

На основе определения прогнозного среднегодового темпа динамики по направлениям развития РТУ по формуле средней геометрической мы выяснили, что среднегодовой темп роста услуг на сбалансированном рынке составляет 188,8%, то есть на 72.5% выше, чем на существующем рынке.

Дальнейшее исследование проводилось нами по одному направлению развития РТУ – гостиничному бизнесу. Из вышеизложенного следует, что на сбалансированном рынке уже в 2013 г. экспорт услуг гостиничного бизнеса будет составлять 1 253,6 млн. долл. США, в то время, как при сохранении существующих тенденций только в 2016 г. прогнозный объем экспорта по данному направлению должен равняться 1 214,8 млн. долл. США. Следовательно, используя предложенную нами методику распределения бюджетных ассигнований в туристическую отрасль, можно на 3 года сократить время на достижение прогнозного значения экспорта.

На следующем этапе исследования предполагается выполнить детальные расчеты влияния на прогнозные показатели торгового баланса Республики Беларусь сбалансированного рынка туристических услуг по всем направлениям его развития.

СПИСОК ЦИТИРОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Статистический сборник РБ: Туризм и туристические ресурсы в Республике Беларусь. – Мн., 2012.
2. Банковский вестник: Информационно-аналитический и научно-практический журнал НБ РБ. – Мн., октябрь 2012.
3. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by>. – Дата доступа: 22.03.2013.

УДК 336.11

Гусак О.В.

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

РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В СФЕРЕ МАЛОГО БИЗНЕСА

Тема развития малого бизнеса является очень актуальной в условиях модернизации существующей экономики. Малый бизнес играет важную роль в любой стране: он обеспечивает занятость населения, порождает здоровую конкуренцию, насыщает рынок новыми товарами и услугами и обеспечивает нужды крупных предприятий.

Развитие малого предпринимательства в Республике Беларусь можно рассматривать поэтапно (см. таблицу 1).

Финансовые отношения – это экономические (денежные) отношения между субъектами, связанные с формированием, распределением и использованием денежных средств с целью обеспечения потребностей бизнеса.

Финансовые отношения малого бизнеса можно разделить на следующие основные группы:

1. Отношения предприятия с бюджетом и внебюджетными фондами, а также фискальными (налоговыми) органами при уплате налогов и обязательных сборов.
2. Отношения предприятия с финансово-кредитными учреждениями (банками, инвестиционными компаниями, фондами).
3. Отношения предприятия как юридического лица и персонала.
4. Отношения с другими самостоятельно хозяйствующими субъектами различных форм собственности, возникшими с целью образования и распределения выручки.

Все эти отношения имеют место в становлении и развитии деятельности предприятий малого бизнеса.

Таблица 1 – Этапы развития малого бизнеса в РБ

Этапы	Годы	Событие:
1	1992-1993	Начало развития предпринимательства. Впервые решением правительства была принята первая государственная Программа поддержки предпринимательства, а также был создан Белорусский фонд финансовой поддержки предпринимателей (БФФПП).
2	1993-1995	Широкомасштабная приватизация и развитие всех видов предпринимательства, появление множества собственников и интенсивного участия предпринимательства в сфере услуг, торговли, общественного питания, легкой промышленности, производящей товары массового потребления и длительного пользования.
	1994	Белоруссией был подписан договор с Европейским банком реконструкции и развития о выделении кредитной линии для малого и среднего бизнеса. Однако это оказалась малоэффективной.
3	1995-2000	Резкий спад темпов прироста числа малых предпринимателей. Заложены основы рыночных отношений, сформированы капиталы, их способность к инвестиционной деятельности.
4	2000-2008	Государством осознано наличие проблем и необходимость развития предпринимательства в нашей стране, что нашло свое отражение в Программах социально-экономического развития на 2001-2005 годы и на 2006-2010.
	2003	Численность малых предприятий в Беларуси стала падать
5	2009-...	Малое предпринимательство охватывает практически все отрасли и сферы деятельности.
	2010	БФФПП предоставляет гарантии для исполнения обязательств по льготным кредитам, выдаваемым банками Республики Беларусь субъектам малого предпринимательства.
	2013	Изменение налогового законодательства для малого предпринимательства

Рассмотрим данные группы более подробно.

1. Отношения предприятия с бюджетом и внебюджетными фондами.

Необходимо отметить, что с 2013 г. в налоговом законодательстве произошли изменения, которые коснулись малого бизнеса, а в частности предприятий, применяющих упрощенную систему налогообложения (далее – УСН).

➤ С 1 января 2013 г. увеличены размеры показателей, при соблюдении которых плательщики налога при УСН не обязаны уплачивать НДС, а именно:

- до 8,2 млрд. руб. увеличен размер валовой выручки, рассчитываемый нарастающим итогом с начала года по отчетный период (ранее он составлял 3,4 млрд. руб.);
- до 50 человек увеличен размер численности работников организаций в среднем за период с начала года по отчетный период. Ранее он составлял 15 человек.

➤ Изменились также ставки налога, которые применяются на всей территории Республики Беларусь, включая сельскую местность и малые города (таблица 2).

Таблица 2 – Ставки налога

Плательщики, применяющие УСН:	Ставка налога	
	До 31.12.2012	С 01.01.2013
без НДС	7%	5%
с НДС	5%	3%
Розницей	15% (от валового дохода) ⁽¹⁾	3% ⁽²⁾

1. Отменена ставка налога при УСН в размере 15% от валового дохода, которая применялась плательщиками, осуществляющими розничную торговлю и оказывающими услуги общественного питания.

2. Для плательщиков налога при УСН без уплаты НДС, осуществляющих розничную торговлю, установлена ставка в размере 3%.

➤ Ранее с момента перехода на УСН организации не признавались плательщиками налога на недвижимость. С 2013 года организации и индивидуальные предприниматели,

применяющие УСН, приобретают статус плательщика налога на недвижимость и исчисляют и уплачивают его в общем порядке. Налог на недвижимость не исчисляется и не уплачивается, если общая площадь капитальных строений (зданий, сооружений), их частей и машиноместа не превышает 1500 кв.м.

➤ Для организаций и индивидуальных предпринимателей, применяющих УСН, установлена обязанность по исчислению и уплате земельного налога в общем порядке. Исключения составляют:

- субъекты хозяйствования, у которых общая площадь земельных участков не превышает 0,5 гектара;

- бюджетные организации и республиканские государственно-общественные объединения, созданные в виде юридических лиц.

➤ Утратили возможность применять УСН иностранные организации, осуществляющие деятельность на территории Республики Беларусь.

2. Установление отношений предприятий с финансово-кредитными учреждениями.

На территории Беларуси действует 32 банка.

Хотелось бы рассмотреть именно кредитование малого бизнеса, так как у малых предприятий, особенно когда они только начинают развиваться, недостаточно денежных средств и поэтому возникает необходимость в получении кредита.

Но в Беларуси существуют банки, которые не предоставляют кредиты малым предприятиям, к ним относятся:

ОАО «Евроторгинвестбанк», он специализируется только на выдаче различных видов банковских гарантий.

ОАО «Хоум Кредит Банк». Этот банк принимает только вклады от юр лиц и предлагает зарплатный проект.

ЗАО «Белорусско-Швейцарский Банк «БелСвиссБанк»». Одна из главных стратегических целей БелСвиссБанка – это всестороннее поощрение и поддержка частной инициативы и предпринимательства. Поэтому особое внимание уделяется обслуживанию бизнес-клиентов.

Остальные банки готовы выдавать кредиты, но из всех оставшихся я решила выделить именно те, которые кредитуют не весь бизнес, а целенаправленно малое предпринимательство (см. таблица 3).

Таблица 3 – Виды кредитов, выдаваемых кредиты малому бизнесу

Наименование банка	Виды кредита						
	Льготный	На общих условиях	Кредитный продукт	Овердрафт	Лизинг	Экспресс-кредит	Кредит на недвижимость
ОАО «Белагропромбанк»	+						
ОАО «Белинвестбанк»	+	+	+				
ОАО «БПС-Сбербанк»	+		+				
ОАО «Паритетбанк»	+		+	+	+		
ОАО «Банк БелВЭБ»	+	+		+			
ОАО «Белгазпромбанк»	+	+			+		
ЗАО «РРБ-Банк»		+			+	+	+
ЗАО «МТБанк»		+		+	+	+	+
ЗАО Банк ВТБ (Беларусь)	+	+			+	+	+
ЗАО «Альфа-Банк»	+	+		+		+	
ЗАО «Банк БЕМБ»		+			+	+	
ОАО «Приорбанк»		+			+	+	

В таблице представлены наиболее часто встречающиеся виды кредитов, выдаваемые малому бизнесу.

Но существуют у этих банков и уникальные кредиты, такие как:

1. Кредитование по программе Европейского банка реконструкции и развития.
2. Кредитование по программе Евразийского банка развития.
3. Микрокредиты.
4. Банковская гарантия.
3. Отношения предприятия как юридического лица с персоналом.

Отношения, складывающиеся между работодателем и работником, – это финансовые отношения, чаще всего это заработная плата. Вообще эти финансовые отношения в основном осуществляются на контрактной основе.

4. Отношения с другими самостоятельно хозяйствующими субъектами различных форм собственности, возникшими с целью образования и распределения выручки.

Здесь роль финансовых отношений с другими предприятиями и организациями первична, так как именно в сфере материального производства создаётся национальный доход, предприятие получает выручку от реализации продукции и прибыль.

СПИСОК ЦИТИРОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. О внесении изменений и дополнений в Налоговый кодекс РБ: Закон РБ от 26.10.2012 № 431-3
2. Сайт Национального банка РБ [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/>
3. Сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://belstat.gov.by/>

УДК 336.714

Киндрук К.Ю.

Научный руководитель: доцент Макарук Д.Г.

ФОРМИРОВАНИЕ МОДЕЛИ ВЕНЧУРНОГО КРЕДИТОВАНИЯ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ НАУЧНОГО ПОТЕНЦИАЛА СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ

Актуальность. В настоящее время в сфере венчурного кредитования существует ряд проблем, связанных непосредственно с ключевыми признаками, присущими данной сфере.

Зачастую, если предприятие занимается развитием инновационных идей, оно финансирует свои проекты из собственного кармана, и банковские кредиты для них по большей части недоступны. Следует разъяснить почему.

Во-первых, такие кредиты выдаются под гарантии и/или конкретное имущественное обеспечение, которого может не оказаться.

Во-вторых, как бы ни были высоки проценты за обслуживание кредита, они все равно являются относительно дешевыми денежными средствами, связанными если не с отсутствием риска, то с его минимальной вероятностью. Соответственно, из этого возникает проблема, что даже если есть гарантии и/или конкретное имущественное обеспечение, «дешевые» деньги на разработку нового продукта или технологии получить практически невозможно из-за серьезных инвестиционных и инновационных рисков.

В-третьих, на ранних стадиях разработки нового продукта или технологии денежные средства уже необходимы, а их на этот момент может еще и не быть.

В-четвертых, получение прямых инвестиций должно означать, что производственные цели стартующего инновационного бизнеса совпадают с целями инвесторов. А найти такое единство интересов очень трудно. Гораздо легче обнаружить совпадение финансовых стремлений. В этом случае финансовым провайдером может стать специализированный венчурный фонд (как, например, IT-Online Group).