе малых и средних предприятий в обеспечение занятости населения региона.

Анализ структуры предприятий малого и среднего бизнеса Смоленской области показал, что по состоянию на 01.01.2012 г. из 39264 субъектов основную долю (95,5 %) занимали микропредприятия и индивидуальные предприниматели (в 2009 г. – 81 %), на долю малых предприятий приходилось 4,2 % (в 2009 г. – 17 %), средних предприятий – 0,3 % (в 2009 г. – 2%). В Витебской области из 8651 субъектов малого и среднего предпринимательства на долю микроорганизаций (численность работников не более 15 человек) приходилось 84,5 % (в 2009 г. – 80,7 %), малых организаций – 11,2 % (в 2009 г. – 13,9 %), средних организаций – 4,3 % (в 2009 г. – 5,4 %) [1]. Таким образом, наблюдается рост доли микропредприятий в структуре предприятий малого и среднего бизнеса в анализируемых регионах. Относительно небольшой капитал этих предприятий сужает рамки производства, ограничивает возможности привлечения дополнительных ресурсов и во многом определяет относительно короткий их жизненный цикл. Кроме того, анализ структуры малого и среднего бизнеса Смоленской области показал, что значительная доля приходится на ИП в отличие от Витебской области. Это объясняется тем, что в РФ индивидуальный предприниматель не ограничен при найме работников, в то время как в Беларуси ИП может привлекать только 3 работников из числа близких родственников, что весьма затрудняет развитие данного сектора малого бизнеса.

Проведенный анализ показал невысокий вклад малого и среднего бизнеса в формирование доходной части бюджета рассматриваемых регионов: доля налоговых поступлений в консолидированный бюджет Смоленской области в 2011 г. составила 12 % от общего объема налоговых поступлений, удельный вес налоговых поступлений в бюджет Витебского региона был несколько выше: в 2011 г. – 15 % (в среднем по республике – 20,7 %) [1]. Вклад малого предпринимательства в экономику Смоленской области пока невелик и отстает от общероссийских показателей. Так, доля продукции, произведенной малыми предприятиями, в общем объеме валового регионального продукта, составляет 14,3 % (общероссийский показатель – 19,8 %). По Витебской области данный показатель ниже – 13,5 %.

Сложившаяся отраслевая структура субъектов малого и среднего предпринимательства, как в Смоленской, так и в Витебской областях, свидетельствуют об их преимущественном развитии в сфере оптовой и розничной торговли. Так, торговый бизнес, который практически не имеет предпочтений от государства, занимает лидирующее положение (его доля – около 39 %). Имеет место негативная тенденция сокращения численности работников малого и среднего бизнеса преимущественно в реальном секторе экономики анализируемых регионов.

Для достижения поставленной цели в статье рассматриваются такие условия ведения бизнеса, как наличие и развитость инфраструктуры поддержки предпринимателей в регионах, условия кредитования и налогообложения субъектов малого и среднего предпринимательства.

Инфраструктура поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в Смоленской области представлена единственной организацией – некоммерческой организацией «Смоленский областной фонд поддержки предпринимательства». Для сравнения в Витебской области действуют 6 центров поддержки предпринимательства (в Витебске, Полоцке, Новополоцке) и один инкубатор малого предпринимательства (ООО Правовая Группа «Закон и Порядок»). Центры оказывают субъектам предпринимательства, гражданам, желающим начать свое дело, информационные и консультационные услуги, содействуют в получении финансовых и материально-технических ресурсов, продвижении продукции на внутренний и внешние рынки, подготовке и обеспечении квалифицированными кадрами, проводят маркетинговые исследования и др. Деятельность инкубаторов направлена на создание условий для роста и развития СМП. Субъектам малого предпринимательства предоставляются в аренду помещения, офисное оборудование и иное имущество, оказываются информационные, консультационные услуги, содействие в поиске партнеров, получении финансовых ресурсов, внедрении в производство современных технологий и др.

Анализ программ кредитования бизнеса в банках Смоленска показал широкий выбор кредитных программ с процентной ставкой в диапазоне 9-12 %. Минимальная процентная ставка по кредитам в иностранной валюте в Витебской области составляет 10 %, а в белорусских рублях – 18,5 %. Таким образом, для Беларуси характерны более высокие ставки по программам кредитования субъектов малого и среднего бизнеса в сравнении с Российской Федерацией, поэтому перед отечественными предпринимателями остро стоит проблема доступа к финансированию. Одной из причин такой ситуации является высокая инфляция, имевшая место в Республике Беларусь в течение всего исследуемого периода.

Анализ основных отличий в налогообложении субъектов малого и среднего бизнеса анализируемых регионов выявил следующее. Согласно Налоговому кодексу РФ для указанных предпринимателей фактически действуют следующие режимы налогообложения: общая система (далее – ОСН), единый налог на вмененный доход (далее – ЕНВД), упрощенная система налогообложения (далее – УСН), патентная система, единый сельскохозяйственный налог. Таким образом, организации или ИП, осуществляющие деятельность в сфере бытовых услуг, розничной торговли, общественного питания, оказания автотранспортных услуг, в России могут выбрать одну из систем налогообложения: УСН, ЕНВД, патентную. Организации или ИП, осуществляющие деятельность в сфере производства, могут применять УСН или ОСН. Предприниматели в Беларуси могут использовать ОСН (с уплатой подоходного налога для ИП), а также особые режимы налогообложения (УСН, единый налог с ИП, единый налог для производителей сельскохозяйственной продукции). При этом ИП в обязательном порядке становятся плательщиками единого налога в случае осуществления вида деятельности, определенного НК РБ.

Основным отличием общей системы налогообложения является более низкая ставка налога на прибыль в Беларуси (18 %) и одновременно более высокая ставка НДС (20 %) в сравнении с Российской Федерацией (20 % и 18 % соответственно). Ставка подоходного налога для ИП в Беларуси составляет 15 %, что выше, чем в Российской Федерации на 2 процентных пункта.

Большая часть субъектов малого бизнеса анализируемых регионов применяет УСН, поэтому далее приведено сравнение условий налогообложения при данной системе. В Беларуси с 2011 г. существенно снижены ставки УСН, которые в настоящее время составляют: 5 % – для организаций и ИП, не уплачивающих НДС (8 % в 2011 г.); 3 % – для организаций и ИП, уплачивающих НДС (6 % в 2011 г.); 3 % – в отношении выручки от реализации в розничной торговле приобретенных товаров (для не уплачивающих НДС организаций с численностью работников не более 15 человек и ИП, валовая выручка которых нарастающим итогом с начала года составляет не более 4,1 млрд. руб.).

Ставка налога при УСН в РФ, если объектом налогообложения являются доходы, составляет 6 %. Если объектом налогообложения являются доходы, уменьшенные на величину расходов, ставка составляет 15 %. При этом законами субъектов РФ могут устанавливаться дифференцированные налоговые ставки в пределах от 5 до 15 % в зависимости от категорий налогоплательщиков (в Смоленской области в 2013 г. для большинства налогоплательщиков данной категории установлена ставка 5 %). При этом выбор объекта налогообложения осуществляется самим налогоплательщиком. Субъекты, применяющие УСН, не признаются плательщиками НДС (за исключением случаев ввоза товаров на территорию РФ). Принципиальным отличием УСН в РФ является возможность плательщика уменьшить облагаемый доход на суммы страховых взносов по обязательному и добровольному страхованию, что существенно уменьшает налоговую нагрузку. Налоговое законодательство Беларуси не предоставляет таких возможностей. Можно сделать вывод о том, что при более низких ставках налога при УСН, в Беларуси установлены менее привлекательные условия использования данной системы.

Результаты проведенного анализа свидетельствуют о том, что малое и среднее предпринимательство в Витебской области развивается, но в экономике региона его влияние проявляется не в полной мере. Меры, предпринимаемые правительством и местными органами власти по стимулированию активности малого бизнеса, расширению его деятельности оказались не достаточно эффективными, несмотря на довольно развитую инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в сравнении со Смоленской областью. Проведенный анализ условий ведения бизнеса на приграничных территориях показал наличие не устраненных проблем, тормозящих развитие как малого, так и среднего бизнеса: макроэкономическая нестабильность, инфляция, высокий уровень налоговой нагрузки, проблемы доступа к финансированию. Данный вывод подтверждают и

результаты исследования «Конкурентоспособность регионов Беларуси», проведенного Исследовательским центром ИПМ. В качестве основного фактора, препятствующего развитию бизнеса, предприятия во всех регионах назвали инфляцию (в РФ уровень инфляции ниже, чем в РБ более чем в 2 раза) и макроэкономическую нестабильность, следующим сдерживающим фактором являются высокие ставки налогов. Также среди основных препятствий – нестабильное законодательство, проблемы доступа к финансированию и сложная налоговая система [2].

С целью создания благоприятной среды для ведения бизнеса в Беларуси необходимы:

- улучшение макроэкономической ситуации, снижение уровня инфляции;
- развитие инфраструктуры в регионах, особенно в малых населенных пунктах;
- предоставление возможности плательщикам уменьшить налоговую базу единого налога и налога при УСН на суммы обязательных страховых взносов;
- оказание финансовой поддержки (предоставление субсидий на возмещение части затрат по уплате процентов по кредитам, а также по уплате лизинговых платежей; предоставление субсидий на создание собственного бизнеса; предоставление грантов малым инновационным компаниям и т.д.);
- поддержка субъектов малого и среднего бизнеса в области подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров (удовлетворение потребностей в деловых услугах по ведению предпринимательской деятельности; организация подготовки и переподготовки специалистов).

**Список цитированных источников**

1. Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь: статистический сборник. – Минск, 2012. – 483 с.
2. Официальный сайт Исследовательского центра ИПМ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: – <http://www.research.by/> . – Дата доступа: 07.11.2013г.

УДК 336.7

Супоницкая А.А.

Научный руководитель: к.э.н. Черных Д.С.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,

Санкт-Петербургский филиал (Санкт-Петербургский филиал

Государственный университет Министерства Финансов

Российской Федерации), г. Санкт-Петербург

## РОССИЙСКИЙ РУБЛЬ: ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ, МЕСТО СРЕДИ ОСНОВНЫХ МИРОВЫХ ВАЛЮТ

Как известно, российский рубль является официальной денежной единицей Российской Федерации. Первое известное упоминание о рубле относится к концу XIII века. О нем говорится в берестяной грамоте Великого Новгорода 1281-1299 гг. Вообще «рубль» происходит от «руб», что в славянских языках означает «рубец» «край», или «кайма». Это связано с технологией изготовления древних монет. Первые рубли представляли собой слитки серебра, обработанные по краям. Говоря о российских деньгах нового образца, следует сказать, что первый выпуск был проведен в 1992 году в условиях гиперинфляции. На тот момент курс обмена составил 125 рублей за доллар. К концу 1992 года курс превысил 400 рублей за доллар, а 11 октября 1994 года рубль подешевел до уровня 3 926 за доллар. Этот день получил название «черный вторник». [5]

В 1998 году была проведена деноминация по курсу 1 000 к 1 и появились банкноты Банка России. После деноминации обменный курс составлял 5-6 рублей за доллар.

В результате дефолта в конце 1998 года курс снизился до 20 рублей за доллар.

А в результате международного финансового кризиса в конце 2008 года курс был понижен более чем на 30%, исторический максимум составил 36,45 рубля за доллар, но вскоре он вернулся к прежним уровням.

На сегодняшний день рубль все еще не является свободно конвертируемым, но планы по его «освобождению» уже есть, проводится постепенная либерализация валютного законодательства.

Основными факторами, влияющими на современный рубль, служат мировые цены на энергоносители, такие как нефть, природный газ, а также на другое сырье, в том числе на цветные металлы. Необходимо отметить, что Россия в отличие от многих стран Европы и США не имеет большого внешнего долга. Таким образом, при хорошей международной конъюнктуре, инвестиции в российскую валюту могут быть привлекательными.

### Перспективы развития

Рубль входит в группу валют стран с переходной экономикой. Так, российская валюта имеет следующую характеристику. Во время повышенной склонности к риску, рубль укрепляется и наоборот, слабеет, когда инвесторы уклоняются от риска. Национальная валюта страны квалифицируется как сырьевая, так как Россия является одним из самых крупных экспортеров энергоресурсов. Из этого следует то, что волатильность цен российской валюты становится выше, так как движения в сырьевых рынках приводят к движениям курсов сырьевых валют. В свою очередь цены на рынках сырьевых товаров достаточно сильно реагируют на изменения в процентных ставках, экономических прогнозах и общих настроениях инвесторов. [1]

На данный момент серьезно поставлен вопрос о возможности превращения рубля в международную валюту, играющую важную роль в обслуживании внешнеторговых контрактов, инвестиционных связей страны, обороте глобальных и финансовых рынков.

Решение данной задачи обеспечило бы России ряд таких преимуществ, как повышение конкурентно способности финансовой политики и приток в нее иностранного капитала.

Прежде всего, необходимо отметить, что валюта является международной, если резиденты используют ее как внутри страны эмиссии, так и за ее пределами. В отношении рубля это означает использование его за пределами Российской Федерации.

Уровень спроса на российскую валюту на глобальных валютных и финансовых рынках определяется рядом важных факторов.

Во-первых, страна, чья валюта претендует на международный статус, должна занимать ведущие позиции, прежде всего экспорте.

Благодаря быстрому росту мировых цен на энергоносители Россия смогла существенно нарастить объемы экспорта товаров и в итоге вошла в десятку крупнейших стран — поставщиков промышленной продукции.

Доля России в глобальном экспорте продукции, по данным Всемирной торговой организации, достигла 2,6% (для сравнения, в 2003 году она составила 1,7%). По объему экспорта услуг (\$45 млрд) Россия не входит в десятку ведущих государств, и это ослабляет ее позиции в глобальном хозяйстве. [4]

Вторым немаловажным условием выхода валюты на международную арену является ее долгосрочная стабильность (курсовая и покупательная), определяемая темпами инфляции в стране-

эмитенте. За исключением 2008–2009 годов по критерию стабильности валютного курса рубль не уступает ведущим мировым валютам.

Стабильность курса российского рубля во многом определяется ключевой позицией Банка России на внутреннем валютном рынке. ЦБ РФ имеет все возможности эффективно управлять курсом национальной валюты и не допускать его серьезных колебаний.[2]

В последние годы российский финансовый сектор сделал значительный рывок. Международная сеть российских банков активно расширяется.

Так, большинство ведущих отечественных кредитных организаций к концу 2011 года располагало дочерними банками и филиалами за рубежом. Наиболее широко на внешних рынках представлена группа ВТБ. Её дочерние филиалы и институты действуют более чем в 15 странах СНГ, Западной Европы, Азии и Африки. Значительно расширить свое присутствие за границей намерены и другие ведущие банки. Например, Сбербанк России готов купить 51% акций австрийского банка Volksbank Int. [3]

Несмотря на серьезные успехи в укреплении банковского сектора, Россия по-прежнему уступает ведущим развитым и развивающимся странам, что заметно снижает конкурентоспособность рубля на мировой арене. [3]

### **Место среди основных мировых валют**

О превращении рубля в мировую резервную валюту, выступая на XII Петербургском международном экономическом форуме в июне 2008 года, будучи еще президентом, сообщил Медведев. Повышение статуса рубля должно стать основной целью экономики. Превратив рубль в одну из ведущих резервных валют, обеспечит конкурентоспособность нашей финансовой системы. Итак, российским властям необходимо активно стимулировать интернационализацию национальной валюты. Это подразумевает расширение ее денежных функций не только на внутреннем, но и на международном рынке. [5]

Следует отметить, что интернационализация рубля несет как положительные стороны политического и экономического характера, так и издержки для российской экономики.

Основные положительные стороны очевидны. В первую очередь, это минимизация издержек внешней торговли. Исчезают издержки обмена валют в связи с переводом контрактов на рубли. В таком случае валютные риски для резидентов больше не будут существовать, что позволяет более обоснованно планировать инвестиции. Еще одним положительным моментом является повышение прозрачности внешней торговли. Цены становятся более транспарентными, поскольку контрагентам в рамках зоны влияния рубля их легче сравнивать, что способствует усилению конкуренции. [5]

На сегодняшний день рублевая выручка экспортеров зависит от колебаний обменных курсов из-за того, что экспортные контракты номинированы в долларах или евро. Итак, после перевода внешней торговли на рубли экспортные доходы стабилизируются, что достаточно важно с учетом экспортного характера российской экономики.

Развитие банковского сектора, а также возможность финансирования дефицита торгового баланса так же можно записать в очевидные плюсы, поскольку потоки капитала номинированы в той же валюте, что и текущие платежи. В этом случае Россия сможет беспрепятственно финансировать этот дефицит за счет выпуска рублевых долговых инструментов.[3]

Но в то же время нельзя забывать о том, что статус резервной валюты несет за собой серьезные издержки.

Для России одним из главных слабых мест статуса эмитента международной резервной валюты являются серьезные ограничения маневра в денежно-кредитной политике. Эмитент должен поддерживать ее стабильный обменный курс резервной, чтобы сохранять международное доверие к ней. Это ограничивает возможности национальных экономических властей при решении текущих задач экономической политики. Так, например, эмитент мировой резервной валюты скорее всего не будет способен пойти на девальвацию, ради решения критических проблем.

Еще один серьезный минус – это то, что финансовые власти лишаются возможности прямого влияния на рублевое денежное предложение, так как оно будет отчасти формироваться на внешнем рынке. Банк России потеряет контроль над денежным предложением. [3]

Не стоит забывать и об отсутствии валютного контроля и контроля за движением международного капитала, а так же неизбежным завышением обменного курса рубля. Так, рост спроса на российскую валюту приведет к завышению ее обменного курса, что чревато наращиванием импорта и ухудшения положения экспортеров.

Таким образом, очевидно, что минусы от интернационализации рубля и превращения его в мировую резервную валюту явно перевешивают плюсы. И это особенно актуально в ситуации глобальной экономической неопределенности, в которой сегодня пребывает весь мир.

Впрочем, это не означает, что идею интернационализации рубля стоит похоронить окончательно. Медведев совершенно прав в том, что рубль уже сейчас имеет все шансы стать основной



расчетной единицей в рамках СНГ. К роли региональной валюты он полностью готов. Что же до превращения рубля в мировую резервную валюту, то, скорее всего, эта идея и дальше будет оставаться одним из элементов PR российских политиков, не имеющих особого отношения к реальной жизни.

#### Список цитированных источников

1. Официальный сайт Министерства финансов РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.minfin.ru> – Дата доступа: 24.10.2013.
2. Официальный сайт Центрального банка РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.cbr.ru> – Дата доступа: 24.10.2013.
3. Финансовые рынки, новости, аналитика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://forex2.info/category> – Дата доступа: 26.10.2013.
4. Forbes [Электронный ресурс]. – Режим доступа URL: <http://www.forbes.ru> – Дата доступа: 28.10.2013.
5. Информационный портал banki.ru [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.banki.ru/news> – Дата доступа: 24.10.2013.

**УДК 339.727.22**

**Серяков А.Н.**

**Научный руководитель: к.э.н. Карпицкая М.Е.**

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

### АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В РЕСПУБЛИКУ БЕЛАРУСЬ

Актуальность темы этой работы заключается в том, что на современном этапе развития Беларусь остро нуждается в привлечении иностранного капитала в связи с нехваткой собственных инвестиционных ресурсов для модернизации производственных мощностей и развития экономики в целом. Также в условиях мирового финансово-экономического кризиса Республика Беларусь вынуждена искать пути по привлечению иностранных инвестиций для активизации процессов интеграции в мировое хозяйство.

Целью работы является определение роли прямых иностранных инвестиций для экономики Республики Беларусь их состава и структуры.

Одним из приоритетных направлений экономической политики в Республике Беларусь являются привлечение иностранных инвестиций.

Иностранные инвестиции – это вложенные иностранными юридическими и физическими лицами финансовые и материальные средства в различные объекты деятельности, а также переданные права на имущественную и интеллектуальную собственность хозяйствующим субъектам Республики Беларусь с целью получения прибыли (дохода) или достижения социального эффекта. [1]

С начала XXI века роль развивающихся стран в числе стран – инвесторов выросла. И если в 2000 году только 12% глобальных вложений приходилось на инвестиции из развивающихся стран, то по итогам 2012 года они проинвестировали уже 35% проектов. Лидером здесь традиционно являются США и Япония, но Китай наращивает свои объемы.

Инвесторы из развитых стран на фоне продолжающегося кризиса еврозоны неохотно вкладывают свои средства в большинство европейских стран. [4]



**Рисунок 1 – Рейтинг крупнейших стран инвесторов [4].**

Кризисные явления затронули и экономику Республики Беларусь что повлияло на инвестиционную привлекательность страны. Можно выделить ряд проблем привлечения иностранного капитала:

1. Нестабильность и неопределенность законодательства, и регулирующих мер, особенно в области налогов, тарифов, административных процедур;
2. Отсутствие юридической четкости в вопросах собственности, ее структуры и правового статуса, что порождает споры между представителями власти и иностранными инвесторами;
3. Финансовая и экономическая нестабильность, осложняемая кризисом неплатежей, значительным бюджетным дефицитом;
4. Острая нехватка различной информации, необходимой иностранным инвесторам, для разветвления операций в Беларуси;
5. Низкое качество инвестиционных проектов и экономических оценок.

Так в 2012 году инвестировано в экономику республики и использовано 151,9 трлн. руб. инвестиций в основной капитал, что в сопоставимых ценах составило 90,2% к уровню 2011 года. При этом доля инвестиций в машины и оборудование в общем объеме инвестиций составила 42,5%, доля строительно-монтажных работ – 48,3%. Снижение темпа роста в определенной мере обусловлено осуществлением политики сжатия внутреннего спроса, оптимизацией финансирования государственных программ и сокращением собственных средств организаций и кредитования экономики. При этом не в полной мере осуществлено замещение выпадающих объемов внутренних источников иностранными, доля которых составила 9,2%. Удельный вес инвестиций в основной капитал в ВВП составил 28,8%.

Всего за 2012 г. в реальный сектор Республики Беларусь (без банков) поступило 14,3 млрд. долларов валовых иностранных инвестиций, из них прямых – 10,4 млрд. дол. США (73% от общего объема), портфельных – 0,02 млрд. дол. США, прочих – 3,9 млрд. дол. США.

ТОП-10 2012 года стран-доноров прямых иностранных инвестиций (ПИИ) (с учетом задолженности прямого инвестору за товары, работы, услуги) в Республику Беларусь: Россия 48,6%, Соединенное Королевство 32,0%, Кипр 4,6%, Украина 3,4%, Германия 1,4%, Польша 1,2%, Литва 1,2%, США 1,0%, Австрия 1,0%, Китай 0,8%, на долю прочих стран-доноров приходится – 4,7%.

Структура ПИИ (с учетом задолженности прямого инвестору за товары, работы, услуги), направленные в 2012 г. в организации по видам экономической деятельности:

- оптовая торговля и торговля через агентов, кроме торговли автомобилями и мотоциклами (45,3%);
- транспорт и связь (37,8%);
- промышленность (9,9%);
- операции недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг потребителям (2,7%);
- строительство (0,9%);
- сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство (0,4%);
- гостиницы и рестораны (0,2%) и др.

Прямые иностранных инвестиций на чистой основе (без учета задолженности прямому инвестору за товары, работы, услуги).

Привлечение прямых иностранных инвестиций на чистой основе (без учета задолженности прямому инвестору за товары, работы, услуги) на 2012 год составило 1376,5 млн. долларов США. [3]

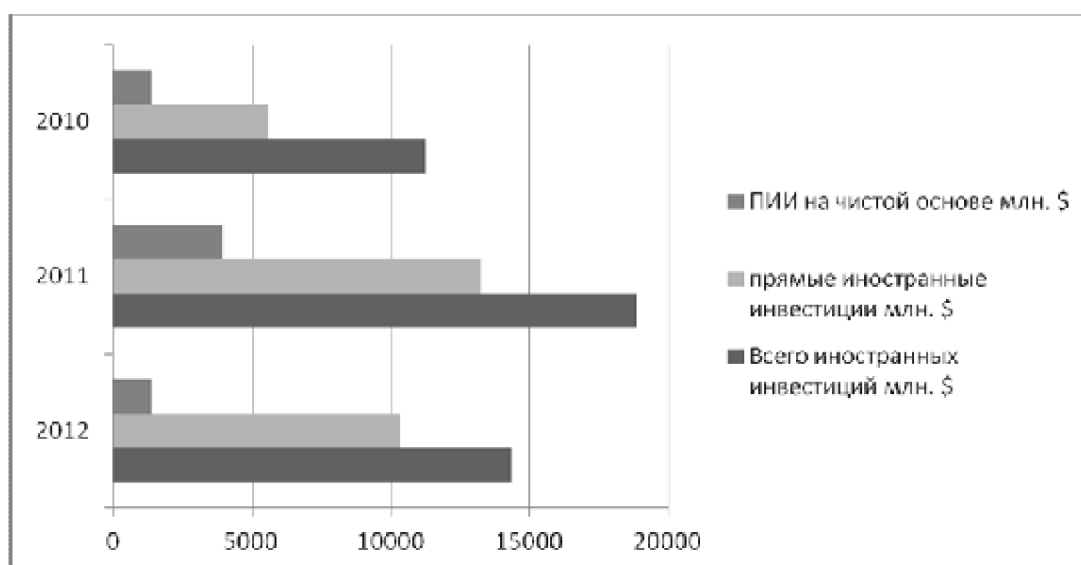
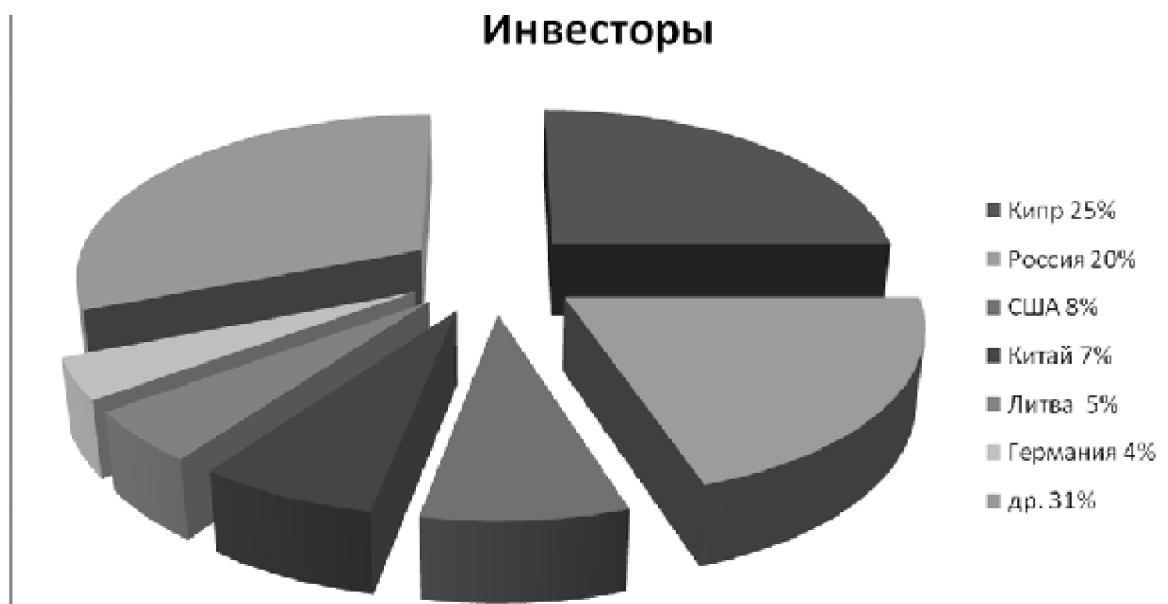


Рисунок 2 – Привлечение прямых иностранных инвестиций в Республику Беларусь в млн. долларов США [3].



**Рисунок 3 – Инвесторы в Республики Беларусь [3]**

Привлечение в широких масштабах иностранных инвестиций в белорусскую экономику преследует долговременные стратегические цели создания в нашем государстве цивилизованного, социально ориентированного общества, характеризующегося высоким качеством жизни населения, в основе которого лежит смешанная экономика, предполагающая не только совместное эффективное функционирование различных форм собственности, но и интернационализацию рынка товаров, рабочей силы и капитала. [2]

А иностранный капитал может привнести в Беларусь достижения научно технического прогресса и передовой управленческий опыт. Поэтому включение Беларуси в мировое хозяйство и привлечение иностранного капитала необходимое условие построения в стране современного гражданского общества. Привлечение иностранного капитала в материальное производство гораздо выгоднее, чем получение кредитов для покупки необходимых товаров. Приток иностранных инвестиций жизненно важен и для достижения среднесрочных целей выхода из современного общественно-экономического кризиса. При этом необходимо иметь в виду, что интересы общества, с одной стороны, и иностранных инвесторов с другой, непосредственно не совпадают. Беларусь заинтересована в восстановлении, обновлении своего производственного потенциала, насыщении потребительского рынка высококачественными и недорогими товарами, проведении антиимпортной политики. Иностранные инвесторы естественно заинтересованы в получении прибыли за счет обширного внутреннего рынка Беларуси и сопредельных государств, квалифицированной и дешевой рабочей силы, достижений отечественной науки и техники. Поэтому перед нашим государством стоит сложная и достаточно деликатная задача: привлечь в страну иностранный капитал, не лишая его собственных стимулов и направляя его мерами экономического регулирования на достижение общественных целей. [5]

Для создания благоприятного инвестиционного климата в государстве необходимо создать благоприятные условия, на которые влияет целый ряд факторов. Это в первую очередь финансовая стабильность, включающая стабильную денежную единицу, низкую инфляцию, возможность свободно осуществлять конвертацию валют и вывоз капитала в любую страну. Необходимыми условиями является осуществление различных реформ: приватизация госсобственности, посильные налоги, создание рыночной инфраструктуры.

Масштабные инвестиции – необходимое условие выхода экономики Беларуси из кризиса а также для устойчивого социально – экономического роста государства.

#### **Список цитированных источников:**

1. Об иностранных инвестициях на территории Республики Беларусь: Закон Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.levonevski.net/pravo/razdel2/num3/-2d309.html>. – Дата доступа: 04.11.2013.
2. Иностранные инвестиции в реальный сектор экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://infobank.by/605/default.aspx>. – Дата доступа: 07.11.2013.
3. Результаты инвестиционной политики [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.economy.gov.by/ru/invpolicy/invest-klimat/pezultat>. – Дата доступа: 06.11.2013.
4. Рейтинг стран инвесторов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://woc-org.com/news-view-2594.html>. – Дата доступа: 04.11.2013.
5. Стратегия привлечения прямых иностранных инвестиций до 2015 года утверждена в Беларуси [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.government.by/ru/content/4217>. – Дата доступа: 08.11.2013.

УДК 336.71

Брус Т.В.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Быкова Н.В.

Черновицкий торгово-экономический институт Киевского национального торгово-экономического университета, г. Черновцы

## ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ БИЗНЕС-ИДЕЙ В УКРАИНЕ

Сегодня в Украине есть много умных людей, у которых есть множество хороших идей для открытия прибыльного бизнеса. Мало того, эти идеи являются уникальными, а в некоторых случаях даже гениальными. Но, проблема в том, что они так и остаются идеями, поскольку у их авторов нет достаточного стартового капитала для реализации своих проектов. А хорошие идеи, как правило, имеют высокую стоимость. Действующие предприятия легко решают данный вопрос посредством привлечения займов, а для физических лиц возникает проблема привлечения средств на начальных этапах развития бизнес-проектов и при их внедрении в «жизнь».

Целью данного исследования является оценка особенностей финансирования бизнес-идей в Украине, анализ присутствия на рынке Украины разных видов инвесторов и определение путей развития финансирования бизнес-идей на начальных этапах.

Исследованию вопроса финансирования бизнес-идей в Украине посвящены труды таких ученых как: Беликов А., Ульяницкая А.В., Ярошенко Т.В. и др. Но, исследованный вопрос не оценено ими до глубины и обоснованности, что и вызвало заинтересованность в последующем исследовании.

В последние годы для многих украинских предпринимателей возникает проблема финансирования. Как известно, эффективные источники финансирования долгосрочных стратегических проектов крупных компаний в основном представлены размещением акций на бирже и облигационным займам.

Что касается финансирования бизнес-идей на начальных этапах развития компаний, то первый способ финансирования – банковский кредит. Однако, для привлечения банковского кредита необходимым условием является наличие весомого залога, кроме того, проценты по ним также неоправданно завышены (20-22 % годовых в гривне при весьма коротких сроках кредитования), а сумма кредита с целью страхования от риска невыплат его предпринимателями – до 38,5%, а также сумма кредита ограничена примерно до 250000 дол. США. Кроме того, условием предоставления кредита является работа в бизнесе не меньше года, причем, исключительно прибыльно. В редких случаях деньги могут одолжить под проект, которому менее полугодя, но при этом потребуют от предпринимателя, чтобы тот не менее 30-40 % кредитуются расходов покрывал сам. Залог является обязательным и только в редких случаях допускается поручительство [3]. Поэтому, данная форма финансирования более доступна крупным предприятиям.

Еще одним из видов финансирования на начальных этапах развития бизнеса является венчурное финансирование. Венчурный капитал – это капитал, используемый для осуществления прямых частных инвестиций, который обычно предоставляется внешними инвесторами для финансирования новых, растущих компаний, или компаний на грани банкротства. Венчурные инвестиции являются инструментом для получения доли во владении компанией.

Венчурный фонд – это механизм инвестирования с образованием общего фонда (обычно партнерства), для инвестирования финансового капитала, в основном, сторонних инвесторов в предприятия, которые для обычных рынков капитала и банковских займов представляют слишком большой риск. Но, венчурный фонд вряд ли профинансирует проект, отдача от которого запланирована менее чем 40 % годовых. И хотя есть венчурные фонды, которые готовы инвестировать малые суммы, но многие из них все же не занимаются проектами, которые требуют меньше одного миллиона долларов США [1, с.101].

Нужно отметить, что в последнее десятилетие венчурные фонды практически притормозили работу с предприятиями на начальной фазе развития. Это подтверждают статистические данные венчурных фондов США. Даже в период Интернет-бума объем инвестирования в начальную стадию составил лишь 20% от инвестиций, тогда как до 2006 года он снизился до 8% с 3 тыс. сделок на начальную стадию приходится менее тысячи [4, с.73].

В апреле 2012 году начал работу Венчурный инвестиционный фонд «Буковина» – это первый в Украине венчурный инвестиционный фонд, который выделяет финансирование для старта нового бизнеса в любой отрасли экономики на территории Черновицкой области. При этом авторы новых проектов становятся основными владельцами новых предприятий, а при успешной реализации проекта фонд сможет заработать на продаже своей доли в предприятии.

Инвесторами фонда являются Председатель Федерации работодателей Украины, а также ведущие компании в регионе «Техно», «Машзавод», «Трембита», «Родничок». На данный момент в портфеле фонда 10 профинансированных проектов. И так, благодаря работе фонда в Черновицкой области создана уникальная для Украины экосистема развития предпринимательства.

Особенностью работы инвестиционного фонда «Буковина» является финансирование студенческих инвестиционных проектов. Популяризация предпринимательства среди студенчества – это инвестиции в будущее Украины. Например, в крупнейшей экономике мира США, 20% студентов пробуют себя в бизнесе еще до окончания вуза.

Но данная практика скорее исключение. Украинским компаниям на начальных этапах развития очень сложно найти средства на реализацию бизнес-идей. Это наиболее рискованная стадия, на которой ни коммерческие банки, ни венчурные фонды, а тем более фондовый рынок не доступны. А если это инновационный проект, где главным активом является бизнес-идея, то на помощь могут прийти только частные инвесторы, которые готовы рискнуть своими деньгами с целью получения прибыли в будущем.

Хорошим источником финансирования бизнес-проектов считаются так называемые «три F» – семья, друзья и дураки. Этот способ привлечения средств хорош тем, что автор не теряет контроль над своим предприятием. Обычно близкие дают деньги в долг без необходимости уплаты процентов, что выгодно отличает такие займы от банковских кредитов. Но, минусом может стать недостаточный объем финансирования, ограничение семейных расходов.

Небольшие бизнес-проекты можно реализовать с помощью социальной выплаты – пособием по безработице (одноразовой помощи), начисленной за 1 год в Центре занятости населения.

Для реализации бизнес-идей существует неформальный рынок венчурного капитала, представленный частными инвесторами – бизнес-ангелами. Бизнес-ангелы (англ. Business angels) – это неформальные частные инвесторы, которые вкладывают собственные средства в рискованные проекты без предоставления какого-либо залога. Они получили такое название, потому что, кроме них, мало кто решается вложить деньги в рискованные проекты, можно сказать, что бизнес-ангелы спасают молодых предпринимателей и их компании, которые находятся в тяжелом финансовом положении. Также, кроме финансов, они приносят в компанию ценный вклад – опыт в сфере ее деятельности и управленческие навыки, чего, как правило, не хватает компаниям на начальных стадиях, а также свои связи. Многие предприниматели говорят, что знания и опыт бизнес-ангелов для них важнее, чем финансы. Можно отметить, бизнес-ангелы полезны и тем, что дополнительно к непосредственному финансированию могут обеспечить предприятию кредитные гарантии.

Большинство бизнес-ангелов – это успешные предприниматели, имеющие значительный опыт развития собственного бизнеса. Меньшая часть из них – высокооплачиваемые специалисты в крупных предприятиях: топ-менеджеры, консультанты, адвокаты и другие. Согласно исследованиям средний возраст бизнес-ангелов от 45 до 65 лет. 99% из них – мужчины, каждый пятый – миллионер [4, с.74]. Главным отличием между современными венчурными фондами и бизнес-ангелами является то, что венчурный капиталист рискует «не собственными» деньгами, а бизнес-ангелы – «собственными». А в настоящее время мало украинских предпринимателей соглашается отдать 90 % своей доли, в свою очередь, бизнес-ангелы обосновывают это очень большими рисками. Для взаимного сотрудничества необходимо создать гарантии со стороны государства по минимизации рисков, иначе многие проекты остаются нереализованными, что и дальше будет тормозить развитие инновационной и предпринимательской деятельности в Украине.

Итак, можно сделать вывод, что несмотря на различные формы финансирования бизнес-идей на начальном этапе развития компании это сделать довольно трудно. Уже существующим предприятиям для реализации новых проектов наиболее доступны такие виды финансирования, как кредиты, проектное финансирование, прямые инвестиции и привлечение венчурного капитала. Поэтому, считаем, что необходимостью является заимствование опыта финансирования бизнес-идей в экономически развитых странах и внедрение их в украинскую экономику через создание благоприятного законодательного поля.

#### **Список цитированных источников**

1. Беліков, О. Венчурне фінансування / О. Беліков // Юридичний журнал. – 2011. – №3. – С.101.
2. Інвестиційний фонд «Буковина»: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ua.fru.org.ua/-investicijni-fond-bukovina/>
3. Какие кредиты выдают на развитие бизнеса в Украине. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ubr.ua/finances/banking-sector/kakie-kredity-vydaut-na-razvitie-biznesa-v-ukraine-67881>
4. Уляницька, О.В. Бізнес-ангели як альтернативна форма фінансування підприємницького сектору в Україні / О.В. Уляницька, Т.В. Ярошенко // Механізм регулювання економіки. – 2009. – №2 (40). – С.72.

**УДК 336.711.6**

**Данилов С.В.**

**Научный руководитель: к.э.н., доцент Журавлёва Е.П.**

**Северо-Кавказский федеральный университет, г. Ставрополь**

#### **БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА РОССИИ: ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

Повышение роли банковского сектора в экономике является одной из важнейших задач государства, позволяющей решить задачу обеспечения устойчивых темпов роста российской экономики. Основной целью развития банковского сектора России на среднесрочную перспективу является активное участие в модернизации экономики на основе существенного повышения уровня и качества

банковских услуг, предоставляемых организациям и населению, и обеспечения его системной устойчивости. Достижение этой цели является необходимым условием развития российской экономики и повышения ее конкурентоспособности на международной арене за счет диверсификации и перехода на инновационный путь развития.

За 20 лет развития банковский сектор прошел большой путь. В то же время с момента зарождения в конце 80-х годов XX века и до настоящего времени развитие шло преимущественно в рамках экстенсивной модели. В основе этой модели – ориентация банков на краткосрочные результаты деятельности, обуславливающая в том числе агрессивную коммерческую политику и высокую концентрацию рисков [1].

В последнее время стал очевидной необходимостью более решительный переход к модели развития банковского сектора, характеризующейся приоритетом качественных показателей деятельности и ориентацией на долгосрочную эффективность. Это в полной мере отвечает долгосрочным приоритетам развития экономики, в том числе предусмотренным Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. [7]

В России высока доля банков, контролируемых государством, на рынке банковских услуг: ОАО «Сбербанк», ОАО «ВТБ», ОАО «Газпромбанк». Они занимают преобладающее положение практически по всем показателям. Так доля во вкладах физических лиц в этих банках равна 60,7% на 1.01.2012 г. [4]. Исследования показывают, что именно банки, контролируемые государством, успешно выполняют свои основные функции. Банки с государственным участием имеют большие возможности по финансированию крупного бизнеса за счет концентрации капитала в нескольких банках; с их помощью государство проводит экономическую и инновационную политику, регулирует рынок денежных ресурсов и кредитов для развития малого и среднего бизнеса и населения.

Сбербанк является генеральным партнёром Олимпиады в Сочи 2014 года. Он является на сегодняшний момент единственным банком в России, активно финансирующим малый бизнес на стадии старт-апа. [8] Внешэкономбанк финансирует масштабные инновационные проекты общероссийского значения. По состоянию на 1 марта 2013 года органами управления Внешэкономбанка с момента создания Банка развития одобрено участие в реализации 270 инвестиционных проектов, проектов по поддержке экспорта и сделок, финансируемых в иных целях. Общая стоимость проектов составляет 3,53 трлн рублей, размер участия Внешэкономбанка – 2,1 трлн рублей. [5] Государственные банки пользуются большой популярностью и у простого населения по сравнению с частными банками.

В целом для банковского сектора последнее 10-летие стало годами бурного роста и расширения предложения банковских услуг населению и предприятиям. В институциональном плане банки играют главную роль в системе финансового посредничества в Российской Федерации, значительно превосходя остальных участников финансовых рынков по экономическому потенциалу.

Вместе с тем наряду с существенным ростом показателей развития банковского сектора сохраняются проблемы ведения банковского бизнеса, вследствие которых конкурентоспособность российских кредитных организаций и банковского сектора в целом остается недостаточной. Это обусловлено различными факторами, лежащими как вне, так и внутри банковского сектора.

К внешним факторам относятся, в частности, недиверсифицированность экономики и общий дефицит ее инвестиционных возможностей, ограниченность и преимущественно краткосрочный характер кредитных ресурсов, высокий уровень непрофильных (административных) расходов кредитных организаций, в том числе связанных с проведением проверок соблюдения кассовой дисциплины клиентами и хранением больших объемов документов в бумажной форме. Мошенничество пока продолжает оставаться весьма распространенным явлением, с которым приходится сталкиваться как самим банкам, так и регуляторам. В целях повышения конкурентоспособности банковского бизнеса требуется формирование стандартных юридических конструкций, защищающих интересы кредиторов, повышение эффективности судебной системы с точки зрения сроков и качества принимаемых решений, создание единой информационной базы заемщиков.

В качестве внутренних недостатков банковского сектора можно отметить:

- безответственность владельцев и менеджмента некоторых банков при принятии бизнес-решений, диктуемых погоней за краткосрочной прибылью в ущерб финансовой устойчивости;
- неудовлетворительное в ряде случаев состояние управления, включая корпоративный аспект и управление рисками;
- существование непрозрачных для регулятора и рынка форм деятельности, недостоверность учета и отчетности, приводящие к искажению информации о работе кредитных организаций;
- вовлеченность отдельных кредитных организаций в противоправную деятельность;
- недостаточная технологическая надежность информационных систем кредитных организаций, обусловленная в том числе неупорядоченностью в сфере применения информационных технологий в банковской деятельности, включая технологии дистанционного банковского обслуживания.;

Немаловажной проблемой являются высокие процентные ставки – 14-20 % годовых. Это обусловлено высокой инфляцией в стране, которая имеет в основном нерыночный характер, а также ориентацией большинства банков на "короткие деньги" с максимальной прибылью.

Указанные недостатки снижают авторитет банковского сообщества и уровень доверия к банковскому сектору, ухудшают возможность роста кредитования и возможность привлечения банками инвестиций.

Эксперты прогнозируют темпы роста банковского сектора в ближайшие годы в пределах 5-15% в год. [6] Одновременно с этим происходит значительное падение маржи. Сокращение доходности будет толкать банки в сторону укрупнения. Практически все эксперты ожидают дальнейшей консолидации рынка, которая может проходить не только за счет покупки мелких игроков более крупными, но и посредством приобретения клиентских портфелей. Все эти факторы создают предпосылки для еще более активной конкуренции.

При этом, как отмечалось ранее, роль банков, контролируемых государством, очень высока. В России именно ужесточение конкуренции между государственными и частными банками может стать одним из определяющих факторов в развитии банковской сферы в последующие несколько лет. От кредитных организаций потребуются существенное расширение инвестиций в передовые банковские технологии и банковские продукты, а также в развитие современных финансовых инструментов.

После вступления России во Всемирную торговую организацию (ВТО) и снижения ввозных пошлин по тысячам позиций, промышленники и сельхозпроизводители все больше говорят о заведомо неравных условиях конкуренции в рамках членства России в ВТО. Сельхозпроизводители отмечают, что еще за полгода до вступления в ВТО, банки стали менее охотно давать кредиты, опасаясь, что новое производство, в условиях конкуренции в ВТО, обречено на провал. Если российские власти смогут разработать и применить в условиях ВТО систему нетарифных защитных мер, как это произошло на примере введения экологического сбора на подержанные иностранные автомобили, то российские производители не пострадают от вступления в ВТО, а значит, кредитование реального сектора экономики снижаться не будет.

Сам банковский сектор вступил в ВТО на одних из самых привилегированных условиях. «Российские переговорщики в вопросах финансового сектора заняли очень жесткую позицию, и Россия пошла на минимальное количество уступок», – рассказал Александр Хандруев, Первый вице-президент Ассоциации регионов банков России. «Мы ограничили долю иностранного капитала до 50% и добились того, что не будут открываться филиалы иностранных банков», – пояснил эксперт.

В отличие от стран Восточной Европы и Латинской Америки России нет явного доминирования представительств отдельных стран. Среди ста крупнейших российских банков по величине активов присутствуют банки, материнские организации которых зарегистрированы в: Германии (ЗАО «ЮниКредит Банк», ЗАО «Коммерцбанк», ООО «Дойче Банк»), США (ЗАО КБ «Ситибанк», ООО КБ «Дж. П. Морган Банк Интернешнл»), Франции (ЗАО «Банк Сосьете Женераль Восток», ЗАО «БНП Париба»), Австрии (ЗАО «Райффайзенбанк»), Турции (ЗАО КБ «Гаранти Банк-Москва», ЗАО «Зер Банк (Москва)») [3].

Таким образом, на текущий момент ситуация с банковской системой России при вступлении в ВТО осталась примерно в тех же рамках, что и ранее. Единственное отличие – это повышенная планка качества обслуживания клиентов, которая будет установлена в результате увеличения количества "дочек" иностранных банков. Но именно эта умеренная конкуренция будет стимулировать отечественные банки развиваться интенсивным путём.

«Сохранение запрета на открытие филиалов в России – это очень много, это принципиальный вопрос», – считает экономист Михаил Делягин. Эксперт объяснил, что «если западный банк открывает в России дочернее предприятие, то «дочка» живет по российским законам и это пророссийский банк, просто у него иностранный владелец. Если же здесь работает филиал западного банка, то этот филиал является частью этого западного банка, и движение капитала внутри одного и того же банка может быть любым». Поэтому открытие прямых филиалов иностранных банков достаточно опасно для национальной экономики. [4]

На наш взгляд, в российской банковской системе прогресс будет осуществляться через конкуренцию между частными и государственными банками, а также через увеличение доли активов иностранных банков. При этом доля банков, подконтрольных государству, должна оставаться высокой. Должна обеспечиваться защита отечественных банков вместе с их развитием в результате конкуренции с иностранными банками.

#### **Список цитированных источников**

1. О стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 года: Заявление Правительства РФ N 1472п-П13, ЦБ РФ N 01-001/1280 от 05.04.2011.
2. Правовая консультационная служба "Закон прост!" [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.zakonprost.ru>
3. Журнал "Форбс". Официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.forbes.ru/](http://www.forbes.ru/)
4. РосБизнесКонсалтинг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.rbc.ru/](http://www.rbc.ru/)
5. Государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)». Официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.veb.ru/>
6. Информационный портал "Банки.ру" [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.banki.ru/>
7. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. N 1662-р.
8. "Сбербанк России". Официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [sbrf.ru](http://sbrf.ru)

УДК 330.131.7

Алексеюк К.Я.

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

Брестский государственный технический университет, г. Брест

### МОДЕЛЬ КОМПЛЕКСНОГО АНАЛИЗА ВАЛЮТНЫХ КУРСОВ

В условиях международной финансово-экономической интеграции валютные рынки становятся важнейшим элементом рыночной экономики. Изменение курса национальной валюты, как видно из рисунка 1, оказывает непосредственное влияние на все сферы общественного производства.

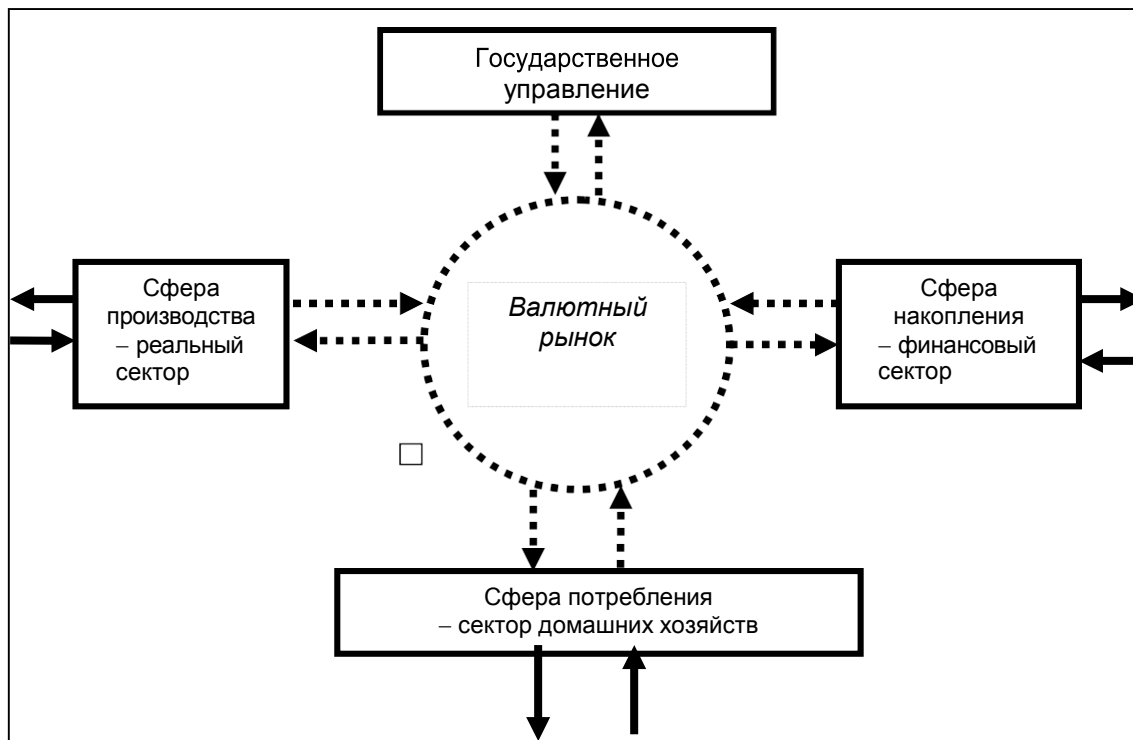


Рисунок 1 – Валютный рынок в структуре общественного производства

Экономические результаты деятельности экспортеров и импортеров в реальном секторе, процессы капиталообразования в финансовом секторе и покупательная способность населения в сфере потребления, а также управление официальными золотовалютными резервами государства прямо зависят от изменения курса национальной валюты. Поэтому при разработке планов социально-экономического развития, как на макроуровне, так и на уровне субъектов хозяйствования необходимо учитывать результаты анализа реальной ситуации на валютном рынке и правильно прогнозировать курс национальной валюты на обозримый период времени.

Так как на разбалансированность белорусской экономики негативное влияние оказывает состояние нашего валютного рынка, проблема совершенствования механизма прогнозирования курса национальной валюты очень актуальна.

Целью данного исследования является разработка модели, позволяющей выявлять направления динамики валютного курса и осуществлять ее прогноз с учетом условий развития финансового рынка в Республике Беларусь.

На первом этапе я изучил те методы анализа процессов курсообразования, которые применяются в мировой экономике:

- Метод оценки паритета покупательной способности валюты (ППС).
- Метод технического анализа.
- Метод форвардной котировки.
- Метод фундаментального анализа.

1. В международной статистике в качестве основного инструмента определения валютных курсов используется **метод сопоставления покупательной способности сравниваемых валют – метод ППС**. Он основан на учете стоимости потребительской корзины в двух странах. Так как эта стоимость отражена в показателях минимального потребительского бюджета (МПБ), я применил метод ППС к определению обесцененного курса белорусского рубля по отношению к российскому рублю.

Сопоставление российского и белорусского МПБ дало следующий результат: расчетный курс белорусского рубля по отношению к российскому рублю на начало декабря 2013 года составил 148 руб., а фактический курс на этот же момент – 282 руб. Из этого можно сделать вывод о завышенности курса белорусского рубля по отношению к российскому рублю, а также о неприменимости данного метода анализа в нашей экономической ситуации.



2. Широко применяется на валютных рынках **метод технического анализа**, с помощью которого выявляются тенденции изменения валютных курсов и осуществляется их прогноз путем экстраполяции ряда динамики, составленного из фактических значений валютного курса за длительный период.

Для того, чтобы выбрать период анализа, на основе выполненных расчетов я построил график динамики курса белорусского рубля по отношению к USD за период 2008 по 2013 год (рисунок 2).

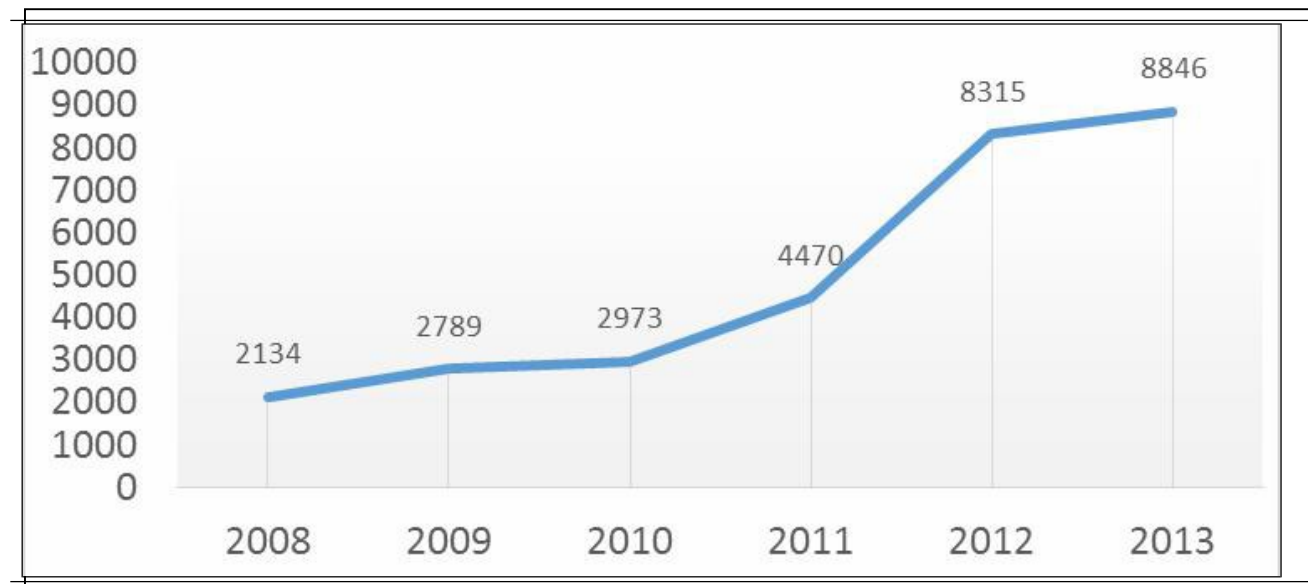


Рисунок 2 – Динамика реального курса белорусского рубля

Из графика видно, что в период с 2008 по 2011 год наблюдаются определенные тенденции к постепенному росту курса доллара, однако в 2011 году в результате законодательной девальвации белорусского рубля произошло резкое падение курса рубля и тренд прервался. Поэтому в качестве периода анализа я выбрал 2012 и 2013 годы.

С помощью статистических методов анализа рядов динамики мною были выполнены расчеты помесечных темпов роста курса доллара и определен среднемесячный темп динамики, который определяет тренд валютного рынка (таблица 1).

Таблица 1 – Технический анализ валютных курсов в 2012 – 2013 гг.

2012													Тср
январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь		
USD	8350	8350	8110	8000	8050	8410	8320	8290	8420	8410	8530	8560	
Тдин, %		100	97,12575	98,64365	100,625	104,472	98,92985	99,63942	101,5682	99,88124	101,4269	100,3517	100,2261
RUR	261	275	279,5	272,5	274	255,5	253,5	257,5	258,5	269	272	278	
Тдин, %		105,364	101,6364	97,49553	100,5505	93,24818	99,21722	101,5779	100,3883	104,0619	101,1152	102,2059	100,5753
2013													Тср
январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь		
USD	8570	8660	8600	8570	8670	8690	8790	8680	8990	9090	9230	9350	
Тдин, %		101,0502	99,30716	100,814	100	100,2307	101,1507	101,0239	101,2587	101,1123	101,5402	101,3001	100,795
RUR	284	288,5	282	278,5	279,5	273,5	267,5	269	271	280,5	288	282	
Тдин, %		101,5845	97,74697	98,75887	100,3591	97,85331	97,80622	100,5607	100,7435	103,5055	102,6738	97,91667	99,93577

На основе рассчитанных параметров с помощью метода экстраполяции был определен курс доллара на июнь 2013 года. Он оказался равным 8677 руб./ 1 USD. Сопоставление его с фактическим курсом, который был равен 8690 руб. / 1 USD, показало, что погрешность вычисления оказалась 13 руб. Так как данное отклонение не слишком велико, я попытался выполнить прогноз курса на июнь 2014 года и сравнить его с тем курсом, который обещает Национальный банк, а именно 9800 руб. / 1 USD. Результат моих вычислений – 9805 руб. / 1 USD, следовательно, при сохранении существующих трендов на валютном рынке прогноз Нацбанка может оправдаться.

3. Для подтверждения этого вывода выполним **форвардную котировку** прямого курса доллара по формуле 1:

$$F = S + S * \frac{(r1 - r2) * t}{T * 100}, \quad (1)$$

где S – текущий курс доллара;

r1 – средняя процентная ставка по вкладам в национальной валюте;

r2 – средняя процентная ставка по вкладам в иностранной валюте;

t – время до прогнозируемого момента (в месяцах);

T – общий расчетный период.

В качестве ставок процента я принял средние значения депозитных ставок по вкладам в белорусских рублях и долларах США, и применив эту формулу для прогноза будущего курса доллара по состоянию на июнь 2014 года, я получил следующий результат:

$$F = 9350 + 9350 * \frac{(23,5 - 5) * 6}{12 * 100} = 10215 \text{ руб. / 1 USD.}$$

Таким образом, выполненный с помощью этого метода прогноз значительно отличается от прогнозного курса Национального банка Республики Беларусь. Тем не менее, так как по состоянию на 4 января 2014 года реальный курс продажи доллара в некоторых белорусских банках уже превысил 9700 руб. / 1 USD, наши результаты представляются более достоверными, что позволяет считать метод форвардной котировки достаточно точным.

4. Научно обоснованным методом анализа валютных курсов является **фундаментальный анализ**, в котором учитывается влияние на динамику валютных курсов основных макроэкономических факторов. Для того, чтобы применить его в данной работе, я определил те факторы, которые в наибольшей степени влияют на процессы курсообразования. В первую очередь к ним следует отнести:

1) темпы роста ВВП в млрд. руб. – фактор F1,

2) уровень инфляции (в %) – фактор F2,

3) величину отрицательного сальдо счета текущих операций (в млн. \$) – фактор F3.

Используя данные официальной статистики Республики Беларусь и выполнив соответствующие расчеты, я построил графики фактической динамики этих показателей и составил таблицу для сопоставления темпов их роста в анализируемом периоде с темпами динамики курса белорусского рубля по отношению к доллару.

Предварительный анализ показал, что на падение курса национальной валюты, в первую очередь, оказывает влияние рост инфляции и отрицательного сальдо торгового баланса, в то же время увеличение ВВП стабилизирует белорусский рубль. С учетом этого, предлагается следующая модель прогнозирования среднегодовой величины валютного курса (формула 2):

$$K_{cp}(t) = K_{cp}(t-1) * f_1 * f_2 * f_3. \quad (2)$$

Расчеты, выполненные по этой модели, показали, что среднегодовой курс доллара в 2014 год будет равен 8828 руб., что представляется маловероятным. Отсюда можно сделать вывод, что данная модель нуждается в доработке. Для выполнения более точных прогнозов необходимо в ней учитывать ситуационные факторы, отражающие тренды изменения каждого параметра и их конкретное воздействие на валютный курс.

5. Для окончательного прогнозирования курса белорусского рубля по отношению к доллару, на наш взгляд, целесообразно определить среднюю геометрическую величину из результатов выполненных выше расчетов.

$$K_{июнь\ 2014} = \sqrt[3]{9805 * 10215 * 8828} = 9600 \text{ руб./ 1 USD}$$

На следующем этапе исследования будут выполнены более детальные расчеты прогнозных курсов всех резервных валют с использованием уточненной модели фундаментального анализа.

#### Список цитированных источников

1. Обухова, И.И. Финансово-банковская статистика: пособие. – Брест: БрГТУ, 2007. – 165 с.
2. Дашинская, Н.П. Международная статистика: учебное пособие. – Мн.: БГУ, 2007. – 254 с.
3. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by/>
4. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/statistics/sref.asp>
5. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bdg.by/news/economics/26971.html>

УДК 336.741.225

Сысоев Н.И.

Научный руководитель: ст. преподаватель Советникова О. П.

Витебский государственный технологический университет, г. Витебск

## ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПЛАТЁЖНОЙ СИСТЕМЫ БЕЛКАРТ

Сложно себе представить, как в современном мире можно обойтись без пластиковой карты. Эти «электронные кошельки» вмещают большое количество денежных средств, при этом занимая места как обычная визитная карточка. А использование такого электронного средства платежа упрощает процесс приобретения товара до нескольких простых операций сидя за компьютером, подключенным к сети интернет.

Процесс хранения и защиты своих сбережений также важен, при соблюдении простейших правил безопасности вы надежно обезопасите себя от хищения или утери средств при интернет-платежах. При хорошем развитии данной сферы пользователь не только получает простой доступ к наличности в любое время, но и может совершать покупки на более выгодных условиях, участвовать в программах лояльности и легко контролировать свои расходы.

Все это делает пластиковые карты важным игроком на финансовом рынке любой страны. А постоянное развитие банковской инфраструктуры и появление новых сервисов делает использование «пластика» всё более выгодным.

Следует отметить, что граждане большинства высокоразвитых государств уже давно ощутили преимущества банковской пластиковой карточки и пользуются ею при расчетах за товары и услуги. Не только получают наличные в банкоматах, но и оплачивают авиабилеты и счета за проживание в гостинице с помощью электронных платежей. Банковская пластиковая карточка является не только удобным платежным инструментом, но и безопасным средством совершения электронного платежа, получения наличных денег.

Целью данного исследования является анализ структуры платежных карт в Республике Беларусь и выявление основных перспектив развития национальной платежной системы Белкарт.

На основании анализа полученных данных можно будет сделать соответствующие выводы и предложить направления по улучшению платёжной культуры населения Республики Беларусь

В настоящее время «карточный» бизнес в Беларуси развивается недостаточно быстро. Это объясняется тем, что платежная культура населения республики пока находится на минимальном уровне. Огромная масса розничных платежей все еще осуществляется с использованием наличных денежных средств. А ведь дальнейшее активное использование банковских пластиковых карточек, электронных платежей и интернет-платежей позволит снизить затраты, связанные с обслуживанием наличного денежного оборота, повысит скорость расчетов и уровень обслуживания населения.

Для улучшения данных показателей необходимо провести ряд мероприятий и реформ в организации безналичного денежного обращения.

Как показывает статистика (рисунок 1), на конец 2012 года количество карт в обращении составляло около 5 миллионов штук, что является около 50% от общего количества эмитированных платёжных карт в Республике Беларусь.

Карточек "БелКарт" в обращении, шт.

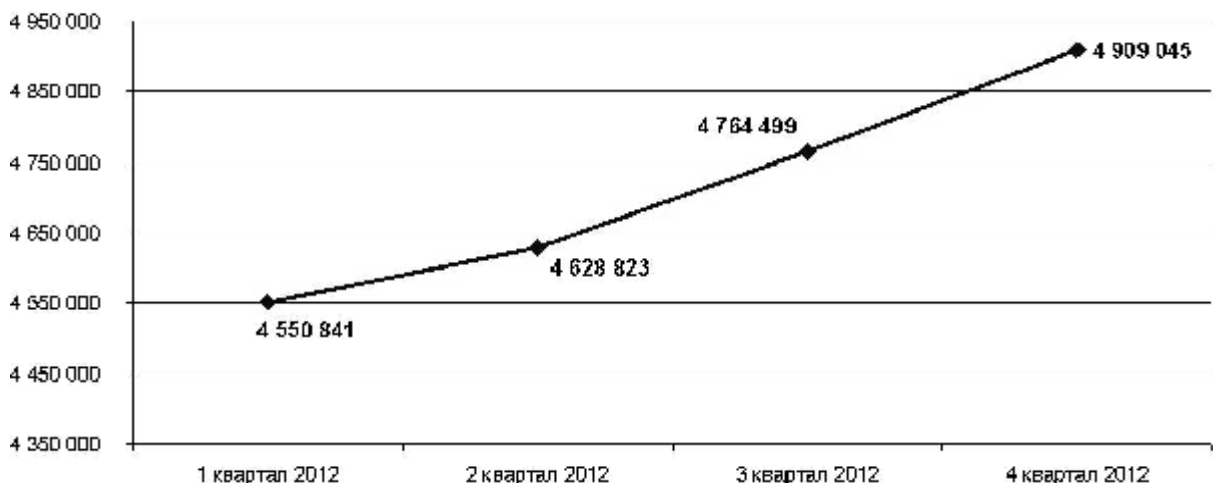


Рисунок 1 – Количество карточек Белкарт в обращении в 2012 году

Таким образом, значительная часть населения пользуется именно карточками Белкарт.

Однако, если говорить о повышении удельного веса безналичных расчётов населением, то нельзя не отметить слишком узкий спектр применения платёжных карточек Белкарт. По сути, карточкой Белкарт можно рассчитаться в торговой сети, а также снять наличные в банкоматах банков-участников системы.

В октябре 2013 года был осуществлён первый интернет платёж с помощью платёжной карты Белкарт. Данной привилегией могут воспользоваться клиенты ОАО «АСБ Беларусбанк». Это факт уже является значительным шагом в модернизации и улучшении качества обслуживания клиентов национальной платёжной системы.

Однако для достижения значительного роста удельного веса безналичных платежей этих мер недостаточно.

Следовательно, можно предложить мероприятия по модернизации платёжной системы Белкарт:

1. Придание платёжным карточкам системы Белкарт статуса международных.

Начать можно с таких государств как Россия, Украина, Латвия, Литва, Эстония. Возможно сразу возникнут вопросы: «Зачем изобретать велосипед, если достаточно иметь карточку системы Visa или MasterCard и в лёгкую осуществлять платежи за рубежом?». Ответом на данный вопрос может являться следующий аргумент – пропадёт необходимость заказа дополнительной карты (а это экономия времени и средств) для международных платежей. Анализируя структуру используемых карт в обращении в нашей стране, то данный аргумент является весьма весомым, учитывая, что большая часть населения ездит за границу в ближнее зарубежье (Российская Федерация, Украина, Прибалтика). Достаточно заключить договорные соглашения Белкарт с ведущими банками этих стран.

2. Внедрение так называемых «бесконтактных карт».

Данный апгрейд предоставляет держателям карт бесконтактный способ проведения оплаты на суммы до определённой величины, без подтверждения подписью или PIN-кодом, путём поднесения карты к платёжному терминалу вместо проведения ею для считывания или вставки её в терминал.

Это достаточно удобный способ оплаты, потому как иногда возникает проблема, именуемая как «изъятие карты по технической неисправности терминала».

3. Внедрение технологии беспроводной высокочастотной связи NFC (Near Field Communication)

Технология NFC – эмуляция платёжной карты на мобильном устройстве (смартфон, планшет), делая тем самым его «бесконтактной картой». Данная технология должна быть интересна владельцам мобильных устройств. Однако, есть и минус данной технологии – суммы оплаты в целях безопасности ограничены (к примеру в РФ – 1000 рублей, в Польше – 50 злотых, на Украине – 200 гривен). Тем не менее, установив терминалы в общественном транспорте, на железнодорожных вокзалах, в кассах кинотеатров, театров и прочих местах досуга, будет достигнут значительный социальный эффект.

На основании проведённого анализа рынка платёжных карт можно сделать утверждение о том, что доминирующую позицию в Республике Беларусь занимает Белкарт.

Можно предложить мероприятия по модернизации платёжной системы Белкарт:

- 1) придание платёжным карточкам системы Белкарт статуса международных;
- 2) внедрение так называемых «бесконтактных карт»;
- 3) внедрение технологии беспроводной высокочастотной связи NFC (Near Field Communication).

Данные мероприятия позволят провести модернизацию системы и внедрить инновационные идеи.

#### **Список цитированных источников**

1. Информационный сайт о банковских платёжных карточках [Электронный ресурс]. – Минск, 2013. – Режим доступа: <http://www.belcard.by/>. – Дата доступа 10.11.2013.
2. Национальный новостной портал «БЕЛТА» [Электронный ресурс]. – Минск, 2013. – Режим доступа: <http://www.belta.by>. – Дата доступа 10.11.2013.
3. Банковский процессинговый центр [Электронный ресурс]. – Минск, 2013. – Режим доступа: <https://nrc.by/>. – Дата доступа 10.11.2013.

**УДК 330**

**Петрушина А.А.**

**Научный руководитель: профессор, д. т. н., Волокобинский М.Ю.**

**Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,**

**Санкт-Петербургский филиал (Санкт-Петербургский филиал Государственный**

**университет Министерства Финансов Российской Федерации) г. Санкт-Петербург**

## **ПЯТЬ ПРОБЛЕМ СОВРЕМЕННОГО БИЗНЕСА В РОССИИ И ГДЕ ВЫГОДНО ДЕЛАТЬ БИЗНЕС**

Любой предприниматель задается вопросом, какой бизнес выгодно открыть и главное где? Какой город способен принять и помочь в развитии нового бизнеса, а где все попытки развития и предложенных изменений будут восприняты с негативной стороны?

Так как идет перенасыщение рынков, и предприниматели не знают где и в какой сфере открыть бизнес, мы проанализировали ряд проблем, существующих в крупных городах нашей страны. Мы пришли к выводу, что логично создавать бизнес, решая существующие проблемы в каждом городе, тем самым бизнес получит новую сферу влияния, а город и городские власти – решенную задачу.

На данный момент Россия, по западным оценкам, является государством, обладающим неплохим заделом в области ведения бизнеса. Политика государства направлена на создание условий для поддержки малого и среднего предпринимательства. Наша страна – это страна возможностей и страна масштабов, поэтому логично отметить, что практически в каждом городе существуют свои трудности и особенности ведения бизнеса. Мы выделили основные проблемы, и города, в которых они существовали или существуют.

1. Нехватка кадров
2. Недоступность финансов
3. Нехватка городских материальных ресурсов
4. Трудности при взаимодействии с налоговыми службами
5. «Закрытость» бюджетов

Исследование проведено на основе крупных городов или областей нашей страны. Таких как Екатеринбург, Санкт-Петербург, Тула, Краснодар, Москва, Липецк и Кемеровская область.

В малом бизнесе выделяют три основных направления – торговля, изготовление продукции и сфера услуг. Следует немного рассмотреть каждую отрасль изнутри.

Итак, начнем с торговли. Всегда считалось, что именно торговые точки приносят стабильный доход, и несмотря на, что многие магазины закрываются, на их месте открывают другие.

Петербург – лидер среди всех российских городов по числу малых предприятий на сотню тысяч жителей. Однако имеется один существенный недостаток, такой как практика сдачи в аренду принадлежащих городу помещений вообще без электричества. Предприятиям предлагают самим тянуть провода и договариваться с «Ленэнерго», причем эта организация не успевает подключать клиентов, оплативших услугу, очередь уже растянулась до 2016 года. А, например, нам трудно поверить, что данная проблема совсем не актуальна в Кемеровской области. Там сравнительно легко получить новые мощности для подсоединения к энергетическим сетям.

Сфера услуг является наиболее распространенным поприщем бизнеса. Список предпринимателей этой отрасли весьма разнообразен, однако до сих пор самыми популярными являются строительство и ремонт, парикмахерские услуги и автосалоны. Лидирующее положение на российском рынке услуг занимает Москва. На столичный рынок приходится пятая часть всего объема услуг на российском рынке. То, что Москва имеет лучшие показатели, в первую очередь, связано с последовательной политикой московских властей, направленной на поддержку сферы услуг, но по оценке экспертов «опоры России», в стоимости столичных продуктов и услуг цена аренды достигает 20-30%, вчетверо превышая аналогичный показатель крупных европейских городов.

Еще одним направлением является изготовление продукции. На самом деле, этот вариант будет успешным тогда, когда ваш населенный пункт находится недалеко от крупного города или районного центра. Например, предпринимательством в Липецкой области занимается треть трудоспособного населения. Здесь помогает начинающим бизнесменам региональный фонд поддержки малого и среднего предпринимательства, дающий микрозаймы под 1-7% годовых.

Как же добиться того, чтобы в России резко возросли темпы развития и изменилось само качество предпринимательства?

Очевидно, нужно изменение модели социально-экономического развития. Для этого должна сложиться реальная и воплощаемая в практические действия единая точка зрения по вопросам модернизации экономики, поддержанная достаточно широкими группами гражданского общества. В этих условиях станет возможным реформирование государственной политики. Можно будет отказаться от инструментов, только подпитывающих коррупцию, например от обеспечения квот для малого бизнеса при госзакупках, и перейти к вложениям в программы обучения основам предпринимательства и бизнеса на всех уровнях, стимулированию деятельности бизнес-ангелов и микрофинансовых организаций. Необходима соревновательность между регионами за лучшие условия для развития предпринимательства, поддерживаемая различными мониторингами, рейтингами и т.п., осуществляемыми независимыми и авторитетными организациями. Например, в Краснодаре независимые предприниматели и «чужаки» чувствуют себя вполне комфортно. В 2012 году почти 40% госзаказов в денежном выражении получили неместные компании. В Уфе же, наоборот, в прошлом году только 14% крупных бюджетных контрактов в городе досталось компаниям из других регионов.

В разных городах нашей страны дела обстоят далеко не одинаково. Если в одном городе наблюдается резкая нехватка квалифицированной рабочей силы, то в другом может не быть подобной трудности, но будет, к примеру, плохое функционирование налоговых инспекций. А может случиться, что в одном городе встретятся сразу две эти проблемы. Самый большой из уральских промышленных городов Екатеринбург всегда занимал высокие строчки в рейтинге Forbes. Несмотря на то, что вузы города ежегодно выпускают много специалистов, в городе, по данным Headhunter.ru, на одну вакансию приходится всего 1,59 резюме. Также по информации из базы данных арбитражных судов,

налоговики Екатеринбург выступали истцами или ответчиками в 167 судебных разбирательствах, а согласился с их доводами суд лишь в 16 случаях. Данная проблема может появиться и в Туле, так как в прошлом году в Тульской области появилась региональная Корпорация развития государственного и частного партнерства для создания индустриальных парков. Началось строительство парков и буквально через три года появится около 18000 новых рабочих мест. Новые специализированные парки будут ориентированы в основном на производство конструкций, стройматериалов, логистике и машиностроении. Властям Тульской области следует обратить внимание на процентное соотношение выпускников на одну вакансию.

Подводя итог всему вышесказанному, мы можем заключить, что каждый предприниматель сможет определить для себя именно ту отрасль, в которой он может выгодно развиваться и не работать себе в убыток. А те, кто имеет свой бизнес, могут посмотреть пути решения проблем в других городах.

Существующая политика государства направлена на поддержку малого и среднего бизнеса, поэтому необходимо создавать соревновательность между регионами за лучшие условия для развития предпринимательства, поддерживаемая различными мониторингами, рейтингами. Осуществляя мониторинг деятельности различных городов и оценивая и сравнивая работу приоритетных отраслей для каждого города, мы сможем оценить реальную ситуацию современного бизнеса России. Следовательно, города, используя опыт других регионов смогут лучше построить свою политику в направлении предпринимательства.

Предпринимателям стоит обратить внимание на то, что многие города не хотят пускать к себе «чужаков», поэтому если вы не коренной житель данного города или области, то проще открыть бизнес в другом регионе страны.

В некоторых городах есть трудности для получения кредита частным предпринимателям. И если предприниматель надеется на поддержку государства, то следует обратить внимание на Липецкую область.

#### **Список цитированных источников**

1. Где делать бизнес в России // Forbes. Электрон. журн. 2013. – № 6. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://jurnali-online.ru/biznes-i-politika/forbes-6-iyun-2013.html> (Дата доступа 01.11.2013).
2. Абрютин, М.С. Экономический анализ торговой деятельности: учебное пособие. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2000. – 512 с.

**УДК 65.01**

**Хакало С.В.**

**Научный руководитель: к.э.н., доцент Карпицкая М.Е.**

**Гродненский государственный университет имени Я. Купалы, г. Гродно**

### **АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КОНСАЛТИНГА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

На сегодняшний день предприятиям, организациям и фирмам в Республике Беларусь приходится ежедневно сталкиваться со спецификой трансформационной экономики Республики Беларусь. Проблема повышения качества функционирования белорусских предприятий и организаций сейчас является наиболее злободневной. Она актуальна абсолютно для всех товаров и услуг. Предприятия любой формы собственности, не уделяющие внимания вопросам качества, будут просто разорены. Если раньше проблема качества решалась только как проблема инженерно-технического контроля и управления производственными процессами, а проблемы менеджмента рассматривались как проблемы социально-психологического плана, то теперь такой подход не применим к механизму управления качеством продукции. Необходимо слияние всех методов обеспечения качества продукции с наукой менеджмента.

Как известно, огромное влияние на качество оказывает потребитель. Именно он лучше всех знает свои потребности и финансовые возможности. Рынок Беларуси, за последнее десятилетие превратился из «рынка продавца» в «рынок покупателя».

Сегодняшний покупатель сильно отличается от «вчерашнего» и ставит качество товара на первое место. Поэтому фирмы должны производить продукцию всё более высокого качества, которая бы в полной мере удовлетворяла запросы потребителей. Решение проблемы качества продукции для предприятия ведёт к повышению прибыли, к выходу его на внешний рынок, а также к росту имиджа фирмы.

Для решения проблемы качества на белорусских предприятиях и организациях необходимо не только провести модернизацию, довести техническое оснащение, технологию и культуру производства до уровня ведущих стран, но и решить задачи подготовки и обучения профессиональных работников всех уровней.

Однако, сделать из работников настоящих профессионалов своего дела – задача ни одного месяца, и даже не года, ко всему прочему на это придётся вложить значительные финансовые ресурсы. Таким образом, острая необходимость в специалистах своего дела породила и предложение – рынок консалтинговых услуг.

Консалтинг – деятельность по консультированию производителей, продавцов, покупателей по широкому кругу вопросов в сфере финансовой, юридической, технологической, технической, экспертной деятельности.

Цель консалтинга – помочь менеджменту в достижении заявленных целей. Иными словами консалтинг – это любая помощь, по широкому кругу вопросов в сфере финансовой, юридической, технологической, технической, экспертной деятельности, оказываемая внешними консультантами, для решений той или иной проблемы. [1]

Исходя из определения консалтинга, можно предположить, что рынок консультационных услуг в Республике Беларусь должен процветать и развиваться, ведь постоянно изменяющиеся условия ведения бизнеса, экономические неурядицы должны вызывать необходимость в грамотном оперативном управлении. Но на сегодняшний день в Республике Беларусь действует менее 60 консалтинговых компаний. Для сравнения в Российской Федерации, в одной только Москве активными участниками консалтингового рынка является свыше 2098 компаний и 2120 компаний в Санкт-Петербурге.

Понять причины слабого развития консалтинговых услуг в Республике Беларусь – цель данного исследования. Выполнение этой задачи осложняется абсолютной закрытостью информации об эффективности деятельности консалтинговых агентств и о рынке консалтинговых услуг в целом по стране.

В Европейском Союзе контроль за деятельностью консалтинговых компаний осуществляет FEACO – European Federation of Management Consultancies Associations, предоставляющее полную статистическую и аналитическую информацию по этому рынку с 1998 года. В Российской Федерации с 2008 г. существует Ассоциация консалтинговых компаний России (АСКОНКО), основные цели которой – содействие повышению качества консультационных услуг и защита интересов развивающегося консалтингового рынка. АСКОНКО также ведет целенаправленную работу по присоединению к Европейской федерации ассоциаций управленческого консультирования (FEACO).

Нельзя утверждать, что не предпринимались попытки создания подобных организаций и в Республике Беларусь, так, в 90-е годы, бурный рост предпринимательской активности сопровождался всплеском спроса на консалтинговые услуги, и к 1995 году на рынке консалтинговых услуг профессионально работало около 28 отечественных компаний.

В целях формирования полноценной, конкурентоспособной консалтинговой отрасли в начале 1996 года по инициативе нескольких фирм было создано республиканское общественное объединение – Белорусский союз консультантов. Основной задачей "БелСоюзКонсалта" являлась координация деятельности и формирование единой политики в сфере инвестиционно – консалтинговых услуг. В состав этой организации вошло более тридцати компаний и несколько индивидуальных консультантов по экономике и управлению. Но чем дальше курс развития белорусской экономики стал отдаляться от рыночных стандартов, тем слабее стал спрос на консалтинговые услуги. Тенденция консолидации рынка сменилась распадом.

О незначительной величине консалтингового рынка можно было уже судить в 2002 году, сравнивая отношение объёма рынка консалтинговых услуг к ВВП в европейских странах и Республике Беларусь: см. таблицу 1. [2]

Таблица 1 – Рынок консалтинга в Республике Беларусь и ЕС

Страна	Объём рынка консалтинга, млн. долл. США	Доля рынка консалтинга в ВВП, %
Германия	13000	0,48
Польша	235	0,14
Беларусь	3	0,0002

Анализируя эти показатели, можно говорить о том, что в 2002 году консалтинг в Республике Беларусь лишь зарождался, при этом в соседней Республике Польша уже достигал значительной доли ВВП. Объём рынка консалтинга по сравнению с Германией был меньше более чем в 4000 раз, а его доля в ВВП меньше в 2400 раз.

Текущее состояние рынка консалтинга в Республике Беларусь можно предположить на основе макроэкономической модели «объём рынка консалтинга – рост ВВП», то есть определить, каким образом рост ВВП европейских стран влияет на рост отрасли консультационных услуг в этих странах: см. таблицу 2.



Таблица 2 – Динамика роста ВВП стран и рынка консалтинга

Страна	Рост ВВП с 2002 года, %	Рост рынка консалтинга с 2002 года, %	Рост объема рынка консалтинга за 1 % роста ВВП, %
Германия	169	229	1,35
Франция	180	138	0,77
Великобритания	151	147	0,97
Польша	247	140	0,56
Беларусь	433	395	
Среднее значение			0,9125

Исходя из проведенного анализа, можно предположить, что развитие рынка консалтинга в странах Европы уже достигло своего пика и только в Германии, которая является мощнейшей экономикой Европейского Союза, консалтинг продолжает развиваться невероятными темпами.

Исходя из оценок экспертов, в 2002 году объем рынка консалтинга в Республике Беларусь составлял около 5 млн. долл. США. Ориентируясь на средний рост объема рынка консалтинга стран Европы за 1% роста ВВП, можно посчитать, что с учётом роста ВВП Республики Беларусь с 2002 года – 433 % – рост рынка консалтинга составит 395%. Таким образом, можно предположить, что на сегодняшний день объем рынка консалтинга в Республике Беларусь составляет 19,75 млн. долл. США. Если соотнести это значение с объемом ВВП за 2012 год, то можно сделать вывод, что рынок консалтинга в Республике Беларусь составляет 0,03% ВВП. [3]

Рост этого показателя очевиден, однако до сих пор не сравним с показателями стран Европы. Таким образом, для обеспечения дальнейшего развития консалтинговой деятельности на пути к постиндустриальному обществу следует ввести следующие организационно - экономические меры, а именно:

1. Создание профессионального консультационного объединения – возрождение Белорусского союза консультантов для формирования единой базы данных о всех консалтинговых агентствах и выработке единой стратегии ведения консалтингового бизнеса в Республике Беларусь.

2. Принятие мер по повышению престижа профессии консультанта – формирование доверительного имиджа специалиста-консультанта в глазах штатных топ-менеджеров и директоров организаций. Организация широкой рекламной кампании по набору на курсы повышения квалификации на базе консалтинговых фирмах, проведение корпоративных коучингов;

3. Для дальнейшего развития консалтинга в Беларуси необходима государственная поддержка. Например, в России по поручению правительства РФ в настоящее время разработана государственная программа развития консалтинга в России.

4. Регулирование нормативно-правовой базы в соответствии с развивающейся рыночной экономикой Республики Беларусь, что позволит организациям использовать альтернативные, более эффективные пути развития, предложенные привлеченными высококвалифицированными консультантами;

5. Учёт зарубежного опыта консалтингового рынка и его адаптация к условиям национальной экономики;

Выполнение этих основных рекомендаций позволит предприятиям, и как следствие экономике Республики Беларусь с помощью административного, финансового, юридического и маркетингового консалтинга выйти на новый виток развития.

#### **Список цитированных источников**

1. Блок, П. Безупречный консалтинг / П. Блок. – 2-е издание. – С.-П.: Питер, 2007. – 82-86 с.
2. Европейская федерация ассоциаций управленческого консультирования [Электронный ресурс] / Годовые отчёты. – Режим доступа: <http://www.feaco.org/industry/annualsurvey> – Дата доступа: 10.11.2013
3. Экономическая газета [Электронный ресурс] / Консалтинг в рыночной экономике. – Режим доступа: [http://neg.by/publication/2004\\_05\\_07\\_3985](http://neg.by/publication/2004_05_07_3985) – Дата доступа: 10.11.2013.

**УДК 338.23:336**

**Козак А.В.**

**Научный руководитель: ст. преподаватель Станкевич И.И.**

**Белорусский государственный аграрный технический университет, г. Минск**

#### **ОЦЕНКА СТАБИЛЬНОСТИ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

Финансовая система является основой, мобилизующей и распределяющей сбережения общества и облегчающей его повседневные операции. Надёжная финансовая система может обеспечить структурный переход от централизованно планируемой и контролируемой экономики к экономике, функционирующей в соответствии с рыночными принципами, что важно для переходной экономики Беларуси.



Цель данной работы - глубоко и всесторонне проанализировать положение дел в финансовой системе, уточнить задачи и пути их решения. Для достижения поставленной цели необходимо решить ряд взаимосвязанных задач: раскрыть понятие и сущность финансовой системы, провести сравнительный анализ финансовой системы Республики Беларусь с другими странами, выявить главные недостатки и наметить пути совершенствования этой системы. Данная тема является актуальной на сегодняшний день. Так как в последние годы вопросами создания надежной финансовой системы и проведения государственной финансовой политики посвящается значительное количество публикаций. Однако единства по теоретическим аспектам этого вопроса не достигнуто.

Финансовая система – это совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих частей, звеньев, элементов, непосредственно участвующих в финансовой деятельности и способствующих ее осуществлению. Финансовая система страны образует многоуровневую, иерархическую структуру, характеризующуюся наличием ряда частей, разрезов, а также видов разных по назначению финансовых ресурсов и источников финансирования. В финансовой системе страны укрупнено выделяют несколько уровней, образующих ее структуру. Верхний уровень занимают государственные финансы, которые в странах с федеративным устройством разделяются на федеральные финансы и финансы субъектов федерации. Следующий уровень занимают местные, муниципальные финансы отдельных городов, районов. Еще один уровень образуют финансы хозяйствующих субъектов, предприятий и организаций разных форм собственности. Государственные финансы в зависимости от целевого назначения, способов формирования делят на государственный бюджет (федерального и субфедерального уровней) и внебюджетные целевые фонды, такие, как пенсионный фонд, государственные страховые фонды. В составе государственных финансов может быть выделен также государственный кредит. Элементами финансовых систем являются отдельные источники образования и направления расходования денежных средств, налоги, платежи, пошлины, штрафы, денежные санкции. К видам деятельности, осуществляемой в рамках финансовой системы, относят бюджетирование, финансирование, инвестирование, налогообложение, страхование, финансово-бухгалтерская деятельность, аудиторское финансовое инспектирование. К финансовой системе непосредственно примыкает и тесно взаимодействует с ней кредитная система, однако в отличие от финансовой системы кредитная система оперирует только возвратными денежными средствами. Не принято включать в финансовые системы стран денежные средства домохозяйств, хотя они образуются из финансовой системы и переливаются в нее [1].

Совершенствование бюджетных, налоговых, кредитных систем является ведущим направлением деятельности правительств промышленно развитых государств. В мировой практике накоплен огромный опыт построения финансовых систем, что может послужить ориентиром для проведения белорусских реформ.

Главными недостатками финансовой системы РБ являются неэффективность налогообложения малого бизнеса и проблемы недостаточности собственных средств у местных бюджетов базового уровня для финансирования своих расходов, их несбалансированности, а также проблемы формирования доходной базы. В связи с этим государству необходимо проводить такую политику, которая сделала бы налоговую систему более справедливой по отношению к налогоплательщиком, находящимся в различных экономических условиях, улучшила налоговую структуру. При этом должно быть обеспечено снижение издержек исполнения налогового законодательства, как для государства, так и для налогоплательщиком.

Бюджетное устройство в разных странах конструируются по-разному, это обусловлено их государственным устройством, территориально-административным делением, уровнем развития экономики и её структурных документов, традиций и стереотипов хозяйствования. Республика Беларусь является унитарной державой, поэтому имеет двухуровневое бюджетное устройство. Принцип ежегодного утверждения бюджета означает установления государственного бюджета на один финансовый год. В разных странах финансовый год определяется по-разному. В некоторых странах конституционно закреплена возможность принятия многолетних бюджетов (например, Конституция Греции допускает возможность установления двухлетнего бюджета). Расходы региональных фондов в федеративных государствах и местных в унитарных зависят от уровня децентрализации управления социальной сферы в государстве. Чем выше этот уровень, тем значительно больше объём финансовых ресурсов, пропускаемых по каналам региональных либо местных бюджетов, тем выше их доля в общегосударственных бюджетных расходах. К странам с высоким уровнем децентрализации управления социально-культурной сферой относятся ФРГ, Франция, Финляндия. Для Беларуси, напротив, характерна высокая централизация управления социально-культурной сферой [1, 2].

Налоговые системы федеративных и унитарных государств также отличаются. Для современных налоговых систем федеративных государств характерно параллельное использование основных видов налогов, как федеральным правительством, так и правительствами штатов и местными органами власти. В унитарных государствах существует строгое разделение налогов на поступающие в центральный бюджет и местные налоги. Это связано с формированием местных бюджетов на принципах самофинансирования и бездефицитности. Такая тенденция наблюдается и в Беларуси. Различия налоговых систем вы-

текают из различных уровней развития экономик стран. Так, в странах с развитой рыночной экономикой в государственный бюджет поступают преимущественно прямые налоги. Исключением является Франция, где государственный бюджет пополняется в основном за счёт налога на добавленную стоимость. Развивающиеся страны и страны с переходной экономикой практикуют использование косвенных налогов для формирования доходной части государственного бюджета – НДС, акцизы и таможенные пошлины.

Бюджетно-налоговая политика должна быть направлена на обеспечение устойчивого экономического роста, снижение налоговой нагрузки и уровня дефицита бюджета, расширение экспорта и повышение конкурентоспособности белорусской продукции на внешних рынках, формирование единого налогового законодательства Союзного государства Беларуси и России [3].

Снижение налогового давления на экономику предстоит достичь главным образом за счет сокращения количества применяемых налогов, сборов и отчислений в различного рода фонды. Постепенно сведя его до общепринятого в мировой практике минимума, применения умеренных ставок и расширения налоговой базы каждого из применяемых налогов и сборов, улучшения их структуры и моделей построения. Должно быть сокращено субсидирование из бюджета таких отраслей, как транспорт, строительство, жилищно-коммунальное и сельское хозяйство, энергетика и газоснабжение. Это сокращение должно происходить одновременно с ростом реальных доходов населения и повышением цен и тарифов на продукцию, работы, услуги в данных отраслях. Согласованный рост реальных доходов населения и сокращение перекрестного субсидирования этих отраслей позволит уменьшить расходы бюджета, что даст возможность снизить налоговую нагрузку на субъекты хозяйствования республики. Продолжится реформа всей налоговой системы и законодательных основ налогообложения на основе разработки и принятия Налогового кодекса Республики Беларусь, унифицированного с Налоговым кодексом Российской Федерации и направленного на создание единого правового пространства и равных условий налогообложения для субъектов хозяйствования Беларуси и России. Налоговая реформа должна осуществляться поэтапно с учетом темпов и результатов экономических реформ. В соответствии с Программой действий Республики Беларусь и Российской Федерации по реализации положений Договора о создании Союзного государства предусматривается провести унификацию, гармонизацию и сближение налогового законодательства государств-участников. Трудности при этом заключаются в особенностях, вызванных двух-, а не трехуровневой системой налогообложения Республики Беларусь, спецификой Конституции Республики Беларусь и других законодательных актов общего характера. Одновременно должны прорабатываться с российской стороной вопросы унификации количества и состава применяемых налогов, сборов, пошлин на федеральном, региональном и местном уровнях. Необходимо также переход к единой налоговой политике, единым принципам взимания налогов вне зависимости от местонахождения налогоплательщиков на территории Союзного государства.

За счет расходной части областных и местных бюджетов должны решаться такие задачи, как: обеспечение развития региональной экономики и инфраструктуры, социальной сферы, жилищно-коммунального хозяйства, агропромышленного комплекса, охраны окружающей среды. Важнейшей задачей областных и местных бюджетов в прогнозном периоде должно быть комплексное развитие средних и малых городов республики. Уровни дефицита бюджета, внутреннего и внешнего государственного долга, эмиссии государственных ценных бумаг должны находиться в пределах параметров экономической безопасности страны. Необходимо обеспечить сближение макроэкономических параметров бюджетно-налоговой политики Беларуси и России, таких как уровень дефицита бюджета и источников его покрытия. Финансирование дефицита бюджета Республики Беларусь будет осуществляться преимущественно за счет выпуска ценных бумаг Правительства, размещаемых на внутренних и внешних рынках, кредитов международных финансовых организаций и отдельных стран, средств, полученных от приватизации государственной собственности.

Подводя итог выполненной работы, сформулируем основные результаты исследования и выводы, сделанные на их основе. Республика Беларусь более чем десятилетие находится на этапе трансформации в рыночную экономическую систему. Страна, сохранив старые элементы производства, старается извлечь преимущества от использования рыночных финансовых инструментов и рычагов. Опыт экономического развития Республики Беларусь показывает, что стабильная финансовая система государства содействует предотвращению и динамичному преодолению возникающих кризисных явлений в финансовой сфере. Любой приоритетной задачей экономической политики является уровень благосостояния населения. За прошедшие годы достигнуто значительное продвижение в построении финансовой системы, отвечающей современным рыночным требованиям. Фактически она прошла трансформацию от административно-командных механизмов перераспределения всех общественных ресурсов до сочетания построенной на рыночных принципах налоговой системы и бюджетных расходов, обеспечивающих главным образом функционирование государственной системы социальной защиты, бюджетных организаций и государственного сектора экономики. Однако имеется ряд проблем, которые требуют дальнейшего совершенствования бюджетного законодательства с целью сокращения и повышения эффективности расходов бюджета на принципах финансовой дисциплины и устойчивости, эффективного распределения ресурсов и технической результативности

бюджетного процесса, усиления контроля целевым использованием бюджетных средств, привлечения внебюджетных источников финансирования расходов. Также необходимо и дальше совершенствовать налоговую систему. Совершенствование бюджетных, налоговых, кредитных систем является ведущим направлением деятельности правительств промышленно развитых государств. В мировой практике накоплен огромный опыт построения финансовых систем, что может послужить ориентиром для проведения белорусских реформ.

#### **Список цитированных источников**

1. Экономическая теория: учебное пособие / Н.И. Базылев. – 2-е изд. – Мн: Современная школа, 2010. – 640 с.
2. Финансы и кредит: учебное пособие/под общ. ред. Л.Г. Колпиной. – 2-е изд. – Мн: Вышэйшая школа, 2011. – 366 с.
3. Финансовая система Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://reestr.by/biznes-i-finansi/260-finansovaja-sistema-rb.html>. – Дата доступа: 5.10.2013.

**УДК 368.1.025.66**

**Ушакова Ю.А.**

**Северо-Кавказский федеральный университет, г. Ставрополь**

**Научный руководитель: профессор Русецкая Э.А.**

### **СТРАХОВАНИЕ В СИСТЕМЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ**

По оценке МЧС России, в настоящее время ущерб от природных бедствий во много раз превышает возможности мирового сообщества по оказанию гуманитарной помощи пострадавшим. Эта проблема приобрела глобальный характер. За последние 4 года в России произошло множество стихийных бедствий, среди которых: лесные пожары, обрушившиеся летом 2010 года на Центральный федеральный округ, жертвами которых стали 53 человека и более 740 обратились за помощью в медицинские учреждения. В огне сгорело около 2 тысяч домов, более 3,5 тысяч человек лишились своего имущества. Пострадавшим регионам было выделено свыше 6,5 млрд. рублей бюджетных средств. Ликвидация последствий наводнения в Южном федеральном округе летом 2010 года обошлась бюджету в 527,1 млн. рублей. Летом 2012 года ущерб от наводнений в Краснодарском крае был оценен в 20 млрд. рублей. На строительство и ремонт домов в пострадавших от наводнения районах Дальнего Востока в 2013 году потребуется почти 14 млрд. рублей. Представленные данные подтверждают, что основные расходы по компенсациям ущербов, произошедших в результате чрезвычайных ситуаций (ЧС), в основном ложатся на федеральный и региональные бюджеты. Однако во всем мире, в том числе и в России, уже есть такой финансовый инструмент – страхование, который может и призван обеспечить экономическую безопасность граждан и успешно решать в том числе и социальные проблемы. Но, несмотря на уже сложившийся отечественный рынок страхования, его возможности для повышения экономической безопасности страны используются явно недостаточно.

Целью исследования является необходимость разработки и реализации комплекса мер по удовлетворению потребностей в страховой защите населения, организаций и государства.

В работе применялись абстрактно-логический, сравнительный, аналитический методы.

В настоящее время в России в основном используется такая модель защиты населения от ЧС как *post-disaster funding*, т.е. восстановление после разрушений, финансируемое государством. Однако проблему безопасности в результате ЧС нельзя решить усилиями одной, пусть даже очень эффективной службы, МЧС. Здесь нужны совместные усилия всего гражданского общества. «Без страхования у нас не будет частного независимого надзора за безопасностью, в котором будет заинтересован и бизнес, и каждый гражданин» [1].

Между тем, страховой механизм в системе обеспечения экономической безопасности субъектов российских регионов способен не только возместить ущерб при наступлении страхового случая, но и минимизировать его последствия посредством проведения комплекса предупредительных мероприятий.

Рассмотрим отношение населения к рискам, угрожающим их имуществу, а также к страхованию, как механизму управления этими рисками.

Риски, вызывающие опасения у физических лиц, рассмотрены в таблице 1, из данных которой следует, что российские граждане в основном выражают беспокойство относительно нестрахуемых опасностей. Это, в частности, тревога по поводу дороговизны медицинского обслуживания, опасения за близких, страх перед бедностью. Классические страхуемые опасности, представленные в таблице, волнуют только 5 % населения.

Таблица 1 – Риски, вызывающие опасения у физических лиц

	Опасности	Доля населения, чувствительная к опасностям, % (ФОМ, 2003)
1	Дороговизна лекарств и медицинского обслуживания, тяготы, связанные с потерей здоровья	16
2	Тревога за близких	15
3	Бедность, рост цен, невыплаты зарплаты	14
4	Безработица	12
5	Перемены к худшему	5
6	Нестабильность, неопределенность, безысходность	5
7	Бандитизм, воровство, хулиганство	3
8	Голод	2
9	Невозможность дать образование детям, дороговизна образования	2
10	Жилищно-бытовые проблемы	2
11	Угроза старости, смерти	2
12	Стихийные бедствия, катастрофы, пожары	2
13	Бесправие, беззаконие, произвол	2
14	Плохие отношения в семье	1
15	Одиночество	1
16	Экономический упадок	1
17	Инфляция, дефолт	1
18	Мафия, терроризм	1
19	Наркомания, пьянство	1
20	Слабость власти, угроза политических переворотов	1
21	Армия	1

Источник: Центр стратегических исследований ОАО «Росгосстрах»

Наиболее вероятной угрозой для квартир (в том числе для отделки и имущества), по мнению населения, являются пожар, залив, противоправные действия третьих лиц (рис. 1).

Владельцы загородных домов в равной степени боятся ограбления и пожара. Прочие опасности их практически не волнуют (рис. 2).

Данные опроса, проведенного компанией «Ромир», о причинах активности пользования страховыми услугами позволяют отметить, что процент тех, кто не верит в страхование как таковое значительно выше среди людей, которые не прибегают к этим услугам (42%). На дороговизну услуг страховых компаний сетуют 35% среди тех, кто пользуется страховыми услугами, и 21% среди тех, кто данными услугами не пользуется. Для 21% «непользователей» основная причина отсутствия интереса к услугам страховых компаний - убеждение, что в ближайшие годы страхование им не понадобится; 15% «пользователей» плохо понимают как работает система страхования, а 8% граждан именно по этой причине вообще не пользуются страховыми услугами. Недостаток информации об услугах и предложениях отмечают почти равное количество «пользователей» и «непользователей»: 9% и 10% соответственно. Тем не менее, почти треть (30%) опрошенных «пользователей» ни на что не жалуются и активно пользуются услугами страховых компаний [2].

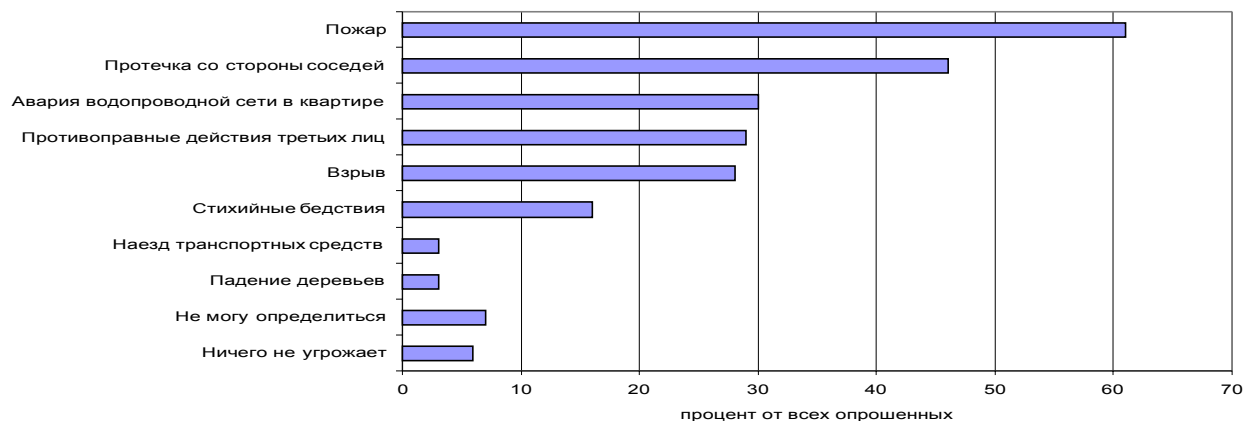
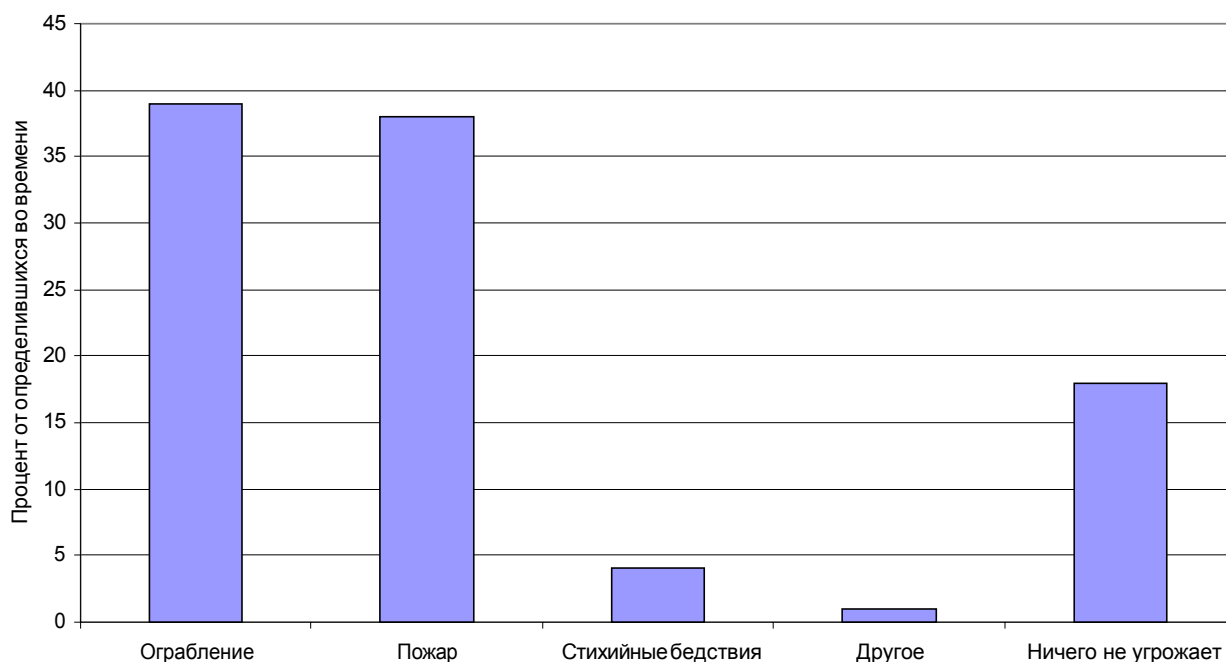


Рисунок 1 – Значение рисков для квартир по оценке потребителей



**Рисунок 2 - Значение рисков, угрожающих загородному дому**  
 Источник: Центр стратегических исследований ОАО «Росгосстрах»

Результаты проведенного исследования подтверждают, что страховой рынок в России не получил еще должного развития так, как в Европе и США. В западных странах порядка 80% сфер жизни людей охвачено страхованием, в России этот показатель значительно ниже – около 10%. Но надо понимать, что причина кроется не только в страховом рынке, а в экономике страны в целом, в специфике законодательства и психологии народа. Следовательно, государству предстоит серьезная работа по развитию страховой отрасли страны и популяризации страхового механизма в системе обеспечения экономической безопасности граждан и хозяйствующих субъектов в результате ЧС.

**Список цитированных источников**

1. Шойгу, С.К. Противопожарное страхование сократит число пожаров. URL: <http://www.Edinros.ru>, 11.02.2010.
2. Результаты исследования компании «Ромир», опрошено 1584 человека в возрасте от 18 лет и старше во всех федеральных округах РФ. URL: <http://www.insur-info.ru>

**ТОП 30 УЧАСТНИКОВ КОНФЕРЕНЦИИ ВОСЬМОГО МЕЖДУНАРОДНОГО ФОРУМА:  
Секция «Актуальные направления развития финансово-кредитной сферы экономики»**

№ п/п	ВУЗ	Ф.И.О выступающего	Наименование доклада	Курс
1	Брестский государственный технический университет1	Морозова Анна Дмитриевна	Разработка стратегии интегрированного развития бизнес-единиц	5
2	Брестский государственный технический университет2	Ковалюк Константин Викторович	Инновационный банковский менеджмент	4
3	Витебский государственный технологический университет	Щеглова Анастасия Витальевна	Открытие обезличенных металлических счетов как инструмент привлечения долгосрочных ресурсов в коммерческие банки	4
4	Брестский государственный технический университет1	Горун Екатерина Васильевна	Проблема развития экспорта туруслуг и финансовые инструменты ее решения	4
5	Гомельский государственный технический университет им. П.О.Сухого	Курбиева Ирина Юрьевна	Направления совершенствования политики управления дебиторской задолженностью путем применения факторинга	4
6	Киевский банковский институт Национального банка Украины	Прозапас Людмила Николаевна	Инвестиционный климат Украины в послекризисный период	5
7	Харьковский институт банковского дела Университета банковского дела Национального банка Украины	Крамская Марина Сергеевна	Особенности антикризисного финансового управления предприятием в современных условиях хозяйствования	5
8	Брестский государственный технический университет3	Кулеша Данил Юрьевич	Методика валютной котировки в рамках ЕврАзЭС	2
9	Брестский государственный технический университет1	Смаль Кристина Геннадьевна	Комплексная оценка человеческого капитала	4
10	Брестский государственный технический университет2	Новгородская Полина Томашевна	Анализ необходимости внедрения механизма государственно-частного партнерства в области здравоохранения РБ	3
11	Брестский государственный технический университет3	Шелест Виктория Геннадьевна	Внедрение новых видов страховых услуг в РБ	2
12	Гомельский государственный университет им. Ф.Скорины	Шлапакова Екатерина Геннадьевна	Управление кредитным риском – первостепенная задача банков	4
13	Киевский банковский институт Национального банка Украины	Журавская Екатерина Ивановна	Улучшение экономической ситуации Украины путем осуществления факторинговых операций банковскими учреждениями	4
14	Брестский государственный технический университет2	Тарасюк Сергей Юрьевич	Анализ динамики банковских депозитов физических лиц на основе множественной критериальной модели	4

**Актуальные направления развития финансово-кредитной сферы экономики**

15	Харьковский институт банковского дела Университета банковского дела Национального банка Украины	Зорянский Виталий Анатоліевич	Влияние банковских рисков на финансовую устойчивость банковских учреждений Украины	3
16	Гомельский государственный университет им. Ф.Скорины	Кадовба Елена Александровна	Кластерная система финансирования инновационных проектов и ее перспективы в Республике Беларусь	4
17	Вятский государственный университет	Татарникова Анна Олеговна	NFC-технологии на рынке банковских услуг	3
18	Витебский государственный технологический университет	Трухан Оксана Дмитриевна	Денежно-кредитная политика Республики Беларусь: проблемы и пути их решения	3
19	Северо-Кавказский федеральный университет	Ушакова Юлия Алексеевна	Страхование в системе обеспечения финансовой безопасности страны	4
20	Черкасский институт банковского дела Университета банковского дела Национального банка Украины	Журавель Денис Дмитриевич	Роль институтов развития в модернизации экономики на основе государственно-частного партнерства	5
21	Северо-Кавказский федеральный университет	Дыгова Марьянна Альбертовна	Бюджетный федерализм и финансовая несостоятельность регионов	5
22	Брестский государственный технический университет	Кузавка Ирина Александровна	Налог на безработных!?	1
23	Львовский банковский институт Национального банка Украины	Зварыч Марта Степановна	Повышение эффективности взаимодействия банковского и реального секторов экономики	5
24	Гомельский государственный технический университет им. П.О.Сухого	Силивончик Анастасия Николаевна	Инвестиционная политика предприятия: структура инвестиций и их рентабельность	5
25	Харьковский институт банковского дела Университета банковского дела Национального банка Украины	Гриценко Ирина Александровна	Риски использования банков с целью легализации доходов или финансирования терроризма в системе банковских рисков	5
26	Витебский государственный технологический университет	Шабанов Павел Тарасович	Кредитование реального сектора как один из аспектов структурных перекосов экономики	4
27	Витебский государственный технологический университет	Дмитриева Анастасия Игоревна	Ко-брендинг: новые технологии в банковском маркетинге	3
28	Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Санкт-Петербургский филиал (Санкт-Петербургский филиал Государственный университет Министерства Финансов Российской Федерации)	Жукова Диана Юрьевна	Анализ социально-экономических показателей развития Российской Федерации	3
29	Гродненский государственный университет им. Янки Купалы	Суконко Юлиана Владимировна	Влияние макроэкономических показателей на процесс ценообразования в коммерческом банке	4
30	Гродненский государственный университет им. Янки Купалы	Яковлева Ксения Владимировна	Финансовое обеспечение здоровья женщин	4

VIII Международный  
студенческий научный форум  
региональных университетов  
“Студенческая научная зима в Бресте-2013”



МЕЖДУНАРОДНАЯ  
ОЛИМПИАДА

*по специальности*

“БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ,  
АНАЛИЗ И АУДИТ”

ТОП 30 УЧАСТНИКОВ МЕЖДУНАРОДНОЙ ОЛИМПИАДЫ  
ВТОРОГО МЕЖДУНАРОДНОГО ФОРУМА:

специальность «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»  
«Зимний БУМ-2013»:

№ п/п	ВУЗ	Ф.И.О выступающего	Курс
1	Брестский государственный технический университет1	Короткина Ольга Петровна	4
2	Гомельский государственный университет им. Ф.Скорины	Романенко Евгения Владимировна	5
3	Брестский государственный технический университет1	Петручик Елена Евгеньевна	4
4	Черкасский институт банковского дела Университета банковского дела Национального банка Украины	Костенецкий Евгений Викторович	5
5	Гродненский государственный университет им.Янки Купалы	Юхно Антон Мирославович	4
6	Брестский государственный технический университет2	Стельмашук Наталья Петровна	4
7	Белорусский государственный аграрный технический университет	Русакович Александр Николаевич	4
8	Северо-Кавказский федеральный университет	Костенко Анастасия Сергеевна	4
9	Брестский государственный технический университет4	Котко Татьяна Васильевна	4



**Актуальные направления развития финансово-кредитной сферы экономики**

10	Житомирский государственный технологический университет	Сергиенко-Бердюкова Лариса Васильевна	5
11	Северо-Кавказский федеральный университет	Масалова Алина Александровна	4
12	Гомельский государственный университет им. Ф.Скорины	Митрахович Ирина Григорьевна	5
13	Львовский банковский институт Национального банка Украины	Мигул Олеся Стефановна	5
14	Брестский государственный технический университет3	Луковская Наталья Сергеевна	4
15	Брестский государственный технический университет2	Яревич Екатерина Ильинична	3
16	Белорусский государственный аграрный технический университет	Ярута Вероника Викторовна	4
17	Брестский государственный технический университет1	Макаревич Екатерина Вячеславовна	4
18	Житомирский государственный технологический университет	Рудницкая Екатерина Игоревна	5
19	Киевский банковский институт Национального банка Украины	Галасун Ирина Владимировна	5
20	Белорусский государственный аграрный технический университет	Дмуховская Анастасия Викторовна	М
21	Брестский государственный технический университет2	Шаш Анна Анатольевна	4
22	Брестский государственный технический университет4	Добыш Виктория Петровна	2
23	Брестский государственный технический университет3	Онищук Екатерина Николаевна	1
24	Харьковский институт банковского дела Университета банковского дела НБ Украины	Меркулова Виктория Игоревна	5
25	Белорусский государственный аграрный технический университет	Гриценко Анна Ивановна	4
26	Черновицкий торгово-экономический институт Киевского национального торгово-экономического университета	Звертановская Виктория Валерьевна	5
27	Черновицкий торгово-экономический институт Киевского национального торгово-экономического университета	Божовская Галина Андреевна	5

# VIII Международный студенческий научный форум региональных университетов

“Студенческая научная зима в Бресте-2013”



## МЕЖДУНАРОДНАЯ ОЛИМПИАДА

*по специальности*

## “ФИНАНСЫ И КРЕДИТ”

### ТОП 30 УЧАСТНИКОВ МЕЖДУНАРОДНОЙ ОЛИМПИАДЫ ВОСЬМОГО МЕЖДУНАРОДНОГО ФОРУМА:

Специальность «Финансы и кредит»  
«Искусство финансовой мысли-2013»:

№ п/п	ВУЗ	Ф.И.О выступающего	Курс
1	Вятский государственный университет	Татарникова Анна Олеговна	3
2	Витебский государственный технологический университет	Мартусевич Анастасия Александровна	М
3	Северо-Кавказский федеральный университет	Данилов Сергей Валерьевич	5
4	Брестский государственный технический университет <sup>2</sup>	Тарасюк Сергей Юрьевич	4
5	Львовский банковский институт Национального банка Украины	Зварыч Марта Степановна	5
6	Витебский государственный технологический университет	Сысоев Никита Игоревич	4
7	Черкасский институт банковского дела Университета банковского дела Национального банка Украины	Журавель Денис Дмитриевич	5
8	Гродненский государственный университет им. Янки Купалы	Серяков Андрей Николаевич	4

9	Гомельский государственный университет им. Ф.Скорины	Шлапакова Екатерина Геннадьевна	4
10	Брестский государственный технический университет	Смаль Кристина Геннадьевна	4
11	Витебский государственный технологический университет	Трухан Оксана Дмитриевна	3
12	Гомельский государственный университет им. Ф.Скорины	Кадовба Елена Александровна	4
13	Гродненский государственный университет им. Янки Купалы	Яковлева Ксения Владимировна	4
14	Северо-Кавказский федеральный университет	Дыгова Марьянна Альбертовна	5
15	Северо-Кавказский федеральный университет	Ушакова Юлия Алексеевна	4
16	Брестский государственный технический университет1	Горун Екатерина Васильевна	4
17	Витебский государственный технологический университет	Дмитриева Анастасия Игоревна	3
18	Брестский государственный технический университет3	Кулеша Даниил Юрьевич	2
19	Гомельский государственный технический университет им. П.О.Сухого	Курбиева Ирина Юрьевна	4
20	Витебский государственный технологический университет	Щеглова Анастасия Витальевна	4
21	Гродненский государственный университет им. Янки Купалы	Суконко Юлиана Владимировна	4
22	Брестский государственный технический университет2	Ковалюк Константин Викторович	4
23	Брестский государственный технический университет1	Морозова Анна Дмитриевна	5
24	Витебский государственный технологический университет	Шабанов Павел Тарасович	4
25	Киевский банковский институт Национального банка Украины	Журавская Екатерина Ивановна	4
26	Харьковский институт банковского дела Университета банковского дела Национального банка Украины	Зорянский Виталий Анатолиевич	3
27	Белорусский государственный аграрный технический университет	Козак Анастасия Викторовна	4
28	Киевский банковский институт Национального банка Украины	Прозапас Людмила Николаевна	5
29	Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Санкт-Петербургский филиал (Санкт-Петербургский филиал Государственный университет Министерства Финансов Российской Федерации)	Супоницкая Александра Александровна	4
30	Брестский государственный технический университет	Король Елена Владимировна	4

## VIII Международный студенческий научный форум региональных университетов “Студенческая научная зима в Бресте-2013”



КРУГЛЫЙ СТОЛ.  
КОНКУРС ИДЕЙ  
И ПРЕДЛОЖЕНИЙ:  
«ЕСЛИ БЫ Я БЫЛ  
ДИРЕКТОРОМ,  
МИНИСТРОМ, ..., ТО...»

### УЧАСТНИКИ ВОСЬМОГО МЕЖДУНАРОДНОГО СТУДЕНЧЕСКОГО НАУЧНОГО ФОРУМА РЕГИОНАЛЬНЫХ УНИВЕРСИТЕТОВ «СТУДЕНЧЕСКАЯ НАУЧНАЯ ЗИМА В БРЕСТЕ – 2013»

**Ф.И.О. студента:** Ушакова Юлия Алексеевна

**Наименование университета:** Северо-Кавказский федеральный университет, г. Ставрополь

**Краткая суть идеи (предложения)**

Если я бы была министром, то внимание уделила бы становлению страхования имущества граждан от ущерба, связанного со стихийными бедствиями, поскольку возмещение громадных сумм ущерба ложатся на федеральные и региональные бюджеты.

Система страхования: в случае, если гражданин застраховал свое жилье и произошла ч.с., то ему будет предоставляться жилье новое, если нет, то жилье предоставляется по социальному найму, т.е. ее владельцем гражданин являться не будет.

Предоставляется возможность налоговых вычетов для застраховавшихся, льготы за квартирную плату.

Так же дифференциация в зависимости от зон проживания погашения.

**Ф.И.О. студента:** Масалова Алина Александровна

**Наименование университета:** Северо-Кавказский федеральный университет, г. Ставрополь

**Краткая суть идеи (предложения)**

Формирование модели устойчивого и эффективного развития сельского хозяйства и сельских территорий. Основными направлениями являются улучшение жилищных условий граждан, развитие газификации и водоснабжения, оздоровление социальной среды, квартирование рабочих, тест для выпускников вузов, развитие агротехнологий, развитие социальной и инженерной инфраструктуры, поддержание грантовой поддержки местных инициатив, обеспечение молодых семей жильем.

**Ф.И.О. студента:** Костенко А.С.

**Наименование университета:** Северо-Кавказский федеральный университет, г. Ставрополь

**Краткая суть идеи (предложения)**

Решение проблем экологии утилизации мусора путем использования системы утилизации и альтернативных способов утилизации мусора. Данная система предполагает затраты ДС со стороны государства, для покрытия данных расходов предполагает использовать систему экономических платежей, взимаемых за пользование ресурсами и за оказание вреда окружающей среде.

**Ф.И.О. студента: Данилов Сергей Валерьевич**

**Наименование университета: Северо-Кавказский федеральный университет, г. Ставрополь**

**Краткая суть идеи (предложения)**

Малый бизнес – это один из главных секторов экономической структуры с расчетом экономики. Для развития МП нужны следующие меры:

1. Увеличение субсидирования МП.
2. Разработка налоговых стимулов и их совершенствование.
3. Введение нетарифных мер для защиты от конкурентов.
4. Организация курсов по предпринимательству.
5. Разработка антикоррупционированных мер.

Все это будет способствовать росту экономики.

**Ф.И.О. студента, Юхно Антон Мирославович**

**Наименование университета Гродненский государственный университет им. Янки Купалы**

**Краткая суть идеи (предложения)**

Сделать предприятия (работодателей) источником финансирования образования.

Разработать мероприятия, направленные на заинтересованность работодателей.

- Развитие крупного бизнеса
- Разработка механизма функционирования проекта

**Ф.И.О. студента: Суконко Юлиана Владимировна**

**Наименование университета: Гродненский государственный университет им. Янки Купалы**

**Краткая суть идеи (предложения)**

Основные направления развития высшего образования в РБ:

- корректировка правил и планов зачисления студентов в университеты (переориентация специализаций);
- предоставление оптимальных условий для протекания образовательного процесса, обеспечения удовлетворения потребностей в общежитиях до 2015 г. на 100%; обеспечение выполнения норматива соотношения преподавателей / студентов (например, 1:6 в области атомной энергетики);
- повышение качества образования, его становления на международном уровне (вхождение РБ в Болонский процесс, создание лингвистических парков, центров для повышения уровня). Овладения иностранными языками.

**Ф.И.О. студента: Яковлева Ксения Владимировна**

**Наименование университета: Гродненский государственный университет им. Янки Купалы**

**Краткая суть идеи (предложения)**

Увеличение конкурентоспособности высшего образования за счет улучшения его качества и вступления в Болонский процесс. Развитие программ обмена с прохождением стажировок в странах лидерах в опр. сферах, требующих совершенствования и развития в РБ.

Доведение стандартов образования до уровня европейских. Необходимо внедрение парков и студенческих центров по изучению иностранных языков. Открытие специальностей в магистратуре на английском языке.

**Ф.И.О. студента: Серяков Андрей Николаевич**

**Наименование университета: Гродненский государственный университет им. Янки Купалы**

**Краткая суть идеи (предложения)**

Министерство труда и социальной защиты на базе областных исполнительных комитетов открывает на уровне бюро, совместно с кадровым бюро совместно с учр-ми образования, которое ставит целью мониторинг потребностей п/п в кадрах и формирования заказа для министерства образования на бюджетные места, « правовую переподготовку кадров»

Открытие филиалов кафедр на п/п. Взаимодействие п/п и университета:

- п/п сможет влиять на образовательную программу;
- университет будет отслеживать новые тенденции, оперативно корректировать образовательные программы
- возможность для работников п/п поступить на курсы переподготовки кадров и на спец курсы в университет.

**Ф.И.О. студента: магистранта Трухан Оксана Дмитриевна**

**Наименование университета: Витебский государственный технологический университет**

**Краткая суть идеи (предложения)**

Суть идеи заключается в строительстве велосипедных дорожек в г. Витебске. Создание вело-дорожек позволит решить ряд экологических и социальных проблем: уменьшит количество автомобилей на дороге, что сократит число дорожных заторов; положительно повлияет на экологическую ситуацию в городе; привлечет население к спортивному образу жизни; сократит число ДТП с участием велосипедистов; уменьшит шум от дорог; увеличит число свободных парковочных мест; снизит цены на автомобили

**Ф.И.О. студента, магистранта: Дмитриева А.И.**

**Наименование университета: Витебский государственный технологический университет**  
**Краткая суть идеи (предложения)**

– на дворе трава, на траве... трамвай. Суть идеи – посадить зеленый газон на трамвайных линиях. Озеленив эту часть дороги в городе, Мы улучшим экологическую обстановку. Эта идея поможет уменьшить загрязнение и духоту в городе. Трава поглощает выхлопные газы и шумовые волны, идущие от стальных трамвайных колес. Эстетический вид такого насаждения очень радует глаз как пешехода, водителя, так и жителей ближайших к трамвайным путям домов. Ведь лучше, когда город становится все больше зеленым, чем темным, серым от асфальтного покрытия или плитки. Плюс ко всему станет безопаснее на дорогах, потому что автомобили будут делать разворот строго в установленных местах и скорость трамваев будет ограничена.

**Ф.И.О. студента, магистранта: Мартусевич Анастасия Александровна**

**Наименование университета Витебский государственный технологический университет**  
**Краткая суть идеи (предложения)**

Если бы я была министром образования, то ввела бы в качестве основного и/или дополнительного занятия в рамках предмета «Физическое воспитание» обучение верховой езде по примеру европейских стран, во многих престижных вузах которых проводятся данные дополнительные занятия. Занятия верховой ездой формируют чувства ответственности, дисциплинированности, улучшают концентрацию внимания; оказывают благоприятное влияние на успеваемость студентов в вузах, так как общение с лошадьми носит антистрессовый характер; повышает жизненный тонус; способствует увеличению физической активности студентов; существенно улучшают состояние здоровья и эмоционального фона, т.к. иппотерапия обладает мощнейшим лечебным эффектом; увеличивают интерес молодежи к данному виду спорта, что может позволить возродить его в Беларуси.

**Ф.И.О. студента, магистранта: Сысоев Никита Игоревич**

**Наименование университета: Витебский государственный технологический университет**  
**Краткая суть идеи (предложения)**

Модернизация телекоммуникаций и интернет-технологий в Республике Беларусь путём:

- 1) улучшения инфраструктуры;
- 2) улучшения качества связи беспроводной сети;
- 3) внедрения высокоскоростной беспроводной сети 4G.

Данные меры приведут к снижению негативных отзывов о белорусском интернете, улучшению телекоммуникаций в стране (особенно это актуально в преддверие Чемпионата мира по хоккею 2014 г. в г. Минске).

**Ф.И.О. студента, магистранта: Щеглова А.В.**

**Наименование университета: Витебский государственный технологический университет**  
**Краткая суть идеи (предложения)**

Если бы я была директором предприятия, я бы большое внимание уделяла межличностным отношениям в коллективе, так как считаю, что дружеская, благоприятная атмосфера в коллективе – это залог успешной работы. Работники предприятия будут идти на работу с улыбкой, следовательно, и отношение к работе у них легче, интереснее. В коллективе, где царит такая атмосфера, всегда можно обратиться за помощью к коллеге.

Я бы уделяла несколько часов в неделю для неформального общения (чтобы коллектив познакомился). Устроила несколько корпоративных вечеров.

**Ф.И.О. студента, магистранта: Журавель Денис Дмитриевич**

**Наименование университета: Черкаський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України, г. Черкасск**

**Краткая суть идеи (предложения)**

Если бы я был министром экономики, я бы акцентировал внимание на развитии системы привлечения частных инвесторов в финансирование социально важных национальных проектов за счет создания эффективной системы институтов развития в лице финансового конгломерата институтов развития.

Кроме того, основной задачей вижу развитие финансового рынка, особенно таких его секторов, как инвестиционный, страховой и ценных бумаг, так как их нормальное функционирование позволяет освободить бюджет от серьезной нагрузки. Переложение нестратегических функций государства на частные лица есть важный способ организации функционирования общества.

**Ф.И.О. студента, магистранта: Костенецкий Евгений Викторович**

**Наименование университета: Черкаський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України, г. Черкасск**

**Краткая суть идеи (предложения)**

Если бы я был министром спорта повысил бы вовлечение молодых людей (тинейджеров) к спорту и здоровому образу жизни путем проведения различных спортивных социальных программ, а также посредством популяризации спорта, строительства спортивных комплексов, площадок и т.д. Также важным аспектом является забота о нынешних спортсменах во время соревновательной карьеры и при выходе на пенсию. Больше проф. спортсменов - большой рейтинг страны – большая популяризация спорта среди населения и молодежи. В здоровом теле – здоровый дух!

**Ф.И.О. студента, магистранта: Зварыч Марта Степановна**

**Наименование университета: Львовский институт банковского дела**

**Краткая суть идеи (предложения)**

Если бы я была министром здравоохранения, я бы усовершенствовала схему государственного медицинского страхования, которая функционировала бы в виде больничных касс. Они формировались бы по региональному принципу, и их основными функциями была бы оплата труда кассовых врачей и предоставление права пациентам на получение медицинской помощи за счет их взносов. Я предлагаю ввести электронную систему учета всех медицинских работников, где на персональной странице врача будет отображаться каждый пациент, каждая оказанная услуга. Согласно собранным за месяц данным, объединение кассовых врачей распределяет между ними сумму общей оплаты услуг, поступившей от больничной кассы. Таким образом, расчеты за предоставленные медицинские услуги не осуществляются непосредственно между врачом и пациентом. Данная система способствовала бы поощрению врача работать продуктивнее и качественно предоставлять услуги.

**Ф.И.О. студента, магистранта: Мигул Олеся Стефановна**

**Наименование университета: Львовский институт банковского дела**

**Краткая суть идеи (предложения)**

Если бы я была министром, то активизировала бы сферу возобновляемых энерго ресурсов, чтобы освободиться от зависимости перед поставщиками газа и нефти, а также повысить ВВП и создать новые рабочие места. Впоследствии выиграют не только граждане, но и страна в целом.

**Ф.И.О. студента, магистранта: Дмуховская Анастасия Викторовна**

**Наименование университета: Белорусский государственный аграрный технический университет**

**Краткая суть идеи (предложения)**

Необходимо выделить «Теорию контроля» в самостоятельный раздел или самостоятельную дисциплину по аналогии с изучаемыми дисциплинами «Теория бухгалтерского учета», «Теория анализа хозяйственной деятельности». Данное изменение должно быть, предусмотрено в учебных программах для студентов, готовящихся по специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» и «Ревизия и аудит», так как их будущая работа будет связана с организацией и осуществлением контрольной деятельности.

Для совершенствования управления государственной службы занятости необходимо создание в стране комплексной системы регулирования занятости, ключевое место которой должно быть отведено научно-исследовательскому маркетинговому центру занятости населения, который предлагается создать при Министерстве труда и социальной защиты населения. Основной целью деятельности маркетингового центра будет: осуществление анализа занятости населения; разработка прогнозной оценки состояния рынка труда и проведение социологических спросов по проблемам рынка труда. Особо внимания должно заслуживать проблема молодежной безработицы. Так, из 10 безработных, состоящих на учете в органах госслужбы занятости, 4 в возрасте с 16 до 29 лет в связи с тем, что не имеют профессии опыта работы, так как система образования осуществляет профессионально-квалификационную подготовку кадров в отрыве от потребностей внутреннего рынка организаций.

**Ф.И.О. студента, магистранта: Гриценко А.И., Ярута В.В., Козак А.В., Дмуховская А.В., Русакович А.Н.**

**Наименование университета: Белорусский государственный аграрный технический университет**

**Краткая суть идеи (предложения)**

Если бы я был министром образования, то ввел бы в образовательный стандарт дисциплину. Ораторское искусство с целью получения студентами навыков и опыта общения, донесения мысли до аудитории, отстаивания своих взглядов, необходимых им как будущим специалистам и руководителям. Форма проведения занятий – это дискуссия. В конце курса студентами сдается дифференцированный зачет. Преподаватель участвует в дискуссии в роли куратора, который в конце занятия подводит итоги.



**Ф.И.О. студента, магистранта: Дыгова Марьянна Альбертовна**

**Наименование университета: Северо-Кавказский федеральный университет**

**Краткая суть идеи (предложения)**

Проведение тренингов по финансовой грамотности. Разработать программы для учащихся начальных классов, 5-7 классов, 8-9 классов, 10-11 классов, для студентов с экономическим образованием и не экономическим, для работников, для пенсионеров.

Финансово грамотное население в целом лучше подготовлено к кризисным ситуациям. Правительство США создало комиссию по финансовой грамотности. Было бы эффективно применить и в странах СНГ.

**Ф.И.О. студента, магистранта: Шлапакова Е.Г.**

**Наименование университета: Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины**

**Краткая суть идеи (предложения)**

При найме персонала использовать стресс-тестирование с целью обеспечения притока наиболее креативных и квалификационных сотрудников.

Обеспечить построение постоянного партнерства банков и предприятий.

В связи с сокращением срока обучения в вузах пересмотрела бы учебные планы, выделив при этом больше часов на изучение профессиональных дисциплин.

Обеспечила бы правовую основу для создания коллекторских бюро в РБ.

**Ф.И.О. студента, магистранта: Кадовба Елена Александровна**

**Наименование университета: Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины**

**Краткая суть идеи (предложения)**

Передавала бы государственные нерентабельные предприятия в частную собственность. Использовала бы финансовые стимулы для их вхождения в региональные инновационные кластеры, в т.ч. на базе холдингов.

Мотивировала бы научных работников, заинтересовывала молодых специалистов оставаться в науке, повышала бы заработную плату преподавателям.

Для привлечения частных инвесторов к финансированию инноваций наделила белорусский инновационный фонд полномочиями гаранта финансовых вложений.

На 2014 год намечено реформирование экологического налога. В рамках такого реформирования ввела бы высокий экологический налог на выбросы вредных веществ. Это должно стимулировать предприятия искать инновационные решения для сокращения данных выбросов, что будет обеспечивать рост инновационности экономики в целом.

**Ф.И.О. студента, магистранта: Курбиева Ирина Юрьевна**

**Наименование университета: Гомельский государственный технический университет им. П.О. Сухого**

**Краткая суть идеи (предложения)**

Судьба нашего государства и каждого отдельного человека прямо зависит от развития системы образования. Образование всегда было и остается неотъемлемой частью человеческой деятельности.

Если бы я была министром образования, я бы, прежде всего, создала условия для увеличения количества образовательных учреждений, снизив, тем самым, наполняемость групп и классов. Мои предложения заключаются в следующем:

- 1) проводя прием абитуриентов, учитывать востребованность профессии;
- 2) изменить состояние теории и практики в пользу практики;
- 3) обеспечить обучение по специал. предметам и тесную связь с будущими работодателями.

**Ф.И.О. студента, магистранта: Силивончик Анастасия Николаевна**

**Наименование университета: Гомельский государственный технический университет им. П.О. Сухого**

**Краткая суть идеи (предложения)**

Если бы я была министром образования, то реформировала бы условия относительно получения платного образования. Студенты, сдающие тесты и получающие бесплатное образование, зачастую учатся хуже своих одноклассников – «платников». У них отсутствует стимул к получению хороших отметок. Предлагаю оценивать и выдавать стипендию лучшим студентам по итогам результатов годовой деятельности.



**Ф.И.О. студента, магистранта: Галасун Ирина Владимировна**  
**Наименование университета: Киевский институт банковского дела**  
**Краткая суть идеи (предложения)**

Если бы я была министром экономики, то я бы изменила регистрацию бизнеса в Украине с «дозвисной» системы на регистрационную, а также развивала финансовую грамотность населения, ввела бы большие штрафы за присутствие коррупции в сферах экономики.

Если бы я была директором предприятия, то я бы стремилась к обучению студентов МСФЗ, а также к внедрению инновационных технологий в производства и к привлечению иностранного капитала в развитие предприятия.

**Ф.И.О. студента, магистранта: Журавская Екатерина Ивановна**  
**Наименование университета: Институт магистерского и последипломного образования УСБИБУ, г. Киев**  
**Краткая суть идеи (предложения)**

Если бы я была министром образования, то я бы сделала студенческую систему образования. Для каждой ступени был бы свой метод обучения. В начальной школе ученики учили бы основные: письмо, арифметику, грамоту и другие. В средней уже усложнился бы процесс обучения, и ученики учили бы математику, географию, историю и т.д. А вот уже в выпускных классах они бы изучали те предметы, которые бы хотели изучать в дальнейшем для своей профессии.

**Ф.И.О. студента, магистранта: Жукова Д., Петрушина А., Супоницкая А.**  
**Наименование университета: Финансовый университет при правительстве РФ**  
**Краткая суть идеи (предложения)**

Если бы я был директором, то:

**Жукова:** Я бы работала над сплоченностью коллектива, проводила корпоративы, потому что коллектив должен быть дружным и иметь одну цель. Тогда работа будет эффективнее и организация получит максимальную прибыль.

**Супоницкая:** Я бы отменила в своей компании возвратную дискриминацию. В РФ это достаточно острая проблема, т.к. если начать искать работу, то на сайтах можно увидеть следующее: требуется на работу девушка (женщина от 23 до 35 лет, с опытом работы, т.е. женщина 40 лет с высшим образованием не может найти себе нормальную работу).

**Петрушина:** Я бы улучшила мед. страховку, т.к. в большинстве госучреждений очереди к врачам по месяцу, следовательно работники были бы обеспечены хорошим мед. обслуживанием. В итоге, повысился бы общий уровень жизни.

**Ф.И.О. студента, магистранта: Сергиенко-Бердюкова Л.В.**  
**Наименование университета: Житомирский государственный технологичный университет**  
**Краткая суть идеи (предложения)**

Мне кажется, почти каждый человек с детства мечтает стать известным, известным именно в той сфере, которая ему больше всего нравится. Стать известным музыкантом, дизайнером, футболистом или даже президентом! Я уже давно не ребенок, но мысли и мечты вроде «Когда я вырасту, то стану ...» до сих пор живут в моей голове и сердце... Например, окончу университет и стану директором! Но обязательно стану директором прибыльного предприятия, ведь чувствовать себя в лидерах приятнее, чем аутсайдером. Но чем же должно заниматься предприятие, чтобы быть прибыльным? Мне кажется, что, учитывая тенденции развития рынка аудита в Украине, достаточно перспективной деятельностью является предоставление аудиторских услуг. Итак, если я буду директором, то это будет аудиторская фирма, которая, в свою очередь, будет осуществлять деятельность на рынке аудита в Украине и привлекать клиентов качественными услугами. Именно качественные услуги будет обеспечивать команда профессионалов: аудиторов, юристов, экономистов, которые гордятся своей профессией, стремясь достичь высоких стандартов качества в предоставлении услуг, и способны к постоянному совершенствованию своих профессиональных знаний. Компания, которую я возглавила бы, обязательно должна неуклонно придерживаться высочайших стандартов качества предоставления аудиторских услуг, стремиться к росту доверия общества к национальному аудиту. Поэтому именно «моя» компания должна стать национальным лидером на рынке аудиторских услуг в Украине и получить международное профессиональное признание со стороны мировых лидеров - международных транснациональных компаний и, возможно, стать конкурентом для Большой четверки аудиторских фирм. Это если мечтать и представить мою жизнь на должности директора, то вероятнее всего она была бы именно на таком предприятии!

**Ф.И.О. студента, магистранта: Рудницкая Е.И.**

**Наименование университета: Житомирский государственный технологический университет**

**Краткая суть идеи (предложения)**

Корень большинства проблем в том, что ключевые институты социальной сферы построены по лекалам и прототипам прошлого века. Только взгляните, когда были приняты главные законы, я не обсуждаю хорошие они или плохие. Просто они принимались в совершенно других условиях. Очень часто там заложены механизмы, которые сегодня не будут работать. Такая ситуация провоцирует возникновение социальной несправедливости и порождает недоверие людей ко всей системе социальной защиты в целом. Многие элементы системы социального обеспечения работают не над решением проблем, а над их обереганием. К примеру служба занятости заинтересована в том, чтобы было много безработных. Интернаты - в том, чтобы было больше детей-сирот. Т.е. все поставлено с ног на голову. Многие годы страна тратит деньги на поддержку учреждений, неспособных в принципе решить поставленную задачу. Вот только скажите, почему мы не можем следовать примеру Европы? Почему там нет разделения на здоровых людей и людей с особыми потребностями. Люди живут обычной жизнью: ходят в рестораны, посещают театры. А что мы видим у нас? Такие люди попросту не имеют возможностей к существованию, они без посторонней помощи не могут выйти из дому, не могут сходить за продуктами. Ближайший бордюр или неровность асфальта – это уже большое препятствие для них. Если б я была министром социальной политики, я бы приложила максимум усилий для того, чтобы оборудовать улицы, главные городские учреждения для людей с ограниченными возможностями. Объясните мне, почему столь жизненно важные хирургические операции стоят таких сумасшедших денег? Неужели их себестоимость столь высока? Мне кажется, что нет. Если бы я была министром, я бы сделала все от меня зависящее для того чтобы все хирургические вмешательства для малоимущих людей и маленьких деток были абсолютно бесплатными. Также, чтобы предоставлялось государственное обеспечение людям, которые проходят лечение за границей. Нет ничего удивительного в том, что проблемы социальной сферы накапливаются уже на протяжении двух десятков лет. Нам нужно максимально реалистично оценивать ситуацию. Я считаю, быстро решить социальные проблемы, усугублявшиеся в течение долгих лет, у нас не получится. Во-первых, у нашей страны нет ресурсов, чтобы, как говорится, “залатать проблемы деньгами”. Социальная сфера всегда будет зависеть от экономики. Во-вторых, речь должна идти не о косметических правках, а об изменении системы. На это потребуется время. Кто знает, может в будущем я действительно стану министром, вот тогда это время пойдет в пользу для государства.

## ТОП 10 УНИВЕРСИТЕТОВ

	Наименование ВУЗа	К-во участников
1.	Брестский государственный технический университет	6
2.	Гомельский государственный университет им. Ф.Скорины	4
3.	Витебский государственный технологический университет	6
4.	Северо-Кавказский федеральный университет	5
5.	Киевский банковский институт Национального банка Украины	3
6.	Белорусский государственный аграрный технический университет	5
7.	Гродненский государственный университет им.Янки Купалы	5
8.	Харьковский институт банковского дела Университета банковского дела НБ Украины	4
9.	Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации Санкт-Петербургский филиал	3
10.	Черновицкий торгово-экономический институт Киевского национального торгово-экономического университета	3

## ОГЛАВЛЕНИЕ

### СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РАЗВИТИЯ УЧЕТА, АНАЛИЗА И КОНТРОЛЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

<b>Кивачук В.С.</b> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА С ПОЗИЦИИ ЗАКОНА ОБРАТНОЙ СВЯЗИ .....	16
<b>Шаш А.А.</b> СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ: ТАРГЕТ-КОСТИНГ .....	26
<b>Сергиенко-Бердюкова Л.В.</b> ВНУТРЕННИЙ АУДИТ: НЕОБХОДИМОСТЬ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ УКРАИНЫ .....	30
<b>Добыш В.П.</b> ПРИБЫЛЬ ОРГАНИЗАЦИИ КАК ФУНКЦИЯ СУБЪЕКТИВНЫХ ФАКТОРОВ.....	32
<b>Котко Т.В.</b> ПОВЫШЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ ГЛАВНОГО БУХГАЛТЕРА: ВАРИАНТЫ И ИХ ФИНАНСИРОВАНИЕ .....	34
<b>Костенко А.С.</b> УСЛОВИЯ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ.....	38
<b>Макаревич Е.В.</b> ОПТИМИЗАЦИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ.....	40
<b>Петручик Е.Е.</b> МОДЕЛЬ ЭКСПРЕСС-АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ .....	42
<b>Стельмашук Н.П.</b> ОПЕРАЦИИ С ПРОИЗВОДНЫМИ ФИНАНСОВЫМИ ИНСТРУМЕНТАМИ: БУХГАЛТЕРСКИЙ АСПЕКТ .....	46
<b>Русакович А.Н.</b> РАЗВИТИЕ МЕТОДИКИ АНАЛИЗА СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ С ЦЕЛЬЮ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ ОРГАНИЗАЦИИ.....	48
<b>Рудницкая Е.И.</b> ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ ЕДИНЫХ СТАНДАРТОВ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В УКРАИНЕ И СТРАНАХ ЕС .....	51
<b>Костенецкий Е.В.</b> ОТЧЕТНОСТЬ ПО МСФО В УКРАИНЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ .....	53
<b>Мигул О.С.</b> АНАЛІЗ ВПЛИВУ ВПРОВАДЖЕННЯ НЕСТАНДАРТНИХ ДЖЕРЕЛ ЕНЕРГІЇ НА ВИРІШЕННЯ ЕНЕРГЕТИЧНИХ ПРОБЛЕМ УКРАЇНИ.....	55
<b>Звертановская В.В.</b> АНАЛИЗ РЕАЛИЗАЦИИ МАСЛОЖИРОВОЙ ПРОДУКЦИИ УКРАИНЫ И ПУТИ ЕЕ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ.....	58
<b>Романенко Е.В.</b> ПРОБЛЕМЫ МАРЖИНАЛЬНОГО АНАЛИЗА В ОРГАНИЗАЦИЯХ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ .....	61
<b>Ярута В.В.</b> ВОПРОСЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕТОДИКИ АНАЛИЗА ОБОРАЧИВАЕМОСТИ КРАТКОСРОЧНЫХ АКТИВОВ .....	63
<b>Галасун И.В.</b> ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ АУДИТА В УКРАИНЕ.....	66
<b>Дмуховская А.В.</b> ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ И ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «АГРОКОМБИНАТ «МИР», БАРАНОВИЧСКИЙ РАЙОН, БРЕСТСКАЯ ОБЛАСТЬ).....	67
<b>Короткина О.П.</b> АЛГОРИТМ ОЦЕНКИ СТЕПЕНИ РИСКА НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ .....	70
<b>Меркулова В.І.</b> ДОКУМЕНТУВАННЯ В АУДИТІ ЯК НАПРЯМОК ЙОГО ВДОСКОНАЛЕННЯ.....	73
<b>Гриценко А.И.</b> АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СРЕДСТВ НА ОПЛАТУ ТРУДА В МРУП «АГРОКОМБИНАТ «ЖДАНОВИЧИ».....	75
<b>Яревич Е.И.</b> СПОСОБЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ТЕКУЩИХ АКТИВОВ ПРЕДПРИЯТИЯ .....	78

<b>Божовская Г.А.</b> АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И РАЗВИТИЯ ЗЕРНОВОГО РЫНКА УКРАИНЫ .....	81
<b>Масалова А.А.</b> НАЛОГОВЫЙ КОНТРОЛЬ КАК ОСНОВНОЙ ЭЛЕМЕНТ ОРГАНИЗАЦИИ И ЭФФЕКТИВНОСТИ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ .....	83
<b>Луковская Н.С.</b> ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ И ЕГО ЗАВИСИМОСТЬ ОТ ДЕЛИКТА.....	86
<b>Митрахович И.Г.</b> ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ ОТЛОЖЕННОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ.....	89
<b>Онищук Е.Н.</b> ФУНКЦИОНАЛЬНО-СТОИМОСТНОЙ ПОДХОД К ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИИ .....	91
<b>Юхно А.М.</b> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРИБЫЛИ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ .....	93

## **АКТУАЛЬНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОЙ СФЕРЫ ЭКОНОМИКИ**

<b>Морозова А.Д.</b> РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ ИНТЕГРИРОВАННОГО РАЗВИТИЯ БИЗНЕС-ЕДИНИЦ .....	97
<b>Ковалюк К.В.</b> ИННОВАЦИОННЫЙ БАНКОВСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ .....	100
<b>Король Е.В.</b> ЭКСПРЕСС-ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ АУТСОРИНГА.....	104
<b>Щеглова А.В.</b> ОТКРЫТИЕ ОБЕЗЛИЧЕННЫХ МЕТАЛЛИЧЕСКИХ СЧЕТОВ КАК ИНСТРУМЕНТ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ДОЛГОСРОЧНЫХ РЕСУРСОВ В КОММЕРЧЕСКИЕ БАНКИ .....	106
<b>Горун Е.В.</b> ПРОБЛЕМА РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТА ТУРУСЛУГ И ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ЕЕ РЕШЕНИЯ.....	109
<b>Курбиева И.Ю.</b> НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПОЛИТИКИ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПУТЕМ ПРИМЕНЕНИЯ ФАКТОРИНГА .....	112
<b>Кулеша Д.Ю.</b> МЕТОДИКА ВАЛЮТНОЙ КОТИРОВКИ В ЕВРАЗЭС .....	114
<b>Смаль К.Г.</b> КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА .....	116
<b>Прозапас Л.Н.</b> ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ УКРАИНЫ В ПОСЛЕКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД.....	119
<b>Новгородская П.Т.</b> АНАЛИЗ НЕОБХОДИМОСТИ ВНЕДРЕНИЯ МЕХАНИЗМА ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ОБЛАСТИ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В БЕЛАРУСИ .....	121
<b>Шелест В.Г.</b> РАСШИРЕНИЕ ВИДОВ СТРАХОВЫХ УСЛУГ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ .....	125
<b>Шлапакова Е.Г.</b> УПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТНЫМ РИСКОМ – ПЕРВОСТЕПЕННАЯ ЗАДАЧА БАНКОВ.....	128
<b>Журавская Е.И.</b> УЛУЧШЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ УКРАИНЫ ПУТЕМ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ФАКТОРИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ БАНКОВСКИМИ УЧРЕЖДЕНИЯМИ .....	130
<b>Тарасюк С.Ю.</b> АНАЛИЗ ДИНАМИКИ БАНКОВСКИХ ДЕПОЗИТОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ НА ОСНОВЕ МНОЖЕСТВЕННОЙ КРИТЕРИАЛЬНОЙ МОДЕЛИ.....	132
<b>Крамская М.С.</b> ОСОБЕННОСТИ АНТИКРИЗИСНОГО ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ.....	137
<b>Зорянский В.А.</b> ВЛИЯНИЕ БАНКОВСКИХ РИСКОВ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ БАНКОВСКИХ УЧРЕЖДЕНИЙ УКРАИНЫ.....	140
<b>Кавдоба Е.А.</b> КЛАСТЕРНАЯ СИСТЕМА ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ И ЕЕ ПЕРСПЕКТИВЫ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ .....	142

<b>Татарникова А.О.</b> NFC-ТЕХНОЛОГИИ НА РЫНКЕ БАНКОВСКИХ УСЛУГ.....	145
<b>Трухан О.Д.</b> ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ.....	158
<b>Ушакова Ю.А.</b> СТРАХОВАНИЕ В СИСТЕМЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ .....	150
<b>Журавель Д.Д.</b> РОЛЬ ИНСТИТУТОВ РАЗВИТИЯ В МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ НА ОСНОВЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА.....	152
<b>Дыгова М.А.</b> БЮДЖЕТНЫЙ ФЕДЕРАЛИЗМ И ФИНАНСОВАЯ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ РЕГИОНОВ .....	154
<b>Кузавка И.А.</b> НАЛОГ НА БЕЗРАБОТНЫХ?! .....	157
<b>Зварич М.С.</b> ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВЗАЄМОДІЇ БАНКІВСЬКОГО І РЕАЛЬНОГО СЕКТОРІВ ЕКОНОМІКИ .....	159
<b>Силивончик А.Н.</b> ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ: СТРУКТУРА ИНВЕСТИЦИЙ И ИХ РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ.....	161
<b>Гриценко И.А.</b> РИСКИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БАНКОВ С ЦЕЛЬЮ ЛЕГАЛИЗАЦИИ ДОХОДОВ ИЛИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ТЕРРОРИЗМА В СИСТЕМЕ БАНКОВСКИХ РИСКОВ .....	164
<b>Шабанов П.Т.</b> КРЕДИТОВАНИЕ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА КАК ОДИН ИЗ АСПЕКТОВ СТРУКТУРНЫХ ПЕРЕКОСОВ ЭКОНОМИКИ .....	167
<b>Дмитриева А.И.</b> КО-БРЕНДИНГ: НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В БАНКОВСКОМ МАРКЕТИНГЕ .....	170
<b>Жукова Д.Ю.</b> АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ .....	172
<b>Суконко Ю.В.</b> ВЛИЯНИЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ НА ПРОЦЕСС ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ .....	174
<b>Яковлева К.В.</b> ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЗДОРОВЬЯ ЖЕНЩИН .....	177
<b>Мартусевич А.А.</b> СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ УСЛОВИЙ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА НА ПРИГРАНИЧНЫХ ТЕРРИТОРИЯХ (НА ПРИМЕРЕ ВИТЕБСКОЙ И СМОЛЕНСКОЙ ОБЛАСТЕЙ) .....	179
<b>Супоницкая А.А.</b> РОССИЙСКИЙ РУБЛЬ: ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ, МЕСТО СРЕДИ ОСНОВНЫХ МИРОВЫХ ВАЛЮТ .....	182
<b>Серяков А.Н.</b> АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В РЕСПУБЛИКУ БЕЛАРУСЬ .....	184
<b>Брус Т.В.</b> ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ БИЗНЕС-ИДЕЙ В УКРАИНЕ .....	187
<b>Данилов С.В.</b> БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА РОССИИ: ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ .....	188
<b>Алексеюк К.Я.</b> МОДЕЛЬ КОМПЛЕКСНОГО АНАЛИЗА ВАЛЮТНЫХ КУРСОВ .....	191
<b>Сысоев Н.И.</b> ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ БЕЛКАРТ .....	194
<b>Петрушина А.А.</b> ПЯТЬ ПРОБЛЕМ СОВРЕМЕННОГО БИЗНЕСА В РОССИИ И ГДЕ ВЫГОДНО ДЕЛАТЬ БИЗНЕС.....	195
<b>Хакало С.В.</b> АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КОНСАЛТИНГА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ .....	197
<b>Козак А.В.</b> ОЦЕНКА СТАБИЛЬНОСТИ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ.....	199
<b>Ушакова Ю.А.</b> СТРАХОВАНИЕ В СИСТЕМЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ .....	202



Научное издание

**СБОРНИК НАУЧНЫХ РАБОТ СТУДЕНТОВ И МАГИСТРАНТОВ  
ВОСЬМОГО МЕЖДУНАРОДНОГО СТУДЕНЧЕСКОГО  
НАУЧНОГО ФОРУМА  
РЕГИОНАЛЬНЫХ УНИВЕРСИТЕТОВ  
«СТУДЕНЧЕСКАЯ НАУЧНАЯ ЗИМА  
В БРЕСТЕ – 2013»**

Печатается в авторской редакции

Ответственный за выпуск: **Кивачук В.С.**

Редактор: **Никитчик Е.В.**

Компьютерная вёрстка: **Соколюк А.П.**

Корректор: **Никитчик Е.В.**

---

ISBN 978-985-493-276-7



Лицензия № 02330/0549435 от 08.04.2009 г.  
Подписано к печати 07.05.2014 г.  
Формат 60×84 <sup>1</sup>/<sub>8</sub>. Бумага Performer.  
Гарнитура «Arial». Усл. п. л. 25,8. Уч.-изд. л. 27,75.  
Тираж 20 экз. Заказ № .  
Отпечатано на ризографе Учреждения образования  
«Брестский государственный технический университет»  
224017, Брест, ул. Московская, 267.