

Министерство образования Республики Беларусь
Учреждение образования
«Брестский государственный технический университет»

**СБОРНИК КОНКУРСНЫХ
НАУЧНЫХ РАБОТ
СТУДЕНТОВ И
МАГИСТРАНТОВ**

Часть II

Брест 2010]

УДК 624:628:+338:339

Сборник конкурсных научных работ студентов и магистрантов.

Рецензент: директор УНИиОКП «НТЦ» А.Я. Найчук, к.т.н., доцент.

Сборник охватывает широкий спектр проблемных областей строительства, архитектуры, экономики, машиностроения, ЭВМ и систем, а также общественных и социально-экологических проблем.

Издаётся в 3 частях. Часть 2.

ISBN 978-985-493-198-2 (ч. II)

ISBN 978-985-493-196-8

Редакционная коллегия: главный редактор: к.ф.м.н., доцент В.С. Рубанов;
зам. главного редактора: к.т.н., профессор Шведовский П.В;
зам. главного редактора: к.т.н., профессор Муравьев Г.Л.

Члены редколлегии: к.э.н., доцент Козинец М.Т.
к.т.н., доцент Костюк Д.А.
к.т.н., доцент Мешик О.П.
к.т.н., доцент Монтик С.В.
к.т.н., доцент Филимонова Н.В.

УДК 624:628:+338:339

ISBN 978-985-493-198-2 (ч. II)

ISBN 978-985-493-196-8

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Целью настоящей работы является выявление наиболее приемлемых и доступных для республики моделей организации ипотечного жилищного кредитования.

В настоящее время строительство и покупка жилья в кредит, основу которого составляет ипотечное кредитование, является не только развитым направлением банковской деятельности в зарубежных странах, но и признано основным способом решения жилищной проблемы и перспективным направлением развития розничного рынка кредитных услуг в РБ.

В мировой практике до настоящего времени выработаны две модели организации ипотечного жилищного кредитования: одноуровневая и двухуровневая модели.

Основным отличием указанных моделей являются способы рефинансирования выданных кредитов. Так, если речь идёт о полной уступке прав по выданному банком ипотечному кредиту специализированной организации, получается два уровня: банк — специализированная организация; а если банк оставляет выданные ценные бумаги по закладным на своём балансе, то мы подразумеваем один уровень — банк.

В странах Западной и Восточной Европы в рамках одноуровневой модели наиболее развита система жилищных строительных сбережений (СЖСС). Так, в Дании и Германии с помощью модели стройсбережений ежегодно строится более 75% вводимого жилья. Двухуровневая модель наиболее развитие получила в США и Англии. В рамках данной модели кредитор может сохранять выданные закладные в собственном портфеле ценных бумаг либо продать их первичным инвесторам (пенсионным фондам, страховым компаниям),² обеспечивая себя дополнительными денежными средствами для предоставления новых кредитов. Для рефинансирования банков создаются эмиссионно-финансовые корпорации ("Фэзни Мэй", "Джинни Мэй" и "Фредди Мак"), которые на основе закладных выпускают производные ипотечные ценные бумаги.

В таблице 1 представлены основные отличия в организации указанных моделей ипотечного жилищного кредитования, выявленные в процессе их анализа.

Таблица 1 – Сравнительная характеристика моделей ипотечного жилищного кредитования

	Страна	Кредитор	Источник ресурсов	Условия предоставления кредита			Инвестор
				%	Сумма кредита	Срок кредита	
одноуровневая	Дания Испания Польша Чехия	Ипотечные банки	Вклады, депозиты	5%	70-80% стоимости жилья	10-30 лет	Ипотечные банки
	Германия Франция	Стройсберкассы учреждения взаимного кооперативного кредита	Контрактные сбережения	7%	45-50% стоимости жилья	6-18 лет	Стройсберкассы
двухуровневая	США Англия	Ссудосберегательные ассоциации; ипотечные, коммерческие и сберегательные банки	Ипотечные ценные бумаги, собственный капитал	8%	70% стоимости жилья	12-30 лет	Пенсионные фонды, страховые компании, коммерческие банки

Так, какая из двух моделей является приоритетной и наиболее целесообразной для Республики Беларусь? Проанализировав опыт зарубежной практики, на данном этапе для РБ с учётом всех её особенностей в области строительства и приобретения жилья, а также отличительных черт в сфере банковского сектора, а именно: недостаточное развитие фондового рынка, отсутствие специализированных ипотечных институтов, несовершенство законодательства - наиболее целесообразным будет формирование одноуровневой модели, в основе которой будет лежать СЖСС.

С целью анализа и доказательства приоритетности СЖСС для РБ воспользуемся методикой, по которой мы сравним различные модели ипотечного кредитования. Данная методика заключается в том, что мы будем оценивать доступность жилья (Дж) с помощью последовательных расчётов ряда показателей, а именно: доступности оплаты первоначального взноса в оплату жилья ($D_{вн}$) и доступности погашения жилищного кредита в течение всего срока кредитования ($D_{кр}$).

Первым шагом сотрудник службы кредитования определяет уровень минимального дохода кредитополучателя, достаточный для получения кредита ($V_{min\ кр}$), т.е. оценивает кредитоспособность клиента. С этой целью мы рассчитаем ежемесячный платёж кредитополучателя по формуле аннуитетных платежей постнумерандо, повсеместно используемой в мировой практике банковского жилищного кредитования и способствующей росту доходов банка:

$$P(t)_{мес} = \frac{K}{12T} * \left(1 + \frac{r * (T + 1)}{2}\right)$$

где K – величина кредита; T – срок кредитования, лет; r – процентная ставка.

Учитывая, что в соответствии с практикой белорусских банков ежемесячный платёж по кредиту не должен превышать 50% чистого дохода кредитополучателя, минимальный размер дохода кредитополучателя (V_{min}) определяется по формуле:

$$V_{min} = \frac{P_{мес}}{0,5}$$

При этом полученный размер минимального дохода нужно корректировать с учетом коэф-та семейности, определяемого на базе статистических данных:

$$V_{min\ кр} = \frac{V_{min}}{K_{сем}}$$

На втором этапе, исходя из статистического распределения граждан по доходным группам, определяется, какому интервалу доходных групп (V_{i-1} ; V_i) соответствует полученный размер минимального дохода: $V_{i-1} << V_{min\ кр} << V_i$

После этого рассчитывается показатель доступности погашения кредита как сумма удельного веса населения с доходом полученного интервала и все доходные группы с более высоким доходом: $D_{кр} = p_{min} + p_{кр}$

В аналогичной последовательности по указанному алгоритму должно проводиться определение минимального дохода кредитополучателя, необходимого для накопления первоначального взноса, равного $x\%$ стоимости приобретаемого жилья в системе жилищных строительных сбережений.

На заключительном этапе общий уровень доступности жилья для населения ($D_{ж}$) определяется экспертным путём, исходя из показателей доступности уплаты платежей по кредиту и доступности оплаты первоначального взноса.

Таким образом, результаты, полученные с помощью данной методики, предоставят возможность банкам оценить масштабы потенциального спроса населения на действующие услуги кредитования.

Рассмотрим применение предложенной методики на примере. Для этого определим общие для всех моделей условия: площадь квартиры составляет 50 м², стоимость — 40000 долл. США (допустим, курс доллара 3000 бел. руб); гражданам необходимо накопить в течение 5 лет во вкладе сумму первоначального взноса, после чего получить кредит в белорусских рублях на условиях, характерных для каждой модели. Кроме того, в расчетах используем статистические данные о распределении населения по группам с различным уровнем доходов, представленные в таблице 2.

Таблица 2 – Статистическая группировка населения в зависимости от уровня дохода в 2011 г.

Ресурсы в месяц (Vi-1 – Vi), тыс.руб.	Удельный вес населения, %
До 300	4,5
300,1 – 400,0	6,8
400,1 – 500,0	12,7
500,1 – 600,0	17,7
600,1 – 700,0	12,5
700,1 – 800,0	11,0
800,1 – 900,0	9,1
900,1 – 1000,0	5,4
1000,1 – 1100,0	4,9
1100,1 – 1200,0	3,7
1200,1 – 1300,0	2,9
1300,1 – 1500,0	3,1
1500,1 – 1700,0	2,3
Более 1700,0	3,4

Исходя из заданных условий, произведем расчеты доступности жилья для различных моделей кредитования, а именно: при кредитовании строительства и покупки жилья АСБ "Беларусбанк"; в системе стройсбережений АСБ "Беларусбанк" и двухуровневой модели ипотечного кредитования, основанных на международных стандартах. Результаты расчетов представлены в таблице 3.

Таблица 3

Показатель	Кредит на строительство, реконструкцию и приобретение индивидуальных жилых домов и квартир АСБ «Беларусбанка»		Система строительных сбережений	Двухуровневая модель ипотечного кредитования
	(Гражданам, не нуждающимся в улучшении жилищных условий)	(гражданам, нуждающимся в улучшении жилищных условий)		
Срок кредитования	15 лет	20 лет	3-7 года 20 лет	10 лет
Сумма кредита	75% стоимости строительства	75% стоимости строительства	Не более 75% стоимости строительства	60%
% ставка по кредиту	17%	14,5%	11,5%	5%
Сумма первоначального взноса	25% стоимости жилья	25% стоимости жилья	Не менее 25% стоимости жилья	40%
Платежи по кредиту	За фактическое время пользования	За фактическое время пользования	Равными долями	Равными долями
Минимальная сумма дохода клиента	1 180 000	946 000	828 000	765 000
Дкр	15,4%	25,7%	34,8%	45,8%
Дзн	88,7%	88,7%	34,8% - 95,5%	45,8%

Сразу отметим, что с 1 июля 2006 года филиалы ОАО «АСБ Беларусбанк» по всей республике приступили к приёму денежных средств во вклады в рамках Системы строительных сбережений. Программа состоит из двух временных периодов: сберегательно-платёжного и кредитного.

Как видно из таблицы 3 выплачивать кредит на строительство и приобретение жилья (показатель Дкр) на общих условиях могут себе позволить только 15,4% населения республики, а получить кредит на льготных условиях (т.е. по ставке 14,5%) и выплачивать его могут 25,7% граждан. При этом показатель доступности оплаты первоначального взноса равен 88,7%. Двухуровневая модель ипотечного кредитования на условиях, принятых в мировой практике, в настоящее время является доступной для 45,8% граждан республики. Однако неразвитость вторичного рынка ценных бумаг, а также отсутствие необходимой нормативно-правовой базы не позволяет её полноценное функционирование в РБ. Анализ системы строительных сбережений, предлагаемой АСБ «Беларусбанк», показывает, что показатель доступности уплаты платежей по кредиту составил 34,8%, что на 19,4% больше, чем при получении кредита на строительство жилья. Также использовать систему стройсбережений для накопления первоначальной суммы могут себе позволить от 34,8% граждан (при базовом сроке сберегательного этапа в 3 года) до 95,5% (при базовом сроке сберегательного этапа в 7 лет). В связи с этим можно сделать вывод, что для большинства граждан республики наиболее доступной является система строительных сбережений.

В заключение хочется отметить, что результаты работы системы стройсбережений «Беларусбанка» подтверждают востребованность данного банковского продукта. С учетом завершения сберегательного этапа и получения кредитов по состоянию на 1 января 2011 г. действует 2,7 тыс. счетов по «Жилищно-накопительному вкладу».

С февраля 2008 года банк приступил к выдаче кредитов участникам системы. За это время (на 01.01.2011) 1500 участников системы получили кредиты на сумму почти 95 млрд. рублей. Наибольшее количество кредитных договоров с участниками системы строительных сбережений заключено в городе Минске и в Минской области (25 и 16 % соответственно).

Как показывает статистика, участники системы покупают жилье чаще, чем строят: 73 % кредитных договоров заключено на выдачу кредитов для приобретения жилых помещений и только 27 % кредитных договоров - на строительство.

Таким образом, в условиях недостаточного развития фондового рынка и ограниченных ресурсных возможностей банков наиболее приемлемой для республики является легко адаптируемая к действующей банковской практике и не требующая значительных затрат для организации модель жилищных строительных сбережений.

Список цитированных источников

1. Дорох, Е.Г. Банковское жилищное кредитование. – Мн., 2006.
2. Сорвилов, Б.В. Ипотечное жилищное кредитование. – Гомель, 2006.
3. Шелков, О.В. Ипотечное кредитование. – Мн., 2007.
4. www.belarusbank.by

ПРОБЛЕМЫ И ПРЕИМУЩЕСТВА ВНЕДРЕНИЯ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В СИСТЕМУ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Целью настоящей работы является изучение целесообразности использования бюджетной системы на уровне управления предприятием, а также выявление недостатков и положительных сторон данного процесса, возможности его автоматизации.

Данная работа имеет практическую значимость, которая состоит в повышении объективности оценки перспектив финансово-хозяйственной деятельности предприятия, создании качественного информационного потока, необходимого для эффективного управления, сокращение (минимизация) трудовых и временных затрат для принятия управленческих решений.

Актуальной задачей для белорусских предприятий в настоящее время является внедрение современных управленческих технологий. Динамичное развитие, множество бизнес-направлений, выход на новые рынки, привлечение инвестиций - вся эта деятельность требует качественной системы управления. Наиболее подходящей для этого технологией является бюджетирование.

Для начала нужно понять, чем же управляет предприятие. Компонентами данной системы являются основные бизнес-процессы – которые представляют собой действия по созданию и реализации продукции, работ, услуг, а также то, что помогает нам выполнить данные процессы, т.е. имеющиеся ресурсы - технологии, кадры, финансы.

Для управления предприятием используется комплексная система - это комплексный механизм управления, состоящий из следующих основных блоков:

- аналитический блок - система формализованной обработки данных для целей принятия управленческих решений (планирование, контроль, анализ);
- учетный блок - система документооборота и методик формирования учетной информации для информационного обеспечения внутренних и внешних пользователей (управленческий, бухгалтерский, налоговый);
- организационный блок - структура управления: функции, регламент деятельности подразделений и служб для обеспечения процесса управления предприятием;
- технический блок - программный продукт, набор программных продуктов, поддерживающие аналитический, учетный и организационный блоки.

Также еще одним из факторов для использования бюджетирования являются «проблемы» управления: диверсификация деятельности предприятия, привлечение новых поставщиков и покупателей и соответственно увеличение объемов производства.

Внедрение системы бюджетирования - сложный организационный процесс, трансформирующий функции многих подразделений и документооборот организации. Т.к. первичный учет в организациях ведется для составления бухгалтерской и налоговой отчетности, и этой информации недостаточно для принятия управленческих решений, то система бюджетирования должна обеспечить трансформацию данных бухгалтерского учета в данные управленческого учета, что позволит избежать ведения двойного учета (бухгалтерского и управленческого) и минимизировать затраты на ввод данных о фактическом исполнении бюджетов.

Соответственно система бюджетирования - совокупность методов составления, корректировки, контроля исполнения и оценки финансовых и натуральных планов, характеризующих производственную, финансовую и инвестиционную деятельность предприятия, и разработанных на основе утвержденных высшим руководством программ.

Использование данной системы позволяет: планировать производственную и финансово-хозяйственную деятельность, прогнозировать финансовые результаты, контролировать выполнение планов, анализировать отклонения и причины их вызвавшие, формировать оптимальную политику управления собственными и заемными средствами, структурировать информацию о финансах в виде, удобном для принятия решений различными уровнями управления, таким образом обеспечивается взаимосвязь системы бюджетирования и системы управления.

Внедрив систему бюджетирования в управленческий учет, можно выделить достаточно обширный круг положительных изменений. Так, например, для собственника появится возможность создания эффективного механизма финансового контроля, обеспечения полного контроля за направлениями и объемами расходуемых средств, объемами и источниками их поступлений, обеспечение эффективного контроля финансирования.

Для руководителя предприятия: создание эффективного механизма финансового управления, обеспечение прозрачности финансовых потоков, понимание финансового положения предприятия, создание и контроль гибких и динамичных планов управления, оперативных и достоверных отчетов, обеспечение эффективного механизма контроля действий подразделений и подчиненных.

Для персонала: получение четкого и ясного руководства к действию, получение четких должностных инструкций, непротиворечивый порядок взаимодействия.

Положительных моментов много, но тогда появляется закономерный вопрос: «Почему же система бюджетирования не столь эффективна? И не повсеместно используется?» А все потому, что существует целый ряд проблем, связанных с данным процессом.

В данной работе были выделены следующие:

- концептуальные (бюджет не связан со стратегией предприятия, отсутствует четко сформулированная концепция бюджетирования, нормирование не используется в качестве источника для планирования, отсутствуют наборы показателей эффективности деятельности бюджетных единиц);

- методологические и учетные (отсутствуют формализованные процедуры бюджетирования, не все показатели подразделений сопоставимы, планирование производится на основании данных бухгалтерского учета по белорусским стандартам, частые перемотры плановых показателей, излишняя детализация данных и контроля);

- управленческие (отсутствует коллегиальный орган принятия бюджетных решений, отсутствует корректное распределение полномочий и ответственности, отсутствие связи процесса бюджетирования и системы мотивации и контроля деятельности подразделений и персонала, анализ и контроль осуществляется сотрудниками экономических служб, не вовлечены руководители подразделений).

Но в действительности существует еще одна значимая проблема: откуда брать фактические данные для статей оборотов? Как вариант - регистры управленческого учета, но на практике чаще всего используются данные бухгалтерского учета. В данном случае это не есть правильно, т.к. в бухгалтерском учете нет такой детальной аналитики, которая необходима для бюджетирования (например, счет 62 ведется в разрезе контрагентов и заключенных договоров, счет 90 - в разрезе номенклатурных групп, но нет разреза по подразделениям (ЦФО)); также еще несколько аспектов - это время отражения операций в учете; методология отнесения тех или иных расходов к себестоимости, коммерческим или административным и другие.

Что же касается возможности специализированной автоматизированной системы бюджетирования (АСБ), то она позволяет планировать такой многомерный бюджет с необходимой периодичностью, применять различные методики и адаптировать систему к специфичным для конкретного банка расчетам, регламентировать процедуры согласования, утверждения и контроля бюджета. В связи с этим появляется перечень критериев, которые помогают в выборе подходящей АСБ. Одним из таких продуктов является программа 1С: Управление производственным предприятием. Так же как и любой программный продукт, 1С:УПП имеет как преимущества (общая информационная база может охватывать все организации, входящие в холдинг; факт совершения хозяйственной операции регистрируется один раз и получает отражение в управленческом и регламентированном учете; ведение учета и контроля доходов и расходов как на уровне предприятия в целом, так и на уровне ЦФО; позволяет анализировать как прогнозируемые, так и фактические данные бюджетирования), так и недостатки (нет четкой методологии формирования управленческой отчетности; низкая степень структурированности информации; изменчивость бизнес-процессов; достаточно высокая стоимость данного продукта, нехватка высококвалифицированных специалистов).

Подводя итоги всего вышеизложенного, можно говорить о наличии достаточного количества препятствий для внедрения системы бюджетирования. И самым главным здесь является невозможность полной и своевременной обработки бухгалтерской информации в целях её последующего использования для управленческого учета. Соответственно для того, чтобы как-то упростить данную ситуацию, необходимо вносить корректировки в план счетов (возможно дополнение либо изменение аналитики), использовать несколько другие документы (видоизмененные), привлекать дополнительный персонал и др.

Но, несмотря на все трудности, белорусские предприятия внедряют систему бюджетирования, и результатом данного действия является достижение тех целей, которые поставлены перед организацией в целом и перед различными менеджерами или отделами, в частности. В конечном счете предприятие повышает эффективность своей деятельности и соответственно увеличивает финансовый результат. А это говорит о достаточно высокой устойчивости предприятия, а также получение дополнительных преимуществ.

УДК 331.1

Андреюк М.М.

Научный руководитель: ст. преподаватель Кайдановская Т.В.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО БИЗНЕСА

Нынешний год назван годом предприимчивости, что подчеркивает весомые достижения Беларуси в создании благоприятных условий для развития деловой активности и символизирует устремленность белорусского государства в будущее, нацеленность на приоритетную поддержку людей дела.

Год предприимчивости должен способствовать созданию нового облика белорусской экономики, раскрепощению деловой активности и инициативы, формированию атмосферы здоровой конкуренции, созданию благоприятных условий для внедрения новых технологий во всех сферах, повышению благосостояния и качества жизни граждан.

Немаловажная роль в мире отводится предприятиям малого бизнеса. Малый бизнес – основа современной модели экономики. Он обеспечивает основные конкурентные преимущества экономики рыночного типа, придает необходимую гибкость рыночному механизму, создает предпосылки для развития экономики, формируя, с одной стороны, конкурентную среду, с другой – создание основных нововведений. Малые компании способны оперативно реагировать на изменение потребительского спроса и за счет этого обеспечивать необходимое равновесие на потребительском рынке. Малый бизнес вносит существенный вклад в формирование конкурентной среды, что для нашей экономики имеет важнейшее значение.

Предпринимательство выгодно государству по некоторым причинам:

во-первых, государство, превращая своих граждан в предпринимателей, снимает с себя ответственность за решение многих социальных проблем;

во-вторых, каждый гражданин, становясь предпринимателем, не только создает благополучие своей семье, но и вносит большой вклад в решение государственных проблем посредством уплаты налогов, благотворительности.

Малый бизнес в Республике Беларусь охватывает практически все отрасли и сферы деятельности. Следует отметить, что на протяжении последних нескольких лет наблюдается положительная динамика развития малого бизнеса в стране, которую можно проследить по данным Министерства статистики и анализа Республики Беларусь и Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь.

По состоянию на конец 2009 г. количество малых предприятий всех форм собственности в Республике Беларусь составило 77 402, по сравнению с 2007 годом их число увеличилось на 24 235 предприятий или на 45,5 процента. Удельный вес предприятий малого бизнеса в 2009 году в общем ВВП Республики Беларусь составил 11,4 % (2007 год – 10,5 %).

В последние годы малые предприятия все активнее выходят на внешние рынки. В общем объеме белорусского внешнеторгового оборота доля субъектов малого бизнеса на протяжении последних лет составляет 30,5 %. Причем их доля в экспорте 34,3 %, а в импорте значительно ниже и составляет 27,6 %.

Численность индивидуальных предпринимателей по состоянию на 1 января 2010 г. составила 219 605 человека. К уровню 2007 г. численность индивидуальных предпринимателей увеличилась на 7042 человека (или 3,3%). Более 80% индивидуальных предпринимателей заняты в сфере торговли и общественного питания.

Рост количества трудоспособного населения, вовлекаемого в малый бизнес, активная поддержка со стороны государства предопределили направление нашего исследования. По нашему мнению, имеется ряд проблем в сфере управления трудовыми ресурсами в малом бизнесе:

1. На малых предприятиях возникают конфликты нанимателя и работника, связанные с измерением соотношения производительности труда и заработной платы.

2. Отсутствуют или несовершенны нормы производительности труда. Это происходит из-за того, что предприниматели не заинтересованы в соблюдении этих норм, так как им неважны условия и график работы персонала. Главным для нанимателей является получение наибольшей прибыли при меньших затратах.

3. Часть заработной платы выдается в конвертах, что затрудняет проведение аналитических исследований.

Поэтому считаем, что проведение анализа использования трудовых ресурсов актуально на данном этапе развития малого бизнеса. Анализ соотношения производительности труда и его оплаты позволит выявить ряд проблем и предложить пути их решения.

Например:

1. Введение ранжированной формы оплаты труда.
2. Введение экономически обоснованных нормативов.
3. Бонусное поощрение лучшим работникам.
4. Рационализация графика.

Проводя анализ торговых предприятий, мы провели оценку эффективности использования трудовых ресурсов. Видим, что эффективность повышается: растет товароборот при сохранении прежней численности. Однако в торговле эффект можно считать положительным лишь при росте качества обслуживания покупателей. Для этого мы преобразовали формулу общей эффективности труда в торговле и разработали критерии качества.

$$\text{Э} = (\text{Т/Ч}) \times \text{К},$$

где Э – общая эффективность труда в торговле;

Т – объем товарооборота;

Ч – среднесписочная численность работников;

К – коэффициент качества обслуживания.

Для начала введем 10 критериев, по которым будем определять качество обслуживания и присвоим им баллы по степени важности (определялась путем опроса покупателей).

1. Увеличение количества покупателей	0,3
2. Расширение ассортимента продукции	0,5
3. Проводилось повышение квалификации персонала	0,4
4. Рост цен в пределах республиканского индекса	0,1
5. Низкая текучесть кадров (1-2% в год)	0,2
6. Уменьшение количества покупателей	-0,3
7. Сокращение ассортимента продукции	-0,5
8. Не проводилось повышение квалификации персонала	-0,4
9. Рост цен выше республиканского индекса розничных	-0,1
10. Высокая текучесть кадров (более 3% в год)	-0,2

Найдем максимальное и минимальное значения коэффициента.

Максимальное значение = $0,5+0,4+0,3+0,2+0,1 = 1,5$

Минимальное значение = $-0,5 -0,4 -0,3 -0,2 -0,1 = -1,5$

Следовательно коэффициент качества находится в промежутке: от -1,5 до 1,5

Далее по выбранным критериям определяем критерии, характерные анализируемому предприятию. Суммируем баллы по критериям, которые есть на предприятии. Получившиеся число и будет являться коэффициентом качества.

Произведем анализ исследуемого торгового предприятия и предприятия-конкурента.

Исследуемое предприятие

Критерии	Баллы	Наличие
1. Увеличение количества покупателей	0,3	+
2. Расширение ассортимента продукции	0,5	+
3. Проводилось повышение квалификации персонала	0,4	+
4. Рост цен в пределах республиканского индекса розничных цен	0,1	-
5. Низкая текучесть кадров (1-2% в год)	0,2	+
6. Уменьшение количества покупателей	-0,3	-
7. Сокращение ассортимента продукции	-0,5	-
8. Не проводилось повышение квалификации персонала	-0,4	+
9. Рост цен выше республиканского индекса розничных цен	-0,1	+
10. Высокая текучесть кадров (более 3% в год)	-0,2	-

$$K = 0,3 + 0,5 + 0,2 - 0,4 - 0,1 = 0,5$$

Следовательно, Э = 2 495 / 20 * 0,5 = 62,375 млн. руб.

Предприятие-конкурент

Критерии	Баллы	Наличие
1. Увеличение количества покупателей	0,3	+
2. Расширение ассортимента продукции	0,5	-
3. Проводилось повышение квалификации персонала	0,4	-
4. Рост цен в пределах республиканского индекса розничных цен	0,1	+
5. Низкая текучесть кадров (1-2% в год)	0,2	-
6. Уменьшение количества покупателей	-0,3	-
7. Сокращение ассортимента продукции	-0,5	+
8. Не проводилось повышение квалификации персонала	-0,4	+
9. Рост цен выше республиканского индекса розничных цен	-0,1	-
10. Высокая текучесть кадров (более 3% в год)	-0,2	+

$$K = 0,3 + 0,1 - 0,5 - 0,4 - 0,2 = -0,7$$

Следовательно, Э = 2 495 / 20 * (-0,7) = - 87,325 млн. руб.

Следовательно, коэффициент качества может как положительно, так и отрицательно сказываться на эффективности труда в торговле. Таким образом, предложенная методика может быть использована любым предприятием торговли для совершенствования управления персоналом.

Совершенствование качества обслуживания приводит не только к росту товарооборота и прибыли, но содействует улучшению деловой репутации предприятий малого бизнеса, удовлетворенности покупателей и положительной мотивации персонала.

Список цитированных источников

1. Статистический ежегодник. – Мн.: Минстат, 2009.
2. <http://www.belta.by/>

УДК 658.152/.153

Бедюк А.Н.

Научный руководитель: доцент Сланик Ю.Н.

АМОРТИЗАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ: НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Перспективы развития экономики во многом определяются состоянием основных производственных фондов и возможностями их обновления. Возможности своевременной замены устаревших основных фондов ограничены недостаточными финансовыми ресурсами на инвестиционные цели. Важнейшим источником средств для долгосрочных капиталовложений являются амортизационные отчисления на полное восстановление производственного аппарата.

Вместе с тем статистика свидетельствует о том, что физическое состояние и уровень морального износа основных средств в стране достаточно высоки: на конец 2009 года износ активной части основных средств составил 60,0%, [1].

Целью работы является разработка предложений по совершенствованию амортизационного механизма и формированию эффективной амортизационной политики на уровне промышленного предприятия.

Одним из основных факторов восстановления экономического роста в условиях инвестиционного кризиса, спада производства и инфляции является гибкая амортизационная политика государства и отдельных предприятий.

Проблема старения основных средств предприятий широко распространена во всем мире, обсуждается в средствах массовой информации и на высшем государственном уровне. Большой износ основных средств позволяет говорить о высокой вероятности наступления техногенных катастроф. Так, критическая изношенность основных фондов привела к таким катастрофам, как:

- Кыштымская авария (1957 г.) — взрыв ёмкостей с радиоактивными отходами, приведший к сильному радиоактивному заражению большой территории и к эвакуации населения (Озёрск, Челябинская область, СССР);
- 28 марта 1979 г. — самая тяжёлая авария на территории США на АЭС Три-Майл-Айленд в Мидлтауне (штат Пенсильвания, США);
- авария на АЭС Фукусима-1 в Японии, которая эксплуатировалась на протяжении 40 лет, и где не было произведено ни одного капитального ремонта;
- катастрофа 20 апреля 2010 года Р на полупогружной нефтяной платформе Deepwater Horizon, работавшей в центральной части Мексиканского залива южнее штата Луизиана (США).

Одной из серьезных причин возникновения техногенной проблемы являются бесконтрольные действия предприятий в области расходования амортизационных отчислений.

Одним из основных факторов восстановления экономического роста в условиях инвестиционного кризиса, спада производства и инфляции является гибкая амортизационная политика государства и отдельных предприятий.

Амортизационная политика в Республики Беларусь с 2011 г. предусматривает одноканальную систему начисления амортизации, что означает возврат к государственной амортизационной политике, действовавшей с 1991 по 1997 год. Теперь предприятия не обязаны формировать амортизационный фонд и отражать в учете его использование, и прибыль освобождается от налогообложения налогом на прибыль по факту осуществления инвестиций, без увязки с использованием амортизационного фонда, как это происходило ранее. Это было сделано с целью сближения подходов по начислению и отражению амортизации с международными стандартами финансовой отчетности. Также было отменено проведение индексации амортизационных отчислений.

На наш взгляд, полный отказ от отслеживания направлений использования амортизационных отчислений приведет к усилению негативной ситуации с недофинансированием инвестиций в основные средства. Большинство крупных предприятий РБ пришли к порогу, за которым деградация промышленности станет необратимой.

И вместе с тем отмена механизма формирования и использования амортизационных фондов исключает использование амортизационных отчислений в качестве источника капитальных вложений, что, на наш взгляд, является отрицательным моментом.

Механизмы начисления амортизации и формирования амортизационного фонда могут использоваться предприятием при формировании эффективной учетной политики в целях налогообложения.

На основании всего изложенного можно предложить следующие направления совершенствования формирования учетной политики предприятия в ее бухгалтерском и налоговом аспектах:

1. Предоставление предприятиям большей самостоятельности в вопросах выбора типа амортизационного механизма, который наиболее соответствует целям деятельности на данном этапе жизненного цикла предприятия, который должен закрепляться в учетной политике. Возможные варианты механизмов представлены в таблице 1:

Таблица 1 – Варианты амортизационных механизмов

Тип	Начисление амортизации	Использование амортизации	Особенности механизма	Сфера применения
1. С формированием амортизационного фонда	Нормативное	Контролируемое	Возможность получения доходов по депозиту в случае размещения средств фонда на специальном счете, наличие информации о накопленной сумме средств на реновацию	Крупные и средние предприятия, осуществляющие активную реновационную и инвестиционную политику
2. С начислением амортизации, но без формирования амортизационного фонда	Нормативное	Свободное	Возможность применять отложенные налоги; бухгалтерскую и налоговую амортизацию. Использование средств на реновацию для финансирования текущей деятельности	Крупные и средние предприятия на стадии создания и роста
3. С начислением амортизации и с амортизационной премией	Нормативное	Свободное	Возможность сразу списать в расчет налога на прибыль часть расходов на капвложения (амортизационная премия до 30%). Списание в расчет налога на прибыль сумм больших, чем первоначальная стоимость объекта. Льгота в виде премии призвана стимулировать рост капвложений в стране. Чем больше капвложений в основные средства ваша фирма сделает, тем чаще сможет пользоваться премией и тем больше получит налоговых выгод.	
4. Без начисления амортизации	Свободное	Отсутствует и компенсируется большей суммой чистой прибыли	Снижение себестоимости продукции, отсутствие необходимости вести учет амортизационных отчислений	Малые предприятия

Источник: собственная разработка автора

Оптимальный режим амортизации и учетная политика должны определяться с учетом приоритетов организации исходя из конкретных экономических условий ее деятельности — как текущих, так и планируемых.

2. Использование плана амортизации. Такое планирование предлагаем проводить в два этапа.

При изменяющихся условиях деятельности предприятие должно планировать вид амортизационного механизма.

1) На первом этапе планирования амортизационной политики используется план выбора амортизационного механизма – представляет собой табличную форму, связанную с рабочими расчетными таблицами, в которые необходимые данные могут импортироваться из консолидированного регистра ПК «1С: Предприятие». Количество расчетных таблиц должно быть равно количеству рассматриваемых механизмов. На каждом

рабочем листе книги MS Excel производится расчет эффективности применения каждого из механизмов с помощью кнопок, которым назначены соответствующие макросы. Пример представлен на рисунке 1:

I. С формированием АФ												
	% амортизации	Сумма амортизации	Сумма на депозитном счете	Доход по депозиту	Сеть предприятий без а/м	Полная сеть предприятий	Выручка	Прибыль	Платежуемая прибыль	Налог на прибыль	Чистая прибыль	Чистая прибыль + доход по депозиту
1 год	10%	10000	10000	2100	300000	310000	500000	190000	100000	21600	168400	170500
2 год	10%	10000	20000	4200	300000	310000	500000	190000	0	45600	144400	148600
3 год	10%	10000	30000	6300	300000	310000	500000	190000	0	45600	144400	150700
4 год	10%	10000	40000	8400	300000	310000	500000	190000	0	45600	144400	152800
5 год	10%	10000	50000	10500	300000	310000	500000	190000	0	45600	144400	154900
6 год	10%	10000	60000	12600	300000	310000	500000	190000	0	45600	144400	157000
7 год	10%	10000	70000	14700	300000	310000	500000	190000	0	45600	144400	159100
8 год	10%	10000	80000	16800	300000	310000	500000	190000	0	45600	144400	161200
9 год	10%	10000	90000	18900	300000	310000	500000	190000	0	45600	144400	163300
10 год	10%	10000	100000	21000	300000	310000	500000	190000	0	45600	144400	165400
Всего	100%	100000	--	115500	3000000	3100000	5000000	1900000	100000	432000	1468000	1583500

Расчет		Ставка налога на Пг	0,24
		Ставка по депозиту	0,21
		С/сть	300000
		Выручка	500000

Рисунок 1 – Расчет эффективности применения амортизационного механизма
 Источник: собственная разработка автора

Далее данные, полученные в расчетных таблицах, собираются в итоговой таблице, расположенной на отдельном листе. Здесь, с помощью созданной автоматизированной формы, выбирается наиболее эффективный для предприятия амортизационный механизм при заданных амортизируемой стоимости объекта, себестоимости реализованной продукции и выручки от реализации. Пример представлен на рисунке 2:

План выбора механизма амортизации									
Амортизационный механизм	Шифр	СПД, лет	Амортиз. макс. ст-ть, тыс.руб.	Сеть предприятий, тыс.руб.	Выручка, тыс.руб.	Прибыль, тыс.руб.	Платежуемая прибыль, тыс.руб.	Налог на Пг, тыс.руб.	Чистый доход, тыс.руб.
I. С форм-ем АФ	10001	10	100 000	3 100 000	5 000 000	1 900 000	100 000	432 000	1 583 500
II. С начисл-ем вкл-цпн, но без форм-я АФ	10001	10	100 000	3 100 000	5 000 000	1 900 000	0	456 000	1 444 000
III. С начисл-ем вкл-цпн с амортизационной премией	10001	10	100 000	3 100 000	5 000 000	1 900 000	30 000	448 800	1 451 200
IV. Без начисления амортизации	10001	10	100 000	3 000 000	5 000 000	2 000 000	0	480 000	1 520 000

Амортиз. макс. ст-ть	100 000
С/сть	300 000
Выручка	500 000

Лучший механизм:

I. С форм-ем АФ	Чистый доход, тыс.руб. 1 583 500
-----------------	-------------------------------------

Рисунок 2 – План выбора амортизационного механизма
 Источник: собственная разработка автора

Проведя анализ данных, полученных из расчетной таблицы, бухгалтер (менеджер, финансовый директор) может принять решение о целесообразности применения того или иного амортизационного механизма.

2) На втором этапе составляется пообъектный план амортизации. После того, как выбран определенный механизм, необходимо определить наиболее эффективный метод начисления амортизации. Такой план также является табличной формой, работающей по схожему принципу, который применялся при выборе амортизационного механизма. Пример представлен на рисунке 3:

Пообъектный план амортизации								
Амортизационный механизм	Шифр	С/П, лет	Амортиз-мая ст-ть, тыс.руб.	С/сть производства, тыс.руб.	Выручка, тыс.руб.	Прибыль, тыс.руб.	Налог на Рг, тыс.руб.	Чистый доход, тыс.руб.
I. Линейный метод	48011	5	4700	254700	400000	145300	34872	110428
II. СЧП	48011	5	4700	254700	400000	145300	34872	110428
III. Метод уменьшаемого остатка	48011	5	4700	254334,528	400000	145665,47	34959,71328	110706

Ст-ть объекта	5000
Ликвидационная стоимость	800
Амортиз-мая ст-ть, тыс.руб.	4700
С/сть производства, тыс.руб.	50000
Выручка, тыс.руб.	80000

И \ Пообъектный план / I. Линейный метод / II. СЧП / III. Метод ум-го остатка /

Рисунок 3 – Пообъектный план амортизации

Источник: собственная разработка автора

В этом плане также учитывается и амортизационная ликвидационная стоимость - новое для законодательства Беларуси понятие. Она представляет собой оценочную величину в текущих ценах, которую организация планирует получить от реализации объекта основных средств или нематериальных активов, за вычетом предполагаемых затрат, связанных с их реализацией, в конце устанавливаемого срока полезного использования указанного объекта. Амортизационная ликвидационная стоимость актива вычитается из его амортизируемой стоимости [2].

Форма и содержание регистра «План амортизации» могут быть конкретизированы с учетом особенностей деятельности отдельного предприятия.

Составление предлагаемого плана амортизации и его автоматизация на базе бухгалтерских программ (например, «1С: Предприятие») дает возможность подразделениям, ответственным за разработку и проведение амортизационной политики получать информацию для планирования и принятия управленческих решений на долгосрочный период.

Список цитированных источников

1. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2009: стат. сборник. – Мн.: Министерство статистики и анализа Республики Беларусь, 2009.
2. Национальный интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Белорусский портал. – Минск, 2011. – Режим доступа: <http://www.tut.by>. – Дата доступа: 31.03.2011.

СБЕРЕЖЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ КАК ИСТОЧНИК ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕСУРСОВ

Сбережения представляют собой фонд, создаваемый населением, который временно исключается из экономического оборота его обладателя для того, чтобы быть потребленным в будущем. В Республике Беларусь сбережения населения формируются в форме наличных белорусских рублей и иностранной валюты, переводных или срочных депозитов в национальной и иностранной валютах, ценных бумаг, накопительных видов страхования.

Основная часть доходов населения тратится на текущее потребление, однако определенная часть сберегается. Как видно по данным рисунка 1, величина сберегаемых населением ресурсов постепенно увеличивается, кроме того наблюдается устойчивый рост доли организованных активов.

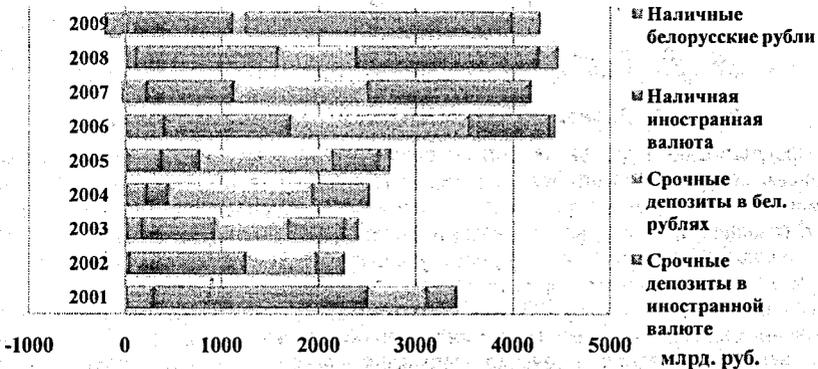


Рисунок 1 – Прирост валовых сбережений населения за 2001-2009 гг.

Структура финансовых активов населения представлена на рисунке 2. Организованные активы населения в 2007 г. достигли уровня 57% от общего объема накоплений населения. 2000-2007 гг. характеризуются увеличением доли рублевой составляющей финансовых активов с 8,8% – к концу 2000 г., до 42,7% – к концу 2007 г. Неблагоприятные тенденции во внешнеэкономической сфере и девальвация белорусского рубля определили снижение доли накоплений в национальной валюте до 29,4% к концу 2009 г.

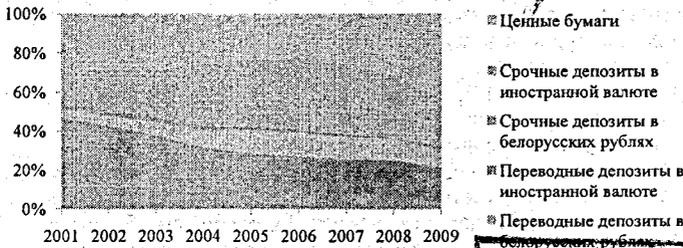
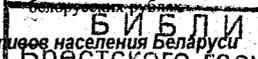


Рисунок 2 – Структура валовых финансовых активов населения Беларуси



Для оценки уровня сбережений граждан используем показатель «сберегательная квота», представляющий собой отношение сбережений за год к годовому доходу, т.е. склонность населения к сбережению. В частности, квота валовых сбережений в рассматриваемый период была относительно стабильной, колеблясь вокруг уровня в 6%. Следует отметить, что между темпами роста реальных доходов населения и квотой валовых сбережений существует достаточно тесная прямая связь (см. рисунок 3).

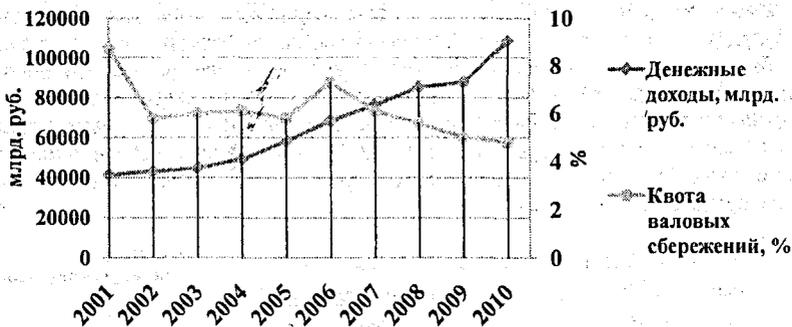


Рисунок 3 – Взаимосвязь денежных доходов и квоты валовых сбережений

Представленные данные позволяют рассматривать население как источник значительных ресурсов в масштабах белорусской экономики, несмотря на то, что в сравнении с мировыми стандартами уровень финансовых активов домашних хозяйств невысок.

К сожалению, полностью реализовать заложенный в накоплениях населения инвестиционный потенциал в существующих условиях невозможно. Препятствием является то, что в организованной форме домашние хозяйства хранят менее двух третей своих накоплений (57,4% - к концу 2009 г.). Остальная часть активов — наличные рубли и иностранная валюта «на руках». Несмотря на положительные сдвиги в структуре финансовых активов населения, в течение всего исследуемого периода основной формой их хранения оставалась наличная иностранная валюта. Даже к концу 2009 г. ее доля составляла 37,6% от величины накоплений.

Как говорилось раньше, в нашей стране значительно растет доля организованной формы сбережений. Однако в последнее время ситуация изменилась. В марте 2011 года нестабильность валютного рынка еще более способствовала оттоку вкладов населения и росту неорганизованной формы сбережений. Дефицит валюты рождает у людей тревожные ожидания. Это подтверждает ситуация с банковскими вкладами, которые население постепенно стало забирать. За март 2011 года объем вкладов физических лиц сократился почти на 1,2 трлн. рублей. Отток вкладов вызван инфляционными ожиданиями населения, возможной девальвацией рубля и дисбалансами на валютном рынке страны в последнее время.

Следует отметить, что рост организованной формы сбережений населения крайне важен, поскольку именно активы, хранящиеся на банковских счетах, могут трансформироваться в инвестиции и стимулировать экономический рост.

Таким образом, сбережения являются необходимым звеном инвестиционного процесса, но не все сбережения становятся инвестициями. Сбережения, оставаясь у владельца без движения, не становятся инвестициями. Инвестициями становятся те сбережения, которые используются с целью извлечения дохода в будущем. Таким образом, сбережения представляют собой потенциальные инвестиции, а инвестиции выступают как реализованные сбережения, направленные на получение экономического или социального эффекта.

В условиях стабильного развития экономики большая часть сбережений превращается в инвестиции. Нестабильность экономического положения в стране, кризисное состояние экономики, высокие темпы инфляции приводят к тому, что значительная часть сбережений не вовлекается в инвестиционный процесс, а используется на товарные запасы или расходуется на приобретение иностранной валюты. Другая часть сбережений направляется в сферы, где ожидается более высокая прибыль и более быстрое ее получение. Значительная часть инвестиций приобретает краткосрочный, спекулятивный характер. Доля долгосрочных производственных инвестиций сокращается. Это приводит к падению темпов роста производства, сокращению занятости, снижению уровня потребления и сбережений.

Из этого логически следует вывод о необходимости стимулирования сберегательного процесса на общегосударственном уровне. Основные направления подобного стимулирования можно сформулировать следующим образом.

1. Необходимо обеспечить рост доходов населения, т.к. большая часть возрастающих доходов в нашей стране сберегается населением. Более того, рост реальных доходов приводит к увеличению сберегательной квоты. Следовательно, он приведет к наращиванию сбережений не только в абсолютном, но и в относительном выражении.

2. Повышенное внимание следует уделить обеспечению процесса перевода наличной валюты в организованные формы сбережений и недопущению сокращения доли организованной формы.

3. Следует осторожнее относиться к потребительскому кредитованию, которое способствует снижению квоты валовых сбережений. Развитие сберегательного и кредитного процессов необходимо согласовывать, проводя исследование макроэкономических последствий от реализации различных сценариев.

4. Необходимо обеспечить развитие системы безналичных платежей, способствующей переводу части наличных денежных средств населения в остатки на карточных счетах.

Список цитированных источников

1. Бюллетень банковской статистики // Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/statistics/bulletin/>. – Дата доступа: 25.03.2011.
2. Румас, С. Сбережения населения: оценка, тенденции, факторы роста / С. Румас, А. Плешкун // Банковский вестник. – 2010. - №25. – С.7-15.

УДК 336.748.12

Будкевич О. В.

Научный руководитель: ст. преподаватель Мешкова М.П.

ПЕРСПЕКТИВЫ ПЕРЕХОДА К РЕЖИМУ ИНФЛЯЦИОННОГО ТАРГЕТИРОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Инфляционное таргетирование — комплекс мер, принимаемых государственными органами власти в целях контроля за уровнем инфляции в стране.

Режим инфляционного таргетирования как альтернатива другим вариантам проведения денежно-кредитной политики появился в начале 90-х годов XX века. С тех пор число стран, которые используют этот режим, постоянно растёт. Эта тенденция наблюдается как в развитых странах, так и в странах с формирующимися рынками. В 2005 инфляционное таргетирование (ИТ) в той или иной форме применяли 23 страны, в том числе

7 индустриальных и 16 – с зарождающимися рынками. Наиболее общим определением режима ИТ является достижение стабильности цен как основной цели ДКП путём использования в качестве номинального якоря целевых показателей инфляции как минимум на среднесрочный период.

В настоящее время ИТ становится преобладающим режимом ДКП в мире, так как к переходу на него готовятся многие страны. Например, об этом заявили власти более половины из 88 неиндустриальных стран. Нужно отметить, что Беларусь в 2006 году была включена МВФ в группу долгосрочных – более 5 лет – кандидатов.

Распространение режима ИТ вызвано совокупным действием нескольких причин. Прежде всего, это собственно эффективность режима, которая является результатом системной, сознательной и целенаправленной институционализации монетарной политики в отличие от предшествующей практики управления инфляцией на основе использования классических инструментов и ситуативных решений центрального банка. Другой причиной стала неспособность многих стран, в том числе развитых, снизить уровень инфляции другими способами. Так, в большинстве случаев переход на ИТ был вызван реакцией на трудности при проведении ДКП с использованием привязки обменного курса или агрегатов в качестве промежуточных целей.

В течение последних десяти лет средний показатель уровня инфляции в США составил 2,6%, во Франции и Великобритании – по 1,9%, Германии – 1,7, Италии – 2,4, Канаде – 2,2%. Для стран с развивающейся экономикой высокие темпы роста цен тоже не характерны: средняя годовая инфляция за 2000-2009 гг. в Китае составила 2%, Индии – 5,2, Бразилии – 6,9. В России, Украине, Казахстане и Беларуси инфляция в среднем превышала 10%. Тенденции снижения инфляции и распространения ИТ ставят вопрос о целесообразности использования рассматриваемого режима в нашей стране. Необходимо разделять проблемы целесообразности перехода к ИТ и готовности к переходу с точки зрения его адекватности используемым принципам экономического регулирования.

В настоящее время выделяют режимы ИТ, таргетирования уровня цен, денежных агрегатов, обменного курса, а также золотой стандарт и смешанный режим.

При режиме ИТ целью является удержание в заданном диапазоне конкретного показателя инфляции, чаще всего индекса потребительских цен. Это достигается за счёт периодических корректировок процентной ставки центрального банка, как правило межбанковской, которая периодически или по мере необходимости пересматривается исходя из прогноза тенденций экономического развития. Такой подход является разумным, поскольку мировой опыт свидетельствует о том, что за счёт мер денежной политики нельзя в долгосрочной перспективе ускорить экономический рост и единственный параметр, на который можно повлиять при помощи ДКП, это инфляция.

Монетарное таргетирование (или таргетирование денежных агрегатов) основано на достижении стабильности цен путём контроля со стороны центрального банка за одним из денежных агрегатов. Целевые значения определяются на основе прогнозируемого роста ВВП и других параметров. Главное преимущество режима таргетирования денежных агрегатов состоит в возможности проведения центральным банком независимой монетарной политики.

Режим таргетирования обменного курса означает привязку национальной валюты к валюте страны или группы стран с низким уровнем инфляции. Условиями успешного применения таргетирования на основе обменного курса является проведение макроэкономической политики, обеспечивающей низкую разницу темпов инфляции относительно страны-якоря, достаточный уровень международных резервов, а в среднесрочном плане – поддержание конкурентоспособности и доверия к стране, включая институциональную и правовую инфраструктуру и политическую стабильность.

Таргетирование на основе обменного курса реализуется в нескольких вариантах: фиксация курса национальной валюты к валюте одной или нескольких стран, свободное плавание обменного курса, валютный коридор. Валютный курс влияет на уровень инфляции главным образом через экспортные и импортные цены. Антиинфляционные возможности режима фиксированного курса ограничены вследствие изменчивости внешнеэкономической конъюнктуры, опасности спекулятивных атак на национальную валюту. В условиях экономического роста и притока капитала фиксация валютного курса при росте внутренних цен ведёт к переоценке валюты и росту инфляции. При применении режима таргетирования обменного курса важна идентификация проблем экономики страны.

В последние годы начала дискутироваться возможность перехода на режим таргетирования уровня цен (PLPT), точнее, траектории уровня цен. При ИТ центральный банк стремится плавно вернуть темпы инфляции к цели без учёта исторических значений отклонений инфляции. В результате, хотя уровень инфляции будет стационарным, уровень цен будет колебаться. В отличие от этого инфляция при PLPT зависит не только от уровня инфляции в настоящее время по отношению к цели, но также и от темпов инфляции в прошлом. Если уровень инфляции и уровень цен первоначально соответствуют ценам, то ДКП должна снизить уровень инфляции ниже её долгосрочного целевого значения в течение некоторого периода таким образом, чтобы уровень цен приближался к цели и его колебания были ограничены.

Инфляционное таргетирование представляет собой режим монетарной политики, предусматривающий принятие центральным банком или денежными властями обязательств по обеспечению уровня инфляции в рамках ограниченного коридора в среднесрочном периоде, выполняемых на основе качественного прогнозирования инфляционных процессов, эффективного использования трансмиссионного механизма и проведения открытой для общественности монетарной политики.

Основными характеристиками ИТ считаются:

- Чёткая постановка цели по достижению заданного уровня инфляции в виде одного значения или диапазона, которая заявляется как важнейшая цель центрального банка
- Отсутствие доминирования фискальной политики
- Отсутствие иных первичных целей ДКП
- Инструментальная независимость центрального банка
- Прозрачность деятельности и отчётность центрального банка перед обществом.

Нужно отметить, что в последнее время многие исследователи добавляют к этому требованию гибкого валютного курса.

Таргетирование инфляции состоит из нескольких стадий:

Установление планового показателя инфляции на некоторый период (обычно год);

Подборка подходящего монетарного инструментария для контроля над уровнем инфляции;

Применение этого монетарного инструментария в зависимости от текущей необходимости;

Сравнение уровня инфляции на конец отчетного периода с запланированным и анализ эффективности проведенной монетарной политики.

Основной инструмент проведения денежно-кредитной политики по поддержанию запланированного уровня инфляции — манипулирование учетной процентной ставкой (ставкой рефинансирования). Так, повышение учетной ставки повышает депозитные ставки в коммерческих банках и увеличивает привлекательность сбережения денег, нежели траты. Понижение учетной ставки понижает депозитные ставки в коммерческих банках и уменьшает привлекательность сбережения денег.

Зарубежный опыт ИТ позволяет классифицировать режимы ИТ на основе нескольких критериев. В их число входят такие, как доверие к банковской системе и монетарной политике, прозрачность монетарной политики, устойчивость основных макроэкономических параметров (стабильный рост ВВП, устойчиво низкая безработица, длительно сохраняющаяся низкая инфляция, плавающий курс).

Наиболее распространена классификация в зависимости от того, насколько явными и чёткими являются обязательства центрального банка по достижению ориентиров по инфляции и имеются ли дополнительные целевые ориентиры монетарной политики. В зависимости от этого различают три основные разновидности данного режима: полноценное; смешанное и лёгкое ИТ.

При полноценном режиме устанавливается одна цель, и для неё используется механизм рыночной координации; при этом центральный банк проводит ДКП преимущественно через процентный канал трансмиссионного механизма.

Смешанной ИТ предполагает наличие одновременно с целью по инфляции двух или более целей монетарной политики, например, по обменному курсу, ВВП, безработице. Оно требует более сложного трансмиссионного механизма, может приводить к более высокому уровню инфляции в среднесрочном периоде и поэтому несовместимо с высокой степенью прозрачности.

Легкий вариант ИТ используется преимущественно странами с нестабильной экономикой и неразвитыми рынками. Политика центрального банка в таких странах, как правило, не обладает высокой степенью доверия со стороны общества. В этих условиях ориентир на уровень инфляции не может являться единственной целью политики центрального банка.

Для того, чтобы эффективно воздействовать на инфляцию в среднесрочной перспективе, нужно иметь качественную экономическую модель, которая могла бы точно предсказать, как отреагирует на те или иные действия денежных властей.

Типичная структура модели ИТ содержит конечные и промежуточные цели монетарной политики.

Конечной целью ИТ является стабильность цен. В качестве промежуточных целей, как правило, используются:

- Одни из агрегатов денежной массы или один из параметров чистых внутренних активов органов денежно-кредитного регулирования.
- Процентные ставки и доходность инструментов финансового рынка.
- Обменный курс национальной валюты.

Промежуточные цели могут устанавливаться центральными банками как в жёсткой форме (директивно, одним дискретным значением или с узким коридором), так и в мягкой (рекомендательно или с широким коридором). При выборе промежуточных целей, как правило, используется набор разнонаправленных критериев, и комплексная их оценка носит компромиссный характер.

Исходя из опыта стран, применяющих ИТ, для его реализации необходим ряд условий:

- Комплекс параметров зрелости банковской системы (уровень капитализации банков не ниже 20-30% к ВВП, высокая доля иностранного капитала в банковской системе, устойчивая ликвидность банковской системы и рыночные механизмы рефинансирования).
- Определённая степень развития финансовых рынков, которая обеспечивает чувствительность финансовой системы к изменению процентной ставки.
- Достаточно высокий уровень притока иностранного капитала.

Помимо этого, требуются следующие организационные и технологические предпосылки:

1. Обособленный институт, ответственный за проведение политики ИТ. Чаще всего это Совет по монетарной политике, возглавляемый руководителем центрального банка.

2. Специальные структурные подразделения в центральном банке, осуществляющие разработку сценариев и мер политики ИТ, а также несущие ответственность за их реализацию и наблюдающие за ходом реализации.

3. Техническое обеспечение ИТ.

4. Информационное сопровождение режима ИТ – выпуск ежемесячных пресс-релизов, ежеквартальных отчётов по инфляции, а также разработка ежегодных основных направлений ДКП, финансовых планов и комментариев к законодательным актам, проведение регулярных пресс-конференций.

Необходимыми макроэкономическими условиями для ИТ, как правило, считаются достаточно длительный период относительно низкой инфляции и стабильного регулируемого валютного курса, а также низкая зависимость инфляции от изменения валютного курса.

Препятствиями для ИТ являются:

- государственное вмешательство в ценообразование, фискальное доминирование (высокая доля распределяемого через бюджет ВВП, высокий уровень косвенных налогов);
- высокая степень монополизации банковской системы;
- недостаточная самостоятельность центрального банка, неразвитость финансовых рынков, низкий уровень привлечения иностранных инвестиций, высокая степень долларизации экономики, низкая капитализация банков и предприятий и сильная зависимость инфляции от валютного курса.

Анализ международного опыта показывает как преимущества, так и риски, связанные с применением ИТ.

Из преимуществ следует отметить следующие:

- 1) постановка чётких целей, приоритетов ДКП;
- 2) обеспечение предпосылок для устойчивого и сбалансированного экономического роста при успешной реализации ИТ;
- 3) одновекторность ДКП, снижение инфляции и её стабилизация на низком уровне;
- 4) повышение профессионального уровня работников органов денежной и макроэкономической политики, прозрачности, информационной открытости и степени участия в принятии решений по важнейшим вопросам макроэкономической политики;
- 5) выход на новый уровень макроэкономического анализа.

Часто с введением ИТ может появиться ряд трудностей, связанных с реализацией заложенной инфляционной цели, отказом от регулирования валютного курса и реформированием механизма трансмиссии. Одновременно контролировать обменный курс и инфляцию, не накладывая при этом ограничений на движение капитала, крайне затруднительно.

Как правило, с переходом к режиму ИТ макроэкономические показатели заметно улучшаются. Однако практика ИТ может принести существенную пользу, только если выполнены определённые требования, касающиеся состояния банковского сектора, качества финансовой системы и институциональной среды в экономике. Если основной задачей центрального банка является контроль над инфляцией, то он должен быть свободен от обязательств по управлению другими макроэкономическими параметрами. Таким образом, для перехода к ИТ нужно отпустить обменный курс в свободное плавание.

Обычно на полное внедрение и на аналитическое освоение стратегии ИТ идёт как минимум 2-3 года.

Переходя к ситуации в Республике Беларусь относительно условий для совершенствовании режима ДКП, отметим следующее. В 2009 году введена привязка курса белорусского рубля к корзине их трех иностранных валют (доллар США, евро и российский рубль), которые имеют равные доли.

До 28 октября 2009 года белорусские власти регулировали цены, устанавливая максимальные торговые надбавки на уровне 30-60% от стоимости товара у производителей. В настоящее время принято решение отказаться от государственного регулирования розничных цен за исключением 50 социально значимых товаров.

В целом, ни одно из названных выше условий введения режима ИТ на сегодняшний день в РБ не реализовано в полной мере. Тем не менее это не означает, что движение к ИТ, включая переход к свободному плаванию курса, невозможно. Любое повышение эффективности монетарной политики требует выполнения большинства из указанных выше условий.

Подведя итог, следует отметить, что отказ от управления обменным курсом и переход к ИТ представляется верным направлением денежной политики, которое способно стратегически обеспечить долгосрочный экономический рост, стабильность цен, а также сыграть роль в снижении процентных ставок. При этом решение данной задачи не должно однозначно определяться предварительными условиями выполнения ряда общеэкономических мер. К таким мерам относят обеспечение макроэкономической стабильности, либерализацию ценообразования, создание развитого рынка капитала, повышение устойчивости банковской системы, устранение доминирования бюджетно-налоговой политики и др. Лучшим решением стало бы последовательное развитие режима ДКП как части процесса укрепления финансовой системы страны. При создании нового режима необходимо учитывать имеющиеся предпосылки перехода к более совершенной системе, а также непосредственные эффекты. В этом направлении наиболее важными задачами являются: формирование правильного понимания инфляционных процессов и их влияния на развитие экономики; разграничение функций и определение полномочий органов государственного управления в их регулировании; анализ используемых методов; совершенствование трансмиссионного механизма.

УДК 343.351/.37:336.7

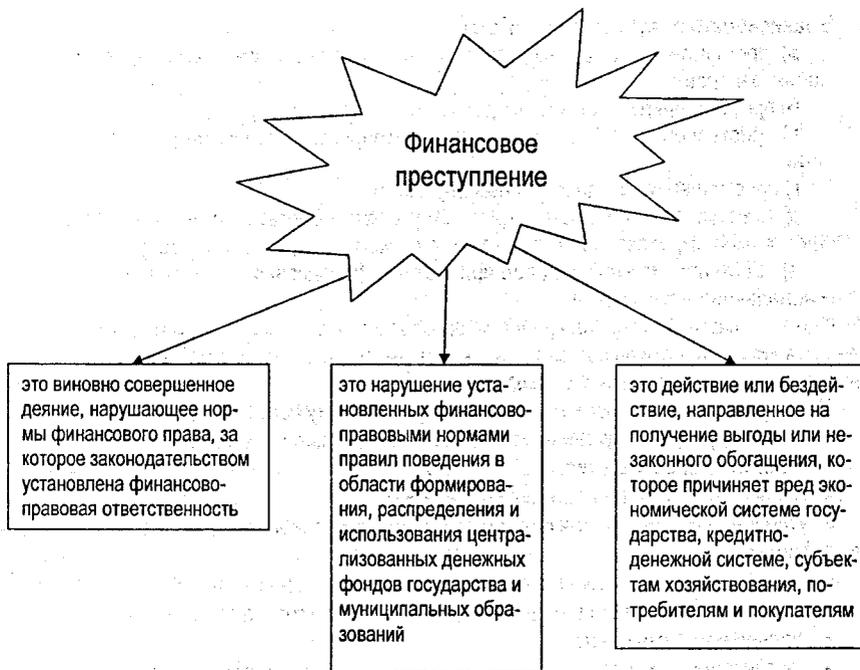
Гоппа А.А.

Научный руководитель: доцент Михальчук Н.А.

СОВРЕМЕННАЯ СПЕЦИФИКА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРЕСТУПЛЕНИЙ В ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОЙ СФЕРЕ

Целью настоящей работы является изучение преступлений в сфере финансово-кредитных отношений.

Преступления, относимые к данной категории, связаны с посягательством на различные финансово-кредитные институты (банки, страховые организации), интересы акционеров, пайщиков, вкладчиков, кредиторов, инвесторов. Они совершаются посредством использования инструментов и институтов финансовых рынков для нанесения ущерба интересам их участников. Преступления в финансово-кредитной системе при наличии национальной специфики обладают многими универсальными чертами. Важнейшей тенденцией развития финансовой преступности является использование высоких технологий. В условиях глобализации современной экономики наблюдается опасный процесс транснационализации финансовой преступности.



Классификация финансовых преступлений:

В зависимости от уровня финансовых отношений, являющегося объектом посягательства, различают:

- а) преступления, посягающие на финансовую систему государства (государственные и муниципальные финансы);
- б) преступления, посягающие на финансы предприятий.

В зависимости от сферы посягательства различают:

- а) преступления в сфере налогообложения;
- б) преступления на рынке ценных бумаг;
- в) преступления в сфере страхового рынка;
- г) преступления в сфере валютного рынка;
- д) преступления в сфере межбанковского денежного рынка;
- е) преступления в сфере кредитного рынка;
- ж) преступления на рынке товаров и услуг.

В зависимости от вида операций, используемых в преступных целях, различают преступления в сфере кредитных, расчетных, валютных, фондовых, учетных операций.

В зависимости от субъекта экономических отношений, на права которого осуществляется посягательство, выделяют:

- а) преступления, посягающие на права кредиторов, гарантов;
- б) преступления, посягающие на права инвесторов (вкладчиков, акционеров, пайщиков);
- в) преступления, посягающие на интересы государства (налоговые и таможенные преступления).

В зависимости от субъекта различают:

- а) преступления плательщиков обязательных платежей (налогов, сборов, пошлин, взносов);
- б) преступления менеджеров предприятий, учреждений;
- в) преступления наемных работников коммерческих и некоммерческих предприятий;
- г) преступления государственных служащих;
- д) преступления лиц, являющихся сторонами в обязательственных отношениях (должников, страхователей, страховщиков, эмитентов, клиентов и др.)
- е) преступления иных лиц под прикрытием финансовых отношений или профессиональной деятельности.

Финансовые преступления крайне многообразны и сложны. В зависимости от обстоятельств криминалистическое значение могут иметь различные факторы и целесообразны различные варианты классификации.

Преступления, посягающие на финансовую систему государства.

В данную группу преступлений включаются следующие виды преступлений:

- налоговые преступления;
- уклонение от уплаты таможенных платежей;
- уклонение от уплаты обязательных взносов в целевые государственные финансовые фонды;
- нецелевое использование бюджетных средств (мошенничества с субсидиями),
- незаконное получение и нецелевое использование государственных кредитов;
- фальшивомонетничество;
- легализация доходов, полученных преступным (незаконным) путем;
- преступления, связанные с незаконным вывозом капитала или невозвращением валютных средств, когда такое возвращение является обязательным.

Налоговые преступления.

К налоговым преступлениям и проступкам по законодательству стран с развитой рыночной экономикой относятся нарушения при уплате различных видов налогов, а также таможенные правонарушения. Круг преступных деяний, связанных с налогами, в каждой конкретной стране отличается своими особенностями.

Уклонение от уплаты налогов является основным видом налоговых правонарушений. Основными формами уклонения являются: непредставление в налоговые учреждения информации о доходах, сокрытие реальных доходов путем внесения ложных или искаженных сведений в документы, использование поддельных документов.

Непредставление в налоговые учреждения информации о доходах относится к категории уголовных проступков, за совершение которых может быть назначен либо штраф, либо краткосрочное лишение свободы, как, например, в Италии, в США. К формам уклонения от уплаты налогов, составляющих преступления, как правило, относят действия, выражающиеся в сокрытии или искажении информации о доходах путем обмана, мошенничества или подделки.

Для подтверждения фиктивных сделок осуществляется тщательный отбор и подготовка фиктивных должностных лиц компании; чтобы избежать подозрений в незаконной деятельности компании также создаются сложные схемы денежных потоков, используя кредитные учреждения Латвии, Европейского Союза, стран СНГ и других стран, к тому же организаторы схем хорошо образованны и осторожны, хорошо ориентируются в финансовых и юридических вопросах.

Новые виды финансовых преступлений:

- Скимминг – это копирование информации с магнитной полосы одной карты на другую или изготовление фальшивых платёжных карточек.
- Шимминг – это похищение номера банковской карты, её PIN-кода и других данных через банкомат с помощью тонкой гибкой платы.

«Русский» сегмент мирового рынка компьютерной преступности: эксперты Group-IB — первой компании в России, которая комплексно занимается расследованием IT-инцидентов и нарушений информационной безопасности провели первое исследование состояния «русского» рынка компьютерных преступлений. По оценкам специалистов, за 2010 год «русские» хакеры заработали около 2,5 млрд. долларов. Причём к числу «русских» хакеров причисляют как граждан РФ, так и граждан Прибалтики, стран СНГ и граждан стран бывшего СССР.

За 2010 год основными угрозами со стороны хакеров стали:

- галопирующий рост количества и сложности DDoS-атак;
- направленные атаки на финансовый сектор и рост инцидентов в системах ДБО;
- резкий всплеск случаев смс-мошенничества на территории стран СНГ;
- использование приемов социальной инженерии в целях хищения персональной информации и интернет-мошенничества;
- целевые атаки на объекты критической инфраструктуры.

Выводы:

- Финансовые преступления становятся все более изощрёнными;
- На современной стадии развития финансовые преступления имеют транснациональный характер;
- Необходимо регулярно проводить усовершенствование законодательной базы и повышение уровня компетенций правоохранительных органов, осуществляющих борьбу с преступлениями в сфере компьютерных технологий.

Список цитированных источников

1. <http://www.finlaws.ru/finansovoe-pravonarushenie.html>
2. Словарь юридических терминов. – Режим доступа: <http://justicemaker.ru/view-termin.php?id=1686>
3. Бируля, В.А. Вести Академии Наук РБ. 1997. – №1 – С. 27.
4. Экономическая преступность. – Режим доступа: <http://newasp.omskreg.ru/bekryash/ch2p3.htm>
5. Типичные примеры скимминга. – Режим доступа: <http://quits.ru/skimming-html/>
6. Шимминг - новая разновидность скимминга. – Режим доступа: <http://www.securitylab.ru/news/395811.php>
7. Н. Ездакова, Изощрённость финансовых преступлений. – Режим доступа: <http://www.ves.lv/article/169476>
8. Финансовые показатели «русского» сегмента мирового рынка компьютерной преступности в 2010 году. – Режим доступа: <http://www.group-ib.ru/finansovye-pokazateli-russkogo-segmenta-mirovogo-rynka-kompyuternoj-prestupnosti-v-2010-godu-sostavili-25-milrd-dollarov.html>

СОЦИАЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ И КОЛЛЕКТИВНЫЙ ДОГОВОР

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

Отечественные предприятия не производят оценку социального аспекта своей деятельности, т.к. отсутствует единая методика.

Цель настоящей работы – оценка социального аспекта развития предприятия и влияние на его исполнение коллективного договора.

Среди основных направлений развития бухгалтерского учета в плане раскрытия социальной деятельности субъекта хозяйствования можно выделить концепцию социальной ответственности бизнеса.

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

В связи с этим предлагаем оценивать социальный потенциал предприятия с помощью разработанного интегрального показателя:

$$C_{oc} = \sqrt[5]{C_n * Z_n * M_b * H_n * C_{жил}} - \text{коэффициент оценки социального потенциала,}$$

Источник: собственная разработка.

где C_n – темп прироста потенциальной численности персонала,

Z_n – темп прироста потенциальной зарплаты работников,

M_b – темп прироста потенциального общего уровня материального благосостояния работников,

H_n – темп прироста потенциальной годовой суммы выплаченных налогов из заработной платы (подходный налог),

$C_{жил}$ – темп прироста введенных в действие жилых домов для работников.

В ходе расчетов выяснилось: чем выше социальный потенциал предприятия, тем выше значение коэффициента.

В сложившейся ситуации белорусские организации проигрывают в сравнении с предприятиями Западной Европы, т.к. реализация социальной ответственности бизнеса выгодно влияет на привлечение инвесторов, репутацию среди работников, государства, банков.

Немаловажную роль в репутации предприятия на рынке труда играют условия коллективного договора.

Коллективный договор может содержать множество положений, основными из которых являются:

1) нормирование, формы, системы оплаты труда, иные виды доходов работников;

2) размеры тарифных ставок (окладов), доплат и надбавок к ним;

3) создание здоровых и безопасных условий труда, улучшение охраны здоровья, гарантии социального страхования работников и их семей, охрана окружающей среды;

Не затрагивающие
объекты БУ

Не влияют на счета БУ
регулирование
внутреннего трудового
распорядка и
дисциплины труда
- минимум необходимых
работ (услуг),
обеспечиваемых при
проведении забастовки

Не поддаются
оценке

Пункты КД, оказывающие влияние на объекты БУ

Использование чистой прибыли

Социальная сфера

Счет 84
- строительство, содержание и распределение жилья, объектов социально-культурного назначения Д 92 К 76 ; Д 84 (прибыль прошлых лет) К 92
- организация санаторно-курортного лечения и отдыха работников и членов их семей Д 92 К 76; Д 84(прибыль прошлых лет) К 92
- предоставление дополнительных гарантий многодетным и неполным семьям, а также семьям, воспитывающим детей-инвалидов Д 92 К 76 ; Д 84(прибыль прошлых лет) К 92
- улучшение условий жизни ветеранов, инвалидов и пенсионеров, работающих или работавших у нанимателя Д 92 К 73,76 ; Д 84(прибыль прошлых лет) К 92
- создание условий для повышения культурного уровня и физического совершенствования работников Д 92 К 60,76 ; Д 84(прибыль прошлых лет) К 92
- ответственность нанимателя за вред, причиненный жизни и здоровью работника Д 92 К 76 ; Д 84(прибыль прошлых лет) К 92

Уменьшают чистую
прибыль предприятия

Увеличение затрат предприятия

Культурное обеспечение

Счет 29
- содержание объектов социально-культурного назначения Д 29 К 70,60,76

Организация и охрана труда работников

Счет 20
- организация труда и повышение эффективности производства Д 60,76 К 51; Д 20 К 60,76
- нормирование, формы, системы оплаты труда, иные виды доходов работников Д 20 К 70
- размеры тарифных ставок (окладов), доплат и надбавок к ним Д 20 К 70
- продолжительность рабочего времени и времени отдыха Д 20 К 70
- создание здоровых и безопасных условий труда, улучшение охраны здоровья, гарантии социального страхования работников и их семей, охрана окружающей среды Д 60,76 К 51; Д 20 К 60,76
- заключение и расторжение трудовых договоров Д 20 К 70 (выплата выходного пособия)
- обеспечение занятости, подготовка, повышение квалификации, переподготовка, трудоустройство высвобождаемых работников Д 76 К 51; Д 97 К 76; Д 20 К 97
- ответственность сторон за невыполнение коллективного договора Д 20 К 76
- гарантии социально-экономических прав работников при разгосударстлении и приватизации Д 20 К 70 (выходное пособие)

Снижают налогооблагаемую базу по налогу на
прибыль

4) обеспечение занятости, подготовка, повышение квалификации, переподготовка, трудоустройство высвобождаемых работников;

5) строительство, содержание и распределение жилья, объектов социально-культурного назначения;

6) организация санаторно-курортного лечения и отдыха работников и членов их семей;

7) предоставление дополнительных гарантий многодетным и неполным семьям, а также семьям, воспитывающим детей-инвалидов;

8) улучшение условий жизни ветеранов, инвалидов и пенсионеров, работающих или работавших у нанимателя;

9) создание условий для повышения культурного уровня и физического совершенствования работников;

10) ответственность нанимателя за вред, причиненный жизни и здоровью работника, и др. [1].

Связав выполнение пунктов коллективного договора с бухгалтерским учетом на предприятии с помощью проводок, мы установили, что уменьшает чистую прибыль предприятия в основном социальная сфера коллективного договора, а снижают налогооблагаемую базу по налогу на прибыль элементы коллективного договора, относящиеся к культурному обеспечению, а также организации и охране труда работников, что представлено на рисунке 1.

Выводы:

- предложена методика оценки социального потенциала предприятия;
- произведена оценка влияния элементов коллективного договора на налоговые платежи предприятия и их взаимосвязи с бухгалтерским учетом.

Список цитированных источников

1. Трудовой кодекс Республики Беларусь 26 июля 1999 г. N 296-3

УДК 336.225.61:336.748.12

Гритчина Ю.А.

Научный руководитель: ст. преподаватель Юрчик В.И.

ИНФЛЯЦИОННЫЙ УЧЕТ В АСПЕКТЕ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

Актуальность темы в современных условиях определяется необходимостью выяснения сущности, глубинных причин и механизмов развития инфляции. Проблема инфляции занимает важное место в экономической науке, поскольку ее показатели и социально-экономические последствия играют серьезную роль в оценке экономической безопасности страны и всемирного хозяйства.

Целью работы является определение влияния инфляции на финансовые результаты деятельности предприятия.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- определить взаимодействие инфляции и финансового состояния предприятия;
- оценить влияние инфляционных процессов на финансовые результаты деятельности предприятия;
- исследовать зависимость между налогом на прибыль и уровнем инфляции.

Инфляция - обесценение денег, проявляющееся в форме роста цен на товары и услуги, не обусловленного повышением их качества. Это одна из сложнейших проблем экономики, возникающая, если объем денежной массы превышает потребности товарного обращения. *«Погоня денег за товаром» - так охарактеризовал инфляцию американский социолог Дж. Гелбрейт [1,2].*

Результатом обесценения денег при инфляции является падение их покупательной стоимости.

Выделяют следующие причины инфляции [1,2,4]:

1) внешние:

- ✓ интернационализация хозяйственных связей – наличие инфляции в других странах влияет на динамику цен продукции внутри страны через цены импортируемых товаров;
- ✓ мировые экономические кризисы – в условиях кризиса увеличиваются цены на сырье, в результате растут цены на готовую продукцию, что является причиной инфляции;

2) внутренние:

- ✓ дефицит госбюджета – для решения этой проблемы, выпускается дополнительное количество денег в оборот, которое не подкреплено выпуском товаров, что ведет к инфляции;
- ✓ расходы на военные цели – финансирование военного дела требует огромных затрат, а поскольку в денежном плане отдачи практически нет, это может явиться причиной дефицита госбюджета;
- ✓ расходы на социальные цели, несоответствующие эффективности национальной экономики – правительство стремится поддержать население путем дополнительных выплат на социальные цели (индексация зарплаты, выплата различных пособий, в том числе по безработице, различных доплат и т.п.), что ведет к увеличению количества наличных денег в обращении и усиливает инфляцию;
- ✓ инфляционные ожидания – в условиях инфляционных ожиданий население начинает приобретать товары сверх своих текущих потребностей, спрос начинает стимулировать предложение, что подстегивает рост цен;
- ✓ чрезмерные инвестиции в отдельные отрасли экономики, например, в сельское хозяйство, не дающие должного экономического эффекта ведут к инфляции;

На основании вышеперечисленных причин инфляции выделяют отрицательные и положительные последствия данного явления [1,2,4].

Отрицательные:

- деформация механизма рыночного ценообразования;
- перераспределение дохода и богатства между различными группами населения – от кредиторов к дебиторам, так как долг возвращается обесцененными деньгами;
- снижение реальных доходов населения, особенно социальных групп, получающих фиксированные доходы (пенсионеров, студентов, работников бюджетной сферы);
- обесценение сбережений населения, находящихся в банке – если темпы роста цен обгоняют ставку процента, то она принимает отрицательное значение и сбережения теряют смысл;
- ухудшение условий жизни социальных групп с твердыми доходами;
- ослабление позиций властных структур – снижается доверие населения к правительственным программам и мероприятиям;
- возникновение трудностей с долгосрочным планированием;
- повышение риска инвестирования – участники рынка требуют более высоких прибылей и процентов в качестве платы за риск.

Положительные:

- низкая склонность населения к сбережениям;
- высокая рентабельность продукции;
- поиск более прибыльных сфер вложения капитала;
- снижение величины налога на прибыль.

Для измерения величины инфляции используются следующие индексы [1,2]:

- Индекс потребительских цен

$$CPI = \frac{\sum(Q_0 * P_1)}{\sum(Q_0 * P_0)}$$

- Индекс цен производителей

$$PPI = \frac{\sum(Q_0 * P_1)}{\sum(Q_0 * P_0)}$$

- Дефлятор ВВП

$$GDP \text{ Deflator} = \frac{\sum(Q_1 * P_1)}{\sum(Q_1 * P_0)}$$

- Паритет покупательной способности национальной валюты и изменение курса валют.

В условиях инфляции предприятие получает завышенную сумму прибыли и, как следствие, уплачивает завышенную сумму налога на прибыль. Данные последствия отражаются на расчете показателя рентабельности продукции, тем самым приукрашивая в целом финансовое состояние предприятия.

Возникновение инфляции в воспроизводственном процессе предприятия представлено на рисунке 1.

Для дальнейшего изучения влияния инфляции на величину налогооблагаемой прибыли и, как следствие, на величину налога на прибыль необходимо ввести понятие **ИНДЕКС ИНФЛЯЦИОННОЙ КОРРЕКТИРОВКИ**.

Индекс инфляционной корректировки – это среднедневной процент темпа роста инфляции за 5-ый период.

$$I_{\text{инф.кор.}} = \frac{\text{Уровень инфляции за последние 5 лет}}{\text{Количество лет (5) * Количество дней в году (365)}}$$

Источник: собственная разработка

Таким образом, индекс инфляционной корректировки за 2006-2010 год составил:

$$I_{\text{инф.кор.}} \approx 0,302$$

Рассмотрим методику применения индекса инфляционной корректировки на следующем примере:

От поставщиков поступило сырье на сумму 20000000 рублей. С момента получения сырья на склад до момента передачи его в производство прошло 5 дней. Себестоимость изготовленной продукции составила 55000000 рублей. На изготовление продукции понадобилось 10 дней. Продукция была реализована за 7 дней. Выручка от реализации составила 80000000 рублей.

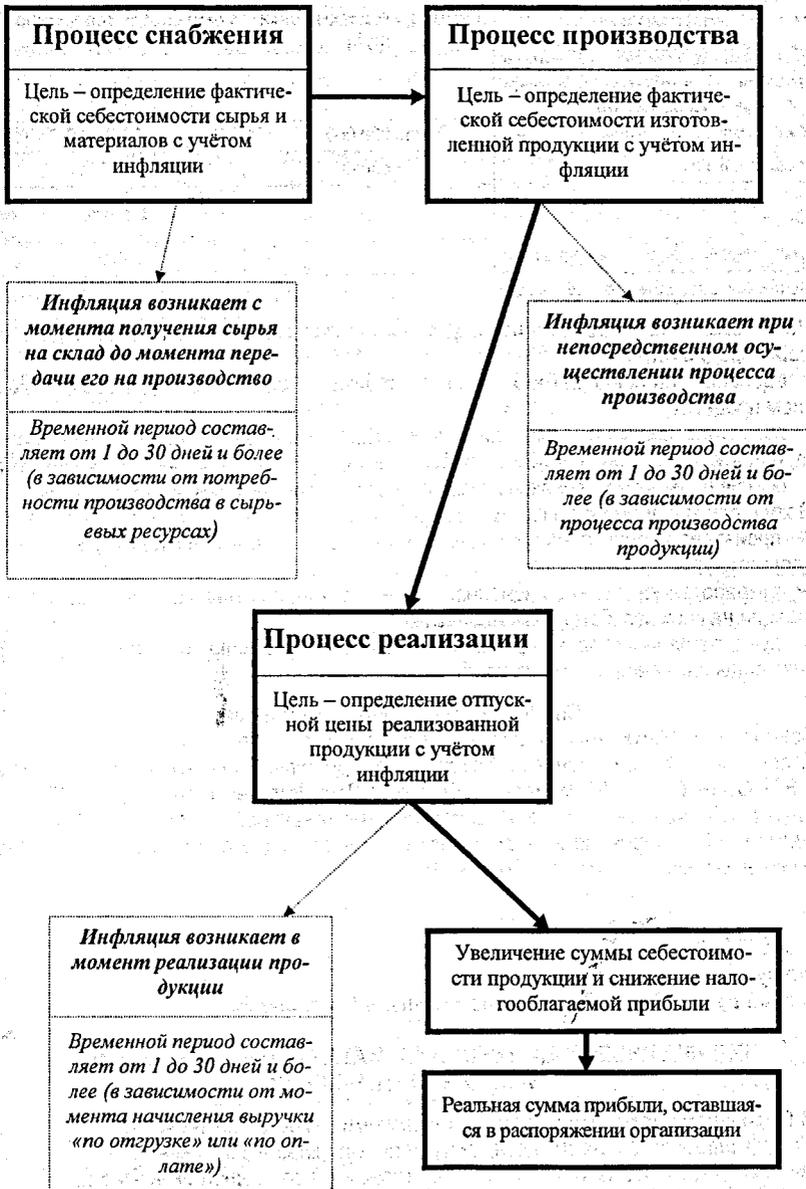


Рисунок 1 – Взаимосвязь инфляции и хозяйственных процессов предприятия

Источник: собственная разработка

Таблица 1 – Методика применения индекса инфляционной корректировки

Показатели	Сумма до корректировки (руб)	Сумма после корректировки (руб)
Количество дней, прошедших с момента получения сырья на склад до момента реализации готовой продукции		22 (дня)
Себестоимость продукции	55 000 000	56 328 800
Сумма прибыли	11 666 667	10 337 867
Сумма снижения налогооблагаемой прибыли	-	1 328 800
Сумма снижения налога на прибыль	-	318 912

Источник: собственная разработка

На основании проведенного исследования мы считаем целесообразным внести следующие предложения:

- оценивать на предприятиях и в организациях временной период в воспроизводственном процессе;
- применять индекс инфляционной корректировки при расчете финансового результата, налогооблагаемой прибыли и прибыли, остающейся в распоряжении предприятия;
- оценивать реальное финансовое состояние предприятия с учетом фактора инфляции.

В ходе работы достигнуты следующие результаты:

- произведена оценка влияния инфляции на хозяйственные процессы деятельности предприятия;
- разработан индекс инфляционной корректировки, позволяющий учитывать фактор инфляции на всех хозяйственных процессах;
- представлена методика применения индекса инфляционной корректировки, обеспечивающая снижение налога на прибыль.

Список цитированных источников

1. Базылев Н.И., Макроэкономика / С.П. Гурко, М.Н. Базылева. – 2003.
2. Стерликов, Ф.Ф. Современная экономика. Общедоступный учебный курс / Ф.Ф. Стерликов, В.Н. Овчинников, О.Ю. Мамедов. – Ростов-на-Дону: Издательство «Феникс», 1998.
3. Ключа, В.Л. Роль инфляционных факторов в национальной экономике. – 2004.
4. Шимон, В.Н.. Инфляция и скорость обращения денег в экономике Беларуси // Белорусский экономический журнал, 2001. – №4.

УДК 330.322.01

Дорошук Е. А.

Научный руководитель: ст. преподаватель Шукоров Р.А.

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И ПУТИ ЕГО УЛУЧШЕНИЯ

В большинстве стран мира устойчивое экономическое развитие является предпосылкой роста благосостояния граждан. Значительный вклад в достижение этой цели привносят инвестиции. Беларусь относится к странам с переходной экономикой, в которых потребность в инвестициях превосходит наличие внутренних инвестиционных ресурсов. Именно поэтому привлечение иностранных инвестиций является одной из главнейших целей инвестиционной политики государства.

Основным показателем, характеризующим инвестиционную привлекательность страны, является инвестиционный климат – совокупность условий, дающих зарубежным и отечественным компаниям возможность заниматься предпринимательством и получать прибыль в данной стране.

Существует множество систем оценки инвестиционного климата и странового риска, которые проводятся различными международными организациями и агентствами. Но для более полного выяснения истинной картины необходимо использовать целую систему анализа инвестиционного климата в Беларуси с использованием международных рейтингов, оценок и отдельных показателей.

Рейтинг Всемирного банка "Ведение бизнеса" (Doing Business), свидетельствующий о степени благоприятности деловой среды, является косвенным показателем экономической активности и развития предпринимательства. На протяжении последних пяти лет позиции Республики Беларусь в данном рейтинге существенно повысились. Прежде всего, улучшения касаются условий открытия нового бизнеса, получения разрешений на строительство/лицензирование и регистрацию собственности.

Существенным недостатком для иностранного бизнеса на протяжении данного периода являются условия налогообложения. Республика Беларусь находится на последнем, 183-м, месте, несмотря на упрощения в данной сфере.

Улучшение позиций страны в защите инвесторов не наблюдается.

По индексу экономической свободы, который свидетельствует о возможностях предпринимательства в условиях рыночной экономики и эффективного государственного управления и рассчитывается с 1995 г., Республика Беларусь относится к странам с деспотичной экономикой. Идеальная экономическая свобода – индекс равен 100 (см. рисунок 1).

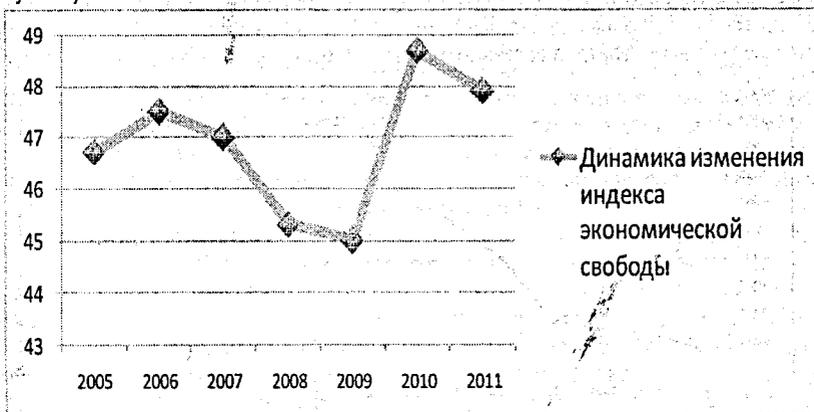


Рисунок 1 – Динамика индекса экономической свободы в Беларуси

Уровень коррупции оценивается не только в рамках комплексных показателей, но отдельно международным агентством Transparency International. Индекс восприятия коррупции отражает, как жители той или иной страны воспринимают уровень коррупции в своем государстве. Полное отсутствие коррупции отражает индекс в 10 баллов.

В целом за период 2004-2011 индекс не был выше 3,3 баллов, что говорит о достаточно высокой коррупции в стране (см. рисунок 2).

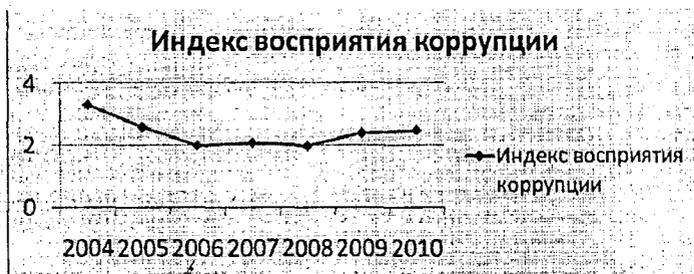


Рисунок 2 – Индекс восприятия коррупции в Беларуси

Мониторинг инвестиционного климата в Беларуси проводится не только международными экономическими организациями, но и национальными структурами страны. Так, в рамках инициативы Консультативного совета по иностранным инвестициям в Беларуси ежегодно проводится социологический опрос коммерческих организаций с иностранными инвестициями и представительств об изменениях инвестиционного климата.

На протяжении 2006-2009 гг. большинство иностранных инвесторов, осуществляющих деятельность на территории Республики Беларусь, оценивали инвестиционный климат (ИК) как удовлетворительный (51-62,9% опрошенных), что свидетельствует, в общем, о нормальных условиях ведения бизнеса и средней привлекательности инвестиционного климата.

Результаты инвестиционной политики Республики Беларусь нашли отражение в статистических показателях 2010 года. Удельный вес инвестиций в основной капитал составляет 33,3 процентов от ВВП, т.е. практически каждый третий рубль является инвестиционным. За 2010 год в экономику республики поступило более 5 млрд. долларов США прямых иностранных инвестиций, что на 15 % больше, чем за 2009 год. Валовой приток зарубежного капитала составил порядка 9,0 млрд. долларов США (см. рисунок 3).

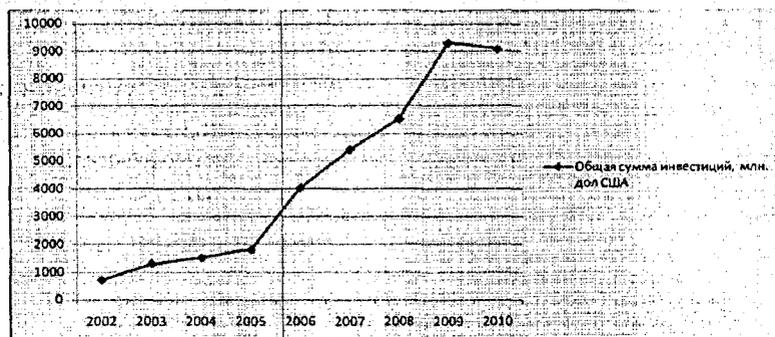


Рисунок 3 – Приток иностранных инвестиций в Беларусь

Несмотря на некоторые положительные результаты, существует ряд барьеров препятствующих привлечению иностранных инвестиций в Беларусь:

- ⊗ условия налогообложения;
- ⊗ низкая защита прав собственности инвестора;
- ⊗ уровень коррупции;
- ⊗ степень бюрократизации;

- ⊗ существование барьеров при осуществлении инвестиций;
- ⊗ низкая эффективность деятельности агентств по привлечению иностранных инвестиций.

Рассмотрим более детально все имеющиеся барьеры на пути привлечения иностранных инвестиций и разработаем ряд рекомендательных мер по их устранению.

По условиям налогообложения, по мнению Всемирного Банка, Республика Беларусь находится на последнем 183 месте. Изменения в системе налогообложения должны произойти, прежде всего, по направлениям:

- ⊗ уменьшения доли налоговых выплат из прибыли;
- ⊗ упрощение применения налогового законодательства и расчета налогов;
- ⊗ обеспечение стабильности налоговой системы.

Коррупция также относится к факторам, в наибольшей степени препятствующим притоку иностранных инвестиций. Для борьбы с ней необходимо ужесточить наказания за преступления коррупционной направленности, создать эффективную систему государственного контроля над действиями чиновников, ввести институт конфискации имущества за взяточничество, обеспечение прозрачности конкурентной среды.

Более половины 59% опрошенных коммерческих организаций с иностранными инвестициями отметили бюрократизацию в стране как фактор, наиболее негативно влияющий на увеличение иностранных инвестиций в стране. Для уменьшения бюрократизации необходимо:

- ⊗ сокращение численности государственного аппарата;
- ⊗ ликвидация избыточных и дублирующих функций;
- ⊗ уменьшение количества лицензий и разрешений на предпринимательскую деятельность.

Недостаточная свобода инвестиций в стране выражена, прежде всего, в большой доле государственной и низкой доле частной собственности. Вхождение инвестиций во многие отрасли Республики Беларусь формально не ограничено долей иностранной собственности, но реально лимитировано монополией государственных предприятий. Подлежат приватизации в большей степени убыточные и нерентабельные предприятия, которые, в свою очередь, не представляют для иностранного инвестора реальный интерес. Именно поэтому необходимо проводить дальнейшую либерализацию экономики за счет малой и средней приватизации, демонополизировать отрасли путем допуска крупных транснациональных компаний на конкурентной основе.

Основным институтом-посредником по привлечению иностранных инвестиций является ГУ «Национальное инвестиционное агентство», созданное согласно Указу Президента Республики Беларусь № 223 от 25 мая 2010 года путем преобразования РУП «Национальное инвестиционное агентство». Основными задачами этого учреждения являются установление прямого конструктивного диалога без посредников между государством и частным капиталом, оказания практической помощи инвесторам по принципу «одного окна», взаимодействия с органами государственного управления с целью быстрой и адекватной реакции на инвестиционные предложения. Но, по мнению международных экономических организаций, деятельность посредников по привлечению иностранных инвестиций в Республике Беларусь оценивается как крайне неэффективная.

Для решения этой проблемы необходимо параллельно с созданием "Национального инвестиционного агентства Республики Беларусь" охватить по возможности как можно больше стран сетью инвестиционных агентов. Для этой роли могут подбираться автори-

тетные бизнес-структуры или просто известные люди, которые на основании двусторонних договоров с белорусским правительством будут искать и привлекать в Беларусь богатые и заинтересованные в новых вложениях компании.

На протяжении 2007-2008 лет Беларусь стабильно относят к странам с низкой защитой прав собственности (см. рисунок 4). Структура прав собственности является неизменной с советских времен. Максимум 100.

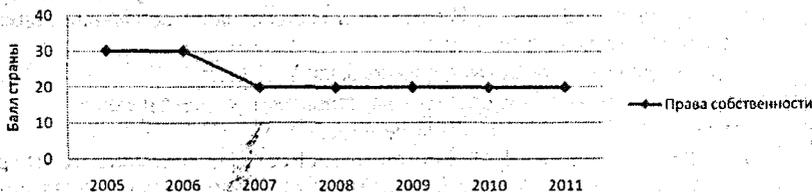


Рисунок 4 – Рейтинг по защите прав собственности в Беларуси

Основные причины такого отрицательного анализа:

- ⊗ правовая система не в полной мере защищает частную собственность;
- ⊗ судебная власть является зависимой и не подчинена международным стандартам;
- ⊗ правительство имеет широкие возможности для вмешательства в коммерческие операции;
- ⊗ регистрация, оценка, продажа и покупка имущества очень бюрократические и занимают огромное количество времени;
- ⊗ независимые юристы не могут практиковать без специальной лицензии от министерства юстиции;
- ⊗ защита интеллектуальной собственности слабая.

Вложение инвестиций в страну, где экспроприация возможна с высокой долей вероятности предполагает для инвестора большие риски. Именно потому для привлечения иностранных инвесторов необходимо обеспечение такого правового режима иностранных инвестиций, при которых экспроприация становится практически невозможной.

Прежде всего это выражается в:

- ⊗ реформировании нормативно-правовой защиты прав собственности и безоговорочном практическом её исполнении;
- ⊗ предоставлении государством нерушимых гарантий на частную собственность;
- ⊗ ограничении полномочий контролирующих органов в Беларуси;
- ⊗ персонализации ответственности за принятие решений чиновниками;
- ⊗ обеспечении независимости судебной системы;
- ⊗ отмене права «золотой акции» (хотя право «золотой акции» в Республике Беларусь не действует с 2008 года, государство ввело норму, согласно которой государство имеет право без выборов назначать своего представителя в наблюдательный совет ОАО даже в том случае, если у него имеется хотя одна акция).

Список цитированных источников

1. Доклад «Ведение бизнеса 2011» // Оценка бизнес регулирования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://russian.doingbusiness.org/~media/FPDKM/Doing%20Business/Images/Buttons/Download-report-russian.png?w=289&h=61&as=1>. – Дата доступа: 25.03.2011.

2. Министерство экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.economy.gov.by/ru/invpolicy>. – Дата доступа: 25.03.2011.
3. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by/>. – Дата доступа: 25.03.2011.
4. Петрушкевич, Е. Конкурентная позиция Беларуси в локализации иностранных инвестиций // Банковский вестник. – 2011. - №4. – С.47-53.
5. Петрушкевич, Е. Структура и характер прямых иностранных инвестиций в Республике Беларусь // Банковский вестник. – 2010. - №16. – С.20-27.
6. Ярошевич, В.И. Возможности Беларуси на международном рынке инвестиций // Белорусский экономический журнал. – 2009. - №3. – С.47-56.

УДК 338

Жук Е.Г.

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

МОРАЛЬ КАК ОСНОВА УСПЕШНОЙ ЭКОНОМИКИ СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА

Сегодня все больше людей озабочены вопросами, связанными с дозволенным и запретным поведением в бизнесе, правильными взаимоотношениями с партнерами. Современное общество нуждается в ответах на вопросы: «Насколько совершенен деловой человек и бизнес, в который он вовлечен, а также среда, которая его окружает? Нуждаются ли они в оздоровлении? Какими духовно-нравственными ориентирами следует при этом руководствоваться? На какие идеалы необходимо равняться?»

Вопросу морали и нравственных принципов в жизни людей всегда уделялось много внимания. В настоящее время придан особое значение моральному аспекту экономической деятельности. Мораль – один из основных способов нормативной регуляции действий человека. Нарушение моральных норм рассматривается общественной моралью, как покушение на устои общества. Таким образом, роль морали в осуществлении контроля в обществе и экономике велика.

Вопросы экономической и предпринимательской этики постоянно появляются и в этике, и в экономике. Это означает, что территория, где они пересекаются, еще не исследована, что существуют различные, частично конфликтующие точки зрения относительно ее задач, что терминология расплывчата и неоднозначна, и, что особенно важно, не ясны также измерения оценки научного качества приведения доказательств. Экономическая этика появилась также в академическом образовании – сначала в США, а теперь все больше и в Европе. В исламской экономической системе и основанных на ней моделях этика играет базовую роль, и исламские экономисты внесли свою лепту в научный диспут о связи этики и экономики.

Рассмотрим влияние морали, нравственных принципов, религии на экономику и общество некоторых стран. Очевидно, что религиозное мировоззрение оказывало решающее воздействие на тип хозяйствования в некоторых регионах, особенно в странах распространения ислама.

Рассматривая влияние религиозной исламской этики на экономику, мусульманские теоретики исследовали взаимосвязь между предписаниями ислама, его духовно-нравственными ценностями и концепцией личности, ее экономического поведения. В результате исследования были раскрыты основные черты характера и добродетели, которые формируют личность, способную к саморазвитию, руководствующуюся здравым смыслом, волевою и предпримчивую. Изменилось также отношение к труду и трудовой активности. Умение производительно трудиться на благо самого себя, семьи и общества неизменно возводится

исламом в ранг нравственного долга. Исламская модель побуждает индивида исходить не только из материальных интересов, но и из социальных, нравственных измерений. Вполне можно рассматривать исламскую экономику как альтернативный путь экономического развития, определяемый моральными ценностями и правовыми нормами ислама. Это является весьма важной специфической чертой исламской модели [1].

В основу нового предлагаемого пути развития были заложены идеи социальной безопасности и справедливости, основных принципов исламской идеологии. Отсюда, практическая реализация этих идей могла быть выполнена только государством. Поэтому приоритет государства составлял основу всех экономических взглядов исламских идеологов. Ислам в своей экономической концепции объединяет как частные, так и общественные интересы, как материальные, так и духовные ценности, как исходные незыблемые принципы, так и постоянное развитие. Честность - первейшее условие для участников экономических отношений. По мнению ряда мусульманских исследователей, в исламской «смешанной» экономике преодолены многие недостатки, присущие социалистической и капиталистической системам, а также созданным на их основе экономическим моделям [2].

Научные исследования данных вопросов осуществляются в житомирской бухгалтерской научной школе под руководством профессора Бутынца:

Рассмотрим также влияние общественной морали на жизнь социума в Японии. Японский бизнес менее всего страдает от утечки информации. Это связано с присущей этой стране системой «пожизненного найма» и воспитанием у сотрудников чувства патернализма¹. В рамках данной идеологии в Японии люди - конформисты по сути, организации построены по принципу иерархии, компании хотят преданности и лояльности, служащие хотят работы до пенсии, закон старшинства доминирует, коллективизм хорош, а независимость подозрительна. Японцам, в сущности, не так уж важно, победят они или потерпят поражение: главное, чтобы все действовало сообща. Работа во имя единой цели - вот что имеет первостепенное значение. Пусть вы не достигли желаемого. Гораздо почетнее полечь на поле боя всем вместе, нежели спастись, полагаясь на собственные силы. В пример можно привести недавнюю ситуацию на Фукусиме, проявленный патриотизм сотрудников.

Что касается Республики Беларусь, то в роли регулятора экономики выступает государство. Церковь благословляет мирскую жизнь, но не формализует ее, жесткая норма отсутствует. Правовые вопросы отданы в ведение государства.

По мнению Президента Республики Беларусь, сейчас миру нужна такая экономика, которая не подвергает опасности будущее всех в угоду эгоизму и корыстолюбию некоторых, нужна экономика, которая не отворачивается от морали, не решает проблемы путем нечистоплотных сговоров и коррупционных связей, в ущерб жизнедеятельности государства и общества [3].

Также необходимо отметить, что современное общество увлеклось самообогащением за счет неограниченного использования природных ресурсов, бездумной их тратой. Нашим поколениям Бог направил испытание в том, сможем ли мы остановиться в потреблении земных благ. Сможем ли мы подумать о своих потомках и человечестве в целом. В данном вопросе нравственные ценности тоже играют не последнюю роль.

¹ Патернализм – буржуазная идеологическая доктрина о существующем якобы «котеческом» отношении предпринимателей к занятым у них рабочим и соответствующая этой доктрине политика проведения отдельных благотворительных мероприятий, призванных замаскировать эксплуататорский характер отношений между трудом и капиталом и отвлечь рабочих от участия в классовой, революционной борьбе.

Особенность категории «контроль» – это то, что на всех уровнях осуществления субъектами и объектами контроля являются физические лица, выступающие в качестве наделенных определенными полномочиями администраторов. От кладовщика до министра и выше, каждый исходит из моральных и этических норм, решая при этом задачи разного уровня. Это формирует условия, что нарушение норм и правил, допущенное конкретным должностным лицом, имеет тем большую весомость и приносит максимальный экономический и моральный ущерб, чем выше должность, и оказывает больше влияние на нижерасположенные уровни управления.

Торговля, финансы, производство – это не просто отрасли экономики, это особый мир со своей системой ценностей, типом поведения, профессиональным и общественным опытом, где базовыми ценностями должны быть повседневное трудолюбие и добросовестность, честность и выполнение долга.

Выводы: 1. Мы считаем, что государственные служащие, выполняющие контрольную функцию должны принимать специальную присягу по добросовестному исполнению обязанностей перед государством и соблюдению этических норм.

2. Основу моральной чистоты в бизнесе могут обеспечить добросовестные отношения всех сторон производственного процесса: государства – предпринимателя – наемного работника.

Список цитированных источников

1. <http://www.islam.ru> – Дата доступа: 01.04.2011
2. <http://quran-m.com> – Дата доступа: 28.03.2011
3. www.mrik.gov.by - Дата доступа: 10.04.2011

УДК 338

Жук Е.Г.

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

СИСТЕМА «КОНТРОЛЬ – ДЕНЬГИ - МОРАЛЬ»

По мнению Луки Пачоли, бухгалтером может быть только абсолютно честный человек. Профессия бухгалтеров формирует моральные требования, которым следуют все ее представители. Эта профессиональная мораль требует, чтобы бухгалтер всегда исповедовал великое кредо своей профессии – достоверный и добросовестный взгляд. Это значит, что нет выше закона, чем совесть и принципы, лежащие в основе профессии. В труде Пачоли они присутствуют имманентно. Но это не только принципы бухгалтерии, в сущности - это законы жизни. Этот, может быть, самый важный догмат монаха-францисканца не только дожил до нашего времени, он просто необходим нам сегодня.

Вопросу морали и нравственных принципов в жизни людей всегда уделялось много внимания. В настоящее время придают особое значение моральному аспекту экономической деятельности. Мораль – один из основных способов нормативной регуляции действий человека. Нарушение моральных норм рассматривается общественной моралью, как покушение на устои общества. Таким образом, роль морали в осуществлении контроля в обществе и экономике велика.

На формирование общественной морали в государстве оказывает большое влияние религия. Например, в странах ислама религия играет доминирующую роль.

Так, в мусульманских странах «возвращение к истокам» и сакральным ценностям ислама вызвало к жизни новое направление, получившее название «исламская экономика», ставшая очень близкой такому понятию? как «экономика третьего пути».

В основе создания идеальной модели исламской экономики лежат религиозные ценности. Исламская экономика - это исламское представление об экономических проблемах, которое включает совокупность основных принципов и основных экономических показателей, а также анализ способов осуществления экономических преобразований в рамках данных принципов и показателей. Другими словами, исламская экономика есть законное (исламское) использование добываемых природных ресурсов и эффективная их переработка [1].

Исламская модель побуждает индивида исходить не только из материальных интересов, но и из социальных, нравственных измерений. Вполне можно рассматривать исламскую экономику как альтернативный путь экономического развития, определяемый моральными ценностями и правовыми нормами ислама. Это является весьма важной специфической чертой исламской модели.

В основу нового предлагаемого пути развития были заложены идеи социальной безопасности и справедливости, основных принципов исламской идеологии. Отсюда, практическая реализация этих идей могла быть выполнена только государством. Поэтому приоритет государства составлял основу всех экономических взглядов исламских идеологов. Ислам в своей экономической концепции объединяет как частные, так и общественные интересы, как материальные, так и духовные ценности, как исходные незыблемые принципы, так и постоянное развитие. Честность - первейшее условие для участников экономических отношений. По мнению ряда мусульманских исследователей, в исламской «смешанной» экономике преодолены многие недостатки, присущие социалистической и капиталистической системам, а также созданным на их основе экономическим моделям [2].

Научные исследования данных вопросов осуществляются в житомирской бухгалтерской научной школе под руководством профессора Бутынца А.А.

В настоящее время такие категории, как контроль, деньги и мораль существуют в тесной взаимосвязи. Основная задача контроля - создание условий для устойчивости той или иной социальной системы и в то же время - для положительных изменений. Функция контроля осуществляется на следующих уровнях:

- индивидуальном
- общественном
- государственном.

Все вышеперечисленные уровни взаимосвязаны между собой и оказывают друг на друга влияние. Индивидуальный контроль осуществляется с помощью моральных норм, нравственных принципов и религии. Десять заповедей — это одновременно моральный и правовой закон многих народов и культур. Так, на итоговом пленарном заседании VIII Всемирного Русского Народного Собора был принят свод нравственных принципов и правил в хозяйствовании, который предлагается для добровольного принятия руководителям предприятий и коммерческих структур, предпринимателям и их сообществам, работникам, профсоюзам и всем другим участникам экономических процессов, в том числе государственным органам и общественным объединениям, вовлеченным в хозяйствование. Этот документ не повторяет положений законодательства. Свод нравственных принципов и правил описывает идеальную модель хозяйствования, которая не существует сейчас, но к воплощению которой можно и должно стремиться в повседневности. Возможно, реальность еще долго не будет соответствовать данному документу. Но

нельзя заранее говорить, что цель следования ему недостижима, так как в стремлении к чистой совести и достойной жизни человек с помощью Божией может пройти сколь угодно трудными путями, даже если дело касается такой непростой сферы человеческого бытия, как экономика. Кратко рассмотрим эти принципы:

I. Не забывая о хлебе насущном, нужно помнить о духовном смысле жизни. Не забывая о личном благе, нужно заботиться о благе ближнего, благе общества и Отчизны.

II. Богатство - не самоцель. Оно должно служить созиданию достойной жизни человека и народа.

III. Культура деловых отношений, верность данному слову помогает стать лучше и человеку, и экономике.

IV. Человек - не "постоянно работающий механизм". Ему нужно время для отдыха, духовной жизни, творческого развития.

V. Государство, общество, бизнес должны вместе заботиться о достойной жизни тружеников, а тем более о тех, кто не может заработать себе на хлеб.

VI. Работа не должна убивать и калечить человека.

VII. Политическая власть и власть экономическая должны быть разделены. Участие бизнеса в политике, его воздействие на общественное мнение может быть только прозрачным и открытым.

VIII. Присваивая чужое имущество, пренебрегая имуществом общим, не воздавая работнику за труд, обманывая партнера, человек преступает нравственный закон, вредит обществу и себе.

IX. В конкурентной борьбе нельзя употреблять ложь и оскорбления, эксплуатировать порок и инстинкты.

X. Нужно уважать институт собственности, право владеть и распоряжаться имуществом. Безнравственно завидовать благополучию ближнего, посягать на его собственность [3].

Социальный контроль — система методов и стратегий, с помощью которых общество направляет поведение индивидов. Он осуществляется с помощью социальных норм, санкций, идеологии [4].

На государственном уровне контроль осуществляется на основе законодательства.

На основе представленной схемы можно проследить не только взаимосвязь частного, социального и государственного контроля, но и таких понятий, как контроль => деньги => мораль.

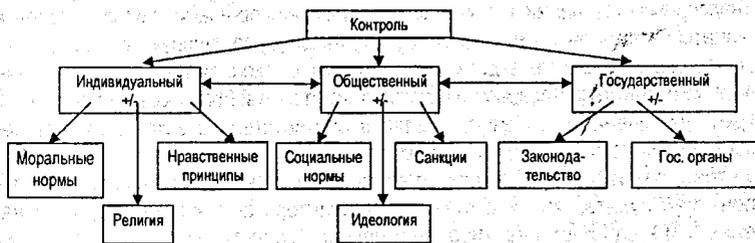


Рисунок 1 – Схема взаимосвязи в системе «контроль – деньги - мораль» [разработка автора]

Особенность категории «контроль» – это то, что на всех уровнях осуществления субъектами контроля являются физические лица, выступающие в качестве наделенных определенными полномочиями администраторов. От кладовщика до министра и выше, каждый исходит из моральных и этических норм, решая при этом задачи разного уровня:

Это формирует условия, что нарушение норм и правил, допущенное конкретным должностным лицом имеет тем большую весомость, чем выше должность и оказывает больше влияние на нижерасположенные уровни управления.

Выводы: 1. Мы считаем, что государственные ревизоры, по нашему мнению, должны принимать специальную присягу по добросовестному исполнению обязанностей перед государством и соблюдению этических норм. Данная форма имела распространение в России в конце XIX века при назначении на должность присяжного бухгалтера.

2. Основу моральной чистоты в бизнесе могут обеспечить добросовестные отношения всех сторон производственного процесса: государства – предпринимателя – наемного работника.

Список цитированных источников

1. <http://www.islam.ru> – Дата доступа: 01.12.2010
2. <http://quran-m.com> – Дата доступа: 01.12.2010
3. <http://www.rusk.ru> – Дата доступа: 28.10.2010
4. <http://ru.wikipedia.org> – Дата доступа: 30.10.2010

УДК 657

Иванютенко Е.Л.

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

ПРОБЛЕМЫ СТАНОВЛЕНИЯ АУДИТА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

За последний год аудит в РБ претерпел ряд изменений. К ним в первую очередь относятся отмена лицензирования аудиторской деятельности, а также новые меры ответственности аудиторских организаций по оказываемым ими аудиторским услугам, установленные Постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 23.03.2010 г. № 33, в соответствии с которым аудитор:

возмещает убытки, причиненные заказчику в результате указания неверной информации либо отсутствия необходимой заказчику информации в итоговых документах аудита, в соответствии с законодательством (в случае проведения аудита);

возмещает убытки, связанные с применением мер ответственности к заказчику контролирующими (надзорными) органами, в случае выявления этими органами фактов неуплаты или неполной уплаты заказчиком сумм налогов, сборов (пошлин) за аудируемый период, не отраженных в итоговых документах аудита, в соответствии с законодательством (при проведении обязательного аудита достоверности годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности);

возмещает причиненные заказчику убытки в соответствии с законодательством (в случае оказания сопутствующих аудиту услуг).

Однако стоит отметить, что эти меры противоречат таким основополагающим принципам и понятиям аудита, как существенность, аудиторская выборка, профессиональное суждение. Ни в одной стране мира аудиторы не предоставляют абсолютных гарантий в отсутствии ошибок при исчислении «сумм налогов, сборов (пошлин) за аудируемый период». Разрешение налоговых проблем заказчика задачей аудита не является. Это сопутствующая услуга («налоговый аудит»), на оказание которой заключается отдельный договор. И как представлено на слайде, эти услуги составляют значительную долю в структуре аудита. Однако возможность возникновения ошибок предусмотрена стандартами аудиторской деятельности по причине наличия таких специфических понятий,

как аудиторские риски, существенность, выборочная проверка. Аудиторскую организацию нельзя обвинить в нанесении ущерба, если санкции начислены за искажение бухгалтерской (финансовой) отчетности в размерах меньших, чем уровень существенности. В свою очередь практическая реализация предложенных Министерством финансов подходов приведет к попыткам переложить ответственность аудируемых лиц за допущенные ими искажения в исчислении налогов и неналоговых платежей непосредственно на аудиторские организации, что существенно ослабит систему внутреннего контроля субъектов хозяйствования. Еще одной проблемой является то, что в Республике Беларусь в настоящее время не существует ни одной национальной аудиторской организации, в то время как в подавляющем большинстве развитых государств (в том числе у наших ближайших соседей) общественное регулирование аудита осуществляется одним или несколькими аудиторскими объединениями. Такой опыт существовал и в нашей стране с 1992 до 1999 года, в виде Аудиторской палаты Республики Беларусь, однако затем в связи с усилением административного воздействия на все сферы негосударственного сектора экономики с целью регулирования коммерческой деятельности функции по регулированию аудиторской деятельности были переданы Минфину.

По причине отсутствия методик и необходимых знаний многие вопросы аудита находятся вне контроля, что дает возможность иностранным аудиторским организациям диктовать монопольные цены, в десятки раз превышающие цены белорусских аудиторских организаций и, по сути, разрушает национальный аудит.

Все вышеперечисленное влечет за собой необходимость реформирования существующей на сегодняшний день структуры аудиторской деятельности. По состоянию на 1 июля 2010 года специальные разрешения (лицензии) на аудиторскую деятельность имеют 137 аудиторских организаций:

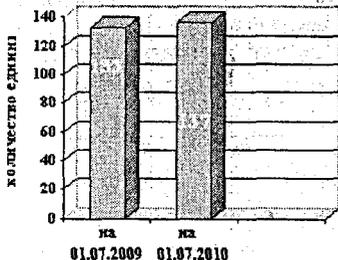


Рисунок 1 – Количество аудиторских организаций

и 551 аудитор – индивидуальный предприниматель:

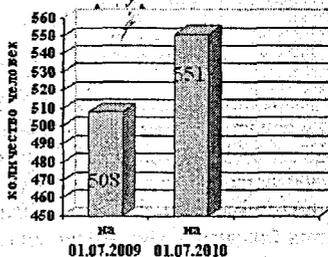


Рисунок 2 – Количество аудиторов-ИП

Как видно из представленных графиков, численность аудиторов-индивидуальных предпринимателей значительно превосходит численность аудиторских организаций. В то же время, в связи с возросшей ответственностью аудитора за результаты своей деятельности и необходимостью более значительного страхования аудиторских рисков, мы считаем целесообразным объединение их разрозненных усилий с целью защиты своих интересов, а также дальнейшего развития профессионального мастерства, повышения эффективности их деятельности. Объединение аудиторов-ИП в организации, с одной стороны, укрепит позиции независимых национальных аудиторов, а с другой, повысит уровень доверия к ним со стороны населения, т.к. страховой фонд, создаваемый на базе крупной организации, дает больше гарантий, чем аналогичный фонд ИП. Конечно, актуальным остается вопрос привлекательности налогообложения ИП. Однако, на наш взгляд, привлечь отдельных аудиторов в крупные организации поможет распределение между ними крупных заказов. Создание таких организаций наиболее удобно осуществлять по административно-территориальному признаку. Новая структура аудита создаст в этой области здоровую конкуренцию, что в свою очередь должно благоприятно повлиять не только на качество проводимых проверок, но и на уровень цен. В свою очередь, опираясь на зарубежный опыт, можно говорить о том, что, сотрудничая между собой, крупные аудиторские организации могут успешно заниматься не только своими прямыми обязанностями, но и разработкой методик аудита, проведением аттестаций аудиторов, контролем качества аудиторских проверок, определением трудоемкости проверок, унификацией рабочей документации аудиторов, гармонизацией аудита с международными стандартами (в частности вступление данной организации в IFAC), построением научно обоснованного рейтинга аудиторов, разработкой мер по автоматизации аудита. Возможно также создание единого страхового фонда. Однако отказ от аудиторов - ИП полностью невозможен и является нецелесообразным, т.к. такая форма проведения проверки наиболее приемлема для мелких предпринимателей.

В свою очередь, предложенная нами структура аудита примет следующий вид.

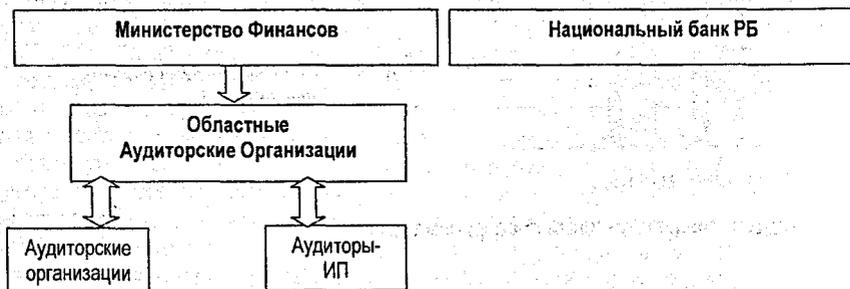


Рисунок 3 – Структура аудиторской деятельности РБ

Таким образом, создание и становление небольшого числа крупных аудиторских организаций в областях, а также в г. Минске, способных обеспечить методическую базу, механизмы оценки качества, контроля поведения членов данных организаций, а также их активное сотрудничество друг с другом, приведет к значительному усилению позиций национального аудита, позволит в дальнейшем наладить диалог между государством (в лице Министерства Финансов) и независимыми аудиторами. Иначе прогноз развития национального аудита скорее пессимистичный, чем оптимистичный. Отсутствие обратной связи с

государством, а также ничем не гарантированные высокие аудиторские риски, невозможность конкурировать с крупными зарубежными аудиторскими организациями, будут в дальнейшем только ослаблять национальный аудит и подрывать доверие к нему со стороны общества. Продолжение существующей тенденции приведет к расширению своего сегмента международными аудиторскими компаниями при медленной стагнации национального аудита.

Список цитированных источников

1. Аудит и ревизия: справ. пособие / Под ред. И.Н. Белого. Мн.: ООО «Мисанта», 1994.
2. Аудит: учебник для вузов/ Под ред. проф. В.И.Подольского.-М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997.
3. Об аудиторской деятельности: Закон Республики Беларусь от 8 ноября 1994 г. № 3373-XII (в ред. Законов Республики Беларусь от 18.12.2002 N 164-3, от 29.06.2006 N 137-3, от 25.06.2007 N 240-3, от 08.07.2008 N 369-3)
4. Правила аудиторской деятельности "Действия аудиторской организации при выявлении искажений бухгалтерской (финансовой) отчетности и фактов несоблюдения законодательства": Постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 23.03.2010 г. № 33.

УДК 657

Иванютенко Е.Л.

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

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КОНТРОЛЬ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Сегодня органы государственной власти уделяют серьезное внимание вопросам совершенствования системы финансового контроля, так как обязательным условием эффективного функционирования экономики и финансовой системы страны является наличие развитой системы контроля. В практике контрольно-ревизионной работы значительное распространение приобрела систематизированная проверка документов по экономически однородным хозяйственным операциям в разрезе отдельных участков, которая характеризуется объединением обобщенного изучения однородных операций с детальным их исследованием, выявлением взаимосвязей между операциями, первичными документами, учетными регистрами и отчетностью.

В научной работе [1] нами была предложена комплексная классификация хозяйственных операций с точки зрения их законности, целесообразности и достоверности, которые, учитывая законы физики, расположились в форме эллипса, удаляясь от центра по мере усиления степени нарушения. Понятие незаконности мы подразделяем:

- относительно Конституции;
- относительно Законов и других нормативно-правовых актов;
- относительно Устава предприятия;
- относительно Морали.

Нецелесообразность хозяйственных операций мы предлагаем различать с позиций: государства, предприятия, собственника, руководства, работника.

Недостоверность операций можно выделять по различным уровням точности представленной информации (от нулевого до высокого).

Каждому из представленных выше нарушений определен соответствующий вид ответственности, а следовательно, и применяемых санкций.

Объединив данную классификацию санкций с предложенной в [1] получаем следующую схему:

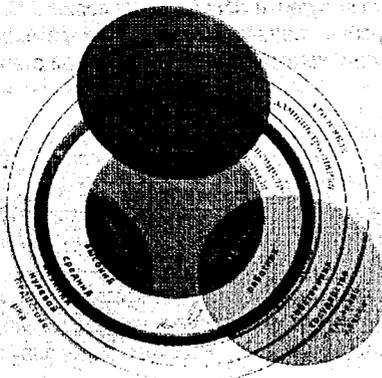
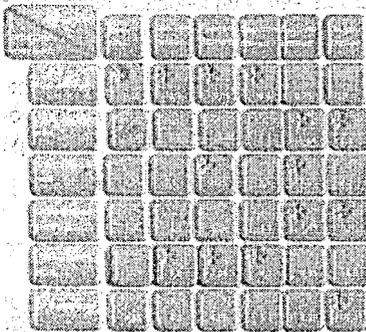


Рисунок 1 – Классификация хозяйственных операций с учетом применяемых санкций
[Разработка автора]

Научное знание всегда есть стремление к систематизированным, приведенным в определенную систему формам, которая определяет те направления и ориентиры, которыми ревизоры могут руководствоваться в своей дальнейшей работе [2].

Данная классификация выполняет важную методологическую функцию: осуществляя систематизацию определенной предметной области, она вместе с этим задает общее направление ее дальнейшего целенаправленного исследования и может провоцировать создание новых методов и подходов. Таким подходом, по нашему мнению, может стать создание на ее базе отдельных матриц, которые уже давно вышли за рамки математики статистики и активно применяются в экономике, особенно в маркетинге. Там они позволяют анализировать деятельность предприятия с точки зрения его конкурентоспособности и привлекательности. В свою очередь мы считаем использование матриц целесообразным и при осуществлении контрольно-ревизионной работы. Предложенная нами ранее классификация представляет собой по сути теоретическое знание в области ревизии, в то время как перевод ее в матричную форму делает ее прикладной. На основе 3-х основных классификационных признаков, ранее разграниченных по видам ответственности, мы разработали матрицы следующих видов:



Ревизии, в то время как перевод ее в матричную форму делает ее прикладной. На основе 3-х основных классификационных признаков, ранее разграниченных по видам ответственности, мы разработали матрицы следующих видов:

Рисунок 2 – Целесообразность хозяйственных операций

[Разработка автора]

В них возможные виды нарушений располагаются по мере усиления их существенно-сти. Каждой ячейке мы присвоили определенный удельный вес, рассчитанный нами так, чтобы сумма бала равна 100%.

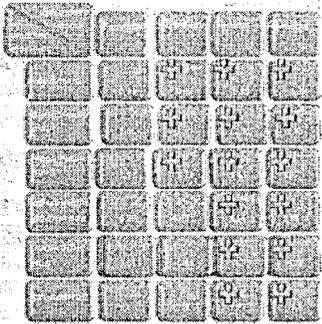


Рисунок 3 – Достоверность хозяйственных операций

[Разработка автора]

Доли представляют собой по сути арифметическую прогрессию. Так, теперь нарушения приобретают вес, который указывает на серьезность ошибки, а следовательно, и на необходимую меру ответственности.

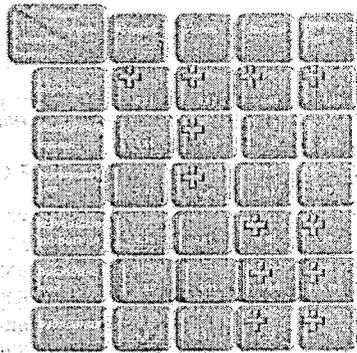


Рисунок 4 – Законность хозяйственных операций

[Разработка автора]

Плюсами здесь выделены те ситуации, которые возможно встретить на предприятии в процессе ревизии. Собрав данные из 3-х матриц, мы получим информацию о нарушениях, выявленных на предприятии в процессе ревизии, в цифровом виде, что позволит значительно упростить итоговую обработку данных, абстрагируясь от конкретного предприятия или структурного подразделения.

Научная организация труда контрольно-ревизионных работников предусматривает непрерывный процесс совершенствования организации их работы, обеспечения наиболее эффективной их деятельности на основе достижений науки, техники и передовой практики [3,4].

Применение прогрессивных способов и приемов работы ревизоров дает возможность разработать наиболее рациональные ее формы. Использование ранее заготовленных матричных шаблонов позволит снизить время, затрачиваемое на проведение ревизии, приведет к более широкому использованию компьютерной техники на трудоемких участках контрольно-ревизионного процесса, в частности, во время оформления результатов ревизий.

В условиях рынка результаты ревизии широко используются для прогнозирования финансово-хозяйственной деятельности и определение платежеспособности, финансовой стабильности предприятий, их конкурентоспособности и способности предотвратить банкротство.

Перестройка хозяйственного механизма предопределяет необходимость соответствующей перестройки контрольно-ревизионной работы, выдвигает к ней новые требования. Ревизии и проверки должны направляться на выявление недостатков и нарушений, обнаружение внутрихозяйственных резервов, на борьбу за экономию и бережливость [5].

Система контроля, которая существовала ранее, была построена на основе административных методов управления, сориентирована на выполнение плана ревизий, проверок, обследований, что привело к формализму и снижению эффективности контрольно-ревизионной работы.

Список цитированных источников

1. Сборник конкурсных научных работ студентов и магистрантов. Часть 2. Неделя науки – 2010. – Брест: Издательство БрГТУ, 2010. – Ч. 2.
2. Комментарий к Указу Президента Республики Беларусь от 16.10.2009 № 510 «О совершенствовании контрольной (надзорной) деятельности в Республике Беларусь».
3. О совершенствовании контрольной (надзорной) деятельности в Республике Беларусь: Указ Президента Республики Беларусь от 16.10.2009 №510.
4. Гражданский кодекс РБ, принят Палатой представителей 28.10.98.
5. Мельник, М.В. Ревизия и контроль / М.В.Мельник. – М.: ИД ФБК – ПРЕСС, 2005. – 520 с.

УДК 339.187.658.8

Ильчевская Н.И.

Научный руководитель: ст. преподаватель Голец О.В.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОЦЕССА РЕАЛИЗАЦИИ

Целью настоящей работы является разработка комплекса мер по совершенствованию организации учета выпуска готовой продукции и повышению объемов реализации в СП "Дельфа-Буг" на основании проведенного аудита и анализа.

Предмет исследования – учет, анализ и аудит выпуска и реализации готовой продукции.

Объект исследования – СП "Дельфа-Буг". Основной вид деятельности предприятия – производство карнизов, штор рулонных и жалюзи.

В настоящее время организация учета выпуска готовой продукции и ее реализации – важный раздел бухгалтерского учета, поскольку от него зависят и финансовый результат организации, и налогообложение. Потому принятие в учетной политике нужного способа учета готовой продукции и ее реализации является важным вопросом.

Отгрузка готовой продукции для организаций сферы материального производства является основным элементом предпринимательской деятельности и одним из основных этапов достижения цели такой деятельности, т.е. систематическое получение прибыли. Поэтому вопросы правильной постановки и организации бухгалтерского учета реализации готовой продукции имеют первостепенное значение для формирования информации, необходимой для принятия управленческих решений.

Среди комплекса проблем, связанных с постоянным улучшением организации процесса управления продажами готовой продукции важным моментом является повышение роли и значения бухгалтерского учета. Использование бухгалтерского учета в системе управления продажами связывают прежде всего с информационным обеспечением управления.

Объем производства и реализации продукции являются важнейшими показателями деятельности любого предприятия. В условиях ограниченных производственных возможностей и относительно неограниченном спросе на первое место выдвигается объем производства продукции. Но по мере насыщения рынка и усиления конкуренции не производство определяет объем продаж, а наоборот, возможный объем продаж является основой разработки производственной программы. Предприятие должно производить только те товары и в таком объеме, которые оно может реально реализовать.

Темпы роста объема производства и реализации продукции непосредственно влияют на величину издержек, прибыль и рентабельность предприятия. Поэтому анализ данных показателей имеет важное значение.

Реализацией товаров (работ, услуг) признаётся передача права собственности на товары, выполнение работ или оказание услуг (в том числе обмен товарами, работами или услугами) на возмездной или безвозмездной основе.

В нашей стране реализация значительно поддерживается и стимулируется со стороны государства. К примеру, 23 января 2009 г. был принят и 1 января 2011 г. был изменён и дополнен Указ Президента №49 "О некоторых вопросах стимулирования реализации продукции, товаров (работ, услуг)". Применение норм данного указа позволяют напрямую увязать заработную плату работника с наиболее важным результатом его деятельности – реализацией продукции, товаров (работ, услуг).

Состояние реализации продукции СП "Дельфа-Буг"

Таблица 1 – Основные показатели деятельности предприятия СП "Дельфа-Буг" за 2010 год., млн.руб.

Показатель	Значение
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов)	19682
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	15719
Валовая прибыль	3963
Коммерческие расходы	-
Управленческие расходы	-
Прибыль (убыток) от продаж	3963
Прибыль (убыток) до налогообложения	3838
Чистая прибыль (убыток)	3217

Компанию СП "Дельфа-Буг" отличает огромный ассортимент предлагаемой к реализации продукции. Далее рассмотрим структуру продаж данного предприятия.

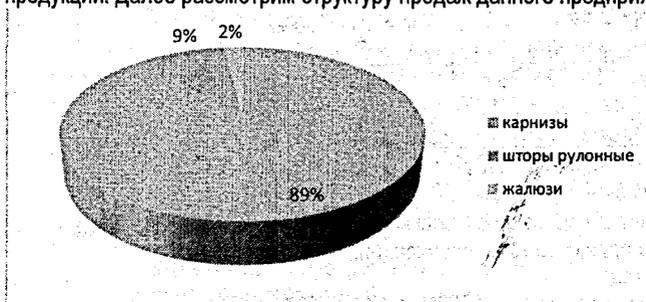


Рисунок 1 – Структура продаж СП "Дельфа-Буг"

На долю штор рулонных в структуре продаж приходится 9%, жалюзи занимают 2%, наибольшая доля в структуре принадлежит карнизам (89%). Как известно, производство продукции должно завершаться ее реализацией. Поэтому особое внимание следует уделять динамике объема реализованной продукции. На объем реализации продукции оказывают влияние 2 группы факторов:

- ✓ изменение объема производства продукции;
- ✓ изменение остатков нереализованной продукции.

Таблица 2 – Динамика реализации продукции на СП “Дельфа-Буг”, млн.руб.

Показатели	Объём реализации	Темп роста		Объём производства	Темп роста		Остатки нереал.продукции
		базисный	цепной		базисный	цепной	
2008	13876	100	100	13844	100	100	-32
2009	13386	96,47	96,47	14150	102,21	102,21	746
2010	15719	113,28	117,43	15936	115,11	112,62	217
ИТОГО	42981			43930			949

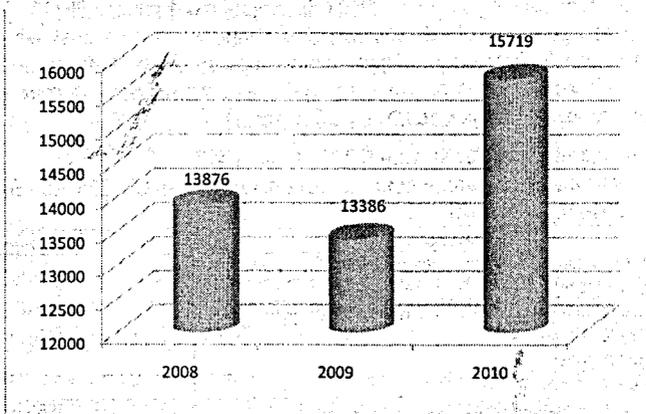


Рисунок 2 – Динамика реализации продукции на СП “Дельфа-Буг”

Из таблицы видно, что за три года объём производства вырос на 15,11 %, а объём реализации продукции увеличился на 13,28 %.

Среднегодовой темп роста (прироста) выпуска и реализации продукции можно рассчитать по среднегеометрической:

$$T_p = \sqrt[n-1]{T_1 * T_2 * \dots * T_n}, \quad T_{пр} = T_p - 100\%;$$

Среднегодовой темп роста (прироста) выпуска продукции:

$$T_{вып.п} = \sqrt{T_1 * T_2 * T_3} = \sqrt{1,0 * 1,0221 * 1,1511} = \sqrt{1,1765} = 1,0847 = 108,47\%$$

$$T_{пр} = 108,47 - 100 = 8,47 \%$$

Среднегодовой темп роста (прироста) реализации продукции:

$$T_p = \sqrt{1,0 * 0,9647 * 1,1328} = \sqrt{1,0928} = 1,0454 = 104,54$$

$$T_{пр} = 104,54 - 100 = 4,54 \%$$

Также, исходя из среднегодовых показателей, можно рассчитать прогнозные значения объёма производства и реализации.

На 2011 год:

$$\text{Объём производства} = 15936 * 1,0847 = 17286 \text{ млн.руб.}$$

$$\text{Объём реализации} = 15719 * 1,0454 = 16433 \text{ млн.руб.}$$

На 2012 год:

$$\text{Объём производства} = 15936 * 1,0847^2 = 18750 \text{ млн.руб.}$$

$$\text{Объём реализации} = 15719 * 1,0454^2 = 17177 \text{ млн.руб.}$$

Проанализировав данные показатели, можно сказать, что темп прироста выпуска продукции превышает темп прироста её реализации, т.е. предприятие выпускает больше, чем реализует. В связи с этим на складах возникают остатки нереализованной продукции. Следует указать, что причинами роста остатков нереализованной продукции могут являться

неритмичность работы предприятия; скопление на складах предприятия продукции, не пользующейся спросом; несвоевременная оплата продукции заказчиком. Заводу необходимо принять меры по сокращению остатков готовой продукции, ускорению ее отгрузки и расчетов за продукцию, путем расширения рынка сбыта, производством новых видов товара, увеличения ассортимента.

При совершенствовании реализации продукции на предприятии следует решить несколько вопросов, касающихся выбора каналов реализации продукции, стратегии охвата рынка, коммуникационной стратегии и методов стимулирования сбыта.

Систему реализации нельзя отделять от комплекса маркетинга. Процесс организации сбыта в полной мере использует инструментарий маркетинга. Для разработки программ по стимулированию сбыта, необходимы специалисты, которые в комплексе подходят к решению подобных вопросов.

Выбор каналов распределения является важным этапом работы, однако, поскольку маркетинг предполагает интерпретацию всей деятельности фирмы, необходимо соответствующим образом планировать и организовывать систему продвижения продукции от предприятия-изготовителя к получателю.

Основные направления увеличения объема реализации продукции: выпуск продукции более высокого качества, пользующейся повышенным спросом у потребителей; увеличение количества выпускаемой продукции; улучшение работы снабженческо-сбытовых и финансовых служб предприятий; совершенствование кредитных и расчетных отношений; экономически обоснованная политика цен.

Существенным недостатком в учете готовой продукции и ее реализации на предприятии СП "Дельфа-Буг" является отсутствие системы внутреннего контроля по учету выпуска продукции, не достаточно часто проводятся инвентаризации наличия продукции на складах, что приводит к пересортице продукции.

Для осуществления внутреннего контроля на предприятии СП "Дельфа-Буг" можно порекомендовать создание программы внутрихозяйственного контроля учета готовой продукции и ее продаж. Разработкой такой программы должен заниматься контрольно-ревизионный отдел, которого на данный момент нет на предприятии.

Контрольно-ревизионный отдел предприятие вправе создать на основании распоряжения директора для системы контроля за установленным порядком ведения бухгалтерского учета и надежностью функционирования системы внутреннего контроля.

Наряду с внутренним контролем, предприятию предлагается осуществлять контроль эффективности сегментов бизнеса. Сегмент бизнеса - это любой элемент коммерческой деятельности предприятия, который может быть рассмотрен в аспекте расширения или сокращения этой деятельности. СП "Дельфа-Буг" рекомендуется в качестве сегментов бизнеса выделить: вид продукции, тип покупателя, географический район сбыта. В связи с этим целесообразно составлять внутреннюю сегментарную отчетность по указанным элементам. Это позволит выявить наиболее рентабельные сегменты и направления бизнеса, требующие более продуманной сбытовой политики.

Присвоение группы риска покупателю (заказчику) и установление параметров коммерческого кредита. В целях контроля различных аспектов взаимоотношений с покупателями по коммерческим договорам каждому покупателю рекомендуется присвоение категории риска: высокий, средний, низкий.

Внедрение предложенных мероприятий по совершенствованию контроля учета готовой продукции и ее продажи значительно улучшит финансовые результаты от выпуска и продажи продукции, уменьшит риск возникновения дебиторской задолженности.

Список цитированных источников

1. Экономический анализ: учебник / Г.В.Савицкая. – 11-е издание, исп. и доп. – М.: Новое знание, 2009.
2. Журнал "Главный бухгалтер" №8 (680) за февраль 2011 г. – С. 31.
3. Анализ финансовых результатов, рентабельности и себестоимости продукции: учебное пособие / Э.И.Крылов, В.М.Власова, И.В.Журавкова – М.: Финансы и статистика, 2006.

УДК 336.72

Калишук К.И.

Научный руководитель: доцент Макарук Д.Г.

МЕДИЦИНСКОЕ СТРАХОВАНИЕ КАК ФИНАНСОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ ФОРМИРОВАНИЯ ЛОЯЛЬНОСТИ РАБОТНИКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Добровольное медицинское страхование (ДМС) – это такая базовая составляющая корпоративных социальных программ (КСП), которую работники считают почти «обязательной» для своих нанимателей в развитых странах. За последнее десятилетие корпоративные социальные программы стали настолько привычны, что их отсутствие или же недостаточное наполнение рассматривалось кандидатами как минус работодателя. Причем речь не только о международных компаниях, которые имеют колоссальный практический опыт в данном вопросе, но и о российских, понявших ценность данных программ.

ОАО «Белорусский народный страховой пенсионный фонд» успешно работает на рынке страховых услуг в течение 18 лет. Он также занимается разработкой максимально продуманных корпоративных программ страхования с учетом особенностей крупных предприятий Беларуси, поддерживает руководителей и социально защищает сотрудников.

Страхование сотрудников экономит время и деньги компании. Во-первых, сотрудники, получая лучшее медицинское обслуживание, меньше болеют, во-вторых, они тратят меньше времени на стояние в очередях по поликлиникам и общение с врачами. На многих предприятиях выбираются различные страховые программы для разных сотрудников. В некоторых компаниях затраты на страхование зависят в первую очередь от ценности сотрудника, и лишь во вторую очередь – от его должности. Популярными в ДМС в нашей компании остаются амбулаторные программы, включающие круглосуточную консультацию, амбулаторные обследования, диагностику и лечение.

В РБ такой практикой занимаются такие страховые компании, как:

- Страховое общество «КУПАЛА».
- Белгосстрах.

Таким образом, можно с уверенностью говорить о том, что в настоящее время соцпакет воспринимается не столько как необязательный элемент корпоративного престижа, сколько как стандартная составляющая системы мотивации персонала и одно из базовых требований, предъявляемых квалифицированным кандидатом к предполагаемому месту работы. С другой стороны, специалисты расходятся во мнениях относительно необходимости формализовать наполнение соцпакета и процентное соотношение долей различных компенсаций и льгот.

В типовой социальной пакет для предприятий в РБ на основании проведенного анализа должно входить: право на ежегодный оплачиваемый отпуск, оплату больничных, отчисления в пенсионный фонд, обязательное медицинское страхование, также в трудовом договоре компании должно быть сформулировано право работодателя поощрять сотрудника за добросовестный труд.

В западных компаниях наполнение соцпакета менее стандартизировано. Это связано с тем, что в иностранных организациях, как правило, распределение персонала по демографическому признаку более или менее равномерно. В зависимости от данного показателя варьируется и долевое наполнение соцпакета. В России же обычно соцпакет формируется усредненно, без разделения сотрудников на конкретные возрастные группы.

Основной задачей, стоящей в настоящее время перед рынком, специалисты называют правильное построение коммуникаций между работодателем и компаниями, предоставляющими услуги, которые входят в соцпакет. В качестве позитивной тенденции можно отметить индивидуализацию подхода к каждому клиенту и предоставление бесплатных консалтинговых услуг, позволяющих сформировать программу по наполнению социального пакета с учетом отраслевой и внутрикорпоративной специфики компании. Негативной тенденцией работодателя называют колебания цен на рынке страховых услуг, а также недостатки в системе работы с клиентами со стороны компаний-поставщиков.

Перейдем к конкретным цифрам:

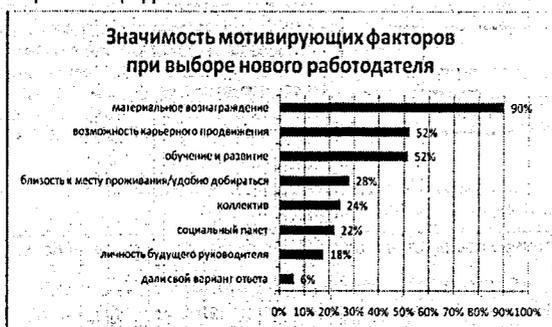


Рисунок 1 – Значимость мотивирующих факторов при выборе нового работодателя

По данным опроса (рис.1), проводившегося в июле 2009 года на территории РФ с участием 1813 человек, материальное вознаграждение может удержать на прежней работе только 62% респондентов. Вторым важным фактором является коллектив. И лишь 19% опрошенных обращают внимание на социальный пакет.



Рисунок 2 – Значимость мотивирующих факторов при выборе нового работодателя

- Социальный пакет при поиске работы (рис.2) весьма важен для 22% респондентов и только для 19% респондентов, не желающих уходить от прежнего работодателя. Однако 46% ответивших утверждают, что социальный пакет оказывает косвенное влияние на их производительность.

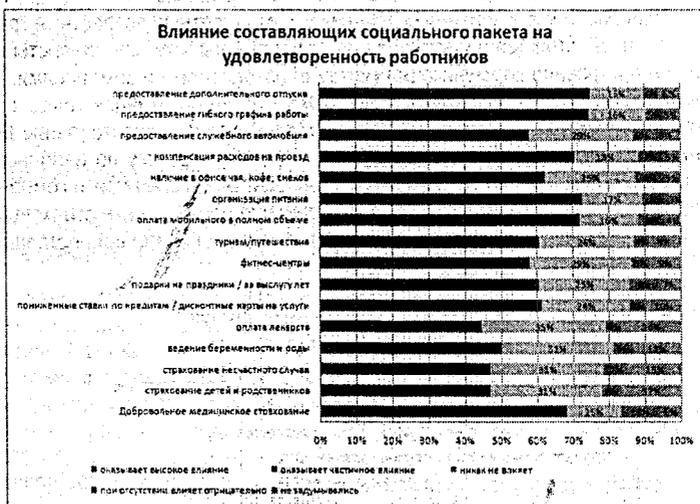


Рисунок 3 – Влияние составляющих соц.пакета на удовлетворенность работников

На рис.3 видно, что наиболее важными составляющими социального пакета являются предоставление гибкого графика работы, предоставление дополнительного отпуска, организация питания, оплата мобильного в полном объеме и ДМС. Самую высокую степень опосредованного влияния имеют такие факторы, как наличие подарков на праздники или за выслугу лет, наличие в офисе чая, кофе и снеков, ДМС, абонементы в фитнес-центры и компенсация расходов на проезд. Наибольшее раздражение у работников вызывает отсутствие ДМС.

Самое большое число работников, удовлетворенных своим социальным пакетом, находятся в сферах телекоммуникации и связи, FMCG, подбора персонала. Менее всего довольны социальным пакетом работники сферы услуг для населения, услуг для бизнеса, строительства и недвижимости, транспорта и логистики, а также банковской, финансовой и страховой сферы.

Однако все эксперты считают главным показателем эффективности социального пакета на предприятии не столько увеличение экономических показателей, сколько повышение лояльности персонала. Так, например, предоставляя сотрудникам медицинскую страховку, являющуюся самой распространенной составляющей соцпакета, работодатель не только получает материальные выгоды, связанные с сокращением количества больничных, но и дает работнику ощущение заботы со стороны компании, что помогает ему сосредоточиться на рабочих моментах и заметно увеличить коэффициент эффективности.

Список цитированных источников

1. Белорусский народный страховой пенсионный фонд - <http://www.fondby.com/>
2. Энциклопедия Управления- <http://www.top-personnel.com/>
3. Статистическая компания HeadHunter

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОЙ ДИАГНОСТИКИ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

«Не ошибается лишь тот, кто ничего не делает.

Не бойтесь ошибаться — бойтесь повторять ошибки!»

Теодор Рузвельт

Целью написания данной статьи является изучение проблемы финансовой диагностики субъекта хозяйствования в Республике Беларусь. Диагностика предприятия в данное время является актуальной темой. Этому свидетельствуют процессы глобализации, мировые кризисные явления. Необходимо своевременно проводить диагностику банкротства с целью его избежания.

По данным Высшего хозяйственного суда Беларуси, количество дел о банкротстве предприятий за 2010 год составило 1539. Из них 1473 дел (95,7%) касались банкротства частных предприятий, 66 — государственных, а также организаций, имеющих в уставном фонде долю государственности.

Банкротство — это признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворять требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнять обязанности по уплате других обязательных платежей.

Банкротство предопределено самой сущностью рыночных отношений, которые сопряжены с неопределённостью достижения конечных результатов и риском потерь. Предпосылки банкротства многообразны — это результат взаимодействия многочисленных факторов как внешнего, так и внутреннего характера. Неосторожное банкротство наступает, как правило, постепенно. Для того, чтобы предугадать и предотвратить его, необходимо систематически проводить диагностику вероятности банкротства субъекта хозяйствования, который позволит обнаружить «болевые» точки и принять конкретные меры по финансовому оздоровлению экономики предприятия.

Финансовая диагностика — определение показателей, дающих картину финансового состояния предприятия, его прибылей и убытков, изменений в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами на основе имеющейся бухгалтерской документации.

Греческое "diagnostics" означает "способность распознавать". Соответственно диагностика представляет собой процесс познания методов диагностирования, сущности и причин отклонений от нормального состояния.

В Беларуси вопросами диагностики в финансово-экономических исследованиях активно начали заниматься в период 70-90-х годов. При этом имела место достаточно быстрая эволюция в диагностировании экономики.

Финансовая диагностика позволяет ответить на целый ряд вопросов:

- о степени кредитоспособности и способности предприятия сохранить свою кредитоспособность;
- о «траектории развития» предприятия на протяжении всего периода кредитования с учетом его финансового положения;
- о наличии финансового потенциала для поддержания кредитоспособности и т.д.

Основные задачи финансовой диагностики:

- 1) оценка структуры и динамики активов, их состояния и движения;

2) оценка структуры и динамики источников собственного и заёмного капитала, их состояния и движения;

3) анализ относительных показателей финансовой устойчивости предприятия и оценка их динамики;

4) анализ платёжеспособности предприятия и оценка ликвидности активов;

5) анализ кредитоспособности предприятия и выявление угрозы банкротства.

Таким образом, финансовая диагностика позволяет субъекту хозяйствования определить свою кредитоспособность и снизить риск, в том числе и кредитный.

Финансовая диагностика включает пять основных этапов.

I. Выбор системы финансовых коэффициентов. Проводятся исследования финансового состояния предприятия:

- анализ финансовых активов;
- анализ финансовой устойчивости;
- анализ ликвидности;
- анализ рентабельности.

Для оценки финансового состояния предприятия, его устойчивости используется целая система показателей. Количество финансовых коэффициентов очень велико, поэтому целесообразно выбрать только основные, наиболее информативные и существенные коэффициенты. Рекомендуемое число финансовых коэффициентов – не более семи по каждому аспекту финансового состояния.

II. Экспресс-анализ. Целью экспресс-анализа является наглядная и простая оценка финансового благополучия и динамики развития хозяйствующего субъекта.

III. Детализированный анализ финансового состояния. Проводится более подробная характеристика имущественного и финансового положения хозяйствующего субъекта. Он конкретизирует, дополняет и расширяет отдельные процедуры экспресс-анализа.

IV. Определение диагноза. Результаты анализа позволяют точно оценить текущее финансовое положение и деятельность предприятия за предшествующие годы, выявить уязвимые места, требующие особого внимания.

V. Разработка проектов управленческих решений. В зависимости от комплексных оценок финансового состояния и тенденций его изменения на основе проведенной финансовой диагностики необходимо не только сделать выводы о создавшейся ситуации, но и разрабатывать проекты управленческих решений с целью дальнейшего развития предприятия.

Для диагностики финансовой устойчивости организации можно рассчитать ряд финансовых коэффициентов, по уровню которых в динамике можно определить, ухудшилось или нет финансовое положение организации.

В Республике Беларусь финансовая диагностика проводится на основе Инструкции «Об утверждении Инструкции по анализу и контролю за финансовым состоянием и платёжеспособностью субъектов предпринимательской деятельности», зарегистрированной в национальном реестре правовых актов Республики Беларусь 21 мая 2008 г. N 8/18833 (предшественник 14 мая 2004 г) [1].

Анализ проводится на основе трёх коэффициентов:

1. Коэффициент текущей ликвидности (отношение оборотных активов к краткосрочным обязательствам) характеризует не степень обеспеченности предприятия собственными оборотными активами, а степень покрытия краткосрочных обязательств оборотными активами.

2. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами рассчитывается по формуле как отношение суммы итога раздела III пассива бухгалтерского баланса и строки 640 "Резервы предстоящих расходов" за вычетом итога раздела I актива бухгалтерского баланса к итогу раздела II актива бухгалтерского баланса.

Но следует заметить, что данный алгоритм расчёта уместно использовать только в том случае, если источником инвестиций во внеоборотные активы был исключительно только собственный капитал предприятия. Такая ситуация встречается крайне редко. Большинство субъектов хозяйствования формируют основные средства и другие внеоборотные активы не только за счёт собственных средств, но и за счёт долгосрочных кредитов банка, займов, лизинга.

К тому же показатель, рассчитанный по официально принятой модели, не поддается экономической интерпретации, поскольку он не отражает ни долю собственного капитала в формировании оборотных активов, ни долю чистых оборотных активов в их общей сумме.

Для оценки финансовой устойчивости и платёжеспособности в краткосрочной перспективе целесообразно рассчитывать не обеспеченность собственным оборотным капиталом, а чистый оборотный капитал, свободный от краткосрочных обязательств, что будет соответствовать западной учётно-аналитической практике. В связи с этим следует пересмотреть инструкцию по оценке финансового состояния и платёжеспособности субъектов предпринимательской деятельности, заменив «собственные оборотные средства» на «чистый оборотный капитал».

3. Коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами (КЗ) рассчитывается по формуле как отношение суммы итогов разделов IV и V пассива бухгалтерского баланса за вычетом строки 640 "Резервы предстоящих расходов" к валюте бухгалтерского баланса.

В инструкции дана неправильная интерпретация данного коэффициента. Судя по названию, он отражает платёжные возможности предприятия по погашению обязательств и должен рассчитываться отношением «сумма активов к обязательствам», согласно алгоритму расчёта он характеризует степень участия заёмных средств в формировании активов предприятия, т.е. степень финансовой зависимости. Следовательно, нужно изменить либо его название, либо алгоритм расчёта.

Нормативы данных коэффициентов занижены, таким образом, данный анализ не даёт всесторонней диагностики финансового состояния субъекта хозяйствования.

Финансовый анализ ЕБРР: Европейский банк реконструкции и развития является международной финансовой организацией, которая финансирует проекты в 29 странах от Центральной Европы до Центральной Азии. Вкладывая капитал прежде всего в те предприятия частного сектора, потребности которых не могут быть в полной мере удовлетворены за счет рынка, Банк содействует развитию предпринимательства и переходу к открытой и демократической рыночной экономике.

Анализ, согласно методике данного банка, проводится на основе ряда коэффициентов: независимости, финансового рычага, общей ликвидности, промежуточной ликвидности, абсолютной ликвидности, рентабельности продаж, рентабельности основной деятельности, а также соблюдение «золотого правила экономики: $T_{бл} > T_{р} > T_{к} > 100\%$.

Далее используются корректирующие баллы относительно дебиторской задолженности. Класс кредитоспособности определяется в зависимости от суммарного рейтинга.

Учитывая многообразие показателей финансовой устойчивости, различие в уровне их критических оценок и возникающие в связи с этим сложности в оценке кредитоспособности предприятия и риска его банкротства, многие отечественные и зарубежные экономисты рекомендуют производить оценку финансовой устойчивости, используя интегральные показатели, для расчёта которых можно использовать:

1. Скоринговые модели. Первые была предложена американским экономистом Д. Дюраном в начале 1940-х. Сущность её заключается в классификации по степени риска исходя из фактического уровня показателей финансовой устойчивости и рейтинга каждого показателя, выраженного в баллах на основе экспертной оценки.

2. Многомерный рейтинговый анализ.
3. Мультипликативный дискриминантный анализ и других. В зарубежных странах для оценки риска банкротства широко используются дискриминантные факторные модели Олтамана, Бивера, Лиса, Таффлера, Титшоу и других, разработанных с помощью многомерного дискриминантного анализа.

Но использование данных моделей не в полной мере подходит для оценки риска банкротства субъектов хозяйствования в Республике Беларусь по следующим обстоятельствам:

- 1) данные модели были разработаны давно 1960-70-е годы, т.е. после их создания прошла целая эпоха. За это время изменилась макро- и микроэкономическая ситуация, нормативы. Модели, рассчитанные по статистическим данным тех лет, не могут правильно описывать и прогнозировать ситуацию сегодняшнего дня;

- 2) не может быть универсальных моделей, которые бы идеально подходили для всех отраслей экономики, даже отдельно взятой страны, поскольку в силу особенностей различных отраслей значимость отдельных индикаторов существенно различается.

Поэтому заслуживает внимания сам подход к разработке подобных моделей, но они должны разрабатываться для каждой отрасли и подотрасли и при этом периодически уточняться по новым статистическим данным с учётом новых тенденций и закономерностей в экономике.

Список цитированных источников

1. Инструкция «Об утверждении Инструкции по анализу и контролю за финансовым состоянием и платежеспособностью субъектов предпринимательской деятельности», зарегистрированной в национальном реестре правовых актов Республики Беларусь 21 мая 2008 г. N 8/18833
2. Учебно-методический комплекс по курсу «Инвестиционная деятельность коммерческих банков» / БрГТУ: И.И. Обухова. – Брест, 2010.

УДК 658.336

Клопоцкая О.Ю.

Научный руководитель: ст. преподаватель Кайдановская Т. В.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИЙ В ПЕРСОНАЛ

Ограниченность инвестиционных ресурсов вызывает необходимость их эффективного использования. При этом возникает один из важнейших вопросов: в какие объекты вкладывать средства.

В последнее время в экономически развитых странах наблюдается поворот инвестиционной политики с преимущественных вложений в новое оборудование и технологии на инвестиции в подготовку и развитие персонала. Согласно новейшим исследованиям, вложение средств в обучение и подготовку кадров может быть самым эффективным вложением, потому что подготовленный и натренированный персонал сможет принести прибыль, которая многократно превысит затраты на его обучение.

Проведенный нами обзор современных публикаций позволил выделить ряд особенностей инвестиций в человеческий капитал:

1. Отдача от инвестиций в человеческий капитал непосредственно зависит от срока жизни его носителя (от продолжительности трудоспособного периода).

2. Чем раньше делаются вложения в человека, тем быстрее они начинают давать отдачу. В Беларуси планируется создать современную сеть студенческих бизнес-инкубаторов, сообщил журналистам министр образования Сергей Маскевич. Ожидается, что бизнес-инкубаторы появятся в каждом вузе страны. Такие структуры помогут студентам не только закреплять свои навыки на практике, но и напрямую устанавливать контакты с потенциальными работодателями.

3. Качество человеческого капитала (уровень квалификации персонала) постоянно возрастает, тогда, как производственное оборудование быстро устаревает, что снижает его стоимость.

4. По мере накопления человеческого капитала его доходность повышается до определенного предела, ограниченного верхней границей активной трудовой деятельности.

5. Эффективность инвестиций в персонал, как правило, оценить достаточно трудно.

Перечисленные особенности и обусловили основные направления нашего исследования.

Руководители нередко становятся перед выбором: с одной стороны, требуется повышать квалификацию сотрудников, с другой — оптимизировать затраты на персонал. Многие руководители до сих пор считают повышение квалификации лишней тратой денег, перекладывая эту обязанность на работника. В условиях ограниченности белорусских предприятий в финансовых ресурсах данная проблема не относится к разряду первоочередных.

Таким образом, целью нашего исследования является совершенствование методов оценки эффективности инвестиций в персонал.

Стандартного способа для определения эффективности инвестиций в персонал нет [1]. Чаще всего в развитых странах используются следующие процедуры: экспертная оценка, оценка отдачи на инвестиции в персонал (ROI), метод бенчмаркинга, методика Дейва Ульриха. Выделим достоинства и недостатки каждого из подходов.

Учитывая все преимущества и недостатки перечисленных методик, можно предложить следующие направления совершенствования оценки инвестиций в персонал:

1 этап. Принятие решения. На данном этапе необходимо определить необходимость вложения средств в трудовые ресурсы. Инвестиции в развитие персонала обоснованы, если предприятие желает получить следующие преимущества:

1. Повысить производительность труда.
2. Уменьшить текучесть кадров.
3. Сократить количество браков и ошибок.
4. Улучшить имидж и репутацию предприятия.
5. Улучшить отношения с клиентами и поставщиками.
6. Повысить удовлетворенность работников, улучшить их моральное состояние, мотивацию и концентрацию на работе.

2 этап. Оценка уровня риска. Управление инвестициями в персонал, так же, как и в оборудование, целесообразно осуществлять с учетом риска вероятных потерь [2]. Риск от вложений в «дорогостоящих» работников заключается в том, что они могут сменить место работы, заболеть, умереть, не окупив всех вложенных средств, они могут не оправдать связанных с ними планов руководства предприятия. Размер возможных потерь в данном случае максимален, однако их вероятность довольно низка.

3 этап. Определение требуемого объема инвестиций.

Располагая детально разработанной информацией о затратах, можно определить объем требуемых инвестиций. Объем инвестиций зависит от выбора объекта инвестирования. В случае если инвестиции направляются на совершенствование условий труда,

то объем инвестиций будет равен затратам на внедрение нового оборудования, системы охраны труда. В случае, когда инвестиции направляются на обучение персонала, объем инвестиций зависит от выбора формы обучения.

Таблица 1 – Сравнительная характеристика методик оценки инвестиций в персонал

Наименование методики	Содержание	Достоинства	Недостатки
Метод экспертной оценки	Руководители подразделений дают свою оценку эффективности инвестиций	Простота реализации и отсутствие необходимости привлекать дополнительные ресурсы	Субъективизм в оценках
Оценка отдачи на инвестиции в персонал (ROI)	Return of investment. (отдача инвестиций) Рассчитывается по формуле: $ROI = (\text{доход} - \text{затраты}) / \text{затраты} * 100\%$.	Позволяет количественно оценить эффективность инвестиций	На изменение показателя влияют другие факторы, не только инвестиции
Метод бенчмаркинга	Показатели оцениваются с аналогичными данными других предприятий	Позволяет оценить конкурентоспособность предприятия	Низкая точность оценки
Методика Дейва Ульриха	Определяется показатель производительности на единицу сырья, одного работника или единицу зарплаты	Простота измерения в динамике	Трудно определить что именно повлияло на изменение показателя

4 этап. Реализация проекта.

На данном этапе рекомендуем:

- утвердить или пересмотреть кадровую политику;
- выделить инвестиции в персонал отдельной строкой в бюджете компании [3];
- отразить ориентацию на инвестиции в персонал в программах охраны труда и программах развития персонала;
- пересмотреть действующие показатели продуктивности/производительности и систему вознаграждений;
- довести до работников элементы стратегии предприятия (миссия, стратегия, задачи).

5 этап. Оценка эффективности инвестиционного проекта.

Поднимаемая вопрос о достоверности итоговой информации при эффективности инвестиций в персонал, следует отметить:

- ни один из применяемых видов оценки не может дать высокой достоверности, поэтому и предлагается оценочный комплекс, в котором отдельные виды оценок дополняют друг друга;

• оценить всю совокупность качеств человека практически невозможно и не нужно. Необходимо определить основные требуемые качества в деятельности;

- достоверной и полной будет та информация, в которой есть ответы на вопросы: какие имеются возможности у работника и в какой мере они реализовались, какие не реализовались и почему, а также при каких условиях в будущем они могут реализоваться.

Очевидно, что управление персоналом – это сочетание экономических и психологических компонент. Но по нашему мнению, в современной экономике в приоритет выдвигается психологическая компонента управления и при оценке эффективности инвестиций в персонал существует проблема неформализуемости некоторых психологических критериев. Соответственно оценка эффективности инвестиций в персонал носит комплексный характер. При оценке важны не только экономические и производственные показатели, которые можно измерить количественно, но и некоторые количественно неизмеримые – образовательные, психологические.

Основные критерии.

1. Экономические:

- ROI

2. Экспертные оценки:

- отношение затрат на обучение и переквалификацию к возможным доходам;
- рост прибыли;
- рост рентабельности персонала;

3. Производственные:

- рост производительности труда;
- рост коэффициента сортности продукции;
- снижение процента брака;
- выпуск продукции на единицу сырья;
- выпуск продукции на одного работника;
- выпуск продукции на единицу заработной платы;
- сокращение текучести кадров ...

4. Психологические:

- рост уровня знаний, профессионализма;
- улучшение поведенческих характеристик сотрудника после обучения;
- повышение самооценки работников, преданность компании;
- повышение уровня деловой репутации, лояльности к предприятию;
- сокращение конфликтов, улучшение психологического климата.

Оценка отдачи от инвестиций в персонал должна носить регулярный характер. Следует анализировать динамику предложенных показателей. Комплексная реализация перечисленных этапов инвестиционного проекта позволит с высокой степенью достоверности оценить целесообразность вложения средств в персонал.

Список цитированных источников

1. <http://www.hr-portal.ru/articles/article333.php>
2. <http://www.creativeconomy.ru/library/prd255.php>
3. <http://md-hr.ru/articles/html/article32425.html>

УДК 06.75.39

Ковальчук И.В.

Научный руководитель: ассистент Кот Н.Г.

ЛИЗИНГ ИЛИ КРЕДИТ: СРАВНЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ

В настоящее время предприятию очень тяжело получить кредит в банке на обновление основных фондов, так как банки предъявляют жёсткие требования и требуют дополнительных залогов, поэтому для многих предприятий лизинг — это единственная возможность приобретения нового имущества.

В настоящий момент рынок лизинга в Республике Беларусь находится в стадии активного роста. Лизинговые операции приобретают всё большую популярность в качестве финансирования инвестиций в основной капитал, растёт стоимость объектов переданных в лизинг. Лизинговые операции активно осуществляют более 50 специализированных лизинговых компаний и свыше 20 белорусских банков. О росте рынка лизинга могут свидетельствовать данные, представленные в таблице 1.

Таблица 1 – Данные о деятельности лизингового рынка

Показатели	Годы				
	2006	2007	2008	2009	2010
Объем нового бизнеса, млрд.руб.	1253,667	1802,603	3082,301	2033,606	3070,360
Процент прироста к предыдущему году, %	-	+44	+71	-34	+51
Количество заключённых договоров, шт.	5942	6195	10274	4193	6104
Средняя цена договора лизинга, млн. руб.	211	291	300	485	503
Средняя стоимость объекта лизинга, млн. руб.	38	45	68	83	91

Источник: [1]

В результате проведенного анализа было определено, что рост объема нового бизнеса проходил в период с 2006 г. по 2008 г. ускоренными темпами, в 2009 г. по сравнению с 2008 г. наблюдается отрицательный прирост объема нового бизнеса (-34%), что вызвано мировым финансовым кризисом. Однако в 2010 г. вновь наблюдается положительный прирост объема нового бизнеса, он составил 51% по сравнению с предыдущим годом.

Наиболее быстрорастущими являются сегменты лизинга недвижимости, грузового автотранспорта и производственного оборудования. Лизинг машин и оборудования занимает самую большую долю и составляет 55%, затем лизинг транспортных средств 26%, третье место занимает лизинг машин и оборудования и на остальные объекты лизинга приходится 1%.

На сегодняшний день большинство предприятий в Республике Беларусь, как новых, так и существующих уже много лет, нуждаются в обновлении оборудования на более современное и эффективное. Причиной тому является физический износ значительной части основных производственных фондов, ускоренный моральный износ, появление новых поколений техники и т.п. У предприятия, желающего осуществить модернизацию производства на новой технологической базе, есть три возможности: купить оборудование за счет собственных средств; взять кредит на приобретение оборудования; взять оборудование в лизинг.

Первый вариант часто неосуществим из-за недостатка у предприятия финансовых средств, поэтому основными методами финансирования являются кредит и лизинг.

Рассмотрим преимущества и недостатки лизинга.

Преимущества лизинга

1. *Минимальные единовременные затраты:* лизинг позволяет предприятию при минимальных единовременных затратах (20-30% от стоимости) приобрести современное оборудование и технику, необходимые для эффективной деятельности предприятия.

2. *Гибкая схема выплат:* сумма аванса и регулярных платежей, а также их периодичность по согласованию сторон могут варьироваться; платежи за оборудование осуществляются в течение длительного периода (1-3 года); ввиду того, что лизинговые платежи осуществляются по фиксированному графику, лизингополучатель получает возможность эффективно планировать денежный поток предприятия.

3. *Уменьшение требований (по сравнению с кредитом) к обеспечению сделки:* для получения имущества в лизинг не требуется иметь чистую прибыль, равную стоимости этого имущества; не требуется дополнительного залога, обязательного при кредитовании; связано с тем, что до окончания действия договора предмет лизинга является собственностью лизинговой компании, что является обеспечением перед лизинговой компанией.

4. *Эффективное использование оборотного капитала:* лизинг дает возможность предприятию модернизировать парк основных средств или реализовать инвестиционный проект без крупных единовременных затрат и заемных средств; расширить производство и наладить обслуживание лизинг оборудования; высвобождаются средства для развития предприятия.

5. **Оптимизация налогообложения:** лизинговые платежи относятся на себестоимость, что позволяет экономить значительные суммы в части контрактной стоимости и лизинговой ставки; все лизинговые платежи могут быть отнесены на расходы предприятия, что уменьшает налогооблагаемую базу; весь НДС, который присутствует в лизинговых платежах, является зачетным.

Недостатками лизинга являются:

1. На лизингодателя ложится риск морального старения оборудования и получения лизинговых платежей, а для лизингополучателя стоимость лизинга больше, чем *цена покупки или банковского кредита*. Поэтому лизинговой сделке предшествует большая предварительная работа по ее экспертизе.

2. Лизингополучатель, не являющийся собственником своих основных средств, не может предоставить их в качестве залога в случае необходимости банковского займа, что *снижает его шансы к получению такого займа* на более выгодных условиях.

3. Лизингодатель, не имеющий "дешевых" и стабильных источников финансовых средств, подвержен риску внезапного изменения процентных ставок по кредитам, которые он вынужден брать для финансирования инвестиций лизингополучателя, что *удорожает и стоимость лизингового контракта*. Этот риск нейтрализуется, если лизинговая компания является филиалом крупного банка.

Сравнения эффективности лизинга и кредита осуществлено на примере приобретения производственного оборудования стоимостью 10 млн. руб. со сроком полезного использования 10 лет. При финансировании оборудования с помощью кредита применяется процентная ставка на уровне 20%, при приобретении оборудования с помощью лизинга ставка за кредит составляет 22%, размер комиссионного вознаграждения – 3%, при этом договор лизинга оформляется сроком на 5 лет. При использовании лизинга лизингодатель несет дополнительные расходы в размере 200 тыс. руб. Величина расходов при лизинге, таких как плата за кредит, комиссионное вознаграждение, определяется исходя от остаточной стоимости объекта приобретения. Остаточная стоимость основного средства зависит от выбранного метода начисления амортизации.

Расчет суммы годовых лизинговых и кредитных платежей при различных вариантах начисления амортизации представлен в таблице 2.

Для лизингополучателя наиболее эффективным способом приобретения объекта является лизинг, при этом необходимо отметить, что наиболее оптимальным методом начисления амортизации является метод уменьшаемого остатка. Несмотря на то, что сумма процентов и общая сумма платежа по лизингу, которую лизингополучатель уплачивает лизингодателю, больше аналогичных показателей по кредиту, значение платежа по лизингу после уплаты налогов (Z по лизингу) меньше, чем по кредиту на 1 627 825 руб., а дисконтируемая стоимость, рассчитанная за период 5 лет, меньше чем по кредиту на 1 143 284 руб. Также необходимо отметить, что платежи по лизингу полностью относятся на себестоимость (не включая выкупную стоимость), что уменьшает налогооблагаемую базу по налогу на прибыль. Сумма налоговой льготы по лизингу превышает льготу по кредиту почти в 3 раза, что позволяет предприятию использовать оставшуюся прибыль на другие нужды.

С помощью математических вычислений было определено, что при сроке заключения договора до 1 года и при стоимости оборудования менее 1 млн. руб. наиболее эффективным способом финансирования является кредит. При стоимости оборудования более 1 млн. руб. - эффективен лизинг.

Таблица 2 - Сравнение эффективности лизинга и кредита для лизингополучателя

Показатели	Линейный метод		Метод СЧЛ		Метод уменьшаемого остатка	
	лизинг	кредит	лизинг	кредит	лизинг	кредит
Сумма процентов	8800000	6000000	7400000	6000000	7843594	6000000
Комис. вознаграждение	1200000	-	1009091	-	1069581	-
Доп. услуги	200000	-	200000	-	200000	-
Плата за услугу	10 200 000	6 000 000	8 609 091	6 000 000	9 113 175	6 000 000
Общая сумма платежа	17 240 000	16000 000	17603 636	16000 000	16996 770	16000 000
Налоговая льгота	4 137 600	1 200 000	4 224 873	1 745 455	4 049 225	1 454 630
Значение Z	13 102 400	14800 000	13378 764	14254 545	12 17 545	14545 370
Дисконтируемая стоимость	7 759 427	9 282 253	8 214 915	8 909 091	7 928 572	9 071 856

Источник: собственная разработка

Для того чтобы выяснить, какой вид деятельности более выгоден для банка, выдача кредитов либо заключение договора лизинга, сравним общую сумму платежа, уплачиваемую предприятием. Из таблицы видно, что сумма платежа по лизингу больше, чем сумма платежа по кредиту. Причём банку более выгодно начисление амортизации методом суммы чисел лет. Выигрыш банка в этом случае составит 1 603 636 руб. Также следует отметить, что преимуществами лизинга для банка является: уменьшение числа проблемных кредитов и снижение риска потерь от неплатёжеспособности лизингополучателя, стабильность лизинговых платежей в течение всего срока действия договора лизинга, сохранение права собственности на лизинговое имущество за лизингодателем.

Однако не стоит забывать, что для каждого конкретного предприятия (лизингополучателя) вопрос «что выгоднее – кредит или лизинг» должен рассматриваться индивидуально.

Список цитированных источников

1. <http://belstat.gov.by/> - Министерство статистики и анализа Республики Беларусь
2. www.pravo.by
3. www.glbuh.by

УДК 336.22

Ковальчук К.А.

Научный руководитель: доцент Макарук Д.Г.

АВТОМАТИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ И ПУТИ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

В данной статье изложены результаты НИРС, направленной на выявление эффективности автоматизации налогового контроля, его недочеты и меры по устранению проблем, препятствующих качественной работе налоговых органов.

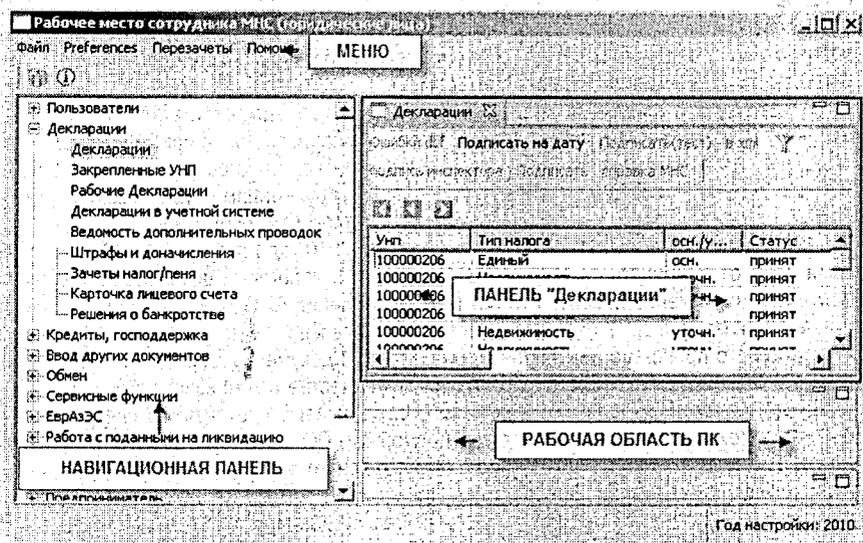
Активное применение в Республике Беларусь современных информационных технологий привело к широкому проникновению электронного взаимодействия в деятельность субъектов хозяйствования, государственных органов и граждан.

Бизнес-сообщество приветствует и поддерживает шаги государства. Активное применение информационных технологий позволяет значительно упростить административные процедуры во взаимодействии между бизнесом и государством, организациями и гражданами.

Так, в 2005 году МНС разработало концепцию развития автоматизированной системы налоговых органов. Созданная корпоративная сеть налоговых органов позволяет интегрировать многочисленные разрозненные информационные системы, предназначенные для автоматизации различных функций налоговых органов, предоставляет возможность перевода их на современные информационные технологии, что значительно повысит эффективность налогового администрирования.

В рамках Государственной целевой программы по разработке программно-технического комплекса по автоматизации процесса налогового контроля создана автоматизированная информационная система «Расчет налогов».

Элементами интерфейса АРМа сотрудника МНС являются: меню, навигационная панель, рабочая область, панели, формы и иконки. Пример общего вида АРМа сотрудника МНС (далее АРМа) представлен на рисунке ниже:



АРМ сотрудника МНС предназначен для обеспечения работы налоговых органов в части контроля за налогообложением юридических и физических лиц и учета, причитающихся к уплате и фактически уплаченных (взысканных) сумм платежей, в том числе: налогов, сборов (пошлин), пеней, процентов за предоставление налогового кредита, отсрочки (рассрочки), погашения задолженности, штрафов, неуплаченных пеней, платежей по возмещению расходов, связанных с хранением, сертификацией, экспертизой и реализацией имущества должника, на которое обращено взыскание в счет неисполненного налогового обязательства, а также операций с платежами.

Затраты бюджета на разработку данной системы составили 10 460,0 млн. рублей. Стоимость услуги по подключению к системе электронного декларирования для налогоплательщика составляет 162 260 рублей (без учета стоимости носителя). По состоянию на 01.01.2011г. в базе Единого государственного регистра содержится информация о 158 872 действующих юридических лицах и 258 296 индивидуальных предпринимателях. При стопроцентном охвате данных налогоплательщиков годовой сбор за подключение к

системе составит 67 689 679,68 млн. рублей, т.е. более чем шестикратно превысит размер всего бюджета Программы, хотя АИС «Расчет налогов» и электронное декларирование налогов уже значительно снижают затраты государства на проведение налогового администрирования.

Результаты автоматизации налоговой службы:

- Увеличение объема налоговых поступлений в бюджет.
- Контроль за своевременным возмещением налогов и других платежей (НДС, подоходного налога, пеней и т. д.).
- Своевременное обнаружение и профилактика налоговых нарушений.
- Выявление резервов для увеличения налогооблагаемой базы и поступлений в бюджет.
- Повышение уровня удовлетворенности налогоплательщиков работой налоговых органов.

Вместе с тем представители бизнес-сообщества не могут не отметить проблемы, возникающие во взаимоотношениях коммерческих предприятий и госорганов в процессе организации и применения современных ИТ.

В ряде случаев практическое внедрение электронных административных процедур, в частности, внедрение электронного налогового декларирования с применением автоматизированной информационной системы (АИС) «Расчет налогов» Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь приводит к затруднениям и даже к конфликтам на местах во взаимоотношениях коммерческих предприятий и госорганов.

Программа ставит задачу обеспечить до конца 2010 года представление плательщиками (15% от их общего числа) в налоговые органы налоговых деклараций в электронном виде, а в течение первых 5-ти лет после внедрения АИС «Расчет налогов» довести данный показатель до 75% от общего числа плательщиков за счет соответствующего нормативного правового обеспечения электронного документооборота и активной работы налоговых органов, пропагандирующих преимущества такого взаимодействия.

Предприниматели, особенно в регионах, высказывают претензии в связи с необходимостью технического сопровождения (поддержки) ПО, обеспечивающего подачу налоговых деклараций в электронном виде. Это объясняется отсутствием у части предприятий (предпринимателей) необходимых технических средств и возможностей для эффективного использования электронного декларирования, а также отсутствием в МЧС службы методологической и технической поддержки модуля «Электронное декларирование» АИС «Расчет налогов». При этом следует учитывать, что совокупная стоимость владения ИС/ПО включает не только затраты на разработку, но и затраты на сопровождение. Мировые вендоры оценивают эту составляющую в 22 – 26% от стоимости самого ПО. Целесообразно предусмотреть возможность централизованного оказания необходимой технической поддержки процессов электронного декларирования по запросам заказчиков со стороны предприятий (предпринимателей).

Важны также вопросы последовательной унификации и стандартизации форматов электронных документов, средств их обработки и средств электронной цифровой подписи. К сожалению, в настоящий момент внедрение электронного документооборота в Беларуси осуществляется на принципах ведомственного подчинения в отсутствии единых стандартов и необходимости дополнения нормативно-правовой базы.

Для взаимодействия с ФСЗН, налоговыми, таможенными и другими органами сегодня потребителю государственных услуг необходимо иметь «связку» электронных ключей. Формирование элементов электронного правительства на принципах ведомственного

подчинения привело к созданию системы нарушения прав собственности граждан и юридических лиц, как потребителей государственных услуг, так налогоплательщиков, за чьи средства эти работы финансируются.

Для исправления сложившейся ситуации необходимо срочное решение проблемы по созданию единой государственной системы управления открытыми ключами (ГОС СУОК).

Как показывает практика, для государственных организаций, имеющих отношение к регулированию данного вопроса, унификация и стандартизация не всегда являются проблемами, находящимися в основном фокусе их деятельности. В разной степени к обозначенной проблеме имеют отношение Оперативно-аналитический центр при Президенте Республики Беларусь, Национальный банк Республики Беларусь, Министерство связи и информатизации Республики Беларусь, Министерство по налогам и сборам Республики Беларусь, Министерство труда и социальной защиты Республики Беларусь, Таможенный Комитет Республики Беларусь, Министерство юстиции Республики Беларусь. Эти проблемы должны находиться в зоне внимания Постоянной комиссии по промышленности, топливно-энергетическому комплексу, транспорту, связи и предпринимательству Палаты представителей Национального собрания Республики Беларусь.

Представляется целесообразным, чтобы со стороны государства появился регулирующий орган, целиком ответственный за постановку и решение проблем, связанных с развитием электронного документооборота и применением электронной цифровой подписи.

Существующий подход к формированию электронного правительства создал проблему по совместному управлению электронной идентификацией при доступе к государственным услугам и аутентификации электронных документов. Отсутствие ее решения на национальном уровне может привести к серьезным последствиям для граждан и предприятий в их взаимоотношениях с внешним миром.

Перечисленные проблемы правового и организационного характера по внедрению электронного документооборота с использованием электронной цифровой подписи негативно скажутся на признании сертификатов открытых ключей белорусских субъектов хозяйствования на международном уровне. В условиях стремительного развития информационной экономики это негативно отразится на развитии внешней торговли и привлечении инвестиций в Беларусь.

В связи с этим необходимо учитывать, что в 18 ноября 2009 года Европейским Союзом принята Европейская Декларация по электронному правительству. Страны ЕС, государства-кандидаты в ЕС и участники Европейской зоны свободной торговли сегодня взаимодействуют в экономике и в других областях в рамках проекта eUnion. С инициативой присоединения к нему Республики Беларусь и других стран-участниц программы ЕС «Восточное партнерство» 6 июля этого года выступил Национальный Форум гражданского общества Беларуси.

Перечисленные проблемы сдерживают развитие электронных информационных технологий в Республике Беларусь, снижают уровень доверия между бизнесом и государством, наносят урон репутации государственных органов, снижают конкурентные преимущества страны и в негативном свете формируют ее инвестиционный климат.

Для разрешения обозначенных проблем целесообразно принятие следующих мер:

1. Организация удостоверяющего центра сертификатов открытых ключей по обмену электронными документами между субъектами в Республике Беларусь и в других странах;
2. Предоставление налогоплательщикам услуг по внедрению и ведению электронного документооборота по более низкой цене, за счет компенсации сэкономленных бюджетных средств;

3. Размещение государственными органами на своих сайтах форм, необходимых для отчетности, в целях их бесплатного использования в соответствии с мировой практикой;

4. Создание условий, способствующих прозрачной конкуренции поставщиков ПО и средств защиты информации.

В частности, Научно-технологическая ассоциация «Инфопарк» и СЮЛ «Республиканская конфедерация предпринимательства» могли бы проанализировать и подготовить компетентное предложение по дальнейшему развитию системы удостоверяющих центров сертификатов открытых ключей. Составной частью этого предложения может стать инициатива по созданию бизнесом нового удостоверяющего центра (или нескольких центров) сертификатов открытых ключей. Итогом вышеописанной и дополняющей ее деятельности стала бы модернизированная система удостоверяющих центров сертификатов открытых ключей, обеспечивающая учет интересов всех сторон: от государственных ведомств до бизнеса и граждан; от пользователей всех категорий до разработчиков и поставщиков соответствующих решений.

Для эффективного разрешения проблемных вопросов, связанных с развитием в стране электронного информационного пространства и принятия необходимых мер по реализации Закона, Союз юридических лиц «Республиканская конфедерация предпринимательства» совместно с предпринимательскими союзами страны может выступить инициатором создания при Правительстве Республики Беларусь совместной рабочей группы из представителей государственных органов, бизнес-ассоциаций и профессиональных объединений предприятий-поставщиков соответствующих ИТ-решений.

В целом наблюдается положительная динамика развития ИТ и АИС «Расчет налогов», в частности. А решение таких проблем, как прозрачность процессов создания и внедрения электронных административных процедур, электронного документооборота как их базовой составляющей, на условиях частно-государственного партнерства позволит повысить эффективность взаимодействия государства и бизнеса в этом важном деле и сформировать в стране более благоприятный деловой климат.

Список цитированных источников

1. Руководство пользователя по АИС «Расчет налогов».

УДК 658.14/155(063)

Коденская А.А.

Научный руководитель: м.э.н., доцент Сланик Ю.Н.

БЕГСТВО КАПИТАЛА: ФИНАНСОВО-УЧЕТНЫЕ АСПЕКТЫ И МЕТОДЫ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ

Актуальность темы. Современная мировая экономика характеризуется все большим переплетением национальных экономик. Интернационализация, начавшаяся в конце XIX - нач. XX в., вступила в принципиально новую стадию - формирование единого глобального мирового хозяйства. Следствием интернационализации явилась глобализация мировой экономики. Это повлекло за собой формирование объединенных государств (Европейский Союз, Таможенный союз Беларуси и России), дало дополнительный толчок к дальнейшему развитию ТНК. В это время значимость национальных границ стала резко снижаться. Как следствие, капитал приобретает возможность перемещаться свободно, преодолевая внешние границы.

Для обеспечения экономического роста государство заинтересованно в привлечении инвестиций. Считается, что благополучие экономики страны измеряется притоком или оттоком иностранного капитала. Его собственник, осуществляя инвестиционную деятельность, заинтересован как в его росте, так и в сохранении. Поэтому, если в государстве инвестиционный климат является недостаточно благоприятным для крупных и долгосрочных вложений, то возникает проблема *бегства капитала*.

Целью исследования является поиск наиболее эффективных способов контроля за проведением внешнеторговой деятельности конкретного предприятия и внесение предложений по совершенствованию аудиторского контроля по внешнеторговым операциям.

Материалы и методы исследования.

Под *бегством капитала* понимается существенная утечка из страны капитала из-за недостаточно благоприятного инвестиционного климата, осуществляющаяся как по официальным каналам, так и незаконным путем. В литературе вместе с термином «бегство капитала» употребляется также термин «движение горячих денег» [1].

В условиях постиндустриальной экономики бегство капитала может осуществляться в следующих формах:

- Отток средств в денежной форме.
- Отток «интеллектуального капитала», который выражается в утечке человеческого капитала, а также в экспорте элементов структурного капитала, например, в виде ноу-хау, изобретений.
- Отток природных ресурсов.

Незаконная утечка капитала производится по различным схемам. В практике контрольной деятельности выделяются следующие *способы осуществления бегства капитала*:

1. Соккрытие, полный или частичный неперевод экспортной валютной выручки;
2. Невозврат валютной выручки под предлогом форс-мажорных обстоятельств;
3. Заключение фиктивных импортных контрактов;
4. Обоснованные авансовые отчисления при импорте в счет будущих фиктивных поставок товаров;
5. Искусственное занижение по договоренности с иностранными партнерами цен на экспортируемую продукцию и завышение цен на импортируемую продукцию и другие.

Между тем на настоящий момент в РБ наблюдается достаточно неблагоприятная ситуация, связанная с девальвацией белорусского рубля, дефицитом валюты, дефицитом торгового баланса, возрастающей инфляцией.

Наибольшую известность среди населения РБ получила проблема дефицита валюты как в банковских учреждениях РБ, так и по стране в целом «Утром 14 марта в Минске зафиксирован дефицит наличной иностранной валюты в обменных пунктах, к обеду большая часть отделений банков не могла удовлетворить спрос на доллары США, к вечеру начали иссякать запасы наличных евро» [2].

Информагентства выделяют следующие причины валютного дефицита в стране:

1. Усиление административных мер, направленных правительством Белоруссии на ограничение приобретения иностранной валюты субъектами хозяйствования, прежде всего - «чистыми импортерами».

2. Вхождение страны в Таможенный союз с Россией и Казахстаном (формирование Таможенного союза привело к экспансии иностранных товаров на белорусском рынке и возникновению новых преступных схем с участием транснациональных бизнес-структур) [2].

На настоящий момент можно выделить основные направления отрицательного влияния валютного дефицита на состояние национальной экономики:

1) Задолженность компаний по соблюдению валютных обязательств и их ограниченность в использовании валютных средств.

1.1. Ограниченность *туристического бизнеса* вследствие невозможности вовремя рассчитываться с иностранными партнерами из-за недостатка валюты на бирже. Для покупателя, который может рассчитаться только белорусскими рублями, компания устанавливает внутренний курс доллара [4].

1.2. Ограниченность *фармацевтического бизнеса*. Ограничения на покупку иностранной валюты могут негативно сказаться на ассортименте белорусских аптек. Покупая товар за валюту, компании осуществляющие поставку лекарств из-за рубежа, получают выручку в белорусских рублях. Долгое ожидание возможности приобрести валюту может создать большие сложности с приобретением новой партии товара и т.д. [4].

2) «Блокировка импорта»

В Республике Беларусь органы валютного контроля систематически осуществляют меры по противодействию утечки капитала. Контроль проводится по следующим основным направлениям:

1. Ведение Единой базы товарно-транспортных накладных, в том числе и международных (CMR): Оформление паспорта сделки - документ установленной формы, который регистрируется в банке и является основным документом при осуществлении валютного контроля внешнеторговых операций [3].

2. Установление конкретных сроков завершения внешнеторговых операций, регламентируется Указом Президента Республики Беларусь от 27.03.2008 № 178 «О порядке проведения и контроля внешнеторговых операций».

3. Взимание с перевода средств в офшорные зоны специального офшорного сбора (с 2000 года).

4. Ответственность за нарушение правил осуществления внешнеторговых операций четко определена статьями Кодекса об административных правонарушениях.

5. Ведение Министерством по налогам и сборам специального Государственного реестра коммерческих организаций и индивидуальных предпринимателей, осуществление сделок с которыми влечет повышенный предпринимательский риск.

Заключение. Одним из направлений решения проблемы бегства капитала на уровне отдельного предприятия является осуществление контроля за легальностью схем, применяемых предприятием во внешнеэкономических отношениях. Степень законности внешнеэкономической операции можно установить в ходе обязательных аудиторских проверок или при проверке по спецзаданию.

Однако на предприятиях проверка осуществляется не конкретно по внешнеторговым операциям, а достаточно косвенно на основе проверки других сфер деятельности. Поэтому становится очевидной необходимость осуществления **ряда мероприятий для целей установления законности проведения внешнеторговых операций:**

Во-первых, выделение основных *этапов (направлений) проведения проверки:*

1. Проверка соблюдения правильности определения видов налогов, сборов в соответствии с осуществляемыми видами экономической деятельности.

2. Проверка наличия соответствующим образом оформленных внешнеторговых контрактов.

3. Проверка своевременности обеспечения поступления выручки от экспорта и обязательная продажа средств, поступивших по валютной выручке.

4. Проверка соблюдения таможенных режимов, а также пресечение контрабандного ввоза(вывоза).

5. Проверка соблюдения своевременности представления отчетности и других обязательных сведений в ИМНС и таможенные органы.

Во-вторых, разработка отдельного рабочего документа аудитора, в которой будут указываться информация о конкретных внешнеторговых операциях данного предприятия, а также документы, сопровождающие их.

Это в свою очередь поможет предупредить возникновение новых схем вывода капитала за рубеж и в дальнейшем сократить масштабы данной проблемы.

Список цитированных источников

1. Бегство капитала [Электрон. ресурс] / Словарь «Борисов А.Б. Большой экономический словарь. — М.: Книжный мир, 2003. — 895 с.» - Режим доступа: <http://www.bank24.ru/novosibirsk/info/glossary.html> / Бегство капитала - Дата доступа: 15.03.2010.

2. World Investment Prospects Survey 2009-2011 UNCTAD март 2011 [Электрон. ресурс] Режим доступа: <http://unctad.org/Templates/webflyer.asp?docid=11767&intItemID=2068&lang=1&mode=downloads> - Дата доступа: 10.03.2011

3. Политические новости [Электрон. ресурс] - Режим доступа: <http://www.polit.ru/news/2005/06/14/fitch.html> - Дата доступа 01.04.2011.

4. Экономические новости [Электрон. ресурс] - Режим доступа: <http://news.tut.by/165210.html> - Дата доступа 15.03.2011

УДК 330.131.7

Кузьмин Н.С.

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

МЕХАНИЗМ УЧЕТА ФАКТОРОВ ФОРМИРОВАНИЯ ВАЛЮТНОГО КУРСА

Целью данного исследования является совершенствование механизма курсообразования в Республике Беларусь на основе учета факторов формирования валютного курса. Известно, что валютный курс - это цена (котировка) денежной единицы одной страны, выраженная в денежных единицах другой страны, а также в драгоценных металлах или ценных бумагах.

Как и на любом рынке, эти цены зависят от соотношений спроса и предложения на ту или иную валюту. Величины же спроса и предложения на валютном рынке определяются, прежде всего, объемами взаимной торговли между теми или иными странами. Докажем это.

Так, если российские импортеры получили на белорусском рынке больше выручки в белорусской валюте, чем наши экспортеры выручили российских рублей от продажи отечественных товаров в России, тем выше будет курс российского рубля по отношению к белорусскому. Это объясняется необходимостью конвертации иностранных денежных единиц в национальную валюту как для экспортеров, так и для импортеров. Следовательно, при отрицательном сальдо торгового баланса за каждый российский рубль придется заплатить большее количество национальной валюты.

Когда внутренние цены из-за больших издержек производства превышают цены на импортируемые из-за рубежа аналогичные товары, объем импорта по сравнению с экспортом быстро увеличивается. Поэтому высокий уровень цен внутри страны и низкий уровень цен за ее пределами обычно ведут к росту курса иностранной валюты. Чем сильнее желание иметь заграничные товары и пользоваться заграничными услугами, тем большую цену приходится предлагать за иностранную валюту. К тому же с ростом национального дохода увеличивается и спрос на импортные товары, что вызывает тенденцию к удешевлению национальной валюты.

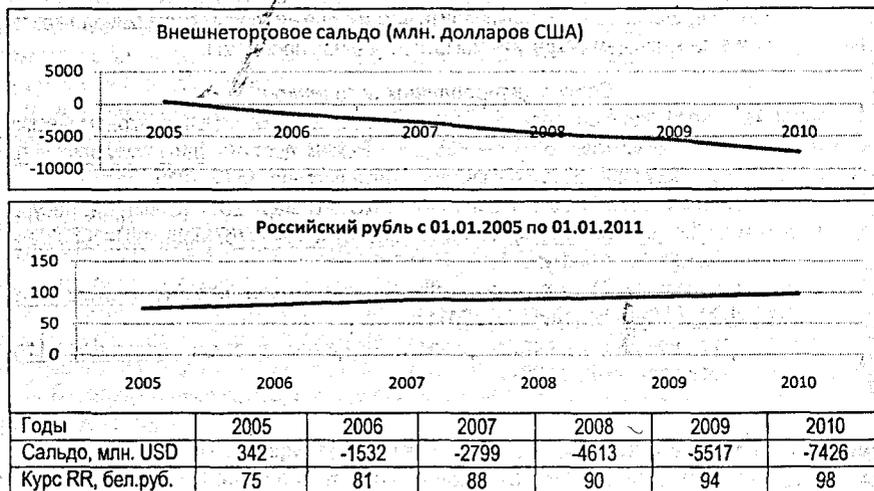


Рисунок 1 – Динамика внешнеторгового сальдо и валютного курса

Таким образом, первый фактор, влияющий на уровень курса национальной валюты, – сальдо экспорта-импорта. На рисунке 1 показаны графики динамики внешнеторгового сальдо Республики Беларусь и соответствующего роста курса российского рубля, разработанные по данным официальной статистики.

Кроме того, на валютный курс влияет экономическая политика государства в области регулирования таких составных частей платежного баланса, как текущий счет и счет движения капиталов. При увеличении положительного сальдо торгового баланса возрастает спрос на валюту данной страны, что способствует повышению ее курса, а при появлении отрицательного сальдо происходит обратный процесс.

Изменение баланса движения капиталов также оказывает определенное влияние на курс национальной валюты, которое по знаку («плюс» или «минус») аналогично торговому балансу. Однако существует и негативное влияние чрезмерного притока краткосрочного капитала в страну на курс ее валюты, так как появляется избыточная денежная масса, что, в свою очередь, может привести к увеличению цен и обесцениванию валюты (рисунок 2).

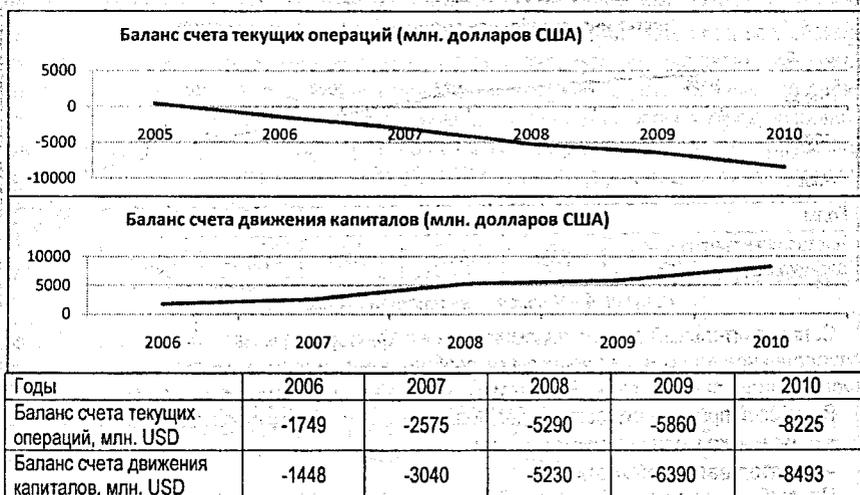


Рисунок 2 – Баланс счета текущих операций и движения капиталов

Чем выше темп инфляции в стране по сравнению с другими государствами, тем ниже курс ее валюты, если не противодействуют иные факторы. Зависимость валютного курса от темпа инфляции особенно велика у стран с большим объемом международного обмена товарами, услугами и капиталами. На рисунке 3 показана разница между уровнем инфляции в Беларуси и России в период с 2005 по 2010 год.

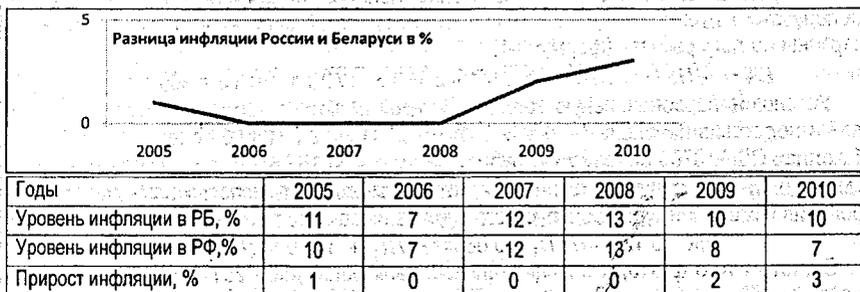


Рисунок 3 – Динамика инфляции в РБ и РФ

Значительное влияние на валютный курс оказывает также инвестиционная позиция страны, которая отражает разницу между приобретенными за рубежом и реализованными на мировом рынке ценными бумагами. Если инвесторы стремятся получить больше иностранных долговых обязательств, облигаций, акций, банковских депозитов и т.п., то они тем самым набавляют цену на иностранную валюту. В противоположность этому, платежи других стран определенному государству способствуют укреплению курса его национальной валюты (рисунок 4).



Рисунок 4 – Чистая инвестиционная позиция Беларуси

Сопоставительный анализ динамики данных факторов доказал, что все они оказывают определенное влияние на процессы курсообразования и должны учитываться при расчете курса национальной валюты. Рассмотрим, какие методы используются для этого.

В мировой практике существуют два подхода к определению курса национальной валюты:

- привязка к одной валюте;
- метод валютной корзины.

Первый метод использовался в Республике Беларусь до 2009 года, однако практика показала, что привязка белорусского рубля к доллару США не способствовала стабилизации курса национальной валюты. После 2009 года у нас стал использоваться метод валютной корзины, в которую вошли три валюты: доллар США, Евро, российский рубль. По определению, валютная корзина – набор валют, используемых при их котировке для определения курса национальной или международной валюты, что позволяет более обоснованно учесть влияние изменений общеэкономических условий обмена на покупательную способность валют.

На предыдущем этапе НИРС нами была предложена методика обоснования курса белорусского рубля исходя из средней геометрической величины стоимости валютной корзины на дату расчета (формула 1):

$$BK = \sqrt[3]{USD \times EUR \times RUB} = \sqrt[3]{2650 \times 3703 \times 90.16} = 960 \quad (1)$$

Установив первоначальную величину каждой валюты в корзине в размере 320 рублей и подставив начальные курсы валют на 02.01.2009 г., (2650 белорусских рублей за 1 доллар США, 3703 белорусских рублей за евро и 90,16 белорусских рублей за российский рубль), мы получили формулу 2, которая может быть использована для прогнозирования изменений курса белорусского рубля в любой расчетный момент времени:

$$BK = 0.1207 \times USD_1 + 0.0864 \times EUR_1 + 3.5492 \times RUB_1 \quad (2)$$

С учетом того факта, что Национальный банк Беларуси в 2011 году намерен сузить прогнозный коридор колебаний курса белорусского рубля в рамках привязки к корзине валют с +/-10% в 2010 году до +/-8% в 2011 году, нами были рассчитаны прогнозируемые курсы EUR, USD и RUB в 2011 году (3):

$$3632.5 \leq EUR \leq 4264.2, \quad 2742.5 \leq USD \leq 3219.4, \quad 90.33 \leq RUB \leq 106.03. \quad (3)$$

Данная методика, описанная нами в [1], разработана на основе используемых Национальным банком инструментов достаточно жесткого валютного регулирования, поэтому она не в полной мере учитывает реальную ситуацию на потребительском рынке и влияние макрофакторов на процессы курсообразования. Наиболее объективным, на наш взгляд, является метод определения валютных курсов с помощью паритета покупательной способности валют, рассчитанного путем сопоставления цен потребительской корзины в разных странах.

Валютный курс, рассчитываемый по паритету покупательной способности, в наибольшей степени отражает сложившуюся на потребительском рынке ситуацию, так как цены товаров народного потребления и стоимость услуг формируются под воздействием рыночного механизма. Нами предлагается определять курс обмена валют, как средневзвешенное соотношение цен для стандартной корзины промышленных, потребительских товаров и услуг двух стран. На основе модели формирования курса посредством сопоставления цен торговли двух стран рассчитаем реальный курс белорусского рубля по отношению к российскому на 31.12.2010 г. В таблице 1 приведена информация, использованная в расчетах.

Таблица 1 – Сопоставление стоимости потребительской корзины РБ и РФ (в сокращении)

№	Наименование товара	Цена в бел. руб.	Цена в рос. Руб.	Соотношение цен
1	Говядина первой категории	13825	197	70
2	Свинина	12540	198	63
...	...			
50	Цитрусовые плоды	6225	59	105
ППС по потребительским ценам (ср. геом. цен по товарам)				75,81181941
1	Ткань хлопчатобумажная (1 м)	4626	55	84
2	Куртка мужская	149830	3148	47
...	...			
97	Спички (за 1 коробок)	55	1	54
ППС по промышленным ценам (ср. геом. цен по товарам)				77,23521262
1	Постановка набоек, пара	7973	180,16	44
2	Ремонт одежды, один вид работы	7778	179,96	43
...	...			
35	Газ сетевой, месяц с человека	3696	43,81	84
ППС по стоимости услуг (ср. геом. цен по товарам)				53,66675476

Используя результаты сопоставления, рассчитаем средневзвешенное соотношение цен для стандартной корзины промышленных, потребительских товаров и услуг в Беларуси и России. Анализ показал, что курс белорусского рубля по состоянию на 31.12.2010 г., рассчитанный с учетом паритета покупательской способности на потребительском рынке, должен быть равен 68,91 Br за 1 RUR, что меньше официального курса (98,44 Br) на 43%.

Таким же образом может быть рассчитан паритет покупательной способности белорусского рубля и с другими иностранными валютами. Это позволит принимать НБ РБ обоснованные решения относительно динамики курса национальной валюты, необходимости его девальвации или, как показали результаты нашего исследования, ревальвации.

Список цитированных источников

1. Кузьмин, Н. Механизм формирования валютной корзины РБ и его использование в прогнозировании валютных курсов // Студенческая научная зима в Бресте – 2010. Сборник научных работ участников Международной научной конференции региональных университетов. – Брест, изд-во БрГТУ. – 2011.
2. Электронный ресурс <http://belstat.gov.by>
3. Электронный ресурс <http://ru.wikipedia.org>
4. Электронный ресурс <http://finance.tut.by>

КОНСОРЦИАЛЬНОЕ БАНКОВСКОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ ВЕНЧУРНОГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Наравне со многими государствами современного мира, Республика Беларусь определила инновационный путь развития как приоритетное направление повышения конкурентоспособности национальной экономики. Активизация инновационной деятельности, освоение в производстве передовых национальных и зарубежных технологий названы в Законе Республики Беларусь от 14.11.2005 «Об утверждении основных направлений внутренней и внешней политики Республики Беларусь» в числе основных задач внутренней политики Беларуси.

Для выявления общих тенденций инновационного финансирования построим график динамики общих инновационных расходов (рис.1)

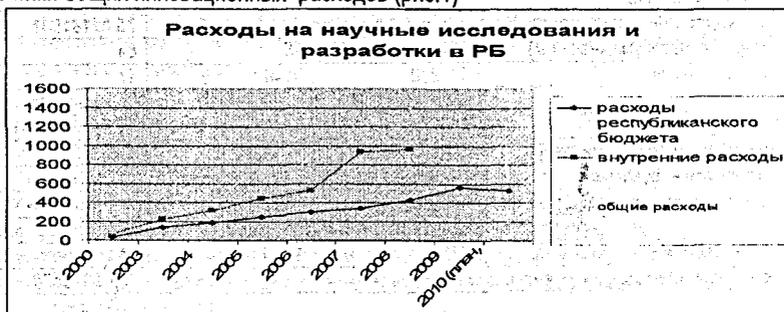


Рисунок 1 – Расходы на научные исследования и разработки в Республике Беларусь
Источник: [Статистический ежегодник, 2009]

Анализ показал, что в 2007 году наблюдался некоторый рост затрат на научные исследования и разработки, однако в последующие годы наблюдается снижение объемов финансирования инноваций. Аналогичная динамика наблюдается и в странах ЕС (рис. 2), однако абсолютная величина их (80 – 120 млн. евро) несопоставимо выше, чем в нашей стране.



Рисунок 2 – Объемы инвестиций в ЕС
Источник: собственная разработка на основе электронного ресурса [telegraf.by]

Из приведенной диаграммы видно, что значительную часть инвестиций в странах ЕС составляют объемы венчурных инвестиций, за счет которых финансируется инновационное развитие. Объем фондов прямых инвестиций значительно ниже, чем объемы венчурных инвестиций, используемых для финансирования инновационных проектов. Тем не менее рост объемов венчурных инвестиций доказывает их относительную устойчивость к мировым финансовым потрясениям. Следовательно, возможным путем оживления инвестиционной деятельности в Республике Беларусь может служить развитие венчурного финансирования.

В данном исследовании мною предпринята попытка разработки условий, способствующих развитию в Республике Беларусь венчурного финансирования, что, на наш взгляд, в настоящее время наиболее реально. Для этого была подробно рассмотрена данная категория исходя из достаточно убедительного мирового опыта.

Венчурное финансирование — это долгосрочные (5-7 лет) высокорисковые инвестиции частного капитала в акционерный капитал вновь создаваемых малых высокотехнологических перспективных компаний (или хорошо уже зарекомендовавших себя венчурных предприятий), ориентированных на разработку и производство наукоёмких продуктов, для их развития и расширения, с целью получения инновационной прибыли от прироста стоимости вложенных средств [4]. Нами предлагается более четкое определение: **венчурное финансирование** — выделение денежных средств со стороны венчурного капитала исследовательским или внедренческим фирмам для разработки, доводки и внедрения нововведений, имеющих рисковый, но перспективный характер.

Таким образом, смысл венчурного (рискового) бизнеса состоит в предоставлении средств компаниям, не имеющим иных источников финансирования, в обмен на часть пакета акций, который венчурный инвестор продает через несколько лет после вступления в бизнес за цену, многократно превосходящую первоначальные вложения. Продажа акций называется "выходом", а сам процесс можно назвать капитализацией инвестиций.

Основные способы осуществления венчурного финансирования представлены на рисунке 3.

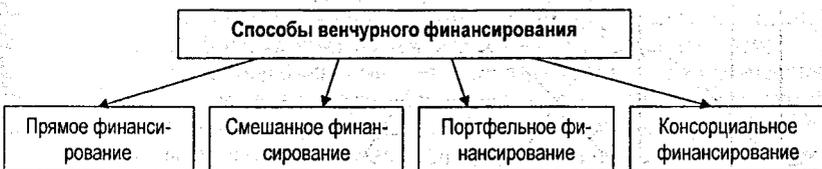


Рисунок 3 – Способы венчурного финансирования

Источник: собственная разработка на основе электронного ресурса [www.m-ecopolu.ru]

Наиболее типичной схемой венчурного финансирования является схема консорциального финансирования. Она в наибольшей степени раскрывает механизм венчурного финансирования в том виде, в котором он зародился изначально. Нами предлагается использовать элементы данной схемы для разработки модели венчурного финансирования применительно к условиям экономики Республики Беларусь. Так как у нас банковский сектор работает достаточно эффективно, считаем целесообразным привлечь именно акционерно-коммерческие банки к созданию механизма венчурного финансирования.

Для разработки такого механизма необходимо изучить зарубежный опыт применения венчурного финансирования. В США он реализован в виде силиконовой долины, которая была сформирована в 1960-х гг. В это время венчурные фирмы сфокусировали свои

инвестиции на компаниях, находящихся как на начальной стадии развития, так и на стадии расширения. Как правило, эти компании использовали достижения в электронных и информационных технологиях, а также в области медицины. В настоящее время инвестиции в высокие технологии составляют большую часть венчурного инвестирования США, поэтому венчурная индустрия привлекает к себе много внимания. Венчурные капиталисты финансируют компании, работающие в сфере строительства, промышленного производства, бизнес-услуг и т. д. Однако необходимо отметить, что при этом главным образом финансируются нематериальные активы: программное обеспечение и интеллектуальная собственность, ценность которых еще не проверена.

В результате комплексного исследования состояния инновационной деятельности в Республике Беларусь, а также изучения принципов осуществления венчурного финансирования была составлена примерная схема венчурного финансирования применительно к национальным особенностям нашей страны. Предлагаемый механизм отражает порядок процедур венчурного финансирования инновационных высокотехнологичных проектов, разработанных в ПВТ (рис. 4).

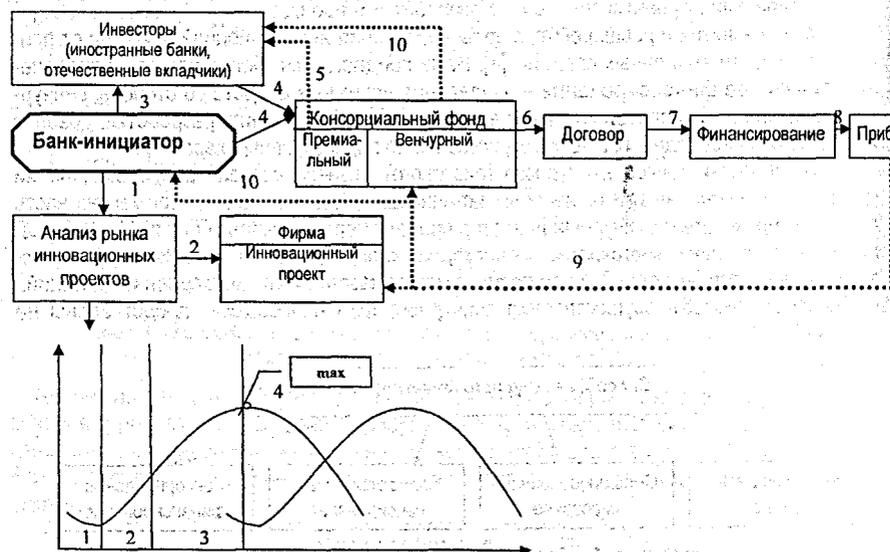


Рисунок 4 – Механизм венчурного финансирования с участием банков
Источник: Собственная разработка

На данной схеме показаны следующие организационные этапы венчурного механизма:

1 – Банк-инициатор разрабатывает венчурную политику, в которой предусматривает стратегическую цель – получение венчурного дохода на свободный капитал, и тактические мероприятия по ее реализации. Для этого венчурный отдел банка рассматривает ситуацию на рынке инноваций, то есть анализирует рынок инновационных проектов, его объекты и субъекты. При выборе подходящей фирмы, аналитики должны руководствоваться известным графиком жизненного цикла инноваций. Если рассматриваемые инновации находятся на 1 стадии, характеризуемой началом разработок инновационного

проекта, то не рекомендуется выбирать данный проект, так как сложно определить целесообразность вложения денежных средств; 2 и 3 стадии характеризуются наличием разработанного проекта и вложением незначительной суммы денежных средств на его развитие, что делает данный вариант вложения инвестиций наиболее привлекательным; 4 стадия отражает полное финансирование инновационного проекта и получение прибыли от него, поэтому фирма занимается поиском новых инновационных проектов на рынке инвестиционных товаров;

2 – В результате проведения анализа, предусмотренного венчурной политикой, политики банка выбирают наиболее подходящий инновационный проект;

3 – Далее банком-инициатором производится привлечение инвесторов в создание консорциального венчурного фонда. Для возмещения упущенной выгоды им предлагается выплата из создаваемого венчурного фонда авансового вознаграждения в размере среднегодовой банковской % ставки от размера вложенных ими инвестиций. Так как венчурное финансирование характеризуется высоким уровнем финансовых рисков, данная сумма служит также платой за высокий уровень риска. На данной стадии происходит заключение договора, в котором оговаривается размер денежного вознаграждения инвесторов после получения прибыли от венчурных инвестиций;

4 – Создается консорциальный фонд, состоящий из премиального фонда (средства банка-инициатора), из которого выплачиваются определенный процент платы за риск инвесторам, и венчурного фонда (средства инвесторов);

5 – Выплачиваются % за риск инвесторам. Плата за риск в размере 1-2 % от суммы инвестиций будет выплачиваться сразу после инвестирования денежных средств в проект. Как уже упоминалось ранее, налог на доходы для иностранных инвесторов в ПВТ составляет только 5 %, в отличие от ставки 10-15%, применяемой для иностранных инвесторов при вложении средств в проекты на территории Республики Беларусь. Разница между данными суммами налогов и будет своеобразной платой за риск после получения доходов от инвестирования. В то же время, доходы национальных инвесторов, полученные от предоставления средств инновационным организациям, не облагаются налогом на прибыль. Сумма данной льготы и будет являться платой за риск национальным инвесторам;

6 - Заключается договор о венчурном финансировании между банком-инициатором и фирмой, в данном договоре оговаривается размер вознаграждения венчурного фонда после получения прибыли от финансирования инновационного проекта;

7 – Согласно договору осуществляется финансирование инновационного проекта;

8 – Фирма получает прибыль от реализации инновационного проекта;

8 – Полученная прибыль распределяется между инновационным фондом и фирмой;

9 – Из венчурного фонда выплачиваются предусмотренные договором денежные суммы банку-инициатору и инвесторам.

Для реализации предложенной модели государство, заинтересованное в инновационном развитии экономики, должно создать ряд преференций для участников консорциального венчурного фонда. В первую очередь, это могут быть льготы, аналогичные преференциям, применяемым к резидентам Парка высоких технологий. В то же время, по наиболее важным проектам, имеющим общегосударственное значение, например, экспорто-ориентированным и импортозамещающим разработкам, целесообразно применение системы государственных гарантий участникам венчурного финансирования и другие поощрительные меры государственного регулирования. Одним из финансовых стимулов для банка-инициатора создания венчурного фонда может служить применение льгот по налогу на прибыль.

Важным условием успешного развития венчурного финансирования инновационных проектов в Республике Беларусь является разработка соответствующей нормативно-правовой базы и инструктивно-методических материалов.

Список цитированных источников

1. Статистический ежегодник, 2009
2. Электронный ресурс www.m-ecopomy.ru
3. Электронный ресурс telegraf.by
4. Электронный ресурс www.allinvestrus.com

УДК 693.22.004.18

Куприянович В.В.

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

МЕХАНИЗМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

В мировой экономике понятие «инновация» применяется, как правило, в двух случаях: для обозначения того, чего ранее не было, или того, что ранее было, но имеет качественно новые отличительные признаки. В настоящее время существует международный стандарт понятия «инновации» как вполне определенной управленческой категории. Согласно ему, инновация – конечный результат творческой деятельности, получивший воплощение в виде новой или усовершенствованной продукции, реализуемой на рынке. Таким образом, любое нововведение, приводящее к улучшению параметров деятельности субъекта, можно считать инновацией.

В Республике Беларусь проводится активная государственная политика в области поддержки инновационного развития. Однако из-за ограниченности финансовых возможностей бюджета государственная поддержка направляется, главным образом, на научные или опытно-конструкторские разработки, а капитальные и чисто производственные расходы несет инициатор проекта за счет внебюджетных средств. В то же время, присутствие государственного заказчика по некоторым инновационным проектам создает дополнительные гарантии того, что эти проекты предусматривают выпуск действительно необходимой республике продукции, и затраченные средства будут гарантированно возвращены.

Для обеспечения процесса эффективного использования бюджетных средств в Республике Беларусь учрежден Белорусский инновационный фонд. Создание БИФ – значительный шаг на пути формирования действительных рыночных отношений в области научно-технической деятельности.

На рисунке 1 показаны основные источники финансирования проектов Белинфонда.

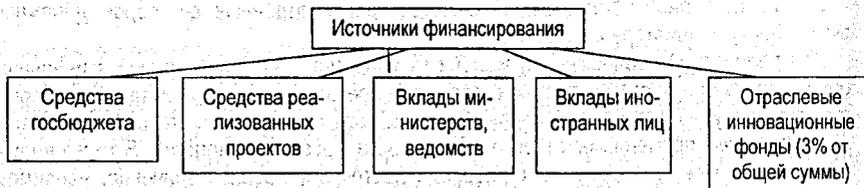


Рисунок 1 – Источники финансирования БИФ

Источник: [собственная разработка]

Главным источником финансирования БИФ является государство. Динамика средств, которые выделяются ежегодно из бюджета для функционирования Фонда, представлена на рисунке 2.



Рисунок 2 – Объемы финансирования БИФ из республиканского бюджета (тыс. рублей)
 Источник: [собственная разработка]

Анализ показал, что объемы финансирования в 2009 году увеличились по сравнению с 2008 годом, а в 2010 несколько снизились. Поэтому в 2011 году на осуществление деятельности Белинфонда в республиканском бюджете запланирован значительный объем средств - 65,15 млрд. BYR, а объем инвестиций на один венчурный проект планируется в размере 5 млрд. BYR (около 1,5 млн. USD). Это обусловлено тем, что с 2011 года БИФ выполняет функции венчурного фонда.

Общий порядок выделения средств БИФ на инновационные проекты показан на рисунке 3.

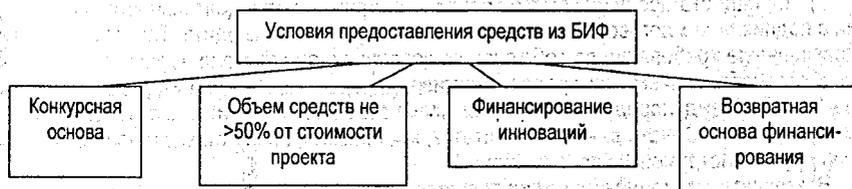


Рисунок 3 - Условия предоставления средств из БИФ
 Источник: [собственная разработка]

Мы видим, что средства Белинфонда выделяются субъектам инновационной деятельности на конкурсной основе и договорных условиях. Они направляются на финансирование инновационной части проекта; объем выделяемых средств может составлять до 50% от общего объема средств, выделяемых для финансирования всего проекта. Возврату подлежит сумма средств, перечисленная Белинфондом исполнителю в размере 100 %, а плата за их использование определяется на основе средневзвешенной ставки рефинансирования Национального банка Республики Беларусь.

В настоящее время БИФ выполняет также роль венчурного фонда, однако нормативная база для системы венчурного финансирования в Беларуси находится на стадии формирования. Очередным шагом на пути развития венчурного финансирования было создание Агентства венчурных инвестиций, организованного как коммерческая организация. Основная его задача состоит в ускорении развития сферы инновационных компаний в стране за счет роста доли венчурных высокорисковых проектов, а также проектов коммерциализации объектов интеллектуальной собственности.

Процедуры венчурного финансирования данным агентством будут отрабатываться на той схеме, которую использует сейчас Белорусский инновационный фонд с учетом мирового опыта. В международной практике распространенной формой венчурного финансирования является синдицированное кредитование, механизм которого способствует привлечению частных инвестиций. Рассмотрим его особенности.

Под *синдицированным кредитом* понимается кредит, который предоставляется группой банков одному заемщику на основе соглашения о совместном кредитовании, заключенного между участвующими в финансировании банками, и договора консорциального кредитования между банком-агентом и заемщиком. Синдицированное кредитование по сравнению с другими видами кредитования имеет ряд преимуществ как для заемщика, так и для банков-кредиторов. Для банка участие в синдицированном кредитовании имеет следующие преимущества:

- диверсификация кредитных рисков, возникающих в течение всего процесса кредитования, пропорциональна доле участия банка в схеме финансирования;
- снижение рисков невозврата кредита за счет улучшения управления проектом;
- расширение клиентской базы;
- диверсификация кредитного портфеля банка, снижение в нем доли особо крупных кредитов и, соответственно, доли наиболее рискованных проектов в своей инвестиционной деятельности.

С целью создания безопасных условий для интересов вкладчиков и кредиторов банков и снижения риска от выдачи кредита на консорциальной основе ведущий банк-агент и банки-кредиторы образуют в установленном порядке резерв на возможные потери по сомнительным долгам по консорциальному кредиту пропорционально доле их участия.

Среди недостатков выделяются возможные ограничения в деятельности банка в связи с подписанием договора привлечения синдицированного кредита. Так, это могут быть повышенные требования по соблюдению достаточности капитала, ограничения, связанные с приобретением или продажей активов, предоставление аудиторской отчетности по МСФО (Международные стандарты финансовой отчетности) в кратчайшие сроки и многое другое. Однако данный недостаток, как правило, присутствует и при использовании других инструментов привлечения.

В зависимости от участвующих в выдаче кредита банков синдицированный кредит может быть *открытым*, когда привлекаются средства всех желающих банков, либо *клубным*, если в состав кредиторов входит определенный и ограниченный круг банков. Синдицированные кредиты можно также разделить на *обеспеченные* и *необеспеченные*. В первом случае заемщик предоставляет ликвидный залог или гарантию правительства. Во втором случае риск кредитора напрямую связан с бизнесом заемщика. Необеспеченные кредиты выдаются только высокорейтинговым компаниям, соответствующим строгим требованиям надежности. При организации синдицированного кредитования наибольшее распространение получили *срочные кредиты (ссуды)*, *револьверные кредиты*, а также *трансферабельные и мультивалютные кредиты*.

Рассмотрим общий порядок организации синдицированного кредитования:

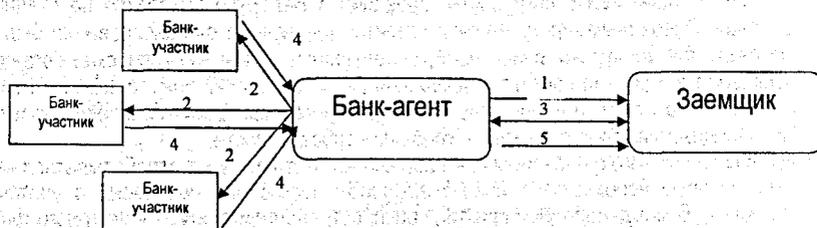


Рисунок 4 – Механизм организации синдицированного кредитования
Источник: [собственная разработка]

1. Заемщик, осуществляющий высокоэффективные инвестиции и желающий получить на эти цели кредит, самостоятельно ведет переговоры об организации кредитования проекта с банком-агентом, который в случае поддержки его берет на себя ответственность за выполнение функций руководителя кредитной сделки. Банк-агент, в свою очередь, для снижения степени риска требует получение от заемщика определенных гарантий, например, переложение части риска его неплатежеспособности на вышестоящие инстанции.

2. После проведения переговоров и в случае согласия обеих сторон, банк-агент привлекает банки, которые согласны стать участниками синдицированного кредитования.

3. Заключается договор между банком-агентом и заемщиком о синдицированном кредитовании. Взаимоотношения банков-участников с банком-агентом по выдаче консорциального кредита строятся на основе заключаемого между ними Соглашения о совместном кредитовании.

4. Банки-участники перечисляют банку-агенту кредитные ресурсы.

5. После заключения Соглашения о совместном кредитовании на консорциальной основе банк-агент аккумулирует средства банков-участников и направляет их заемщику для использования по прямому назначению.

Изучив особенности деятельности БИФ и особенности осуществления синдицированного кредитования, а также выделив ряд преимуществ данных операций, мы попытались составить схему осуществления венчурного финансирования для Республики Беларусь.

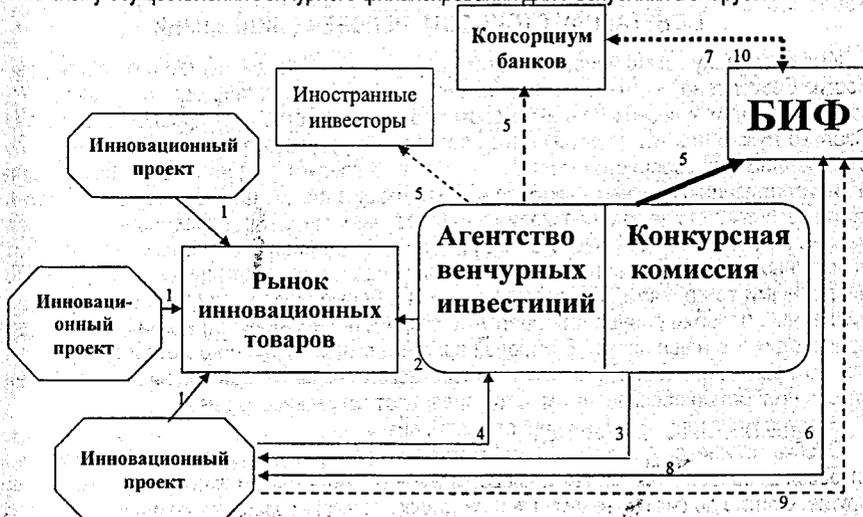


Рисунок 5 - Схема осуществления венчурного финансирования для Республики Беларусь
 Источник: [собственная разработка]

- 1 – Инновационные проекты поступают на РИТ; 2 – Агентство венчурных инвестиций проводит научно-техническую экспертизу проектов; 3 – Конкурсная комиссия проводит отбор венчурного проекта;
- 4 – Разработчик венчурного проекта обращается в Агентство венчурных инвестиций, которое разрабатывает бизнес-план; 5 – Агентство венчурных инвестиций осуществляет поиск инвесторов, наиболее привлекательным из которых является БИФ; 6 – Разработчик венчурного проекта и БИФ проводят переговоры; 7 – БИФ привлекает дополнительный источник финансирования – консорциум банков;
- 8 – происходит финансирование венчурного проекта; 9 – после получения прибыли средства возвращаются в БИФ; 10 – БИФ возвращает средства консорциуму банков.

В данной схеме существует ряд преимуществ: наличие государственной конкурсной комиссии, которая отбирает венчурный проект, создает гарантию того, что производятся действительно необходимые товары; присутствие государственного органа уменьшает риски для консорциума коммерческих банков; синдицированное кредитование, которое подразумевает различные источники финансирования (государственные и частные), уменьшает риски невозврата средств при финансировании венчурного проекта.

Мы надеемся, что разработанный нами механизм венчурного финансирования позволит внедрить данный вид инвестирования в нашей стране на начальном этапе его развития.

Список цитированных источников

1. Интернет-ресурс [www.dkb-fin.ru]
2. Интернет-ресурс [www.belarusbank.by]
3. Интернет-ресурс [www.bif.ac.by]
4. Интернет-ресурс [minfin.gov.by]

УДК 330.567.2/4

Луковская Н.С.

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

МОНЕТАРНАЯ СТОИМОСТЬ ЧЕЛОВЕЧЕСКОЙ ЖИЗНИ

Имеет ли цену жизнь человека? Этот вопрос волнует человечество с глубокой древности. Безусловно, жизнь человека бесценна, однако отсутствие оценки человеческой жизни приводит к возникновению экономических и нравственных проблем в обществе. Сколько нужно платить родственникам погибших в результате несчастных случаев, пострадавшим от террористических актов? Сколько следует выделять денежных средств на нейтрализацию опасных факторов и минимизацию рисков на производстве, на транспорте, в быту? Обществу необходима «адекватная» методика определения стоимости человеческой жизни для расчета компенсации и материальной помощи жертвам всевозможных аварий и катастроф. На протяжении последних десятилетий в связи с многочисленными трагедиями, сопровождавшимися гибелью людей, предпринимались многочисленные попытки определить реальную стоимость человеческой жизни. Этот процесс происходит и в наше время. В мировой практике существует много методов, на основании которых оценивается стоимость человеческой жизни. Ни один из них не может считаться полностью обоснованным. Это определяет актуальность темы.

Экскурс монетарной оценки человеческой жизни

Оценка человеческой жизни — изобретение не современное. Это понятие появилось в глубокой древности, так же, как и представление о том, что одни жизни более ценны, чем другие. Однако до сих пор никому так и не удалось вывести совершенную формулу — каким образом определить принципиально неподсчитываемую сумму, ведь жизнь каждого человека уникальна. По мнению историка Джона Фосберри, автора книги «История криминального правосудия», старейшим юридическим документом, в котором оценивается жизнь человека, является Кодекс Хаммурапи, действовавший в Вавилонии примерно в 1760-е годы до н. э. Первым крупным международным соглашением, в рамках которого стороны пытались оценить стоимость жизней своих убитых граждан, был Версальский договор 1919 года, подписанный после окончания Первой мировой войны. Тогда проигравшие войну государства обязали платить репарации победителям (практика, известная с древности) [4].

В настоящее время в мировой практике выработано много методов определения монетарной стоимости человеческой жизни. Рассмотрим некоторые из них:

Арифметический метод. Он основан на простом арифметическом подсчете. Учитываются такие факторы, как уровень образования человека, состояние его здоровья, возраст, реальный доход и прочее. На основе этих данных высчитывается, сколько денег способен заработать этот человек за определенный период своей будущей жизни. Полученная сумма показывает приблизительную стоимость его жизни. Такую методологию обычно применяют страховые компании, оценивая размеры потенциальных выплат наследникам покойного. Условная цена человеческой жизни применяется и при расчете компенсаций потенциальным жертвам, например, несчастных случаев на производстве. Использование этого метода приводит к тому, что наиболее высоко ценится жизнь молодых, богатых и здоровых людей. Критики указывают, что это мало соответствует действительности. К примеру, великий физик Стивен Хокинг — инвалид, не способный даже говорить, внес колоссальный вклад в сокровищницу знаний человечества.

Метод анализа ранее реализованных проектов. Его применяет, например, Агентство по охране окружающей среды США. Условная стоимость человеческой жизни используется при принятии решений об ужесточении экологических требований (что неизбежно связано с дополнительными расходами и убытками) с точки зрения сохранения человеческих жизней. Пример расчета: если на оживленном перекрестке ежегодно погибали три пешехода, в результате чего в этом опасном месте был построен подземный пешеходный переход стоимостью 9 млн. долл., то цена человеческой жизни составит 3 млн. долл. Для такого метода все человеческие жизни одинаковы — вне зависимости от возраста, дохода, образования, здоровья и прочего.

Метод самооценки своей жизни. Людей прямо или косвенно просят оценить себя. Большинство исследователей относятся к этой методике скептически. И все же субъективные оценки имеют право на существование, поскольку хотя бы приблизительно определяют представления реальных людей о ценности собственной жизни.

Метод подсчета затрат на безопасность. Базируется на подсчете сумм, которые люди согласны платить за сбережение своих жизней, покупая устройства, повышающие уровень безопасности. Условный пример: тормоза новой конструкции стоимостью 300 долл. способны сократить тормозной путь автомобиля и таким образом уменьшить вероятность ДТП с летальным исходом. Предположим, вероятность смерти водителя или пассажира автомобиля в результате ДТП оценивается как 1 к 100 000. Следовательно, устанавливая на свою машину новые тормоза, автовладелец оценивает свою жизнь в 30 млн. долл. Критики этого подхода утверждают, что человек использует десятки и сотни устройств, потенциально способных спасти его жизнь, — от велосипедных шлемов до резиновых перчаток. Их совокупную стоимость и кумулятивный эффект невозможно определить [4].

Разработанные экономической и медицинской науки методики расчета экономической эффективности снижения заболеваемости и преждевременной смертности людей оперируют такими критериями, как:

- недопроизведенная продукция;
- потери чистого национального дохода;
- недополученный чистый продукт;
- оплата больничных листов;
- содержание стационарных и амбулаторных больных;
- потери рабочего времени;
- затраты на лечение, пенсии, пособия и т. п.

Методики расчета эффективности предотвращения гибели людей при несчастных случаях (технические методики) в принципе не отличаются от медицинских. Как медицинские, так и технические методики рассматривают человека как орудие производства. По существу оценивается не человек как таковой, а его экономические возможности. Резко критикуя методы оценки жизни человека, в основе которых лежит чисто экономический подход, отдельные исследователи отмечают, что односторонне рассматривая человека

только в качестве производительной силы, подобные оценки не могут служить основой для определения как направлений развития здравоохранения, так и соотношения различного рода здравоохранительных задач. Если человек рассматривается как орудие труда, то и средства, выделяемые на здравоохранение и охрану труда, должны соответствовать не человеку, как таковому, а орудию труда, что, впрочем, и наблюдается на практике во многих странах мира[6].

По одной из теорий, стоимость жизни равна величине «человеческого капитала», равного, в свою очередь, добавленной стоимости, которую человек производит за всю свою жизнь. Используя этот подход, можно прийти к выводу, что стоимость жизни среднего россиянина — всего лишь около 100 тыс. долларов. Кроме того, из этой теории следует, что жизнь одного миллиардера стоит столько же, сколько жизнь всех жителей небольшого города, вместе взятых. Однако такой подход является поверхностным. Профессиональная деятельность — это лишь небольшая составляющая жизни, поэтому и стоимость жизни должна быть намного выше «человеческого капитала»[2].

Некоторые методики экономической оценки человека жизнь женщины оценивают существенно ниже жизни мужчины. Т.к. жизнь женщины оценивается существенно ниже жизни мужчины, то, например, затраты на обеспечение пожарной безопасности женского общежития (или учреждения, где работают женщины), при прочих равных условиях, должны быть существенно ниже затрат на мужское общежитие, что противоречит здравому смыслу и отмечаемой практике. Наоборот, вследствие физических различий, в случае пожара, при равных условиях, у женщины всегда меньше шансов на спасение, чем у мужчины, и по этой причине затраты на обеспечение пожарной безопасности женского общежития должны быть существенно больше, чем для мужского. Кроме того, разработчики таких методик при оценке ценности жизни мужчин скрупулезно подсчитывают всю приносимую ими пользу, но не учитывают происхождение тех же самых мужчин (да и вообще всех людей) и их воспитание до трудоспособного возраста, а ведь это тоже работа, причем тяжелая. Указанные методики противоречат Конвенции о ликвидации всех форм дискриминации в отношении женщин[3].

Согласно статье 410 трудового кодекса Республики Беларусь в нашей стране существуют следующие виды возмещения вреда, причинённого жизни и здоровью работников, связанного с исполнением работником своих трудовых обязанностей:

1. Выплаты денежных сумм в размере откорректированного заработка (или соответствующей её части) в зависимости от степени утраты профессиональной трудоспособности вследствие данного трудового увечья;
2. Компенсации дополнительных расходов;
3. Выплаты в установленных случаях единовременного пособия.

Гражданам, имеющим право на возмещение вреда в связи со смертью кормильца, наниматель выплачивает в равных долях единовременное пособие от суммы установленного (на день выплаты) размера минимальной заработной платы за пять лет, но не меньше 12-кратного среднемесячного заработка умершего работника. При этом суммы расходов на погребение умершего не учитываются.

4. Возмещения морального вреда.

Моральный вред возмещается в денежной или иной материальной форме, независимо от подлежащих возмещению других видов вреда, и размер его определяется судом или по соглашению между нанимателем и потерпевшим.

5. Возмещения расходов на погребение[1].

Ученые-исследователи, пытаясь найти золотую середину, комбинируют перечисленные методы. Однако пока ни одна из попыток не была признана стопроцентно удачной. Несмотря на то, что стоимость человеческой жизни теоретически должна быть одинаковой для всех, на практике этот принцип игнорируется. Одни жизни оказываются более «дорогими», чем другие.

Социальное страхование

Ежедневно от связанных с работой травм и заболеваний в мире погибают около 6,3 тыс. человек - это более 2,3 млн. смертей в год. Каждый из 337 млн. несчастных случаев, ежегодно происходящих на производстве, как правило, влечет за собой длительное отсутствие работников на рабочих местах. С точки зрения человеческой жизни, цена этой каждодневной трагедии неизмерима. А связанные с ней экономические издержки (в виде потерь рабочего времени, затрат на лечение и выплату денежных пособий) оцениваются в 4% мирового ВВП в год[5].

Все большее значение в цивилизованном мире приобретает дальнейшее развитие системы социального страхования. В настоящее время при устройстве на работу социальный пакет является обязательной составляющей заключения контракта. Необходимо отметить, что экономическая заинтересованность субъектов страхования в улучшении условий и повышении безопасности труда, снижении профессионального риска застрахованных, производственного травматизма и профессиональной заболеваемости остается на низком уровне[6]. Исходная идея была известна и раньше: за опасную работу люди требовали повышенную зарплату, а за снижение риска для своей жизни они были вынуждены платить. Кроме того, в рассмотрение вовлекаются:

- доходы и накопленные материальные и финансовые ресурсы человека;
- возможность его банкротства;
- возможность взятия кредитов при банкротстве;
- возможность страхования и другие финансовые атрибуты развитого капиталистического общества.

По этим причинам конечные результаты в указанных работах получены для частных случаев; обобщения для среднестатистического человека нет. Вместе с тем, такой важный показатель, как возраст человека, не принимается во внимание[3].

В соответствии с Положением о страховой деятельности Республики Беларусь, утвержденным Указом Президента Республики Беларусь от 25 августа 2006 г. №530, страховые выплаты пострадавшему на производстве состоят из ряда факторов (среднемесячного заработка, единовременной страховой выплаты и т.д.). Размер выплаты зависит от тяжести повреждения здоровья причиненного пострадавшему и размера получаемой им до травмы заработной платы. Кроме того, положением о страховой деятельности РБ, утвержденным Указом Президента Республики Беларусь от 25 августа 2006 г. №530, установлено, что для расчета размера выплаты Белгосстрах обязан принять размер заработной платы пострадавшего в размере не ниже 60% от средней заработной платы по республике. Максимальный размер страховых выплат не ограничен[5].

Важно отметить, что свою жизнь часто не ценим мы сами. Об этом свидетельствуют будничные привычки наших людей: курение, чрезмерное употребление алкоголя, наркотиков, пренебрежение правилами противопожарной безопасности, правилами дорожного движения. Когда не ценишь свою жизнь, так же пренебрежительно относишься и к чужой.

Выводы

Назревшие проблемы требуют реализации комплекса мероприятий: создание методических разработок, национальных стандартов и технических регламентов; подготовка законодательных инициатив; разработка целого ряда программных продуктов, а также проведения организационных и многих других мероприятий[10]. Обществу необходима «адекватная» методика определения стоимости человеческой жизни. Большинство методик рассматривают человека как орудие производства. По существу оценивается не человек как таковой, а его экономические возможности. Ещё до начала своей трудовой деятельности человек имеет огромную ценность. Научно-технический прогресс, процессы глобализации и миграции населения способствуют тому, что стоимость качественных трудовых ресурсов возрастает. Чтобы соответствовать уровню развития общества и

экономики, человеку необходимо постоянно затрачивать денежные средства для повышения своей квалификации. Следовательно, стоимость человеческой жизни возрастает. Мы считаем, что оценивая жизнь человека, нельзя односторонне рассматривать человека только в качестве производительной силы, т.к. люди живут не для того, чтобы производить материальные блага, а производят материальные блага для того, чтобы жить.

Список цитированных источников

1. Трудовой кодекс Республики Беларусь. – Мн.: Национальный центр правовой информации Республики Беларусь, 1999. – С. 173.
2. Гурьев, Сергей. — Мифы экономики (2006) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.faito.ru/archnews/1151475068_1166459338. – Дата доступа: 03.11.2010.
3. Эквивалент стоимости человеческой жизни / И.Л. Трунов, Л.К. Айвар, Г.Х. Харисов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pvlst.ru/archive/index.201.php>. – Дата доступа: 05.02.2011.
4. Цена человеческой жизни / Алла Котляр // Зеркало недели, 16 августа 2008. – №30. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.zn.ua/3000/3050/63747/>. – Дата доступа: 03.11.2010.
5. ЧП на производстве: расследование и права потерпевших. <http://www.belta.by/rul/conference?page=3> [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.liveinternet.ru/users/dmitrich56/post140216478/>. – Дата доступа: 05.02.2011.
6. Стоимость человеческой жизни в России и за рубежом / О.П. Фролов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mcf.ru/journals/63/190/18130/18210/>. – Дата доступа: 02.11.2010.

УДК 657

Малыха Т.В.,

Научный руководитель: м.э.н., доцент Сланик Ю.Н.

ГУДВИЛЛ И СПИСКИ КЛИЕНТОВ: ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ И УЧЕТА

Для обеспечения эффективной деятельности предприятия его капитал должен находиться в постоянном движении. С точки зрения норм бухгалтерского учета в рамках предприятия, капитал представлен в формах внеоборотных и оборотных активов, состав которых жестко регламентирован. Вместе с тем в современных условиях в хозяйственном обороте, наряду с признаваемыми, действуют и так называемые «неосознаваемые» и непризнаваемые активы, имеющие важное значение для предприятия, но не отражаемые в учетных регистрах и формах финансовой отчетности. По нашему мнению, возникает необходимость в пересмотре состава активов предприятия и внесении изменений в действующие методики их оценки и учета. Данная необходимость также обуславливается принятием Директивы № 4 от 31 декабря 2010 г. «О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности в Республике Беларусь».

Целью исследования является разработка предложений по совершенствованию учета и отражения в отчетности категорий «гудвилл» и «список клиентов» как элементов интеллектуального капитала.

В условиях развития постиндустриальной экономики внимание ученых-экономистов привлечено к определению и исследованию сущности категории «интеллектуальный капитал». Под интеллектуальным капиталом в общем виде понимают знания, навыки и производственный опыт конкретных людей и нематериальные активы, которые используются в целях максимизации прибыли и других экономических и технических результатов [1].

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

При отражении в бухгалтерском учете отдельных структурных элементов интеллектуального капитала в Республике Беларусь возникают следующие проблемы:

1. Понятие интеллектуального капитала законодательно не закреплено, отсутствует четкое определение его структуры.

2. Состав нематериальных активов, приведенный в Положении по бухгалтерскому учету нематериальных активов (Республика Беларусь), отличается от положений IAS 38 «Нематериальные активы» (МСФО).

3. Ряд элементов интеллектуального капитала, например, бренд, деловая репутация (гудвилл), человеческий капитал, в качестве отдельных активов в бухгалтерском учете не выделяются. Расходы по их созданию и поддержанию в рабочем состоянии не капитализируются, а включаются в состав текущих затрат предприятия по производству и реализации продукции.

4. В связи с отсутствием возможности проведения однозначной оценки в целях бухгалтерского учета отдельных элементов интеллектуального капитала признание их в учете затрудняется.

Изучая вышеизложенные проблемы учета, оценки и раскрытия информации о стоимости интеллектуального капитала, предлагается вести их решение по следующим направлениям:

1. Расширить и адаптировать к потребностям учета существующие методики оценки нематериальных активов.

2. Дополнить существующие формы финансовой отчетности информацией о составляющих интеллектуального капитала. Это позволит внешним пользователям отчетности получать более объективную информацию о состоянии активов предприятия.

3. Предлагается счет 04 «Нематериальные активы» переименовать в счет 04 «Неосязаемые активы», с выделением субсчетов, которые более полно представят структуру интеллектуального капитала конкретного предприятия (таблица 1).

Таблица 1 – Проект счета 04 «Неосязаемые активы»

Счет 04 «НЕОСЯЗАЕМЫЕ АКТИВЫ»	
Субсчет	Состав субсчета
04/1 СТРУКТУРНЫЙ КАПИТАЛ	<ul style="list-style-type: none"> – интеллектуальная собственность – патенты – авторские права – результаты НИОКР – лицензии – лицензии на осуществление внешнеторговых и котируемых операций – нераскрытая информация, в т.ч. секреты производства (ноу-хау) – права на пользование природными ресурсами, землей – прочие нематериальные активы, используемые в деятельности
04/2 ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ	– по каждому значимому работнику
04/3 КЛИЕНТСКИЙ КАПИТАЛ	<ul style="list-style-type: none"> – фирменные наименования, товарные знаки и знаки обслуживания – базы данных клиентов – гудвилл
04/4 ЗАТРАТЫ НА НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ	– по видам затрат и нематериальных активов

Принятие Директивы № 4 от 31 декабря 2010 г. «О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности в Республике Беларусь» является предпосылкой для возникновения новой волны приватизации, которая повлечет за собой и необходимость правильной оценки и отражения в учете деловой репутации (гудвилла). Порядок отражения в учете гудвилла представлен в таблице 2.

Таблица 2 - Признание и отражение в отчетности деловой репутации

Критерий	До 1 января 2003 г.	После 1 января 2003 г.
Учет положительной деловой репутации	Д 04 «НМА»/ «Разница между покупной и оценочной стоимостью имущества» К 85 «Уставный капитал»	Д 97 «Расходы будущих периодов» К 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»
Оприходование имущества	По оценочной стоимости Д счета учета имущества К 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»	По оценочной стоимости Д счета учета имущества К 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»
Учет отрицательной деловой репутации	Д счета учета имущества К 83 «Доходы будущих периодов» / «Разница между покупной и оценочной стоимостью имущества»	Д счета учета имущества К 98 «Доходы будущих периодов» / «Разница между покупной и оценочной стоимостью имущества»

В нормативных правовых актах Республики Беларусь понятие «гудвилл» отсутствует с 2003 г. Вместе с тем деловая репутация является одним из основных активов компании. Она представляет собой разницу между ценой предприятия и справедливой стоимостью всех его активов.

Нами предлагается включить гудвилл в состав нематериальных активов в учете Республики Беларусь. Согласно МСФО № 22 «Объединение компаний» расчет и учет гудвилла осуществляются по следующим этапам [4]:

1. Определяется суммарная величина дооценки балансовой стоимости активов и пассивов до их текущей рыночной стоимости;
2. Определяется рыночная стоимость нетто-активов;
3. Рассчитывается гудвилл как разница между ценой приобретения и рыночной стоимостью нетто-активов;
4. Превышение цены покупки над рыночной стоимостью показывается в балансе как актив, который тестируется на обесценение в течение срока полезной службы, определяемого руководством самой компании;
5. В случае отрицательного гудвилла, разницу между рыночной и покупной стоимостью активов можно рассматривать как доход будущих периодов.

Но такой актив согласно МСФО можно отображать в учете лишь при покупке либо слиянии предприятий. Его можно назвать внешним гудвиллом.

Исследования сущности интеллектуального капитала и возможностей его отображения на уровне предприятия позволили выделить новый объект бухгалтерского учета со сложной структурой – внутренний гудвилл, под которым следует понимать актив, который отображает совокупность информационных связей, которые обеспечивают формирование доверия к предприятию у субъектов внешней среды [5].

Внутренний гудвилл делится на информационные связи, сформированные вследствие деятельности предприятия (отношения с клиентами, рекламные мероприятия, переговоры) и на информационные связи, сформированные персоналом (прохождение тренингов, курсов, участие в семинарах, форумах, профессиональная переподготовка, обучение) [5].

Оценка внутреннего гудвилла должна осуществляться затратным методом (стоимость формируется путем обобщения затрат на его создание); что позволяет получать достоверную информацию о стоимости внутреннего гудвилла и отображать его в составе активов предприятия [5]. Это, в первую очередь, необходимо компаниям с высокой долей человеческого капитала, т.е. компаниям, работающим в сфере интеллектуальных услуг, где потеря внутреннего гудвилла может привести к потере интеллектуального капитала: это аудиторские, бухгалтерские компании, компании, работающие в сфере информационных технологий, аутсорсинга, НИОКР, рекламные агентства и т.д.

Т.о. внутренний гудвилл представляет собой совокупность человеческого и клиентского капитала, а также затраты на их оценку и поддержание.

Тогда при оценке человеческого капитала будет учитываться заработная плата, мотивационные выплаты, затраты на повышение квалификации. Такой капитал нуждается в поддержании, иначе при его потере (т.е. при уходе сотрудника) фирма может потерять еще и клиентов, пользующихся услугами конкретного человека. А поиск нового сотрудника, наработка баз данных клиентов является довольно долгим процессом. При оценке человеческого капитала возникает необходимость учета затрат по каждому работнику, в связи с этим появляется возможность оценки результативности труда каждого сотрудника. Т.о. при соотношении показателей затрат и прибыльности каждого сотрудника мы получаем новую категорию – рентабельность человека. Учитывая взаимосвязь человеческого и клиентского капитала, т.е. конкретного сотрудника и клиента, можно сделать вывод: чем выше рентабельность, тем выше риск потери клиентского капитала вместе с потерей человека – сотрудника. Из чего вытекает необходимость постоянного стимулирования как человеческого, так и клиентского капитала: это могут быть как мотивационные выплаты, так и моральные факторы: поздравления с праздниками, система скидок, привилегий и т.д.

Но согласно МСФО списки клиентов могут относиться к нематериальным активам при условии, что списки приобретены извне и есть юридические гарантии сохранения клиентов. Наличие постоянных клиентов, приносящих, как правило, 50–60% дохода, это и есть главное преимущество покупки действующего бизнеса.

При необходимости оценки клиента расчет его ориентировочной стоимости можно осуществлять по формуле, предложенной Шабаниным [6]:

$$C = \frac{\sqrt{\pi} \times s}{y \times \ln(\sigma^2 + 2)}$$

где π - количество совершенных клиентом покупок,

y - средний интервал (период) между покупками,

σ^2 - дисперсия выборки данных, состоящих из интервалов между покупками,

s - средняя сумма, которую клиент тратит при покупке товара в фирме.

Необходимо подчеркнуть, что условную долгосрочную стоимость можно искать только для клиентов, совершивших больше 3 покупок. Согласно формуле, клиенты с большой условной долгосрочной стоимостью будут наиболее выгодными клиентами для фирмы. На них необходимо обращать наибольшее внимание, использовать на их обслуживание наибольшую часть денег. В случае «потери» клиента с большой условной долгосрочной стоимостью, рекомендуется прилагать усилия для его возврата.

Включение в состав активов организации гудвилла повысит полноту отражения в учете элементов интеллектуального капитала. Включение в состав интеллектуального капитала списка клиентов способствует адаптации национального бухгалтерского учета к международным стандартам, а его оценка позволяет проранжировать клиентов по значимости. Включение в состав нематериальных активов, наряду с внешним, внутреннего гудвилла дает возможность его оценки не только при покупке или слиянии компаний, но и во время ее функционирования.

Список цитированных источников

1. Интеллектуальный капитал [Электронный ресурс] / Wikimedia. – Москва, 2009. – Режим доступа: http://ru.wikipedia.org/wiki/Интеллектуальный_капитал - Дата доступа: 10.10.2010
2. Гапоненко, А.Л. Интеллектуальный капитал [Электронный ресурс] / Кафедра менеджмента Российской Академии Государственной службы при президенте РФ. – Москва, 2009. – Режим доступа: <http://www.koism.rags.ru/publ/articles/25.php> - Дата доступа: 20.11.2010
3. О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности в Республике Беларусь: Директива № 4 от 31 декабря 2010 г. [Электронный ресурс] / Пресс-служба Президента Республики Беларусь. – Минск, 2001. – Режим доступа: <http://www.president.gov.by/press107179.html#doc> – Дата доступа: 19.02.2011
4. Титаренко, Е.Б. Гудвилл в соответствии с МСФО [Электронный ресурс] / Art.TheLib.Ru – Москва, 2006. - Режим доступа: http://www.art.thelib.ru/business/management/gudvill_v_sootvetstvii_s_msfo.html. - Дата доступа: 10.09.2010
5. Травин, В.В. Бухгалтерский учет и система национальных счетов: направления гармонизации: Автореферат – Житомир, 2010.
6. Шабанин, И.В. Клиент и прибыль [Электронный ресурс] / ООО «Издательство «Креативная экономика». – Москва, 2000. – Режим доступа: <http://creativeconomy.ru/library/prd451.php> – Дата доступа: 19.02.2011

УДК 657

Мальха Т.В.,

Научный руководитель: м.э.н., доцент Сланик Ю.Н.

УЧЕТ И ОТРАЖЕНИЕ В ОТЧЕТНОСТИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА, ГУДВИЛЛА И БРЕНДА КАК ЭЛЕМЕНТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Целью нашей работы является разработка предложений по совершенствованию учета и отражения в отчетности отдельных элементов внеоборотных активов предприятия, в частности - интеллектуального капитала.

На современном этапе развития экономики ученые оказывают большое внимание определению и исследованию сущности категории «интеллектуальный капитал». Отметим, что интеллектуальный капитал – это знания, навыки и производственный опыт конкретных людей и нематериальные активы, включающие патенты, базы данных, программное обеспечение, товарные знаки и др., которые используются в целях максимизации прибыли и других экономических и технических результатов [1]. Существуют различные взгляды на структуру интеллектуального капитала. Но наиболее распространенной является структура по Л. Эдвинсону, изображенная на рисунке 1 [2].

Основными проблемами, препятствующими более полному отражению элементов интеллектуального капитала в бухгалтерском учете и отчетности Республики Беларусь, на наш взгляд, являются:

1. Отсутствие законодательно закрепленного понятия интеллектуального капитала и четкого определения его структуры.

2. Несоответствие трактовки состава нематериальных активов, приведенного в Положении по бухгалтерскому учету нематериальных активов (Республика Беларусь) и IAS 38 «Нематериальные активы» (МСФО).

3. Такие элементы интеллектуального капитала, как человеческий капитал, бренд, деловая репутация, в бухгалтерском учете Республики Беларусь в качестве отдельных активов не выделяются. Расходы по их созданию и поддержанию в рабочем состоянии включаются в состав текущих затрат предприятия по производству и реализации продукции.

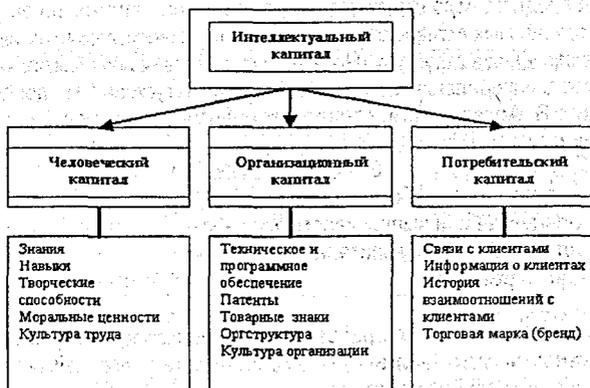


Рисунок 1 - Структура интеллектуального капитала:

4. Отдельные элементы интеллектуального капитала сложно признать в учете, так как не всегда имеется возможность проведения их однозначной оценки в целях бухгалтерско-го учета.

Принимая во внимание изложенные выше проблемы оценки, учета, и раскрытия информации о стоимости интеллектуального капитала предлагается вести их решение по следующим направлениям:

1. Расширить и адаптировать к потребностям учета существующие методики оценки нематериальных активов.

2. Дополнение существующих форм финансовой отчетности информацией о составляющих интеллектуального капитала. Это позволит внешним пользователям отчетности получать более объективную информацию о состоянии активов предприятия.

3. Предлагается счет 04 «Нематериальные активы» переименовать в счет 04 «Неосязаемые активы» с выделением субсчетов, которые более полно представят структуру интеллектуального капитала конкретного предприятия. Проект счета 04 «Неосязаемые активы» представлен в таблице 1.

Таблица 1 - Проект счета 04 «Неосязаемые активы»

Счет 04 «НЕОСЯЗАЕМЫЕ АКТИВЫ»	
Субсчет	Состав субсчета
04/1 СТРУКТУРНЫЙ КАПИТАЛ	<ul style="list-style-type: none"> - интеллектуальная собственность - патенты - авторские права - результаты НИОКР - лицензии - лицензии на осуществление внешнеторговых и котируемых операций - нераскрытая информация, в т.ч. секреты производства (ноу-хау) - права на пользование природными ресурсами, землей - прочие нематериальные активы, использующиеся в деятельности
04/2 ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ	<ul style="list-style-type: none"> - по каждому значимому работнику
04/3 КЛИЕНТСКИЙ КАПИТАЛ	<ul style="list-style-type: none"> - фирменные наименования, товарные знаки и знаки обслуживания - базы данных клиентов - гудвилл
04/4 ЗАТРАТЫ НА НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ	<ul style="list-style-type: none"> - по видам затрат и нематериальных активов: (пример, на разработку нематериального актива, его поддержание, расходы на обучение персонала, вознаграждение топ-менеджерам, тренинги персонала)

4. Учитывая предлагаемую структуру, мы рекомендуем затраты на разработку и поддержание нематериальных активов относить на счет 04 «Неосязаемые активы».

5. Т.о. при включении в структуру неосязаемых активов человеческого капитала возникает необходимость определения методики его оценки. Тугускина Г.Н., доработав методику, предложенную В. Алавердяном, предлагает оценочную стоимость работника вычислять следующим образом [3]:

$$S = 3П * Г_{кп} + И * t;$$

где S — оценочная стоимость работника, руб.;

3П — предполагаемая или выплачиваемая заработная плата работнику, руб.;

Г_{кп} — гудвилл человеческого капитала работника;

И — инвестиции в развитие;

t — период.

Гудвилл человеческого капитала работника включает следующие показатели [3]: индекс прибыли человеческого капитала, индекс стоимости человеческого капитала и коэффициент профессиональной перспективности.

6. Говоря о необходимости дополнения существующих форм финансовой отчетности информацией о составляющих интеллектуального капитала, мы предлагаем включить в отчетность понятия «бренд» и «гудвилл».

В белорусском учете отсутствует понятие бренда, имеющее место в МСФО, оно отражено лишь частично понятием товарного знака (знака обслуживания). Если под товарным знаком понимают обозначение, зарегистрированное государственным органом с соблюдением жестких процедур, то бренд — это образ, который возникает в сознании потребителя при виде товарного знака. То есть, бренд — это товарный знак, дополненныйработанной им репутацией, его стоимость на порядок выше стоимости товарного знака. Для оценки стоимости бренда возьмем методику агентства MPP Consulting, разработавшего Рейтинг «БелБренд 2010» [4]. Методика разработана на основе анализа факторов, в полной мере влияющих на рыночную стоимость бренда: положение компании на рынке, ценность бренда для потребителя, а также коэффициенты, отображающие тренды развития компании и ее бренда. В математическом виде формула расчета стоимости бренда выглядит следующим образом:

$$V_b = Pt * GP * (GP/NS) * (Q_i * Q_c * Q_f * Q_m) * U_{id};$$

где V_b — стоимость бренда;

Pt — статический коэффициент;

GP — валовая прибыль;

NS — валовая выручка от реализации;

Q_i — инвестиционный коэффициент;

Q_c — географический коэффициент;

Q_f — технологический коэффициент;

Q_m — конкурентный коэффициент;

U_{id} — уникальный идентификатор.

Особо стоит обратить внимание, что стоимость бренда включает в себя исключительно стоимость торговой марки (имени) без учета производственных мощностей, инфраструктуры компании, патентов, изобретений и других материальных или интеллектуальных ценностей.

7. Относительно гудвилла, необходимо отметить, что в белорусском учете это понятие отсутствует с 2003 г., хотя деловая репутация является если не самым, то, конечно, одним из основных активов компании. Порядок учета гудвилла представлен в таблице 2.

Таблица 2 - Признание и отражение в отчетности деловой репутации

Критерий	До 1 января 2003 г.	После 1 января 2003 г.
Учет положительной деловой репутации	Д 04 «НМА»/ «Разница между покупной и оценочной стоимостью имущества» К 85 «Уставный капитал»	Д 97 «Расходы будущих периодов» К 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»
Приходование имущества	По оценочной стоимости Д счета учета имущества К 60: «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»	По оценочной стоимости Д счета учета имущества К 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»
Учет отрицательной деловой репутации	Д счета учета имущества К 83 «Доходы будущих периодов» / «Разница между покупной и оценочной стоимостью имущества»	Порядок расчета не изменился (согл. Новому плану счетов 2004 г. 83 счет заменяется 97 «Доходы будущих периодов»)

Принимая во внимание тот факт, что гудвилл признается МСФО, мы предлагаем включить его в состав НМА в отечественном учете. Согласно МСФО № 22 «Объединение компаний» расчет и учет гудвилла осуществляются в несколько этапов [5]:

1) определяется суммарная величина дооценки балансовой стоимости активов и пассивов до их текущей рыночной стоимости;

2) определяется рыночная стоимость нетто активов;

3) рассчитывается гудвилл как разница между ценой приобретения и рыночной стоимостью нетто-активов;

3.1 превышение цены покупки над рыночной стоимостью показывается в балансе как актив, который тестируется на обесценение в течение срока полезной службы, определяемого руководством самой компании;

3.2 в случае отрицательного гудвилла, разницу между рыночной и покупной стоимостью активов можно рассматривать как доход будущих периодов.

Мы считаем, что имеется необходимость разграничения понятий «гудвилл» и «оценка стоимости бизнеса» [6]. Трактовка данных понятий приведена в таблице 3.

Таблица 3 – Соотнесение понятий «гудвилл» и «оценка стоимости бизнеса»

Понятие	Трактовка
1. Гудвилл (деловая репутация)	Разница между ценой приобретения фирмы и рыночной стоимостью ее нетто-активов
2. Оценка стоимости бизнеса	
2.1. В широком смысле	Оценка бизнеса отождествляется с оценкой стоимости имущества фирмы как юридического лица (стоимость нетто-активов)
2.2. В узком смысле	Оценка бизнеса отождествляется с оценкой «бизнес-линий», то есть совокупности прав собственности, долгосрочных привилегий и конкурентных преимуществ, технологий, а также контрактов, которые обеспечивают фирме возможность получать определенные доходы. Оценка «бизнес-линий» предполагает оценку интеллектуального капитала фирмы.

Таким образом, разработанные нами предложения по совершенствованию бухгалтерского учета такого элемента внеоборотных активов предприятия, как интеллектуальный капитал, способствуют более полному отражению данных элементов в бухгалтерском учете и отчетности. Формируемая на их основе информация является более точной и раскрытой, способной удовлетворить требования различных пользователей, как внутренних, так и внешних.

Список цитированных источников

1. Интеллектуальный капитал [Электронный ресурс] / Wikimedia. – Москва, 2009. – Режим доступа: http://ru.wikipedia.org/wiki/Интеллектуальный_капитал - Дата доступа: 10.10.2010
2. Гапоненко, А.Л. Интеллектуальный капитал [Электронный ресурс] / Кафедра менеджмента Российской Академии Государственной службы при президенте РФ. – Москва, 2009. – Режим доступа: <http://www.koism.rags.ru/publ/articles/25.php> - Дата доступа: 20.11.2010
3. Тугускина, Г.Н. Методика оценки человеческого капитала предприятий [Электронный ресурс] / Издательский дом "Управление персоналом" – Москва, 2001. - Режим доступа: <http://www.top-personal.ru/issue.html?1936> – Дата доступа: 10.09.2010
4. Рейтинг "БелБренд - 2010 – ТОП - 100 белорусских брендов" [Электронный ресурс] / MPP Consulting – Киев, 2005. - Режим доступа: <http://www.mppconsulting.com.ua/ukrbrand/belbrand2010.pdf> - Дата доступа: 14.09.2010
5. Титаренко, Е.Б. Гудвилл в соответствии с МСФО [Электронный ресурс] / Art.TheLib.Ru – Москва, 2006 - Режим доступа: http://www.art.thelib.ru/business/management/gudvill_v_sootvetstvii_s_msfo.html - Дата доступа: 10.09.2010
6. Бабенко, А. Г. Оценка стоимости предприятия [Электронный ресурс] / ООО «РЕНТА ГРУП». - Киев, 2007. - Режим доступа: <http://arenta-group.com/showarticle/108.html> – Дата доступа: 19.02.2011

УДК 338:504

Маметвелиева В.А.

Научный руководитель: доцент Сенокосова О.В.

ЭКОЛОГИЧЕСКОЕ СТРАХОВАНИЕ И КВОТИРОВАНИЕ КАК ОСНОВНЫЕ ИСТОЧНИКИ ВОЗМЕЩЕНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО УЩЕРБА ПРЕДПРИЯТИЙ

Экономика и экология находятся в тесной взаимосвязи. Было бы неверно сказать, что все, но большинство экологических проблем были вызваны результатами деятельности человека, предприятий. Использование различных природных ресурсов, а также определенное загрязнение среды неизбежны при любой экономической деятельности. Это непосредственно связано с процессами производства и потребления. Таким образом, в ходе своей деятельности предприятия наносят значительный ущерб окружающей среде, который в определенный момент времени не имеют возможности возместить (например, в случае катастрофы, аварии). В большинстве случаев возмещение ущерба, причиненного окружающей среде и здоровью населения, осуществляется государством, которое выделяет средства из бюджета на восстановление здоровья граждан, ликвидацию последствий техногенных катастроф и другие аналогичные цели. Однако в настоящее время государство не может и не должно обеспечивать полного возмещения ущерба, причиненного здоровью населения, окружающей среде предприятиями-источниками повышенной опасности.

Таким образом, *целью данного исследования* является поиск новых альтернативных источников покрытия ущерба, причиненного населению и окружающей среде предприятиями в ходе своей деятельности, а также обеспечение их отражения в бухгалтерском учете.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие *задачи*:

1. Изучить международный опыт в области благополучно введенных систем экологического страхования и квотирования.
2. Разработать основные рекомендации по внедрению системы экологического страхования в бухгалтерский учет Республики Беларусь.
3. Разработать основные рекомендации по внедрению системы экологического квотирования в бухгалтерский учет Республики Беларусь.

Система экологического учета в Республике Беларусь столкнулась с существенными проблемами: утеря данных об экологических активах и пассивах, несоответствие платы за загрязнение с ущербом, который при этом наносится окружающей среде, и множеством других аналогичных проблем. Пристальное внимание решению проблем в сфере экологического учета уделяется и в других странах, о чем свидетельствует анализ международного опыта экологического регулирования.

Так, в бухгалтерском балансе американских компаний природные ресурсы отражаются как внеоборотные активы и имеют названия, например, "Лесные угодья", "Залежи минералов". Указанные объекты принимаются к учету по стоимости приобретения, однако по мере их использования первоначальная стоимость запасов постепенно уменьшается. Данный процесс регистрируется как истощение. В бухгалтерском учете истощение природных ресурсов отражается записью:

Д-т Расходы по истощению природных ресурсов 120000
К-т Накопленное истощение 120000

Таким образом, предлагается перенять данный международный опыт, однако необходимо учесть специфику учета в Республике Беларусь. Так, например, для предприятий, чья деятельность напрямую связана с использованием месторождений природных ископаемых, особую ценность представляют данные о запасах природных ресурсов в используемом источнике, так как они позволяют планировать деятельность предприятия в будущем. Оценка запасов полезных ископаемых должны производить специализированные организации. С момента начала использования запасов месторождения в производственной деятельности предприятия целесообразно перевести его в состав основных средств. Данные операции необходимо отражать на счетах бухгалтерского учета следующим образом:

Таблица 1 – Порядок отражения в бухгалтерском учете данных о запасах природных ресурсов в используемом источнике [собственная разработка]

<i>Д-т счета</i>	<i>К-т счета</i>	<i>Содержание хозяйственной операции</i>
08/10 «Вложения во внеоборотные активы»	98 «Доходы будущих периодов»	<i>Отражение в бухгалтерском учете запасов полезных ископаемых по оценочной стоимости</i>
01 «Основные средства»	08/10 «Вложения во внеоборотные активы»	<i>Перевод месторождения полезных ископаемых в состав основных средств</i>
98 «Доходы будущих периодов»	02 «Амортизация основных средств»	<i>Отражение процесса истощения (выработки) месторождения полезных ископаемых</i>

В ходе работы был также проанализирован международный опыт в области страхования экологических рисков. Например, в Великобритании, Швеции, Испании, Дании, действует система, при которой, выдавая лицензии на хозяйственную деятельность, государство требует от компании доказательства финансовой возможности покрыть возможные ущербы окружающей среде. При этом одним из вариантов такой гарантии зачастую является страхование экологической ответственности предприятий.

В отношении Республики Беларусь внедрение системы экологического страхования является весьма целесообразным, т.к. в ряде случаев материальную ответственность за экологические правонарушения несет государство, а не правонарушитель. Это приводит к значительному изъятию денег из бюджета, которые могли быть направлены на другие не менее значимые государственные цели. Данную проблему могло бы решить экологическое страхование.

Цель экологического страхования - образование страховых фондов для предупреждения экологических аварий и катастроф; возмещения убытков, причиненных юридическим и физическим лицам вследствие загрязнения окружающей среды.

Страны, где действует система экологического страхования, выделяют добровольное и обязательное экологическое страхование.

Обязательное страхование предусматривает идентификацию опасных производственных объектов. По окончании идентификации составляются идентификационные листы, которые необходимо представить в страховую организацию, где на основании этих данных будет рассчитан страховой платеж. По договору добровольного страхования страховщик представляет страховую защиту имущественной ответственности страхователям за ущерб, причиненный в результате внезапного и непреднамеренного загрязнения окружающей среды.

Считаем, что страховые платежи должны уплачиваться страхователем по тарифным ставкам, которые устанавливаются в процентах от размера годового оборота предприятия (от выручки). Тарифные ставки должны дифференцироваться в зависимости от отрасли производства, в которой работает предприятие, пожелавшее заключить договор экологического страхования.

Таблица 2 – Соотношение тарифных ставок в Российской Федерации [1]

Наименование отрасли	Средняя тарифная ставка в % к обороту
Энергетический комплекс	2,0
Нефтехимический комплекс	1,5
Промышленность строительных материалов	1,2
Химическая промышленность	1,0
Бумажная промышленность	0,8
Прочие отрасли	0,5

Таблица 3 – Отражение в бухгалтерском учете операций по экологическому страхованию

Содержание хозяйственной операции	Д-т	К-т
Перечисление сумм страховых платежей по договорам обязательного государственного и добровольного экологического страхования	76/2	51
Отражение сумм страховых платежей по договорам добровольного экологического страхования, платежи по которым могут быть включены в себестоимость продукции, но срок начала договора не наступил или договор страхования заключен на длительный срок	97	76/2
Начисление сумм страховых платежей по договорам обязательного и добровольного государственного экологического страхования	20,23,25, 26,29,44	76/2, 97
Поступило страховое возмещение от страховой организации по договору экологического страхования	51	76/2
Начислено страховое возмещение от страховой организации по договору экологического страхования	76/2	92/1
Отражены некомпенсируемые убытки от пожаров, аварий, других чрезвычайных событий, вызванных экстремальными ситуациями	92/2	10, 43

Альтернативой экологическому страхованию может стать экологическое квотирование, сущность которого заключается в распределении прав, т.е. приобретении предприятиями экологических ценных бумаг на загрязнение, основанное на первичной и вторичной продаже прав на экологический ущерб [2].

Предприятие, во-первых, может приобретать экологическую ценную бумагу напрямую у государства. После приобретения данной ценной бумаги предприятие должно поставить ее на учет по покупной стоимости, после чего оно имеет право на загрязнение окружающей среды в размере приобретенной ценной бумаги. Однако осуществленная таким образом первоначальная продажа прав еще не целиком будет освобождать предприятия, купившие разрешения на экономический ущерб, от ответственности за нанесение загрязнения окружающей среде. В конце года такие предприятия должны будут в случае изменения стоимости возмещения экономического ущерба оплатить разницу между реальной и первоначальной его стоимостью, что соответствует принципу "загрязнитель платит". Если же в конце отчетного периода предприятие не полностью использовало свое право на загрязнение, то оно (право на загрязнение) переходит на следующий период.

Во-вторых, предприятие может приобретать экологическую ценную бумагу на вторичном рынке, т.е. у других предприятий. Процесс приобретения и использования ценной бумаги будет аналогичен приобретению права на загрязнение на первичном рынке.

Для отражения данных операций в учете необходимо ввести дополнительные субсчета к счету 58 – «Экологическая ценная бумага» и субсчета для учета экологических затрат 20/ЗП, 23/ЗП, 44/ЗП, а также счет 61 «Расчеты по экологическим обязательствам». На счете 61 будут отражаться обязательства по захоронению, утилизации опасных отходов и восстановлению загрязненных территорий.

Таблица 3 – Отражение в бухгалтерском учете операций по первичной продаже прав на экологический ущерб

Д-т счета	К-т счета	Содержание хозяйственной операции
68	51	Приобретение экологической ценной бумаги у государства
58 «ЭЦБ»	68	Постановка на учет приобретенной экологической ценной бумаги
97	61	Отражены предстоящие экологические обязательства по захоронению отходов, восстановлению территорий
20/ЗП, 23/ЗП, 44/ЗП	97	Списание предстоящих экологических обязательств при совершении данных расходов на фактическую их сумму
61	58	Отражено использование экологической ценной бумаги на погашение фактически стоимости экологических обязательств за данный период
61	68	Начислено превышение фактической стоимости экологических обязательств над стоимостью приобретенной экологической ценной бумаги
68	51	Перечислено в бюджет превышение фактической стоимости экологических обязательств над стоимостью приобретенной экологической ценной бумаги

Таблица 4 – Отражение в бухгалтерском учете операций по вторичной продаже прав на экологический ущерб

Д-т счета	К-т счета	Содержание хозяйственной операции
У покупателя		
76	51	Приобретение экологической ценной бумаги по рыночной цене
58 «ЭЦБ»	76	Постановка на учет приобретенной экологической ценной бумаги по цене приобретения
У продавца		
76	91/1	Отражена выручка от продажи экологической ценной бумаги по рыночной цене
91/2	58 «ЭЦБ»	Списана номинальная стоимость экологической ценной бумаги
91/9	99	Определен финансовый результат от продажи экологической ценной бумаги (прибыль или убыток)
99	91/9	

Таким образом, в ходе работы были сделаны следующие выводы:

1. Решение некоторых проблем, с которыми столкнулся экологический учет Республики Беларусь, возможно через перенимание международного опыта экологического регулирования.

2. Введение систем экологического страхования и квотирования поможет уменьшить неоправданное отвлечение денежных средств из бюджета, частично переложит бремя по возмещению экологического ущерба на предприятие, и, таким образом, будет реализован принцип «загрязнитель платит».

3. Экологическое квотирование может явиться альтернативой экологическому налогу.

Список цитированных источников

1. [Электронный ресурс] / Экологическое страхование. – Режим доступа: <http://vipdisser.com/ec-strachovanie.htm> – Дата доступа 22.02.2011
2. [Электронный ресурс] / Экологическое квотирование. – Режим доступа: <http://www.dist-cons.ru/modules/kvota.htm> – Дата доступа 30.02.2011

МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ В БАНКОВСКОМ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТЕ

В условиях негативного воздействия последствий мирового финансово-экономического кризиса на все сферы экономики Республики Беларусь резко возрастает степень банковских рисков различной природы. В связи с этим коммерческие банки прилагают серьезные усилия для поиска эффективных инструментов управления факторами-рисками для снижения возможных потерь от их влияния на все виды банковской деятельности и предотвращения банкротства. Однако в настоящее время управление рисками в банках практически сводится к системе мер, направленных на уменьшение кредитного риска, что в условиях диверсифицированной банковской деятельности является недостаточным.

В мировой экономике совершенствование антирискового управления основано на создании систем риск-менеджмента. Менеджмент риска – одна из важнейших областей современного комплексного управления, связанная со специфической деятельностью персонала в условиях неопределенности, сложного выбора вариантов управленческих действий с учетом воздействия системы внешних и внутренних факторов риска и их взаимодействия. Мы считаем, что именно такой системный подход позволит белорусским банкам не только сохранить свои финансовые показатели, но и значительно улучшить их.

Для разработки комплексной системы риск-менеджмента в коммерческом банке в качестве методологической основы нашего исследования были приняты решения Базельского комитета по банковскому надзору. Нами были изучены материалы Базель 1, 2 и 3 с целью систематизации их решений и определения ключевых позиций проектируемой системы риск-менеджмента.

На рисунке 1 показан результат выполненной в ходе нашего исследования систематизации основных методов оценки банковского капитала, направленных на снижение степени рыночных рисков, которые были приняты решениями Базельского комитета в 1988–1996 г.г. (Базель -1).

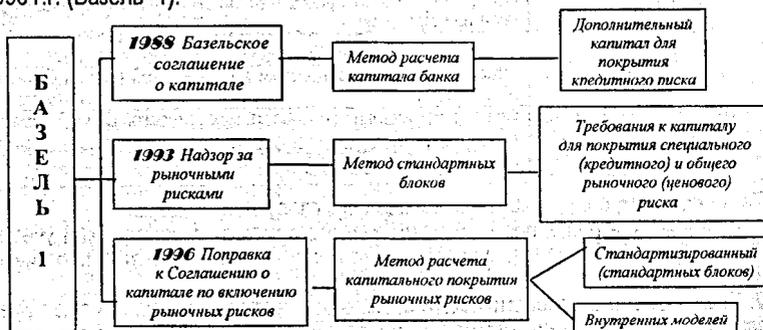


Рисунок 1 – Основные положения Базель 1
Источник: самостоятельная разработка на основе [1]

В 1988 г. Базельским соглашением о капитале был рекомендован метод расчета капитала банка. Банкам было предложено поддерживать дополнительный капитал для покрытия кредитных рисков, однако рыночные риски при этом не выделялись.

Серьезное внимание рыночному риску стало уделяться лишь с опубликованием в апреле 1993 г. документа «Надзор за рыночными рисками». В основу системы расчета рисков предлагалось заложить метод стандартных блоков, разделяющий требования к капиталу для покрытия специального риска и общего рыночного риска.

В январе 1996 г. была выпущена «Поправка к Соглашению о капитале по включению рыночных рисков». В ней предлагалось 2 метода расчета капитального покрытия этих рисков – стандартизированный метод и метод внутренних моделей. Введение этой поправки завершило формирование первого глобального соглашения о стандартах расчета капитала на покрытие рисков (Базель 1). Оно активно внедрялось Базельским комитетом и Институтом финансовой стабильности FSI для содействия распространению методологии расчета достаточности капитала и установлению минимальных стандартов надзора во всем мире.

Как видно из рисунка 2, одним из наиболее важных итогов Базель-1 явилось решение **по включению рыночных рисков в стандарты расчета капитала** на покрытие рисков, а также внедрение методологии расчета достаточности капитала и установление минимальных стандартов надзора во всем мире.

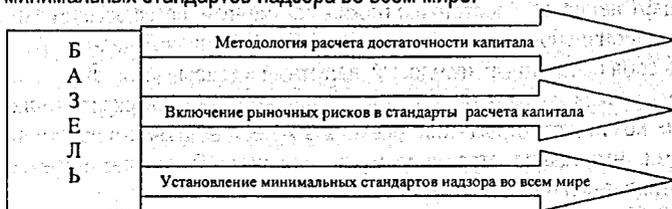


Рисунок 2 – Итоги Базель 1

Источник: самостоятельная разработка на основе [1]

В 2004 г. вышла «Международная конвергенция измерения капитала и стандартов капитала». Ее главные новации, состоящие уже из 3-х компонентов, касались предложения использовать методы расчета кредитного риска, оцененного на основе внешних либо внутренних рейтингов, включения в расчет капитала операционного риска (компонент 1), совершенствования процедур надзора (компонент 2) и необходимости раскрытия банками информации о рисках для участников рынка (компонент 3). Данное событие и дало начало второму глобальному соглашению о капитале и получило название «Базель 2» (рисунок 3).

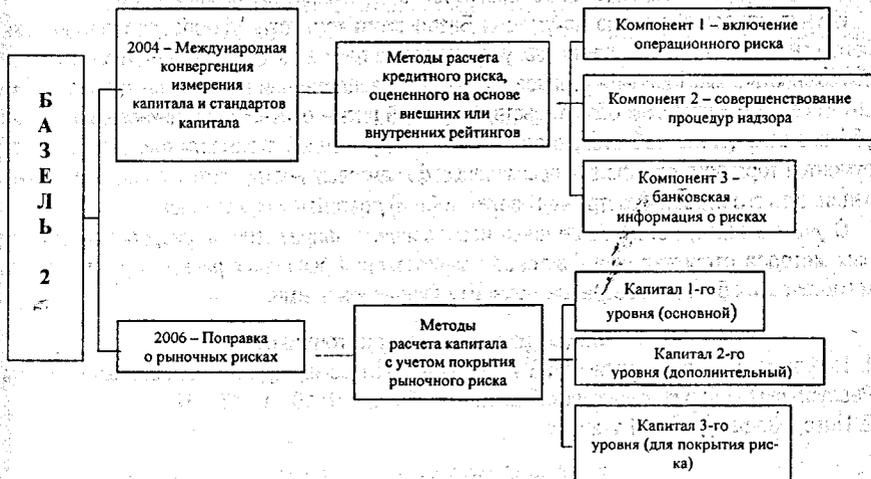


Рисунок 3 – Основные положения Базель 2

Источник: самостоятельная разработка на основе [1]

В 2006 г. «Поправка о рыночных рисках» была включена в текст последней всеобъемлющей версии Базель 2. В ней был предложен метод расчета капитала с учетом покрытия рыночного риска. При этом капитал подразделялся на 3 уровня: 1-й уровень – основной капитал (уставный и резервный фонды, распределенная прибыль); 2-й уровень – дополнительный капитал (различные резервы, нераспределенная прибыль и др.); 3-й уровень – краткосрочный субординированный кредит, который банки могут привлекать на определенных условиях исключительно для покрытия рыночного риска.

Таким образом, Базель 2 фактически стал основным стандартом международного уровня, содержащим *современные методы оценки рыночных рисков* в целях установления единых требований к капиталу банков независимо от страны их нахождения. Этот стандарт является достаточно гибким документом, позволяющим учитывать особенности национального регулирования. Согласно его положениям, рыночный риск включает в себя процентный, фондовый, валютный и товарный риски.

Одним из уроков современного финансово-экономического кризиса стало признание Базельским Комитетом стресс-тестирования в качестве важного инструмента управления рисками, что нашло отражение в специальных «Принципах надежной практики стресс-тестирования и надзора», выпущенных в мае 2009 г.

В июле 2009 г. разработано руководство по вычислению капитала для покрытия инкрементального риска. В данном документе было изложено предметное руководство по расчету инкрементального риска, дополнены минимальные стандарты требования к набору факторов, а также внесены некоторые изменения в методику расчета специального риска в рамках стандартизированного подхода, касающиеся установления коэффициентов риска.

12 сентября 2010 года Базельский комитет одобрил *глобальную реформу мирового банковского сектора*, направленную на повышение финансовой устойчивости мировой банковской системы, прежде всего, за счет увеличения банковских ликвидных резервов и улучшения их качества, то есть создания своеобразной «подушки безопасности».

Изучив описанные выше документы Базельского комитета, мы определили два наиболее значительных в современных условиях вида банковских рисков: кредитный риск как возможность возникновения убытков вследствие неоплаты или просроченной оплаты клиентом своих финансовых обязательств; рыночный риск – опасность возникновения у банка убытков вследствие неблагоприятного изменения рыночной стоимости финансовых инструментов торгового портфеля и производных финансовых инструментов кредитной организации, а также курсов иностранных валют и (или) драгоценных металлов.

С учетом этого, дальнейшее наше исследование направлено на разработку конкретных методов отслеживания факторов возникновения рыночных рисков в деятельности коммерческих банков и создание механизма управления ими.

Список цитированных источников

1. Информационно-аналитический и научно-практический журнал Национального банка Республики Беларусь «Банковский вестник» - 2010. – № 10 – С. 43 – 47.
2. Интернет-ресурс [minfin.gov.by]

АНАЛИЗ ВАЛЮТНОГО РИСКА КАК ИНСТРУМЕНТ СНИЖЕНИЯ ПОТЕРЬ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РБ

В настоящее время в Республике Беларусь сложилась сложная ситуация в связи с повышением курса иностранной валюты и ее дефицитом. Данное положение особенно негативно влияет на деятельность банков, так как возрастает валютный риск. Его анализу и способам предотвращения и посвящена данная статья.

Под валютными рисками понимается вероятность возникновения убытков от нежелательных изменений обменных курсов во всех направлениях внешнеэкономической деятельности: экспортно-импортных операциях, международных инвестиционных потоках, обслуживании внешней кредитной задолженности.

Одним из проявлений валютного риска является курсовой риск, отражающий определенную степень вероятности того, что изменения курсов иностранных валют приведут к появлению у банка убытков вследствие изменения рыночной стоимости его активов и пассивов. Поэтому весьма важным звеном системы банковского риск-менеджмента является отслеживание и измерение курсового валютного риска.

В банковской практике величина валютного риска (ВР) обычно оценивается на основании определения открытых позиций банка (небанковской кредитно-финансовой организации), номинированных в иностранной валюте, драгоценном металле (за исключением мерных слитков), и рассчитывается следующим образом:

$$ВР = ОВП * 0,08, \quad (1)$$

где ОВП – суммарная открытая позиция банка по валютному риску.

Открытой валютной позицией считается такая ситуация, при которой сумма требований и сумма обязательств не совпадают. Для расчета ОВП обычно используется алгоритм, схема которого представлена на рис.1.

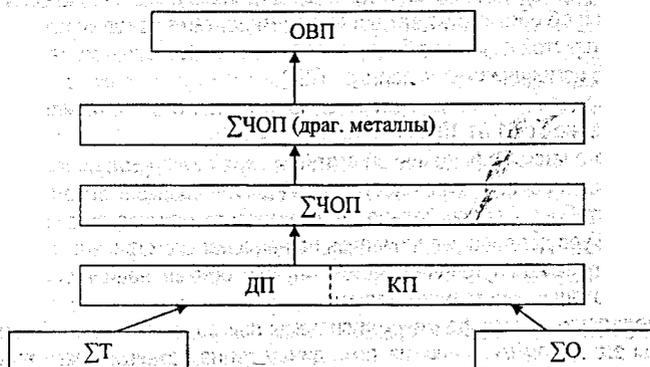


Рисунок 1 – Расчет валютного риска

Источник: самостоятельная разработка на основе [1]

Здесь ЧОП – чистая открытая позиция; ДП – длинная валютная позиция; КП – короткая валютная позиция; Т – требования; О – обязательства

Согласно этому алгоритму, валютный риск определяется на основании расчета чистых валютных позиций банка. Разница между длинными и короткими позициями есть чистая позиция, она определяется для каждой валюты и драгоценных металлов. При этом длинная позиция определяется по требованиям банка в иностранной валюте и имеет знак «плюс», а короткая позиция рассчитывается по величине обязательств, выраженных в иностранной валюте, и имеет знак «минус». При совпадении по сумме требований и обязательств позиция является закрытой, при наличии превышения – открытой.

Все чистые открытые валютные позиции с одинаковым признаком суммируются для определения общей короткой и общей длинной валютных позиций.

Суммарная открытая валютная позиция определяется наибольшей величиной (независимо от признака позиций) как сумма общей длинной или общей короткой валютной позиции и общей длинной или общей короткой позиции в драгоценных металлах.

В Постановлении Правления Национального банка Республики Беларусь от 28 сентября 2006 г. N 137. установлены нормативы открытой валютной позиции, которые представляют собой процентное соотношение открытой валютной позиции и собственных средств банка. Величина суммарной открытой валютной позиции не может превышать 20 % нормативного капитала банка. Величина чистой открытой валютной позиции по каждому виду иностранной валюты и драгоценного металла не может превышать 10 % нормативного капитала банка.

На мой взгляд, данному методу оценки валютного риска присущи следующие недостатки:

- необоснованность процента, который используется при расчете ВР ($ВР = ОВП * 0,08$)
- несоответствие структуры сроков активов и пассивов дает значительные ошибки расчета

Тем не менее с помощью описанного алгоритма можно достаточно надежно оценить вероятность потерь отдельного банка. Используя этот подход; нами был разработан метод, который поможет вычислить саму величину потерь банковской системы в целом. Предлагаемая методика позволяет определить валютный риск на основе учета динамики валютных курсов и прогноза величины убытка банковской системы из-за снижения курса белорусского рубля и роста курса иностранной валюты.

Исходная информация для наших расчетов должна содержать данные о требованиях к нерезидентам и об обязательствах перед нерезидентами, которые помогут рассчитать сумму чистой открытой позиции в белорусских рублях. Необходимо также использовать информацию об изменении курса доллара США.

Апробация предложенного алгоритма выполнена нами на материалах официальной статистики за период с 01.01.10 по 01.12.10 г.

В результате анализа официальной статистической информации мы выяснили, что в рассматриваемом периоде курс иностранной валюты повышался только в 3-х месяцах (май, август, октябрь). Следовательно, в этих месяцах банковская система будет получать прибыль. Курс доллара увеличивался на национальном финансовом рынке, поэтому банковская система на внутреннем рынке получает больше национальной валюты в результате конвертации иностранной валюты.

Для определения потерь банковской системы при росте курса доллара были рассчитаны темпы его динамики. Умножив темп динамики на разницу между требованиями и обязательствами, мы нашли величину потерь (прибыли) из-за изменения курса доллара, определили суммарные величины прибыли и убытка и чистый убыток (разница между прибылью и убытком). Таким образом, был определен чистый убыток, который банковская система получила в 2010 году вследствие изменения курса доллара США. Данный убыток составил 1412424 млрд. руб.

На основе расчета величины потерь банковской системы в 2010 году можно спрогнозировать потери на 2011 год и последующие годы.

В основе прогноза лежит средний темп динамики курса валюты, который определяется по методу средней геометрической:

$$\overline{T\delta} = \sqrt[n]{T_2 * T_3 * \dots * T_n}, \quad (2)$$

здесь T – темп динамики курса доллара за каждый месяц года;

n – число периодов (12 месяцев).

Далее найдем прогнозные значения курсов валют:

$$K_{\text{прогн}} = K_n * \overline{T\delta}^i, \quad (3)$$

здесь i – номер года, в котором рассчитываем прогнозный курс;

K – курс валюты.

Результаты выполненного прогноза показали, что в 2011 году курс доллара будет повышаться, следовательно, банковская система понесет убытки. Их величину можно рассчитать с помощью статистических формул:

$$\overline{T\delta^*} = \sqrt[n]{T_2^* * T_3^* * \dots * T_n^*}, \quad (4)$$

$$Y_{\text{прогн}} = Y_n * \overline{T\delta^*}^i \quad (5)$$

здесь $\overline{T\delta^*}$ – темп динамики убытков,

Y – величина убытка.

Далее найдем прогнозные значения убытков с учетом ошибки. Для этого воспользуемся следующими формулами:

$$r = \frac{\sum(x - \bar{x})^2}{n} - \text{дисперсия} \quad (6)$$

здесь x – прогнозный убыток за каждый месяц

r – дисперсия

$$M = \frac{\sqrt{r}}{\sqrt{n}} - \text{ошибка} \quad (7)$$

Расчеты выполнялись нами при помощи электронных таблиц EXCEL, в результате чего мы определили прогнозный убыток банковской системы из-за негативной динамики валютных курсов. По нашим расчетам, в 2011 году он составит 119853,8813 млрд. руб., если не будут предприняты определенные меры по регулированию процессов курсообразования. С учетом рассчитанной ошибки прогнозируемые убытки составят 119853,8813 млрд. руб. +/- 2150,142764 млрд. руб.

Предложенная нами методика направлена на выявление тенденций валютного рынка, оценку степени валютного риска и определение прогнозных результатов банковской деятельности на валютном рынке. Инструменты риск-менеджмента в данной области должны разрабатываться с учетом ситуационных факторов, влияющих на валютный рынок.

Основные факторы, вызывающие изменение курса валюты, представлены на рисунке 2. На наш взгляд, к ним следует, в первую очередь, отнести:

- темп инфляции: при повышении уровня инфляции растет процентная ставка по национальной валюте и снижается ее курс;
- конъюнктуру валютных рынков: чем меньше валюты на рынке, тем выше ее курс (закон предложения);

- покупательную способность валюты — экономический показатель, обратно пропорциональный количеству валюты, необходимой для покрытия определённой потребительской корзины из товаров и услуг;
- изменение процентных ставок влияет на валютный курс двояко: с одной стороны, их номинальное увеличение внутри страны вызывает уменьшение спроса на национальную валюту, так как предпринимателям становится дорого брать кредит. Взяв же его, предприниматели увеличивают себестоимость своей продукции, что, в свою очередь, приводит к увеличению цен на товары внутри страны и обесцениванию национальной валюты. С другой стороны, увеличение реальных процентных ставок делает при прочих равных условиях размещение средств в этой стране для иностранцев более прибыльным. Именно поэтому в страну с более высокими реальными процентными ставками притекают капиталы, спрос на ее валюту увеличивается и она дорожает;
- степень доверия к валюте имеет также непосредственное влияние на величину курса: если население не доверяет валюте, то спрос на нее падает и, следовательно, курс снижается.

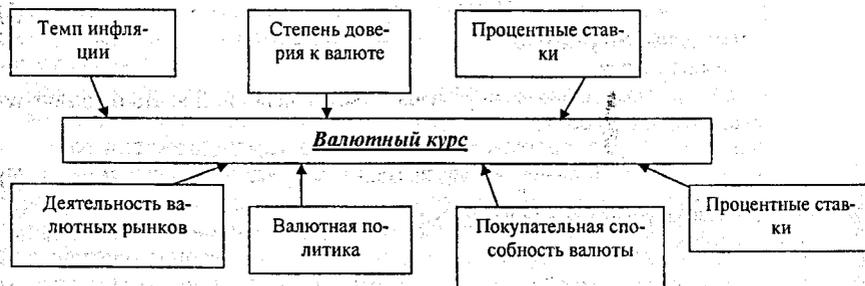


Рисунок 2 – Факторы изменения курса валюты

Источник: самостоятельная разработка

Таким образом, выполненное исследование позволяет разработать инструменты для обоснования валютной политики и повышения эффективности механизма курсообразования на финансовом рынке страны. При использовании данной методики банковская система может своевременно предпринять необходимые меры для сокращения убытков финансового сектора, что позволит стабилизировать ситуацию не только на валютном рынке, но и во всем экономическом комплексе страны.

Список цитированных источников

1. Постановление Правления Национального банка Республики Беларусь от 28 сентября 2006 г. N 137.
2. Информационно-аналитический и научно-практический журнал Национального банка Республики Беларусь «Банковский вестник». – 2011 г. – № 8.
3. Сеть Интернет.

ОЦЕНКА И УЧЕТ АКТИВОВ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ ИНФЛЯЦИИ

Актуальность темы. Инфляция представляет собой одну из наиболее острых проблем современного развития экономики во многих странах. Она проявляется в обесценивании денег по отношению к товарам и иностранным валютам, сохраняющим стабильность.

Инфляционные процессы оказывают существенное влияние на данные бухгалтерского учета и отчетности. Поэтому возникает необходимость пересмотра применяющихся учетных принципов и обеспечение возможности корректировки учетной информации с учетом действия инфляционных факторов.

В целом, негативным является не сам факт наличия инфляции, а ее последствия для экономики.

Следует принимать во внимание тот факт, что Основными направлениями денежно-кредитной политики Республики Беларусь на 2011 год инфляция прогнозируется на уровне 7-8%, а уже за два первых месяца этот показатель уже достиг 4,2 процента [1].

В Беларуси инфляция в феврале 2011 года в месячном исчислении составила 2,7%, тогда как в среднем по странам ЕС потребительские цены выросли на 0,4%. Таким образом, белорусская инфляция почти в 7 раз превысила среднеевропейскую.

По оценке Белстата, индекс потребительских цен на товары и платные услуги населению за период с 1 по 9 марта 2011 года составил 100,5% [2].

В Республике Беларусь не предусмотрена полная корректировка статей бухгалтерской отчетности с учетом темпов инфляции.

Поэтому представляется целесообразным использование опыта ведения учета и составления финансовой отчетности в условиях воздействия инфляционных процессов, накопленного в мировой учетной практике.

Целью исследования является выявление основных проблем, связанных с наличием инфляционных процессов в экономике и определение защитных механизмов с точки зрения бухгалтерского учета.

Материалы и методы исследования.

Важнейшим элементом отчетности является капитал организации. Согласно МСФО, капитал следует рассматривать как остаточную долю участия в активах организации после вычета всех ее обязательств.

Сохранение собственного капитала является необходимым условием признания прибыли. Номинальное увеличение стоимости активов вследствие инфляции, соответствующее общему росту уровня цен, должно рассматриваться, в качестве *корректировки стоимости реального функционирующего капитала и включаться в резерв инфляционного прироста капитала.*

В связи с этим при построении финансовой системы предприятия работники экономических служб сталкиваются с необходимостью выбора концепции поддержания капитала.

– *Финансовая концепция поддержания капитала* состоит в том, что за отчетный период прибыль считается заработанной только в том случае, если стоимость чистых активов на конец периода превышает стоимость чистых активов на начало периода после перечислений собственникам. Концепция предполагает измерение активов по первоначальной стоимости и себестоимости.

- *Физическая концепция поддержания капитала* заключается в том, что за отчетный период прибыль считается заработанной тогда, когда физическая производительность компании в конце отчетного периода превышает физическую производительность в начале отчетного периода после вычета всех вкладов собственников и распределений между ними в течение отчетного периода. Эта концепция в качестве основы для измерения активов принимает оценку по восстановительной (текущей) стоимости.

Принципы подготовки и составления финансовой отчетности по МСФО предусматривают четыре возможных подхода к оценке элементов финансовой отчетности.

Историческую стоимость — активы учитываются по величине денег и денежных эквивалентов, уплаченных при приобретении. Обязательства учитываются по величине выгоды, полученной взамен на обязательство на момент возникновения обязательства.

Текущую рыночную стоимость — активы учитываются по величине денежных средств или денежных эквивалентов, которая необходима, чтобы приобрести активы в настоящий момент. Обязательства учитываются по недисконтированной сумме денежных средств, которая необходима для погашения обязательств в настоящий момент времени.

Стоимость реализации — активы учитываются по величине денежных средств или денежных эквивалентов за минусом расходов на реализацию. Обязательства оцениваются по величине денег или денежных эквивалентов, которая необходима для выполнения обязательства при обычных условиях ведения бизнеса.

Приведенную стоимость — активы оцениваются по приведенной стоимости чистых будущих входящих денежных потоков, которые будут созданы при использовании актива при обычных условиях ведения бизнеса. Обязательства оцениваются по приведенной стоимости чистых будущих исходящих денежных потоков, которые будут необходимы, чтобы выполнить обязательство.

В белорусской системе бухгалтерского учета за основу оценки активов и обязательств принята историческая стоимость. Однако в мировой практике применение находят все указанные выше способы оценки активов и обязательств. Существуют четыре концепции оценки активов и обязательств в бухгалтерском балансе, а также прибыли и убытков за период:

- Учет по исторической стоимости.
- Учет в соответствии с постоянной покупательной способностью.
- Учет в соответствии с текущей стоимостью активов и обязательств.
- Сочетание различных концепций учета

Традиционная концепция оценки активов и обязательств по исторической стоимости.

Особенности:

- Операции отражаются в бухгалтерском учете по исторической (действующей на момент совершения операции) денежной оценке.
- События, в отношении которых не существует денежной оценки, игнорируются.
- Доход признается в бухгалтерском учете в том периоде, когда происходит реализация выручки в форме денежных средств или какой-либо другой форме, при учете того, что конвертация в денежные средства произойдет в ближайшем отчетном периоде.
- Прибыль за период равна разнице между доходом за период и потребленной стоимостью активов, направленных на получение выручки (стоимость использованных материально-производственных запасов, амортизация основных средств и т.п.).
- При оценке активов, доходов и расходов действует принцип осмотрительности. То есть признание активов и доходов с большей осторожностью, чем обязательств и расходов.

«+» концепции учета по исторической стоимости:

- Простота и однообразность применения.
- Снижение субъективизма в бухгалтерском учете.
- Относительная сопоставимость отчетности различных предприятий ввиду однообразности применяемых методов оценки.

«-» концепции учета по исторической стоимости:

- Субъективизм на отдельных участках учета приводит к снижению достоверности отчетности за счет:
 - переоценки внеоборотных активов по рыночной стоимости;
 - определения метода амортизации, срока полезного использования актива, ликвидационной стоимости актива, а также регулярного пересмотра первоначальных оценок;
 - учета стоимости запасов по чистой цене реализации, если она ниже, чем стоимость затрат;
- субъективности в оценке доли затрат и прибыли, которая относится к текущему периоду при учете долгосрочных договоров подряда.
- Отсутствие отражения в отчетности событий, которые не имеют денежной оценки, может привести к тому, что отчетность компании не будет достоверно отражать ее состояние.
- При оценке неопределенности, которая существует в отношении бизнеса, невозможно полагаться на финансовую отчетность компании, так как она не отражает фактического положения вещей. [3]

На настоящий момент в качестве альтернативы учета по исторической стоимости можно предложить несколько концепций:

1. Концепция поддержания покупательной способности.
2. Концепция учета по текущей стоимости.
3. Комбинация двух указанных выше концепций

Учет в соответствии с концепцией поддержания покупательной способности. В соответствии с концепцией поддержания стабильной покупательной способности все элементы отчетности переоцениваются с целью обеспечения стабильной покупательной способности капитала. Таким образом, стоимость активов и обязательств корректируется на индекс инфляции. Обычно корректировка на инфляцию производится на дату подготовки бухгалтерской отчетности. Корректировка на индекс инфляции производится обособленно для монетарных (денежных) и немонетарных (неденежных) [4].

Концепция учета по текущей стоимости. Концепция учета по текущей стоимости основана на стоимости потерь. Для того чтобы определить стоимость потерь, необходимо производить переоценку материальных запасов и внеоборотных активов. Все остальные активы и обязательства, которые обычно являются монетарными по природе, не нуждаются в переоценке.

Так же необходимо отметить, что с 2011 г. была отменена возможность использования метода ЛИФО, который эффективен в условиях инфляции.

В условиях инфляции, метод ФИФО ведет к занижению себестоимости и к завышению остатка материальных ресурсов по балансу.

Метод ЛИФО позволяет предприятию лучше адаптироваться к условиям инфляции и экономить денежные средства путем занижения налогооблагаемой прибыли отчетного периода. В следующем отчетном периоде сэкономленные ранее денежные средства обесценятся и их нельзя будет применить с той же пользой, что и в предыдущем отчетном периоде [5].

Анализируя действующую в Республики Беларусь нормативную базу, регулиющую вопросы учета капитала, можно сделать вывод об обязательном использовании всеми предприятиями элементов финансовой концепции поддержания капитала. Это, прежде всего, проявляется в использовании оценки по исторической (первоначальной) стоимости, а также в расчете и анализе величины чистых активов. Однако в полной мере указанная концепция не применяется, так как прибыль признается по принципам, несколько отличным от МСФО. Также не производится корректировка стоимости активов, которая в МСФО считается поддержанием капитала.

Список цитированных источников

1. Финансовый и товарный рынки [Электрон. ресурс] – Режим доступа: <http://www.profi-forex.by/news/entry5000004286.html> - Дата доступа: 03.04.2011
2. Экономические новости [Электрон. ресурс] – Режим доступа: <http://news.tut.by/165210.html> – дата доступа: 15.04.2011
3. Концепции капитала и поддержания капитала [Электрон. ресурс] – Режим доступа: <http://capital-bin.ru/article/46-koncepcii-kapitala-i-podderzhanija-kapitala.html> - дата доступа: 24.03.2011
4. Стандарт IAS 29. Финансовая отчетность в условиях гиперинфляционной экономики. [Электрон.ресурс] – Режим доступа - http://consulting.ru/econs_wp_2289 - Дата доступа: 15.03.2011
5. Журнал «Расчет» [Электрон. ресурс] – Режим доступа: http://art.thelib.ru/business/audit/rasstaemsya_s_lifo.html#ixzz1K2jVxtkf – Дата доступа: 23.04.2011

УДК 336.71

Положевец Е.С.

Научный руководитель: ст. преподаватель Кайдановский С.П.

КРЕДИТОВАНИЕ ЖИЛЬЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: ПОИСК АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ПУТЕЙ

Цель исследования - выявить недостатки существующей системы финансирования недвижимости в РБ, определить оптимальный альтернативный путь развития.

Объект исследования - модели жилищного кредитования в РБ.

Обеспеченность населения страны жильем является одним из важнейших направлений социально-экономического развития государства. Т.к. цены на жилье достаточно велики, гражданам приходится прибегать к заимствованию средств у банков. Проблемой является поиск оптимальных путей финансирования. С 1994 года в Беларуси активно используется система льготного кредитования, что составляет 95% от общего числа кредитов на жилье. Если учесть опыт зарубежных стран, становится очевидным, что данная система не актуальна по ряду причин, основной из которых является большая нагрузка на госбюджет. Поэтому возникает необходимость поиска иных путей финансирования жилищного строительства.

Достойной альтернативой может стать ипотечное кредитование. В мировой практике активно используются европейская одноуровневая, немецкая система стройсбережений и американская двухуровневая модели ипотеки. Неразвитость рынка ценных бумаг не позволяет полноценно использовать американскую модель. Система же стройсбережений, как разновидность европейской модели, имеет все предпосылки для использования

в Беларуси. В 2008 г. с принятием Закона Республики Беларусь "Об ипотеке" создана правовая основа для функционирования института ипотеки. Кроме того, вопросы ипотеки регулируют Конституция РБ, Кодекс РБ о земле, Жилищный кодекс РБ, Гражданский кодекс РБ и иные нормативно-правовые акты.

Но развитие ипотеки было слишком медленным, по большей части это происходило из-за несовершенства правовой базы. 1 марта 2010 г. издан декрет № 3 "О некоторых вопросах залога имущества". Документ направлен на совершенствование процедур залога имущества. В нем предусматривается расширение применения залога (в том числе ипотеки) посредством предоставления в залог имущества, закрепленного за организацией на праве оперативного управления. Вводится норма о внесудебном порядке удовлетворения требования залогодержателя за счет заложенного имущества [1].

В июле 2006 года ОАО «АСБ Беларусбанк» разработал и внедрил систему строительных сбережений. Система помогает накопить необходимую сумму денежных средств (не менее 25% от общей суммы планируемых инвестиций на строительство или приобретение жилья). После этого банк предоставляет кредит в размере до 75% от суммы планируемых инвестиций на более льготных условиях по сравнению с действующими условиями кредитования.

В Беларуси на финансирование строительства жилья за 2010 год должно было быть затрачено Br12,647 трлн. Собственные средства населения – Br4,367 трлн., кредитные ресурсы банков - Br7,171 трлн. (из них льготные кредиты - 6,794 трлн.). За 2005 - 2010 гг. инвестиции на строительство увеличились в 1,5 раза, в январе - сентябре 2010г. их удельный вес составил 24,1% к общему объему инвестиций. Стоимость квадратного метра жилья в Минске снизилась и в течение года остается примерно на уровне \$1,5 тыс. [3]. Однако, по прогнозам, снижения цен не ожидается, а наоборот, есть смысл повысить цены, т.к. людей становится все больше, а земли на душу населения все меньше.

Потери банков, реализующих государственную программу льготного кредитования, по недополученным процентам при выдаче льготных кредитов компенсируются из средств госбюджета. Рассмотрим на примере потери бюджета при выдаче одного кредита. Допустим, строится квартира в Минске площадью 60 м² в 9-этажном доме серии 3А-ОПБ. Стоимость 1 м² такой квартиры 1.434.675 руб. [2]. Для удобства сравнения принимаем срок кредитования 15 лет с ежемесячными выплатами. Сравним льготный кредит и кредит ОАО "АСБ Беларусбанк" на строительство и приобретение жилья:

Таблица 1 – Расчет потерь банка при выдаче одного льготного кредита

	Льготный	На строительство и приобретение
%	5	17
Срок, лет	15	15
Сумма кредита	77 472 450	77 472 450
Количество платежных месяцев	179	179
Ежемесячный платеж по %	162 302,6187	551 828,9036
Сумма выплат по % за весь срок	29 052 168,75	98 777 373,75
Потери банка по одному кредиту		69 725 205

Для расчета ежемесячных платежей по кредитам использовалась формула, применяемая ОАО «АСБ Беларусбанк»:

$$PC = \frac{C}{2} \times \frac{PC \times (PP+1)}{PM \times 100\%}$$

где С - сумма кредита; РС - процентная ставка, %, ПП - количество месяцев пользования кредитом; ПМ - количество платежных месяцев.

Как было сказано выше, за 2010 год было выдано льготных кредитов на строительство жилья на сумму 6,794 трлн. руб. Рассчитаем потери бюджета и сравним с альтернативой использования этих средств - системой стройсбережений, учитывая те же допущения и принимая, что по системе стройсбережений кредит выдается на 75% от стоимости жилья:

Таблица 2 – Расчет расходов госбюджета на компенсацию потерь банков за 2010 год

	Льготный	Система стройсбережений	На строительство и приобретение
%	5	11	17
Срок, месяцев	179	179	179
Сумма кредита, трлн. руб.	6,794	5,66	6,794
Ежемесячный платеж по % - трлн. руб.	0,01423324	0,026094274	0,048393017
Сумма выплат по % за весь срок, трлн. руб.	2,54775	4,670875	8,66235
Потери бюджета, трлн. руб.	6,1146	0	

Из расчетов следует, что потери бюджета составили более 6 трлн.руб., что в общем объеме затрат на строительство жилья занимает почти 50%. Это еще раз доказывает, что использование системы стройсбережений более выгодно для государства. Кроме того, банки не только получают больше прибыли по процентным отчислениям, но и получают возможность увеличить привлеченные средства на депозиты от населения. Одним из условий данного вида кредитования является обязательное резервирования средств на депозитах на срок 19 месяцев, что позволяет банкам получать дополнительную прибыль от использования данных активов, а населению быстрее накопить необходимые 25% стоимости жилья.

12 ноября подготовлен проект указа об отказе от института поручительства при кредитовании строительства жилья в пользу залога имущества. Льготные кредиты планируется предоставлять семьям с тремя и более детьми для улучшения демографической ситуации, а также талантливой молодежи. В течение ближайших пяти лет планируется полный переход к системе ипотечного кредитования и использование системы сбережений.

Основной проблемой кредитования жилья в последние годы является большая нагрузка на госбюджет из-за использования льготных кредитов, что негативно сказывается на всей экономике в целом. Поэтому имеет смысл определить альтернативный и более оптимальный в данных условиях вид жилищного кредитования. Наиболее оптимальной моделью, по моему мнению, является система стройсбережений. При ее использовании возможно существенно сократить потери бюджета, увеличить доходы банков, нарастить депозитную базу страны. Для активного использования такой системы необходимо полностью отказаться от системы льготного кредитования, усовершенствовать правовую базу, изменить консервативные взгляды населения. Незрелость системы аренды жилья лимитирует развитие института ипотеки. Кроме того, ипотечное кредитование станет более приемлемым вариантом кредитования строительства и приобретения жилья, в отличие от существующих кредитов с высокими процентными ставками и обязательным поручительством. Развитие института ипотеки путем введения системы стройсбережений благоприятно скажется как на благосостоянии граждан, так и на благосостоянии экономики всей страны.

Список цитированных источников

1. О некоторых вопросах залога имущества: Декрет Президента РБ № 3 от 1 марта 2010 г.
2. О показателе стоимости 1 квадратного метра общей площади квартир жилых домов в общем уровне цен: Решения Мингорисполкома от 22 апреля 2010 г. № 864.
3. 25 ноября, Минск /Елена Демешкевич - БЕЛТА/

ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РАЗВИТИЯ

Цель исследования – изучить действующую систему финансирования недвижимости в Республике Беларусь, выявить существующие проблемы и обозначить пути развития.

Объект исследования – модели ипотечного кредитования в Республике Беларусь и за рубежом.

Создание условий для обеспечения граждан страны жильем, повышения его доступности является одной из важнейших целей социально-экономической политики государства. Проблема обеспеченности населения жильем с каждым годом не становится меньше, даже несмотря на большое количество новостроек: на 2010 год на одного жителя страны приходилось 24,6 кв.м. По данным на начало апреля 2011 года, в столице в очереди нуждающихся в улучшении жилищных условий стоят около 280 тыс. семей. Поэтому пользуются большим спросом льготные кредиты на строительство или приобретение жилья. Если проследить динамику развития мировой системы кредитования, очевидно, что льготные кредиты по поручительству, которые занимают доминирующие позиции в нашей стране, становятся неактуальными. Обширная система поддержки государством по компенсации потерь банков по льготной процентной ставке приводит к росту нагрузки на госбюджет. Ежегодные расходы бюджета на компенсацию подобных потерь банков соразмерны объемам льготного кредитования. Поэтому давно ведется поиск иных вариантов. Достойной альтернативой может стать ипотечное кредитование.

Обращение к теме организации рынков ипотечного кредитования является неслучайным. Республика Беларусь делает первые шаги в развитии ипотеки. Но, как в любой ситуации, начальный этап развития нельзя представить без сложностей. Для начала необходимо выделить модель развития системы ипотечного кредитования, которая будет оптимальна для нашей страны на данном этапе.

Исходя из способа рефинансирования, в мире доминируют две модели ипотечного кредитования - европейская одноуровневая и американская двухуровневая. Основные способы рефинансирования кредитов сводятся либо к полной уступке прав по выданному банком ипотечному кредиту специализированной организации (получается два уровня: банк — специализированная организация), либо к выпуску ценных бумаг самим банком, выдавшим кредит, при оставлении требований по этому кредиту на своем балансе (один уровень — банк).

В двухуровневой модели деятельность специализированной организации направлена на увеличение ликвидности инвестиций в сфере ипотечного бизнеса, а также на создание и развитие фондов ипотечного кредитования путем развития общенационального вторичного рынка обычных ипотечных кредитов в сфере жилья. Американская модель отличается долгосрочностью (20-30 лет); относительно низким кредитным риском, связанным с наличием залога и, следовательно, с более высокой ответственностью заемщика; неопределенностью поступлений в связи с возможностью досрочного погашения. Также заемщик может досрочно погашать, полностью или частично, остаток основного долга в любой момент времени. Это обстоятельство позволяет рассматривать ипотечный кредит как кредит со встроенным опционом на досрочное погашение со стороны заемщика (call option). Наличие такого опциона выгодно для заемщика, поскольку позволяет ему регулировать объем своих долговых обязательств в зависимости от соображений экономического или частного порядка. Для кредитора, напротив, досрочное погашение связано с проблемой рефинансирования незапланированных поступлений.

В отличие от классической модели ипотечного кредитования, при одноуровневой модели банк, который выдал ипотечный кредит, самостоятельно выпускает ценные бумаги облигационного типа, обеспеченные, с одной стороны, выданными ипотечными кредитами, а с другой — недвижимостью, заложенной заемщиками для получения кредита. Одноуровневая система в большей степени распространена в странах Западной Европы. В отличие от американской, она сформировалась не благодаря решению отдельного правительства, а в процессе естественной эволюции европейской кредитной системы. Процесс выпуска ипотечных облигаций банками регулируется специальными законами и контролируется органами банковского надзора, а деятельность самих банков ограничена узким перечнем операций с низким уровнем риска. Модель характеризуется жесткой регламентацией и надзором государства за ипотечным кредитованием как в специализированных организациях, так и в универсальных банках.

Кроме этого, в мировой практике применяется система контрактных сбережений. Такая модель получила название немецкой системы ипотечного кредитования и включает в себя одноуровневую модель и модель сбережений. В отличие от одноуровневой модели, в которой средства на ипотеку банки привлекают на открытом финансовом рынке за счет выпуска облигаций, система контрактных сбережений является замкнутой, оторванной от финансового рынка. При таком принципе кредитные ресурсы не заимствуются на открытом рынке капиталов, а целенаправленно формируются за счет привлечения сбережений будущих заемщиков по принципу кассы взаимопомощи [1].

Т.е. основная особенность немецкой системы - она основана на сбережении ресурсов, а американской - основана на вторичном рынке ипотечных ценных бумаг.

Таблица 1 – Сравнительные параметры моделей кредитования:

Сравниваемые параметры	Немецкая модель	Американская модель
Стоимость привлекаемых банком ресурсов	Ниже рыночных	Рыночная
Получение кредита	После прохождения сберегательной стадии	Сразу после обращения в банк
Форма привлеченных ресурсов	Сберегательные (депозитивные) счета	Обеспеченные ипотекой ценные бумаги
Основная форма государственной поддержки	Премияльные выплаты по вкладам	Государственные гарантии по закладным
Объемы кредитования	Ограничены объемом сбережений	Ограничены платежеспособностью заемщика
Нагрузка на бюджет	Постоянно	На 1 этапе при становлении системы рынка
Сроки кредитования	8-10 лет	От 15 до 30 лет
Сумма кредита	до 45% от стоимости квартиры	До 100% стоимости квартиры

Из вышесказанного можно сделать вывод, что для Беларуси наиболее приемлемой на данном этапе может стать немецкая модель. В нашей стране пока плохо развит рынок долгосрочных ресурсов, рынок ценных бумаг для использования американской модели. Кроме того, европейская модель в большей степени соответствует нашему политическому режиму,

что позволит осуществлять контроль над ипотечным кредитованием со стороны центрального банка. Подтверждением является факт, что в июле 2006 года ОАО «АСБ Беларусбанк» разработал и внедрил систему строительных сбережений. Система помогает накопить необходимую сумму денежных средств (не менее 25% от общей суммы планируемых инвестиций на строительство или приобретение жилья). После этого банк предоставляет кредит в размере до 75% от суммы планируемых инвестиций на более льготных условиях по сравнению с действующими условиями кредитования. Как видим, оснований достаточно для того, чтобы предположить, что именно немецкая модель будет взята за основу системы ипотеки.

Развитие ипотеки в Республике Беларусь осуществляется довольно медленно. В 2008 г. с принятием Закона Республики Беларусь «Об ипотеке» создана правовая основа для функционирования института ипотеки. Кроме того, вопросы ипотеки регулируют Конституция Республики Беларусь, Кодекс Республики Беларусь о земле, Жилищный кодекс Республики Беларусь, Гражданский кодекс Республики Беларусь и иные нормативно-правовые акты. После принятия закона в течение двух лет ипотека не реализовывалась в полной мере по ряду причин, например:

- высокая стоимость жилья и одновременно низкая платежеспособность потенциальных заемщиков. Мало кто способен купить квартиру в столице за сумму, эквивалентную 100 и более тыс. долларов, выплачивая затем по кредиту сумму, эквивалентную 500—700 долл. каждый месяц;

- высокие процентные ставки по кредитам на строительство (реконструкцию) и приобретение жилья;

- отсутствие у банков дешевых долгосрочных ресурсов, которые могли бы быть направлены на выдачу кредитов на недвижимость;

- отсутствие подменного фонда жилья. Ведь зачастую нужно вначале продать свою квартиру и выплатить так называемый взнос собственными средствами, а уже затем построить (или купить) новую, ипотечную;

- отсутствие вторичного рынка залковых;

- проблематичность обращения взыскания по договору об ипотеке недвижимого имущества ввиду закрепленного в законодательстве запрета на выселение проживающих на условиях договора найма, поднайма в заложенном жилом доме, квартире лиц, а также лиц, проживающих в заложенном жилом доме, квартире, которым предоставлено право пожизненного пользования жилым домом, квартирой по завещательному отказу;

- проблемы может вызвать обращение взыскания на заложенный жилой дом или квартиру. Дело в том, что действующий Жилищный кодекс Республики Беларусь не предусматривает возможности выселения собственника из его жилого помещения в случае неисполнения им обеспеченного ипотекой обязательства. Кроме того, члены семьи собственника, даже если они перестали быть таковыми, но продолжают проживать в этом жилом помещении, имеют право пользования им. Выселить их принудительно практически невозможно.

Несмотря на то, что отдельные банки Республики Беларусь выдают кредиты на финансирование недвижимости под ее залог, такие кредиты вряд ли можно считать ипотечными в классическом понимании. Для примера рассматривались кредиты Белагропромбанка, Белинвестбанка, Беларусбанка, БПС-банка на строительство и приобретение и некоторые другие, процентная ставка по которым составляет 15-18%. Срок, на который выдаются кредиты на строительство и приобретение жилья, не превышает 20 лет, а в большинстве банков он и того меньше — от 10 до 15 лет. Процентными ставками кредиты на недвижимость также мало похожи на ипотечные. Главной же особенностью, которая не позволяет отнести рассмотренные кредиты на недвижимость к ипотечным, является то, что в большинстве банков существует требование дополнительного обеспечения в виде поручительства физических лиц.

Очевидно, что недостатки в законодательных актах, касающихся ипотеки, необходимо было исправить. С этой целью 1 марта издан декрет № 3 «О некоторых вопросах залога имущества». Документ направлен на совершенствование процедур залога имущества.

В нем предусматривается расширение применения залога (в том числе ипотеки) посредством предоставления в залог имущества, закрепленного за организацией на праве оперативного управления. Вводится норма о внесудебном порядке удовлетворения требования залогодержателя за счет заложенного имущества [2].

12 ноября подготовлен проект указа об отказе от института поручительства при кредитовании строительства жилья в пользу залога имущества. Льготные кредиты планируется предоставлять семьям с тремя и более детьми для улучшения демографической ситуации, а также талантливой молодежи. В течение ближайших пяти лет планируется полный переход к системе ипотечного кредитования и использование системы сбережений.

Таким образом, правовая база по вопросам ипотечного кредитования совершенствуется, давая тем самым больше возможностей для полноценного развития ипотеки в стране. Но основной проблемой развития ипотеки в Беларуси является неразвитость рынка ценных бумаг, что делает невозможным использование инструментов секьюритизации и последующее привлечение ресурсов долгосрочного кредитования с внешних рынков. С другой стороны, развитие ипотеки на основе сложившейся депозитной базы отечественных банков вряд ли может серьезно компенсировать процесс секьюритизации. Это потребует серьезной работы по привлечению инвестиций в страну и развитию инвестиционных фондов. Кроме того, население еще не готово активно пользоваться услугами ипотеки: льготные кредиты на жилье, которые активно используются с 1994 года, стали нормой, многие люди не представляют иных путей получения жилья, чем «стать в очередь и расплачиваться до пенсии», зачастую консервативные настроения решают не в пользу ипотеки, несмотря на очевидные преимущества. Стоит отметить, что отсутствие полноценной системы аренды жилья также является лимитирующим фактором. Впоследствии после решения данных проблем проблема ипотеки постепенно решится сама собой. Для развития ипотеки стоит начать ее использовать. Активное ее использование также станет стимулом для развития всех необходимых для улучшения условий кредитования факторов.

Список цитированных источников

1. Крымовская, Татьяна. Модели жилищной ипотеки: европейский опыт регулирования // Банковский Вестник. - 2010. - №10 (483). - С.26-31.
2. О некоторых вопросах залога имущества: Декрет Президента Республики Беларусь № 3 от 1 марта 2010 г.

УДК 338.33:339.3

Потапчук А.И.

Научный руководитель: ст. преподаватель Зазерская В.В.

ПЛАНИРОВАНИЕ АССОРТИМЕНТА ПРОДУКЦИИ В СИСТЕМЕ ДИРЕКТ-КОСТИНГ

Актуальность темы. В условиях ограниченных материальных и финансовых ресурсов, предприятия Республики Беларусь вынуждены для сохранения и повышения эффективности работы активизировать внутренние резервы организационно-экономического характера. Но для этого необходимы адекватные методы оценки организационно-технического уровня производства, которые позволяли бы проводить анализ, выявлять резервы увеличения прибыли и разрабатывать мероприятия для их реализации. Именно разработке таких методов с целью их использования при управлении ассортиментной политикой предприятия и посвящено данное исследование.

Ассортиментная политика - это одна из важнейших составляющих конкурентной стратегии компании. Вопрос о расширении/сужении ассортимента выпускаемой/продаваемой продукции может иметь различные решения в зависимости от целого комплекса конкретных условий: отрасль, товарная группа, размеры фирмы и прочие составляющие.

Однако общие правила и зависимости могут и должны быть определены и сформулированы на основании анализа состояния и развития рынка, которое обусловлено влиянием внешних и внутренних факторов.

Любое расширение ассортимента неизбежно влечет за собой увеличение расходов. При этом положительные финансовые результаты от изменений в ассортименте могут иметь место только в будущем.

Главным критерием при оценке решения о выпуске новой продукции или о сокращении существующей товарной номенклатуры должно быть изучение денежных потоков и финансовых результатов, полученных в связи с такими изменениями [2].

Политику изменения ассортимента можно классифицировать на три подхода:

1. Вертикальное изменение. Данный процесс направлен на расширение/сужение производства, связанного с самостоятельным выпуском тех комплектующих, которые ранее закупались у сторонних поставщиков, а также создание собственной торговой сети для продвижения своей продукции.

2. Горизонтальное изменение. Одна из составляющих политики горизонтальной диверсификации. Представляет собой изменение ассортимента в рамках уже проводимой деятельности либо в аналогичных направлениях.

3. Комплексное изменение. Диверсификация в обоих направлениях [1].

Цель исследования – определение экономических выгод от введения новых (сокращения старых) видов продукции. Возникает необходимость проведения вычислений с целью выявления финансовых результатов от избранной ассортиментной политики.

Материалы и методы исследования.

При условии успешного продвижения на рынке нескольких товарных групп, широта ассортимента может рассматриваться как способ увеличения устойчивости организации.

Решением таких задач как исчисление рентабельности по видам деятельности, группам товаров, отдельным единицам продукции для улучшения финансового состояния занимается управленческий учет.

Я хочу предложить алгоритм планирования ассортиментной продукции на основе информации калькуляционной системы директ – костинг.

Применение данного метода рассмотрим на примере, исходная информация представлена в таблице:

Таблица

Расходы	Виды продукции			
	А	Б	В	Д
Переменные расходы на единицу продукции – всего	35.70	23.95	42,20	54.96
в т.ч				
ОМ	11.00	8.55	25.50	30.80
Зарплата ОПР и начисления	8.70	6.45	7.60	8.00
Транспортные расходы	6.00	4.25	4.40	4.00
Погрузочно-разгрузочные работы	4.50	3.00	2.50	6.70
Налоги	3.55	1.20	1.40	3.25
Прочие	1.96	0.50	0.80	2.21
Постоянные расходы на весь объем продаж- всего	178 670			
В.т.ч				
Заработная плата	125000			
Командировочные расходы	30000			
Проценты по кредиту	20300			
Прочие хозяйственные расходы	3370			

1 этап. Составляем структуру предполагаемой реализации продукции, на основе которой мы рассчитаем необходимый объем реализации в натуральных единицах для получения запланированной величины прибыли.

«А» — 42%; «В» — 20%;

«Б» — 13%; «Д» — 25%.

Далее путем математических вычислений используя формулу, мы узнаем сколько необходимо реализовать каждого товара, чтобы получить запланированную прибыль:

Выручка от продаж — Совокупные переменные расходы — Постоянные расходы = Прибыль.

При этом при многономенклатурном производстве первоначально выбирается базовый элемент структуры, ассортимента, относительно которого рассчитывается уд. Вес. Таким образом, результатом данного этапа является составленная производственная программа А — 43 198 Б — 13 370 В — 20 589 Д — 25 710

На основе информации, полученной на первом этапе, рассчитывается себестоимость продукции для вычисления в дальнейшем ее рентабельности.

(Рентабельность — это отношение прибыль к полной себестоимости продукции.)

Далее определяется полная себестоимость. Нам необходимо постоянные расходы распределить между всеми позициями производственной программы. Выбор варианта базы для распределения постоянных расходов должен являться следствием анализа структуры себестоимости. Наиболее точный результат будет получен в том случае, когда в основе распределения лежат затраты, преобладающие среди всех прочих производственных издержек (за базу распределения мы возьмем стоимость ОМ)

Выполненные расчеты свидетельствуют об убыточности производства продукции В (-0,02%) и о еще большей убыточности продукции Д (-0,5%).

Совокупная прибыль, ожидаемая в результате производства:

А — $1,83 \times 43\,198 = 79,0$ тыс. руб.;

Б — $0,12 \times 13\,370 = 1,6$ тыс. руб.;

В — $0,01 \times 20\,589 = -0,2$ тыс. руб.;

Д — $0,28 \times 25\,710 = -7,2$ тыс. руб.

Итого: 73,3 тыс. руб.

После данных расчетов при традиционном подходе мы можем сделать вывод, что продукцию «Д» нам необходимо исключить, т.к мы несем убытки.

Рассмотрим новое производство, убрав из него продукт Д, а выпуск другой продукции остается без изменения.

После математических расчетов посмотрим на результаты «усовершенствованной» производственной программы. Убеждаемся, что финансовые показатели значительно ухудшились. Продукция Б вместо прибыльной (рентабельность — 0,5%) стала убыточной (рентабельность — 3,4%), убыточность порошка В возросла с 0,02 до 4,1%.

Итак, от рассмотренной производственной программы следует ожидать следующую прибыль:

А — $2,34 \times 43\,198 = 101,1$ тыс. руб.;

Б — $0,91 \times 13\,370 = -12,2$ тыс. руб.;

В — $1,94 \times 20\,589 = -39,9$ тыс. руб.;

Итого: 49,0 тыс. руб.

Следовательно, принятое управленческое решение по оптимизации производственной программы оказалось ошибочным. Снятие с производства Продукции Д не только не улучшит финансовое положение предприятия, но и приведет к снижению прибыли с 73,3 до 49,0 тыс. руб. [3]

Таким образом, продукция Д не является убыточной. Реализация одной единицы этой продукции приносит предприятию маржинального дохода. В той же мере вносится вклад в формирование прибыли предприятия.

В условиях неполной загрузки производственных мощностей решение о снятии с производства изделия, убыточного в результате расчетов полной себестоимости, не всегда оказывается верным. Если это изделие приносит положительный маржинальный доход, то снятие его с производства лишь ухудшит финансовое положение предприятия.

Таким образом, при планировании структурных сдвигов в ассортименте реализуемой продукции необходимо учитывать вклад изделия в совокупный маржинальный доход, обоснованно выбирать базу распределения постоянных расходов. Эти мероприятия позволят проводить оптимизацию производственной программы с учетом запланированной прибыли

Список цитированных источников

1. "Финансовый директор" [Электрон. ресурс] режим доступа: http://www.marketing.spb.ru/lib-mm/assort_policy.htm - Дата доступа: 03.04.2011
2. Энциклопедия маркетинга [Электрон. ресурс] – режим доступа : <http://www.marketing.spb.ru> – дата доступа: 15.04.2011
3. Бухгалтерский управленческий учет: Учебник для вузов. 2-е изд., доп. и пер. — М.: ИКФ Омега-Л; Высш. шк., 2002.

УДК 338.242

Потапчук О.А.

Научный руководитель: ст. преподаватель Зазерская В.В.

РАЗВИТИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Малое предпринимательство в Республике Беларусь сегодня стало заметной частью белорусской экономики. Сегодня оно является своего рода фундаментом, на котором постепенно строится негосударственный сектор экономики и получают развитие институты рыночной экономики.

Роль и значение малого предпринимательства в экономике Беларуси огромны. Оно обеспечивает:

- 1) формирование среднего класса граждан Беларуси содействует увеличению числа собственников, тем самым является гарантом необратимости демократических и экономических реформ;
- 2) создание новых рабочих мест;
- 3) участие в формировании ВВП и ЧНД, доходов бюджета и целевых фондов страны;
- 4) рост дохода граждан и их экономического благосостояния;
- 5) улучшение экономики республики за счет взаимодействия между различными секторами экономики республики, повышает их мобильность и эффективность, т.к. малому бизнесу присуща быстрая и эффективная приспособляемость к меняющейся экономической конъюнктуре рынка;

- б) создание конкурентной рыночной среды;
- 7) повышение инновационного потенциала экономики республики, т.к. субъектам малого бизнеса присуще ускоренное внедрение инновационных идей в бизнес и их распространение в экономическом пространстве;
- 8) создание условий для формирования инвестиционных ресурсов в экономике;
- 9) введение в хозяйственный оборот неиспользуемого и неэффективно используемого государственного имущества, которое иначе осталось бы невостребованным, а также более эффективное его использование;
- 10) расширение потребительского спроса и предложения, что ведет к росту производства потребительских товаров и расширению сферы услуг.

Согласно Закону Республики Беларусь от 01.07.2010 № 148-З «О поддержке малого и среднего предпринимательства» к субъектам малого предпринимательства относятся индивидуальные предприниматели, зарегистрированные в Республике Беларусь; юридические лица:

- а) *микроорганизации* – зарегистрированные в Республике Беларусь коммерческие организации со средней численностью работников за календарный год до 15 человек;
- б) *малые организации* – зарегистрированные в Республике Беларусь коммерческие организации со средней численностью работников за календарный год от 16 до 100 человек.

По информации Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь, по состоянию на 1 января 2011 г. в республике состоит на учете 86194 субъектов малого предпринимательства – юридических лиц. По сравнению с аналогичным периодом 2010 года количество юридических лиц – субъектов малого предпринимательства увеличилось на 7559 (или на 9,6%).

Численность индивидуальных предпринимателей по состоянию на 1 января 2011 г. составила 231834 человек. К уровню 1 января 2010 г. численность индивидуальных предпринимателей увеличилась на 12229 человек (или 5,6%).

Таким образом, на 1 января 2011 года в республике насчитывается 318028 субъектов малого предпринимательства.

Динамика изменения количества субъектов малого предпринимательства за 2005-2010 годы представлена на рис. 1.



Рисунок 1 - Динамика численности субъектов малого предпринимательства в Республике Беларусь за 2005-2010 гг.

Значительный прирост количества субъектов малого предпринимательства обусловлен:

- реализацией государственной политики в области развития и поддержки предпринимательства;
- улучшением делового климата в стране, в частности, приняты нормативные правовые акты, направленные на преобразования в сферах распоряжения государственным имуществом, регулирования земельных и арендных отношений;
- упрощением налогового и таможенного законодательства;
- упрощением порядка государственной регистрации и ликвидации (прекращения деятельности) субъектов хозяйствования;
- упрощением процедуры получения специальных разрешений (лицензий).

На протяжении последних нескольких лет наблюдается положительная динамика доли занятых в малом предпринимательстве в общем количестве занятых в экономике. Всего в сфере малого бизнеса (с учетом индивидуальных предпринимателей и их наемных работников) по итогам 2009 года работало 20,4 % от занятых в экономике (Рис.2).

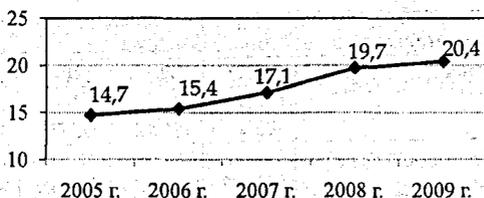


Рисунок 2 - Динамика доли занятых в малом предпринимательстве в общем количестве занятых в экономике Республики Беларусь за 2005-2009 гг., %

Несмотря на рост данного показателя, по сравнению с развитыми странами, он находится на достаточно низком уровне. Так, например, в США в мелком предпринимательстве занято 53% всего населения, в Японии - 71,7%, а в странах ЕС на аналогичных предприятиях трудится примерно половина работающего населения.

С увеличением численности малых предприятий наблюдается и рост их доли в ВВП (Рис.3). В 2009 году удельный вес субъектов малого предпринимательства - юридических лиц в общем объеме ВВП составил 11,4%.

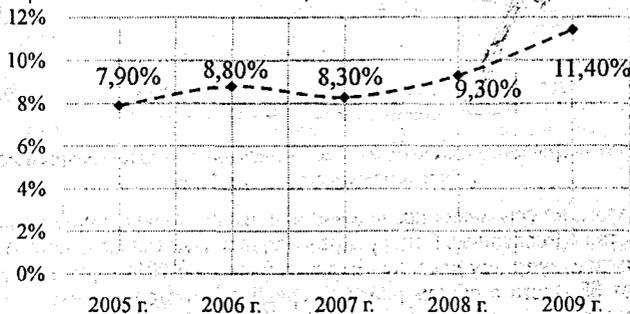


Рисунок 3 - Динамика доли малого предпринимательства в общем объеме ВВП за 2005-2009 гг.

Для сравнения, в развитых странах мира доля малого предпринимательства в ВВП страны составляет более 50%. Так, например, в Германии – 57%, США – 52%.

Удельный вес поступлений платежей в бюджет от субъектов малого предпринимательства за 2010 год составил 21% от объема всех налоговых платежей:

- ✓ от субъектов малого предпринимательства – юридических лиц – 18,4%,
- ✓ от индивидуальных предпринимателей – 2,6%.

Оценка эффективности функционирования малого предпринимательства в стране может быть определена на основе сопоставления темпов роста ВВП, созданного за счет развития малого предпринимательства (Твп), с темпами роста численности работающих в малом предпринимательстве (Тч).

Если $T_{вп} > T_{ч}$, то повышается эффективность функционирования малого бизнеса, если $T_{вп} < T_{ч}$ – снижается.

Определим данную эффективность для оценки эффективности функционирования малого предпринимательства Республики Беларусь. Исходные данные представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Показатели, необходимые для определения оценки эффективности малого предпринимательства в Республике Беларусь за 2005-2009 гг.

Показатель	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
ВВП, млрд. рублей	65067	79267	97165	129791	137442
Темп роста ВВП, %	100%	121,8%	122,6%	133,6%	105,9%
Численность работающих в малом предпринимательстве, человек	648 873	688 411	772 629	908 269	947 356
Темп роста Тч, %	100%	106,1%	112,2%	117,6%	104,3%

Сравнивая два показателя Твп и Тч за 2005-2009 гг., видим, что на протяжении всего периода Твп больше Тч, что указывает на то, что эффективность функционирования малого предпринимательства повышается, несмотря на то, что в 2009 году в связи с кризисом наблюдался спад ВВП. Динамика данных показателей за 2005-2009 гг. представлена на рис. 4.

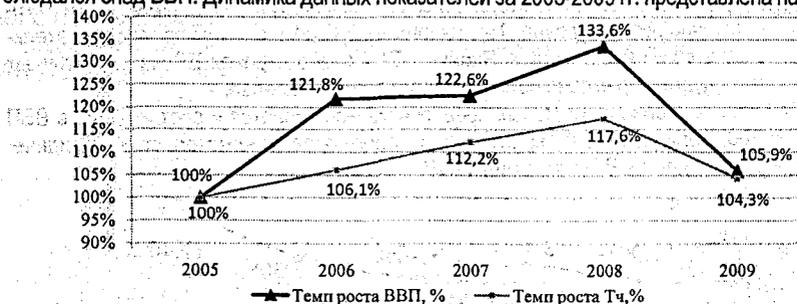


Рисунок 4 - Динамика темпа роста ВВП и численности работающих в малом предпринимательстве за 2005-2009 гг.

Таким образом, на основании проведенного анализа можно сделать вывод, что предпринимательство в Республике Беларусь развивается и постоянно набирает обороты.

Согласно аналитическому докладу «Ведение бизнеса в 2011 году» Республика Беларусь занимает 68 место в общем рейтинге среди 183 государств мира по показателю создания благоприятных условий ведения бизнеса. На данный момент поставлена задача войти в «тридцатку» стран с привлекательным бизнес-климатом. Именно поэтому 2011 год признан Годом предпринимчивости.

Актуальность проблемы развития малого предпринимательства в стране требует от государства принятия определенных мер по улучшению предпринимательской среды через повышение качества и эффективности мер государственной поддержки, широкого использования потенциала субъектов малого предпринимательства в сферах производства и оказания услуг, развития предпринимательства в малых и средних городских поселениях, сельской местности, активизации инвестиционной, инновационной и экспортной деятельности в сфере малого предпринимательства.

Список цитированных источников

1. http://www.economy.gov.by/ru/small_business/. - Дата доступа: 06.04.2011
2. <http://belstst.gov.by>. – Дата доступа: 06.04.2011
3. О поддержке малого и среднего предпринимательства: Закон Республики Беларусь от 01.07.2010 №148-3.

УДК 338.242

Потапчук О.А.

Научный руководитель: ст. преподаватель Зазерская В.В.

МЕХАНИЗМ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Малое предпринимательство в Республике Беларусь развивается и постепенно набирает обороты. Но в своей деятельности субъекты малого предпринимательства сталкиваются с огромным количеством проблем и препятствий для развития: недостаток ресурсов (финансовых, информационных, кадровых, имущественных и других), несовершенство законодательства и политики в сфере малого бизнеса, неблагоприятная деловая среда. Эти трудности не могут быть преодолены субъектами малого предпринимательства самостоятельно и требуют целенаправленной государственной поддержки.

Мы предлагаем следующую систему государственной поддержки малого предпринимательства по функциональному признаку (Рис.1).

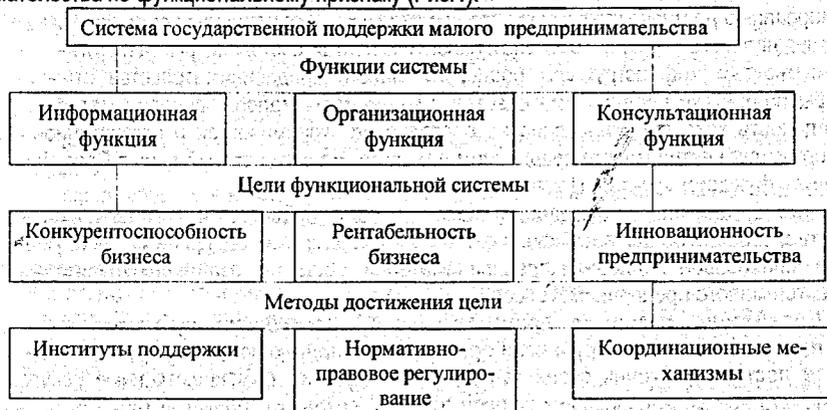


Рисунок 1 – Система государственной поддержки малого предпринимательства

Основными способами осуществления государственной поддержки являются:

- *помощь предпринимателям в исполнении внешних для них функций и задач управления* через создание инфраструктуры поддержки малого предпринимательства, позволяющих взять на себя функции юридического, бухгалтерского и другого сопровождения предпринимателей в момент организации и развития бизнеса, что значительно снижает управленческие издержки и интеллектуальные барьеры для входа в отрасль;

- *помощь предпринимателю в организации финансирования первоначальных капиталовложений* через организацию институтов и схем финансирования (лизинг, бюджетные займы и ссуды и т.д.), что значительно снижает финансовые барьеры для входа в отрасль.

Для функционирования данной системы в нашей стране разрабатываются республиканские и региональные программы. В настоящее время главным документом в данной области является Государственная программа поддержки малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь на 2010-2012 годы (далее - Программа), целью которой является обеспечение благоприятных условий для развития малого предпринимательства.

На основании данной Программы мы составили перечень мероприятий по осуществлению государственной поддержки малого предпринимательства в Республике Беларусь:

1. Совершенствование законодательства, регулирующего вопросы осуществления деятельности субъектов малого предпринимательства позволит:

- снизить налоговую нагрузку на субъекты малого предпринимательства, упростить налоговое администрирование;

- сократить количество административных процедур, а также упростить их;

- расширить права субъектов малого предпринимательства в установлении свободных цен (тарифов) на товары, продукцию (работы, услуги);

- законодательно установить объемы участия субъектов малого предпринимательства в обеспечении государственных закупок товаров (работ, услуг);

- обеспечить заключение международных соглашений о взаимном признании сертификатов и стандартов на товары (работы, услуги).

2. Повышение эффективности деятельности субъектов инфраструктуры поддержки малого предпринимательства и информационных систем должно содействовать развитию системы комплексной поддержки субъектов малого предпринимательства, формированию доступна каждому предпринимателю к информационной сети, содержащей сведения делового характера о законах, налогах, клиентах, состоянии рынка и другие.

К субъектам инфраструктуры поддержки малого предпринимательства относятся Центры поддержки предпринимательства и Инкубаторы малого предпринимательства, деятельность которых направлена на обеспечение экономической и организационной поддержки субъектов малого предпринимательства. На сегодняшний день в Республике Беларусь функционирует 54 Центра и 11 инкубаторов.

К иным организациям, осуществляющим поддержку субъектов малого предпринимательства, относят Белорусский фонд финансовой поддержки предпринимателей, учреждения финансовой поддержки предпринимателей, общества взаимного кредитования субъектов малого предпринимательства.

3. Содействие развитию производственной кооперации субъектов малого предпринимательства с крупными организациями должно позволить крупным организациям достичь снижения своих затрат, оптимизировать производственные ресурсы, обеспечить конкурентоспособность производства, сохранить большую гибкость производства к изменению спроса. А малые организации получают заказы на производство продукции для крупных организаций, что обеспечит гарантированный ее сбыт.

4. Развитие международного сотрудничества в сфере малого предпринимательства, что должно привести:

- к росту экспортного потенциала субъектов малого предпринимательства,
- увеличению совместных и иностранных организаций,
- активизации внедрения прогрессивных технологий,
- обновлению основных фондов;
- расширению номенклатуры производимой продукции;
- повышению международного авторитета страны.

5. Совершенствование системы подготовки кадров для малого предпринимательства позволит привлечь посредством обучения наиболее незащищенные слои населения (молодежь, женщин, инвалидов и других) к осуществлению предпринимательской деятельности, что будет способствовать снижению уровня безработицы.

В настоящее время многие предприниматели, будучи безработными, прошли переобучение при центрах занятости, получили субсидии, ссуды, использовали в качестве первоначального капитала льготные государственные кредиты. В 2010 году 3056 безработных организовали свой малый бизнес с использованием средств государственного внебюджетного Фонда социальной защиты населения. Всего же за 2006-2010 гг. количество безработных, которым оказано содействие в организации предпринимательской деятельности в виде субсидий (31,3 млрд. рублей), составило 14139 человек. За этот же период обучение основам предпринимательства прошли 3 690 человек. В 2011 году предусматривается выделить более 11 млрд. рублей для предоставления субсидий 3030 безработным.

6. Развитие научно-технического потенциала, повышение инновационной активности малых предприятий.

Задачей в данном направлении является дальнейшее развитие инновационной инфраструктуры, финансирование научных разработок в вузах, создание условий для коммерциализации результатов научных разработок и продвижение на рынок конкурентоспособной продукции.

7. Расширение доступа к имущественным ресурсам.

Благодаря программе приватизации и указу Президента №108 (2007 год), позволяющему продавать неиспользуемое госимущество на аукционах со стартовой ценой в 1 базовую величину, многие здания и сооружения приобрели новую жизнь. Недостатком является то, что указ № 108 не распространяется на СПК. Здания бывших колхозов и СПК разрушаются и нуждаются в ремонте, но продать их можно только по балансовой стоимости, которая составляет в настоящее время немалые деньги.

В настоящее время необходимо:

- вовлечь в хозяйственную деятельность неиспользуемые государственные объекты недвижимости, а также обеспечить выставление на продажу не менее 10% неиспользуемых объектов сельхозорганизаций;
- определить с учетом имеющейся инфраструктуры не менее 5 «промышленных площадок»;
- сформировать в каждом районе и городе областного подчинения не менее 2 земельных участков для проведения аукционов по продаже земельных участков в частную собственность негосударственным юридическим лицам Республики Беларусь для строительства объекта.

8. Расширение доступа субъектов малого предпринимательства к финансовым ресурсам позволит увеличить объемы производства продукции, товаров (работ, услуг), в том числе стимулировать выпуск экспортоориентированной, импортозамещающей и энергосберегающей продукции, создание новых мест.

Государственная финансовая поддержка предоставляется по общему правилу на конкурсной основе при реализации субъектами малого предпринимательства инвестиционных проектов, в целях приобретения оборудования, специальных устройств и приспособлений, закупки комплектующих изделий, сырья и материалов для собственного производства.

Можно выделить три основных условия, при которых предоставляется государственная финансовая поддержка:

1. Размер выручки от реализации товаров за предыдущий год:
 - для ИП – 1 млрд. рублей;
 - для микроорганизаций – 6 млрд. рублей;
 - для малых организаций – 20 млрд. рублей.
2. Направлениям деятельности субъектов малого предпринимательства:
 - создание, развитие и расширение производства товаров (работ, услуг);
 - организация, развитие производства экспортоориентированной, импортозамещающей продукции;
 - производство продукции, направленной на энерго- и ресурсосбережение;
 - развитие инфраструктуры придорожного сервиса, туристической индустрии;
 - внедрение новых технологий.
3. Создание новых рабочих мест.

Для реализации данного мероприятия мы предлагаем следующий механизм финансовой государственной поддержки малого бизнеса (рис.2).

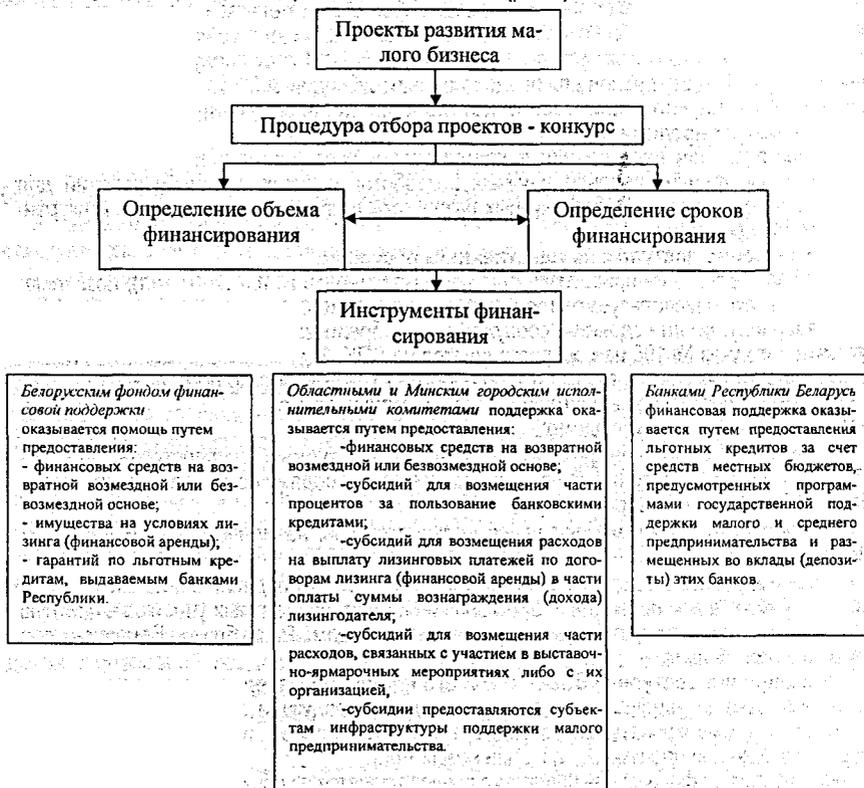


Рисунок 2 – Механизм финансовой государственной поддержки малого предпринимательства

Следует отметить, что поддержка, предоставляемая малому предпринимательству, со стороны государства должна быть целенаправленной. Для определения эффективности осуществления поддержки необходимо использовать методики расчета, наиболее четко отражающие эффект предоставленной помощи.

В настоящее время в республике проводится активная государственная политика по созданию благоприятного бизнес-климата, что подтверждается разработкой комплекса мер по улучшению условий ведения бизнеса, которые нашли свое отражение в Директиве Президента Республики Беларусь от 31.12.2010 №4 «О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности в Республике Беларусь».

Список цитированных источников

1. О государственной программе поддержки малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь на 2010-2012 годы: Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 28.12.2009 г. №1721.
2. Постановление Совета Министров от 07.03.2011 № 276
3. http://www.economy.gov.by/ru/small_business/ - Дата доступа: 06.04.2011.

УДК 658.14/155(063)

Сикирина Е.И.

Научный руководитель: м.э.н., доцент Слапик Ю.Н.

УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА В ЦЕЛЯХ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ СИСТЕМЫ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

Актуальность темы. В условиях конкурентной экономики стратегической целью деятельности предприятия является не просто выживание, но и получение чистой прибыли. Достижению целей предприятия способствует тщательно продуманная, рациональная система ведения бухгалтерского учета. С принятием Директивы № 4 от 31.12.2010 г. предприятиям Республики Беларусь предоставлено больше самостоятельности в вопросах формирования учетной политики. Кроме того, предусматривается применение «на широкой основе международных стандартов финансовой отчетности в бухгалтерском учете» [1]. Однако для полного использования инструментов МСФО необходимо внесение изменений в законодательство Республики Беларусь. Так, в результате различной трактовки признания элементов прибыли в налоговом и бухгалтерском законодательстве возникают временные различия. Их понятие и методика учета в Республике Беларусь нормативно не закреплены. Вместе с тем, в МСФО для решения таких вопросов используется стандарт IAS 12 «Налоги на прибыль». С временными различиями связано понятие отложенных налоговых активов и обязательств. Они корректируют размер налога на прибыль, который необходимо уплатить в бюджет за отчетный период. По нашему мнению, возникает необходимость в пересмотре порядка формирования налоговых аспектов учетной политики и внесении изменений в действующие методики учета налоговых активов и обязательств.

Целью исследования является освещение вопросов, связанных с формированием учетной политики предприятия в части учета временных различий и выявление направлений ее совершенствования в Республике Беларусь.

Материалы и методы исследования. Бухгалтерскому учету присуща парадоксальность. По мнению Я. В. Соколова, «чтобы вести правильно бухгалтерский учет и отчетность, необходимо четко понимать внутреннюю противоречивость (парадоксальность) заложенных в них моментов. Только в этом случае, зная ограниченность процедуры, бухгалтер может сделать сознательный выбор» [2]. Такой выбор реализуется в учетной политике, цель которой сводится к разрешению парадоксов в интересах отдельных участников хозяйственных

процессов. Достижению многих целей предприятия способствует тщательно продуманная, рациональная система ведения бухгалтерского учета. Применение того или иного варианта учета может существенно влиять на основные показатели деятельности предприятия, в том числе - его финансовые результаты. К сожалению, многими бухгалтерскими работниками в Республике Беларусь этому локальному нормативному акту не уделяется должного внимания, и подходы к его созданию часто являются формальными. Но с принятием Директивы № 4 от 31.12.2010 г. предприятиям Республики Беларусь предоставлено больше самостоятельности в вопросах формирования учетной политики. Кроме того, предусматривается применение «на широкой основе международных стандартов финансовой отчетности в бухгалтерском учете». Однако, для полного использования инструментов МСФО необходимо внесение изменений в законодательство Республики Беларусь.

Так, с 2012 года учетная политика предприятия станет основным документом ведения бухгалтерского учета на предприятии. Бухгалтер будет вправе сам выбирать наиболее удобные для него способы ведения учета, которые обязательно будут четко прописаны в учетной политике предприятия. Также планируется отменить некоторые формы, в частности форму №5.

Учетная политика представляет собой определенные принципы, основы, обычаи, правила и практические приемы, принятые организацией для формирования бухгалтерского учета и подготовки бухгалтерской (финансовой) отчетности.

В Республике Беларусь учетная политика формируется в бухгалтерском и налоговом аспектах.

Так как уплата налогов в бюджет является обязанностью предприятий, то понятным представляется стремление руководства оптимизировать их величину. В первую очередь это относится к таким налогам, как НДС и налог на прибыль. Рационально сформированная учетная политика в части этих налогов выступает элементом налогового планирования.

Более подробно рассмотрим возможности формирования учетной политики для минимизации платежей по налогу на прибыль.

При изучении показателей деятельности предприятия возникают ситуации, когда величина общей прибыли, отраженная в отчете о прибылях и убытках, отличается от валовой прибыли в налоговых декларациях. Причина различий заключается в том, что в налоговом и бухгалтерском учете действуют разные правила признания одних и тех же хозяйственных операций.

Из-за различной трактовки учета элементов прибыли в налоговом и бухгалтерском законодательстве возникают временные различия.

Под временными различиями понимаются доходы и расходы, формирующие бухгалтерскую прибыль (убыток) в одном отчетном периоде, а налоговую базу по налогу на прибыль - в другом или в других отчетных периодах. Определение временных различий в белорусском законодательстве пока не приводится. Поэтому существуют определенные проблемы с их отражением на счетах бухгалтерского учета.

Вместе с тем в МСФО для решения таких вопросов используется стандарт IAS 12 «Налоги на прибыль»; а в России - Положение по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» (ПБУ 18/02). Считается, что стандарт ПБУ 18/02 разработан на основе IAS 12.

В зависимости от характера их влияния на налогооблагаемую прибыль временные различия делятся на:

- *вычитаемые временные различия* - возникают в случае, если налогооблагаемая прибыль оказалась временно больше, чем бухгалтерская;
- *налогооблагаемые временные различия* - возникают в случае, если налогооблагаемая прибыль оказалась временно меньше, чем бухгалтерская.

В соответствии с параграфом 5 IAS 12 временные разницы образуются в том случае, когда балансовая стоимость актива или обязательства отличается от их налоговой базы [3].

Вычитаемые и налогооблагаемые временные разницы отчетного периода согласно п. 13 ПБУ 18/02 отражаются в бухгалтерском учете обособленно — в аналитическом учете соответствующего счета учета активов и обязательств, в оценке которых возникла вычитаемая временная разница или налогооблагаемая временная разница [4].

С понятием временных разниц связано понятие отложенных налоговых активов и обязательств.

Вычитаемая временная разница приводит к образованию отложенного налогового актива (ОНА), а налогооблагаемая временная разница впоследствии образует отложенное налоговое обязательство (ОНО).

Отложенное налоговое обязательство (ОНО) — часть отложенного налога на прибыль, которая должна привести к увеличению налога, подлежащего уплате в бюджет в следующем за отчетным периоде (в последующих отчетных).

Отложенные налоговые активы представляют собой часть отложенного налога на прибыль, задача которой — привести к уменьшению размера налога, который необходимо уплатить в бюджет в отчетный период.

Отложенные налоговые активы и обязательства по общему правилу должны отражаться в бухгалтерском балансе соответственно в качестве внеоборотных активов и долгосрочных обязательств (п. 23 ПБУ 18/02).

В Платежах Российской Федерации для обобщения информации о наличии и движении отложенных налоговых активов предназначен специальный счет 09 «Отложенные налоговые активы». Учет отложенных налоговых обязательств ведется на счете 77 «Отложенные налоговые обязательства».

Более наглядно проявление отложенных налоговых активов и обязательств можно рассмотреть на примере сравнения законодательства в этой части в Республике Беларусь и Российской Федерации.

ПРИМЕР.

Согласно уставу ООО, в целях бухгалтерского учета для начисления доходов учредителям чистая прибыль организации определяется ежемесячно.

Годовая сумма налога на прибыль за 2011 г. рассчитывается организацией исходя из результатов деятельности плательщика за налоговый период, непосредственно предшествовавший текущему налоговому периоду, т.е. за 2010 г.

Сумма налога на прибыль, подлежащая уплате текущими платежами по каждому из сроков, составляет 1/4 суммы налога на прибыль по итогам налогового периода, непосредственно предшествовавшего текущему налоговому периоду.

Дата образования ООО — 2009 год. По итогам работы за 2010 г. налог на прибыль составил 6 000 000 руб.

В 2011 г. текущий платеж по установленным срокам (ежеквартальный) будет равен 1 500 000 руб. (6000 тыс. / 4).

Деятельность ООО за 1 квартал 2011 г. характеризовалась следующими данными:

Показатели	Период			ИТОГО за квартал
	Январь	Февраль	Март	
Валовая (налогооблагаемая) прибыль, руб.	2 500 000	930 000	-	3 430 000
Ставка налога, %	24	24	24	24
Налог на прибыль, руб.	600 000	223 200	-	823 200
Текущий платеж по налогу за 1 квартал 2011 г.	X	X	X	1 500 000

Содержание операции	Сумма, руб.	По плану счетов РФ		По плану счетов РБ	
Операции в январе 2011 г.					
1. Отражена сумма общего финансового результата от деятельности за январь (условно – совпадает с валовой прибылью для налогообложения)	2500000	90,91,92	99	90,91,92	99
3. Начислен налог на прибыль за январь	600000	99	68	99	68
4. Отражена сумма отложенного налогового обязательства	600000	68	77	-	-
Операции в феврале 2011 г.					
1. Отражена сумма общего финансового результата от деятельности за февраль	930 000	90,91,92	99	90,91,92	99
2. Начислен налог на прибыль за февраль	223 200	99	68	99	68
3. Отражена сумма отложенного налогового обязательства	223 200	68	77	-	-
Операции в марте 2011 г.					
1. Отражена сумма общего финансового результата от деятельности за март (убыток)	-460 000	99	90,91,92	99	90,91,92
2. Начислен налог на прибыль за март	-	-	-	-	-
3. Отражена сумма отложенного налогового обязательства	-	-	-	-	-
4. Уплачен налог на прибыль по годовой сумме 2010 г.	1 500 000	68	51	68	51
5. Отражено изменение суммы отложенных налогов	1 500 000	77	68	-	-
6. Сальдо по обязательствам по налогу на прибыль	676 800	Дебетовое по счету 77		Дебетовое по счету 68	

Изучив практику использования отложенных налогов и налоговых обязательств в зарубежном учете, мы приходим к выводу, что в случае, когда отложенные активы и обязательства учитываются на обособленных счетах, в аналитическом учете четко видна их сумма и срок начисления. Кроме того, они не искажают величину прибыли в бухгалтерском учете. В случае, когда таких счетов нет, бухгалтеру необходимо отдельно отслеживать прибыль, временно не облагаемую налогом на прибыль, и проводить корректировки за рамками счетов бухгалтерского учета.

Заключение. В целях совершенствования налоговой учетной политики нами предлагается:

1. Внесение изменений в законодательную базу в отношении состава отложенных налоговых активов. Для этого необходимо прежде всего включить в состав налоговых активов те статьи, которые уже отражаются в Международных стандартах финансовой отчетности (IAS 12 «Учет налогов на прибыль») и не признаются в учете Республики Беларусь.

2. Проведение адаптации существующих в международной практике методов расчета суммы отложенных налогов к условиям национального бухгалтерского учета и их законодательное закрепление.

3. Для учета временных разниц по аналогии с Россией ввести специальные счета (например, 09 и 72), что позволит проводить расчетные корректировки в системе счетов бухгалтерского учета.

Список цитированных источников

1. Международные стандарты финансовой отчетности: Перевод полного официального текста Международных стандартов финансовой отчетности, действующих в ЕС по состоянию на 1 января 2005 года. - М.: Аскери-ACCA, 2005.
2. О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности в Республике Беларусь. Директива № 4 от 31 декабря 2010 г. [Электронный ресурс]. - Минск, 2011. - Режим доступа: <http://www.president.gov.by/press107177.html>. - Дата доступа - 15.02.2011.

3. Положение по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» ПБУ 18/02. Утв. Приказом Минфина России от 19 ноября 2002 г. № 114 н.: с изм. и доп.: текст по состоянию на 15.02.2011 г. [Электронный ресурс] – Москва, 2011. – Режим доступа: <http://www1.minfin.ru/ru/accounting/accounting/legislation/positions>. Дата доступа - 15.02.2011.

4. Соколов, Я. В. Бухгалтерский учет как сумма фактов хозяйственной жизни / Я. В. Соколов. – Москва: Феникс, 2010. – С.146

5. Научная электронная библиотека, 2003-2009.info@lib.ua-ru.net

УДК 336.22

Червинская К.Б.

Научный руководитель: доцент Макарук Д.Г.

НАЛОГОВОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ СТИМУЛИРОВАНИЯ ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Динамичность и эффективность развития экономики любого государства зависит от величины инвестиций, направленных на расширение существующих производственных мощностей, их реконструкцию на современном научно-техническом уровне, создание новых производств.

Среди множества инструментов, позволяющих решать проблемы повышения инвестиционной активности, выделяются налоговая и бюджетная политика.

Применение традиционных методов налогового стимулирования – льгот на безвозмездной и безвозвратной основе, как показала мировая и отечественная практика, эффективны в течение 3 – 5 лет, дальнейшее их использование имеет негативные последствия: деформирование структуры общественного производства, неравномерное распределение налоговой нагрузки, недопоступление налогов в централизованные денежные фонды.

Снижение налогов в целом и соответствующее ему увеличение денежных средств в распоряжении налогоплательщиков является финансовым ресурсом, который может быть использован на текущее потребление и инвестиции. *Отвлечение ресурсов на текущее потребление, в том числе и не связанное с производством, снижает эффект от уменьшения налоговой нагрузки. В таких условиях важным является поиск налоговых инструментов, позволяющих обеспечить эффективное использование государственных средств, с одной стороны, и удовлетворяющих требованиям развития приоритетных отраслей – с другой.*

Исследования известных экономистов, в частности Д. Минца, показали, что из всех методов налогового стимулирования, наибольший эффект достигался в случаях применения налоговых кредитов, в том числе его специфической формы – инвестиционного налогового кредита.

Налоговый кредит (англ. Tax scredit) – кредит, предоставляемый в виде исключения налогоплательщикам, как правило, для осуществления инвестиций и инновационных затрат.

Главной отличительной особенностью ИНК является то, что они предусматривают направление высвобожденных из-под налогообложения средств на определённые нужды инвестиционного характера, и позволяет государству быть уверенным в их целевой направленности.

Налоговый кредит предоставляется в целях:

- >временного пополнения собственных оборотных средств;
- >стабилизации финансового состояния субъектов хозяйствования;
- >на расширение (развитие) производства, закупку необходимых для производственного процесса сырья, материалов, оборудования, комплектующих и изделий.

Инвестиционный налоговый кредит предоставляется прежде всего в целях стимулирования инвестиционной и инновационной деятельности организаций, а именно:

- > проведение этой организацией научно-исследовательских или опытно-конструкторских работ либо технического перевооружения собственного производства, в том числе направленного на создание рабочих мест для инвалидов или защиту окружающей среды от загрязнения промышленными отходами;

- > осуществление этой организацией внедренческой или инновационной деятельности, в том числе создание новых или совершенствование применяемых технологий, создание новых видов сырья или материалов;

- > выполнение этой организацией особо важного заказа по социально-экономическому развитию региона или предоставление ею особо важных услуг населению.

За пользование налоговым кредитом уплачиваются проценты в размере не менее 1/2 ставки рефинансирования Нацбанка РБ, действующей на день уплаты кредита.

Суммы процентов за каждую сумму налогового кредита исходя из количества дней пользования этим кредитом и ставкой Нацбанка (условно принята ставка - 100% годовых), т.е. рассчитаны по формуле:

$$\text{Сумма процентов} = \frac{\% \text{ за день} \cdot \text{кол-во дней} \cdot \text{сумма кредита}}{100}$$

где % за день - это $10 / 100 \times \text{ставка Нацбанка} / 100 / 365$ (количество дней в году принимается равным 365).

Впервые налоговое стимулирование в сфере науки и инноваций было применено в 1967 г. в Японии в виде налоговых кредитов национальным компаниям с целью увеличения их финансирования НИОКР.

Указом Президента Республики Беларусь от 28.03.2006 № 182 «О совершенствовании правового регулирования порядка оказания государственной поддержки юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям» определено, что одним из видов государственной поддержки, оказываемой плательщикам индивидуально по решению Президента Республики Беларусь, является налоговый кредит с единовременной либо поэтапной уплатой суммы налогов в период действия этого кредита.

Статистика по использованию налогового кредита в РБ.

В Беларуси объем господдержки, оказанной предприятиям в 2010 году, увеличился на 45% по сравнению с 2009 годом и составил Br1,620 трлн., свидетельствуют данные Министерства финансов.

Таблица 1 – Объем господдержки, оказанной предприятиям

Показатели	2009 г.	2010 г.
Объем господдержки, в т.ч.:	1,121 трлн.	1,620 трлн.
- Бюджетные ссуды и займы	678,576 млрд.	668,441 млрд.
- Возмещение части процентов за пользование банковскими кредитами	238,968 млрд.	367,799 млрд.
- Финансовая помощь предприятиям	86,429 млрд.	134,434 млрд.
- Отсрочка уплаты задолженности по платежам в бюджет и фонд соц. защиты	56,924 млрд.	319,989 млрд.
- Исполнено гарантий правительства по банковским кредитам	56,583 млрд.	98,807 млрд.
- Объем предоставленных налоговых кредитов	3,426 млрд.	30,581 млрд.

Порядок предоставления налогового кредита установлен в Положении о порядке предоставления отсрочки и (или) рассрочки уплаты налогов, сборов, таможенных платежей и пени, налогового кредита, утвержденном Указом № 182.

Порядок предоставления налоговых кредитов в Республике Беларусь:

1. Налоговый кредит может предоставляться как по одному, так и по нескольким видам налогов, которые уплачиваются конкретным налогоплательщиком. По налогам, поступающим в республиканский бюджет, а также по регулируемым налогам, налоговый кредит предоставляется Министерством финансов.

2. Налоговый кредит может предоставляться на срок, не превышающий продолжительность текущего бюджетного года, в котором принимается решение о предоставлении налогового кредита.

3. Налоговый кредит предоставляется в размерах, не превышающих суммы налогов, подлежащих уплате налогоплательщиком. В пределах текущего квартала налоговый кредит предоставляется в размерах суммы налогов, подлежащих уплате налогоплательщиком по срокам текущего квартала.

4. Основанием для получения налогового кредита является письменное заявление налогоплательщика. В заявлении указываются период, на который истребуется налоговый кредит, обязательства по его своевременному погашению, мотивы получения кредита, данные, свидетельствующие о необходимости получения кредита. Заявление юридического лица-налогоплательщика подписывается руководителем и главным бухгалтером, скрепляется печатью. В заявлении указываются банковские и другие реквизиты, и подтверждается ознакомление с условиями использования, ответственности и погашения налогового кредита.

5. Налоговый кредит предоставляется с учетом финансово-хозяйственного положения плательщиков, фактических результатов работы за отчетный период, а также хода исполнения республиканского бюджета (бюджетов областей и г. Минска).

6. Для принятия соответствующего решения Министерство финансов (финансовое управление) имеет право запрашивать дополнительную информацию о финансово-хозяйственном положении плательщика, его ликвидности, другие материалы. При принятии решения учитываются цели, на которые истребуется кредит, направления его использования.

7. Налоговый кредит предоставляется в целях временного пополнения собственных оборотных средств, стабилизации финансового состояния субъектов хозяйствования и используется на расширение (развитие) производства, закупку необходимых для производственного процесса сырья, материалов, оборудования, комплектующих и изделий.

8. Предоставление налогового кредита производится на основании решения Министерства финансов (финансового управления).

9. За пользование налоговым кредитом налогоплательщики уплачивают процент в размере 1/2 учетной ставки Национального банка Республики Беларусь.

10. При обращении налогоплательщика, получившего налоговый кредит в текущем квартале, о продлении сроков погашения кредита, он обязан уплатить проценты по предоставляемому кредиту за предыдущий период.

11. Суммы налогового кредита погашаются (уплачиваются) дебиторами не позднее срока окончания периода, на который выдан налоговый кредит, а проценты за пользование кредитом, исходя из количества календарных дней пользования кредитом, - не позднее 20 числа месяца, следующего за месяцем, в котором истекает срок пользования налоговым кредитом.

12. Суммы погашенного кредита и процентов за пользование кредитом зачисляются в доход бюджета на соответствующие подразделения бюджетной классификации, предусмотренные для учета поступления налогов, по которым предоставляется налоговый кредит.

13. Не внесенные (не погашенные) в установленный срок суммы налогового кредита и процентов за пользование кредитом взыскиваются налоговыми органами в беспорядном порядке, с начислением пени в размере, установленном действующим налоговым законодательством за несвоевременную уплату налогов за каждый день просрочки (не включая день уплаты).

14. По истечении отчетного года, не позднее 20 января года, следующего за отчетным, налогоплательщик представляет в Министерство финансов (финансовое управление) отчет (после проверки его налоговым органом) о фактическом использовании налогового кредита.

15. При нецелевом использовании налогового кредита (цели использования указываются в письменном заявлении налогоплательщика) по предписанию Министерства финансов (финансового управления) налоговыми органами взыскивается с налогоплательщика

тельщика за весь период пользования кредитом пеня в размере, определенном законодательством, как за несвоевременную уплату налогов.

Механизм предоставления исключает дополнительные издержки со сторон бюджетов. Правила использования налоговых кредитов основаны на принципах кредитования и, таким образом, предполагают более эффективное использование средств, чем при предоставлении бессрочных и бесплатных льгот.

Несмотря на внешнюю привлекательность налоговых кредитов, они не приобрели популярности у потенциальных заёмщиков и не нашли широкого применения у государственных органов, выступающих в роли потенциальных кредиторов. К сдерживающим факторам относятся: несовершенство законодательной базы, отсутствие единого подхода к пониманию сущности и целей налоговых кредитов, как действенного инструмента для стимулирования производственных инвестиций у государственных контролирующих структур, высокая степень риска невозврата кредита, несовершенство методик оценки эффективности налоговых кредитов, ограничение возможности в получении кредитов и др.

Разрабатывая методы налогового регулирования, важно учитывать социальные последствия. В настоящее время важнейшим объектом и предметом внимания являются система налогового стимулирования инвестиций и ее увязка с расширенным воспроизводством. Предоставление такого кредита позволяет оперативно корректировать инвестиционные процессы. Но для их реализации необходимо создать механизм правового обеспечения условий договоров о предоставлении инвестиционного налогового кредита. Предполагается, что налоговый кредит и другие преференции должны выдаваться в первую очередь для экспортных производств и под социально ориентированные инвестиционные программы государства. Со стороны государства необходимы специальные правовые гарантии для их практической реализации, причем они должны носить долговременный и устойчивый характер.

Практика применения инвестиционного налогового кредита не получает широкого развития в Беларуси из-за бюджетного кризиса, когда возвращение налогового кредита происходит при глубоких изменениях рыночной конъюнктуры, соотношения валют, внешних и внутренних цен и тарифов, кредитных ставок. Важной причиной является и то, что отсутствуют рациональные государственные инвестиционные программы, выполнение которых возможно и в пределах имеющихся бюджетных ресурсов. Необходимо обратить внимание и на то, что в промышленно развитых странах инвестиционное налоговое льготирование является приоритетным элементом механизма налогового регулирования. Требуется серьезное внимание к методологической и методической проработке этой сферы налогового стимулирования.

Список цитированных источников

1. Налоговый Кодекс Республики Беларусь: РАЗДЕЛ II. Налоговое обязательство. ГЛАВА 4. налоговое обязательство и его исполнение. Статья 43: Налоговые льготы. Виды государственной поддержки.
2. Налоговый кредит за 2010 год (продолжение) 15 Февраля 2011 Бенефиты А.Миронов. <http://news.rusrek.com/ru/nashi-rubriki/benefity/125664-nalogovyy-kredit-za-2010-god-prodolzhenie.html?tmpl=component&print=1&page=>
3. Порядок Министерства финансов Республики Беларусь от 31 мая 1993 г. №14 "Порядок предоставления налоговых кредитов" <http://www.levonevski.net/pravo/temy/tema05/sled/docm2539.html>
4. Терминологический справочник / Налоговый кредит http://energobelarus.by/index.php?section=sprav&sprav_id=1029
5. Финансовое право / 3.6.6. Налоговый кредит. Инвестиционный налоговый кредит <http://bibliotekar.ru/finansy-1/134.htm>
6. Экономика / Объем господдержки предприятий АФН 11 марта 2011, <http://udf.by/news/economic/40005-obem-gospodderzhki-predpriyatij-afn-11-marta-2011>

СОДЕРЖАНИЕ

Авдейчик Е.Л.

Научный руководитель: ст. преподаватель Кайдановский С.П.

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО
КРЕДИТОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ..... 3

Азарко Н.В.

Научный руководитель: ст. преподаватель Кайдановская Т.В.

ПРОБЛЕМЫ И ПРЕИМУЩЕСТВА ВНЕДРЕНИЯ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ
В СИСТЕМУ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ..... 7

Андрюк М.М.

Научный руководитель: ст. преподаватель Кайдановская Т. В.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ
ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО БИЗНЕСА..... 9

Бедюк А.Н.

Научный руководитель: доцент Слапик Ю.Н.

АМОРТИЗАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ:
НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ..... 12

Бинюк Т.А.

Научный руководитель: ст. преподаватель Шукюров Р. А.

СБЕРЕЖЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ КАК ИСТОЧНИК ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕСУРСОВ..... 17

Будкевич О. В.

Научный руководитель: Мешкова М.П.

ПЕРСПЕКТИВЫ ПЕРЕХОДА К РЕЖИМУ ИНФЛЯЦИОННОГО
ТАРГЕТИРОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ..... 19

Гопша А.А.

Научный руководитель: доцент Михальчук Н.А.

СОВРЕМЕННАЯ СПЕЦИФИКА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРЕСТУПЛЕНИЙ В
ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОЙ СФЕРЕ..... 24

Горбанёва А.Р.

Научный руководитель: ст. преподаватель Юрчик В.И.

СОЦИАЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ И КОЛЛЕКТИВНЫЙ ДОГОВОР..... 28

Гритчина Ю.А.

Научный руководитель: ст. преподаватель Юрчик В.И.

ИНФЛЯЦИОННЫЙ УЧЕТ В АСПЕКТЕ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ..... 30

Дорошук Е. А.

Научный руководитель: ст. преподаватель Шукюров Р.А.

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
И ПУТИ ЕГО УЛУЧШЕНИЯ..... 34

Жук Е.Г.

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

МОРАЛЬ КАК ОСНОВА УСПЕШНОЙ ЭКОНОМИКИ СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА..... 39

Жук Е.Г.

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

СИСТЕМА «КОНТРОЛЬ – ДЕНЬГИ – МОРАЛЬ»..... 41

Иванютенко Е.Л. Научный руководитель: доцент Кивачук В.С. ПРОБЛЕМЫ СТАНОВЛЕНИЯ АУДИТА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ.....	44
Иванютенко Е.Л. Научный руководитель: доцент Кивачук В.С. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КОНТРОЛЬ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....	47
Ильчевская Н.И. Научный руководитель: ст. преподаватель Голец О.В. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОЦЕССА РЕАЛИЗАЦИИ.....	50
Капишук К.И. Научный руководитель: доцент Макарук Д. Г. МЕДИЦИНСКОЕ СТРАХОВАНИЕ КАК ФИНАНСОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ ФОРМИРОВАНИЯ ЛОЯЛЬНОСТИ РАБОТНИКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	54
Капитанович О.В. Научный руководитель: ассистент Кот Н. Г. ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОЙ ДИАГНОСТИКИ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ.....	57
Клопоцкая О. Ю. Научный руководитель: ст. преподаватель Кайдановская Т. В. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИЙ В ПЕРСОНАЛ.....	60
Ковальчук И.В. Научный руководитель: ассистент Кот Н. Г. ЛИЗИНГ ИЛИ КРЕДИТ: СРАВНЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ.....	63
Ковальчук К. А. Научный руководитель: доцент Макарук Д.Г. АВТОМАТИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ И ПУТИ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ.....	66
Коденская А.А. Научный руководитель: м. э. н., доцент Слупик Ю.Н. БЕГСТВО КАПИТАЛА: ФИНАНСОВО-УЧЕТНЫЕ АСПЕКТЫ И МЕТОДЫ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ.....	70
Кузьмин Н.С. Научный руководитель: к.э.н., профессор Обухова И. И. МЕХАНИЗМ УЧЕТА ФАКТОРОВ ФОРМИРОВАНИЯ ВАЛЮТНОГО КУРСА.....	73
Куприянович В. В. Научный руководитель: проф. Обухова И. И. КОНСОРЦИАЛЬНОЕ БАНКОВСКОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ ВЕНЧУРНОГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ.....	78
Куприянович В. В. Научный руководитель: к.э.н., профессор Обухова И.И. МЕХАНИЗМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ.....	82
Луковская Н.С. Научный руководитель: к.э.н., доцент Кивачук В.С. МОНЕТАРНАЯ СТОИМОСТЬ ЧЕЛОВЕЧЕСКОЙ ЖИЗНИ.....	86

Мальха Т.В., <i>Научный руководитель: доцент, м.э.н. Слапик Ю.Н.</i> ГУДВИЛЛ И СПИСКИ КЛИЕНТОВ: ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ И УЧЕТА.....	90
Мальха Т.В., <i>Научный руководитель: доцент, м.э.н. Слапик Ю.Н.</i> УЧЕТ И ОТРАЖЕНИЕ В ОТЧЕТНОСТИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА, ГУДВИЛЛА И БРЕНДА КАК ЭЛЕМЕНТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ.....	94
Маметвельева В.А. <i>Научный руководитель: доцент Сенокосова О.В.</i> ЭКОЛОГИЧЕСКОГО СТРАХОВАНИЕ И КВОТИРОВАНИЕ КАК ОСНОВНЫЕ ИСТОЧНИКИ ВОЗМЕЩЕНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО УЩЕРБА ПРЕДПРИЯТИЙ.....	98
Педа С. А. <i>Научный руководитель: к.э.н., профессор Обухова И. И.</i> МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ В БАНКОВСКОМ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТЕ.....	102
Педа С. А. <i>Научный руководитель: к.э.н., профессор Обухова И. И.</i> АНАЛИЗ ВАЛЮТНОГО РИСКА КАК ИНСТРУМЕНТ СНИЖЕНИЯ ПОТЕРЬ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РБ.....	105
Подражанец Е.А. <i>Научный руководитель: м.э.н., доцент Слапик Ю.Н.</i> ОЦЕНКА И УЧЕТ АКТИВОВ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ ИНФЛЯЦИИ.....	109
Положевец Е.С. <i>Научный руководитель: ст. преподаватель Кайдановский С.П.</i> КРЕДИТОВАНИЕ ЖИЛЬЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: ПОИСК АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ПУТЕЙ.....	112
Положевец Е.С. <i>Научный руководитель: ст. преподаватель Кайдановский С.П.</i> ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РАЗВИТИЯ.....	115
Потапчук А.И. <i>Научный руководитель: ст. преподаватель Зазерская В.В.</i> ПЛАНИРОВАНИЕ АССОРТИМЕНТА ПРОДУКЦИИ В СИСТЕМЕ ДИРЕКТ-КОСТИНГ.....	118
Потапчук О.А. <i>Научный руководитель: ст. преподаватель Зазерская В.В.</i> РАЗВИТИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ.....	121
Потапчук О.А. <i>Научный руководитель: ст. преподаватель Зазерская В.В.</i> МЕХАНИЗМ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ.....	125
Сикирина Е.И. <i>Научный руководитель: м.э.н., доцент Слапик Ю.Н.</i> УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА В ЦЕЛЯХ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ СИСТЕМЫ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ.....	129
Червинская К.Б. <i>Научный руководитель: доцент Макарук Д.Г.</i> НАЛОГОВОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ СТИМУЛИРОВАНИЯ ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ.....	133

Научное издание

СБОРНИК КОНКУРСНЫХ НАУЧНЫХ РАБОТ СТУДЕНТОВ И МАГИСТРАНТОВ

Часть II

Ответственный за выпуск *Сидоревич Н.М.*

Редактор *Строкач Т.В.*

Компьютерная вёрстка *Боровикова Е.А.*

Корректор *Никитчик Е.В.*

ISBN 978-985-493-198-2



9 789854 193198 2

Лицензия № 02330/0549435 от 08.04.2009 г.

Подписано к печати .06.2010 г. Формат 60×84 1/16.

Бумага «Снегурочка». Гарнитура «Arial Narrow».

Усл. п. л. 8,14. Уч.-изд. л. 8,75.

Тираж 75 экз. Заказ № 645.

Отпечатано на ризографе учреждения образования

«Брестский государственный технический университет»
224017, г. Брест, ул. Московская, 267.