

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

СБОРНИК НАУЧНЫХ РАБОТ
СТУДЕНТОВ И МАГИСТРАНТОВ
ДЕВЯТОГО МЕЖДУНАРОДНОГО СТУДЕНЧЕСКОГО
НАУЧНОГО ФОРУМА РЕГИОНАЛЬНЫХ
УНИВЕРСИТЕТОВ
«СТУДЕНЧЕСКАЯ НАУЧНАЯ ЗИМА
В БРЕСТЕ – 2014»

Брест 2015

Редакционная коллегия:

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

Члены редколлегии:

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

Рецензенты:

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

Стражев Виктор Иванович;

д.э.н., директор института учета и финансов
Житомирского государственного технического университета

Петрук Александр Михайлович

Студенческая научная зима в Бресте – 2014. Сборник научных работ студентов и магистрантов Девятого Международного студенческого научного форума региональных университетов. – Брест: Издательство БрГТУ, 2015.

ISBN 978-985-493-328-3

В сборник включены научные доклады студентов и магистрантов, участников Девятого Международного студенческого научного форума региональных университетов «Студенческая научная зима в Бресте – 2014», представленные на пленарном заседании и на рабочих секциях, в области финансовых отношений, бухгалтерского учета, управленческого учета, экономического анализа и контроля. Представлены результаты TOP 30 участников конференции с учетом научной новизны, актуальности, презентации и научной дискуссии. Приведены результаты TOP 30 участников предметных олимпиад, проводимых в рамках форума. Приведены предложения студентов, защищенные ими в рамках работы круглого стола «Если бы я был директором, министром ...»

Для студентов, магистрантов, обучающихся по экономическим специальностям, а также руководителям и организаторам научно-исследовательской работы студентов.

**ПРОГРАММНЫЙ КОМИТЕТ
МЕЖДУНАРОДНОГО СТУДЕНЧЕСКОГО НАУЧНОГО ФОРУМА
РЕГИОНАЛЬНЫХ УНИВЕРСИТЕТОВ
«СТУДЕНЧЕСКАЯ НАУЧНАЯ ЗИМА В БРЕСТЕ – 2014»**

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

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

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

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

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

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

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

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

Стражев В.И. – доктор экономических наук, профессор, Белорусский государственный экономический университет, Республика Беларусь.

**Девятый Международный
студенческий научный форум
региональных университетов**

**«Студенческая научная зима
в Бресте – 2014»**

18–20 декабря 2014 года

**Организаторы:
Министерство образования
Республики Беларусь
Учреждение образования
«Брестский государственный
технический университет»**

**Студенческое научное экономическое
объединение «ЭКОМ»**



НАУКА

СОВЕСТЬ

НЕЗАВИСИМОСТЬ

Вузы – участники форума

1. Брестский государственный технический университет, г. Брест, РБ
2. Витебский государственный технологический университет, г. Витебск, РБ
3. Белорусский государственный университет транспорта, г. Гомель, РБ
4. Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, г. Гомель, РБ
5. Гомельский государственный технический университет им. П.О. Сухого, г. Гомель, РБ
6. Гродненский государственный университет им. Янки Купалы, г. Гродно, РБ
7. Полоцкий государственный университет, г. Новополоцк, РБ
8. Белорусский государственный аграрно-технический университет, г. Минск, РБ
9. Международный университет «МИТСО», г. Минск, РБ
10. Владимирский государственный университет им. А.Г. и Н.Г. Столетовых, г. Владимир, Россия
11. Черновицкий торгово-экономический институт Киевского национального торгово-экономического университета, г. Черновцы, Украина
12. Харьковский институт банковского дела Университета банковского дела Национального банка Украины, г. Киев, Украина
13. Черкасский институт банковского дела Университета банковского дела Национального банка Украины, г. Киев, Украина

ИТОГОВЫЙ ДОКУМЕНТ
Девятого Международного студенческого научного форума
региональных университетов
«Студенческая научная зима в Бресте – 2014»

Общая часть

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

За девять лет проведения форум сформировался как авторитетное научное мероприятие, в рамках которого проходит обсуждение наиболее актуальных проблем науки и практики в сфере учета, контроля, экономического анализа и финансов. В форумах приняли личное участие и выступили с докладами более 740 студентов и магистрантов. Все доклады опубликованы в издаваемых сборниках по итогам форума и размещены на сайте СНЭО «ЭКОМ». Ряд студентов, участвовавших в первых форумах, успешно защитили диссертации, многие продолжают обучение в аспирантуре.

Участникам форумов передано более 5800 электронных фотографий, отражающих ход форумов. По итогам конференций, олимпиад и заседаний круглого стола поощрено дипломами, грамотами и ценными призами более 285 призеров. Участники Девятого Международного студенческого научного форума региональных университетов считают, что состояние научного творчества университетской молодежи в настоящее время недостаточно нацелено на решение актуальных задач экономики, требует активной мотивированной ориентации на разрешение проблем, имеющих в обществе и на предприятиях.

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

1. Продолжить проведение студенческого научного форума региональных университетов «Студенческая научная зима в Бресте» один раз в год в г. Бресте на базе студенческого научного экономического объединения «ЭКОМ» Брестского государственного технического университета.
2. Основу для участия в форуме должны составлять долгосрочные соглашения региональных университетов о сотрудничестве в развитии научно-исследовательской деятельности студентов.
3. Положительно оценить направленность научных исследований на решение наиболее важных экономических и социальных проблем субъектов хозяйствования.
4. Активно содействовать разработке молодежью творческих идей общегосударственного и глобального характера и пропаганде их в средствах массовой информации.
5. Одной из задач форума считать обсуждение и доведение до заинтересованных государственных органов, представителей бизнеса и общественности творческих идей студентов, направленных на совершенствование экономического и социального развития предприятия и государства в целом.
6. Проводить Международный студенческий экономический научный форум студентов региональных университетов «Студенческая научная зима в Бресте» в формате трех рабочих дней: четверг, пятница и суббота.
7. Настоящий Итоговый документ конференции довести до сведения руководства университетов, делегации которых участвовали в Девятом Международном студенческом научном экономическом форуме региональных университетов «Студенческая научная зима в Бресте – 2014».

ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ

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

С докладом «Управляемый хаос и его последствия» выступил руководитель СНЭО «ЭКОМ», зав. кафедрой БУАиА, к.э.н., доцент В.С. Кивачук

УДК 657

Кивачук В.С., кандидат экономических наук

Брестский государственный технический университет, г. Брест

УПРАВЛЯЕМЫЙ ХАОС И ЕГО ПОСЛЕДСТВИЯ

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы заключается в том, что в реальной действительности появился новый феномен, до настоящего времени находившийся в тени. Еще раз подтвердился философский постулат о диалектическом единстве и борьбе противоположностей. Категория неуправляемого хаоса претерпела свое преобразование и из куколки превратилась в огромного мотылька, который начал порхать над человеческим социумом.

В результате мы увидели демона – управляемый хаос – который не признавался наукой и не проявлял себя до определенного момента. Это новый неконтролируемый международными организациями вид оружия массового поражения, инструмент в миропроектной борьбе.

Уличная стихия испокон веков была инструментом политики, однако в наши дни развитие коммуникационных технологий и реализация доктрины «управляемого хаоса» и повлияли на это явление. Привычные полицейские методы противодействия массовым беспорядкам, в которые чаще всего выливаются политические митинги, оказываются катализатором дальнейшего нагнетания политического напряжения вплоть до смены режима и, следовательно, нуждаются в соответствующей коррекции.

Этот новый вид боевых действий подробно описал один из его разработчиков и экспертов Стивен Манн. Он прямо говорит о необходимости «усиления эксплуатации критичности» и «создании хаоса» как инструмента обеспечения национальных интересов США. В качестве механизмов «создания хаоса» у противника он называет «содействие демократии и рыночным реформам» и «повышение экономических стандартов и ресурсных потребностей, вытесняющих идеологию».

Согласно С. Ману, существуют следующие средства создания хаоса на той или иной территории:

- содействие либеральной демократии;
- поддержка рыночных реформ;
- повышение жизненных стандартов у населения, прежде всего, у элиты;
- вытеснение национальных ценностей и идеологии [1].

Эти ключевые положения и реализуются в настоящий момент на постсоветском пространстве в ходе постперестроечных перемен, венчаемых «оранжевыми революциями». Это и создает ту специфическую среду расслабленного национального духа разлагающегося государства и национально-культурных традиций, в которой весьма комфортно чувствуют себя всевозможные экстремистские движения.

Чтобы ситуация не стала неуправляемой, необходимо четко разбираться в природе современных социальных процессов, целях его участников.

Объектом исследования являются основы управляемого хаоса.

Предметом являются теория и практика управляемого хаоса, основные его технологии и примеры применения их на практике.

Цель данного доклада: проанализировать технологии управляемого хаоса, которые уже проявляют себя весьма активно, и выяснить, как они применялись и применяются как по отношению к России, так и к другим странам

Основная часть

Методологические основания теории «управляемого хаоса» покоятся на выводах Пригожина о том фундаментальном изменении, которое претерпела природа научного знания во второй половине XX столетия. Соглашаясь с выводами бельгийского физика относительно естественных наук, Манн экстраполировал его выводы и на науки гуманитарные – социологию, экономику, психологию. Этим наукам, с его точки зрения, как и естественным наукам немногим ранее, пришло время отказаться от ньютоновской парадигмы, предполагающей механицистскую модель осмысления процессов мировой политики, которая покоится на признании взаимодействия ограниченного количества факторов политики и экономики.

ЭССЕ о Пригожине

Илья Пригожин (1917–2003). Лауреат Нобелевской премии по химии, 1977 г.

Пригожиным открыто понятие неравномерности или одновременного существования порядка и беспорядка, т.е. понятие энтропии.

Энтропия – это мера внутренней неупорядоченности системы.

- Новаторство Пригожина состояло в признании позитивной роли энтропии в физических процессах.
- Рост энтропии в физических системах, по его мнению, ведет не только к разрушению физической системы, но и открытию возможности для перестройки этой системы в соответствии с новыми требованиями окружающей среды.
- Какой станет система после трансформации, зависит от выбора пути дальнейшего изменения.
- Выбор этот происходит в период пребывания системы в точке бифуркации.
- Точка бифуркации – критическое значение при изменении «управляющей» переменной (время, масса, скорость, размер ЗВР, величина кредиторской задолженности, возраст человека, расстояние и др.), в котором система выходит из состояния равновесия.
- В точке бифуркации у системы появляется «выбор», в котором присутствует элемент случайности, приводящий к невозможности предсказать дальнейшее развитие системы.

Как признает Манн, механицистская модель работала вполне достойно в течение двух веков (XVIII–XIX), но в XX столетии она все перестала соответствовать требованиям эпохи, поскольку не предоставляет возможности объяснить причины столь значимых событий, как первая и вторая мировые войны, а также окончание холодной войны.

Как убийство одного человека, пусть и наследника европейской империи, могло привести к гибели 10 миллионов человек? Или как объяснить одномоментное, никем не предсказанное разрушение СССР [2]?

Сбой дала классическая наука международных отношений. Она построена на механицистском предположении о существовании в мировой политике «трех слонов или черепак, а еще лучше тектонических плит», движение которых предопределяет все состояние мировой политической системы [3].

Единственная возможность избавиться от этой «лживой стабильности» по Манну в изменении метода, который используется для анализа состояния мировой политики, а именно в обращении к теории хаоса, базирующейся на следующих принципах:

1. Теория хаоса прилагается к динамическим системам – системам с очень большим количеством подвижных компонентов.
2. Внутри этих систем существует непериодический порядок, по внешнему виду беспорядочная совокупность данных может поддаваться упорядочиванию в разовые модели.
3. Подобные «хаотические» системы показывают тонкую зависимость от начальных условий; небольшие изменения каких-либо условий на входе приведут к дивергентным диспропорциям на выходе [4].

Тот факт, что существует порядок, подразумевает, что системы, созданные ранее и функционирующие успешно до настоящего времени, не были рассчитаны на такие «разрушительные землетрясения по шкале Рихтера».

Стратегия теории хаоса предоставляет новые возможности для мышления, «растут глобальные коммуникации, каждый субъект оснащен техникой, позволяющей ему управлять и быть управляемым, осуществлять управление движением капитала без движения материальных ценностей».

Опыт об «управляемом хаосе» и его теоретическое обоснование.

Одним из главных российских критиков теории «управляемого хаоса» в российском интеллектуальном истеблишменте стал Сергей Кургинян. Еще в 1990 году под его редакцией вышел сборник статей «Постперестройка», в котором говорилось об организованном в СССР «управляемом хаосе», провоцируемом лавиной криминала и ростом фашистской угрозы.

В настоящее время Сергей Ервандович активно использует метафору «управляемого хаоса» для критики деятельности администрации США на мировой арене.

С его точки зрения, Соединенные Штаты отказались от идеи создания нового мирового американского порядка в пользу принципа управляемого хаоса на планете, который может помочь им сохранить глобальную гегемонию. Скорей всего, этому способствовал развал бывшего СССР без единого выстрела и финансовых затрат. Подарок, который получили США и Европа от договоренностей в Беловежской пуще о ликвидации СССР, одномоментно подтвердил, что существует очень могучая сила социума, которая в условиях хаоса (сейчас мы понимаем – управляемого) позволяет побеждать соперника руками его же народа.

С еще более инструменталистских позиций теорию «управляемого хаоса» рассматривает директор русских исследований МГУ Андрей Фурсов. Он полагает, что «управляемый хаос» – это программа хаотизации зоны Северной Африки Соединенными Штатами, которые более не способны эту зону контролировать. Одновременно с задачей недопущения усиления в регионе влияния какой-либо иной державы США решают еще одну задачу – продвижение собственной модели организации политической системы, поскольку под влиянием хаоса в Северной Африке и на Ближнем Востоке можно ожидать рост беспорядков в Китае и Евросоюзе (последний под влиянием этих беспорядков распадется) [5].

Почему именно США?

• У Америки богатый опыт проб и ошибок по борьбе со стихийно-распространяющимся хаосом. И мы вынуждены признать это.

• В период «большой депрессии» (1929–1935) в ответ на массовую безработицу, которая сопровождалась бандитизмом, грабежами, другими проявлениями неуправляемого хаоса, президент Ф.Рузвельт объявил «новый курс». Были созданы трудовые лагеря из безработных трудоспособных молодых людей, усилия которых были направлены на сохранение ресурсов.

• Вторым ярким примером является Нью-Йоркская подземка в 1980-годах.

• В США (по мнению экспертов) разработана теория и принята доктрина «управляемого хаоса», которая была взята на «вооружение» США.

• На смену старой колониальной концепции «разделяй и властвуй» пришла современная доктрина «управляемого хаоса».

• Даже из простых наблюдений сегодняшнего дня логично предположить, что «управляемый хаос» – это настоящая внешнеполитическая стратегия США и его доверенных сателлитов.

• Нет явной необходимости направлять в другие страны войска, достаточно организовать в данных странах «организованный хаос» посредством определенного количества американской валюты, которую они же и печатают по потребности...

Одним из немногих научных учреждений, цель которых состоит в том, чтобы создать такую единую науку, является Институт сложности в Санта-Фе, созданный в 1984 году физиками Джорджем Коузном и Мюрреем Гел-Манном.

В 1998 году в стенах Института сложности в Санта-Фе прошла конференция по проблемам современных международных отношений, на которой Стивеном Манном, функционером Государственного департамента США, был прочитан доклад «Реакция на хаос», в котором были изложены основы теории «управляемого хаоса».

Фактически в 70-е годы прошлого века без рекламы и объявлений была организована нового типа мировая война, в которой применялись средства создания в национальных экономиках и социальной сфере управляемого хаоса. Это парадоксальное понятие предполагает, что в хаос превращалась экономическая и социальная жизнь стран, которые становились жертвой этой войны. А сами агрессоры, которые сидели у пульта управления этим оружием, держали хаос в стане противника под контролем, для них он был целенаправленно созданным особым порядком. Этот новый вид боевых действий подробно описал один из его разработчиков и экспертов Стивен Манн, который лично участвовал в создании многих очагов управляемого хаоса в разных точках мира (в том числе и в СССР). Он прямо говорит о необходимости «усиления эксплуатации критичности» и «создании хаоса» как инструментов обеспечения национальных интересов США.

В качестве механизмов «создания хаоса» у противника он называет «содействие демократии и рыночным реформам» и «повышение экономических стандартов и ресурсных потребностей, вытесняющих идеологию».

Эти ключевые положения и реализуются в настоящий момент на постсоветском пространстве в ходе постперестроечных перемен, венчаемых «оранжевыми революциями». Это и создает ту специфическую среду расслабленного национального духа разлагающегося государства и национально-культурных традиций, в которой весьма комфортно чувствуют себя всевозможные экстремистские движения.

Перечислим основные признаки:

- 1) деидеологизация;
- 2) идейный плюрализм;
- 3) сбрасывание «балласта» ценностей;
- 4) резкое повышение материальных запросов, прежде всего, элиты;
- 5) потеря управляемости экономикой;
- 6) беспредел «демократических», якобы самостийных, движений [6].

В основу организации управляемого хаоса положена перестройка массового сознания и мировоззрения посредством жесткого воздействия современными средствами манипуляций на духовную сферу человека с применением информационных и социально-культурных технологий. Это – мировая информационно-психологическая война. В ходе ее было достигнуто разрушение культуры солидарности, широкое внедрение культа денег и социал-дарвинистских стереотипов в представления о человеке и обществе. Способность больших масс населения к сопротивлению, самоорганизации и развитию была резко снижена.

Технологии управляемого хаоса – это новый неконтролируемый в настоящее время международными организациями вид оружия массового поражения для установления мирового порядка в интересах стороны, его применяющей. Технологии управляемого хаоса – это инструмент в миропроектной борьбе.

Основные задачи организаторов:

– сокращение численности населения, не представляющего интерес для организаторов нового мирового порядка.

– ослабление или разрушение национальных государств с перехватом управления этими государствами со стороны транснациональных корпораций, транснациональных преступных синдикатов,

наднациональных органов и организаций, подконтрольных инициаторам запуска технологий управляемого хаоса. При решении этой задачи имело место совмещение «мягких форм» технологий управляемого хаоса с варварскими военными агрессиями (например, Югославия, Ирак). Как следствие, эти процессы должны вести к концентрации контроля над финансовыми, военными и информационными ресурсами мирового сообщества со стороны организаторов управляемого хаоса.

Аргументом обоснованности такого рода тенденции служат результаты анализа экономических аналитиков, которые показывают, что рост экономики ведущих стран достигается не за счет развития производства, а посредством перераспределения богатства между сильными и слабыми странами. Достигается это с помощью резкого ослабления национального государства (обычно после затягивания его в долговую ловушку), приватизации и скупки всех видов национальных ресурсов, включая природные [5].

При этом и национальное государство под давлением международных финансовых институтов начинает служить инструментом такой глобализации – прежде всего, проводя приватизацию и сокращая расходы на социальные нужды и на поддержание таких национальных систем, как наука и культура. Государства же организуют потоки массовой нелегальной миграции рабочей силы, делая ее совершенно бесправной и резко удешевляя ее цену.

Результатом решения двух рассмотренных задач является решение более скрытой, но самой важной для организаторов управляемого хаоса задачи разрушения субъектности развития стран, попавших под воздействие технологий управляемого хаоса. Фактически это скрытая форма уничтожения конкурентов в самых доходных экономических сферах, каковыми в настоящее время и в будущем являются высокие технологии.

Уже сегодня доходы от высоких технологий превышают доходы от сырьевой и энергетической сфер, в ближайшие годы разница будет нарастать на порядки [6].

Технологии «управляемого хаоса» по отношению к странам бывшего СССР и третьего мира.

Проведенный В.Е. Лепским анализ позволил выявить эскиз обобщенной схемы «концепции управляемого хаоса»:

1. Подготовительный этап.
2. Организация «управляемого хаоса».
3. Формирование новой организованности для внешней управляемости.
4. Частичная потеря внешней управляемости.
5. Антикризисная самоорганизация или дальнейшая хаотизация [6].

Рассмотрим примеры технологий реализации «концепции управляемого хаоса».

Предварительный этап организации «управляемого хаоса».

Формирование сети агентов влияния для обеспечения процессов организации хаоса и последующего перехвата управления. Подготовка команды «чикагских мальчиков», в основном из выпускников местных вузов, организация их стажировки в американских университетах. Им дают необходимые знания экономического анализа предприятий и отраслей народного хозяйства с целями их будущей приватизации и покупки транснациональными корпорациями.

«Чикагские мальчики» становятся сначала преподавателями в вузах, а потом переходят на работу в правительство, часть из них получает возможность стать олигархами. Очень важно, чтобы эти люди были небогаты, умны, циничны, алчны и космополитичны. Они не должны любить свою Родину. Они не должны жалеть свою страну. Они не должны охранять и образовывать свой народ, помогать ему. Такие слова как «совесть», «патриотизм», «помощь» должны быть вычеркнуты из их лексикона и стать ругательными. Одни должны любить себя и свои будущие особняки и яхты. Другие – любить свои безумные идеи и будущие Нобелевские премии. «Чикагским мальчикам» следует избегать популярности и влиять не на народ, а на официальных правителей. Они должны быть догматично преданы идее «разгосударствления экономики», «свободного рынка», а также послушны заокеанским друзьям и международным финансовым организациям [14].

Подготовительный этап обеспечивал создание кадрового резерва «властной элиты», готовой к разрушению субъектности развития своей страны.

2. Организация «управляемого хаоса»

Напомним четыре базовых принципа создания «управляемого хаоса», которые выработаны совместно в Институте сложности в Санта Фе (США), РЭНД Корпорейшн, Freedom House и других глобальных организациях:

1 – действия должны организовываться с использованием новых технологий (телефоны, Интернет, социальные сети) и мобильных инициативных групп, носить экспрессивный и молниеносный характер;

2 – необходимо объединить усилия всех оппозиционных сил против действующего политического режима и лично его лидера;

3 – для обеспечения эффективности революции необходимо наличие «агентов влияния», в первую очередь, из числа представителей силовых структур и госаппарата, которые, стремясь к деньгам, власти или под угрозой международного трибунала, могут обеспечить смену режима;

4 – для создания массовости протестным выступлениям необходимо формирование стихийных «безлидерских» движений, объединяющих представителей самых разных слоев населения, по различным причинам недовольных действующей властью.

Механизмы разрушения субъектности развития через организацию «управляемого хаоса» рассмотрим в контексте их влияния на параметры простейшей модели субъектов инновационного развития.

Нейтрализация целеустремленности развития:

1. Разрушение сложившейся и как-то работающей системы управления страной, прежде всего за счет внедрения кадрового резерва «чикагских мальчиков» и их лоббирования;
2. Инфекция коррупцией, формирование культуры денег;
3. Бюрократизация государственной системы;
4. Отстранение научного сообщества от управления страной и ее развития;
5. Актуализация системы мифов: «рынок сам все отрегулирует», «административно-командная система – это зло», «все западные товары лучше отечественных»;
6. Превращение СМИ в субъектов рыночной экономики;
7. Разжигание межэтнических и межконфессиональных противоречий;
8. Чрезмерное расслоение общества на богатых и бедных;
9. Блокировка противодействию разрыва связей между поколениями и др.
10. Разрушение отечественной науки и образования;
11. Разрушительная приватизация;
12. Блокировка контроля за вывозом капитала из страны;
13. Вовлечение в грабительский вариант кредитной зависимости от международных финансовых систем;
14. Призывы руководства страны к модернизации и переводу страны на инновационный путь развития, без разработки адекватных стратегий развития и формирования субъектов их реализации;
15. Активная работа по дальнейшему «оболваниванию» населения;
16. Насаждение примитивной массовой культуры;
17. Последовательный развал науки и образования.

Социальные технологии в массовых беспорядках

Протесты, бунты, революции – это обязательный атрибут истории человечества, один из механизмов ее поступательного движения. «Умная» толпа возникает не на пустом месте, а формируется вокруг неких «центров кристаллизации».

Поскольку деятельность «умной толпы» связана с широким использованием технических средств и привлечением наемного персонала (организаторов и рекрутов), она не возможна без достаточного финансирования.

«Умная толпа» не может существовать без сетевых ресурсов – это ее воздух, ее пространство, ее инструмент. Попытки лобового решения проблемы – нейтрализация «умной толпы» путем технического отключения сетевых ресурсов в государстве – удалась в Китае, Иране и, отчасти, в Белоруссии.

Мировым сообществом во главе с США доступ граждан к сетевым ресурсам был объявлен одним из фундаментальных прав человека.

Заключение

1. На смену полицейской статической модели мировой стабильности в конце XX века пришла модель динамической стабильности, которую называют также стратегией «управляемого хаоса», главным действующим оператором которого являются США.

2. Стихийно-распространяющийся хаос, как и любое явление, имеет дуалистическую основу. Если есть энтропия, то должна в противовес быть и организация.

3. Фейковая «демократия» является важнейшим элементом «управляемого хаоса», обеспечивающая как бы «легитимность» западным мастерам провокаций, манипуляций и революций.

4. Чтобы его «разоружить», необходимо развенчать миф о «демократии»: никакая это не власть, никакого народа, ни в Америке, ни в Европе, ни в России, ни на Ближнем Востоке.

5. Это всего лишь механизм управления народом правящего класса, который сложился в западном мире.

Список цитированных источников:

1. С. Манн. Реакция на хаос. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.intelros.ru/index.php?newsid=175>.
2. Terra America. Аршин К. Приключения одной теории. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://terra-america.ru/priklyucheniya-odnoi-teorii.aspx?>
3. Геополитика постмодерна / Стивен Манн // Parameters. – 1992. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.geopolitica.ru/Articles/893/>
4. Сайт С.П. Курдюмова / С. Манн. Теория хаоса и стратегическое мышление [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://spkurdyumov.ru/what/mann/>.
5. Перкинс, Д. Исповедь экономического убийцы. – М.: Претекст, 2007.
6. Греев, Г. Технологии управляемого хаоса / Самиздат. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://samlib.ru/g/gera_g/0021.shtml.
7. Кляйн, Н. Доктрина шока. Расцвет капитализма катастроф. – М.: Добрая книга, 2009. – 656 с.

**СПИСОК УЧАСТНИКОВ
ДЕВЯТОГО МЕЖДУНАРОДНОГО СТУДЕНЧЕСКОГО НАУЧНОГО
ФОРУМА РЕГИОНАЛЬНЫХ УНИВЕРСИТЕТОВ
«СТУДЕНЧЕСКАЯ НАУЧНАЯ ЗИМА В БРЕСТЕ – 2014»**

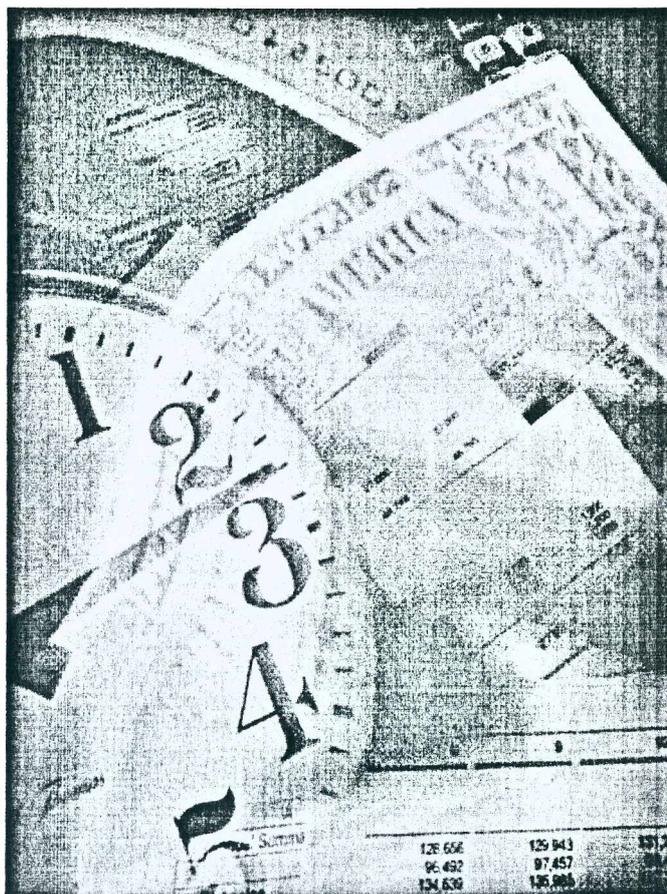
п/п	Страна	Город	Наименование университета	Состав делегации	Тема доклада	Курс
1.	РБ	Витебск	УО "Витебский государственный технологический университет"	Солодкий Дмитрий Тадеушевич	Руководитель	К.э.н., доцент
2.	РБ	Витебск	УО "Витебский государственный технологический университет"	Шпакова Надежда Олеговна	Особенности учета затрат в издательской деятельности	Курс 4
3.	РБ	Витебск	УО "Витебский государственный технологический университет"	Яцук Дарья Викторовна	Особенности бухгалтерского учета в научно-производственных организациях на примере Республиканского инновационного унитарного предприятия «Научно-технологический парк Витебского государственного технологического университета»	Курс 4
4.	РБ	Витебск	УО "Витебский государственный технологический университет"	Приходько Виктория Евгеньевна	Учет и анализ финансовых результатов по видам экономической деятельности коммерческой организации	Курс 4
5.	РБ	Витебск	УО "Витебский государственный технологический университет"	Пархомчук Ольга Александровна	Учет готовой продукции и ее реализации на примере ООО «ПО «Энергокомплект»: проблемы и направления совершенствования»	Курс 4
6.	РБ	Витебск	УО "Витебский государственный технологический университет"	Макаревич Екатерина Юрьевна	Совершенствование методики оценки эффективности использования материальных ресурсов на примере РУП «Витебскэнерго» филиал «Витебская ТЭЦ»	Курс 4
7.	РБ	Витебск	УО "Витебский государственный технологический университет"	Лагутенко Виолетта Александровна	Построение системы аналитического учета затрат: проблемы и пути их решения	Курс 4
8.	РБ	Витебск	УО "Витебский государственный технологический университет"	Мартусевич А.А.	Руководитель	Ассистент
9.	РБ	Витебск	УО "Витебский государственный технологический университет"	Арбатский Артем Олегович	Совершенствование регулирования деятельности транснациональных корпораций на рынке РБ	Курс 2
10.	РБ	Витебск	УО "Витебский государственный технологический университет"	Бойченко Анна Владимировна	Проблемы развития и внедрения новых банковских продуктов в РБ	Курс 3
11.	РБ	Витебск	УО "Витебский государственный технологический университет"	Воробьев Александр Сергеевич	Сравнительная характеристика налогообложения в государствах-членах ЕАЭС	Курс 3
12.	РБ	Витебск	УО "Витебский государственный технологический университет"	Павлов Алексей Андреевич	Проблемы инвестирования в РБ	Курс 3
13.	РБ	Витебск	УО "Витебский государственный технологический университет"	Русакович Антон Викторович	Определение влияния фактора сезонности на формирование денежных потоков в сфере ЖКХ на основе моделирования сезонной волны	Курс 4
14.	РБ	Витебск	УО "Витебский государственный технологический университет"	Трухан Оксана Дмитриевна	Определение влияния фактора сезонности на формирование денежных потоков в сфере ЖКХ на основе моделирования сезонной волны	Курс 4

15.	РБ	Гомель	Гомельский государственный технический университет им. П.О. Сухого	Курбиева Ирина Юрьевна	Современные механизмы управления дебиторской задолженностью на промышленных предприятиях РБ	Курс 5
16.	Россия	Владимир	Владимирский государственный университет им. Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых	Косинец Татьяна Владимировна	Руководитель	К.п.н., доцент
17.	Россия	Владимир	Владимирский государственный университет им. Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых	Соломахин Павел Владимирович	Потенциал использования криптовалюты в инвестиционном портфеле трейдера	Курс 4
18.	Россия	Владимир	Владимирский государственный университет им. Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых	Тарасова Ирина Дмитриевна	Проблемы финансирования высших учебных заведений в условиях современных образовательных реформ	Курс 2
19.	Россия	Владимир	Владимирский государственный университет им. Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых	Метлинова Анастасия Дмитриевна	Проблемы отражения роялти в отчете о движении денежных средств для российских компаний	Курс 4
20.	Россия	Владимир	Владимирский государственный университет им. Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых	Абрамова Алина Алексеевна	Операционные риски коммерческих банков на примере ОАО «Сбербанк России»	Курс 4
21.	Россия	Владимир	Владимирский государственный университет им. Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых	Канаева Анна Александровна	Совершенствование модели регулирования бухгалтерского учета в Российской Федерации	Курс 4
22.	Россия	Владимир	Владимирский государственный университет им. Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых	Коновалов Дмитрий Михайлович	Перспективы использования пластиковых карт как платежного инструмента	Курс 4
23.	РБ	Гомель	Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины	Панова Татьяна Игоревна	Руководитель	К.э.н., доцент
24.	РБ	Гомель	Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины	Задорожнюк Татьяна Олеговна	Основные элементы учетной политики и их влияние на основные экономические показатели деятельности организации	Курс 5
25.	РБ	Гомель	Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины	Штреккер Анастасия Ивановна	Выбор метода оценки запасов с позиции статического и динамического учета	Курс 4
26.	РБ	Гомель	Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины	Реут Анастасия Дмитриевна	Совершенствование оценки финансовых результатов на основе принципа осмотрительности	Курс 5
27.	РБ	Гомель	Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины	Морозова Ольга Владимировна	Подходы к повышению достоверности информации финансовой отчетности	Курс 5
28.	РБ	Минск	ФПБ «Международный университет «МИТСО»	Калмыкова Наталья Владимировна	Руководитель	Преподаватель
29.	РБ	Минск	ФПБ «Международный университет «МИТСО»	Мышленник Иван Владимирович	Этапы развития мировых валют и перспективы их развития	Курс 4
30.	РБ	Минск	ФПБ «Международный университет «МИТСО»	Лапицкий Артем Владиславович	Перспективы развития лизинговых операций с физическими лицами в РБ	Курс 4

31.	РБ	Минск	ФПБ «Международный университет «МИТСО»	Белькевич Ульяна Сергеевна	Особенности страхования банковских рисков в РБ	Курс 4
32.	РБ	Гродно	Гродненский государственный университет им. Янки Купалы	Сушко Виктор Иванович	Руководитель	К.э.н., доцент
33.	РБ	Гродно	Гродненский государственный университет им. Янки Купалы	Семенов Мстислав Евгеньевич	Особенности финансирования образования РБ	Курс 4
34.	РБ	Гродно	Гродненский государственный университет им. Янки Купалы	Байчук Евгений Викторович	Методологические подходы к формированию финансовой грамотности населения РБ	Курс 4
35.	РБ	Гродно	Гродненский государственный университет им. Янки Купалы	Клевченя Ольга Вячеславовна	Анализ уровня инфляции, влияющей на доходы домашних хозяйств РБ	Курс 3
36.	РБ	Гродно	Гродненский государственный университет им. Янки Купалы	Полудень Алеся Викторовна	Анализ динамики развития международного лизинга в РБ	Курс 4
37.	РБ	Гродно	Гродненский государственный университет им. Янки Купалы	Кишкель Инна Андреевна	Развитие франчайзинга в РБ	Курс 4
38.	РБ	Полоцк	Полоцкий государственный университет	Салахова Юлия Шамильевна	Руководитель	Ст. преподаватель
39.	РБ	Полоцк	Полоцкий государственный университет	Пермяков Денис Викторович	Оценки эффективности инвестиционных проектов с учетом факторов риска (на примере филиала «Полоцкое пиво» ОАО «Белсолод»)	Курс 4
40.	РБ	Полоцк	Полоцкий государственный университет	Окунев Илья Сергеевич	Совершенствование методики расчета показателей эффективности бизнес-плана в строительстве	Курс 4
41.	РБ	Полоцк	Полоцкий государственный университет	Мещерякова Екатерина Андреевна	Управление кредитным риском банка в условиях информационной асимметрии	Курс 4
42.	РБ	Полоцк	Полоцкий государственный университет	Матюш Игорь Викторович	Руководитель	Ст. преподаватель
43.	РБ	Полоцк	Полоцкий государственный университет	Сушко Ольга Александровна	Развитие учета финансовой независимости в части пассивного дохода	
44.	РБ	Полоцк	Полоцкий государственный университет	Луговец Оксана Всеволодовна	Товарный знак в системе управления интеллектуальной собственностью: экономическая сущность и проблемы учета	Курс 4
45.	РБ	Полоцк	Полоцкий государственный университет	Коростик Валерия Игоревна	Совершенствование оплаты труда в условиях инновационной экономики РБ	Курс 4
46.	РБ	Минск	Белорусский государственный аграрно-технический университет	Бурага Екатерина Юрьевна	Критерии анализа эффективности использования трудовых ресурсов (на примере СХП «Боровляны»)	Курс 4
47.	РБ	Минск	Белорусский государственный аграрно-технический университет	Ярута Вероника Викторовна	Рейтинговая оценка конкурентоспособности предприятия	Курс 4
48.	РБ	Минск	Белорусский государственный аграрно-технический университет	Колтун Екатерина Васильевна	Система управления и эффективности лизинговой деятельности предприятия (на примере РО «Белагросервис»)	Магистранка
49.	Украина	Черновцы	Черновицкий торгово-экономический институт Киевского национального торгово-экономического университета	Быкова Наталия Владимировна		К.э.н., доцент

50.	Украина	Черновцы	Черновицкий торгово-экономический институт Киевского национального торгово-экономического университета	Гуртеева Ирина Павловна	Анализ экспортного потенциала лесопромышленного комплекса Украины	Курс 3
51.	Украина	Черновцы	Черновицкий торгово-экономический институт Киевского национального торгово-экономического университета	Гаврилюк Алеся Николаевна	Приоритеты развития агропромышленного комплекса Украины	Курс 3
52.	Украина	Черновцы	Черновицкий торгово-экономический институт Киевского национального торгово-экономического университета	Гончарык Наталия Степановна	Проблемы и перспективы процесса стабилизации экономики Украины	Магистрант
53.	Украина	Черновцы	Черновицкий торгово-экономический институт Киевского национального торгово-экономического университета	Топоривский Иван Георгиевич	Анализ и перспективы развития внешней торговли Украины	Магистрант
54.	Беларусь	Гомель	Белорусский государственный университет транспорта	Гизатуллина Вера Георгиевна	Руководитель	К.э.н., профессор
55.	Беларусь	Гомель	Белорусский государственный университет транспорта	Будник Юлия Игоревна	Разработка методики определения величины резервов по сомнительным долгам по группам дебиторской задолженности на основе ее распределения по срокам непогашения	Курс 4
56.	Беларусь	Гомель	Белорусский государственный университет транспорта	Степук Виктория Александровна	Развитие методики анализа показателей качества продукции железнодорожного транспорта	Курс 4
57.	Беларусь	Гомель	Белорусский государственный университет транспорта	Шкрабова Татьяна Николаевна	Актуальные вопросы адаптации бухгалтерского учета основных средств к МСФО	Курс 4
58.	Беларусь	Гомель	Белорусский государственный университет транспорта	Волчек Анастасия Ивановна	Выработка методических подходов к определению экономической эффективности аутсорсинга	Курс 4
59.	Украина	Харьков	Харьковский институт банковского дела Университета банковского дела Национального банка Украины	Пилипчук Денис Сергеевич	Определение эффективности банковской деятельности	
60.	Украина	Харьков	Харьковский институт банковского дела Университета банковского дела Национального банка Украины	Гриценко Ирина Александровна	Ранняя диагностика ризику банкрутства банків в сучасних умовах	
61.	Украина	Харьков	Харьковский институт банковского дела Университета банковского дела Национального банка Украины	Мурашова Татьяна Васильевна	Фінансова стабільність банківської системи України: сучасний стан та перспективи	
62.	Украина	Киев	Черкасский институт банковского дела Университета банковского дела Национального банка Украины	Яковенко Виктория Юрьевна	Бухгалтерский учет финансовых инструментов: особенности применения МСФО	Курс 5
63.	Украина	Киев	Черкасский институт банковского дела Университета банковского дела Национального банка Украины	Безвидний Юрий Александрович	Обоснование необходимости оптимизации косвенного налогообложения предприятия	Курс 5
64.	РБ	Брест	Брестский государственный технический университет	Кивачук Василий Сазонович	Руководитель	К.э.н., доцент

65.	РБ	Брест	Брестский государственный технический университет	Черник Кристина Сергеевна		Курс 3
66.	РБ	Брест	Брестский государственный технический университет	Сушко Оксана Васильевна		Курс 3
67.	РБ	Брест	Брестский государственный технический университет	Мельникова Юлия Александровна		Курс 4
68.	РБ	Брест	Брестский государственный технический университет	Выхватенко Наталья Александровна		Курс 4
69.	РБ	Брест	Брестский государственный технический университет	Яревич Екатерина Ильинична		Курс 4
70.	РБ	Брест	Брестский государственный технический университет	Махунова Мария Андреевна		Курс 3
71.	РБ	Брест	Брестский государственный технический университет	Обухова Инна Ивановна	Руководитель	К.э.н., профессор
72.	РБ	Брест	Брестский государственный технический университет	Кулеша Данил Юрьевич		Курс 3
73.	РБ	Брест	Брестский государственный технический университет	Хомичук Валерия Юрьевна		Курс 3
74.	РБ	Брест	Брестский государственный технический университет	Бартош Елена Александровна		Курс 3
75.	РБ	Брест	Брестский государственный технический университет	Белько Анастасия Сергеевна		Курс 4
76.	РБ	Брест	Брестский государственный технический университет	Серик Виталина Владимировна		Курс 4
77.	РБ	Брест	Брестский государственный технический университет	Яромич Мария Викторовна		Курс 4
78.	РБ	Брест	Брестский государственный технический университет	Зазерская Виктория Васильевна	Руководитель	К.э.н., доцент
79.	РБ	Брест	Брестский государственный технический университет	Чернышева Вероника Юрьевна		Курс 1
80.	РБ	Брест	Брестский государственный технический университет	Шелест Виктория Геннадьевна		Курс 3
81.	РБ	Брест	Брестский государственный технический университет	Кириллук Оксана Юрьевна		Курс 2
82.	РБ	Брест	Брестский государственный технический университет	Мартынюк Мария Юрьевна		Курс 2
83.	РБ	Брест	Брестский государственный технический университет	Кузавко Ирина Александровна		Курс 2
84.	РБ	Брест	Брестский государственный технический университет	Петрова Вероника Юрьевна		Курс 2
85.	РБ	Брест	Брестский государственный технический университет	Прохоцук Дарья Геннадьевна		Курс 4
86.	РБ	Брест	Брестский государственный технический университет	Мельничук Ольга Александровна		Курс 3



IX Международный студенческий научный форум региональных университетов

“Студенческая научная
зима в Бресте-2014”

СЕКЦИЯ:

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РАЗВИТИЯ УЧЕТА, АНАЛИЗА И КОНТРОЛЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

УДК 330.341:331.101.39

Мартынюк М.Ю.

Брестский государственный технический университет, г. Брест

Научный руководитель: старший преподаватель Голец О.В.

ФУНКЦИОНАЛЬНО-СТОИМОСТНОЙ АНАЛИЗ КАК СПОСОБ ОПТИМИЗАЦИИ ДОКУМЕНТООБОРОТА

Цель данной работы: исследовать метод функционально-стоимостного анализа как способа сокращения продолжительности документооборота.

Функционально-стоимостной анализ (ФСА) – это технология, позволяющая оценить реальную стоимость продукта или услуги безотносительно к организационной структуре компании.

ФСА представляет собой эффективный способ выявления резервов сокращения затрат, который основывается на поиске более дешевых способов выявления главных функций (путем организованных, технических, технологических и др. изменений производства) при одновременном исключении лишних функций.

Целью ФСА является поиск наиболее экономичных вариантов того или иного практического решения.

Задачи:

1. Общая характеристика объекта исследования;
2. Детализация объекта на функции;
3. Группировка выделенных функций на главные, вспомогательные и ненужные;
4. Определение и группировка затрат соответственно выделенным функциям;
5. Исчисление суммы затрат на изготовление изделия при исключении лишних функций и использовании других технических и технологических решений;
6. Разработка предложений по технологическому и организационному усовершенствованию производства.

В 30-е годы прошлого столетия советский авиаконструктор итальянского происхождения Р.Л. Бартини разработал метод, базовыми понятиями которого были функциональная модель (идеальный конечный результат) и противоречие. Функциональный подход Бартини лег в основу функционально-стоимостного анализа. Понятие противоречия легло в основу алгоритма решения изобретательских задач (АРИЗ), главного инструмента теории решения изобретательских задач (ТРИЗ), разработанной бакинским инженером Г.С. Альтшуллером.

ФСА возник в конце 40-х годов прошлого столетия. Почти одновременно американский инженер Л.Д. Майлз (фирма "General Elektrik") и российский Ю.М. Соболев (Пермский телевизионный завод)

предложили качественно новые подходы к поиску резервов снижения себестоимости изделия. Эффект был почти ошеломляющий. Первая разработка Ю.М. Соболева (узел усиления микротелефона) позволила сократить количество деталей на 70%, затраты материалов – на 42%, трудоемкость – на 69%, а общую себестоимость – в 1,7 раза. С того времени и начинается история теоретической разработки и практического использования ФСА. На Западе этот метод довольно быстро завоевал всеобщее признание. Следом за теоретическими разработками и подготовкой соответствующих специалистов он начал широко использоваться самыми разнообразными фирмами. Сегодня на крупнейших фирмах сотни специалистов занимаются ФСА. Почти все новые виды продукции, поступающие на рынок, на стадии предпроизводственной подготовки проходят через ФСА.

Используемая сейчас система бухгалтерского учета – очень перспективный объект для ФСА. Здесь необходимо проверить функциональную роль каждого документа в документообороте, каждого показателя и т.д. [3].

Документооборот – движение документов с момента их составления или получения от других предприятий до момента передачи в архив [2].

В бухгалтерском учете существуют следующие формы: мемориально-ордерная, журнально-ордерная, упрощенная и автоматизированная.

Рассмотрим оптимизацию документооборота на примере мемориально-ордерной и журнально-ордерной форм.

Например, в мемориально-ордерной форме были в среднем подсчитаны расходы фирмы (пример расчетов таблица 1).

Таблица 1

Документ	Время заполнения в минутах	Стоимость 1 минуты	Суммарная стоимость
Регистрационный журнал	805	513	412 965
Главная книга	1 380	513	707 940
Регистры аналитического учета	345	513	176 985
Кассовая книга	805	513	412 965
Оборотная ведомость по синтетическим счетам	3 220	513	1 651 860
Оборотная ведомость по аналитическим счетам	1 955	513	1 002 915
Бухгалтерский баланс и отчетные формы	60	513	30 780
Итого	8 570	-	4 396 410

Для сокращения расходов заменили регистрационный журнал и оборотную ведомость по синтетическим счетам на шахматную ведомость. Таким образом, расходы фирмы были сокращены на 7% (пример расчетов в таблице 2).

Таблица 2

Документ	Время заполнения в минутах	Стоимость 1 минуты	Суммарная стоимость
Шахматная ведомость	3 450	513	1 769 850
Главная книга	1 380	513	707 940
Регистры аналитического учета	345	513	176 985
Кассовая книга	805	513	412 965
Оборотная ведомость по аналитическим счетам	1 955	513	1 002 915
Бухгалтерский баланс и отчетные формы	60	513	30 780
Итого	7 995	-	4 101 435

Шахматную ведомость можно немного усовершенствовать, например, увеличить ширину строк, добавить дополнительные строки или столбцы [1]

В журнально-ордерной форме также были подсчитаны расходы фирмы (пример расчетов в табл. 3).

Таблица 3

Документ	Время заполнения в минутах	Стоимость 1 минуты	Суммарная стоимость
Накопительные и группировочные ведомости	805	513	412 965
Журналы-ордера	805	513	412 965
Кассовая книга	805	513	412 965
Регистры аналитического учета	184	513	94 392
Главная книга	1 610	513	825 930
Оборотная ведомость по аналитическим счетам	1 955	513	1 002 915
Бухгалтерский баланс и отчетные формы	60	513	30 780
Итого	6 224	-	3 192 912

Для сокращения затрат объединили журналы-ордера и главную книгу. Таким образом, расходы были сокращены на 7% (пример расчетов в таблице 4) [1].

Таблица 4

Документ	Время заполнения в минутах	Стоимость 1 минуты	Суммарная стоимость
Накопительные и группировочные ведомости	805	513	412 965
Журналы-ордера + главная книга	1 955	513	1 002 915
Кассовая книга	805	513	412 965
Регистры аналитического учета	184	513	94 392
Оборотная ведомость по аналитическим счетам	1 955	513	1 002 915
Бухгалтерский баланс и отчетные формы	60	513	30 780
Итого	5 764	-	2 956 932

Если мы рассмотрим еще и первичные документы, например, учет материальных ресурсов, то здесь можно провести инвентаризацию без составления инвентаризационной описи. Для этого на карточках складского учета открывается дополнительно 5 граф под общим названием «Результаты инвентаризации».

- В 1-й графе указываются фактические остатки (количество);
- во 2-й – сумма;
- в 3-й – количественное отклонение;
- в 4-й – суммовое отклонение;
- в 5-й – отметка о пересортице.

Преимущества:

1. Сокращение сроков проведения инвентаризации до 30%;
2. Экономия бумаги;
3. Сокращение потерь при выполнении плана товарооборота.

А если мы проанализируем и другие первичные документы, то можно будет сократить их перечень. Некоторые документы убрать, объединить. Тем самым мы сможем еще больше сократить затраты фирмы.

Перспективы дальнейшего развития ФСА и в том, чтобы внедрять в его методику экономико-математические методы.

На уровень государственной политики должен быть поднят вопрос о сборе данных о результатах проведения ФСА, что будет способствовать распространению этого метода. Если каждая отрасль открывает отдел ФСА, то это исключит многократное исследование одних и тех же объектов.

Список цитированных источников:

1. Бухгалтерский учет: учебное пособие. – 2-е издание; перераб. / О.А. Левкович, И.Н. Бурцева; под общей редакцией О.А. Левковича. – Мн., 2004.
2. Бухгалтерский учет: учебно-методическое пособие / Н.С. Стражева, А.В. Стражев. – Мн., 2005.
3. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности. – Минск, 2012.

УДК 338

Бартош Е.А.

Брестский государственный технический университет, г. Брест

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

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ВНЕШНИМ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ДОЛГОМ

Объектом исследования является внешний государственный долг как финансовая категория.

Предмет – управление государственным долгом.

Цель работы – на основе изучения внешнего государственного долга в финансовой системе государства определить его роль в бюджетном процессе, также осветить проблемы и пути совершенствования управления государственным долгом в Республике Беларусь.

В процессе работы проведен анализ роли внешнего государственного долга с учетом реализации его функций, исследованы методы и способы управления государственным долгом, а также освещены проблемы управления внешним долгом в Республике Беларусь на современном этапе.

Различают внутренний и внешний государственный долг. Внутренний – это долг государства населению, субъектам хозяйствования своей страны. Внешний – это задолженность физическим, юридическим лицам, правительствам других стран.

Что касается внешнего государственного долга, то существует много подходов к его определению, например:

Это двухсторонние кредиты от правительств других стран, центральных банков, государственных экспортно-импортных банков, международных и региональных экономических и финансово-кредитных организаций и институтов.

Это суммарная задолженность страны иностранным гражданам, другим государствам и международным финансовым организациям. Т.е. внешний долг есть результат заимствований за пределами государства.

Внешний гарантированный Правительством долг представляет собой долг субъектов хозяйствования, платежи по которому гарантируются государством.

Внешний гарантированный долг Республики Беларусь формируется из: 1) обязательств по кредитам Правительства, погашенным из бюджетных средств; 2) кредитов субъектов хозяйствования, привлекаемых под гарантии Правительства, но погашаемых за счет средств данных субъектов хозяйствования. Внешний негарантированный долг – это долг субъектов хозяйствования, платежи по которому не гарантируются государством (получение фирмами банковских кредитов, размещение корпоративных облигаций на финансовом рынке и др.).

Внешняя задолженность включает в себя различные виды долга, которые классифицируются по различным признакам:

- по типу кредитора – официальный долг (обязательства перед международными организациями и двухсторонние обязательства перед другими государствами), частные долговые обязательства (долг коммерческим банкам, облигации, прочий долг);
- по типу заемщиков – государственный долг; долг, гарантированный государством; частный (негосударственная часть внешнего долга);
- по сроку погашения – долгосрочные обязательства (со сроком погашения более 1 года), краткосрочные (срок погашения до года).

Причинами возникновения гос. долга могут быть:

1) осуществление крупных государственных программ развития экономики. Например, ее структурная перестройка. В этом случае появление дефицита может быть оправдано, так как значительные государственные расходы будут способствовать в будущем подъему экономики и росту доходов бюджета;

2) бюджетный дефицит. Он может быть обусловлен спадом экономики. Сокращение объема производства и доходов ведет к уменьшению налоговых поступлений в казну, что при фиксированных расходах государства неизбежно ведет к дефициту;

3) превышение расходов над доходами. Оно может быть вызвано милитаризацией экономики, войнами, стихийными бедствиями и другими чрезвычайными обстоятельствами;

4) резкое увеличение государственных расходов в связи с ростом уровня инфляции сверх предусмотренной величины (доходы государственного бюджета обесцениваются, а расходы растут, так как необходимые товары и услуги правительство вынуждено приобретать по более высоким ценам);

5) расширение трансфертных платежей, введение налоговых льгот и принятие других популярных мер в определенные периоды жизни государства (например, в предвыборные годы и т.п.);

6) прямое заимствование средств у иностранных государств, частных компаний;

7) продажи государственных ценных бумаг иностранным юридическим и физическим лицам, государствам.

Внешние государственные займы привлекаются и используются для:

- покрытия дефицита республиканского бюджета;
- пополнения валютных резервов страны;
- реализации инвестиционных проектов и государственных программ в соответствии с приоритетными направлениями развития экономики республики;
- поддержки экономических реформ;
- решения острых социальных и экологических проблем, ликвидации последствий стихийных бедствий;
- импорта сырья, энергоресурсов и других необходимых продуктов и товаров в случае критического положения в обеспечении ими республики.

Оценка устойчивости внешнего долга с помощью экономического анализа приведена на рис. 1.

На графике изображена динамика внешнего долга (валового и органов государственного управления) Республики Беларусь с 1996 по 2014 годы. Как видно, долг органов государственного управления растёт с 2007 года. Особенно сильно он вырос в 2009 году – почти на 5 млрд. долларов США. При этом выплата процентов с 2006 по 2014 годы составил в среднем 500 млн. долларов.

Показатель внешнего долга на душу населения даёт больше представления о внешнеэкономической зависимости страны, чем его абсолютное значение. На 1 июля 2014 года каждый житель РБ был должен 4288,6 доллара США при средней зарплате по стране около 570 долларов в месяц на каждого работающего.

Рассмотрим и другие показатели внешнего долга. Коэффициент "Внешний долг / ВВП" позволяет оценить уровень долговой нагрузки на экономику страны. Данный коэффициент не должен превышать установленного предельного норматива (55%). Это ключевой показатель. Для РБ с 2011 года он превышает пороговое значение, к 2016 году прогноз составит 80%. Это говорит об угрозе устойчивости внешнего долга.

Коэффициент "Внешний долг / Экспорт". Для РБ с 2011 по 2014 гг. он не превысил пороговое значение и на 2014 г. составил 100%, таким образом у страны есть возможность погасить его накопленный объём. Данный показатель имеет отличительную особенность: при превышении критической отметки до 275% может частично или полностью списываться внешний долг страны.

Вместе с ним рассчитывается коэффициент краткосрочного внешнего долга, а также коэффициент "Платежи по внешнему долгу / Экспорт". Коэффициент обслуживания внешнего долга позволяет

оценить способность страны погашать и обслуживать внешний долг с точки зрения способности правительства и резидентов приобретать необходимую им для этих целей иностранную валюту. Критическим считается коэффициент, если расчетная сумма годовых платежей превышает 10% экспорта. В 2014 году наша страна приблизилась к пороговому значению и на дату 1 июля составила 6,2%, а также коэффициент по обслуживанию внешнего долга.

Под управлением государственным долгом понимается совокупность действий государства в лице его уполномоченных органов по регулированию величины, структуры и стоимости обслуживания государственного долга.

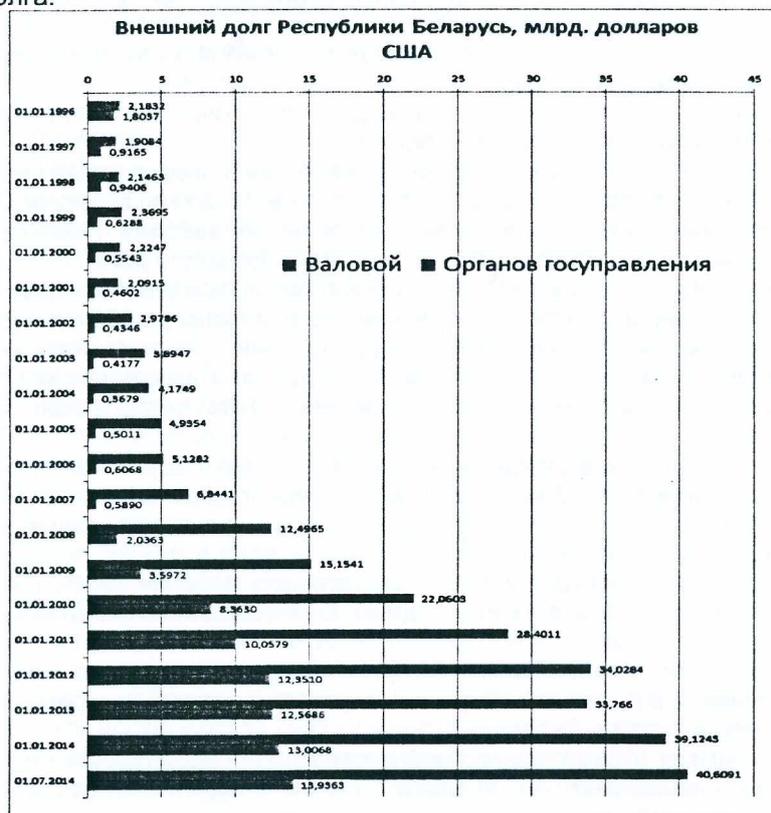


Рисунок 1. Динамика внешнего долга Республики Беларусь

Большее понимание устойчивости внешнего долга Беларуси может дать сопоставление краткосрочного валового внешнего долга и международных резервов. Резервы покрывают лишь 30% краткосрочного внешнего долга. На 1 июля 2014 года долг органов государственного управления составлял 13,9363 млрд. долларов США. Золотовалютные резервы Беларуси, рассчитанные по методологии МВФ, на ту же дату составляли 6,426 млрд. долларов. Как видно, золотовалютных резервов не хватит, чтобы выплатить даже долги только органов государственного управления.

Так как Национальный банк Беларуси перешёл к курсообразованию в режиме управляемого плавления, есть вероятность, что объемы резервов стабилизируются и будут покрывать большую долю краткосрочного валового внешнего долга.

Целью управления государственным долгом является нахождение оптимального соотношения между потребностями государства в дополнительных финансовых ресурсах и затратами по их привлечению, обслуживанию и погашению.

В основе управления государственным долгом лежат определенные принципы:

- безусловность – обеспечение точного и своевременного выполнения обязательств государства перед инвесторами и кредиторами без выставления дополнительных условий;
- единство учета – учет в процессе управления государственным долгом всех видов ценных бумаг, эмитированных органами государственной власти;
- согласованность – обеспечение максимально возможной гармонизации интересов кредиторов и государства-заемщика;
- снижение рисков – выполнение всех необходимых действий, позволяющих снизить как риски кредитора, так и риски инвестора;
- оптимальность – создание такой структуры государственных займов, чтобы выполнение обязательств по ним было сопряжено с минимальными затратами и минимальным риском, а также оказывало наименьшее отрицательное влияние на экономику страны;
- гласность – предоставление достоверной, своевременной и полной информации о параметрах займов всем заинтересованным в ней пользователям.

Рост внешней задолженности Республики Беларусь усугубляется сложностями в управлении долгом. К основным недостаткам сложившейся системы управления долгом можно отнести:

– отсутствие законодательной базы Республики Беларусь, определяющей сферу совокупного внешнего долга. Не обозначены пределы полномочий соответствующих органов Правительства в этой области

– не сформирована единая система учета долговых обязательств, предполагающая наличие единой учетной методологии, интегрированной базы данных и учетного центра. На практике это означает невозможность оперативного получения достоверных сведений о состоянии валового внешнего долга и в конечном итоге является одним из факторов, снижающих качество управленческих решений;

– по сути, не сформирована система анализа и учета долговых рисков, что повышает вероятность возникновения кризисной ситуации;

– механизмы управления долгом не позволяют в должной мере обеспечить предупреждение возможных финансовых кризисов;

– не отработана система долгосрочной взаимосвязи политики управления внешним долгом с денежно-кредитной и бюджетно-налоговой политикой.

На основании вышесказанного, нами систематизированы и представлены источники погашения и обслуживания внешнего государственного долга Беларуси в 2015 г. по возможности их получения:

1. Экспортные пошлины на нефтепродукты – вероятность высокая. Прогнозная сумма поступлений вывозных пошлин на нефтепродукты в 2015 г. составит 1,5 млрд. долл.

2. Экспортные пошлины на сырую нефть – вероятность высокая. Минфин Беларуси оценивает поступления вывозных пошлин на нефть в следующем году в размере 582 млн. долл.

3. Размещение новых выпусков валютных гособлигаций – вероятность высокая. В частности, правительство заинтересовано в том, чтобы банки направляли иностранную валюту, высвобождаемую в ходе погашения сделок по обмену депозитами между Нацбанком и банками, на покупку валютных гособлигаций.

4. Размещение нового выпуска суверенных еврооблигаций – вероятность средняя. Объем эмиссии бумаг может составить около 800 млн. долл. В ходе нового размещения бумаг правительство может привлечь средства на более выгодных условиях по сравнению с предыдущими двумя выпусками суверенных еврооблигаций.

5. Приватизация государственных активов – вероятность средняя. В следующем году могут быть проданы отдельные государственные активы, однако о масштабной приватизации госсобственности речь не идет.

6. Кредит Антикризисного фонда ЕврАзЭС в рамках новой программы – вероятность средняя. В следующем году стороны могут начать обсуждение условий второй программы с целью поддержки реализации структурных реформ в Беларуси.

7. Кредит МВФ в рамках второй совместной программы – вероятность низкая. В апреле 2015 г. Беларусь завершит погашение текущего кредита МВФ и не будет брать новый кредит у фонда, по крайней мере, до выборов президента в следующем году.

В целом, правительство Беларуси в настоящее время погашает и обслуживает долговые обязательства своевременно и в полном объеме.

УДК 658.5

Шпакова Н.О.

Витебский государственный технологический университет, г. Витебск

Научный руководитель: к.т.н., доцент, зав. кафедрой Касаева Т.В.

УЧЕТ И РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО В ИЗДАТЕЛЬСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Процесс производства любой промышленной организации является важнейшей стадией кругооборота средств. В ходе этого процесса организация, расходуя находящиеся в её распоряжении ресурсы, формирует себестоимость изготавливаемой продукции, что в конечном счете при прочих равных условиях определяет финансовый результат её работы. Поэтому проблеме организации учёта затрат на производство и их распределению по видам продукции должно уделяться особое внимание.

В издательских организациях проблемы учета и распределения затрат так же имеют важное значение. Поскольку одним из главных вопросов организации учета является определение себестоимости печатной продукции, то целью организации является своевременное, полное и достоверное определение фактических затрат, связанных с выпуском и реализацией издательской продукции, исчисление фактической себестоимости отдельных ее видов по каждому изданию и всей продукции в целом. Как известно, в Методических рекомендациях по планированию, учету затрат и калькулированию себестоимости издательской продукции от 27.07.2011 № 129 рекомендуется применение позаказного метода учета затрат на производство печатной продукции. Однако следует отметить, что по причине большого количества заказов, ежемесячно поступающих в издательства, не все организации на практике применяют данный метод. Одной из таких организаций является УПП «Витебская областная типография», в которой предусмотрен «котловой» метод учета затрат и калькулирования себестоимости печатной продукции. Согласно данному методу себестоимость печатной продукции определяется на основании затрат, которые формируются по итогам работы трех основных цехов организации: отделения подготовки бумаги, печатного и переплетного цехов. Аналитический учет затрат на

производство продукции, работ, услуг в организации не ведется, поэтому все затраты, сформированные в конце отчетного месяца, делятся на количество выпущенных единиц.

В настоящее время одной из основных задач, стоящих перед руководством издательских организаций, является снижение себестоимости издательской продукции. Большое значение в связи с этим имеет выявление косвенных затрат, которые занимают значительную долю себестоимости. Однако как показывает практика, косвенные затраты контролировать сложнее, чем прочие затраты, поскольку они включают в себя множество статей с различными характерами и величиной изменений. Поскольку в УПП «Витебская областная типография» согласно Инструкции о порядке применения типового плана счетов бухгалтерского учета от 29.06.2011 № 50 часть косвенных расходов, а именно общехозяйственные расходы, списываются по окончании месяца на счет 90 «Доходы и расходы по текущей деятельности», то контролю и распределению подлежат общепроизводственные (редакционно-производственные) затраты.

Для организации бухгалтерского учета производственных затрат большое значение имеет выбор номенклатуры синтетических и аналитических счетов производства и объектов калькуляции. Номенклатура счетов в большинстве случаев зависит от вида затрат, распределяемых между ними. Важное значение для организации и управления затратами имеет их классификация на прямые и косвенные. Как известно, к прямым относятся затраты, связанные с выпуском конкретного издания (заказа), которые могут быть отнесены непосредственно на его себестоимость на основании данных первичных документов. Косвенные затраты связаны с выпуском нескольких изданий (заказов) и включаются в себестоимость конкретных изданий с помощью специальных расчетов распределения в соответствии с учетной политикой организации. В УПП «Витебская областная типография» для учета прямых затрат на производство продукции, работ, услуг используется счет 20 «Основное производство», косвенных затрат – 25 «Общепроизводственные затраты», 26 «Общехозяйственные затраты», 28 «Брак в производстве», 97 «Расходы будущих периодов». По окончании месяца косвенные затраты не распределяются между видами продукции, а списываются на себестоимость в общей сумме, за исключением общехозяйственных затрат.

Кроме того, важное значение в издательских организациях для учета и контроля косвенных затрат имеет их классификация на постоянные и переменные. Постоянные затраты, оставаясь относительно неизменными по абсолютной величине, при росте производства становятся важным фактором снижения себестоимости продукции, так как их величина при этом уменьшается в расчете на единицу продукции. Переменные же затраты возрастают в прямой зависимости от роста производства продукции, но рассчитанные на единицу продукции представляют постоянную величину. Экономия по этим затратам может быть достигнута за счет осуществления организационно-технических мероприятий, обеспечивающих их снижение в расчете на единицу продукции.

Таким образом, целью данной работы является не просто разработка методики распределения косвенных затрат согласно выбранной базе распределения, но и выбор статей затрат, подлежащих распределению.

Учитывая специфику деятельности УПП «Витебская областная типография», общепроизводственные затраты (редакционно-производственные) могут быть разделены на 2 группы: содержание зданий, сооружений, инвентаря общеиздательского назначения и общеиздательские затраты. Данное разделение обусловлено Методическими рекомендациями по планированию, учету затрат и калькулированию себестоимости издательской продукции. Согласно указанному документу на счете 25 «Общепроизводственные затраты» рекомендуется учитывать лишь затраты на оплату труда редакционно-производственного назначения и отчисления от них. На счете 26 «Общехозяйственные затраты» рекомендуется учитывать затраты по обслуживанию производства, а также по содержанию зданий и сооружений общеиздательского назначения, которые в дальнейшем списываются на себестоимость издательской продукции. Таким образом, в целях упрощения ведения учета косвенных общеиздательских затрат на двух этих счетах предлагается на счете 26 «Общехозяйственные затраты» учитывать только расходы по управлению издательством и списывать их в полной сумме по окончании периода на счет 90-05 «Управленческие расходы». Остальные затраты общеиздательского назначения на счете 25 «Общепроизводственные затраты».

Так, к первой группе затрат отнесем сырье и материалы (возвратные отходы вычитаются); топливо; запасные части оборудования; запасные части автомобилей; строительные материалы; амортизацию основных средств общеиздательского назначения; износ отдельных предметов; затраты на оплату труда рабочих по наладке и обслуживанию оборудования и соответствующие отчисления.

К общеиздательским затратам предлагается относить затраты на оплату труда слесарей, грузчиков, кладовщиков и соответствующие отчисления; тару; бумагу; топливо (бензин); затраты на командировки; налог на недвижимость и землю; затраты на подписку и страхование.

Таким образом, для отражения данных затрат в бухгалтерском учете согласно Типовому плану счетов рекомендуется открыть к счету 25 «Общепроизводственные затраты» следующие субсчета:

- 1) 25-1 «Содержание зданий, сооружений, инвентаря общеиздательского назначения»;
- 2) 25-2 «Общеиздательские затраты».

Общеиздательские затраты, по данным бухгалтерского учета организации, значительно не изменяются, что позволяет их отнести к условно-постоянным и по окончании месяца списывать на счет 90 «Доходы и расходы по текущей деятельности». Следовательно, распределению подлежат затраты на содержание зданий, сооружений, инвентаря общеиздательского назначения. Однако существуют не-

которые проблемы в плане распределения общепроизводственных затрат по видам продукции, поскольку в течение месяца продукция, производимая типографией, по видам не учитывается. Таким образом, прежде чем распределять общепроизводственные затраты, необходимо прямые затраты на производство продукции учитывать по ее видам и относить на счет 20 «Основное производство» на соответствующие субсчета. К видам выпускаемой продукции типографии относятся:

- 1) бланочная продукция;
- 2) этикеточная продукция;
- 3) изобразительная продукция;
- 4) книжно-журнальная продукция;
- 5) услуги промышленного характера;
- 6) прочая печатная продукция.

Таким образом, распределение общепроизводственных затрат будет производиться по видам печатной продукции организации. Базой распределения будут выступать материальные затраты, поскольку они являются наиболее значимыми и занимают наибольшую долю в себестоимости продукции.

В отечественной практике известно 2 метода распределения затрат по видам продукции. Первый метод – исчисление себестоимости по видам продукции на основе общезаводской базы распределения косвенных расходов (plant-wide overhead application base) – заключается в том, что все косвенные расходы организации учитываются на одном синтетическом счете и в конце учетного периода производится их распределение по видам продукции на основе единой базы распределения. Второй метод – распределение косвенных расходов на уровне подразделений (department-wide overhead application base) – является более трудоемким по сравнению с предыдущим, но одновременно дает более точную картину себестоимости отдельных видов продукции.

О.В. Грищенко выделяет 3 вида распределения затрат между производственными подразделениями: метод прямого распределения затрат, пошаговый (последовательный) метод распределения затрат и метод взаимного распределения затрат (двухсторонний). Однако в организации ни один из методов применять не целесообразно, поскольку используется «котловой» метод учета.

Таким образом, первый метод в УПП «Витебская областная типография» наиболее приемлем. Однако данная методика будет использована с применением нормативного коэффициента общепроизводственных затрат. Этот коэффициент рассчитывается в 5 этапов:

- 1) составление плановой сметы общепроизводственных затрат с учетом динамики данного вида затрат за предшествующий период;
- 2) выбор критерия для распределения общепроизводственных затрат (базового параметра);
- 3) прогноз объема производства продукции, исходя из портфеля заказов за предыдущий период;
- 4) определение плановой величины базового параметра на основе прогноза объема производства продукции;
- 5) расчет нормативного (планового) коэффициента накладных расходов путем деления планируемого значения общепроизводственных затрат на планируемое значение базового параметра.

Так, рассчитываемый коэффициент позволит распределить затраты на содержание и эксплуатацию оборудования между выпускаемыми в организации видами продукции. Это позволит определять ежемесячную величину затрат каждого вида и управлять данными затратами на более низком уровне, что способствует своевременному и быстрому выявлению резервов снижения себестоимости печатной продукции.

Список цитированных источников:

1. Грищенко, О.В. Управленческий учет: конспект лекций / О.В. Грищенко. – Таганрог: ТТИ ЮФУ, 2007.
2. Максимчук, Т.П. Распределение накладных расходов / Т.П. Максимчук // Планово-экономический отдел. – 2006. – № 5 (35).
3. Методические рекомендации по планированию, учету затрат и калькулированию себестоимости издательской продукции, утвержденные Приказом Министерства информации РБ от 27.07.2011 № 129 // Консультант Плюс: Беларусь, Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр».
4. Об утверждении Типового плана счетов бухгалтерского учета и Инструкции по применению Типового плана счетов бухгалтерского учета: Постановление Министерства финансов РБ, 29.06.2011, № 50 // Консультант Плюс: Беларусь, Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр».

УДК 658

Яцук Д.В.

Витебский государственный технологический университет, г. Витебск

Научный руководитель: доцент, к.т.н. Касаева Т.В.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ТЕХНОПАРКА

Республика Беларусь определила инновационный путь развития как приоритетное направление повышения конкурентоспособности национальной экономики. Активизация инновационной деятельности, освоение в производстве передовых национальных и зарубежных технологий находятся в числе основных задач внутренней политики Беларуси и даже закреплены законодательно.

В современных условиях одним из ключевых элементов формирования национальной инновационной системы становятся Технопарки. Эти организации интегрируют процессы создания, коммер-

циализации и использования объектов интеллектуальной собственности. Таким образом, Технопарки при правильной организации их деятельности могут представлять эффективную форму интеграции науки и производства. Поэтому, чтобы достичь положительных результатов деятельности, каждый Технопарк должен обеспечить качественный сбор информации, который будет влиять на принятие управленческих решений, а значит, на эффективность функционирования экономического субъекта. Деятельность Технопарков должна начинаться с правильной организации бухгалтерского учета.

На сегодняшний день в Республике Беларусь создано и действует более 80 различных элементов инновационной инфраструктуры, в том числе и Технопарки.

Республиканское инновационное унитарное предприятие «Научно-технологический парк Витебского государственного технологического университета» – это государственная организация, учреждениями которой являются Министерство образования Республики Беларусь и учреждение образования «Витебский государственный технологический университет».

Особенность Технопарков заключается в том, что в основном вся продукция выпускается мелкими партиями и на заказ. Поэтому для них, а в частности для РИУП «НТПВГТУ», целесообразно применение позаказного метода учета затрат на производство продукции и научных разработок, что позволит не распределять затраты между готовой продукцией и незавершенным производством, а также более точно определять затраты относимые на конкретный вид продукции.

Технопарки осуществляют множество различных видов деятельности, поэтому возникает проблема определения окупаемости каждого вида деятельности, так как многие организации покрывают расходы по одному виду деятельности за счет других видов и при этом не обращают внимания на убытки от конкретного вида. Например, организация РИУП «НТПВГТУ» осуществляет следующие виды деятельности:

1) производственные услуги:

- производство оборудования для переработки отходов легкой промышленности;
- переработка отходов лёгкой промышленности;
- производство коллекций для ВГТУ;

2) обеспечение инфраструктурой:

- предоставление офисных помещений в аренду;
- предоставление производственных помещений в аренду;

3) конструкторские услуги:

- конструкторские разработки;
- прототипирование и 3D-печать;
- реверс инжиниринг и 3D-сканирование;

4) консультационные услуги:

- услуги научно-исследовательской лаборатории.

Исходя из этого, существует необходимость распределения всех затрат по каждому виду деятельности. В РИУП «НТПВГТУ» учет затрат, включая накладные, связанные с выполнением НИОКР, ведется обособленно от других затрат основного производства на счете 20 «Основное производство», при этом к данному счету в рабочем плане счетов не открыты субсчета, поэтому необходимо открыть к счету 20 «Основное производство» следующие субсчета:

- 20-1 «Производство оборудования для переработки отходов легкой промышленности»;
- 20-2 «Переработка отходов легкой промышленности»;
- 20-3 «Заказы ВГТУ (коллекции)»;
- 20-4 «Выполнение этапов НИОКР»;
- 20-5 «Конструкторские услуги».

Такое выделение субсчетов к счету 20 «Основное производство» позволит точно определять себестоимость продукции, работ, услуг, что в дальнейшем необходимо для определения маржинального дохода.

Все расходы, связанные с предоставлением помещений в аренду, учитываются на субсчете 91-4 «Прочие расходы». Однако такой их учет не дает полного представления о расходах по аренде, поэтому целесообразно к данному счету открыть субсчета:

- 91-4-1 «Прочие расходы»;
- 91-4-1 «Расходы по предоставлению помещений в аренду».

Маржинальный доход будет рассчитываться по каждому виду деятельности организации.

Далее необходимо распределение общепроизводственных затрат, так как учет накладных затрат на научно-исследовательские разработки ведется на счете 20 «Основное производство», что является нецелесообразным, так как накладные затраты по мере завершения этапов работ распределяются по договорам. Поэтому будет рационально относить данные затраты на счет 25 «Общепроизводственные затраты» и на данном счете открыть субсчета:

- 25-1 «Производство»;
- 25-2 «НИОКР».

И на субсчете 25-2 «НИОКР» учитывать затраты по следующим статьям:

- специальное оборудование для выполнения работы;
- расходы на оплату труда;
- отчисления на социальные нужды;
- затраты по работам, выполняемым сторонними организациями;

- расходы на командировки;
- накладные расходы;
- прочие расходы [4].

На статью «Специальное оборудование для выполнения работы» относят затраты на приобретение и изготовление специальных приборов, стендов, аппаратов другого специального оборудования, необходимого для выполнения конкретной темы.

На статью «Расходы на оплату труда» относят заработную плату непосредственных исполнителей работ, выполняющих более одного заказа, а также заработную плату работников нештатного состава, привлекаемого к её выполнению.

В статью «Затраты по работам, выполняемым сторонними организациями» включается стоимость работ и услуг, выполняемых сторонними организациями.

К работам и услугам, выполняемым сторонними организациями, относятся:

- выполнение отдельных операций по изготовлению деталей, узлов и опытных образцов;
- обработка сырья и материалов;
- проведение испытаний.

В статью «Накладные расходы» включаются расходы на управление и хозяйственное обслуживание, заработная плата аппарата управления и общехозяйственных служб, затраты на содержание и технический ремонт зданий, сооружений, оборудования и инвентаря, амортизационные отчисления на их полное восстановление, расходы по охране труда, научно-технической информации, изобретательству, рационализации и т.д.

И в последующем затраты, учтенные на субсчете 25-2 «НИОКР», распределять между договорами пропорционально стоимости сырья и материалов, поскольку их стоимость можно точно определить. И в учете будет делаться запись:

Д-т сч. 20-4 «Выполнение этапов НИОКР» К-т сч. 25-2 «НИОКР».

После того, как продукция произведена, работы выполнены, услуги оказаны, все затраты, собранные по счету 20 «Основное производство», списываются на счет 90 «Доходы и расходы по текущей деятельности», поэтому к данному счету необходимо открыть следующие субсчета:

- 90-4-1 «Себестоимость реализованного оборудования для переработки отходов»;
- 90-4-2 «Себестоимость переработки»;
- 90-4-3 «Себестоимость заказов ВГТУ (коллекции)»;
- 90-4-4 «Себестоимость НИОКР»;
- 90-4-5 «Себестоимость конструкторских услуг».

В организации распределение между счетами учета затрат 26 «Общехозяйственные затраты», 25 «Общепроизводственные затраты» расходов на электроэнергию, теплоэнергию, водоснабжение производится в следующем порядке:

- электроэнергия распределяется пропорционально энергоемкости электрооборудования, расположенного в производственных и служебных помещениях;
- теплоэнергия – пропорционально площадям, занимаемым производственными и служебными помещениями;
- вода – по количеству людей.

Счет 26 «Общехозяйственные затраты» в конце отчетного периода в полной мере списывается на счет 90-5 «Управленческие расходы».

Выручка же отражается на субсчете 90-1 «Выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг», поэтому для определения конкретной суммы дохода от видов деятельности необходимо введение следующих субсчетов:

- 90-1-1 «Выручка от реализации оборудования для переработки отходов»;
- 90-1-2 «Выручка от переработки»;
- 90-1-3 «Выручка от реализации заказов ВГТУ»;
- 90-1-4 «Выручка от выполненных этапов НИОКР»;
- 90-1-5 «Выручка от конструкторских услуг».

И для определения дохода от аренды на счете 91 «Прочие доходы и расходы» необходимо открыть следующие субсчета:

- 91-4-1 «Прочие доходы»;
- 91-4-1 «Доходы от предоставления помещений в аренду».

Таким образом, благодаря данным введениям в организации, мы сперва сможем рассчитывать маржинальный доход от каждого вида деятельности и определять рентабельность каждого вида, так как можно будет точно определять доходы и расходы по нему. А уже затем, сложив маржинальный доход по каждому виду деятельности и отняв накладные расходы, списанные на субсчет 90-5 «Управленческие расходы», определять прибыль / убыток) организации.

Предложенные направления по совершенствованию бухгалтерского учёта позволят Республиканскому инновационному унитарному предприятию «Научно-технологический парк Витебского государственного технологического университета» работать эффективнее.

Список цитированных источников:

1. Инструкция по бухгалтерскому учету нематериальных активов: Постановление Министерства финансов РБ, 30 апреля 2012 г., № 25 // Консультант плюс: Беларусь, Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр».

2. Инструкция по бухгалтерскому учету доходов и расходов: Постановление Министерства финансов РБ, 30 сентября 2011 г., № 102 // Консультант плюс: Беларусь, Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр».
3. Инструкция о порядке применения типового плана счетов бухгалтерского учета: Постановление Министерства финансов РБ, 29 июня 2011 г., № 50 // Консультант плюс: Беларусь, Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр».
4. Методические рекомендации по формированию и учету затрат, относимых на себестоимость научных исследований и разработок, разработанных в соответствии с Положением о Государственном комитете по науке и технологиям РБ: Постановление Совета Министров Республики Беларусь, 15 марта 2004 г., № 282 // Консультант плюс: Беларусь, Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр».

УДК 658.114

Приходько В.Е.

Витебский государственный технологический университет, г. Витебск

Научный руководитель: к.т.н., доцент, Касаева Т.В.

УЧЁТ И АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПО ВИДАМ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Прибыль организации является важнейшим показателем эффективности её деятельности, источником формирования производственных и социальных расходов, дополнительных вознаграждений работникам, а также выплаты дивидендов.

Актуальность изучения финансовых результатов заключается в том, что прибыль, получаемая от реализации продукции, – основной результат работы организации и является главной и конечной целью каждого субъекта хозяйствования, в том числе коммерческой организации.

Так, планируя свою деятельность в будущем, коммерческие организации составляют бизнес-планы, в которых необходимо отразить планируемые объемы реализации продукции по видам деятельности.

Согласно общегосударственному классификатору Республики Беларусь (ОКРБ 005-2011), вид экономической деятельности определяется как процесс, когда материальные ресурсы, оборудование, труд, технология сочетаются таким образом, что это приводит к получению однородного набора продуктов (товаров или услуг). Экономическая деятельность характеризуется вложением ресурсов, производственным процессом и выпуском продуктов. В современном мире малая вероятность найти организацию, занимающуюся одним видом деятельности, а когда количество видов деятельности достигает от двух и до нескольких десятков, это значительно усложняет учет и оценку эффективности деятельности организации.

При заполнении некоторых государственных статистических форм отчетности (отчет о производстве промышленной продукции (работ, услуг) (форма 12-п), отчет о видах экономической деятельности организации (форма 4-у), отчет по труду (форма 12-т), отчет о наличии и движении основных средств и других долгосрочных активов (форма 1-ф (ОС)) и другие) необходимо отражать информацию об объемах производства по видам экономической деятельности коммерческой организации.

Также коммерческим организациям необходимо отражать информацию о доходах и расходах организации по видам экономической деятельности, для того чтобы в последующем определить наиболее рентабельный вид деятельности, увеличение удельного веса которого будет способствовать увеличению рентабельности организации в целом.

В соответствии с Инструкцией № 50 от 29.06.2011 для определения финансового результата от реализации продукции в учете необходимо отразить следующие записи (таблица 1).

Для формирования финансовых результатов по видам экономической деятельности предлагаем вводить субсчета по видам экономической деятельности коммерческой организации к счетам: 43, 90.1, 90.2, 90.4, 90.5, 90.6, 90.11.

Таблица 1. Формирование финансового результата от реализации продукции

Содержание хозяйственной операции	Дебет	Кредит
Отражена задолженность покупателей (заказчиков) за реализованную продукцию (работы, услуги)	62	90.1
Списана фактическая себестоимость реализованной продукции, работ, услуг	90.4	43
Начислен НДС из выручки	90.2	68.2
Списаны управленческие расходы	90.5	25,26
Списаны расходы на реализацию	90.6	44
Отражен финансовый результат	90.11(99)	99(90.11)

Используем учетные данные и рабочий план счетов ОАО «Витебские ковры». В ОАО «Витебские ковры» для учета готовой продукции используется счет 43 «Готовая продукция». Предлагаем ввести в план счетов субсчета к счету 43 «Готовая продукция» по основным видам экономической деятельности:

- 43.1 – «Шерстяные волокна кардного прядения»;
- 43.2 – «Ковры и ковровые изделия»;
- 43.3 – «Нетканые текстильные материалы и изделия из них, кроме одежды».

Введем аналогичные субсчета к субсчетам счета 90:

- 90.1.1 – «Выручка от реализации шерстяных волокон кардного прядения»,
- 90.1.2 – «Выручка от реализации ковров и ковровых изделий»,
- 90.1.3 – «Выручка от реализации нетканых текстильных материалов и изделий из них, кроме одежды»;
- 90.2.1 – «Налог на добавленную стоимость (шерстяных волокон кардного прядения)»,
- 90.2.2 – «Налог на добавленную стоимость (ковров и ковровых изделий)»,
- 90.2.3 – «Налог на добавленную стоимость (нетканых текстильных материалов и изделий из них, кроме одежды)»;
- 90.4.1 – «Себестоимость шерстяных волокон кардного прядения»,
- 90.4.2 – «Себестоимость ковров и ковровых изделий»,
- 90.4.3 – «Себестоимость нетканых текстильных материалов и изделий из них, кроме одежды»;
- 90.5.1 – «Управленческие расходы (нетканых текстильных материалов и изделий из них, кроме одежды)»,
- 90.5.2 – «Управленческие расходы (ковров и ковровых изделий)»,
- 90.5.3 – «Управленческие расходы (шерстяных волокон кардного прядения)»;
- 90.6.1 – «Расходы на реализацию шерстяных волокон кардного прядения»,
- 90.6.2 – «Расходы на реализацию ковров и ковровых изделий»,
- 90.6.3 – «Расходы на реализацию нетканых текстильных материалов и изделий из них, кроме одежды»;
- 90.11.1 – «Прибыль (убыток) от реализации шерстяных волокон кардного прядения»,
- 90.11.2 – «Прибыль (убыток) от реализации ковров и ковровых изделий»,
- 90.11.3 – «Прибыль (убыток) от реализации нетканых текстильных материалов и изделий из них, кроме одежды».

Распределение выручки от реализации, налога на добавленную стоимость, себестоимости по видам экономической деятельности будет производиться по данным отгрузки (автоматически). В свою очередь большинство коммерческих организаций управленческие расходы и часть коммерческих расходов распределяют на основной вид деятельности, но в ОАО «Витебские ковры» все три вида деятельности являются равнозначными, основными. Поэтому распределение управленческих и коммерческих расходов будем производить, как это делает большинство коммерческих организаций, по удельному весу выручки от каждого вида деятельности.

В ОАО «Витебские ковры» в статистической отчетности (форма 12-п) отражаются сведения итого по организации и в том числе по видам экономической деятельности. Для отражения сведений по видам экономической деятельности бухгалтеру необходимо пересматривать все первичные документы, что, в свою очередь, занимает длительный промежуток времени, а срок предоставления отчета зачастую следует сразу после отчетного периода. Поэтому введение данных субсчетов позволит учитывать выручку, себестоимость, налоги из выручки и финансовый результат в разрезе видов экономической деятельности.

Учет финансовых результатов от реализации продукции непосредственно связан с анализом данных результатов по видам экономической деятельности. В свою очередь анализировать информацию необходимо для оценки эффективности деятельности организации в целом. Предлагаем для оценки эффективности деятельности коммерческой организации анализировать рентабельность продаж и изучать факторы, влияющие на нее в разрезе видов экономической деятельности организации.

С помощью учетных данных ОАО «Витебские ковры» проанализируем рентабельность продаж и изучим факторы, влияющие на нее в разрезе экономической деятельности организации по формуле 1:

$$R_{\text{продаж}} = \frac{\Pi_1 + \Pi_2 + \Pi_3}{B_1 + B_2 + B_3} \cdot 100, \quad (1)$$

где Π_1 и B_1 – прибыль (убыток) и выручка от реализации шерстяных волокон кардного прядения соответственно;

Π_2 и B_2 – прибыль (убыток) и выручка от реализации ковров и ковровых изделий;

Π_3 и B_3 – прибыль (убыток) и выручка от реализации нетканых текстильных материалов и изделий из них, кроме одежды.

Так как в настоящее время не предусмотрены субсчета к счету 43 и 90, то прибыль от реализации продукции каждого вида деятельности найдем по удельному весу выручки от каждого вида экономической деятельности.

Для проведения факторного анализа рентабельности продаж по видам экономической деятельности необходимы данные, содержащиеся в таблице 2.

Проведение факторного анализа способом цепных подстановок позволило определить влияние отдельных факторов на изменение рентабельности продаж в целом (таблица 3).

По результатам анализа можно сделать вывод, что на общее снижение рентабельности продаж на 16,18 п.п. наибольшее влияние оказало увеличение выручки от реализации ковров и ковровых изделий на 192768 млн. р, что снизило рентабельность продаж на 10,01 п.п. Следующий по величине фактор – это уменьшение прибыли от реализации нетканых текстильных материалов и изделий из них, кроме одежды, на 177 млн. р., что снизило рентабельность продаж на 5,97 п.п.

Таблица 2. Данные для проведения факторного анализа объемов рентабельности продаж в ОАО «Витебские ковры»

Показатель (усл.обозн.)	Уровень показателя		Абсолютное изменение показателя
	базисный	отчетный	
R _{продаж}	30,30	14,12	-16,16
П ₁	124	73	-51
П ₂	81629	65295	-16334
П ₃	1186	1009	-177
В ₁	420	536	116
В ₂	269415	462183	192768
В ₃	3904	7359	3455

Таблица 3. Изменение рентабельности продаж под влиянием исследуемых факторов

Изменение рентабельности продаж, п.п.						
за счет П ₁	за счет П ₂	за счет П ₃	за счет В ₁	за счет В ₂	за счет В ₃	общее изменение
-0,02	-5,97	-0,06	-0,01	-10,01	-0,11	-16,18

Так как рентабельность продаж снижается (темп роста затрат опережает темп роста выручки), мы можем выявить: за счет какого вида деятельности происходит наибольшее (наименьшее) сокращение и принимать конкретные меры по увеличению рентабельности продаж в разрезе видов экономической деятельности.

Данные направления совершенствования учета и анализа финансовых результатов по видам экономической деятельности позволят облегчить труд работников бухгалтерии и аналитического отдела и уменьшить объем учетных работ. Учет и анализ финансовых результатов по видам экономической деятельности позволит коммерческим организациям предоставлять статистическую информацию, которая на основе классификации по видам экономической деятельности будет сопоставима на европейском, а также на мировом уровнях. И это в свою очередь будет способствовать привлечению иностранных инвесторов.

Список цитированных источников:

1. Акулич, В.В. Современные подходы к оценке эффективности деятельности организации / В.В. Акулич // Планово-экономический отдел. – 2008. – № 11. – С. 27–34.
2. Ладутько, Н.И. Бухгалтерский учет / Н.И. Ладутько, П.Е. Борисевский, Н.П. Дробышевский; под ред. Н.И. Ладутько. – Минск: ФУАинформ, 2007. – 808 с.

УДК 657.0/.5

Пархомчук О.А.

Витебский государственный технологический университет, г. Витебск

Научный руководитель: ст. преподаватель Коваленко Ж.А.

**УЧЕТ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ И ЕЕ РЕАЛИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ
ООО «ПО «ЭНЕРГОКОМПЛЕКТ»: ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ**

Результатом производственного процесса организации являются готовая продукция, выполненные работы и оказанные услуги. Темпы роста объема производства продукции, повышение ее качества непосредственно влияют на величину издержек, прибыль и рентабельность организации. Организации изготавливают продукцию в строгом соответствии с заключенными договорами, разработанными плановыми заданиями по ассортименту, количеству и качеству, постоянно уделяя большое внимание вопросам увеличения объема выпускаемой продукции, расширения ее ассортимента и улучшения качества, изучая потребности рынка.

В условиях становления и развития рыночных отношений основное значение придается реализации продукции по договорам поставки. Реализация готовой продукции является важнейшим экономическим показателем работы, определяющим эффективность, целесообразность коммерческой деятельности. Процесс реализации завершает кругооборот средств организации, что позволяет ей своевременно проводить уплату налогов в бюджет, расчеты с поставщиками, с персоналом, с банками по кредитам и т.д.

Актуальность и важность данной темы заключается в том, что вопросы ведения бухгалтерского учета отгрузки и реализации готовой продукции имеют особую значимость, поскольку от правильного ведения учета выручки от реализации готовой продукции зависят многие показатели деятельности организации. Одним из таких показателей является величина налогооблагаемой выручки, а следовательно, и величина чистой прибыли, которую получит организация после уплаты всех налогов и сборов.

Целью данного исследования явилось изучение организации ведения бухгалтерского учёта готовой продукции и её реализации в ООО «ПО «Энергокомплект», а также разработка рекомендаций по совершенствованию бухгалтерского учета и документального оформления операций по учету готовой продукции.

ООО «ПО «Энергокомплект» занимается производством и реализацией кабельно-проводниковой продукции. В круг потребителей входят организации различных видов деятельности: энергетики, строительной индустрии, горнодобывающей промышленности, транспортной сферы.

Организация осуществляет фактически два вида деятельности: изготовление продукции из собственного сырья и выполнение работ по давальческой переработке. Для повышения степени аналитичности отражаемой информации рекомендовано ввести субсчета, которые обеспечат обособленный учет по таким группам продукции, как собственная, давальческая и продукция для собственных производственных нужд, потребляемая для строительства новых помещений организации.

В рабочий план счетов ООО «ПО «Энергокомплект» предложено ввести дополнительный субсчет 20-03 «Промышленное производство (для собственных производственных нужд)» к счету 20 «Основное производство». Субсчета 20-01 «Промышленное производство (собственное)» и 20-02 «Промышленное производство (давальческое)» в рабочем плане счетов организации присутствуют.

Ввести к счету 43 «Готовая продукция» два субсчета: 43-01 «Готовая продукция (собственная)» и 43-02 «Готовая продукция (для собственных производственных нужд)».

К счету 90 «Доходы и расходы по текущей деятельности» рекомендовано ввести несколько субсчетов, которые обособленно отражали бы доходы (расходы) по собственной и давальческой продукции.

Сч. 90-01-01 «Выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг (собственная)»

Сч. 90-01-02 «Выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг (давальческая)»

Сч. 90-02-01 «Налог на добавленную стоимость (собственная продукция)»

Сч. 90-02-02 «Налог на добавленную стоимость (давальческая продукция)»

Сч. 90-04-01 «Себестоимость реализованной продукции, товаров, работ, услуг (собственная)»

Сч. 90-04-02 «Себестоимость реализованной продукции, товаров, работ, услуг (давальческая)»

Сч. 90-06-01 «Расходы на реализацию собственной продукции»

Сч. 90-06-02 «Расходы на реализацию давальческой продукции»

Для более полного учета расходов, связанных с реализацией продукции, рекомендовано выделить из номенклатуры статей общепроизводственных расходов (сч. 25-01 «Содержание и эксплуатация оборудования») статьи – внутрипроизводственное перемещение грузов, часть затрат относимых на расходы по погрузке в транспортные средства.

Статья внутрипроизводственное перемещение грузов содержит:

1. Расходы на содержание и эксплуатацию собственных и привлеченных со стороны транспортных средств (грузовых автомашин, авто- и электрокар, автопогрузчиков и др.), занятых перемещением сырья, материалов и т.п. со склада цеха и доставкой готовой продукции на склады хранения;

2. Стоимость смазочных и обтирочных материалов, горючего, запасных частей, израсходованных в связи с эксплуатацией указанных транспортных средств;

3. Оплата труда рабочих, занятых перемещением грузов, подвозкой в цех, выгрузкой материалов и доставкой готовой продукции на склады хранения;

4. Отчисления на социальное страхование;

5. Обязательное страхование от несчастных случаев на производстве;

6. Стоимость транспортных услуг, оказанных сторонними организациями;

7. Медицинское освидетельствование водителей.

В качестве базы распределения предложено использовать время простоя (указанное в ТТН), которое уходит на погрузку готовой продукции. Данные затраты предлагается относить в дебет сч. 23-02 «Внутризаводское транспортное обслуживание». А затем в конце месяца списывать на сч. 44 «Расходы на реализацию».

К счету 44 «Расходы на реализацию» предложено ввести два субсчета: 44-01 «Расходы на упаковку» и 44-02 «Расходы на погрузку».

Ведомость распределения статьи расходов «Внутрипроизводственное перемещение грузов» представлена в таблице 1.

Таблица 1. Ведомость распределения расходов на внутрипроизводственное перемещение грузов (тыс. р)

Расходы на внутрипроизводственное перемещение грузов		База распределения		
		Час.	%	
Приходящиеся на общепроизводственные	229 874	Время на внутрипроизводственное перемещение	128	80
Приходящиеся на погрузку в транспортные средства	57 469	Время, затраченное на погрузку	32	20
Всего	287 343		160	100

В учете последуют следующие бухгалтерские записи:

Д-т сч. 23-02 «Внутризаводское транспортное обслуживание» К-т сч. 25-01 «Содержание и эксплуатация оборудования» – 57 469 тыс. руб.

Д-т сч. 44-02 «Расходы на погрузку» К-т сч. 23-02 «Внутризаводское транспортное обслуживание» – 57 469 тыс. руб.

Д-т сч. 90-06 «Расходы на реализацию» К-т сч. 44-02 «Расходы на погрузку» – 57 469 тыс. руб.

В качестве базы распределения расходов, учитываемых на счете 25-01 «Содержание и эксплуатация оборудования» между собственным, давальческим производством и производством для собственных нужд, предлагается использовать заработную плату основных производственных рабочих.

Ведомость распределения представлена в таблице 2.

Таблица 2. Ведомость распределения общепроизводственных расходов (тыс. р)

25 «Общепроизводственные затраты» (Сч. 25-01 «Содержание и эксплуатация оборудования»)		База распределения		
		тыс. р		%
Сумма затрат, относимая в Д-тсч. 20-01 «Основное производство (собственное)»	2 788 398	Расходы по ЗП, отнесенные на собственное производство	1 759 509	96,7
Сумма затрат, относимая в Д-тсч. 20-02 «Основное производство (давальческое)»	83 623	Расходы по ЗП, отнесенные на давальческое производство	52 767	2,9
Сумма затрат, относимая в Д-тсч. 20-03 «Основное производство (для собственных нужд)»	11 534	Расходы по ЗП, отнесенные на производство для собственных нужд	7 278	0,4
Всего	2 883 555		1 819 554	100

Условно-постоянную часть общепроизводственных расходов, учитываемых на субсчете 25-02 «Общехозяйственные расходы», списывают в дебет счета 90-05 «Управленческие расходы», а общехозяйственные расходы, учитываемые на счете 26 «Общехозяйственные затраты», относят в дебет счета 90-05 «Управленческие расходы» в полном объеме.

Расходы, учитываемые на счете 44 «Расходы на реализацию», предлагается распределять между видами деятельности пропорционально выручке от реализации продукции.

Ведомость распределения представлена в таблице 3.

Таблица 3. Ведомость распределения расходов на реализацию (тыс. р)

44 «Расходы на реализацию»		База распределения		
		тыс. р		%
Расходы на реализацию, относимые в Д-т сч. 90-06-01	2 169 305	Выручка от реализации продукции (собственная) К-т сч. 90-01-01	82 136 490	99,44
Расходы на реализацию, относимые в Д-т сч. 90-06-02	12 217	Выручка от реализации продукции (давальческая) К-т сч. 90-01-02	461 528	0,56
Всего	2 181 522		82 598 018	100

Предложенные в работе рекомендации позволят наиболее точно вести обособленный учет готовой продукции по видам деятельности, правильно определять выручку от реализации, формировать данные о себестоимости, что будет существенным достижением в стремлении к ее снижению и увеличению прибыли.

Раздельный учет выручки от реализации собственной и давальческой продукции поможет избежать ошибок при исчислении налогов из выручки и правильно определять налоговые базы и налоговые ставки.

Выделение части расходов, связанных с погрузкой готовой продукции, и их учет в составе расходов на реализацию позволит наиболее полно отразить расходы, которые несет организация в связи с реализацией собственной и давальческой продукции.

Список цитированных источников:

1. Инструкция о порядке применения типового плана счетов бухгалтерского учета, утвержденная Постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 29.06.2011 г. № 50;
2. Инструкция по бухгалтерскому учету доходов и расходов, утвержденная Постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 30.09.2011 г. № 102;
3. Инструкция по бухгалтерскому учету запасов, утвержденная Постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 12.11.2010 г. № 133.

УДК 658.152

Макаревич Е.Ю.

Витебский государственный технологический университет, г. Витебск

Научный руководитель: ст. преподаватель Линник М.В.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ НА ПРИМЕРЕ РУП «ВИТЕБСКЭНЕРГО» ФИЛИАЛ «ВИТЕБСКАЯ ТЭЦ»

Энергетическая отрасль всегда была и остается одной из приоритетных отраслей экономики, которой принадлежит ключевая роль в развитии страны. Приоритетными направлениями развития отрасли должны стать совершенствование топливно-энергетического баланса, использование собственных энергоресурсов по максимуму, усовершенствование используемых мощностей, внедрение энергоэффективных технологий. Кроме вышеперечисленного, немаловажную роль занимает уменьшение расхода топлива на производство электрической и тепловой энергий.

Для принятия действенных управленческих решений на этапах снабжения и потребления организацией материальных ресурсов необходим результативный и детальный анализ материальных затрат. Это является значительным шагом, учитывая тот факт, что в среднем материальные затраты составляют 50–70% от себестоимости энергии.

Методики различных авторов объединяет универсальность их применения. Однако это является существенным недостатком для организаций, производственная деятельность которых имеет ряд особенностей.

В нашей работе представлен комплексный подход к анализу материальных затрат в организациях энергетической отрасли. Он включает:

- 1) разработку факторных моделей, учитывающих особенности организаций, что впоследствии приводит к наибольшей эффективности принятых управленческих решений;
- 2) разработку документа, который будет обобщать результаты анализа и позволит содержащейся информации быть доступной для её пользователей;
- 3) применение программных продуктов для снижения затрат времени на расчетно-аналитические работы.

Данные разработки были применены для анализа использования материальных ресурсов в РУП «Витебскэнерго» Филиал «Витебская ТЭЦ».

Основной деятельностью организации является выработка электроэнергии и отпуск теплоты, поэтому топливо как элемент материальных затрат имеет первостепенное значение. Для более глубокого анализа данной статьи затрат предлагаем воспользоваться факторной моделью материалоемкости, представленной формулой 1.

$$ME = CE + PE + TE_{и} + TE_{о} + PRE, \tag{1}$$

где ME – общая материалоемкость;

CE – сырьёмкость;

PE – ёмкость работ и услуг производственного характера;

TE_и – топливоёмкость (импорт);

TE_о – топливоёмкость (отечественное топливо);

PRE – ёмкость прочих материальных затрат.

Проведение данного факторного анализа, на основе данных по РУП «Витебскэнерго» Филиал «Витебская ТЭЦ», выявило, что снижение материалоемкости произошло за счет в основном уменьшения топливоёмкости по импорту.

Кроме выше представленной формулы, была разработана формула материалоемкости, в которой возможно проанализировать материалоемкость каждого вида произведенной продукции, т.е. теплоты и электроэнергии (формула 2).

$$ME = MET \times УДТ + MEЭ \times УДЭ, \tag{2}$$

где MET – материалоемкость теплоты;

MEЭ – материалоемкость электроэнергии;

УДТ – удельный вес теплоты в объеме производства продукции;

УДЭ – удельный вес электроэнергии в объеме производства продукции.

Факторный анализ выявил, что снижение материалоемкости произошло в основном за счет снижения материалоемкости теплоты и снижения её удельного веса в объеме производства.

Кроме факторного анализа, необходимо рассчитывать различные показатели, после чего обобщать полученную информацию. Документ, в котором отражены результаты комплексного анализа, должен, на наш взгляд, представлять собой таблицу, в которой показатели будут сгруппированы по трем направлениям анализа. Предлагаемые направления анализа представлены в таблице 1.

Таблица 1. Итоги анализа

Показатели	По основному виду деятельности			По неосновным видам деятельности, в т. ч.			Распиловка и строгание древесины			Производство стоечных металлокон.			Сбор и очистка воды			...			В целом по организации			
	Базисный период	Отчетный период	Отклонение	Базисный период	Отчетный период	Отклонение	Базисный период	Отчетный период	Отклонение	Базисный период	Отчетный период	Отклонение	Базисный период	Отчетный период	Отклонение	Базисный период	Отчетный период	Отклонение	Базисный период	Отчетный период	Отклонение	
Поставки мат. рес-в:																						
...																						
Запасов мат. рес-в:																						
...																						
Использования мат. рес-в:																						
...																						

Таблица демонстрирует показатели анализа материальных ресурсов в целом по организации, по основному и неосновным видам деятельности за 2 периода. Это, в свою очередь, позволяет принимать эффективные управленческие решения в области материально-технического снабжения организации, нормирования сырья и материалов и т.д.

Для снижения трудоемкости и автоматизации расчетов предлагаем воспользоваться программой MicrosoftExcel.

Для автоматизации расчета в MicrosoftExcel условно создаются 2 таблицы:

- первая содержит исходные данные для расчета;
- вторая состоит из показателей, рассчитанных на основе первой таблицы.

Первая таблица содержит данные по филиалу Витебская ТЭЦ РУП «Витебскэнерго», фрагмент таблицы представлен на рисунке 1.

Исходные данные						
Показатели	В целом по организации, млн. руб.		По основному виду деятельности, млн. руб.		По не основному виду деятельности, млн. руб.	
	2012г.	2013г.	2012г.	2013г.	2012г.	2013г.
Объем производства продукции	347524	350123	345156	347106	2368	3017
Материальные затраты из них:						
сырье, материалы, покупные комплектующие изделия и	2311	3441	1655	2662	656	779
топливо	306684	276062	306684	276062	-	-
энергия	-	642	-	-	-	-
Полная себестоимость	360390	347147	357215	344030	3175	3117

Рисунок 1. Исходные данные

В данную таблицу вводятся данные из различных источников: отчет о затратах (форма 4-ф), баланс, калькуляция себестоимости производства электроэнергии и т.д. При изменении данных в таблице на рис. 1 будут изменяться результаты анализа, т.е. значения показателей в итоговой таблице. Также при добавлении строк в итоговую таблицу могут вводиться и рассчитываться новые показатели.

Ячейки второй таблицы содержат формулы, по которым производятся расчеты. Часть итоговой таблицы представлена таблицей 2.

Таблица 2. Фрагмент итоговой таблицы

Показатели	В целом по организации			По основному виду экономической деятельности			По неосновным видам экономической деятельности			...
	2012	2013	Откл.	2012	2013	Откл.	2012	2013	Откл.	...
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	...
Использования материальных ресурсов:										
Материалоотдача	=B4/B5	=C4/C5	=C43-B43	=D4/D5	=E4/E5	=F43-E43	=F4/F5	=G4/G5	=I43-H43	...
Материалоемкость, в том числе:										
сырьеемкость	=B6/B4	=C6/C4	=C45-B45	=D6/D4	=E6/E4	=F45-E45	=F6/F4	=G6/G4	=I45-H45	...
топливоемкость	=B7/B4	=C7/C4	=C46-B46	=D7/D4	=E7/E4	=F46-E46	=F6/F4	=G6/G4	=I46-H46	...
энергоемкость	-	=C8/C4	-	-	-	-	-	-	-	...

Автоматизация анализа снижает трудоемкость проводимых операций, разрешает получить данные для характеристики организации и выявить в какой конкретно области имеются недоработки, в короткие сроки произвести расчет всех возможных показателей и представить результаты расчета в сводной таблице, что позволит принимать рациональные управленческие решения в области управления материальными ресурсами, а благодаря группированию показателей, можно определить, на каком этапе возникли сложности.

Список цитированных источников:

1. Алексеева, А.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособ. / А.И. Алексеева, Ю.В. Васильев. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 672 с.
2. Канке, А.А. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / А.А. Канке, И.П. Кошева. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 288 с.
3. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / Г.В. Савицкая. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 536 с.

УДК 616.126.3

Лагутенко В.А.

Витебский государственный технологический университет, г. Витебск

Научный руководитель: доцент, к.т.н. Касаева Т.В.

ВЗАИМОСВЯЗЬ ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМЫ АНАЛИТИЧЕСКОГО УЧЕТА ЗАТРАТ И ПРОЦЕССА КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ (РАБОТ, УСЛУГ)

В современных условиях, в условиях усилившейся конкурентной среды, основным фактором успешной деятельности коммерческих организаций, безусловно, является процесс эффективного управления затратами, непосредственно связанными с осуществлением производственного процесса. Процесс производства является основным в системе кругооборота имущества организации, так как в нем создается новая стоимость. Задача бухгалтерского учета – учесть все затраты на фактический объем производства в денежном и натуральном выражении и определить фактическую производственную себестоимость выпущенной продукции в целом и по отдельным видам этой продукции.

Себестоимость продукции является важным показателем, характеризующим работу организации. От ее уровня зависят финансовые результаты деятельности организации, темпы расширения производства, финансовое состояние субъектов хозяйствования.

Вышеизложенное позволяет говорить, что основным механизмом процесса управления организацией в целом является правильная и четкая организация учета и анализа его затрат на производство и реализацию продукции, работ и услуг, поскольку именно данные учета затрат отражают производственные резервы субъекта хозяйствования, обеспечивают постоянный контроль за использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов для улучшения рентабельности производства.

При этом конкретная форма организации управленческого учета зависит от ряда факторов: вида деятельности, технико-технологических особенностей организации, степени специализации производства, производственной мощности организации, характера и ассортимента выпускаемой продукции, макроэкономических и юридических факторов, компетенции руководителей и их потребностей в той или иной управленческой информации, принятой организацией структуры управления (цеховая, бесцеховая).

В зависимости от технологий и организации производственного процесса учет может организовываться по объектам учета затрат и по местам возникновения затрат, а в некоторых случаях – и с использованием смешанного метода.

Так, учет затрат по местам возникновения затрат эффективнее всего применять в производствах с комплексным использованием сырья, а также в отраслях промышленности с массовым и крупносерийным производством, где обрабатываемое сырье и материалы проходят последовательно несколько фаз обработки (попередельный метод учета затрат). Суть метода состоит в том, что объектом учета затрат является место возникновения затрат, внутри которого учет ведется по статьям калькуляции и видам изготавливаемой продукции.

Характерные особенности производства: постоянство выпуска небольшой номенклатуры изделий в больших количествах; специализация рабочих мест на выполнении, как правило, одной постоянно закрепленной операции; значительное повышение удельного веса механизированных и автоматизированных процессов и резкое снижение ручных работ. В данном случае значительно повышается роль счета 25 «Общепроизводственные затраты» в организации учета затрат.

Организация учета затрат по объектам учета применяется в первую очередь в добывающих и несложных перерабатывающих производствах, где производится продукция преимущественно одного вида, что не требует дополнительного учета затрат по отдельным подразделениям с последующим их распределением. При этом методе затраты относят непосредственно на тот объект учета, по которому исчисляют себестоимость продукции (сельское хозяйство, добыча сырья, производство энергии и пр.) (попроцессный метод учета затрат). Для данного варианта в качестве основы учета выступает счет 20 «Основное производство».

Однако в некоторых видах деятельности, направленных на выпуск специфических нестандартных видов продукции, процесс учета затрат по видам продукции и по местам возникновения затрат приобретает равную значимость. В этом случае целесообразнее применять смешанные системы организации учета затрат, например, кондитерское производство и другие виды деятельности пищевой промышленности. В качестве такой системы рекомендуется использовать пооперационный метод, при котором основным объектом отражения затрат является технологическая операция. Затраты на каждую операцию распределяются на единицу продукции, прошедшую данную операцию, пропорционально средней величине добавленных затрат. Затраты основных материалов списываются на конкретный вид продукции аналогично позаказному методу. Преимущество пооперационного метода состоит в "привязке" калькуляции к технологическому процессу. Необходимость применения пооперационного метода обуславливается тем, что технологический процесс на кондитерских предприятиях носит, как правило, непрерывный характер. Это, в свою очередь, определяет целесообразность ведения учета производственных затрат в целом на изготовление изделий. Поэтому основу исследования составляет изучение влияния применяемого метода учета затрат на процесс организации учета затрат, формирования калькуляционных статей.

На практике существует ряд организаций, порядок учета затрат на которых не соответствует общепринятым стандартам. Это вызывает необходимость разработки индивидуальных методик организации учета затрат и процесса калькулирования себестоимости. В качестве примера нами были рассмотрены особенности организации учетного процесса КУП «Витебский кондитерский комбинат «Витьба».

Учет данной организации организуется одновременно по двум направлениям: по счету 20 «Основное производство» ведется учет прямых затрат, определяемых для каждого вида изделия на основе разработанных и утвержденных рецептур (сырье и материалы, полуфабрикаты, тара); по счету 25 «Общепроизводственные затраты» ведется учет условно-косвенных затрат (заработная плата основных рабочих, амортизация основных средств и др.), т.е. одновременно и по объектам учета затрат и по местам возникновения. Основная сложность в организации учета затрат на КУП «Витебский кондитерский комбинат «Витьба» состоит в формировании и распределении счета 25 «Общепроизводственные затраты». Данный счет представлен двумя блоками затрат: цеховые общепроизводственные затраты (25/01 «Общепроизводственные затраты цех сухих завтраков», 25/02 «Общепроизводственные затраты вафельный цех», 25/03 «Общепроизводственные затраты кондитерский цех») и общие общепроизводственные затраты (25/04 «Общепроизводственные затраты»). Особенностью является то, что субсчета 25/01, 25/02, 25/03 практически выполняют функции счета 20 «Основное производство», так как на них собираются все основные затраты производственного процесса (ЗП рабочих, отчисления на социальные нужды, топливо и энергия на технологические цели и т.п.). Поэтому при калькулировании себестоимости продукции часть цеховых общепроизводственных затрат преобразуется в качестве калькуляционных статей, таких как «Топливо и энергия на технологические цели», «Расчеты с персоналом по оплате труда», «Отчисления на социальные нужды», «Амортизация основных средств», а оставшаяся часть нераспределенных цеховых общепроизводственных затрат, учитываемых по субсчетам 25/01, 25/02, 25/03, взаимодействуя с общими общепроизводственными затратами (счет 25/04), формирует калькуляционную статью «Общепроизводственные затраты». Эта совокупность операций требует повышенной внимательности со стороны работника бухгалтерии, выполняющего данное направление учета, чтобы исключить возможность двойного перераспределения общепроизводственных затрат при калькулировании себестоимости продукции.

С целью ликвидации данного фактора в рамках проведенного исследования предлагается открыть дополнительные субсчета второго порядка к субсчетам 25/01, 25/02, 25/03 (таблица 1.1).

Таблица 1.1. Новые субсчета учета общепроизводственных затрат (расходов)

Счет Субсчет	Наименование	Атрибуты	Аналитика
25	Общепроизводственные затраты	Атрибуты	1. Статьи затрат
25/01	Общепроизводственные затраты цеха сухих завтраков	Активный	1. Статья затрат
25/01/1	Общепроизводственные затраты цеха сухих завтраков производственного назначения	Активный	1. Статьи затрат
25/02	Общепроизводственные затраты вафельного цеха	Активный	1. Статьи затрат
25/02/2	Общепроизводственные затраты вафельного цеха производственного назначения	Активный	2. Статьи затрат
25/03	Общепроизводственные затраты кондитерского цеха	Активный	2. Статьи затрат
25/03/3	Общепроизводственные затраты кондитерского цеха производственного назначения	Активный	2. Статьи затрат

Составлено автором

На этих счетах будут учитываться только те цеховые общепроизводственные затраты (расходы) организации, которые в последующем будут формировать калькуляционные статьи. Открытые субсчета позволят сгруппировать общепроизводственные затраты (расходы) организации в необходимых соотношениях для учетного процесса.

С целью обобщенного представления и документального отражения данных, содержащихся на субсчетах 25/01/1, 25/02/2, 25/03/3, необходимо ввести в бухгалтерский учет дополнительный учетный регистр по счету 25 «Общепроизводственные затраты» – Ведомость аналитического учета № 2 к субсчетам счета 25 «Общепроизводственные затраты» (таблица 1.2).

Данная ведомость будет открываться на каждый внутренний субсчет к субсчетам 25/01, 25/02, 25/03.

Предложенные субсчета и учетный регистр – «Ведомость аналитического учета № 2 к субсчетам счета 25 «Общепроизводственные затраты» позволят в наглядной форме представить необходимые данные для расчета калькуляционных статей, повысить надежность представляемых данных и обеспечить прозрачность учетного процесса. При этом нет необходимости делать повторные расчеты по вычленению отдельных статей общепроизводственных затрат (расходов) для формирования статей калькуляции, учет ведется параллельно.

Таким образом, применяемые технологии и то, как организован процесс производства, определяют необходимость применения стандартных методов учета затрат или их комбинирование, что в дальнейшем обуславливает порядок организации учета затрат по счетам учета и конкретные особенности калькулирования.

Таблица 1.2. Ведомость аналитического учета № 2 к субсчетам счета 25 «Общепроизводственные затраты»

Счет	Объект аналитического учета	Сальдо входящее		Обороты		Сальдо исходящее	
		Д-т	К-т	Д-т	К-т	Д-т	К-т
25/01	Субсчет 1.						
	Общепроизводственные затраты цеха сухих завтраков производственного назначения						
	Затраты на оплату труда прямые	0,00	0,00	496592301	496592301	0,00	0,00
	Износ основных средств	0,00	0,00	125184470	125184470	0,00	0,00
	Отчисления в фонд соц-ной защиты	0,00	0,00	168841382	168841382	0,00	0,00
	Расходы на газ	0,00	0,00	166993680	166993680	0,00	0,00
	Расходы на электроэнергию	0,00	0,00	303214596	303214596	0,00	0,00
	Отклонение в стоимости сырья и основных материалов	0,00	0,00	75939559,95	75939559,95	0,00	0,00
	Отклонение в стоимости покупных полуфабрикатов	0,00	0,00	8537918,21	8537918,21	0,00	0,00
	Отклонение в стоимости тары и тарных материалов	0,00	0,00	25946618,43	25946618,43	0,00	0,00
Итого по субсчету 1		0,00 0,00	1371250525,59	1371250525,59	0,00 0,00		

Составлено автором

Список цитированных источников:

1. Ерохина, О.С. Обоснование метода учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции в системе управления затратами / О.С. Ерохина, Т.В. Федорович // Проблемы учета и финансов. № 2. – Томск: Издательство НИТГУ, 2012. – С. 51.
2. Киреева, Н.В. Проблемы применения современных методов калькулирования себестоимости продукции при обосновании управленческих решений // Вестник УрФУ. Серия: Экономика и управление. № 6. – Екатеринбург: Издательство УрФУ, 2011. – С. 84–85.
3. Нор-Аревян, Г.Г. Особенности формирования себестоимости продукции в зависимости от выбранного организацией метода калькулирования // Учет и статистика. № 18. – Ростов-н/Д.: Изд-во "РИНХ", 2010. – С. 12–17.

УДК 330.132.2

Метлинова А.Д.

Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых, г. Владимир
Научный руководитель: к.п.н., доцент Косинец Т.В.

ПРОБЛЕМЫ ОТРАЖЕНИЯ РОЯЛТИ В ОТЧЕТЕ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ

В зависимости от отраслевой принадлежности компании сталкиваются с проблемой учета роялти, которая не решена полностью на законодательном уровне в Российской Федерации. Данная проблема связана с тем, что нормативные документы по бухгалтерскому и налоговому учету принимаются отдельно друг от друга, в результате чего возникают расхождения по учету доходов и расходов роялти в отчетности.

Цель исследования – выявление проблемы учета роялти и предложение путей ее решения. Эта проблема связана, прежде всего, с двояким значением понятия «роялти». В экономике под данным термином понимаются периодические отчисления за право применения объекта лицензионного соглашения. Таким объектом может выступать товарный знак, изобретение и другие виды интеллектуальной собственности. В юриспруденции роялти представляет собой плату за пользование природными ресурсами (за их добычу и разработку).

ПБУ 23/11 предусматривает отражение в текущей деятельности поступлений от арендных платежей, роялти, комиссионных и иных видов платежей. Приказ Минфина России от 02.07.2010 N 66 н (ред. от 04.12.2012) «О формах бухгалтерской отчетности организаций» устанавливает унифицированную форму отчета о движении денежных средств. Данные нормативные акты предполагают отражение информации по роялти в строке «Поступления» от текущей деятельности.

Если организации предоставляют авторские права, патенты и получают плату от их использования другими компаниями, то форма № 4 не вызывает трудностей по учету роялти. Однако нефтегазовые компании рассматривают роялти в качестве платы (налога за добычу полезных ископаемых), которая представляет собой отток денежных средств организаций. Таким образом, в данной трактовке роялти невозможно отразить поступления от текущей деятельности, что говорит о несовершенстве формы № 4.

Для решения данной проблемы предлагается ввести в унифицированную форму отчета о движении денежных средств дополнительную строку в составе платежей от текущей деятельности. Такое нововведение должно затронуть отчетность плательщиков налога на добычу полезных ископаемых (таблица 1).

Для правильной организации учета по роялти и его отражения в отчетности необходимо внести изменения в учетную политику компании. Совершенствование формы № 4 способствует возникновению дополнительной проблемы, связанной с отдельным учетом оттоков и притоков денежных средств по роялти. Для ее решения предлагается внести дополнения в рабочий план счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации. В состав аналитического счета 68 «Расчеты по налогам и сборам» можно включить субсчет 68.9 «Налог на добычу полезных ископаемых».

Основные проводки с использованием данного субсчета представлены в таблице 2.

Таблица 1. Совершенствование формы № 4

Наименование показателя	За 20 г.	За 20 г.
Денежные потоки от текущих операций		
Поступления – всего		
в том числе:		
от продажи продукции, товаров, работ и услуг		
арендных платежей, лицензионных платежей, роялти, комиссионных и иных аналогичных платежей		
от перепродажи финансовых вложений		
прочие поступления		
Платежи – всего		
в том числе:		
поставщикам (подрядчикам) за сырье, материалы, работы, услуги		
в связи с оплатой труда работников		
процентов по долговым обязательствам		
налога на прибыль организаций		
роялти (НДПИ)		
прочие платежи		
Сальдо денежных потоков от текущих операций		

Рассмотрим предложенное совершенствование формы на примере компании ОАО «Татнефть». Данная организация является одной из крупнейших отечественных нефтяных компаний. На долю компании приходится около 8% всей добываемой нефти в РФ и свыше 80% нефти, добываемой на территории Татарстана. Акции ОАО «Татнефть» представлены на авторитетных международных биржевых площадках и входят в группу наиболее востребованных на фондовом рынке.

Таблица 2. Проводки по учету НДС

Наименование операции	Дебет	Кредит
Начислен НДС	20,23,25 и 26	68.10
Уплачен НДС	68.10	51

В исходном отчете о движении денежных средств от текущей деятельности компании ОАО «Татнефть» расходы по роялти включены в прочие платежи. Налог на добычу полезных ископаемых в 2013 г. составил 102 507 380 тыс. руб., в 2012 г. – 96 339 929 тыс. руб. Проведем модернизацию данной формы отчета и представим ее в виде таблицы 3.

Данные изменения позволяют сделать информацию в отчете более прозрачной, то есть происходит конкретизация прочих платежей. В результате этого пользователям финансовой отчетности становится понятно, куда расходуются примерно 1/3 прочих платежей от текущей деятельности ОАО «Татнефть». Такая модернизация отчета способствует более точной оценке эффективности использования денежных средств компании, а также разработке конкретных мероприятий по их рациональному применению.

Таблица 3. Усовершенствованный отчет о движении денежных средств от текущей деятельности ОАО «Татнефть», тыс. руб.

Наименование показателя	За год 2013 г.	За год 2012 г.
Денежные потоки от текущих операций		
Поступления – всего	521 871 913	533 321 145
в том числе:		
от продажи продукции, товаров, работ и услуг	503 818 652	526 557 473
арендных платежей, лицензионных платежей, роялти, комиссионных и иных аналогичных платежей	1 279 746	1 292 927
от перепродажи финансовых вложений	-	-
прочие поступления	16 773 515	5 470 745
Платежи – всего	(457 361 665)	(479 210 766)
в том числе:		
поставщикам (подрядчикам) за сырье, материалы, работы, услуги	(120 502 220)	(479 210 766)
в связи с оплатой труда работников	(8 188 275)	(7 043 988)
процентов по долговым обязательствам	(2 855 16)	(3 347 534)
налога на прибыль организаций	(20 947 071)	(17 716 591)
роялти (НДПИ)	(102 507 380)	(96 339 929)
прочие платежи	(202 361 559)	(216 999 018)
Сальдо денежных потоков от текущих операций	64 510 248	54 110 359

Таким образом, приходим к выводу о том: двойное значение термина «роялти», принятие унифицированной формы для всех российских компаний без учета их отраслевой принадлежности, несовершенство ПБУ 23/11 приводят к возникновению проблемы отражения расходов и доходов по роялти в отчете о движении денежных средств. Автором статьи предложен путь решения данной проблемы, который состоит в дополнении формы № 4 строкой «Роялти (НДПИ)» в составе платежей от текущей деятельности. Такое совершенствование приводит к внесению изменений в учетной политике организации, а также дополнению рабочего плана счетов.

Список цитированных источников:

1. 10000 и одна проводка; под ред. Г.Ю. Касьяновой. – М: АБАК, 2014. – 864 с.
2. Большой юридический словарь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://jurisprudence.academic.ru>
3. Борисов, А. Большой экономический словарь. – М: Книжный мир, 2010. – 864 с.
4. Приказ Минфина России от 02.07.2010 N 66н (ред. от 04.12.2012) "О формах бухгалтерской отчетности организаций" (Зарегистрировано в Минюсте России 02.08.2010 N 18023) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
5. Приказ Минфина РФ от 02.02.2011 N 11н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Отчет о движении денежных средств" (ПБУ 23/2011)" [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
6. Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 N 94н (ред. от 08.11.2010) "Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению" [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
7. <http://www.tatneft.ru>

УДК

Канаева А.А.

Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых, г. Владимир
Научный руководитель: к.п.н., доцент Косинец Т.В.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МОДЕЛИ РЕГУЛИРОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Постоянные изменения приоритетов, тенденций и направлений развития России и мирового общества требуют своевременного внесения корректировок в порядок ведения и организации бухгалтерского учета. Тем временем в мировой экономике происходит неуклонное смещение приоритетов в сторону финансов частного сектора, которое стремительно ускорило во второй половине XX в. и в научном плане оформилось в так называемую неоклассическую теорию финансов, делающую упор на финансы частного сектора, в частности, на такую их организацию, которая позволяла бы с помощью рыночных механизмов осуществлять свободные переливы капитала из одной сферы экономики в другую [4].

Решение проблем, связанных с незавершенностью реформирования и обеспечения взаимного соответствия национального бухгалтерского учета и международных стандартов, ненадлежащее понимание и применение стандартов учета, объясняемое преобладанием интересов фискальных органов при подготовке отчетности, благодаря использованию зарубежного опыта, позволило бы избежать торможения процесса формирования слоя экономически развитых и инвестиционно привлекательных компаний, обеспечивающих стабильность экономики страны в целом.

В мире существуют различные модели учета, которые по определенным признакам можно объединить в две большие группы. Для первой группы характерно регулирование со стороны государства, следование предписанным законам. Основной задачей является полное и своевременное отчисление налогов. Вторая группа имеет больше свободы действий, а также возможность подстраиваться под различные изменения, и направлена, в первую очередь, на интересы и требования бизнеса и инвесторов. Россию можно отнести к первой категории, что предполагает соответствие жестким регламентам и объясняет стесненность компаний в вопросах построения бухгалтерского учета и финансовой отчетности. Таким образом, чтобы предоставить как можно больше полезной информации для принятия экономических решений потенциальными инвесторами и лицами, заинтересованными в ней. Возможность исправления данной ситуации привела бы к развитию российских компаний и, исходя из этого, к росту экономики страны в целом.

Идея реформирования подразумевает реорганизацию нормативно-правового регулирования системы бухгалтерского учета, обеспечение соответствия международным стандартам, внедрение норм и принципов ведения и организации бухгалтерского учета, основанных на результатах исследований российских и зарубежных специалистов. Данная концепция призвана обеспечить руководителей компаний и специалистов информацией об общих подходах к организации и ведению бухгалтерского учета, о внедрении новых и пересмотре действующих нормативных актов, принятии решений по вопросам, не урегулированным нормативными документами, ориентировать внутренних и внешних пользователей учетной информации на содержание бухгалтерской отчетности.

Систематизировав нормативно-правовое регулирование бухгалтерского учета и отчетности в России в единую иерархию, состоящую из четырех уровней, нами предложена следующая таблица.

Таблица. Уровни нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета в России

1-ый уровень «Законодательный»	Закон «О бухгалтерском учете» Указы президента Постановления Правительства РФ
2-ой уровень «Нормативный»	Положения по бухгалтерскому учету Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности
3-ий уровень «Методический»	Методические инструкции и указания Минфина, Центрального банка и других ведомств
4-ый уровень «Организационный»	Рабочие документы конкретной организации

Разработкой законодательной базы занимаются сотрудники Минфина РФ, Правительство РФ и множество специализированных организаций. Примером такой организации может служить некоммерческое партнерство «Институт профессиональных бухгалтеров и аудиторов России», созданное при поддержке Минфина с целью реализации задач по реформированию бухгалтерского учета и объединению членов профессии.

Разветвленная нормативно-правовая основа бухгалтерского учета является недостатком существующей нормотворческой и регулирующей деятельности в отрасли учета. Ее систематизация и структуризация, основанная на европейской практике, позволила бы достичь оптимизации в области понятности, доступности, единообразия и соответствия учета международному уровню.

Опыт Великобритании является наглядным примером успешной гармонизации деятельности независимых организаций и государства. Исторически сложилось так, что регулирование государством организации бухгалтерского учета складывалось под влиянием независимых профессиональных организаций и прецедентной юриспруденции. Характерными особенностями являются минимальное вмешательство государства, отсутствие специального законодательства по бухгалтерскому учету (общие требования к системе учета находятся в законе о компаниях). Практическое участие государства в регулировании учета выражается в утверждении Советом по финансовой отчетности стандартов, разработанных ASB, что придает им юридическую силу и делает их обязательными к применению.

Главным отличием является то, что разработкой методик учета занимаются независимые бухгалтерские организации. Данная обязанность возложена на Комитет по Бухгалтерским стандартам (ASB), действующий в рамках Консультативного комитета Бухгалтерских Советов (объединение влиятельнейших институтов присяжных бухгалтеров). Комитет занимается разработкой и утверждением национальных стандартов бухгалтерского учета и отчетности.

Разработка нормативной базы осуществляется в двухуровневой системе правового регулирования. К первому уровню относится Совет по финансовой отчетности. Второй уровень включает в себя Совет по стандартам бухгалтерского учета, оперативную рабочую группу и экспертную группу по анализу финансовой отчетности

Преимуществом нормативной базы, регулирующей бухгалтерский учет Великобритании, является ее четкость и лаконичность. Она заложена в основных документах: «Положения о стандартной учетной политике», «Стандарты финансовой отчетности» и «Положения о рекомендованной практике».

Еще одной сильной стороной является практическое использование принципа приоритета содержания над формой. Он позволяет, отступая от существующих норм и правил организации учета, пользователям отчетности знать не только о юридическом содержании отражаемых фактов хозяйственной жизни, но и об их экономическом смысле для деятельности компании [5].

Другой страной, практику которой следует рассмотреть, является Франция, особенностью нормативной основы которой служит ее сосредоточенность в Коммерческом кодексе, формулирующим порядок ведения учета.

Национальный совет по бухгалтерии (НСБ) – организация, созданная с целью разработки норм бухгалтерского учета и отчетности и обучения специалистов данной профессии на основе проводимых исследований и разработок. Достоинство системы состоит в сочетании взаимодействия регулирующего бухгалтерский учет органа с министерствами страны и в тоже время независимости от них. Одновременно с этим французская система учета построена под влиянием Парламента Франции, поэтому в ее основе лежат налоговый и торговый законы. Это делает возможным на базе, составленной по правилам отчетности, формировать исходную информацию для французской системы счетоводства, при помощи которой государство контролирует экономику.

Благодаря деятельности отраслевых комитетов разрешаются вопросы о разногласии по общим правилам и потребностям разноотраслевых компаний. Управление координированием их деятельности является обязанностью НСБ.

Рассмотренные системы бухгалтерского учета и отчетности двух стран относятся к двум разным моделям учета. Попытавшись соединить воедино их сильные стороны, оказалось бы возможным создание промежуточной модели, соответствующей требованиям большинства задействованных участников области бухгалтерского учета и позволившей в будущем устранить перечисленные в начале недостатки существующей системы ведения, организации и регулирования бухгалтерского учета и отчетности. Для этого совершенствование модели необходимо проводить по следующим направлениям:

1. Предполагается создание Кодекса аналогичного французской практике, позволяющего преодолеть проблемы разветвленности нормативно-правовой базы по регулированию бухгалтерского

учета и составления отчетности. В его состав могут войти разделы, которые объединят ПБУ, постановления, законы и другие нормативные документы, касающиеся регулирования сферы бухгалтерского учета.

2. Минфин РФ устанавливает унифицированные формы отчетности для всех компаний без учета их отраслевой специфики деятельности. Это обусловлено тем, что финансовая отчетность в России ориентирована на работу фискальных органов. Данный факт замедляет процесс привлечения иностранных и российских инвестиций в развитие компаний, что, в свою очередь, не способствует развитию экономики страны. Для устранения этого недостатка предполагается использование принципа приоритета содержания над формой, осуществление которого возможно благодаря применению международных стандартов при заполнении форм отчетности.

Список цитированных источников:

1. Жарикова, Л.А. Бухгалтерский учёт в зарубежных странах: учебное пособие / Л.А. Жарикова, Н.В. Наумова. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2008. – 160 с.
2. Умаров, Х.С. Основные модели учета и отчетности в мире. Журнал «Аудитор». – № 6. – 2013.
3. Федосова, Т.В. Бухгалтерский учет: конспект лекций. Таганрог: ТТИ ЮФУ, 2007.
4. Финансы и кредит: учеб. пособие / Под ред. А.М. Ковалевой. – М.: Финансы и статистика, 2007.
5. <http://buh.ru/articles/documents/13966/>
6. <http://www.ipbr.org/>

УДК 657

Яковенко В.

*Черкасский институт банковского дела Университета банковского дела
Национального банка Украины (г. Киев), г. Черкассы
Научный руководитель: д.э.н., доцент Остапюк Н.А.*

**БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ:
ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ МСФО**

Интеграционная политика Украины характеризуется разнонаправленностью и предусматривает внедрение различных инструментов, действие которых необходимо для стабилизации финансового состояния страны, а также дальнейшего развития бизнеса в Украине. Не остается в стороне от процесса интеграции и система бухгалтерского учета Украины.

Принятие новой философии функционирования учета, подходов к формированию фондов и финансовых результатов предприятия, стандартизация в соответствии с положениями Международных стандартов бухгалтерского учета и финансовой отчетности привели к появлению ряда новых подходов, созданию новых учетных традиций, а также новых объектов бухгалтерского учета. Последние часто появлялись с опережением практики хозяйствования нашей страны. Это обуславливало и обуславливает сложность применения отдельных стандартов не только на практике.

В частности, достаточно размытыми остаются правила учета и отображения в отчетности финансовых инструментов. Мало того, что только отдельные бухгалтеры понимают в полной мере значение этого понятия, но и согласованности, к сожалению, в правилах их учета и последующего отражения в финансовой отчетности тоже нет. Потому видится необходимым согласование терминологии, применяемой в разных стандартах, а также разработка Методических рекомендаций по учету финансовых инструментов.

В настоящее время многие предприятия сталкиваются с проблемой признания и оценки финансовых инструментов. Прежде всего, это связано с тем, что существует несколько МСФО, которые предприятия могут использовать при определении и оценке финансовых инструментов. Именно проблема выбора – одна из актуальных сегодня, учитывая изменчивость хозяйственной жизни субъектов хозяйствования и, конечно, экономического и политического положения в стране. Основными стандартами, регулирующими учет финансовых инструментов и их представление в отчетности, является МСФО 9 «Финансовые инструменты», МСБУ 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка», МСФО 32 «Финансовые инструменты: представление».

МСФО 9 «Финансовые инструменты» выпущен с целью усовершенствования принципов учета финансовых инструментов в целом, учитывая непростые мировые экономические условия, многочисленные кризисные явления в мировой экономике. Стандарт устанавливает принципы финансовой отчетности о финансовых активах и финансовых обязательствах и применяется для всех статей, на которые распространяется сфера применения МСФО 39. МСБУ 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка» устанавливает принципы признания, оценки и прекращения признания финансовых активов и обязательств, регулирует вопросы обесценивания финансовых активов и учетные принципы хеджирования финансовых инструментов.

МСБУ 32 «Финансовые инструменты: представление» дополняет МСФО 39, МСФО 9 «Финансовые инструменты» (после вступления в силу) в части установления принципов, согласно которым финансовые инструменты представляются в составе обязательств или капитала и обстоятельств, при которых следует сворачивать финансовые активы и обязательства.

И хотя все МСФО детализированы и разделены, использование стандартов ограничено временными рамками. Так, например, предусмотрено два варианта МСБУ 39: первый для предприятий, при-

меняющих международный стандарт финансовой отчетности 9 «Финансовые инструменты» до вступления в силу, а второй – для тех, которые не применяют международный стандарт финансовой отчетности 9 «Финансовые инструменты» до вступления в силу. Достаточно сложным является также определение отличий в инструментах с целью применения конкретного из приведенных стандартов.

Кроме множественности и сложности законодательных положений, регулирующих бухгалтерский учет операций с финансовыми инструментами, достаточно несогласованными видятся подходы к формированию показателей финансовой отчетности. В частности, показателей «финансовые инструменты» в системе финансовой отчетности Украины вообще не существует. Таким образом, стоит определить, на какие операции распространяется действие указанных международных стандартов, а также положения (стандарты) бухгалтерского учета Украины 13 «Финансовые инструменты».

Согласно МСФО, финансовым инструментом является любой договор, в результате которого одновременно возникает финансовый актив у одного предприятия и финансовое обязательство или долевой инструмент у другого. Таким образом, к финансовым инструментам принадлежат финансовые активы (*financial assets*), финансовые обязательства (*financial liabilities*) либо долевые инструменты.

Анализ определений, приводимых в международных стандартах, посвященных финансовым инструментам, позволит идентифицировать знакомые учетные объекты.

Так, под финансовыми активами понимают любой актив, являющийся:

- денежными средствами;
- договорным правом на получение денежных средств или другого финансового актива от другого предприятия;
- договорным правом на обмен финансовых инструментов с другим предприятием на потенциально выгодных условиях;
- долевым инструментом другого предприятия.

Таким образом, если поднимать вопрос правильного отражения финансового актива в отчетности, то следует отметить, что мы имеем дело с *классическими денежными средствами* либо *дебиторской задолженностью* (договорным правом на получение денежных средств или другого финансового актива (например, векселя) от другого предприятия), либо *финансовыми инвестициями* (текущими или долгосрочными).

Что касается финансовых обязательств, то они трактуются как любое обязательство по договору:

- предоставить денежные средства или иной финансовый актив другому предприятию;
- обменять финансовые инструменты с другим предприятием на потенциально выгодных условиях.

Рассматривая приведенные положения, следует признать, что финансовыми обязательствами являются *кредиторская задолженность*, погашение которой ожидается денежными средствами, либо *кредиторская задолженность*, подлежащая погашению в обмен на погашение долга. Таким образом, финансовый инструмент в виде финансового обязательства отражается в отчетности в составе пассивов.

Подводя итоги, следует указать, что финансовые инструменты являются не чем иным, как дебиторской либо кредиторской задолженностью. Вопрос стоит исключительно в форме расчетов по контракту. Причем признавать финансовый инструмент компания вправе исключительно тогда, когда она выступает стороной договора.

Наиболее интересными с точки зрения развития учетных объектов, безусловно, являются финансовые инструменты долевого участия в другом предприятии. *Долевой инструмент* – это любой договор, подтверждающий право на долю активов предприятия, за вычетом всех его обязательств. То есть, эта часть финансовых инструментов – кредиторская либо дебиторская задолженность, которая будет погашена ценными бумагами, подтверждающими владение частью уставного капитала другого предприятия.

Все финансовые инструменты, в зависимости от формы погашения, могут быть разделены на:

- первичные инструменты: дебиторская и кредиторская задолженности и долевые ценные бумаги;
- производные инструменты: финансовые опционы, фьючерсные и форвардные контракты, процентные и валютные свопы. Приведенные группы следует использовать для организации бухгалтерского учета своевременного выполнения достаточно сложных контрактов.

Следует учесть, что финансовые инструменты при первичном признании оцениваются по справедливой стоимости. Самой оптимальной основой для определения справедливой стоимости являются ценовые котировки на активном рынке. При этом справедливая стоимость финансового инструмента зависит от следующих факторов:

- временной стоимости денег. Базовые процентные ставки, как правило, могут быть введены на основе существующих цен на государственные облигации и часто приводятся в финансовых публикациях;
- кредитного риска. Определяется на основе существующих рыночных цен на торгуемые инструменты с разной кредитоспособностью или на основе существующих процентных ставок;
- котировки иностранных валют;
- цен на биржевые товары;
- котировки долевого ценных бумаг.

Подводя итоги исследования вопроса признания финансовых инструментов, следует отметить, что финансовые инструменты являются дебиторской или кредиторской задолженностью. Особенность задолженности в пределах финансовых инструментов состоит в форме погашения. Признание таких элементов актива и пассива осуществляется по справедливой стоимости. В дальнейшем подлежат исследованию вопросы организации и методики учета финансовых инструментов.

Список цитированных источников:

1. МСФО 9 «Финансовые инструменты» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_010
2. МСБУ 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_010
3. МСБУ 32 «Финансовые инструменты: представление» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_010.

Задорожник Т.О.

Гомельский государственный университет имени Франциска Скорины, г. Гомель

Научный руководитель: ассистент Бова И.А.

ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ АМОРТИЗАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

В амортизационной политике организации можно выделить следующие основные элементы:

- выбор метода оценки и переоценки амортизируемого имущества;
- разработка экономически целесообразных сроков полезного использования амортизируемого имущества;
- выбор и обоснование методов начисления амортизации;
- оптимизация налоговых платежей предприятия [1; 2].

Рассмотрим подробнее каждый из указанных элементов и его влияние на показатели деятельности организации.

1. *Оценка и переоценка амортизируемого имущества.* Для правильного начисления амортизационных отчислений определяющее значение имеет оценка и переоценка амортизируемого имущества.

Основные средства в соответствии с действующим в Республике Беларусь законодательством принимаются к бухгалтерскому учету по первоначальной стоимости [3], что соответствует основным требованиям международных стандартов [4]. Порядок формирования первоначальной стоимости объектов основных средств согласно белорусским нормативным актам зависит от способа их поступления на предприятие. Поэтому предприятие, приобретая те или иные объекты внеоборотных активов, должно учитывать особенности формирования их стоимости, исходя из условий их получения.

При этом основные средства после принятия к бухгалтерскому учету могут учитываться:

- по первоначальной стоимости, если проведение переоценки не является обязательным в соответствии с законодательством;
- по переоцененной стоимости [3; 4].

Если выбирается модель учета по первоначальной стоимости, то объекты основных средств отражаются в учете и отчетности по первоначальной стоимости за вычетом накопленной амортизации и накопленных потерь от обесценивания. При выборе альтернативного варианта объекты основных средств отражаются в учете и отчетности по переоцененной стоимости, которая равняется справедливой стоимости на дату переоценки за минусом накопленной амортизации и накопленных убытков от обесценивания. При этом следует отметить, что вариант учета основных средств по первоначальной стоимости в МСФО 16 «Основные средства» отмечается как главный, поскольку дает возможность использовать принцип исторической стоимости. Однако по той причине, что основные средства могут использоваться в хозяйственной деятельности организации длительное время, возникает вероятность расхождения между первоначальной и справедливой стоимостью объектов. Расхождения могут быть настолько значительными, что оставлять их без внимания нельзя. Поэтому допускается вариант учета основных средств по переоцененной стоимости.

В настоящее время у многих отечественных предприятий ощущается дефицит собственных средств, поэтому они заинтересованы в определении реальной справедливой стоимости основных средств. В этом случае амортизационные отчисления начисляются в размерах, достаточных для простого воспроизводства производственных фондов. Кроме того, амортизационные отчисления, относимые на затраты производства и реализацию продукции, уменьшают налогооблагаемую базу по налогу на прибыль.

2. *Разработка экономически целесообразных сроков полезного использования амортизируемого имущества.*

Срок полезного использования – это срок выбранный организацией в соответствии с законодательством или принятый равным по величине нормативному сроку службы, ожидаемый или расчетный периоды начисления амортизации [5].

Вместе с тем действует целый ряд факторов, противодействующих максимизации эффекта, получаемого от эксплуатации активов. Поэтому при определении срока полезного использования актива, должны учитываться следующие факторы:

- ожидаемый объем использования актива компанией, который оценивается по предполагаемой мощности или физической производительности актива;
- предполагаемый физический износ, зависящий от производственных факторов, таких, как количество смен, использующих данный актив, и программа ремонта и обслуживания, принятая в компании, а также условия хранения и обслуживания актива в период простоя;
- моральный износ в результате изменений или усовершенствования производственного процесса, или в результате изменений объема спроса на рынке на данную продукцию или услугу, производимые или предоставляемые с использованием актива;
- юридические или аналогичные ограничения на использование актива, такие, как сроки аренды [4].

Срок полезного использования также должен периодически пересматриваться, и если предположения существенно отличаются от предыдущих оценок, то сумма амортизационных отчислений текущего и будущих периодов должна корректироваться [5].

3. *Выбор и обоснование методов начисления амортизации.* Действующими в настоящее время нормативными актами в Республике Беларусь [5] предусматривается применение следующих методов начисления амортизационных отчислений:

1. *Линейный метод.* Он заключается в равномерном (по годам) начислении амортизации в течение всего срока полезного использования объекта основных средств или нематериальных активов.

2. *Нелинейные способы.* Включают в себя методы прямой и обратной суммы чисел лет и метод уменьшаемого остатка. Заключаются в неравномерном (по годам) начислении амортизации в течение срока полезного использования объекта основных средств.

3. *Производительный способ.* Он заключается в начислении амортизации, исходя из амортизируемой стоимости объекта, и отношения натуральных показателей объема продукции (работ, услуг), выпущенной (выполненных) в текущем периоде, к ресурсу объекта и может применяться с первого же месяца эксплуатации.

На основе разрешенных к применению механизмов каждый хозяйствующий субъект выбирает наиболее оптимальный и приемлемый вариант, исходя из конкретных целей и задач развития предприятия и сложившихся условий хозяйствования.

Выбранные организацией методы начисления амортизации непосредственно влияют на размер амортизационных отчислений, включаемых в затраты на производство продукции, величину финансовых результатов её деятельности и её налоговые обязательства.

Зарубежная практика предполагает использование достаточно большого количества разнообразных методов начисления амортизационных отчислений [6]. Широкий перечень методов начисления амортизации позволяет учесть не только национальные особенности отдельных стран, но и индивидуальные условия функционирования того или другого предприятия.

Применение ускоренных способов начисления амортизации позволяет за более короткий срок накопить достаточные амортизационные отчисления, а затем использовать их для реконструкции и технического перевооружения производства, т.е. у предприятия появляются большие инвестиционные возможности. Это первый положительный момент ускоренной амортизации. Вторым выигрышем у предприятия при ускоренной амортизации заключается в том, что себестоимость продукции в первые годы эксплуатации увеличивается на величину дополнительной амортизации, а прибыль снижается на эту же величину, следовательно, предприятие заплатит меньший налог на прибыль.

При выборе способа начисления амортизационных отчислений на Западе, например, широко применяется принцип соответствия доходов и затрат [6]. Он заключается в том, что если доходы получены в результате эксплуатации основных средств, остаются постоянными в течение срока их полезного использования, то применяется линейный способ начисления амортизации. В том случае, если таких доходов больше (меньше) в начале срока полезного использования актива, то используют один из ускоренных (замедленных) способов начисления амортизации.

Если динамика предполагаемых доходов имеет достаточно тесную связь с объемами выпускаемой продукции, то для обеспечения большего соответствия между доходами и расходами наиболее эффективным будет способ начисления амортизационных отчислений пропорционально объему продукции.

В том случае, если нет возможности достаточно обоснованно просчитать динамику будущих доходов, может быть выбран наиболее простой вариант расчета амортизационных отчислений, обеспечивающих минимизацию затрат на ведение учета, например, линейный.

Таким образом, при выборе метода начисления амортизационных отчислений, необходимо учитывать влияние следующих факторов:

- соответствие доходов и расходов предприятия;
- уровень затрат на ведение бухгалтерского и налогового учета;
- ограничения, налагаемые на величину амортизационных отчислений налоговым законодательством;
- возможность применения одного метода начисления амортизационных отчислений по объекту основных средств в течение всего периода его полезного использования и других факторов.

Белорусское законодательство существенно ограничивает спектр используемых методов амортизации. Вместе с тем даже разрешенные законодательством способы начисления амортизационных отчислений используются не в полной мере. Как правило, используется в основном линейный способ начисления амортизации, что связано с ограничениями в налоговом законодательстве.

4. *Оптимизация налоговых платежей предприятия.* Для налогового стимулирования ускорения обновления основных средств в Республике Беларусь был введен такой инструмент, как инвестиционный вычет. Инвестиционным вычетом признаётся сумма, исчисленная от первоначальной стоимости основных средств, используемых в предпринимательской деятельности, а также от сформированной в бухгалтерском учёте стоимости вложений в основные средства, используемые в предпринимательской деятельности в связи с их реконструкцией, модернизацией, реставрацией. Таким образом, инвестиционный вычет является механизмом ускоренного включения в состав затрат по производству и реализации продукции части амортизационных отчислений по основным средствам на начальном этапе их фактической эксплуатации.

Необходимо отметить, что механизм инвестиционного вычета является удобным к применению, так как не требует проведения каких-либо последующих корректировок амортизационных отчислений, что значительно упрощает его администрирование.

Обобщая вышеизложенное, отметим, что выбор амортизационной политики должен основываться на анализе эффективности ее вариантов в соответствии с имеющимися прогнозами развития как самой организации, так и экономики страны.

Список цитированных источников:

1. Управление финансами. Финансы предприятий: учебник / под ред. А.А. Володина. – 2-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 509 с.
2. Когденко, В.Г. Краткосрочная и долгосрочная финансовая политика: учеб. пособие для вузов / В.Г. Когденко, М.В. Мельник, И.Л. Быковников. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 471 с.
3. Инструкция по бухгалтерскому учёту основных средств [Электронный ресурс]: утв. Мин-вом финансов Респ. Беларусь 30.04.2012 // Режим доступа: <http://www.centr-cen.by/upload/26.pdf>. – Дата доступа 9.11.2014.
4. Агеева, О.А. Международные стандарты финансовой отчетности: учебник / О.А. Агеева, А.Л. Ребизова. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Юрайт, 2013. – 447 с.
5. Инструкция о порядке начисления амортизации основных средств и нематериальных активов [Электронный ресурс]: утв. М-вом экономики Респ. Беларусь, М-вом финансов Респ. Беларусь, М-вом архитектуры и строительства РБ 27.02.2009 г.: по состоянию на 06.05.2014 г. // Режим доступа: <http://pravo.levonevsky.org/bazaby11/gerpublic11/text478.htm>. – Дата доступа 10.11.2014.
6. Маляревский, Ю.Д. Учет в зарубежных странах: учебн. пособие / Ю.Д. Маляревский, О.В. Фартушняк, И.Ю. Пасечник. – М.: Издательский дом «ИН-ЖЭК», 2003. – 164 с.

УДК 657.92

Штреккер А.И.

Гомельский государственный университет имени Франциска Скорины, г. Гомель

Научный руководитель: к.э.н. Панова Т.И.

ВЫБОР МЕТОДА ОЦЕНКИ ЗАПАСОВ С ПОЗИЦИИ СТАТИЧЕСКОГО И ДИНАМИЧЕСКОГО УЧЕТА

Оценка запасов, как известно, оказывает влияние и на прибыль, и на финансовое положение организации. Выбор метода оценки определяется целями, которые ставятся перед бухгалтерским учётом в каждом конкретном случае. В данной статье будет рассмотрено два подхода к выбору метода оценки запасов: с точки зрения статической и с точки зрения динамической теории учёта.

В Республике Беларусь методологические основы и порядок формирования в бухгалтерском учёте информации о производственных запасах определяется Инструкцией по бухгалтерскому учёту запасов № 133. При отпуске материальных запасов в производство и ином выбытии их оценка производится одним из следующих способов:

- по себестоимости каждой единицы;
- по средней себестоимости (взвешенная или скользящая оценка);
- по себестоимости первых по времени приобретения материалов (способ ФИФО).

Применение одного из перечисленных способов производится в течение отчетного года и определяется в учетной политике организации. Менять однажды выбранный способ можно, но только если у организации есть для этого серьезные основания [1].

Теория статического баланса или статический бухгалтерский учет – это термин, который вошел в оборот благодаря О. Шмаленбаху. Он объединил учетную практику XII–XIX веков. Жак Ришар формулирует фундаментальную идею Шмаленбаха следующим образом: «Необходимо четко различать два типа бухгалтерского учёта: бухгалтерия, которая учитывает движение ценностей независимо от возможности ликвидации предприятия. Это динамический бухгалтерский учет. И бухгалтерия, которая при составлении баланса учитывает только состояние ценностей на данный момент, то есть как бы на момент ликвидации предприятия. Это статический бухгалтерский учет» [2].

Итак, цель статического баланса – показать, насколько предприятие в состоянии оплачивать свои долги. Определение актива как обеспечения долгов фирмы формирует правило оценки его статей по ценам возможной продажи соответствующего имущества. При этом актив должен постоянно

(по мере изменения цен возможной продажи) переоцениваться. Пользователя, оценивающего платежеспособность компании, интересуют, конечно, не те цены, по которым имущество когда-то было приобретено, а те цены, по которым его можно продать сегодня, чтобы расплатиться по долгам. Рост цен возможной продажи имущества трактуется как прибыль компании, снижение этих цен – как убыток [3].

В настоящее время основные положения теории статического баланса связываются со следующими моментами:

- составление отчетности фирмы на основе допущения прекращения ее деятельности;
- включение в активы только собственного имущества фирмы, которое может служить обеспечением ее обязательств;
- оценка активов по текущим ценам их возможной продажи;
- рассмотрение прибыли как роста объема имущества, которое потенциально остаётся у собственников после ликвидации фирмы [3].

В отличие от статического баланса цель динамического баланса – продемонстрировать эффективность деятельности компании, исчислить финансовый результат его деятельности – прибыль или убыток. Динамический баланс показывает кругооборот капитала компании. Элементы баланса – это стадии движения доходов и расходов фирмы. Для динамического баланса характерно совершенно иное понимание актива. Здесь актив трактуется как комплекс расходов фирмы, которые должны принести ей доходы в будущих отчетных периодах. Актив показывает направления вложения денег с целью получения прибыли.

Таким образом, с точки зрения статической теории важна достоверная оценка запасов в балансе, а с точки зрения динамической – стоимость запасов, списанных на расходы. Одновременное выполнение этих двух требований почти невозможно. Из всех методов оценки, предложенных в Инструкции № 133, обоим требованиям лучше всего отвечает метод оценки по себестоимости каждой единицы. Однако на практике он используется редко, так как применим только к запасам, используемым организацией в особом порядке (драгоценные металлы, драгоценные камни и т.п.), или запасам, которые не могут обычным образом заменять друг друга [1].

Рассмотрим проблему выбора оценки запасов с позиции статической теории более подробно. Поскольку, как уже упоминалось, оценка по себестоимости каждой единицы трудно применима, далее будут рассмотрены другие методы оценки.

Оценка по средней себестоимости может дать близкую к реальной стоимости остатков запасов. Однако это произойдет только в том случае, если у организации нет запасов, которые хранятся уже длительное время, поскольку цены постоянно меняются (причем чаще всего они имеют тенденцию роста, особенно в условиях постоянной инфляции), т.е. слабо отвечают целям статической теории.

При методе ФИФО в балансе будут отражаться остатки по стоимости последних приобретений, что больше подходит для целей статического учета, чем при оценке по средней себестоимости. Однако и здесь нужно учесть, что последние приобретения могут быть сделаны давно и не соответствовать задачам, поставленным перед бухгалтерским учетом, в данном случае.

Таким образом, для статической теории наилучшей оценкой является оценка по рыночной стоимости. МСФО рекомендуют отражать запасы по наименьшей из двух величин: фактической себестоимости или возможной цене реализации. Поэтому, если фактическая себестоимость остатка материалов оказалась меньше их рыночной стоимости, в балансе отражается именно она. Однако, если рыночные цены на момент составления отчетности оказались ниже фактической себестоимости, данные учета нуждаются в корректировке. С этой целью в учете предусмотрен счет 14 «Резервы под снижение стоимости запасов», по кредиту которого отражается создание резерва. После этого необходимо в каждом последующем периоде пересматривать чистую стоимость реализации запасов. И если чистая стоимость реализации запасов, которые ранее были уценены и числятся в запасах на конец отчетного периода, в дальнейшем увеличивается, списанную ранее сумму нужно сторнировать (в пределах суммы первоначальной уценки) таким образом, чтобы новая фактическая себестоимость материалов соответствовала наименьшей из фактической себестоимости или пересмотренной возможной чистой стоимости реализации. Период, по истечении которого организация будет пересматривать чистую стоимость реализации запасов, устанавливаются в учетной политике организации. Обязательно проведение инвентаризации резерва при составлении годовой отчетности (на 31 декабря отчетного года). Организация может анализировать чистую стоимость реализации запасов, например, ежемесячно или ежеквартально. На конец отчетного периода при списании материалов, по которым образован резерв под снижение стоимости материальных ценностей, зарезервированную сумму необходимо восстановить.

Однако, отражая рыночную стоимость запасов, мы затрагиваем величину собственных источников средств предприятия, а точнее прибыли фирмы, искажая ее сумму, отражаемую в балансе, так как прибыль начинает представлять собой не финансовый результат реальных хозяйственных операций (деятельности компании), а следствие изменения цен на ее имущество.

Если рассматривать проблему выбора оценки запасов с позиции динамической теории, надо отметить следующее: главная особенность динамического понимания актива баланса – это подход к оценке его статей. Если актив понимается как расходы предприятия, его элементы должны оцениваться по себестоимости, то есть в сумме фактических затрат на их формирование – сумме вложенных в них денег. При этом актив ни при каких обстоятельствах не должен переоцениваться, так как

для исчисления прибыли мы полученные доходы должны сопоставить с суммами средств, вложенных компанией с целью их (доходов) получения, т.е. оценка по рыночной стоимости в данном случае недопустима.

Оценка способом ФИФО основана на допущении, что запасы используются в течение отчетного периода в последовательности их приобретения (поступления), то есть запасы, первыми поступающие в производство (реализацию), должны быть оценены по себестоимости первых в последовательности приобретений и с учетом себестоимости запасов, числящихся на начало отчетного периода. В том случае, если первые по времени приобретения партии стоят дешевле, а последующие дороже, применение метода ФИФО приводит к следующему результату: материалы списываются в производство по меньшей стоимости, соответственно себестоимость продукции ниже и прибыль выше. Если цены на материалы имеют тенденцию к снижению, то, наоборот, при применении метода ФИФО прибыль будет уменьшаться.

Увеличение прибыли, с одной стороны, выгодно для предприятия, а с другой, ведет к увеличению налога на прибыль и является выгодным для государственных органов. Государству важно, чтобы применяемая бухгалтерская методология позволяла исчислить как можно большую величину прибыли с тем, чтобы иметь больше налоговых поступлений. Однако все, что выигрывает государство, проигрывают собственники предприятия и его служащие.

Можно выделить два аспекта влияния выбора метода оценки на прибыль: на величину прибыли и на достоверность оценки финансовых результатов. Влияние на величину прибыли оценки запасов очевидно. Чем выше стоимость материалов, израсходованных в производстве, тем меньше прибыль, и наоборот. Что же касается достоверности оценки, то здесь все гораздо сложнее. Поскольку прибыль является результатом сопоставления доходов и расходов, то необходимо реально оценить стоимость материалов, израсходованных при производстве продукции, которая принесла нам доход. Какой же метод в наибольшей степени отвечает поставленным задачам?

Если сравнивать полученные доходы с теми реальными расходами, которые предприятие понесло при приобретении материалов в прошлые периоды, то материалы надо оценивать по «исторической» стоимости, то есть по методу ФИФО. Но некоторые ученые считают, что «историческую» оценку необходимо корректировать до уровня современных цен, которые имеют тенденцию к постоянному росту. В этом случае целесообразнее использовать метод оценки «по средней себестоимости».

В то же время сам автор теории динамического баланса подчеркивает, что оценка активов фирмы, используемая для целей исчисления ее прибыли, не отражает их действительной (реальной) стоимости. Она фиктивна с точки зрения текущего положения дел, но при этом объективна как основа сопоставления доходов компании с ее расходами. Так, по Шмаленбаху, фиктивная, надуманная, совершенно искусственная, устаревшая оценка активов по историческим ценам дарит нам максимально реалистичную и соответствующую действительности величину прибыли фирмы [4].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что наилучшим методом оценки запасов с позиции динамического учета является метод ФИФО, т.е. оценка по стоимости первых по времени приобретений.

Как видно, нет единственно верного ответа на вопрос о том, какой метод оценки запасов наилучший. Выбор метода определяется целями, которые ставятся перед бухгалтерским учетом в каждом конкретном случае.

Список цитированных источников:

- 1 Инструкция по бухгалтерскому учету запасов: утв. постановл. М-ва финансов Респ. Беларусь от 27 апр. 2011 г. № 25 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2013. – № 12, 8/24697.
- 2 Ришар, Ж. Бухгалтерский учет: теория и практика / Ж. Ришар; пер. с фр.; под ред. Я.В.Соколова. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 160 с. – ISBN 5-279-02082-6.
- 3 Пятов, М.Л. Теории баланса и их значение для практики [Электронный ресурс] / М.Л. Пятов // Бух1С: интернет-ресурс для бухгалтеров. – 2012. – 2 июня. – Режим доступа: <http://buh.ru/articles/documents/13892/> – Дата доступа: 06.11.2014.
- 4 Пятов, М.Л. Ойген Шмаленбах и его теория динамического баланса [Электронный ресурс] / М.Л. Пятов // Бух1С: интернет-ресурс для бухгалтеров. – 2013. – 26 апреля. – Режим доступа: <http://buh.ru/articles/documents/15051/> – Дата доступа: 06.11.2014.

УДК 657.372.2

Реут А.Д.

Гомельский государственный университет имени Франциска Скорины, г. Гомель
Научный руководитель: к.э.н. Панова Т.И.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ НА ОСНОВЕ ПРИНЦИПА ОСМОТРИТЕЛЬНОСТИ

В настоящее время в Республике Беларусь происходит сближение национальных стандартов бухгалтерского учета с международными стандартами финансовой отчетности. В связи с этим отечественный бухгалтерский учет подвергался ряду изменений за последние годы.

Международные стандарты выделяют два принципа ведения бухгалтерского учета: принцип непрерывности деятельности и принцип начисления [1].

Эти принципы в значительной степени влияют на финансовые результаты деятельности организаций.

Влияние принципа непрерывности деятельности заключается в том, что информация об активах, обязательствах, о собственном капитале, доходах, расходах организации формируется в бухгалтерском учете и отчетности в зависимости от намерения организации продолжать или прекращать свою деятельность в дальнейшем. В случае прекращения деятельности данным принципом предусмотрено составление ликвидационного баланса, в котором активы организации отражаются по ликвидационной стоимости.

Ликвидационная стоимость – предполагаемая цена активов компании, выходящей из бизнеса. Если ликвидационная стоимость активов превышает балансовую стоимость, то финансовый результат организации увеличивается. И наоборот, при снижении стоимости активов в ликвидационном балансе, финансовый результат уменьшается.

Принцип начисления имеет большое значение при формировании показателей отчета о прибылях и убытках, а также имеет значительное влияние на величину конечного финансового результата. В соответствии с данным принципом доходы и расходы отражаются в момент возникновения основания на их получение либо в момент возникновения обязательства их оплаты.

Суть принципа начисления состоит в том, что финансовый результат организации формируется до момента фактического получения денежных средств за реализованную продукцию, что приводит к завышению финансового результата. В связи с этим, для уточнения оценки финансового результата необходимо руководствоваться принципом осмотрительности.

Согласно формулировке, которая используется в международных стандартах финансовой отчетности, осмотрительность – это введение определенной степени осторожности в процесс формирования суждений, необходимых в производстве расчетов, требуемых в условиях неопределенности, так, чтобы активы или доходы не были завышены, а обязательства или расходы занижены.

Суть принципа состоит в том, что он предусматривает соблюдение определенной осторожности при оценке таким образом, чтобы в случае неуверенности активы или доход не были завышены, а обязательства или расходы – занижены. Также суть принципа осмотрительности состоит в готовности, в большей мере, к учету потенциальных убытков, нежели прибылей, что выражается в создании резервов и в оценке активов по наименьшей из возможных стоимостей, а обязательств – по наибольшей.

В настоящее время в Республике Беларусь Инструкцией по применению плана счетов их предусмотрено три: резерв под снижение стоимости материальных ценностей (счет 14), резерв под обесценение финансовых вложений (счет 59) и резерв по сомнительным долгам (счет 63). Каждый из этих резервов предназначен для того, чтобы уменьшить оценку соответствующих статей актива баланса (соответственно, запасов, финансовых вложений или расчетов с дебиторами) на сумму убытка от их обесценения (уменьшения рыночных цен активов до уровня ниже их стоимости приобретения или возникновения вероятности неполучения дебиторской задолженности). Формируются оценочные резервы записями по дебету счета 90 «Доходы и расходы по текущей деятельности» и кредиту счета учета соответствующего резерва. При этом сумма оценки соответствующего актива уменьшается уже тогда, когда убыток будет реализован. В отчетности же соответствующие статьи актива отражаются в оценке за минусом созданных резервов.

Если резерв под снижение стоимости материальных активов и резерв под обесценение финансовых вложений создаются по усмотрению руководства организации, то создание резервов по сомнительным долгам предусмотрено законодательством Республики Беларусь.

Резерв по сомнительным долгам может создаваться одним из трех способов:

1. По каждому дебитору на основе анализа платежеспособности.

Сумма резервов по сомнительным долгам, относимая на расходы или доходы отчетного периода, определяется как разница между рассчитанным сальдо и сальдо по счету 63 «Резервы по сомнительным долгам», числящимся в бухгалтерском учете на конец отчетного периода;

Коэффициент сомнительной задолженности определяется как отношение общей суммы сомнительной дебиторской задолженности, списанной со счетов учета расчетов, за предыдущий период, который не должен превышать пяти лет, к общей сумме выручки от реализации продукции, товаров, выполнения работ, оказания услуг за соответствующий период

2. По группам дебиторской задолженности на основе ее распределения по срокам непогашения.

По данным инвентаризации дебиторская задолженность на конец отчетного периода распределяется по группам в зависимости от срока ее непогашения. Для каждой группы устанавливается коэффициент сомнительной задолженности группы. Распределение дебиторской задолженности по группам и установление соответствующих коэффициентов осуществляется, исходя из информации, имеющейся за предыдущий период, который не должен превышать пяти лет. Сумма резервов по сомнительным долгам для каждой группы дебиторской задолженности определяется путем умножения коэффициента сомнительной задолженности группы на сумму дебиторской задолженности соответствующей группы на конец отчетного периода. Общая сумма резервов по сомнительным долгам, определяемая путем суммирования полученных по каждой группе сумм резервов, составляет рассчитанное сальдо.

3. По всей сумме дебиторской задолженности на основе показателя выручки от реализации продукции за отчетный период и коэффициента сомнительной задолженности.

Коэффициент сомнительной задолженности определяется как отношение общей суммы сомнительной дебиторской задолженности, списанной со счетов учета расчетов, за предыдущий период,

который не должен превышать пяти лет, к общей сумме выручки от реализации продукции, товаров, выполнения работ, оказания услуг за соответствующий период [2].

Для определения суммы резерва по сомнительным долгам используем метод, связанный с использованием величины дебиторской задолженности на конец отчетного периода с ранжированием ее в зависимости от срока оплаты. Исследование и применение методики будем проводить на основании данных отчетности СП ОАО «ГЭТЗ».

Основным видом деятельности СП ОАО «ГЭТЗ» является производство железнодорожного подвижного состава (без ремонта).

Расчет резерва по сомнительным долгам приведен в таблице 1.

Таблица 1. Расчет величины резерва по сомнительным долгам СП ОАО «ГЭТЗ» на 01.01.2014 г. (млн. руб.)

Покупатель	Дебиторская задолженность со сроком непогашения			
	до 6 месяцев	7-9 месяцев	10-12 месяцев	Более года
1 УП «Белжелдорснаб»				2841
2 ОАО «Белтрансавтоматика»				1746
3 ОМТС Минск.отдел бел.жд.				426
5 ТД «Проммашкомплект»		4600		
6 ПУП «Гомельобои»				353
8 РУП «Гомельское отделение БЖД» г. Жлобин	15			
9 Прочие	105			
10.Прочие				217
11 Прочие		2158		
12 Прочие			437	
Всего	120	6758	437	5583
Процент возможной неуплаты	0%	5%	7%	20%
Резерв по сомнительным долгам	—	337,9	30,6	1116,6

Таким образом, по данным таблицы 1 видно, что СП ОАО «ГЭТЗ» следует создать резерв по сомнительным долгам на общую сумму 1485,1 млн. руб. Созданный резерв повлияет на величину некоторых показателей финансовой отчетности: дебиторская задолженность, прибыль (убыток) от текущей деятельности, прибыль до налогообложения и др..

В связи с созданием резерва по сомнительным долгам величина дебиторской задолженности СП ОАО «ГЭТЗ» на отчетную дату уменьшится на сумму данного резерва или на 11,5%, а значение конечного финансового результата – на 13,3%.

Таким образом, на основании проведенного исследования можно сделать вывод о том, что использование принципа осмотрительности является необходимым этапом сближения с МСФО, так как именно он направлен на устранение искажений показателей финансовой отчетности.

В случае пренебрежения принципом осмотрительности финансовая отчетность перестанет быть нейтральной и, следовательно, утратит надежность.

Список цитированных источников:

1. Палий, В.Ф. Международные стандарты учета и финансовой отчетности: учебник. – 3-е изд., испр. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2008. – С. 512.

2. Инструкция по бухгалтерскому учету доходов и расходов: утв. постановл. М-ва финансов Респ. Беларусь от 30.09.2011 № 102: с изм. и доп.: текст по состоянию на 31 декабря 2013 г.

УДК 657.372.01

Морозова О.В.

Гомельский государственный университет имени Франциска Скорины, г. Гомель

Научный руководитель: к.э.н. Панова Т.И.

ПОДХОДЫ К ПОВЫШЕНИЮ ДОСТОВЕРНОСТИ ИНФОРМАЦИИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Отчетная информация является основным источником для принятия экономических решений различными группами пользователей. По этой причине к ее качеству предъявляются высокие требования. Не случайно в основополагающем документе МСФО – Принципах подготовки финансовой отчетности – наряду с целями бухгалтерского учета и его основными принципами раскрыты качественные характеристики информации финансовой отчетности. К ним относятся понятность, уместность (релевантность), достоверность (надежность) и сопоставимость. При этом данные качества составляют первый уровень требований к финансовой отчетности. Уместность раскрывается через существенность и своевременность. В свою очередь, требование достоверности раскрывается через следующие характеристики: правдивость, преобладание экономического содержания над юридической формой, нейтральность, осмотрительность, полнота [1].

В Республике Беларусь с 2014 года начал действовать новый Закон о бухгалтерском учете и отчетности, в котором сформулированы принципы бухгалтерского учета и требования к качеству учетной информации, при этом они практически совпадают с МСФО.

Качественные характеристики учетной информации определяют полезность данных финансовой отчетности для пользователей. Однако в некоторых случаях невозможно соблюдать все принципы одновременно. Например, соблюдение принципа уместности может прийти в противоречие с принципом достоверности или принципом осмотрительности. При этом в обязательном порядке необходимо соблюдать законодательство и следовать всем действующим инструкциям по ведению бухгалтерского учета. В действительности же обеспечить достоверность и полноту представления в отчетности не так просто, так как инструкции могут содержать несколько вариантов предписаний: одновариантные и многовариантные. При первом варианте объективность информации остается вне поля зрения, а во втором возникает вопрос, какой из альтернативных способов учета следует предпочесть. При этом разные способы учета будут соответствовать и объективности, и достоверности учетной информации, а другие будут искажать финансовую отчетность. Несоблюдение предписаний нормативно-правовых актов ведет к фальсификации отчетности, необъективное отражение финансового положения организации – к вуалированию отчетности [2].

Качество информации можно оценивать только с позиции поставленной цели. Бухгалтеру необходимо решить, что для него является наиболее важным: стремление к реальному отражению имущественного комплекса фирмы для нужд внешних пользователей (инвесторов, кредиторов) либо выявление финансового результата и оценка эффективности деятельности организации для нужд системы управления или собственников. При этом совмещение обеих целей невозможно, так как противоречит друг другу. Стремясь отразить реальный финансовый результат, необходимо пренебречь достоверной оценкой финансового положения, и наоборот, отражение состояния предприятия не всегда позволит показать действительную величину прибыли.

Таким образом, достоверность бухгалтерской информации можно рассматривать с позиции или статического, или динамического баланса [3, с. 81]. Если требуется повысить точность в оценке имущественного комплекса, необходимо уделить большее внимание принципам статического баланса, если желательнее более точно исчислить финансовый результат, то, наоборот, следует по возможности прибегнуть к элементам динамической балансовой теории.

Статический баланс позволяет в денежной оценке на определенный момент времени отобразить состояние средств организации и источников их формирования. Данный баланс дает ответ на вопрос о ликвидности и предполагает оценку по текущим или справедливым ценам. Динамический баланс есть метод, позволяющий в денежной оценке и на определенный момент времени изобразить кругооборот капитала, вложенного в организацию, и его финансовый результат.

В настоящее время сформирован единый баланс, в котором имущество и кредиторская задолженность имеют статическую основу, а структура баланса и экономическая принадлежность статей – динамическую. Правила оценки также динамические, а переоценки – статические.

Представим в таблице 2 применение статической и динамической концепций баланса, которые выражаются в выборе метода учета или метода оценки.

Таблица 2. Пример различий в методах оценки активов, обеспечивающих достоверность информации с позиции статической и динамической теории

Методы оценки	В статической теории		В динамической теории	
	Экономическая интерпретация	Рекомендуемые методы	Экономическая интерпретация	Рекомендуемые методы
Методы начисления амортизации	Амортизация – это результат износа объекта во времени. Нормы амортизации увязываются с фактическими сроками эксплуатации объекта	Производительный метод. Позволяет наиболее достоверно определить износ машин и оборудования	Процесс переноса стоимости объекта на текущие затраты (расходы); способ учетной политики регулировать финансовый результат	Методы уменьшаемого остатка, суммы чисел лет. Позволяют в начале эксплуатации увеличивать сумму расходов, что соответствует большим доходам от новых объектов, однако не совсем реально отражает остаточную стоимость
Методы оценки запасов	Необходимость достоверной оценки остатков запасов в балансе	1. По себестоимости каждой единицы. 2. Метод ФИФО показывает остатки по ценам последних приобретений	Необходимость точного исчисления расходов, в частности, материальных затрат	1. По себестоимости каждой единицы. По причине трудоемкости почти не используется. 2. По средневзвешенной стоимости
Оценка основных средств	Оценка по текущей рыночной стоимости с целью справедливой оценки активов	Обязательна переоценка	Оценка по первоначальной стоимости.	Переоценка недопустима, так как в актив вложен строго определенный капитал, а изменения искажают финансовый результат
Оценка бизнеса	Достоверное отражение имущественного комплекса	Использование текущих (ликвидационных) цен	Достоверная оценка финансового результата с учетом возможного будущего дохода	Использование дисконтированной стоимости

Продолжение таблицы 2

Оценка ценных бумаг	Отражение активов по возможной цене продажи	Оценка по текущему курсу	Отражение фактически понесенных затрат с целью достоверности определения финансового результата	Оценка по фактической цене приобретения
Создание резервов	Используется для правильного исчисления стоимости активов, а не для распределения затрат по периодам. Для затрат резерв не создается.	Создаются на покрытие кредиторской задолженности, обязательств и нереализованных убытков	Отражают затраты в составе расходов отчетного периода, когда размер и срок будущих выплат не определен.	Формируются по расходам, размер которых не определен, на будущие обязательства, на покрытие внутренних производственных затрат.

Применим на практике динамическую теорию баланса на примере ОАО «Гомельский ДСК». Рассмотрим, как изменится сумма амортизации при изменении метода начисления, что произойдет с объемом дебиторской задолженности при использовании резерва по сомнительным долгам, как изменится стоимость остатка запасов при изменении метода их оценки.

В ОАО «Гомельский ДСК» имеется просроченная дебиторская задолженность, однако резерв по сомнительным долгам не создан. На конец 2013 года общая сумма задолженности составляет 105105 млн. руб., при этом просрочена задолженность в сумме 25222 млн. руб. Таким образом, сумму задолженности необходимо скорректировать на резерв по сомнительным долгам. В данном случае вся просроченная задолженность является сомнительной. При составлении нового баланса сумма краткосрочной задолженности будет равна 79883 млн. руб.

В организации используется линейный метод начисления амортизации для всех основных средств. Изменим способ начисления амортизации с линейного на метод суммы чисел лет по активной части основных средств – машинам и оборудованию. При этом в 2013 г. объем амортизации увеличится на 9699 млн. руб. и составит 365649 млн. руб. Поэтому стоимость основных средств снизится с 801801 млн. руб. до 792102 млн. руб.

В организации используется метод оценки запасов ФИФО. Для того чтобы повысить достоверность баланса в соответствии с динамической теорией, перейдем на метод средневзвешенной стоимости. Поэтому величина запасов снизится с 126625 млн. руб. до 115119 млн. руб.

Оформим результаты в таблице 2.

Таблица 2. Изменение статей баланса после корректировки в соответствии с динамической теорией

Статья баланса	До корректировки	После корректировки	Отклонение
Дебиторская задолженность, млн. руб.	105105	79883	-25222
Основные средства	801801	792102	-16699
Запасы	126625	115119	-11506

В практике белорусского учета, также как в других странах, существует смешение динамического и статического подходов. Следовательно, финансовая отчетность пытается одновременно удовлетворить требованиям и статического, и динамического учетов, то есть показать достоверно и финансовое состояние организации, и ее финансовые результаты. Неизбежно получается компромиссный вариант, который не может в полной мере удовлетворить пользователей, и принцип достоверности нарушается.

На наш взгляд, соблюдение принципа достоверности отчетности в рамках единого баланса невозможно. Стремление к максимальной достоверности оценки имущественного положения организации обязательно исказит значение ее финансового результата, и наоборот – точное исчисление прибыли приведет к недостоверной оценке активов. Выход может быть найден в составлении нескольких балансов, ориентированных на конкретные цели (оценка кредитоспособности, прибыльности, эффективности управления и др.). В противном случае необходимо сознавать некоторую неточность оценок и решений, базирующихся на существующей отчетности.

Список цитированных источников:

1. Международные стандарты финансовой отчетности: издан. на русском языке. – М.: Аскери-Асса, 2004. – 752 с.
2. Соколов, Я.В. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: учебное пособие / Я.В. Соколов – М.: Магистр, 2009. – 479 с.
3. Ришар, Ж. Бухгалтерский учет: теория и практика / Ж. Ришар; пер. с фр.; под ред. Я. В.Соколова. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 160 с.

УДК 657.22

Волчек А.И.

Белорусский государственный университет транспорта, г. Гомель

Научный руководитель: к.э.н., доцент Шатров С.Л.

ВЫРАБОТКА МЕТОДИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ АУТСОРСИНГА

В данной статье рассматриваются методические подходы к определению экономической эффективности аутсорсинга в сфере железнодорожного транспорта. Самостоятельно достичь высоких результатов во всех сферах деятельности компании практически невозможно, а иногда и нецелесообразно. Поэтому для многих предприятий привлечение сторонних организаций станет эффективным решением.

В условиях поиска вариантов развития бизнеса возрастает внимание к аутсорсингу, который становится не только методом повышения эффективности производства, но и неотъемлемой частью антикризисного управления. Аутсорсинг – форма сотрудничества между предприятиями, при котором независимый внешний исполнитель (аутсорсер) привлекает и использует от своего имени и на свою ответственность, но в интересах заказчика (аутсорси), факторы производства для выполнения задачи или функции в соответствии с требованиями аутсорси на безрисковой возмездной основе. В отличие от услуг сервиса и поддержки, имеющих разовый, эпизодический, случайный характер и ограниченных началом и концом, на аутсорсинг передаются обычно функции по профессиональной поддержке бесперебойной работоспособности отдельных систем и инфраструктуры на основе длительного контракта (не менее 1 года).

В настоящее время существуют два метода принятия решения об эффективности применения аутсорсинга: графические и экономические (расчетные).

Графические методы связаны с использованием графиков, матриц и алгоритмов. Международный опыт по использованию аутсорсинга показал, что одной из лучших графических моделей по решению вопроса о применимости аутсорсинга является использование модели McKinsey.

В данной модели по оси X отражается вовлеченность в технологическую цепочку (степень вовлеченности оценивается экспертами), по оси Y – прибыльность (оцениваются чистые издержки и вклад в прибыль организации). На поле точками обозначаются бизнес-единицы или подразделения.

Согласно данной модели бизнес-единицы выводятся на аутсорсинг в три этапа:

1. Заведомо не профильные или убыточные организации подлежат продаже или ликвидации с тем, чтобы необходимые для ведения бизнеса услуги или продукты закупать на рынке.

2. Возможен вариант изменения технологических основ бизнеса. Если какие-то структуры вовлечены в технологическую цепочку и при этом приносят чистые убытки, но их технологии очень важны для бизнеса.

3. Сохранение только технологически важных и прибыльных организаций.

В данной модели есть один существенный недостаток: помимо вовлеченности в технологическую цепочку могут существовать и другие обстоятельства, которые заставляют компании не отказываться от поддержания некоторых структур.

Для принятия решения по оценке эффективности аутсорсинга с использованием графических методов, как показывает международная практика, весьма перспективным представляется использование матриц. В зарубежной практике для оценки целесообразности применения аутсорсинга нередко используют квадратичную матрицу компании PriceWaterhouseCoopers, построенную с учетом двух основных факторов: конкурентоспособности и стратегической важности актива.

Схема, предложенная PriceWaterhouseCoopers, дает только общее представление о необходимости использования аутсорсинга. В случае производственного аутсорсинга более точный ответ дает оценка по алгоритму, разработанному компанией SOLO.

Существующие графические методы отличаются наглядностью и наличием как экономической, так и неэкономической составляющей. Но они зачастую не позволяют учесть специфику отрасли, получить четкие результаты и дать однозначный ответ на вопрос о целесообразности аутсорсинга в конкретной ситуации.

Группа **экономических методов** основана на оценке затрат. Для оценки эффективности передачи на аутсорсинг отдельного вида работ, функции, бизнес-процесса используются экономические методики: на основе маржинального анализа, на основе сравнения затрат по содержанию собственного сотрудника и привлечения внешнего исполнителя для разовой работы, на основе затратного метода, на основе сравнения экономических условий традиционной и аутсорсинговой формы хозяйственной деятельности и др.

Одним из распространенных экономических методов оценки эффективности передачи на аутсорсинг бизнес-процесса является методика, основанная на маржинальном анализе. В основе данного метода лежит принцип минимизации затрат и увеличения прибыли путем выбора между собственным производством и приобретением услуги на стороне. Для решения проблемы "производить или покупать" используется принцип взаимосвязи объема, себестоимости и прибыли. Смысл этого расчета состоит в том, чтобы определить максимально допустимую величину постоянных расходов, которая покрывается маржинальным доходом при заданном объеме продаж, цены и уровня переменных за-

трат на единицу работ, услуг. Если постоянные затраты превысят этот уровень, то принимаемое решение будет убыточным.

Для расчета стоимость приобретенных аутсорсинговой компании работ (услуг) следует выразить следующим образом:

$$C = \zeta * X,$$

где ζ – цена за единицу выполненной работы (оказанной услуги) у аутсорсинговой компании;

X – требуемый предприятию объем работы, услуги в анализируемом периоде.

Себестоимость производства работ, услуг собственными силами определяется следующим образом и включает в себя постоянные и переменные затраты.

$$C/C = A + b * X,$$

где A – постоянные расходы на весь требуемый предприятию объем работы (услуг) в анализируемом периоде;

b – переменные расходы на производство единицы работы (услуги).

Далее затраты по двум вариантам следует сравнить между собой, для того, чтобы определить тот объем производства (X), при котором затраты по двум вариантам будут одинаковыми:

$$\zeta * X = A + b * X.$$

При увеличении потребности свыше объема равного объему X более выгодным является собственное производство, а при уменьшении – для предприятия будет выгоден аутсорсинг.

Для определения экономического эффекта от принятия решения следует сравнить затраты по двум вариантам между собой. В абсолютном сравнении об эффективности будет свидетельствовать отрицательное значение показателя:

$$\pm \Theta = \zeta * X - (A + b * X).$$

В относительном сравнении об эффективности будет свидетельствовать значение показателя ниже 1:

$$\pm \Theta = \frac{\zeta * X}{A + b * X}$$

Главное достоинство экономических методов заключается в получении конкретных данных, что позволяет сравнивать различные варианты и проигрывать сценарии, а также создавать компьютерные программы, как следствие – свести к минимуму человеческий фактор при расчетах.

К недостаткам этой группы методов можно отнести повышенное внимание затратной составляющей при полном не учете стратегических составляющих, позиционирования фирмы на рынке, качественных параметров продукции организации и других параметров, рассматриваемых в матрицах и алгоритмах.

Анализ существующих подходов и методов оценки эффективности аутсорсинга показал, что ни экономические, ни графические методы не обеспечивают объемный компетентный анализ относительно использования аутсорсинга. Обе группы методов нуждаются в применении дополнительных инструментов.

Для преодоления несовершенства рассмотренных подходов необходимо в экономическую группу включить стратегический аспект. Это обусловлено тем, что экономические методы позволяют только сравнить затраты до и после внедрения аутсорсинга, но не учитывают значимость работы / компетенции бизнес-процесса. Первым шагом на пути преодоления данного недостатка может стать метод экспертных оценок, позволяющий опросить специалистов по конкретному направлению деятельности организации по поводу важности его в целом для бизнеса.

Список цитированных источников:

1. Аникин, Б.А. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента: учеб. пособие / Б.А. Аникин, И.Л. Рудал. – М.: ИНФАРА-М, 2011. – С. 15.
2. Сайфиева, С.Н. Теоретические основы и эволюция развития аутсорсинга: журнал экономической теории / С.Н. Сайфиева, М.А. Быкадоров. – Екатеринбург, Институт экономики УрО РАН. – 2006. – № 3. – С. 77–91.

УДК 657.22

Будник Ю.И.

Белорусский государственный университет транспорта, г. Гомель

Научный руководитель: к.э.н., доцент Шатров С.Л.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ВЕЛИЧИНЫ РЕЗЕРВА ПО СОМНИТЕЛЬНЫМ ДОЛГАМ В СИСТЕМЕ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА

В статье разработана методика определения величины резервов по сомнительным долгам по группам дебиторской задолженности на основе ее распределения по срокам непогашения, а также определены основные принципы формирования резервов по сомнительным долгам. Приведены обоснования целесообразности применения способа группировки дебиторской задолженности по срокам непогашения.

Одной из важнейших особенностей системы железнодорожного транспорта является централизация выручки, которая определяет последующее ее централизованное использование, а именно выделение финансовых средств отделению железной дороги и организациям дорожного подчинения. В свою очередь, отделения железной дороги, исходя из своих финансовых возможностей, финансируют структурные подразделения.

При существующей организационной структуре БЖД возможно возникновение дебиторской задолженности по платежам за перевозки на разных уровнях управления. Поэтому существует объективная необходимость в процессе деятельности отслеживать информацию о контрагенте, на основании которой возникает неуверенность в погашении должником (должниками) дебиторской задолженности.

Это обуславливает необходимость организации эффективной системы контроля за состоянием расчетов, что является базой для дальнейшей кропотливой работы по взысканию задолженности по каждому дебитору. Однако в отдельных случаях даже хорошо отлаженная система не может обеспечить взыскание суммы долга. Так в случае банкротства и дальнейшей ликвидации организации-должника (ликвидация должника и исключение его из Единого государственного регистра юридических лиц и индивидуальных предпринимателей (ЕГР)) юридически он перестает существовать как должник и, следовательно, погашать долг уже некому. Поэтому при исключении должника из ЕГР возникает основание для списания дебиторской задолженности.

С позиции управления капиталом переход на единый метод учета выручки «по начислению» привел к диспропорции денежных потоков. При неоплате (несвоевременной оплате) за отгруженную продукцию (оказанные услуги, выполненные работы) до 22-го числа, следующего за отчетным кварталом, налог на прибыль оплачивается за счет средств, фактически полученных от другой реализации, иными словами происходит «вымывание» оборотных средств в краткосрочном периоде и методологическая ошибка в долгосрочном, когда при списании дебиторской задолженности образуется убыток, с которого уже уплачен налог на прибыль. В этих условиях особую актуальность приобретает учет риска невозврата средств «замороженных» в дебиторской задолженности.

В международной и отечественной практике обозначенная проблема решается формированием резервов по сомнительным долгам. Резерв по сомнительным долгам по своей экономической природе позволяет исключить из налогообложения часть выручки налогоплательщика, в счет которой от контрагентов не поступила оплата товаров или услуг. Цель создания резерва по сомнительному долгу – исключение такой ситуации, когда у налогоплательщика, работающего по методу начисления, возникает прибыль при отсутствии реальных денежных средств для оплаты налога на прибыль.

Следует отметить, что с 2014 г. в связи с исключением из ст. 129 Налогового кодекса Республики Беларусь подп. 3.20 суммы создаваемых резервов не входят в состав внереализационных расходов, учитываемых при исчислении налога на прибыль, а, следовательно, не участвуют в формировании налогооблагаемой базы. Однако в соответствии с главой 6 Инструкции по бухгалтерскому учету доходов и расходов, утвержденной постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 30.09.2011 № 102, обязанность создания резерва по сомнительным долгам предусмотрена. Таким образом, в настоящее время создаваемые в бухгалтерском учете резервы, как и ранее, влияют на показатели бухгалтерской отчетности, где показывается реально существующая прибыль.

Резервы по сомнительным долгам создаются на конец отчетного периода с учетом результатов инвентаризации, проводимой перед составлением годовой бухгалтерской отчетности, при наличии задолженности, признаваемой сомнительным долгом (задолженность с большой вероятностью останется непогашенной). Используется резерв в течение последующего года до полного списания, либо, если резерв использован не полностью – неиспользованная сумма присоединяется к доходу отчетного года.

Следует помнить, что списание долга – не аннулирование задолженности. Эта задолженность отражается за балансом на счете 007 «Списанная в убыток задолженность неплатежеспособных дебиторов» в течение пяти лет с момента списания для наблюдения за возможностью ее взыскания в случае изменения имущественного положения должника.

Согласно Инструкции по бухгалтерскому учету доходов и расходов, утвержденной постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 30.09.2011 № 102, величина резервов по сомнительным долгам определяется одним из следующих способов:

Способ 1 – по каждому дебитору на основе анализа платежеспособности дебитора, возможности погашения им задолженности полностью или частично и других факторов.

Способ 2 – по группам дебиторской задолженности на основе ее распределения по срокам непогашения.

Способ 3 – по всей сумме дебиторской задолженности на основе выручки от реализации продукции, товаров, выполнения работ, оказания услуг за отчетный период и коэффициента сомнительной задолженности.

По нашему мнению для железной дороги наиболее целесообразным является применение второго способа создания резерва, который базируется на определенной последовательности действий:

- закрепление периодичности создания резерва по сомнительным долгам;
- определение предыдущего периода для расчета коэффициента сомнительной задолженности, который не должен превышать пяти лет;

- проведение анализа дебиторской задолженности за ряд лет для обоснования выделения групп дебиторской задолженности по срокам ее непогашения;
- формирование массива данных о дебиторской задолженности и ее списание с группировкой по установленным периодам непогашения;
- расчет коэффициента сомнительной задолженности каждой группы;
- по данным инвентаризации на конец отчетного года разбиение по установленным группам дебиторскую задолженность в зависимости от срока ее непогашения;
- определение резерва по сомнительной задолженности.

При выборе данного метода следует организовать постановку аналитического учета дебиторов не только по срокам образования сомнительной задолженности под задаваемый в учетной политике период, но и срокам погашения безнадежной задолженности в таких периодах. При этом величина резерва зависит от выбранной группировки дебиторской задолженности по срокам непогашения (месяц, квартал, полугодие, год), что требует научного обоснования выбранной группировки.

Применение указанного метода закреплено в учетной политике Белорусской железной дороги, т.к. целесообразно для предприятий с большим числом дебиторов. Однако, учитывая особенности финансовых взаимоотношений в структуре железной дороги, формирования и распределения доходов, расчета и уплаты налога на прибыль, следует организационно разграничить функции по формированию резерва по сомнительным долгам по уровням управления.

Считаем научно обоснованным методологический подход, когда для формирования резерва по сомнительным долгам по перевозочной деятельности в соответствии с Инструкцией №102 по второму способу используются данные о величине просроченной дебиторской задолженности и ее списания в целом по железной дороге без разделения на отделения или предприятия дорожного подчинения. Однако в данном случае речь идет только о расчете общедорожного коэффициента сомнительной задолженности в разрезе групп непогашения. Полученные данные будут применены на иных уровнях управления железной дороги.

Отметим, что создание общедорожного резерва по сомнительным долгам является нецелесообразным, т.к. при возникновении необходимости списания просроченной дебиторской задолженности у какого-либо отделения или предприятия дорожного подчинения раньше остальных весь фонд может быть использован только одним отделением. Это методологически неверно еще и потому, что каждое подразделение на счетах бухгалтерского учета формирует собственный финансовый результат и нет необходимости в передаче и доведении до него резерва.

Поэтому необходимо, чтобы каждое отделение (предприятие дорожного подчинения) имело право на формирование резерва и использование его по назначению в зависимости от реальной величины дебиторской задолженности (определенной по результатам инвентаризации). Таким образом, достигается взаимоувязка между списанием дебиторской задолженности конкретного предприятия и суммой сформированного под него резерва.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что применение второго способа целесообразно, поскольку в нем оптимально сочетаются как объем счетной работы, так и точность получаемых результатов.

Список цитированных источников:

1. Налоговый кодекс Республики Беларусь
2. Инструкция по бухгалтерскому учету доходов и расходов, утвержденная постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 30.09.2011 № 102.
3. Бухгалтерский управленческий учет на железнодорожном транспорте: учеб. пособие / В.Г. Гизатуллина, С.Л. Шатров. – Гомель: БелГУТ, 2014. – 360 с.

УДК 657.22

Шкрабова Т.Н.

Белорусский государственный университет транспорта, г. Гомель

Научный руководитель: ст. преподаватель Сидорова Л.Г.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ АДАПТАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ К МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

В статье последовательно изложены вопросы, связанные с проблемами адаптации бухгалтерского учёта основных средств к международным стандартам (МСФО 16 «Основные средства», МСФО 36 «Обесценение активов»). Определено экономическое содержание основных средств и их оценка. Рассматриваются различия учёта основных средств и методик начисления амортизации в Республике Беларусь и по международным стандартам финансовой отчетности.

Основные средства являются неотъемлемой частью любой организации и от обеспечения их сохранности и повышения эффективности их использования зависят важные показатели деятельности организации, такие как финансовое положение, конкурентоспособность на рынке.

В условиях масштабной интеграции мировых рынков все большему количеству отечественных предприятий необходимо представлять финансовую отчетность в соответствии с Международными

стандартами финансовой отчетности (МСФО). Ведение параллельного учета по РБ и МСФО очень трудоемко. Рациональнее трансформировать консолидированную финансовую отчетность. Но и здесь есть свои особенности. Различия в правилах учета некоторых активов, в том числе основных средств, неизбежно приводят к проблемам при трансформации отчетности компании в соответствии с международными стандартами.

Появление новых заинтересованных пользователей информации и их требований к качеству отчетности вызвало необходимость изменения содержания элементов системы бухгалтерского учета и их соответствия требованиям МСФО.

В целях применения МСФО отечественными организациями необходимо нормативное регулирование учетной и отчетной информации, которое должно раскрывать вопросы, связанные с принципами учета, представления финансовой отчетности и раскрытия информации, в целом системы учета и отдельных специфических объектов учета, в том числе, объектов основных средств.

Применительно к современным условиям формирования отчетности в соответствии с требованиями МСФО хозяйствующими субъектами Республики Беларусь, организационные и методические аспекты трансформации бухгалтерского учета страны к требованиям МСФО недостаточно изучены.

Для учета основных средств в соответствии с международными стандартами используется МСФО 16 «Основные средства» (IAS 16 «Property, Plant and Equipment»).

В Республике Беларусь учет основных средств регулируется Инструкцией по бухгалтерскому учету основных средств от 31.04.2012 № 26.

Данный документ приблизил отечественный учет к нормам международных стандартов. Тем не менее, полностью сблизить отечественный подход с международными принципами не удалось.

Сравнение белорусских и международных стандартов учета основных средств начнем с определения объекта учета.

Условия признания актива объектом основных средств в МСФО 16 «Основные средства» и Инструкции по бухгалтерскому учету основных средств практически идентичны. Сравнение общих положений учета основных средств приведены в таблице 1.

Таблица 1. Критерии признания основных средств по МСФО и РБ

Критерии МСФО	Критерии РБ
1. Использование в производстве продукции, при выполнении работ или оказании услуг, для управленческих нужд организации либо для предоставления за плату во временное владение или пользование; 2. Использование в течение длительного времени, т.е. срока полезного использования свыше 12 месяцев, или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев; 3. Организацией не предполагается дальнейшая перепродажа активов; 4. Способность приносить организации экономические выгоды в будущем; 5. Первоначальная стоимость актива должна быть надежно оценена.	1. Активы предназначены для использования в деятельности организации, в том числе, в производстве продукции, при выполнении работ, оказании услуг, для управленческих нужд организации, а также для предоставления во временное пользование (временное владение и пользование); 2. Организацией предполагается получение экономических выгод от использования активов; 3. активы предназначены для использования в течение периода продолжительностью более 12 месяцев; 4. Организацией не предполагается отчуждение активов в течение 12 месяцев с даты приобретения; 5. Первоначальная стоимость активов может быть достоверно определена.

Земельные участки, вложения в земельные участки, в улучшение земель, в объекты природопользования также входят в состав основных средств, что не оговаривается в МСФО.

Требование способности основных средств приносить организации экономические выгоды в будущем, указанное в Инструкции по бухгалтерскому учету основных средств, не противоречит МСФО 16, поскольку способность приносить экономические выгоды, согласно международным стандартам, является основным признаком, свойственным любому активу.

Критерии признания основных средств по международному стандарту состоят в том, что с большой долей вероятности можно утверждать, что компания получит связанные с данным активом экономические выгоды и себестоимость актива может быть надежно оценена.

Помимо критериев признания в учете активов в качестве основных средств имеются существенные расхождения при сравнении единицы бухгалтерского учета данных объектов. Согласно Инструкции по бухгалтерскому учету основных средств, единицей бухгалтерского учета основных средств является инвентарный объект. МСФО не предписывает единицу признания, то есть не определяет, что именно включает объект основных средств. В связи с этим применение критериев признания к конкретным обстоятельствам, в которых находится организация, требует профессионального суждения, законодательно подкрепленного в учетной политике организации.

Следующий шаг учета – изучение формирования первоначальной оценки основных средств.

В целях ведения учета, начисления амортизации и представления информации об основных средствах в финансовой отчетности по МСФО и РБ применяются различные трактовки видов оценки основных средств при их принятии к учету: первоначальная стоимость – в учете РБ и фактическая себестоимость – по МСФО.

Помимо терминологических отличий имеют место различия и в характеристике данных понятий (таблица 2).

Таблица 2. Сравнение элементов, входящих в оценку основных средств

Фактическая себестоимость основных средств (по МСФО)	Первоначальная стоимость основных средств (законодательство РБ)
включает	
<ul style="list-style-type: none"> – цену покупки, включая импортные пошлины и невозмещаемые налоги на покупку, за вычетом торговых скидок и возмещений; – затраты на выплату вознаграждений работникам, непосредственно связанные со строительством или приобретением объекта основных средств; – затраты на подготовку площадки; – первоначальные затраты на доставку и производство погрузочно-разгрузочных работ; – затраты на установку и монтаж; – затраты на проверку надлежащего функционирования актива после вычета чистой выручки от продажи изделий, произведенных в процессе доставки актива в место назначения и приведения его в рабочее состояние (например, образцов, полученных при проверке оборудования); – выплаты за оказанные профессиональные услуги. 	<ul style="list-style-type: none"> – стоимость приобретения основных средств; – таможенные сборы и пошлины; – проценты по кредитам и займам; – затраты по страхованию при доставке; – затраты на услуги других лиц, связанные с приведением основных средств в состояние, пригодное для использования; – иные затраты, непосредственно связанные с приобретением, доставкой, установкой, монтажом основных средств и приведением их в состояние, пригодное для использования

Так как основные средства составляют значительную часть активов организации, то одной из важнейших характеристик их состояния является показатель амортизации. Амортизация представляет собой процесс переноса объектом своей стоимости на стоимость создаваемого продукта. Амортизация является элементом, формирующим себестоимость производимой продукции, выполняемых работ и услуг и, следовательно, оказывает влияние на показатели, характеризующие результаты деятельности организации.

Согласно МСФО актив нужно амортизировать с момента его готовности к использованию. В отечественной практике амортизацию начисляют с первого числа месяца, следующего за месяцем принятия основного средства к учету (как правило, большинство предприятий и организаций Республики Беларусь применяют линейный метод начисления амортизации).

Что касается методов амортизации, то МСФО 16 не ограничивают предприятия в выборе. В стандарте указаны наиболее применяемые методы: метод равномерного начисления, метод уменьшающегося остатка, метод суммы чисел лет и метод суммы изделий. При этом в стандарте указано, что используемый вариант должен отражать схему ожидаемого потребления организацией будущих экономических выгод.

В соответствии с Инструкцией о порядке начисления амортизации основных средств и нематериальных активов от 27.02.09 г. № 37/18/6 методов амортизации четыре: линейный, уменьшаемого остатка, суммы чисел лет срока полезного использования и производительный.

Согласно МСФО применяемый метод амортизации должен периодически пересматриваться и изменяться для отражения достоверной информации и изменений в экономических выгодах от использования основных средств. Изменение метода амортизации должно учитываться как изменение учетной оценки, а амортизационные отчисления текущего и будущего периодов должны корректироваться. В учетной практике Республики Беларусь данные предписания практически не осуществляются.

Стандартом МСФО 16 определено, что уменьшение стоимости объекта основных средств осуществляется на основании стандарта МСФО 36 «Обесценение активов». Так после первоначального признания объект основных средств учитывается по его первоначальной стоимости за вычетом накопленной амортизации и накопленных убытков от обесценения.

В МСФО 36 предусмотрены следующие факторы обесценения: внешние факторы (изменение рыночной ставки процента, значительные сдвиги в технологии, в экономике или в законодательной сфере) и внутренние (реорганизация предприятия, моральное устаревание или физическое повреждение активов).

Если рассматривать бухгалтерский учет в Республике Беларусь (положения Инструкции № 26), то об обесценении основного средства свидетельствуют следующие признаки, определяемые за период с начала года до отчетной даты:

- значительное (более чем на 20 процентов) уменьшение текущей рыночной стоимости основного средства;
- существенные изменения в технологической, рыночной, экономической среде, в которой функционирует организация;
- увеличение рыночных процентных ставок;
- существенное изменение способа использования основного средства;
- физическое повреждение основного средства;
- иные признаки обесценения основного средства.

При наличии признаков обесценения основного средства определяется его возмещаемая стоимость на конец отчетного периода как наибольшая из текущей рыночной стоимости основного средства за вычетом предполагаемых расходов, непосредственно связанных с его реализацией, и ценности использования основного средства. Анализируя сложившуюся ситуацию, на сегодняшний день процедура обесценения активов организаций Республики Беларусь пока не нашла широкого приме-

нения, в связи с чем оценка активов в отчетности осуществляется не на основании справедливой стоимости активов на дату составления отчетности, а по остаточной стоимости, сложившейся в системе бухгалтерского учета. При этом достаточно важной задачей представляется своевременное определение признаков обесценения активов с целью предотвращения возможных убытков при дальнейшем использовании активов, а также риска мошенничества с финансовой отчетностью, которое может быть выявлено в ходе проверки организации.

Сближение отечественной практики с международными нормами, а в перспективе с налоговым законодательством позволило бы упростить финансовый учет основных средств на предприятиях и процесс трансформации отчетности, а также исключить формирование многочисленных корректировочных поправок и ошибок, приводящих финансовую отчетность к единому пониманию.

Список цитированных источников:

1. Инструкция по бухгалтерскому учету основных средств, утвержденная постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 30.04.2012 № 26.
2. Инструкция о порядке начисления амортизации основных средств и нематериальных активов, утвержденная постановлением Министерства финансов РБ от 27.02.2009 N 37/18/6 (в редакции от 22.12.2012 N 117/80/37).
3. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 16 «Основные средства»
4. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 36 «Обесценение активов».
5. Николаева, О.Е. Международные стандарты финансовой отчетности: учеб. пособ. – 3-е изд. / О.Е. Николаева, Т.В. Шишкова. – М.: Эдиториал УРСС, 2001. – 240 с.

УДК 339.56.055

Топоривский И.Г.

*Черновицкий торгово-экономический институт Киевского национального торгово-экономического университета, г. Черновцы, Украина
Научный руководитель: к.э.н., доцент Быкова Н.В.*

АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ УКРАИНЫ

В современных условиях обоснованная внешнеторговая политика государства может стать одним из инструментов общей стратегии Украины на пути обеспечения не только устойчивых темпов экономического роста, но и экономического развития, что значительно усилит международные позиции и авторитет страны.

Стоит отметить, что Украина проводит внешнеторговые операции почти с 160 странами мира. Важным, также является тот факт, что все регионы Украины принимают участие в экспорте-импорте товаров, при этом наибольший удельный вес приходится на Днепропетровскую и Киевскую области [4]. Внешняя торговля Украины, как и других государств, делится на экспортную и импортную.

Целью исследования является анализ внешней торговли Украины и определение перспектив ее развития.

В таблице, приведёнными ниже, видно, что внешнеэкономическая торговля Украины представляет собой многомиллиардный оборот, который с годами постоянно увеличивается.

Таблица. Внешнеэкономическая торговля Украины на протяжении 2000–2013 гг. (млрд. долл.)

Год	Внешнеторговый оборот	Экспорт товаров и услуг	Импорт товаров и услуг	Сальдо
2000	33 168	18 060	15 108	2 952
2001	36 732	19 809	16 923	2 886
2002	40 181	22 012	18 169	3 843
2003	51 807	27 328	24 479	2 849
2004	69 035	37 980	31 055	6 925
2005	79 498	40 422	39 076	1 346
2006	94 628	45 874	48 754	- 2 880
2007	123 938	58 287	65 651	- 7 364
2008	170 746	78 744	92 002	- 13 258
2009	99 911	49 301	50 610	- 1 309
2010	129 378	63 190	66 188	- 2 998
2011	170 962	82 107	88 855	- 6 748
2012	173 701	82 337	91 364	- 9 027
2013	162 721	78 148	84 573	- 6 425

Период 2000–2009 годов характеризуется постепенным наращиванием внешнеторгового оборота, в котором экспорт преобладает над импортом. Наиболее успешным для Украины был 2004 год, когда сальдо достигло почти 7 млрд. долл. США. Оборот 2009 года с влиянием негативных мировых явлений в экономике упал на 41,5% по сравнению с 2008 годом. После 2009 года внешнеторговый оборот снова начал увеличиваться, но импорт значительно начал преобладать над экспортом.

Товарная структура экспорта Украины охватывает почти 15 различных отраслей экономики. Однако преобладающие позиции занимают лишь четыре отрасли (металлургия, машиностроение, химическая и связанные с ней отрасли промышленности, сельское хозяйство), продукция которых стабильно экспортируются. Они составляют более 80% украинского экспорта [3].

Особенностью экспортноориентированных отраслей Украины является их высокий уровень зависимости от конъюнктурных колебаний на мировых рынках. В последние годы объем экспорта из Украины наращивается за счет благоприятной конъюнктуры мировых рынков и постоянного роста цен, в первую очередь, на черные и цветные металлы, продовольственные товары, химикаты и на отдельные виды продукции машиностроения.

Через системный внутренний и мировой финансово-экономический кризис в 2009 году объемы экспорта сократились почти вдвое и достигли уровня 2005–2006 годов. В 2010–2011 годах в результате стабилизации основных экспортных рынков Украины состоялось постепенное восстановление экспорта, который в 2011 году достиг 82 млрд. долл. США.

Основными экспортными товарами Украины в 2012 году были: черные металлы (15340 млн. долл. США или 22,3% от общей стоимости экспорта); зерновые культуры (7000 млн. долл. США или 10,2%); жиры и масла животного или растительного происхождения (4211 млн. долл. США или 6,1%); железнодорожные локомотивы (4107 млн. долл. США или 6,0%); реакторы ядерные, котлы, машины (3795 млн. долл. США или 5,5%); топлива минеральные, нефть и продукты ее перегонки (3640 млн. долл. США или 5,3%); руды, шлак и зола (3306 млн. долл. США или 4,8%); электрические машины (3232 млн. долл. США или 4,7%); изделия из черных металлов (2837 млн. долл. США или 4,1%); удобрения (1791 млн. долл. США или 2,6%).

Объемы импорта после 2006 года превышают объемы экспорта, поэтому все эти годы наблюдается отрицательное торговое сальдо, которое в 2008 году достигло рекордных 13 млрд. долл. США. В товарной структуре импорта наибольшую долю в общих объемах импорта Украины составляют энергоресурсы, станки и детали, транспортные средства, химикаты, пластмассы, резина. Основными импортными товарами Украины в 2012 году были минеральные топлива; нефть и продукты ее перегонки (26193 млн. долл. США или 30,9% от общей стоимости экспорта); реакторы ядерные, котлы, машины (7227 млн. долл. США или 8,5%); электрические машины (5952 млн. долл. США или 7,0%); средства наземного транспорта, кроме железнодорожного (5949 млн. долл. США или 7,0%); пластмассы, полимерные материалы (3414 млн. долл. США или 4,0%); фармацевтическая продукция (3308 млн. долл. США или 3,9%); черные металлы (2299 млн. долл. США или 3,1%); бумага и картон (1575 млн. долл. США или 1,9%); разнообразная химическая продукция (1299 млн. долл. США или 1,5%); изделия из черных металлов (1283 млн. долл. США или 1,5%) [3].

В географической структуре экспортного товарооборота приоритет остаётся за странами СНГ – 36%, сразу за ними следуют страны Европейского союза – 26%, Ближний Восток занимает 18%, Дальний Восток – 8%, на остальные страны приходится 12%. География импорта примерно соответствует географии экспорта: страны СНГ – 37%, но на ЕС уже приходится 35%, страны Ближнего Востока – 3%, страны Дальнего Востока – 15%, другие страны – 10%.

Характеризуя тенденцию внешнеторговых отношений в 2013 году, стоит отметить, что наибольший удельный вес в структуре украинского экспорта приходится на продукцию АПК – 17 млрд. долл. США, второй по объемам является металлургия – 14300 млн. долл. США, а замыкает тройку лидеров химическая промышленность – 4900 млн. долл. США. Украинский внешнеторговый баланс повлиял на сокращение цен на зерновые и масличные культуры – на 20–30% во второй половине 2013 года. Однако рекордные объемы поставок позволили в последнем квартале догнать и перегнать результат 2012 года [1].

В структуре импорта на первом месте энергоносители – в денежном выражении объем закупок составил 21800 млн. долл., затем следуют товары химической промышленности – 9900 млн. долл. и товары агропромышленного комплекса – 8200 млн. долл. США.

Важным шагом в решении проблем экспорта может стать увеличение показателей экспорта высокотехнологичных товаров и услуг, которые на мировом рынке пользуются достаточно большим спросом.

Значительным катализатором в росте объемов экспорта может стать увеличение продаж готовой продукции, а не сырья и полуфабрикатов, которые значительно уменьшают наш уровень конкурентоспособности.

Итак, приоритетными направлениями развития внешней торговли является нахождение новых рынков сбыта, увеличение объемов сотрудничества с ЕС и введение некоторых мероприятий по политике «протекционизма» на внутреннем рынке, что также помогут Украине закрепить и увеличить объемы экспорта и развития экономики на международной сцене.

Список цитированных источников:

1. Мазаракі, А.А. Структурна переорієнтація зовнішньої торгівлі у системі факторів економічного зростання: монографія / А.А. Мазаракі, Т.М. Мельник, В.В. Юхименко [та інш.]; за заг. ред. А.А. Мазаракі. — К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2011. — 652 с.
2. Касич, А.О. Структурні характеристики зовнішньої торгівлі України / А.О. Касич, С.В. Дідур // Актуальні проблеми економіки. — 2008. — № 1. — С. 85–95.
3. Державна служба статистики України – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Зовнішня торгівля України – Режим доступу: http://uk.wikipedia.org/wiki/Зовнішня_торгівля_України

УДК 331.214(476)

Коростик В.И.

Полоцкий государственный университет, г. Новополоцк

Научный руководитель: доцент Апенченко С.А.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОПЛАТЫ ТРУДА В КОНТЕКСТЕ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Переход к инновационному пути развития Республики Беларусь обусловлен, кроме всех прочих условий, соответствующим развитием человеческого потенциала. В этой связи вопросы мотивации работников через оплату труда являются крайне актуальными и практически значимыми. В государственной инновационной политике признание важности этого фактора выражается в разработке соответствующих механизмов и инструментов, применение которых будет способствовать сохранению и приумножению квалифицированных кадров организации. В контексте развития инновационной экономики мотивация труда выступает ключевым инструментом управления персоналом.

Принятые Президентом и Правительством Республики Беларусь за последние годы меры по либерализации оплаты труда направлены на усиление зависимости оплаты труда от его результатов, повышение эффективности системы оплаты труда и мотивационной функции заработной платы и, в целом, на стимулирование в неограниченных размерах высокопроизводительного и эффективного труда, что, несомненно, способствует развитию инновационной экономики. Министерством труда и социальной защиты Республики Беларусь от 21.10.2011 № 104 принято Постановление «Об утверждении Рекомендаций по применению гибких систем оплаты труда в коммерческих организациях». Рекомендации по применению гибких систем оплаты труда в коммерческих организациях (далее – Рекомендации № 104) разработаны в целях оказания методической помощи их руководителям в разработке систем оплаты труда работников, увязанных с эффективностью их деятельности и максимально учитывающих вклад каждого работника.

При разработке систем оплаты труда работников нанимателям следует руководствоваться пунктом 2 Указа Президента Республики Беларусь от 10 мая 2011 г. № 181 «О некоторых мерах по совершенствованию государственного регулирования в области оплаты труда», в соответствии с которым при введении новых условий оплаты труда работников, в том числе без применения Единой тарифной сетки работников Республики Беларусь, наниматели обязаны обеспечить:

недопущение снижения размеров заработной платы работников на момент их введения;

установление гибких условий оплаты труда, направленных на усиление материальной заинтересованности работников в повышении производительности труда и максимально учитывающих сложность выполняемых работ, уровень квалификации, эффективность, качество и условия труда, а также вклад каждого работника в общие результаты деятельности, его предприимчивость, творческий подход;

соблюдение для работников гарантий в области оплаты труда, предусмотренных законодательством о труде [1, 2].

В Рекомендациях № 104 рассматриваются 4 вида гибких систем оплаты труда. Ниже автор рассматривает эти виды в контексте коммерческой организации ОДО «Гермес-сервис» (вид деятельности – строительство).

Первой вашему вниманию предоставляется система оплаты труда на основе тарифной сетки. Суть этой системы в том, что организация в своих локальных нормативно-правовых актах (далее ЛНПА) разрабатывает тарифную сетку (ТС), параметры которой устанавливаются в организации самостоятельно, где указаны коэффициенты разрядов по профессиям и должностям. Оклад рассчитывается путем умножения тарифной ставки первого разряда на соответствующий коэффициент (оклад не должен быть меньше минимальной заработной платы).

Применяется этот вид гибкой системы оплаты труда в виде повременной и повременно-премиальной оплаты труда для работников, результат труда которых трудно однозначно измерить.

Далее рассмотрим систему оплаты труда на комиссионной основе. Отличие этой системы состоит в том, что заработная плата работнику ставится в прямую зависимость от показателей, характеризующих эффективность работы организации в целом или отдельного подразделения (роста объемов реализованной продукции, товаров (работ, услуг), в том числе на экспорт, снижения запасов готовой продукции и поступления валютной выручки и других показателей и т.д.). Зарплата может начисляться как персонально, так и коллективно, в зависимости от показателей, установленных в ЛНПА, коллективном договоре. Наниматель самостоятельно оценивает степень влияния работника на обеспечение реализации продукции, товаров (работ, услуг), снижение запасов готовой продукции.

Ежемесячные вознаграждения может не ограничиваться максимальными размерами.

Мы считаем, что эту систему целесообразней применять для работников, трудовые задачи которых можно выразить в указанных показателях.

Организации имеют право применять систему оплаты труда работников на основе «плавающих» окладов. Система «плавающих» окладов предусматривает установление нанимателем размеров тарифных ставок (окладов) в текущем месяце по итогам работы за предыдущий месяц с учетом личного вклада каждого конкретного работника в результаты труда (в том числе выполнение плановых показателей). Система «плавающих» окладов предполагает, что каждый раз в конце месяца по результатам труда за расчетный месяц для каждого работника с учетом установленных критериев формируется новый должностной оклад на следующий месяц.

На основании результатов оценки критериев руководитель организации по итогам работы за определенный период (месяц, квартал, полугодие и т.д.) издает приказ о размере оплаты труда за отчетный период с учетом установленных критериев.

Применяется система на основе «плавающих» окладов для работников. При данной системе возможен учет личного вклада каждого конкретного работника в результаты труда, ей характерна простота и оперативность внедрения, достижение высокого уровня мотивации, но происходит «запаздывание» на месяц в оценке труда.

Наиболее прогрессивной системой оплаты труда является грейдерная система. Термин «грейд» произошел от англ. grade – располагать по степеням, ранжировать. Смысл грейдерной системы в то, что на предприятии разрабатывается шкала оценки сотрудников по определенным критериям (все прописывается в ЛНПА) и устанавливаются интервалы баллов для каждого грейда. Далее определяются интервалы межквалификационных соотношений путем установления минимального и максимального коэффициента для каждого грейда. Эти коэффициенты показывают, во сколько раз оклады в соответствующем грейде больше, чем установленная в организации базовая заработная плата. Коэффициенты в интервалах межквалификационных соотношений для каждого грейда устанавливаются нанимателем самостоятельно и служат инструментом дифференциации размеров оплаты труда руководителей и специалистов, входящих в квалификационные группы (грейды). По нашему мнению, грейдерная система является самой лучшей из упомянутых выше, так как она позволяет учесть все качества сотрудников и поощрить их в виде заработной платы.

Изучив гибкие системы оплаты труда, автор пришел к выводу, что для применения на практике лучше всего подходит смешанная система оплаты труда. Заработная плата в организации ОДО «Гермес-сервис» считается на основе тарифной сетки. Изучив деятельность организации, мы пришли к выводу, что более оптимально для них было бы использовать следующий комплекс систем оплаты труда: для рабочих мы предлагаем использовать систему оплаты труда на основе тарифной сетки с повременной формой, для администрации, по нашему мнению, отлично подойдет грейдерная система.

Список цитированных источников:

1. Постановление Министерства труда и социальной защиты РБ от 21 октября 2011 г. № 104 «Об утверждении рекомендаций по применению гибких систем оплаты труда в коммерческих организациях».
2. Указ Президента Республики Беларусь от 10 мая 2011 г. № 181 «О некоторых мерах по совершенствованию государственного регулирования в области оплаты труда».

УДК 339.564

Гуртеева И.П.

Черновицкий торгово-экономический институт Киевского национального торгово-экономического университета, г. Черновцы, Украина
Научный руководитель: к.э.н., доцент Быкова Н.В.

АНАЛИЗ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ ЛЕСОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА УКРАИНЫ

В процессе развития глобальной торговой системы первоочередной задачей для Украины является определение стратегических направлений реализации экспортного потенциала, ориентированного на широкий ассортимент готовых изделий с высокой добавленной стоимостью и отказ от экспорта отдельных видов продукции.

По данным Госкомстата Украины, доля экспорта древесины и изделий из древесины с низкой добавленной стоимостью составляет около 85%. В то же время, по данным Продовольственной и сельскохозяйственной организации при ООН (FAO), Украина входит в десятку стран-лидеров по экспорту круглого и промышленного круглого леса и занимает второе место по экспорту древесины топливной. Однако ее доля в мировом экспортном рынке незначительна – всего 0,49% [1], что наглядно демонстрирует необходимость перехода отечественных предприятий лесопромышленного комплекса на производство экспортной продукции с высокой добавленной стоимостью и требует пересмотра традиционных форм и методов организации управления их экспортной деятельностью.

Механизм функционирования украинских предприятий лесопромышленного комплекса в системе международных экономических отношений требует пересмотра традиционных форм, методов организации и управления их экспортной деятельностью.

Целью исследования является проведение анализа экспортного потенциала лесопромышленного комплекса Украины, определение проблем его развития и направлений совершенствования.

Проблемы оценки развития, формирования и реализации экспортного потенциала исследовались в трудах многих украинских и зарубежных ученых, а именно: В.М. Бегмы, С.М. Бойко, С.М. Вдовины, Е.В. Волкодавовой, Б. Галиер, А.П. Гребельник, К.Р. Годарт, Ю.В. Каракай, А.Н. Кириченко, О.М. Киселева, Н.А. Клименко, Я.В. Ковалюк, С. Ковальчук, В.В. Коломиец, Дж.Г. Конклин, Т.И. Ломаченко, А.А. Мазараки, Г.И. Мазурова, А.А. Мальцева, Т.М. Мельник, Дж.Т. Пасеслиз, Т.В. Пепы, Н.М. Пирец, М. Портера, И.В. Скорняковой, В.В. Юхименка и других. Но, к сожалению, не все пробле-

мы развития экспортного потенциала лесопромышленного комплекса Украины исследованы глубоко и обоснованно, что и вызвало заинтересованность в дальнейшем исследовании.

По данным Государственного агентства лесных ресурсов Украины [2], по запасам ствольной промышленной древесины Украина занимает шестое место в Европе. В лесах Украины древостои с преобладанием ценных древесных пород занимают 88,6% покрытой лесной растительностью площади. Из них сосна – 33,6%, дуб – 24,4%, бук обычный – 7,4%. Эксплуатационные леса 2-й группы (коммерческие) занимают 40,7% площади, покрытой лесной растительностью. Основа лесной национальной промышленности – Украинские Карпаты: тут лесистость достигает 42%, а доля ценных пород древесины – сосны, дуба и бука – составляет более 70% всех лесных ресурсов (данные отражены в табл. 1).

Таблица 1. Лесистость европейских стран*

Рейтинг	Страна	Площадь территории, тыс. га	Площадь, покрытая лесом, тыс. га	Лесистость, %
1	Швеция	45218	27264	60,3
2	Финляндия	33814	21883	64,7
3	Франция	54919	15156	27,6
4	Италия	50596	13509	26,7
5	Германия	35702	10740	30,1
6	Украина	60370	9491	15,7
7	Польша	31268	8942	28,6
8	Норвегия	32376	8710	26,9

* Данные Государственного агентства лесных ресурсов Украины [2]

Как отмечалось выше, в Украине общий экспорт древесины и изделий из древесины в структуре мирового экспорта составляет 0,49%. Однако по экспорту круглого леса и промышленного леса наше государство входит в десятку лидеров, а по экспорту древесины топливной занимает второе место в мире. Это подчеркивает перспективность исследуемой области для Украины и необходимость развития перерабатывающих производств.

Одной из ключевых проблем экспорта украинской древесины и изделий из нее то, что происходит экспорт преимущественно давальческого сырья. Проблемой перехода на экспорт готовой продукции является повышенная загруженность имеющихся отечественных мощностей, а не создание новых инновационных изделий.

Анализ деревообрабатывающего сегмента лесного сектора Украины показывает, что он имеет значительный потенциал. Основными факторами его является, прежде всего, ресурс лесоматериалов, который уже сегодня заготавливается, и тот, который еще может быть заготовлен, исходя из годового прироста древесины. Деревообрабатывающая промышленность страны сегодня достаточно развитая и обеспечивает основные потребности народнохозяйственного комплекса Украины.

За годы независимости в Украине постоянно увеличивалась заготовка древесины с 9–10 млн.м³ в 1991 г. до 17 млн. м³ в 2013 г. Но потребление внутри страны уменьшилось в разы. В 1991 г. Украина потребляла 38–40 млн. м³, которые в основном завозились из России, в 2013 г. потреблено всего 14 млн. м³ [3].

Анализ внешнеэкономической деятельности показывает значительный экспортный потенциал деревообрабатывающего сегмента Украины.

В результате исследования выявлено и ряд недостатков, которые присутствуют в области. Прежде всего, это отсутствие государственной концепции и отраслевых программ развития деревообрабатывающей промышленности. Отсутствуют действенные, прозрачные и доступные механизмы реализации древесины для разных видов предприятий.

В последние годы наблюдается тенденция к сокращению объемов производства продукции деревообработки, а взамен значительно увеличивается экспорт необработанной древесины. Чрезмерный импорт изделий из древесины и мебели в Украине создает реальную угрозу отечественному производителю. Чрезвычайно низкий инвестиционный климат вызвал отток инвестиций в страны-соседи Беларусь, Румынию, Россию.

Анализируя экспортный потенциал лесопромышленного комплекса, были определены приоритетные меры, которые направлены на развитие отрасли, а именно:

- совершенствование правовой базы и создание эффективно работающего института долгосрочной аренды объектов лесного фонда;
- формирование государственного фонда для предоставления льготных кредитов на использование новейших технологий в глубокой переработке сырья;
- предоставления гарантий государства по возврату кредитов заимствованных для инновационных целей у субъектов международного рынка;
- реформирование научно-исследовательских учреждений;
- использование научно-исследовательскими учреждениями средств правительственных и неправительственных организаций;
- привлечение к участию в проектах на межправительственном уровне.

Итак, только в комплексе выполнение всех вышеперечисленных приоритетных мер поможет украинским лесопромышленным предприятиям достичь эффективного экспортного потенциала.

Список цитированных источников:

1. Бикова, Н.В. Экспортный потенциал лісопромислових підприємств. – Чернівці: Місто, 2012. – 220 с.
2. Державне агентство лісових ресурсів України. – Режим доступу: <http://dklg.kmu.gov.ua/forest/control/uk/index>
3. Державний комітет статистики України. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>

УДК 331.101.262

Бурага Е.Ю.

Белорусский государственный аграрный технический университет, г. Минск
Научный руководитель: старший преподаватель Бельчина Е.М.

КРИТЕРИИ АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ (НА ПРИМЕРЕ СХП «БОРОВЛЯНЫ»)

Обеспеченность предприятия нужными трудовыми ресурсами, их рациональное использование, высокий уровень производительности труда имеют большое значение для увеличения продукции и повышения эффективности производства. В частности, от обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами и эффективности их использования зависят объем и своевременность выполнения всех работ, эффективность трудовой деятельности.

Актуальность данного исследования состоит в том, что рост эффективности сельскохозяйственного производства и конечные финансовые результаты деятельности предприятия непосредственно зависят от уровня квалификации кадров, обеспеченности ими предприятия и эффективности использования трудовых ресурсов.

Трудовые ресурсы представляют собой важный фактор производства, рациональное использование которого обеспечивает повышение уровня производства сельскохозяйственной продукции и его экономической эффективности.

В связи с этим основной целью данного исследования является изучение влияния трудовых ресурсов на выпуск продукции и экономическую эффективность деятельности сельскохозяйственного подразделения, определение направлений улучшения использования трудовых ресурсов.

В рамках нашего исследования мы проанализировали показатели численности рабочей силы, ее движения, состава, структуры и квалификационного уровня рабочих, использования рабочего времени, трудоемкости продукции.

Организационная структура СХП «Боровляны» ЗАО «ВЦ «АКВАБЕЛ» Минского района. Данная структура является линейной.

Динамика и анализ основных показателей по организации труда в данном сельскохозяйственном подразделении представлена в таблице 1.

Таблица 1. Анализ основных показателей по организации труда СХП «Боровляны»

Показатель	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Изменение +/- 2013 г. к 2012 г.	Изменение +/- 2012 г. к 2011 г.
1	2	3	4	5	6
Фонд заработной платы работников, млн. руб.	1181	2397	3341	944	1216
Среднесписочная численность работающих, чел.	50	50	50	0	0
Среднемесячная заработная плата по хозяйству, млн. руб.	1,97	4,0	5,57	1,57	2,03
Удельный вес заработной платы в выручке от реализации продукции, %	22,14	20,55	34,04	13,5	-1,59
Выплаты стимулирующего характера, включаемые в себестоимость, млн. руб.	393	1461	2036	575	1068
Удельный вес выплат стимулирующего характера в себестоимости, %	7,8	13,8	15	1,2	6

Из таблицы 1 видно, что удельный вес заработной платы в выручке от реализации продукции в 2013 году достиг своего наибольшего в изучаемом периоде значения. Также значительно увеличился фонд заработной платы. Эти два показателя свидетельствуют о том, что предприятие пользуется услугами высокооплачиваемого квалифицированного персонала, однако темпы роста заработной платы работников увеличиваются непропорционально темпам роста выручки от реализации.

На состояние кадрового потенциала и его производственные показатели огромное влияние оказывает постоянство его состава. Анализ показал, что на данном сельскохозяйственном подразделении сложился стабильный коллектив.

Также в ходе анализа было выявлено, что значительный вес в себестоимости продукции сельскохозяйственного подразделения занимают выплаты стимулирующего характера, которые с каждым годом увеличиваются большими темпами. Так, в 2013 году по сравнению с 2012 годом они увеличились на 39,3%, в 2012 году по сравнению с 2011 годом в 2,7 раза.

Также растет и удельный вес выплат стимулирующего характера в себестоимости, что отрицательно сказывается на прибыльности и эффективности деятельности организации.

Данные стимулирующие премии обусловлены тем, что подразделение пользуется услугами высококвалифицированного персонала и для повышения производительности труда использует материальные методы стимулирования.

Для того чтобы более детально изучить этот вопрос, проанализируем показатели экономической эффективности использования трудовых ресурсов в подразделении и производительность труда работников.

Таблица 2. Показатели экономической эффективности использования трудовых ресурсов СХП «Боровляны»

Показатель	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Изменение (+/-) 2013 г. к 2012 г.	Изменение (+/-) 2012 г. к 2011 г.
Трудообеспеченность на 1 га сельхозугодий	1,57	1,57	1,57	0	0
Число отработанных за год человеко-часов каждым работником, дней	2500	2500	2500	0	0
Производительность труда, млн. руб./чел.	72,0	87,1	206,1	119	134,1
Трудоёмкость продукции растениеводства, чел.-ч./ц	1,38	1,41	1,55	0,14	0,17
Трудоёмкость продукции животноводства, чел.-ч./ц	1,6	1,61	1,8	0,19	0,2

Из таблицы 2 видно, что обеспеченность предприятия трудовыми ресурсами находится на достаточно низком уровне. Это говорит о нехватке рабочей силы в подразделении СХП «Боровляны».

Также известно, что на предприятии существует большая нагрузка на производственный персонал во время сезонных работ. Производительность труда в подразделении постоянно повышается, что свидетельствует о том, что предприятие использует материальные методы стимулирования трудовой деятельности (см. показатель среднемесячная заработная плата по хозяйству).

В настоящее время в практике анализа трудовых ресурсов на предприятии начал применяться такой показатель как трудоёмкость. К сожалению, он еще недостаточно распространен так, как его предшественник – выработка. Он не всегда применяется при планировании и учете, но при наличии связи с выработкой является важным показателем, необходимым для оценки эффективности деятельности предприятия. Зависимость между трудоёмкостью и выработкой обратно пропорциональная, т.е. при снижении трудоёмкости выработка увеличивается, а при повышении – уменьшается.

Рассмотрим зависимость выработки и трудоёмкости на примере СХП «Боровляны».

Из таблицы 2 видно, что значения трудоёмкости с каждым годом ухудшаются, что отрицательно влияет на выработку. Однако, исходя из анализа показателей таблицы, можно сказать, что и трудоёмкость и выработка не оказывают влияния на производительность труда, которая с каждым годом возрастает большими темпами. Таким образом, в целях дальнейшего роста производительности труда в СХП «Боровляны» следует стремиться к снижению трудоёмкости производства основных видов продукции.

Видим, что рост среднегодовой численности сельскохозяйственных работников не наблюдается, а валовая продукция в хозяйстве за 2013 г. на 2815 млн. руб., или 14,9%. Таким образом, выявлено: темпы роста производительности недостаточны для увеличения валовой продукции.

Произведено валовой продукции на 1 работника, занятого в с/х производстве, млн. руб.:

- 321,56 млн. руб. – 2013 г.
- 377,86 млн. руб. – 2012 г.

Каждый процент прироста производительности труда дополнительно дает 188,9 млн. руб. валовой продукции.

Таким образом, в прогнозном периоде можно рассчитать оптимальные темпы роста валовой продукции и производительности для эффективной деятельности предприятия и разработать соответствующие методы стимулирования работников на предприятии.

Для улучшения использования трудовых ресурсов в подразделении необходимо:

- улучшение организации производства, труда и управления, в том числе, увеличение норм и зон обслуживания; изменение специализации производства; совершенствование управления производством, сокращение потерь рабочего времени;
- изменение объема производства и относительное уменьшение численности ППП (рабочих, руководителей, специалистов и служащих);
- изменение структуры производства и прочие факторы, в том числе, изменение доли продукции разной трудоёмкости; изменение доли различных методов производства.

Из проведенного анализа видно: для того чтобы повысить эффективность деятельности организации за счет улучшения использования трудовых ресурсов, необходимо рационально распределять денежные средства фонда заработной платы сотрудников. Для снижения себестоимости продукции и увеличения прибыли подразделения необходимо перенести выплаты стимулирующего характера из себестоимости на прибыль организации и увеличивать их по мере роста дохода. В результате проведения этого мероприятия себестоимость снизится на 15%, а прибыль увеличится на 51,2%. Это мероприятие, направленное на максимизацию прибыли подразделения, также будет способствовать дальнейшему росту производительности труда в более высоких темпах.

УДК 657

Луговец О.В.

Полоцкий государственный университет», г. Новополоцк

Научный руководитель: м.э.н., Борейко Н.А.

ТОВАРНЫЙ ЗНАК В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ: ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА

Интеллектуальная собственность лежит в основе новых разработок и представляет главную ценность при передаче и освоении новых технологий, продуктов в виде новых изобретений, промышленных образцов, программ и баз данных для ЭВМ и т.п., занимает весомое место в мировом технологическом обмене.

Создание и эффективное использование результатов интеллектуальной деятельности (интеллектуальных продуктов) – одно из важнейших условий динамичного развития экономики страны, увеличения объемов промышленного производства, повышения конкурентоспособности отечественной продукции на мировом рынке.

Цель данной работы: рассмотреть сущность товарного знака в системе управления интеллектуальной собственностью; выделить проблемы учета товарного знака в Республике Беларусь.

Изучив определения категории «интеллектуальная собственность» в нормативно-правовых актах Республики Беларусь, Российской Федерации и Республики Казахстан, специальной экономической литературе (Азрилян А.Н., Фединский Ю.И., Гавриленко В.Г. и др.), можно сделать вывод, что на сегодняшний день нет единого подхода к определению данной категории. Можно заметить, что каждый автор дает свое определение и в некоторых случаях значения кардинально отличны друг от друга.

Проведя детальный анализ данного понятия, выделив характерные признаки, нами предложено следующее определение: интеллектуальная собственность – исключительное право, на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации юридического лица, продукции физического или юридического лица, выполняемых ими работ или услуг.

В самом общем виде объекты интеллектуальной собственности можно разделить на две группы:

1. Результаты интеллектуальной деятельности: произведения науки, литературы и искусства; исполнения, фонограммы и передачи организаций вещания; изобретения, полезные модели, промышленные образцы; селекционные достижения; топологии интегральных микросхем; секреты производства (ноу-хау);

2. Средства индивидуализации участников гражданского оборота, товаров, работ или услуг: фирменные наименования; товарные знаки и знаки обслуживания; географические указания [5, п.77].

Результаты интеллектуальной деятельности как объекты интеллектуальной собственности во всех рассматриваемых законодательных актах идентичны. Средства индивидуализации участников гражданского оборота, товаров, работ и услуг как условная группа объектов интеллектуальной собственности имеет место и в Гражданском кодексе Республики Беларусь, Российской Федерации и Республики Казахстан. Однако данная группа объектов в Постановлении Министерства финансов Республики Беларусь от 30.04.2012 г. № 25 «О некоторых вопросах бухгалтерского учета» (в ред. постановления Минфина от 31.05.2013 г. № 35) (далее – Инструкция № 25) не обозначена. Несоответствие возникает в части всех средств индивидуализации, в том числе, и товарного знака.

Таким образом, одним из объектов интеллектуальной собственности является товарный знак. В настоящее время товарные знаки применяются повсеместно. Потребителям они помогают выделять товары и услуги среди аналогичных. А организации-правообладатели используют их как раз для привлечения внимания покупателей.

Гражданским кодексом Российской Федерации и Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 27.12.2007 г. № 153 н «Об утверждении положения по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» (далее – ПБУ14/2007) определено отнесение товарного знака к объектам интеллектуальной собственности. Товарный знак является нематериальным активом, независимо от его стоимости [2, п. 4].

Однако в законодательстве Республики Беларусь наблюдается несоответствие, в частности, согласно Гражданскому кодексу товарный знак является объектом интеллектуальной собственности. Инструкцией №25 четко определено, что к нематериальным активам относятся объекты интеллектуальной собственности, кроме товарных знаков и знаков обслуживания, за исключением полученных при совершении сделки по приобретению предприятия как имущественного комплекса [1, п. 8]. В таком случае возникает вопрос: каким образом отражать данный объект и операции с ним на счетах бухгалтерского учета?

Рассмотрим способы вовлечения товарного знака в хозяйственный оборот и условно разделим их на две группы:

1. Создание товарного знака (самостоятельно, с помощью сторонней организации);

2. Приобретение товарного знака (исключительные и неисключительные права).

Как было указано выше, в Российской Федерации товарный знак признается нематериальным активом. Все расходы, связанные с созданием (приобретением) товарного знака, в бухгалтерском учете отражаются по дебету счета 08 «Вложения во внеоборотные активы», субсчет «Приобретение

НМА» в корреспонденции со счетами расчетов. Товарный знак принимается к учету на дату получения свидетельства, удостоверяющего исключительное право на него.

За передачу в пользование товарного знака правообладатель получает единовременный платеж или периодические платежи, которые отражаются в составе прочих расходов, в корреспонденции со счетами учета расчетов.

Если организация получает во временное пользование товарный знак по лицензионному договору, лицензионные платежи за пользование товарным знаком являются расходами отчетного периода и отражаются в бухгалтерском учете на счетах текущих затрат, в корреспонденции со счетами учета расчетов [4, с. 55].

Республика Казахстан применяет в учете Методические рекомендации по применению международного стандарта бухгалтерского учета (IAS) 38 «Нематериальные активы». Согласно данным рекомендациям для того чтобы объект отвечал определению нематериальный актив, он должен отвечать критериям признания нематериального актива, т.е. идентифицируемости, контролю над ресурсами и наличию будущих экономических выгод. Если объект не отвечает определению нематериального актива, затраты на его покупку или внутреннее производство признаются как расход тогда, когда они были понесены [3, п. 22].

Таким образом, товарный знак в Республике Казахстан также признается в качестве нематериального актива.

Как было указано выше, в Республике Беларусь, согласно Инструкции № 25 от 30.04.2012 г., товарный знак не является нематериальным активом.

Затраты по созданию товарного знака собственными силами или с помощью сторонней организации в бухгалтерском учете отражаются в составе текущих затрат, в корреспонденции со счетами учета расчетов.

При передаче в пользование товарного знака правообладатель получает единовременный платеж или периодические платежи и отражает в бухгалтерском учете в составе прочих доходов по текущей деятельности, в корреспонденции со счетами расчетов.

Если организация получает во временное пользование товарный знак по лицензионному договору, лицензионные платежи за пользование товарным знаком являются расходами отчетного периода и отражаются в бухгалтерском учете в составе текущих затрат организации, в корреспонденции со счетами учета расчетов.

Таким образом, согласно действующему законодательству в Республике Беларусь отражение товарного знака в бухгалтерском учете кардинально отличается от учета Российской Федерации и Республики Казахстан.

Рассмотрев критерии признания нематериального актива, можно сделать вывод, что, согласно МСФО 38, товарный знак является нематериальным активом, т.к. организация может его продать или передать право пользования по лицензионному соглашению. Товарный знак подлежит обязательной регистрации, значит, имеет право на получение будущих экономических выгод от использования. И товарный знак принесет будущие экономические выгоды, являющиеся результатом использования актива организации.

Таким образом, выделив проблемы учета товарного знака в Республике Беларусь, а именно несоответствие отечественного законодательства принципам МСФО и практике, принятой в других странах (Российская Федерация, Республика Казахстан), можно предложить следующую методику учета товарного знака: признавать товарный знак нематериальным активом и отражать в бухгалтерском учете согласно правилам учета нематериальных активов, установленных Инструкцией № 25 и Типовым планом счетов.

Предлагаемая методика позволит:

1. Избежать разногласия между основополагающими нормативно-правовыми актами Республики Беларусь, такими как Гражданский Кодекс и Инструкции № 25;
2. Сблизить национальную систему бухгалтерского учета с принципами МСФО;
3. Отражать объективную информацию о наличии и движении нематериальных активов организации (в частности, товарного знака) с целью принятия управленческих решений о способах коммерциализации интеллектуальной собственности.

Список цитированных источников:

1. Постановление Министерства финансов Республики Беларусь «О некоторых вопросах бухгалтерского учета» от 30 апреля 2012 г. № 25: с изм. и доп.: текст по состоянию на 31.05.2013 г.
2. Приказ Министерства финансов Российской Федерации «Об утверждении положения по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» от 27.12.2007 г. № 153 н.
3. Рекомендовано к применению Экспертным Советом Министерства финансов Республики Казахстан по вопросам бухгалтерского учета и аудита согласно Протоколу от 23 марта 2005 г. № 2 «Методические рекомендации по применению международного стандарта бухгалтерского учета (IAS) 38 «Нематериальные активы».
4. Товарный знак – лицо организации / Самохина А.В. // Главная книга – 2014 г. – №16 – С. 51–59.
5. Имущественные права на объекты интеллектуальной собственности в большинстве случаев учитываются в составе нематериальных активов / Овсяйко С. // Главный бухгалтер – 2013 г. – № 23 – С. 77–82.

UDC [631.162:657.1] =111

Sushko V.A.

Polotsk state university, Polotsk

Supervisor: Candidate of Economic Sciences, associate professor Sapeha I.I.

**THE DEVELOPMENT OF ACCOUNTING OF FINANCIAL INDEPENDENCE
IN A PART OF PASSIVE INCOME**

Nowadays in the modern conditions of economy, financial independence becomes really important indicator of a successful stable activity of any organization.

Let's recall, that the international emblem of accountants is the emblem with the depicted sun, scales and the Curve of Bernoulli, and with the inscribed motto: "Science, conscience, **independence**". That's why the main purpose of accountant is to provide organization with the financial independence.

Topicality of the topic can be proved by such fact, that in Belarus theoretical and practical aspects of accounting of financial independence formation of organizations have not been studied in full.

The purpose of this research is to develop theoretical and practical recommendations about how to achieve financial independence in the Republic of Belarus.

In order to reveal the topic of the research we have to indicate the following lines of research:

1. Determination of accounting and analytical tool.

The study showed that financial independence is a complex of measures, which guarantee constant solvency, opportunity to cover any expenses of organization in accounting period. It its turn it defines the stability of the organization and the degree of protection of creditors' interests [1, p.288].

2. The development of classification model of the financial independence.

This classification model is based on the analysis of normative documents, economists' opinion, and the essence of this classification model is to review the financial independence as the way of getting a passive income.

General model can be represented as the classification of the financial independence by the following characteristics:

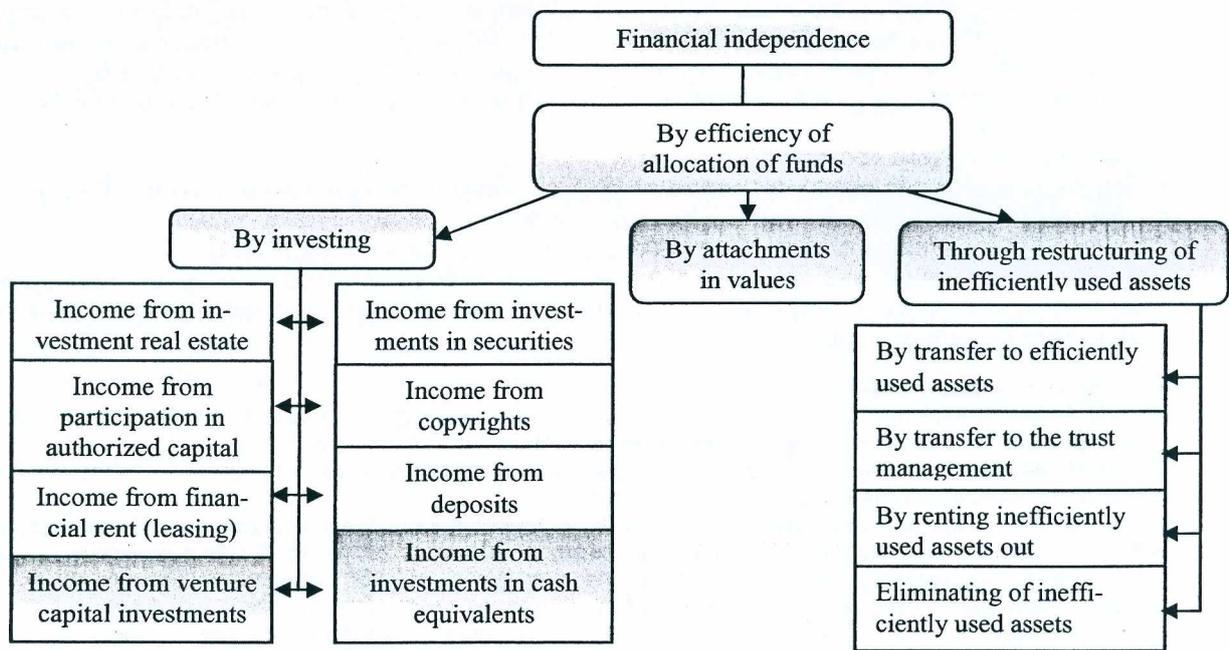
- by the degree of provision of financial and material resources;
- by the criterion of solvency in relation to counterparties;
- by efficiency of allocation of funds.

In the interest of this study, more successful way seems to be the third one, which is supported by correctly investment and capital increase. That's why the author offers the following classification of financial independence in a part of passive income, which is presented on the Picture 1.

This classification model is a starting point for the development of the methods of accounting of financial independence in a part of passive income.

3. The development of complex methods of accounting of financial independence in part of passive income.

Let's dwell on those aspects that are less explored. So, investments to venture projects are seemed to be that one. From the author's point of view, venture financing should be classified as targeted financing. In accordance with the Instruction №50, accounting of target financing is reflected in account 86 "Target financing".



– offered articles

Picture 1 – Offered classification of financial independence in a of passive income

The author considers that it's necessary to open the following sub-accounts for the account 86 "Target financing":

- ⇒ { 86-1 – "Sources of venture capital funds";
- 86-2 – "Sources of retirement funds venture capital fund".

Let's consider the reflection of operations of creating and using venture capital fund and operations at "angel investors" in the accounts.

Table 1 – Accounting of venture operations

At venture capital fund			At "angel investors"		
Debit	Credit	The content of the business transaction	Debit	Credit	The content of the business transaction
51	86	Target financing was enlisted to current account, and was received from extra-budgetary funds, organizations – residents of the Republic of Belarus	06-3	51,52	Funds are transferred in venture activity
52	86	Target financing was enlisted to foreign currency account from foreign organizations non-resident of the Republic of Belarus	76	91-1	Income was accrued
76	86	Voluntary contribution of target financing	91-5	99	Balance of income and expenses from financial activities was reflected
86	75	The amount of target financing was reflected, which is directed to financial investments	99	68	Profit tax was reflected
75	80	Authorized capital is increased	68	51	Profit tax was transferred
84	75	The share of undistributed profit was reflected, which is owed to "angel investors"	-	-	-
75	51,52	The share of undistributed profit was transferred, which is owed to "angel investors"	-	-	-
75	68	The amount of tax of the share of undistributed profit was withhold, which is owed to "angel investors"	-	-	-

Source: own elaboration based on the Standard Chart of Accounts №50

Also attention deserves "income from investments in cash equivalents". It means investing in short-term, highly liquid securities with short maturities (3 months from date of purchase) and with low level of risk.

The author proposes to reflect the information about cash equivalents on the account 58 "Short term financial investments", followed by the opening of sub-accounts:

- ⇒ { 58-1 Short term financial investments;
- 58-1.1 – Short term financial investments up to 3 years (cash equivalents);
- 58-1.1.1 – Preferred shares;
- 58-1.1.2 – Bonds;
- 58-1.1.3 – Overdrafts;
- 58-1.1.4 – "Overnight" deposits;
- 58-1.1.5 – Term deposits;
- 58-1.1.6 – Bank metals, which is acquired for a short period;
- 58-1.2 – Short term financial investments for more than 3 years;
- 58-2 Provided short-term loans.

Competent management of inefficiently used assets (real property objects (buildings) that belong to the organization on the rights, but do not fit into the business – strategy) is really important for financial independence.

The author proposes to use the account 01 "Fixed Assets" for summarizing the information about the presence and movement of inefficiently used assets. Just it's advisable to open following sub-accounts:

- ⇒ { 01-1 "Owned assets";
- 01-2 "Inefficiently used assets";
- 01-3 "Leased assets".

Analytical accounting of sub-account 01-2 "Inefficiently used assets", according to the author, is advisable to conduct in accordance with the process of restructuring and, therefore, open the following sub-accounts:

- ⇒ { 01-2-1 – transfer to efficiently used assets;
- 01-2-2 – sailing of inefficiently used assets;
- 01-2-3 – inefficiently used assets which are transferred to the trust management;
- 01-2-4 – renting inefficiently used assets out;
- 01-2-5 – eliminating of inefficiently used assets.

For generalization of the information about the presence and movement of long-term values of the organization it's necessary to open active account 08 "Investments in long-term assets" and 01 "Fixed Assets".

In addition to the proposed sub-accounts by legislator, to account 08 "Investments in long-term assets" can opened such sub-account as:

- 08-6 "The acquisition of long-term values".

On the proposed sub-account 08-6 "The acquisition of long-term values" must be considered the costs which are directly attributed to the acquisition of long-term values.

To account 01 “Fixed Assets” sub-account can be opened by the form of long-term assets:

- 01-4 – Long-term value incl.:
- 01-4-1 – Antiques (furniture, military accessories, musical values, pictures, paintings, sculptures, books, manuscripts, religious values, articles of precious metals and stones, coins, cars etc);
- 04.02.01 – Other long-term values (modern art).

In the process of the research forms of primary documents were developed. Thus, “Act of assessment of long-term values” was proposed to reflect not only the general details, but also the results of expert evaluation. This document indicates an accession number and the name of the object, date of purchase, original cost, taking into account the denominations, coefficients of revaluations, reconstructive and residual value, conversion factor and the estimated value.

To reflect the impairment of long-term values can be suggested the following form – “Act of writing long-term values off”.

In the conclusion it can be said, that the study has allowed to identify the fundamental directions in the development of accounting of financial independence in a part of passive income, that will help to reinforce the solvency of organization.

References:

1. Сушко, О.А. Сущность и классификация понятия «финансовая независимость» // О.А. Сушко, И.И. Сапего / Экономическая наука в XXI в.: проблемы, перспективы, информ-ное обеспеч. Часть I. КубГАУ. – 2013. – С. 288.
2. Постановление Министерства Финансов Республики Беларусь от 29 июня 2011 г. № 50 «Об установлении типового плана счетов бухгалтерского учета, утверждении Инструкции о порядке применения типового плана счетов бухгалтерского учета и признании утратившими силу некоторых постановлений Министерства финансов Республики Беларусь и их отдельных структурных элементов» с изменениями и дополнениями Постановления Министерства финансов Республики Беларусь от 20 декабря 2012 г. № 77

УДК 576.22

Степук В.А.

Белорусский государственный университет транспорта, г. Гомель

Научный руководитель: ассистент Кейзер И.А.

РАЗВИТИЕ МЕТОДИКИ АНАЛИЗА ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА

Статья раскрывает сущность и специфику категории «качество», исходя из особенностей понятия транспортной продукции, а также важность определения данного показателя для улучшения деятельности железнодорожного транспорта как в области пассажирских, так и грузовых перевозок. Статья обосновывает систему показателей, которые позволят произвести анализ и оценить уровень качества транспортной продукции, а также предложения по усовершенствованию уже существующей системы показателей качества путем разработки показателей, которые позволят произвести анализ качества деятельности железнодорожного транспорта на уровне подразделений с учетом специфики выполняемой ими работы.

В современных условиях железнодорожный транспорт составляет основу транспортной системы Республики Беларусь и призван во взаимодействии с другими видами транспорта своевременно и качественно обеспечивать во внутрисоюзном и международном сообщениях потребности населения в перевозках и услугах, жизнедеятельность всех отраслей экономики и национальную безопасность государства, формирование рынка перевозок и связанных с ним услуг, эффективное развитие предпринимательской деятельности. Важную роль в увеличении объемов перевозок грузов и пассажиров, а также усилении уровня конкуренции с другими видами транспорта играет улучшение качества продукции железнодорожного транспорта, что обуславливает необходимость проведения аналитических исследований, направленных на выявление резервов повышения качества транспортной продукции.

Качество – емкая и сложная категория, имеющая множество особенностей и различных аспектов, характеризующая эффективность всех сторон деятельности организации. Сложность определения категории «качество» на транспорте определяется особенностями продукции транспорта, отличающимися ее от продукции предприятий других отраслей материального производства:

❖ продукцией транспорта является перевозка грузов и пассажиров, то есть железнодорожный транспорт осуществляет перемещение продуктов труда из пунктов производства в пункты потребления, продолжая процесс производства в сфере обращения, а так же удовлетворяет потребности людей в передвижении, создавая при этом товар-услугу. При этом специфика транспортной услуги состоит в том, что ее нельзя отозвать, исправить, верифицировать после предоставления. Применительно к конкретному клиенту нельзя сначала испытать качество услуги, а потом вновь правильно ее оказать. В свою очередь каждая оказанная услуга уникальна для ее потребителя, который определяет (подтверждает) уровень качества транспортной услуги с помощью собственных потребительских оценок в стоимостной форме или непосредственных свойств услуги. Между клиентом и железной дорогой возникает обратная связь: клиент влияет на качество и объем перевозок, предъявляя спрос не на любую услугу, а лишь на ту, которая отвечает его потребностям. Оценка, даваемая в ходе потребления услуги, играет роль экономического регулятора;

❖ транспортную продукцию нельзя накапливать или складировать, поэтому транспорт не может работать без резерва исправного подвижного состава и транспортной инфраструктуры, обеспечивающих необходимую пропускную и провозную способность железнодорожной линии;

❖ многообразие видов деятельности, выполняемых железной дорогой (грузовые и пассажирские перевозки, ремонт подвижного состава, ремонт и содержание в исправном состоянии всех элементов железнодорожного пути и др.), что предполагает участие в процессе перевозок различных отраслевых хозяйств, система показателей оценки качества которых будет иметь совершенно разное содержание. Ввиду этого на железнодорожном транспорте используется большое количество качественных показателей, характеризующих те или иные стороны его работы, которые по-разному будут оценены со стороны как самой железной дороги, так и со стороны ее клиентов. Например, масса поезда брутто – очень важный для железнодорожного транспорта показатель, характеризующий качество использования локомотивов: чем он выше, тем лучше используются локомотивный парк и пропускная способность железнодорожных линий. При повышении массы поезда брутто снижаются затраты на топливо и электроэнергию, а также маневровую работу на сортировочных станциях. А вот клиенту данный показатель безразличен. Более того, чем дольше идет накопление вагонов для образования состава, тем больше отсрочится прибытие груза в место назначения. Напротив, своевременность подачи подвижного состава на подъездной путь отправителя под погрузку очень важна для клиента, так как влияет на оборачиваемость его капитала. А для железной дороги удобнее подавать подвижной состав тогда, когда он у нее высвободится;

❖ процесс производства транспортной продукции совпадает с процессом ее потребления, следовательно, все качественные показатели закладываются на стадии производства для оценки их должным образом на стадии потребления клиентом.

Таким образом, для правильного измерения и всестороннего изучения категории «качество» необходимо отталкиваться не от понятия перевозки как продукции транспорта в традиционном понимании, а от понятия транспортного производства. При этом необходимо учитывать, что качество услуг, оказываемых железнодорожным транспортом, должно рассматриваться с двух точек зрения: как с технологической стороны, то есть со стороны их исполнителя, так и со стороны потребителей данной услуги, то есть со стороны грузоотправителя, грузополучателя, а также пассажиров. Поэтому в систему показателей для анализа качества транспортной продукции должны входить показатели, характеризующие качество транспортного производства (производственное качество) и показатели, характеризующие потребительские свойства транспортной продукции через требования клиентуры к транспортным услугам (потребительское качество).

В систему показателей для анализа производственного качества целесообразно включать показатели:

1) качества технических средств (локомотивов, вагонов) – коэффициент технической готовности, коэффициент технического использования, наработка на отказ, время восстановления отказа подвижного состава, средняя трудоемкость восстановления единицы подвижного состава;

2) качества эксплуатационной работы – статическая и динамическая нагрузки грузового вагона, населенность пассажирского вагона, среднесуточный пробег вагона (локомотива), коэффициент порожнего пробега вагона, оборот вагона, масса поезда брутто, скорость движения поезда, производительность вагона и локомотива.

Следует отметить, что в повышении данных показателей заинтересована, прежде всего, сама железная дорога, так как при этом обеспечивается экономия эксплуатационных расходов. Потребители заинтересованы в повышении данных показателей косвенно, так как высокое производственное качество ведет к повышению надежности работы железнодорожного транспорта, более полному удовлетворению спроса на перевозки.

В систему показателей для оценки потребительского качества транспортной продукции целесообразно включать показатели, характеризующие качество транспортного обслуживания, в улучшении которых заинтересован, прежде всего, клиент. Железная дорога заинтересована в их повышении в той степени, в которой такое повышение приведет к росту спроса на перевозки. Для целей анализа система показателей будет включать:

1) показатели транспортного обслуживания грузовладельцев – уровень соблюдения скоростей и сроков доставки перевозимых грузов; уровень сохранности перевозимых грузов; уровень полноты удовлетворения спроса на объемы перевозок; уровень ритмичности, регулярности и равномерности перевозок грузов в соответствии с установленным планом графиков поставок продукции; уровень качества транспортного сервиса для пользователей в начальных и конечных пунктах; уровень оперативности, информированности и культуры обслуживания пользователей железнодорожным транспортом при оформлении заявок на перевозки, провозных документов и договоров, связанных с перевозкой грузов;

2) показатели транспортного обслуживания пассажиров – уровень выполнения графика расписания движения поездов; уровень комфортабельности поездки пассажиров; средняя удельная величина свободной площади в единице подвижного состава для пассажиров и ее сравнительный уровень в различных типах подвижного состава; продолжительность поездки.

Наибольший интерес для анализа представляют собой показатели, характеризующие качество транспортной продукции со стороны исполнителя – показатели качества эксплуатационной работы и технических средств, так как их величина в большей степени зависит от усилий самой железной дороги.

Так как Белорусская железная дорога – это многоотраслевое объединение, в котором каждое структурное подразделение выполняет определённую технологическую операцию, составляющую в совокупности эксплуатационную работу всей железной дороги, в первую очередь при анализе необходимо оценить качество выполненной ими работы. С учетом функций, выполняемых основными структурными подразделениями железной дороги, нами предложена следующая система показателей качества (таблица 1).

Таблица 1. Показатели, характеризующие качество выполненной работы структурных подразделений

Наименование структурного подразделения	Функциональная операция в едином технологическом процессе перевозки	Показатели качества выполненной работы
станция	оформление проездных документов и другие начально-конечные операции	– статическая нагрузка – простой вагона – средний вес поезда – соблюдение графика движения поездов
локомотивное депо	обеспечение тяги поездов исправными локомотивами и профессиональной бригадой	– производительность локомотива – процент неисправных локомотивов – простой локомотивов в ремонте
вагонное депо	обеспечение перевозок исправным вагонным парком, осмотр вагонов в пути следования	– простой вагонов в ремонте – среднесуточные остатки неисправных вагонов – уровень безотказной работы вагонов при следовании их в поездах
Дистанция пути	содержание пути в состоянии, обеспечивающем безопасность движения	состояние пути в баллах
дистанция сигнализации и связи	бесперебойная работа устройств, обеспечение всех видов связи	балльная оценка состояния устройств
дистанция электро-снабжения	обеспечение тяги поездов и работы других структурных подразделений электроэнергией	потери электроэнергии в сети
дистанция гражданских сооружений	надлежащее содержание зданий и сооружений	количество жилой площади с просроченными сроками капитального ремонта

Предложенная система аналитических показателей позволит выявить резервы повышения качества выполненной работы структурными подразделениями железной дороги и, как следствие, качества транспортной продукции.

Список цитированных источников:

1. Анализ хозяйственной деятельности на железнодорожном транспорте: учеб. пособие / В.Г. Гизатуллина [и др.]; под общ. ред. В.Г. Гизатуллиной, Д.А. Панкова; М-во образования Респ. Беларусь, Белорус. гос. ун-т трансп. – Гомель: БелГУТ, 2008. – 368 с.
2. Экономика железнодорожного транспорта: учебник / Н.П. Терешена [и др.]; под ред. Н.П. Терешиной, Б.М. Лапидуса, М.Ф. Трихункова. – М.: УМЦ ЖДТ, 2006. – 793 с.

УДК 334.012.64

Яромич М.В.

Научный руководитель: ст. преподаватель Кайдановская Т.В.

МОДЕЛИ ОЦЕНКИ КЛАСТЕРНОГО ПОТЕНЦИАЛА И АНАЛИЗА КЛАСТЕРНЫХ ЭФФЕКТОВ

В процессах преобразований региональных экономик зарубежных стран начал активно применяться кластерный подход. Это обусловлено необходимостью поддержки региональных предприятий, повышения их конкурентоспособности.

Кластер – сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в соответствующих отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций в отдельных областях, конкурирующих, но вместе с тем и ведущих совместную работу.

Впервые кластерный подход применили создатели Кремниевой долины в США. Она возникла благодаря идее ученых Стенфордского университета. В послевоенные годы университету не хватало финансирования, поэтому руководство университета решило сдать пустующие территории в аренду успешным компаниям, которые занимались техническими разработками. Тем самым университет решил проблему с трудоустройством своих выпускников.

Мировая практика свидетельствует, что в последние два десятилетия процесс формирования кластеров происходил довольно активно (рисунок 1). В целом, по оценке экспертов, к настоящему времени кластеризацией охвачено около 50% экономик ведущих стран мира.

Полностью охвачены кластеризацией датская, финская, норвежская и шведская промышленности.

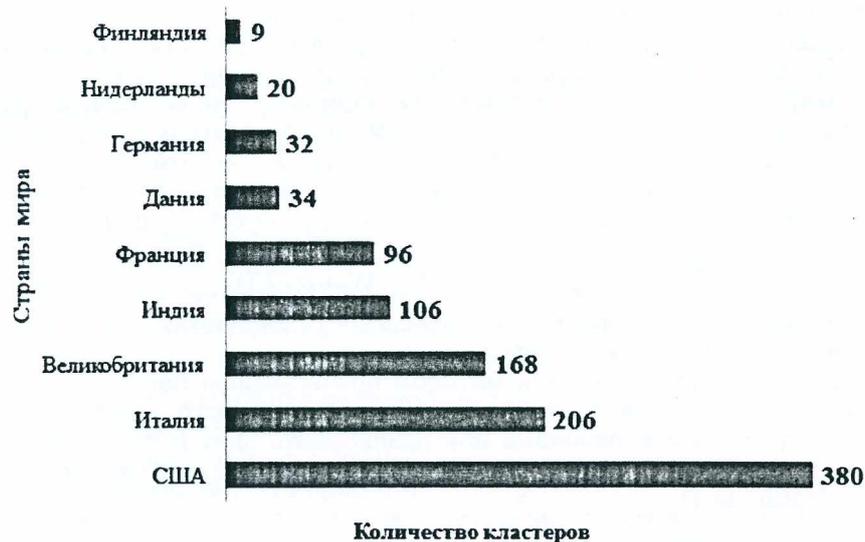


Рисунок 1. Количество кластеров в разных странах мира

На основе анализа успешного мирового опыта мы осознали, что использование кластерного подхода является одним из наиболее эффективных инструментов при реализации задач модернизации предприятий. В результате объединения бизнеса, науки и органов власти повышается качество продукции, снижаются транспортные издержки. Повышается инновационность, эффективность, конкурентоспособность участников кластера, поэтому необходимо развивать кластерный подход на территории Республики Беларусь.

Так, в соответствии Государственной программой инновационного развития Республики Беларусь на 2011-2015 гг. предусмотрено создание следующих инновационно-промышленных кластеров:

- химического в городе Гродно;
- нефтехимического кластер в Новополоцке;
- агромашиностроительного в городе Гомеле;
- автотракторостроительного в Минске;
- химико-текстильного в Могилеве;
- ИТ-кластера в Минске.

В соответствии с Концепцией формирования и развития инновационно-промышленных кластеров в РБ и Законом РБ от 01.07.2010 N 148-3 "О поддержке малого и среднего предпринимательства» считаю целесообразным формирование следующего кластера (рисунок 2).

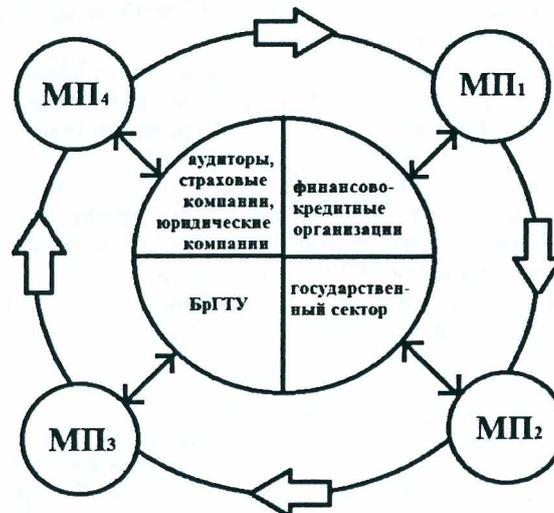


Рисунок 2. Кластер Брестской области

МП_{1,2,3,4} – это предприятия малого бизнеса Брестской области, объединяемые по признаку взаимовыгодного сотрудничества. Назовем это Интеграция.

БрГТУ – инициативные люди, которые могут предложить новые идеи и на деле доказать полезность кластеров, то есть это Инициатива и Инновации.

Финансово-кредитные организации представляют систему финансирования малых предприятий. Кластеры привлекают гораздо больше инвестиций, чем отдельные компании. В данном случае уместно определение Инвестиции.

Государственный сектор отвечает за создание благоприятных условий для развития субъектов малого предпринимательства. Государственный сектор может упростить налоговую систему, повысить качество подготовки нормативно-правовых актов. Краткое определение – Интерес.

Страховые компании, лизинговые компании, юридические компании, аудиторы дают возможность получать помощь экспертов по внешней торговле относительно внедрения торговых знаков и экспортных стандартов, экспертов юридических учреждений относительно регистрации и оформления соответствующих документов. Еще один немаловажный фактор – это Информация.

Таким образом, наша кластерная модель (1) или «Эффект 6И» [1] формируется следующим образом.

$$\mathcal{E}_\Phi = I_1 + I_2 + I_3 + I_4 + I_5 + I_6, \quad (1)$$

где \mathcal{E}_Φ – эффект от создания кластера; I_1 – интеграция; I_2 – инициатива; I_3 – инновации; I_4 – инвестиции; I_5 – интерес; I_6 – информация.

Проведём анализ кластерной модели методом приписывания баллов. Этот метод основан на том, что эксперты оценивают важность частного критерия по шкале от 0 до 10. При этом разрешается оценивать важность дробными величинами или приписывать одну и ту же величину из выбранной шкалы нескольким критериям. В нашем случае применяется 6 критериев. Эксперты поставили им следующие баллы (таблица 1).

Таблица 1. Матрица оценок

Эксперты	Критерии						Сумма
	I_1	I_2	I_3	I_4	I_5	I_6	
1	10	10	9	8	5	8	50
2	8	8	9	7	7	10	49
3	10	9	8	7	8	7	49
4	9	9	10	8	8	7	51
5	9	8	10	10	8	7	52

Построим матрицу весов и найдём сумму значений каждого столбца (таблица 2).

Таблица 2. Матрица весов

Эксперты	Критерии					
	I_1	I_2	I_3	I_4	I_5	I_6
1	10/50	10/50	9/50	8/50	5/50	8/50
2	8/49	8/49	9/49	7/49	7/49	10/49
3	10/49	9/49	8/49	7/49	8/49	7/49
4	9/51	9/51	10/51	8/51	8/51	7/51
5	9/52	8/52	10/52	10/52	8/52	7/52
Сумма	0,916894	0,877255	0,9153248	0,7948847	0,716831	0,778809

Найдём сумму всех столбцов:

$$\sum I = 0,916894 + 0,877255 + 0,915325 + 0,794885 + 0,716831 + 0,778809 = 5$$

Вычисляем весовые коэффициенты ($k_1 - k_6$):

$$k_1 = 0,916894/5 = 0,183379 \quad k_2 = 0,877255/5 = 0,175451 \quad k_3 = 0,915325/5 = 0,183065$$

$$k_4 = 0,794885/5 = 0,158977 \quad k_5 = 0,716831/5 = 0,143366 \quad k_6 = 0,778809/5 = 0,155762.$$

Наша кластерная модель (2) или «Эффект 6И» [1] формируется следующим образом:

$$\mathcal{E}_\Phi = 0,15576 \times I_1 + 0,17545 \times I_2 + 0,18307 \times I_3 + 0,15898 \times I_4 + 0,14337 \times I_5 + 0,18338 \times I_6 \quad (2).$$

Самым весомым критерием является I_1 – интеграция, а менее весомым I_5 – интерес.

Далее мы провели анализ эффектов, возникающих при формировании кластера.

Под кластерными эффектами будем понимать влияние участия в кластерах на различные результирующие показатели деятельности МП и региона в целом.

Эффект от снижения издержек МП [2] (3), входящих в кластер, и, как следствие, роста конкурентоспособности за счет снижения затрат.

$$\mathcal{E}_1 = \sum \mathcal{E}_{\text{изд}}, \quad (3)$$

где $\sum \mathcal{E}_{\text{изд}}$ – сумма экономии от снижения затрат МП кластера.

Эффект от повышения финансовой устойчивости всех МП кластера [2] (4). При условии укрепления хозяйственных связей региональные кластеры становятся более привлекательными для инвестиций, у компаний кластера снижаются рыночные риски. Доступность финансовых ресурсов дает возможность развивать новые проекты предприятий кластера.

$$\mathcal{E}_2 = \sum \mathcal{E}_{\text{привл}}, \quad (4)$$

где $\sum \mathcal{E}_{\text{привл}}$ – сумма дополнительно привлечённых инвестиций.

Эффект при приобретении некоторого ценного блага [2] (5), которым может быть информация, новая технология, производственное или исследовательское оборудование, объект интеллектуальной собственности, лицензионное программное обеспечение, уникальные профессиональные навыки специалистов. В данном случае смысл эффекта заключается в том, что этим благом может воспользоваться каждый из участников кластера и от его потребления каждая фирма-участница получает определенный доход.

$$\mathcal{E}_3 = \Delta\mathcal{D} - \mathcal{Z}_\phi, \quad (5)$$

где $\Delta\mathcal{D}$ – дополнительный доход компании участницы от использования создаваемого общественного блага; \mathcal{Z}_ϕ – издержки участника кластера в связи с уплатой взноса на приобретение общественного блага.

Эффект маркетинга [2] (6). В кластере возможно создание или использование единого бренда кластера. Это будет способствовать сокращению затрат на рекламу за счет пользования общим брендом.

$$\mathcal{E}_4 = \Delta\mathcal{E}_{\text{изд}} + \Delta\mathcal{B}, \quad (6)$$

где $\Delta\mathcal{E}_{\text{изд}}$ – снижение каждого вида маркетинговых издержек;

$\Delta\mathcal{B}$ – прирост объема продаж компаний кластера за счет продвижения бренда кластера.

Эффектом для бюджета региона (7) будет увеличение налогооблагаемой базы за счет локализации в регионе дополнительных предприятий и интенсификации инновационных процессов.

$$\mathcal{E}_5 = \Delta\mathcal{B}\mathcal{P} \times r_1 + \Delta\mathcal{P} \times r_2, \quad (7)$$

где $\Delta\mathcal{B}\mathcal{P}$ – прирост выручки от реализации каждого участника кластера;

$\Delta\mathcal{P}$ – прирост прибыли каждого участника кластера;

r_1 – ставка налога, уплачиваемого из выручки;

r_2 – ставка налога, уплачиваемого из прибыли.

Эффект социальный (8) заключается в улучшении социально-экономического положения населения региона за счет создания новых рабочих мест, трудоустройства молодых специалистов.

$$\mathcal{E}_6 = \Delta\mathcal{Z}\mathcal{P} \times r, \quad (8)$$

где $\Delta\mathcal{Z}\mathcal{P}$ – абсолютный прирост заработной платы; r – ставка (ФСЗН, Белгосстрах, подоходный налог).

Рассмотренные нами кластерные эффекты могут быть дополнены. Также они сопоставимы и могут быть суммированы для расчета совокупного кластерного эффекта в рамках предприятия (9) и для региона (10).

$$\mathcal{E}\mathcal{F} \text{ ПР} = \mathcal{E}_1 + \mathcal{E}_2 + \mathcal{E}_3 + \mathcal{E}_4, \quad (9)$$

где $\mathcal{E}\mathcal{F} \text{ ПР}$ – эффект в рамках предприятия; \mathcal{E}_1 – эффект от снижения издержек МП;

\mathcal{E}_2 – эффект от повышения финансовой устойчивости всех МП кластера;

\mathcal{E}_3 – эффект при приобретении некоторого ценного блага; \mathcal{E}_4 – эффект маркетинга.

$$\mathcal{E}\mathcal{F} \text{ Р} = \mathcal{E}_5 + \mathcal{E}_6, \quad (10)$$

где $\mathcal{E}\mathcal{F} \text{ Р}$ – эффект в рамках региона; \mathcal{E}_5 – эффект для бюджета региона; \mathcal{E}_6 – социальный эффект.

Далее проанализируем потенциал БрГТУ для вхождения в кластер.

Под потенциалом учреждений образования следует понимать ресурсную и результативную составляющие деятельности высшего учебного заведения, которая является основой успешного сотрудничества с предприятиями реального и финансового секторов экономики.

Потенциал вуза в первую очередь характеризует компетентность участников научно-исследовательской деятельности [3]:

- качественный преподавательский состав;
- число публикаций сотрудников вуза и их цитируемость в ведущих изданиях;
- число зарегистрированных открытий, патентов, сертифицированных разработок.

БрГТУ выступает в качестве инициативных людей, которые могут предложить новые идеи.

На этапе принятия решения о формировании кластера можно предложить для расчёта потенциала университетов для вхождения в кластер (11) следующую формулу:

$$\mathcal{P} = \mathcal{C} \times a_1 + \mathcal{I} \times a_2 + \mathcal{O} \times a_3 \quad (11)$$

где \mathcal{C} – количество человек, участвующих в научной конференции;

\mathcal{I} – количество предложенных идей участниками конференции;

\mathcal{O} – уровень образования, т.е. 1–4 курс.

Удельный вес показателей: $a_1 = 0,2$ $a_2 = 0,5$ $a_3 = 0,3$

Целесообразно включать университет в состав участников кластера при значении коэффициента потенциала университета 3,5 и более.

На основании этой формулы можно рассчитать потенциал БрГТУ для вхождения в кластер.

$$\mathcal{P} = 0,2 \times \mathcal{C} + 0,5 \times \mathcal{I} + 0,3 \times \mathcal{O} \quad (12)$$

Рассмотрим следующий пример.

В 2012 году в научной конференции участвовали 528 человек по университету, в 2013 году – 603. Количество предложенных идей в 2012 – 603 идеи, в 2013 – 623 идеи. Количество предложенных идей может быть больше, чем количество человек участвовавших в конференции, так как некоторые студенты могут выступать с двумя темами на одной конференции.

Проводим анализ по БрГТУ за 2012 и 2013 годы, используя данные таблицы 3.

Потенциал БрГТУ в 2012 году

$\mathcal{P}_1 = 0,2 \times 72 + 0,5 \times 75 + 0,3 \times 10 = 14,4 + 37,5 + 3 = 54,9$ – потенциал 1-го курса

$\mathcal{P}_2 = 0,2 \times 110 + 0,5 \times 115 + 0,3 \times 20 = 22 + 57,5 + 6 = 85,5$ – потенциал 2-го курса

$\mathcal{P}_3 = 0,2 \times 156 + 0,5 \times 158 + 0,3 \times 30 = 31,2 + 79 + 9 = 119,2$ – потенциал 3-го курса

$\mathcal{P}_4 = 0,2 \times 140 + 0,5 \times 152 + 0,3 \times 40 = 28 + 76 + 12 = 116$ – потенциал 4-го курса

$\mathcal{P}_5 = 0,2 \times 50 + 0,5 \times 51 + 0,3 \times 50 = 10 + 25,5 + 15 = 50,5$ – потенциал 5-го курса

Питог = 54,9 + 85,5 + 119,2 + 116 + 50,5 = 426,1

Пкоэф = 375,6/100 = 4,261

Таблица 3. Анализ участников конференции

Курс	Количество человек		Количество идей		Уровень образования
	2012	2013	2012	2013	
1	72	63	75	63	10
2	110	124	115	125	20
3	156	130	158	133	30
4	140	235	152	235	40
5	50	51	67	67	50
Всего	528	603	567	623	-

Примечание: собственная разработка.

Потенциал БрГТУ в 2013 году:

$P_1 = 0,2 \times 63 + 0,5 \times 63 + 0,3 \times 10 = 12,6 + 31,5 + 3 = 47,1$ – потенциал 1-ого курса

$P_2 = 0,2 \times 124 + 0,5 \times 125 + 0,3 \times 20 = 24,8 + 62,5 + 6 = 93,3$ – потенциал 2-го курса

$P_3 = 0,2 \times 130 + 0,5 \times 133 + 0,3 \times 30 = 26 + 66,5 + 9 = 101,5$ – потенциал 3-его курса

$P_4 = 0,2 \times 235 + 0,5 \times 235 + 0,3 \times 40 = 47 + 117,5 + 12 = 176,5$ – потенциал 4-го курса

$P_5 = 0,2 \times 67 + 0,5 \times 67 + 0,3 \times 50 = 13,4 + 33,5 + 15 = 61,9$ – потенциал 5-го курса

Питог = 47,1 + 93,3 + 101,5 + 176,5 + 61,9 = 480,3

Пкоэф = 418,4/100 = 4,803

Можно сделать вывод, что потенциал БрГТУ в 2013 г. по сравнению с 2012 г. увеличился на 0,542.

Это произошло за счёт увеличения активности студентов в научной деятельности университета.

БрГТУ может стать участником кластера, так как его потенциал для вхождения в кластер более 3,5.

Чем больше коэффициент, тем больше потенциал университета для вхождения в кластер.

БрГТУ имеет ряд преимуществ при вхождении в кластер:

- возможность заинтересовать студентов в научной работе;
- возможность получения инвестиций для разработки новых научных идей;
- возможность воплотить научные идеи и внедрить их в процесс производства товаров, работ, услуг и от этого получить прибыль;
- возможность трудоустройства студентов после окончания обучения, БрГТУ выступает как поставщик кадров для кластера;
- возможность получить дополнительный доход.

В результате мы имеем следующие преимущества от создания кластера:

- увеличение налогооблагаемой базы и доходов бюджета;
- создание новых рабочих мест и сокращение выплат по безработице;
- повышение конкурентоспособности определенной отрасли;
- усиление инвестиционной привлекательности как отрасли, так и региона;
- развитие инфраструктуры региона;
- повышение предпринимательской активности;
- увеличение выпуска высокотехнологичной продукции.

Таким образом, **научная новизна работы** заключается в выявлении и систематизации факторов в кластерной модели.

Практическая значимость нашего исследования заключается в возможности проанализировать кластерный эффект как для МП-участников кластера, так и для региональных институтов.

Список цитированных источников:

1. Буянова, М.Э. Оценка эффективности создания региональных инновационных кластеров / М.Э. Буянова, Л.В. Дмитриева // Журнал Региональная экономика: теория и практика. – 2012. – № 2(21). – С. 54–62.
2. Асаул, А.Н. Кластеры – сетевые территориальные объединения: учебник / А.Н. Асаул // Организация предпринимательской деятельности. – Санкт-Петербург, 2009. – Ч. 3. – С. 95–106.
3. Надеина, Н.Г. Инновационный потенциал вуза / Н.Г. Надеина // Экономика: Вестник Брестского государственного технического университета. – 2012. – № 3. – С. 16–18.

УДК 338

Выхватенко Н.А.

Брестский государственный технический университет, г. Брест

Научный руководитель: Черноокая Е.В.

БРЕНД КАК ОБЪЕКТ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА

Любой бренд является торговой маркой, но не каждая торговая марка – брендом. Бренд можно оценить как интеллектуальную часть товара, выраженную в свойственных только этому товару названии и дизайне, обладающую устойчивой и сильной положительной коммуникацией с потребителем, в основе которой лежит добавочная ценность.

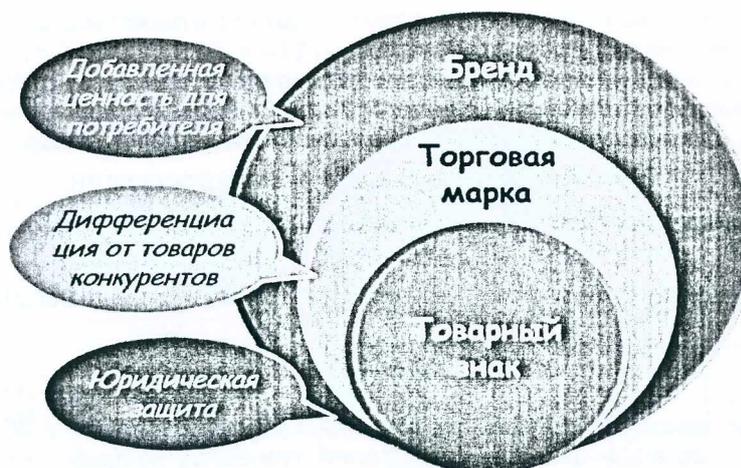


Рисунок 1. Взаимосвязь бренда, торговой марки и товарного знака

Целесообразно было бы отразить бренд учётно-аналитической системы предприятия. Процесс принятия бренда к бухгалтерскому учёту отражен на слайде.

Как нематериальный актив, бренд должен соответствовать критериям признания активов Нематериальными для целей бухгалтерского учета:

- идентифицируемые (имеющие признаки, отличающие данный объект от других, в том числе аналогичных) и неимеющие материально-вещественной (физической) формы. Бренд имеет отличительные признаки от торговой марки и товарного знака.

- используемые в деятельности организации;

- способные приносить организации будущие экономические выгоды. Бренд приносит дополнительную прибыль;

- срок полезного использования которых превышает 12 месяцев. Бренд может использоваться предприятием на протяжении всего срока своей деятельности, но превышать его не может, поэтому срок полезного использования рекомендуем принять равным 20 годам.

- стоимость которых может быть измерена с достаточной надежностью, то есть имеется документальное подтверждение стоимости, а также затрат, связанных с их приобретением (созданием);

- при наличии документов, подтверждающих права правообладателя.

Для отнесения бренда к нематериальным активам необходимо определить его стоимость и документально оформить признание бренда. В качестве документа, подтверждающего факт признания торговой марки брендом, предлагаем ввести сертификат. Сертификат бренда должен выдаваться по результатам оценки качества, доступности, известности, распространённости торговой марки, а также лояльности покупателя. Таким образом, если торговая марка отвечает всем перечисленным критериям, её признают брендом.

Для отнесения торговой марки (товарного знака) к объекту нематериальных активов необходимо выполнение ряда процедур, которые также могут быть применены и к бренду:

Государственная регистрация, необходимая в первую очередь для правовой охраны торговой марки (товарного знака). На бренд будут распространяться те же исключительные права, что и на торговую марку. Для этого подаётся заявка о регистрации торговой марки (товарного знака) в Национальный центр интеллектуальной собственности. Заявка проходит экспертизу, после успешного прохождения экспертизы торговая марка (товарный знак) регистрируется. Регистрация действует 10 лет, после чего может быть продлена.

Помимо сертификата о признании торговой марки брендом, предприятие также должно иметь брендбук.

Что касается оценки стоимости бренда, то метод будет зависеть от момента оценки.

В момент признания торговой марки брендом, она будет формироваться на основе затрат, участвующих в его создании и связанных с его продвижением на рынок:

$$СтБ = \text{стоимость товарного знака} + \text{затраты на рекламу} + \text{связь с общественностью} + \text{спонсорство} + \text{маркетинг событий} + \text{социальные факторы}. \quad (1)$$

Так как стоимость бренда формируется исходя из стоимости всех составных пунктов брендинга, то можно сказать, что организации, оказывающие услуги по созданию бренда, используют затратный метод оценки стоимости предоставляемых услуг.

Далее оценка стоимости бренда (СтБ) будет осуществляться с точки зрения конкурентоспособности, это можно выразить следующей формулой:

$$СтБ = \text{Стоимость брендового товара} - \text{средняя стоимость аналогичных товаров}. \quad (2)$$

Этот метод подходит для оценки стоимости бренда на этапе мониторинга бренда и оценки эффективности действий.

Из этой формулы видно, что стоимость бренда будет меняться в зависимости от конкурентной продукции и предпочтений потребителей, поэтому должна производиться переоценка бренда.

Что касается бухгалтерского учёта стоимости бренда, то отражаться она должна на счёте 04 «Нематериальные активы» на отдельном субсчёте.

На основании имеющейся стоимости бренда можно посчитать выручку от бренда (ВБ).

При расчёте выручки от реализации брендового товара будет использоваться стоимость товара с учётом бренда (СТБ). Определение выручки от реализации брендового товара:

$$ВБ = СТБ * \text{объём реализованной продукции} . \quad (3)$$

Определим долю выручки от бренда (дВБ) в общей структуре доходов (Д):

$$дВБ = (ВБ/Д) * 100\% . \quad (4)$$

Исходя из этого, можно определить, насколько рентабелен бренд, рассчитав рентабельность бренда (РБ):

$$РБ = \frac{С/ст}{ВБ} \quad (5)$$

Данные показатели позволяют оценить, какую часть стоимости продукта занимает бренд: чем большую долю он занимает, тем выше доверие покупателей, тем большую прибыль получит предприятие.

Предложим методику совершенствования бухгалтерского учёта бренда на предприятии. Условное предприятие планирует зарегистрировать торговую марку с дальнейшей перспективой создания бренда. Рассчитаем планируемые затраты для создания бренда, определим планируемые сроки его создания и проведём факторный анализ прибыли с учётом прибыли от бренда.

Фирма небольшая, не имеет знака обслуживания, зарегистрированной торговой марки и широкой клиентской базы. С созданием бренда планируется расширение клиентской базы, получение большего объёма выручки и в целом увеличение фирмы, открытие новых точек по всей стране.

Рассчитаем плановые затраты по созданию торговой марки и бренда. Для начала необходимо создать торговую марку. Для регистрации торговой марки необходим логотип, знак, название, фирменное сочетание цветов, которое будет ассоциироваться с этой фирмой, и использоваться в вывеске с названием и логотипом, а также в дизайне офиса. Затраты на услуги по созданию торговой марки и её регистрации составят около 10 000 000 бел. руб.

После регистрации торговой марки начнутся работы по созданию бренда. Для привлечения новых клиентов необходимо провести активную рекламу предприятия, а именно размещение рекламы на билбордах города, распространение листовок, печать рекламы в прессе. Это составит около 13 000 000 бел. руб. в год. Для привлечения новых клиентов так же рекомендуется проведение бонусных и скидочных акций.

Также необходимо создать слоган, это услуга стоит порядка 1000000 бел. руб.

Так как брендом можно считать торговую марку, которую выбирает больше 30% покупателей, то при достижении фирмой такого числа клиентов, можно регистрировать бренд, для этого нужно провести маркетинговые исследования, их стоимость составит порядка 4000000 бел.руб.

Итак, общие планируемые затраты по созданию бренда составят:

$$10\,000\,000 + 13\,000\,000 + 1\,000\,000 + 4\,000\,000 = 28\,000\,000 \text{ (бел. руб.)}$$

Ежегодно будут учитываться только затраты на рекламу, то есть 13000000 бел. руб., а остальные затраты будут учитываться только в том отчётном году, в котором были произведены. Условимся, что периоды создания торговой марки и проведения рекламы совпадают.

Допустим, по результатам маркетингового исследования количество наших клиентов составляет 10% от общего числа потребителей аналогичных строительных услуг. Следовательно, для признания торговой марки брендом необходимо увеличить количество клиентов втрое до 30%, можно предположить, что и выручка предприятия увеличится втрое. Планируемое число клиентов в конце первого отчётного периода (когда создана торговая марка) увеличилось до 17%, а в следующий отчётный период (когда создан бренд) – достигло 30%.

Отообразим процесс создания бренда во времени (рисунок 2):



Рисунок 2. процесс создания бренда во времени

Рассчитаем показатели выручки, расходов и прибыли на разных этапах: текущие фактические показатели фирмы; ТМ – планируемые показатели после создания торговой марки, с уровнем клиентов 17%; Б – планируемые показатели после создания бренда, с уровнем клиентов 30%; плановые показатели первого отчётного периода использования бренда. Расчёты будем производить при условии, что клиентская база не будет увеличиваться после регистрации бренда для того, чтобы показать минимальный размер прибыли от использования бренда (таблица 5).

Прибыль (фактическая) = 4000 - 3840 = 160 (млн. руб.)

П (ТМ) = (4000*107%) - (3840 + 23) = 417 (млн. руб.)

П (Б) = (4000*130%) - (3840 + 18) = 1342 (млн. руб.)

П (Плановая) = (4000*130%) - (3840+13) = 1347 (млн. руб.)

Проведём анализ эффективности использования бренда предприятием и представим их в табл. 1.

Таблица 1. Эффективность создания бренда предприятием.

Показатели	Фактические показатели, млн.бел.руб.	ТМ, млн. руб.	Б, млн. руб.	План. показатели 1 отч. периода использования бренда, млн. бел. руб.
Доходы	4000	4280	5200	5200
Расходы	3840	3863	3858	3855
Прибыль	160	417	1342	1347
Абсолютное отклонение (цепное), млн. руб.		257	925	5
Абсолютное отклонение (базисное), млн. руб.		257	1182	1187
Темп роста (цепной),%		260,63	321,82	100,37
Темп прироста (цепной),%		160,63	221,82	0,37
Темп роста (базисный),%		260,63	838,75	841,88
Темп прироста (базисный),%		160,63	738,75	741,88

Из таблицы видно, что создание бренда принесёт предприятию прибыль в 7 раз большую, чем оно имеет сейчас, за 3 года. Базисное абсолютное отклонение прибыли показывает прибыль от бренда, т.е. это и есть та самая добавочная стоимость бренда, равная в данном случае 1187 млн. руб. Уже только зарегистрировав торговую марку, предприятие увеличит прибыль на 160,63%.

Как мы видим, сумма расходов в общем объёме расходов изменилась незначительно: с 3840 млн. руб. до 3855 млн. руб. Наибольшие расходы связаны с регистрацией торговой марки.

Предприятию рекомендуется зарегистрировать торговую марку и признать её брендом.

Таким образом, можно говорить о преимуществах, которые даёт признание торговой марки брендом, и его включении в учетно-аналитическую систему предприятия:

- формирование финансовой привлекательности для партнёров и инвесторов. Стоимость бренда увеличивает стоимость активов предприятия, тем самым возрастает и стоимость предприятия;
- изменения стоимости бренда послужат отражением эффективности маркетинговой стратегии;
- оценка стоимости бренда является составной частью оценки эффективности деятельности предприятия. Зависимость прямая: чем выше доля стоимости бренда в общей сумме активов, тем выше эффективность деятельности предприятия;
- оценка бренда выступает инструментом мониторинга.

Список цитированных источников:

1. Международные организации системы ООН: Сб. международных договоров / Сост. С.Г. Шеретов. – Алматы: Издательство «Юрис», 2008. – 387 с.
2. Положения Министерства Финансов РБ 12.12.2001 г. № 118 признания активов Нематериальными для целей бухгалтерского учета.
3. Брендинг: учеб. пособие / В.Н. Крючков. – М.: Изд. Российского гос. торгово-экономического университета, 2012. – 319 с.

УДК 338

Мельничук О.В.

Брестский государственный технический университет, г. Брест

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

ОРГАНИЗАЦИЯ СЛУЖБЫ КОНТРОЛЛИНГА

Управление промышленным предприятием в современных условиях требует решения комплексных проблем, обусловленных как внешними, так и внутренними факторами внешней среды. Актуальность системы контроллинга определяется тем, что ее внедрение отвечает задачам национальной политики в области качества управления, которая направлена на создание эффективного механизма для достижения конкурентоспособности отечественной продукции как на внутреннем, так и внешнем рынках, что обеспечивает устойчивость развития белорусской экономики и ее интеграции в мировое экономическое пространство.

Поэтому были выделены следующие задачи работы:

- выявить предпосылки для использования системы контроллинга и обосновать необходимость ее внедрения;
 - исследовать содержание основных функций системы контроллинга;
 - сформулировать рекомендации по организации системы контроллинга на предприятии;
 - предложить методы оценки эффективности внедрения контроллинга.
- Контроллинг, являясь концепцией системного управления, в целях обеспечения долгосрочного

эффективного функционирования предприятия организуется, как правило, там, где управление находится в кризисе либо хозяйственная деятельность не удовлетворяет современным требованиям рынка.

Факторы, являющиеся основанием для создания системы контроллинга в организации:

- ухудшение экономических показателей в сравнении с подобными предприятиями;
- появление новых (изменение) целей в сложившихся условиях функционирования;
- отсутствие согласования целей;
- устаревшие методы планирования, калькуляции и анализа, не удовлетворяющие менеджменту предприятия;
- отсутствие методик учета и анализа, несоответствие требованиям как основы для отслеживания деятельности и принятия управленческих решений;
- дублирование или отсутствие некоторых функций, наличие конфликтных ситуаций при их выполнении.

Рассмотрим целесообразность создания и выбор формы системы контроллинга на предприятиях в зависимости от размера предприятия.

Как видно из таблицы 1, в экономике Беларуси преобладают предприятия с частной формой собственности, такие предприятия более адаптированы к новым инструментам управления. А по размеру – малые предприятия, это предприятия с численностью работников до 50 чел., на таких предприятиях все функции управления сосредоточены на руководителе. Таким образом, сегмент дальнейшего изучения – средние и крупные предприятия.

Таблица 1. Итоговая численность предприятий Республики Беларусь в зависимости от их размера, численности работающего персонала и формы собственности на 2014 год

		Государственные предприятия		Частные предприятия	
		Доля в общей численности, %	Количество предприятий, ед.	Доля в общей численности, %	Количество предприятий, ед.
Малые предприятия (от 16 до 100 чел.)	Всего	12 000			
	Всего по формам собственности	200		11 800	
	от 16 до 50 чел.	70	140	70	8 260
	от 51 до 100 чел.	30	60	30	3 540
Средние предприятия (от 101 до 250 чел.)	Всего	3 000			
	Всего по формам собственности	750		2 250	
	от 101 до 200 чел.	70	525	80	1 800
	от 201 до 250 чел.	30	225	20	450
Крупные предприятия (>250 чел.)	Всего	9 000			
	Всего по формам собственности	5000		4000	
	от 251 до 500 чел.	70	3 500	80	3 200
	от 501 до 1000 чел.	20	1 000	15	600
	>1000 чел.	10	500	5	200

Формирование и внедрение системы контроллинга на предприятии представляет собой систему организационно-экономических мер, осуществляемых поэтапно.

Мы предлагаем следующие этапы организации службы контроллинга:

1. Выделение направления информационно-аналитической поддержки на основе анализа хозяйственной деятельности;
2. Позиционирование в структуре предприятия;
3. Подготовка и реализация внедрения системы контроллинга;
4. Оценка эффективности внедрения системы контроллинга.

Содержание мероприятий на каждом этапе конкретизировано в виде алгоритма на рис. 1.

Таким образом, проведя анализ внешней среды и состояния производственной и финансово-хозяйственной ситуации предприятия, нужно ответить на вопрос: необходимо ли организовать систему контроллинга на данном предприятии?

Если ответ положительный, то перейдем к следующему этапу. Позиционирование службы контроллинга в структуре предприятия представлено двумя блоками:

- создание службы контроллинга;
- выбор инструментария.

При построении структуры управления службой контроллинга в качестве базовых вариантов возможны следующие варианты (альтернативы).

При такой структуре контроллер по направлению, например контроллер в подразделении продаж, дисциплинарно подчинен линейному руководителю соответствующего направления, а функционально – вышестоящему контроллеру (рис. 2). При этом руководитель центральной службы контроллинга напрямую подчинен руководителю предприятия, что делает его независимым от руководителей других служб.



Рисунок 1. Алгоритм создания и внедрения системы контроллинга

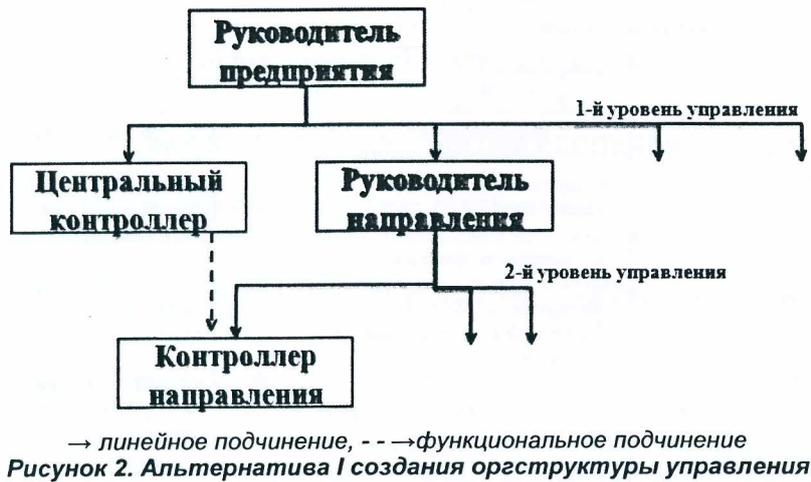


Рисунок 2. Альтернатива 1 создания оргструктуры управления

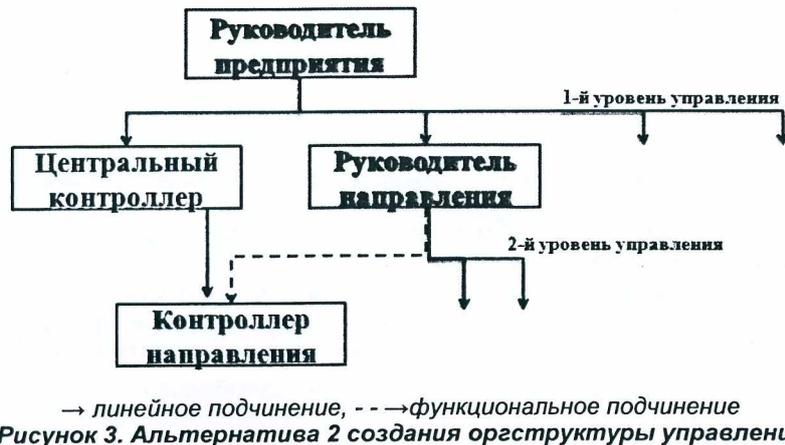


Рисунок 3. Альтернатива 2 создания оргструктуры управления

Контроллер направления находится в другой зависимости: дисциплинарно подчиняется контроллеру более высокого уровня управления, а функционально – руководителю направления соответствующего уровня (рис. 3). Такая структура управления в большей степени, чем остальные, подчеркивает самостоятельность службы контроллинга на предприятии. Контроллер по направлению несет ответственность за результаты деятельности курируемого им подразделения (направления).



Рисунок 4. Альтернатива 3 оргструктуры управления

При данной альтернативе, представляющей собой штабную структуру управления службой контроллинга (рис. 4), контроллер находится при руководстве соответствующего уровня управления и выполняет свои функции и задачи по его поручению.

Контроллер не принимает самостоятельных решений, а только советует в случае поступления запроса от руководителей подразделений или по указанию руководителя направления. По сути, контроллер в этой схеме выступает как внутренний консультант предприятия. Естественно, его советы и рекомендации могут приниматься всерьез, если их поддерживает линейный руководитель.

И последний, но не по важности этап, это оценка эффективности использования системы контроллинга. Предлагаем оценивать качественные и количественные измерители.



Рисунок 5. Показатели оценки эффективности использования системы контроллинга

В заключении рассмотрим эффект от организации системы контроллинга на практике. В табл. 2 приведены предприятия, которые организовали службу контроллинга.

Как видно, показатели эффективности на таких предприятиях выросли, что говорит о том, что использование потенциала контроллинга в самых различных отраслях и практически во всех случаях дает весомый положительный результат, поэтому рекомендуем адаптировать зарубежный опыт на белорусских предприятиях.

Таблица 2. Динамика показателей компаний, проводящих контроллинговые мероприятия, %

Компания	Изменение уровня инвестиционной привлекательности	Эффективность документооборота	Открытость компании	Финансовая устойчивость	Дополнительные возможности	Оптимизация системы планирования
BP	+11,4	+5,2	+16,8	+6,3	+11,2	+33,6
Теско	+9,3	+11,6	+4,3	+8,9	+15,2	+10,2
Метро групп	+7,2	+15,3	+6,3	+22,1	+1,2	+14,9
Кристал Гросс	+6,5	+11,3	+3,2	+22,5	+3,06	+12,2
Форд	+1,2	+14,8	+5,2	+6,3	+7,02	+17,6
Мазда	+16,8	+27,6	+13,3	+9,9	+14,0	+32,5
Байер	+3,5	+5,2	+6,1	+2,2	+1,6	+8,2
Шварцкопф	+6,3	+8,9	+11,2	+9,3	+7,8	+2,2
Орифлайн	+3,3	+9,3	+5,8	+5,7	+11,4	+6,8
Моторола	+6,8	+9,3	+6,5	+11,0	+12,5	+2,9
Чивас	+3,9	+1,6	+5,0	+5,2	+1,3	+4,3
Хуавей	+16,5	+11,9	+24,1	+3,5	+8,6	+14,0
Сиглер	+0,2	+0,96	+1,03	+0,45	+1,69	+2,2
Зингер	+1,6	+2,9	+5,9	+3,6	+4,1	+3,5
Европейский трастовый банк	+3,3	+5,6	+4,4	+13,0	+9,7	+25,0
МДМ-банк	+9,5	+18,2	+14,2	+6,3	+1,6	+11,4
Рено	+13,3	+6,9	+11,0	+9,2	+2,9	+12,6
МТС	+2,2	+0,45	+1,3	+1,9	+1,6	+5,0
Банк Авангард	+14,6	нет данных	+11,5	+8,6	+5,08	нет данных
АЙБИЭМ	+33,9	+11,8	нет данных	+6,9	+13,5	+22,2

Список цитированных источников:

1. Контроллинг: учебник / А.М. Карминский, С.Г. Фалько, А.А. Жевага, Н.Ю. Иванова; под ред. А.М. Карминского, С.Г. Фалько. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 336 с.: ил.
2. Оценка эффективности контроллинга [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.upruchet.ru/>

УДК 338

Махунова М.А.

Брестский государственный технический университет, г. Брест

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

КОНТРОЛЛИНГ ЗАТРАТ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В условиях становления и развития рыночных отношений в Республике Беларусь неизмеримо возрастает значимость управления экономикой и экономического анализа. Основу нашей экономики составляет промышленность.

Промышленные предприятия, функционируя в условиях внешней среды, постоянно находятся под влиянием изменчивых внешних факторов, например, таких как рост стоимости ресурсов, изменение курсов валют, девальвации.

В связи с этим, важной задачей является анализ хозяйственной деятельности промышленных предприятий и совершенствование системы управления производственными затратами на основе использования единых принципов планирования, учета, контроля и анализа [1].

Одним из современных методов управления является контроллинг затрат. Сегодня на него нацелены крупные промышленные предприятия.

Важность организации такого типа системы управления подтверждается высокой затратоёмкостью белорусского производства, что отрицательно сказывается на конкурентоспособности предприятий как на внутреннем, так и на внешнем рынках.

Проведя анализ себестоимости выпускаемой продукции некоторых промышленных предприятий Беларуси и стран Европы, выявили, что удельный вес материальных затрат в отечественных продуктах составил 80%, трудовых затрат ~7%, прочие накладные расходы ~ 13%. В то время как в себестоимость российских предприятий, которые оптимизируют систему управления затратами, удельный вес составил 60% материальных затрат, 30% и 10% приходится на прочие затраты, а также трудозатраты соответственно. В показателе трудозатрат заложены все социальные отчисления. Данные исследования наглядно представлены на рисунке 1.

Исходя из данного анализа, следует, что уменьшение материальных затрат на производство продукции ведет к снижению ее себестоимости и соответственно росту прибыли и рентабельности производства.

Еще одной причиной для разработки системы управления затратами является то, что согласно новому законодательству Республики Беларусь любой носитель затрат должен обеспечиваться тен-

дером, в котором могут участвовать как средние, так и крупные организации. При таких обстоятельствах, крупные промышленные предприятия являются практически не конкурентоспособными, в связи с тем, что их затраты значительно больше, нежели затраты средних и малых предприятий, вследствие чего и цена за продукт также выше.

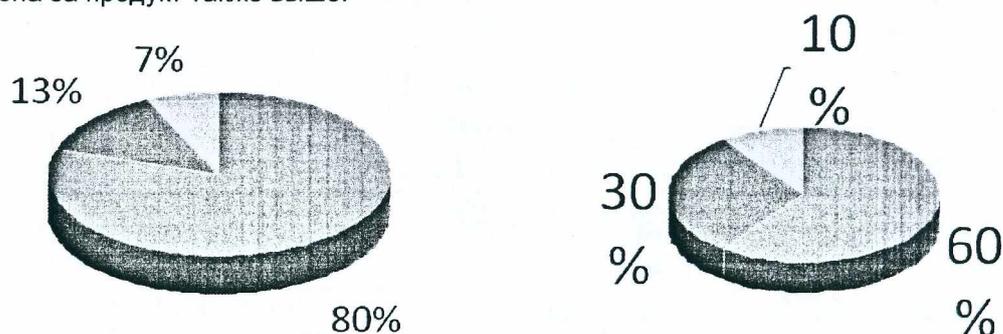


Рисунок 1. Соотношение затрат в себестоимости продукции (Беларусь, Европа)

Также актуальность данного исследования подтверждается тем, что предприятия обладают низким уровнем внедрения систем управления затратами, так как бухгалтерский учет не дает оперативной и подробной информации о производственных затратах, а также отсутствует единая автоматизация оперативного учета затрат.

Систему контроллинга сложно внедрить на отечественных предприятиях в связи с существующими законодательными ограничениями.

В связи с этим, на мой взгляд, имеет смысл адаптировать действующую систему учета затрат, а также внедрить инструменты контроллинга для управленческих целей.

Однако существует ряд ограничительных факторов внедрения системы контроллинга затрат в деятельность промышленных предприятий.

Во-первых, это многообразие различных видов расходов. Поэтому требуется изучить их классификационные особенности для дальнейшего обобщения с целью оптимизации постановки управленческого учета.

Во-вторых, состав затрат постоянно подвергается изменению, а невозможность точного измерения состава затрат приводит к трудностям осуществления учетных операций.

Еще одним фактором является неоднозначное влияние затрат на финансовый результат экономического субъекта в целом и правовое несоответствие налогового и финансового учетов.

Существует множество методов и подходов к системе учета затрат. На мой взгляд, наиболее эффективным является внедрение системы контроллинга с помощью решений SAP.

Данная система помогает собрать полную информацию, необходимую для принятия управленческих решений. Полученная информация, в свою очередь, позволяет координировать, отслеживать и оптимизировать все процессы на предприятии. Сюда относится как ведение производственных затрат, так и затрат на работы или услуги, предоставляемые компанией. Данная система основывается на планировании затрат на продукт путем гибкого контроллинга по носителям затрат.

Специфика контроллинга особенно четко рассматривается в группировке и зете затрат, связанных с хозяйственной деятельностью. Контроллинг однозначно и полностью отрицает необходимость обобщенного планирования и учета всех затрат и расчет полной себестоимости. Предприятиям следует классифицировать текущие затраты по отдельным видам или комплексам, обобщенным по характеру этой зависимости в соответствии с приведенной во второй главе системой классификации затрат. Такая группировка требует существенного изменения методики их нормирования, планирования и учета.

Отличие данной системы от других систем – возможность одновременного и параллельного учета и управления затрат по продуктам, процессам, местам возникновения, т.е. по различным их носителям (в зависимости от целей анализа в управлении) [2].

Цель исследования – разработка организационно-методических рекомендаций по внедрению системы контроллинга затрат на продукт с помощью решений SAP на промышленных предприятиях.

В связи с данной целью, хочу предложить аналитическую модель организации контроллинга затрат с помощью решений SAP (рисунок 2).

Учет по видам затрат предоставляет обзор затрат, возникших на предприятии. На данном этапе производится мониторинг и структурирование затрат, возникших в течение расчетного периода. Таким образом, в этом компоненте системы производится не учет как таковой, а скорее подробная запись данных, образующих основу учета затрат.

Контроллинг затрат на продукт используется для калькуляции затрат, возникших при производстве продукта. Кроме того, контроллинг затрат на продукт позволяет рассчитывать минимальную цену, по которой продажа продукта будет рентабельной. Позволяет планировать затраты для материалов независимо от заказов и устанавливать цены для материалов и других объектов учета затрат.

Учет по местам возникновения затрат применяется с целью присвоения косвенных затрат мест их возникновения для определения происхождения этих затрат.



Рисунок 2. Организационно-аналитическая модель контроллинга затрат

Учет затрат по процессам используется в целях анализа хозяйственных процессов, общих для нескольких отделов компании. При этом, прежде всего, учитываются задачи всей компании, а также оптимизация потока хозяйственных операций. Учет, основанный на конкретных видах, также дополняет и увеличивает себестоимость продукта путем присвоения затрат бизнес-процессам, где они произошли.

Внутренние заказы используются для сбора и управления данными в соответствии с заданием, ставшим причиной возникновения этих заказов.

Далее составляются моделирующие калькуляции, информация по которым подается в центры управления затратами, в качестве которых могут выступать планово-экономические отдел, менеджер либо отдельный отдел службы контроллинга, для принятия управленческих решений. В свою очередь на базе изученной информации осуществляется планирование затрат [2].

В результате реализации данной модели процесс планирования затрат будет включать следующие элементы:

- калькуляцию без количественной структуры;
- калькуляцию с количественной структурой;
- обновление цен;
- моделирующую калькуляцию;
- упрощенное планирование затрат.

Калькуляция материала без количественной структуры позволяет планировать затраты на сырье, собственные работы и работы со стороны для продукта в форме единичной калькуляции; присваивать продукту производство и надбавку косвенных материальных затрат; развертывать затраты расхода материала для полуфабрикатов в элементы затрат.

Калькуляция с количественной структурой, которая используется для вычисления себестоимости произведенной и себестоимости реализованной продукции для каждой единицы измерения продукта. Результаты калькуляций материалов с количественной структурой можно использовать для оценки материалов в стандартных ценах.

Обновление цен представляет собой перенос результатов калькуляции материалов в основные записи материалов.

Ссылочно-моделирующая калькуляция – планирование новых продуктов и услуг с помощью узловых калькуляций.

Упрощенное планирование затрат и сервисы по реализации предполагают быстрое планирование затрат без основных данных в пределах оперативной калькуляции.

На основе разработанной организационно-аналитической модели системы контроллинга затрат на продукт с помощью решений SAP возможно реализовать на отечественных предприятиях систему анализа затрат, что поспособствует обеспечить гибкое управление себестоимостью продукта, повысить информативность систем учета затрат. Все это повысит качество управления затратами предприятием с целью их оптимизации и увеличения конкурентоспособности.

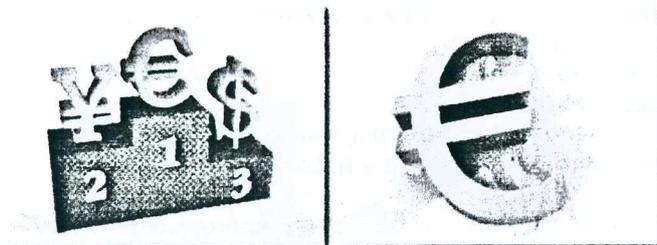
Список цитированных источников:

1. Управление затратами на предприятии: учебник для вузов. 5-е изд. Стандарт третьего поколения. Под редакцией Г.А. Краюхина. – Питер, 2012 г.
2. Контроллинг затрат на продукт с помощью решений SAP / Джон Джордан

ТОП 27 УЧАСТНИКОВ КОНФЕРЕНЦИИ ДЕВЯТОГО МЕЖДУНАРОДНОГО ФОРУМА

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

№ п/п	Наименование университета	Ф.И.О. участника	Наименование доклада	Курс
1.	Брестский государственный технический университет	Яромич Мария Викторовна	Модели оценки кластерного потенциала и анализ кластерных эффектов	4 курс
2.	Брестский государственный технический университет	Выхватенко Наталья Александровна	Бренд как объект бухгалтерского учета	4 курс
3.	Белорусский государственный университет транспорта	Волчек Анастасия Ивановна	Выработка методологических подходов к определению эффективности использования аутсорсинга на БЖД	4 курс
4.	Витебский государственный технологический университет	Яцук Дарья Викторовна	Особенности бухгалтерского учета в научно-производственных организациях на примере Республик. инновацион. унитарного предприятия «Научно-технологический парк Витебского государствен. технологич. университета»	4 курс
5.	Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины	Реут Анастасия Дмитриевна	Совершенствование оценки финанс. результатов на основе принципа осмотрительности	5 курс
6.	Витебский государственный технологический университет	Шпакова Надежда Олеговна	Особенности учета затрат в издательской области	4 курс
7.	Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины	Морозова Ольга Владимировна	Подходы к повышению достоверности информации финансовой отчетности	5 курс
8.	Витебский государственный технологический университет	Лагутенко Виолетта Александровна	Построение системы аналитического учета затрат: проблемы и пути их решения	4 курс
9.	Витебский государственный технологический университет	Приходько Виктория Евгеньевна	Учет и анализ финансовых результатов по видам экономической деятельности коммерческой организации	4 курс
10.	Брестский государственный технический университет	Махунова Мария Андреева	Контроллинг затрат промышленного предприятия	3 курс
11.	Черновицкий торгово-экономический институт КНТЭУ	Топоривский Иван Георгиевич	Анализ и перспективы развития внешней торговли Украины	магистрант
12.	Владимирский государственный университет	Метлинова Анастасия Дмитриевна	Проблемы отражения роялти в отчете о движении денежных средств для российск. компаний	4 курс
13.	Витебский государственный технологический университет	Пархомчук Ольга Александровна	Учет готовой продукции и ее реализации на примере ООО «ПО «Энергокомплект»: проблемы и направления совершенствования	4 курс
14.	Белорусский государственный университет транспорта	Будник Юлия Игоревна	Разработка методики определения величины резервов по сомнительным долгам по группам дебиторской задолженности на основе ее распределения по срокам непогашения	4 курс
15.	Белорусский государственный университет транспорта	Шкрабова Татьяна Николаевна	Актуальные вопросы адаптации бухгалтерского учета основных средств по МСФО	4 курс
16.	Витебский государственный технологический университет	Макаревич Екатерина Юрьевна	Совершенствование методики оценки эффективности использования материальных ресурсов на примере РУП «Витебскэнерго» филиал «Витебская ТЭЦ»	4 курс
17.	Полоцкий государственный университет	Коростик Валерия Игоревна	Совершенствование оплаты труда в условиях инновационной экономики РБ	4 курс
18.	Брестский государственный технический университет	Мельничук Ольга Александровна	Организация службы контроллинга на предприятии	3 курс
19.	Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины	Задорожнюк Татьяна Олеговна	Основные элементы учетной политики и их влияние на основные экономические показатели деятельности организации	5 курс
20.	Черновицкий торгово-экономический институт Киевского национального торгово-экономического университета	Гуртеева Ирина Павловна	Анализ экспортного потенциала лесопромышленного комплекса Украины	3 курс
21.	Владимирский государственный университет	Канаева Анна Александровна	Совершенствование модели регулирования бухгалтерского учета в Российской Федерации	4 курс
22.	Белорусский государственный аграрно-технический университет	Бурага Екатерина Юрьевна	Критерии анализа эффективности использования трудовых ресурсов (на примере СХП «Боровляны»)	4 курс
23.	Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины	Штреккер Анастасия Ивановна	Выбор метода оценки запасов с позиции статического и динамического учета	4 курс
24.	Полоцкий государственный университет	Луговец Оксана Всеволодовна	Товарный знак в системе управления интеллектуальной собственности: экономическая сущность и проблемы учета	4 курс
25.	Белорусский государственный университет транспорта	Степук Виктория Александровна	Развитие методики анализа показателей качества продукции железнодорож. транспорта	4 курс
26.	Полоцкий государственный университет	Сушко Ольга Александровна	Развитие учета финансовой независимости в части пассивного дохода	5 курс
27.	Брестский государственный технический университет	Мартынюк Марина Юрьевна	Функционально-стоимостной анализ как способ оптимизации документооборота	2 курс

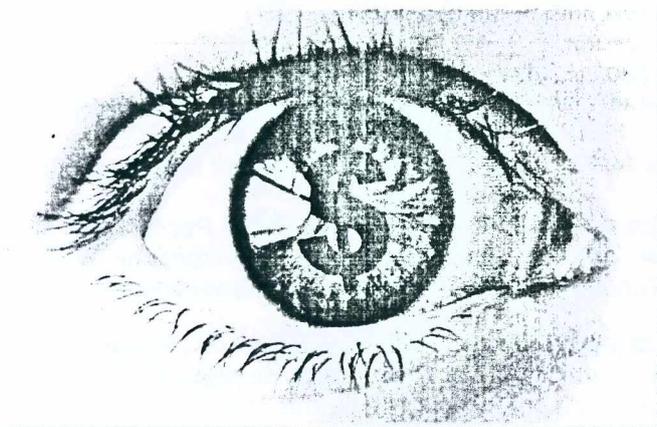


IX Международный
студенческий научный
форум
региональных
университетов

“Студенческая научная
зима в Бресте-2014”

СЕКЦИЯ :

АКТУАЛЬНЫЕ
НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ
ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОЙ
СФЕРЫ ЭКОНОМИКИ



УДК

Петрова В.

Брестский государственный технический университет, г. Брест

Научный руководитель: доцент Михальчук Н.А.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ИНФЛЯЦИИ И ЕЁ ПОСЛЕДСТВИЙ

Актуальность темы исследования. Одной из самых сложных проблем макроэкономики является проблема инфляции. Она отрицательно влияет на все сферы жизни общества. Высокая инфляция разрушает денежную систему. Для экономики Беларуси высокая инфляция является важнейшей проблемой.

Инфляция – непрерывный, устойчивый и общий рост цен, который охватывает всё национальное экономическое пространство.

В зависимости от того, какие формы принимает инфляционное равновесие, различают открытую и скрытую (подавленную) инфляции.

Открытая инфляция обнаруживается в продолжительном повышении уровня цен.

При скрытой инфляции формально цены остаются неизменными. Но доступ покупателей к товарам с фиксированными ценами ограничен или вообще невозможен.

С учетом темпов прироста цен принято выделять:

1) умеренную (ползучая) инфляцию (до 9% в год). В таких экономических условиях на высоком уровне сохраняется покупательская способность денег.

2) галопирующую инфляцию (темп прироста до 40% в год). В таких условиях деньги ускоренно материализуются в товары.

3) гиперинфляцию (свыше 40% в год). Возникает полная разбалансированность денежного обращения.

Инфляция также бывает сбалансированной и несбалансированной.

Сбалансированная инфляция возникает как синхронное повышение цен на основные товары, при этом сохраняется паритет цен.

Несбалансированная инфляция имеет место тогда, когда соотношение цен товарных групп изменяется в разной степени.

Как бы это ни выглядело странно, но инфляция действительно в состоянии оказать положительное воздействие на протекание многих макроэкономических процессов. Рост денежной массы стимулирует деловую активность, способствует экономическому росту, ускоряет процесс инвестирования.

Однако сегодня принято считать, что отрицательных последствий значительно больше:

1. Инфляция приводит к уменьшению реальных доходов.
2. Инфляция перераспределяет доходы и богатство.
3. Происходит ускоренная материализация денежных средств.
4. Инфляция приводит к тому, что никому не выгодно делать долгосрочные инвестиции.
5. Инфляция приводит к скрытой конфискации денежных средств у населения и предприятий через налоги.

Для характеристики антиинфляционной политики Республики Беларусь, прежде всего, необходимо выделить наиболее важные особенности, характерные для национальной экономики Беларуси:

1) длительное сохранение, в течение всего переходного периода (с 1992 года), высоких темпов инфляции;

2) устойчивое лидерование Беларуси по темпам инфляции среди стран СНГ;

3) высокие темпы девальвации белорусского рубля.

Процесс обесценивания рубля протекает под воздействием комплекса факторов:

1) слабое развитие конкуренции и сохранение высокой степени монополизации национальной экономики;

2) сохранение системного и структурного кризиса вместе с низкой мотивацией к высокопроизводительному труду.

В конце 1990 – начале 2000-х гг. денежно-кредитная политика правительства Республики Беларусь и Национального банка стала более жесткой. Это позволило снизить темпы инфляции. В 2000 г. инфляция в Беларуси составила 107,5%. В 2001 г. произошло снижение темпов инфляции, ее уровень снизился до 46,1%.

В 2006 году инфляция была самой низкой за время существования суверенной Беларуси. Она составила 6,6%. Вызвано это было увеличением экспорта, жесткой денежно-кредитной политикой прошлых лет, низкими ценами на энергоресурсы.

2008 год был достаточно спорным. Наблюдались высокие темпы экономического роста, и в тоже время разразился мировой финансовый кризис.

С 2010 года Республика Беларусь является одним из мировых лидеров по темпам инфляции, опережая по этому показателю все страны Европы и Азии: в 2011 году инфляция составила 108,7%, в 2012 – 21,8%, в 2013 – 16,5%, в 2014 – 16,2% (рис. 1).

Инфляция в Беларуси по годам

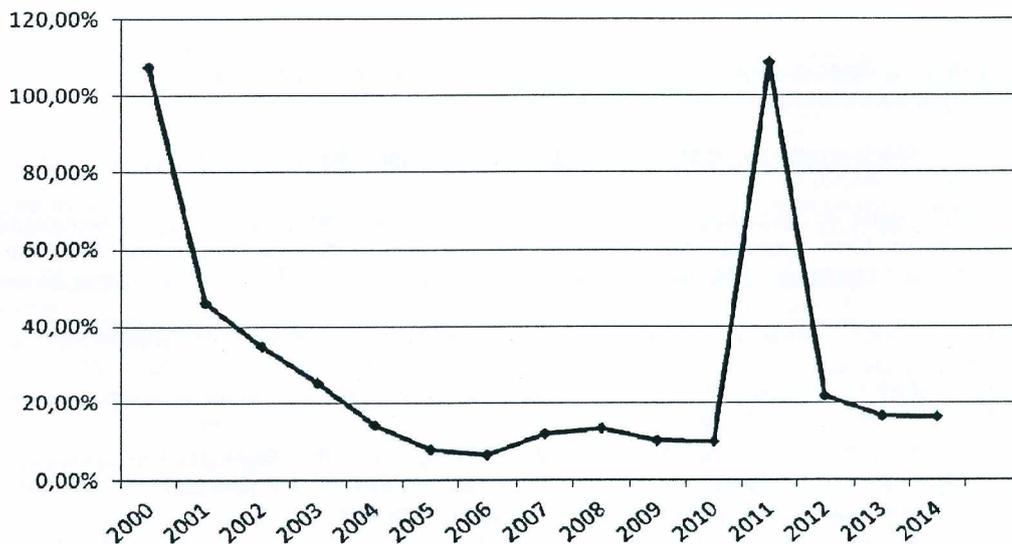


Рисунок 1. Инфляция в Республике Беларусь в 2000–2014 гг.

На первом месте в мире по росту инфляции в 2014 г. находится Венесуэла (62,3%).

На втором месте расположился Судан (38%), на третьем – Исламская Республика (19,9%), на четвертом – Малави (19,6%), на пятом – Беларусь (16,2%) (рис. 2)

Негативные социальные и экономические последствия инфляции вынуждают правительства разных стран проводить определенную экономическую политику.

Оценивая характер антиинфляционной политики, можно выделить в ней два общих подхода. В рамках первого (предлагаемого сторонниками современного кейнсианства) предусматривается активная бюджетная политика. С помощью этих методов можно достаточно эффективно сдерживать рост общего уровня цен. Следует учитывать, однако, что централизованный контроль над ценами, во-первых, создает основу для развертывания подавленной инфляции, а во-вторых, и это главное, препятствует становлению рыночной экономики, тормозит процесс преодоления кризисных явлений переходного этапа.

Страны с самым высоким уровнем инфляции в 2014 году

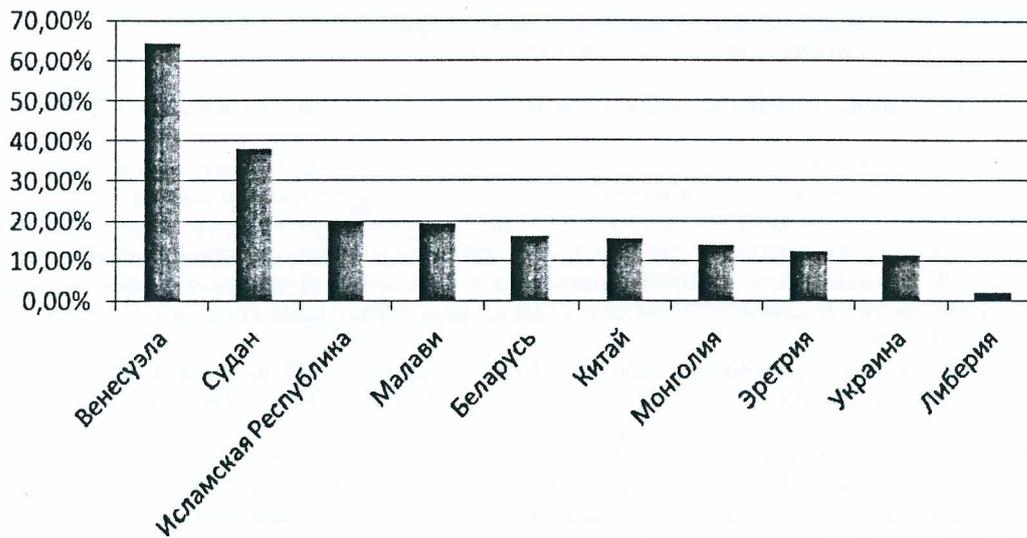


Рисунок 2. Страны с самым высоким уровнем инфляции в 2014 году

Второй подход рекомендуется авторами-сторонниками монетаризма. На первый план выдвигается денежно-кредитное регулирование.

Также различают административные и экономические методы борьбы с инфляцией.

К административным методам относится проведение бюджетной политики.

Экономические методы сдерживания инфляции можно подразделить на две группы. Первая – это совокупность мер антимонопольной политики. Известно, что чем выше степень конкурентности рынка, тем выше объем предложения и ниже уровень цен. Борьба с монополизмом, таким образом, способствует росту совокупного предложения и, следовательно, сдерживает инфляцию издержек.

Вторая группа – это совокупность мер, способствующих сокращению удельных издержек производства.

Экономические методы регулирования позволяют воздействовать как на инфляцию спроса, так и на инфляцию издержек. Они не создают условия для подавленной инфляции, не препятствуют становлению рыночной экономики.

Мировой опыт свидетельствует о возможности в короткие сроки обеспечить макроэкономическую стабилизацию переходной экономики, без использования административных рычагов, что способствует созданию благоприятных условий для бизнеса и проведения жесткой монетарной и бюджетной политики. Однако ни одну из этих двух концепций нельзя считать универсальной, ни одну из них нельзя брать в “чистом” виде, поскольку каждая упрощает реальные процессы. Монетаристская теория может, по-видимому, служить базой для выработки баланса между спросом и предложением, но только в условиях “чистой” рыночной экономики. Реальный рынок в системе экономики переходного периода весьма несовершенен по сравнению с его идеальной теоретической моделью, что объясняется прежде всего монополизированностью экономики. В этих условиях предпочтительными являются экономические методы борьбы с инфляцией, которые сочетают в себе как монетаристские, так и кейнсианские методы. Проведение этой политики позволит сократить инфляционный потенциал, снизить темпы инфляции и стабилизировать экономику страны.

С учетом вышеизложенного антиинфляционная стратегия должна включать следующие основные мероприятия:

- отказ от контроля над ценами и рентабельностью за исключением сверх монополизированных отраслей;
- проведение приватизации с целью создания устойчивой конкурентной среды;
- отказ от практики предоставления кредитов убыточным предприятиям;
- проведение либеральной торговой политики;
- радикальную аграрную реформу;
- реализацию политики доходов, применяемой при инфляции, сопряженной со спадом.

Список цитированных источников:

1. Борисов Е. Ф. Экономическая теория. – ЮНИТИ, 2000.
2. Лемешевский И.М. Макроэкономика. – Минск, 2004.
3. Антиинфляционная политика: пути реализации / В.В. Пинигин, Г.Л. Вардеванян, В.Г. Василега и др. – Мн.: НИЭИ Минэкономки, 2002.
4. Сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь <http://www.belstat.gov.by>
5. Statista. The Statistics Portal <http://www.statista.com>

УДК 336.71

Кулеша Д.Ю.

Брестский государственный технический университет, г. Брест

Научный руководитель: старший преподаватель Кот Н.Г.

МЕТОДИКА ФИНАНСОВОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ БАНКА ДЛЯ КЛИЕНТА

Введение. Роль финансовой диагностики для банка трудно переоценить. Банковские услуги позволяют предприятиям решать свои временные финансовые проблемы, осваивать новые технологии без изъятия средств из бюджета предприятий, стабилизировать экономику убыточных предприятий путем финансирования их программ по выходу из кризиса и косвенно способствуют решению проблем неплатежей, безработицы, слабой социально-экономической защищенности граждан. То, что диагностика предприятия в данное время актуальна, свидетельствуют процессы глобализации, мировые кризисные явления.

На современном этапе развития кредитных отношений банков Республики Беларусь актуальной проблемой является кредитная политика, разработка эффективной системы финансовой диагностики кредитозаёмщиков.

Не менее важной проблемой, по нашему мнению, является правильный выбор банковского учреждения со стороны самих клиентов. В настоящее время в Республике Беларусь проводится политика, направленная на повышение финансовой грамотности населения, ведь именно граждане страны оказывают непосредственное влияние на величину национального дохода. В настоящее время существуют различные методики, позволяющие оценить положение того или иного коммерческого банка в банковской структуре Республики Беларусь. Однако, в основном, данные методики нацелены на финансовый сектор, а не на частного клиента. В связи с этим, целью написания статьи является определение рейтинга банка на основе расчета коэффициента защищенности клиента.

Основная часть.

К настоящему моменту в мировой практике сложились достаточно стабильные подходы к анализу финансовой отчетности банков, формированию выводов и рекомендаций по результатам анализа. Используемые в этом процессе методики можно условно подразделить на три группы:

1. Трансформационные.
2. Коэффициентные.
3. Интегральные.

1. Трансформационные методики диагностики финансового состояния направлены главным образом на преобразование отчетности в более удобный для восприятия вид:

- агрегирование статей, то есть изменение состава балансовых статей;
- дополнения баланса показателями структуры, динамики и структурной динамики;
- трансформация в зарубежные формы отчетности, то есть в соответствии с МСФО и т.д.

Однако эти методики, вообще-то говоря, не несут аналитической функции и не приводят напрямую к каким-либо выводам и рекомендациям. Приемы дефлирования отчетности, использующие официальные индексы инфляции, иностранные валюты и оценки экспертов, призваны, в первую очередь, обеспечить сопоставимость данных различных отчетных периодов, однако адекватность подобных методов ограничивает ряд факторов:

- движение средств обычно происходит неравномерно в течение периода, дефлирование же производится на отдельные отчетные даты;
- реальные темпы инфляции обычно существенно различаются для отдельных категорий активов и даже для различных видов активов в группе, в то время как дефлирование производится единым усредненным индексом;
- учетные оценки историчны по своей природе, активы, используемые в течение нескольких периодов без переоценки, выражены в единицах покупательной способности, соответствующей ранним отчетным периодам и, следовательно, будут необоснованно дефлированы;
- дефлирование не учитывает аспекты изменения рыночной стоимости активов под влиянием меняющихся оценок рисков, связанных с ними. Таким образом, блок трансформационных методик носит дескриптивный характер и, вообще говоря, не может рассматриваться как набор способов оценки финансового состояния предприятия.

2. Коэффициентные методики анализа

Коэффициентный анализ является одним из наиболее распространенных в финансово-аналитической практике инструментов оценки финансового состояния. На рисунке 1 представлены существующие методики финансового состояния предприятия.

Проанализировав коэффициентные методики, следует отметить простоту расчетов, учитывание количественных и качественных показателей, учитывание интересов пользователей. В тоже время множество методик предлагает наличие определенных недостатков, среди которых наиболее часто встречаемые:

- субъективизм оценок;
- сложность получения информации;
- несовершенство либо отсутствие диагностической шкалы и сложность обоснованного нормирования показателей;

- неучитывание отраслевой специфики;
- дублирование коэффициентов;
- запрашивание информации, считающейся коммерческой тайной;
- отсутствие четких механизмов интерпретации значений показателей и получения итоговых выводов и рекомендаций.



Рисунок 1. Методики финансового состояния предприятия
Источник: собственная разработка

Стремление к уточненной детализации финансового анализа обусловило разработку, расчет и поверхностное использование явно избыточного количества финансовых коэффициентов, тем более что большинство из них находится в функциональной зависимости между собой. Вместе с тем, расчет финансовых коэффициентов основан на использовании данных бухгалтерской отчетности, которая является статичным отражением реальной действительности предприятия, и никак не отражает деятельность хозяйствующего субъекта во времени.

Можно предположить, что использование коэффициента инструмента носит скорее арифметический, нежели экономический характер.

3. Интегральные методики оценки финансового состояния предполагают синтезирование финансовых индикаторов в комплексные конструкции по следующим направлениям: регрессионные модели оценки вероятности банкротства, банковские кредитные рейтинги, отраслевое ранжирование, анализ нечетких множеств и сводные рейтинговые модели.

Большинство интегральных методик оценки финансового состояния основаны на расчете одномоментных финансовых коэффициентов, интегрированных в одну модель. А, как было выявлено ранее, применение коэффициентного анализа имеет ряд недостатков. Многие отечественные аналитики для проведения финансового анализа банка используют западные методики, которые не всегда подходят для диагностики наших субъектов хозяйствования в силу различных интерпретаций тех или иных экономических категорий.

Основными критериями эффективности банковского обслуживания, по нашему мнению, можно считать: устойчивый рост доходов банка, рост объема услуг (как показателя квалифицированности персонала банка), качественное и количественное изменения состава корпоративных клиентов, конкретное видение направлений маркетинговых исследований банка, четкость ориентиров стратегии развития сети филиалов и банков-корреспондентов, наглядность увеличения динамики роста платежных потоков по счетам.

Предлагаемая методика расчета коэффициента состоит из следующих этапов:

1. Выбор факторов для расчета
2. Расчет коэффициентов для интегрированного расчета
3. Вывод коэффициента

Показатели привлекательности банка для клиента (предложенные):

- коэффициент обеспеченности банка (K1);
- коэффициент доходности банка (K2);
- коэффициент маркетинговой активности банка (K3);
- коэффициент ассортимента перечня (K4);
- коэффициент оснащенности банка (K5);
- коэффициент выполнения обязательств (K6).

Расчет коэффициентов

- K1 = Привлечённые средства / Кредиты выданные
- K2 = Дивиденды / Прибыль
- K3 = Маркетинговые услуги / Прибыль
- K4 = Перечень рассчитываемого банка / Перечень НБРБ
- K5 = Стоимость основных средств / Прибыль
- K6 = Кредиты выданные / Расчётная сумма депозитов ($P^* = P + P^* \text{ иреал}$)

На основании исходных данных (таблица 1) был проведен расчет (таблица 2) и определен коэффициент защищенности клиента.

Таблица 1. Исходные данные для расчётов

Показатели	Беларусбанк	Бпс-Сбербанк	Приорбанк
Привлечённые средства, млн. руб.	26140710,1	32786900	11044770,8
Кредиты выданные, млн. руб.	24679346,6	36226821	11171642,2
Ассортимент банковских услуг, ед.	15	16	13
Прибыль, млн. руб.	1201790,3	910164,1	683825,7
Стоимость основных средств, млн. руб.	3035183,6	860000	981360,8
Дивиденды, млн. руб.	63761,8	19863,1	151009,6
Маркетинговые услуги, млн. руб.	35847	40391	45373

Источник: собственная разработка

Таблица 2. Рассчитанные показатели

Показатели	Беларусбанк	Бпс-Сбербанк	Приорбанк
K1	1,05	0,91	0,989
K2	0,04	0,032	0,066
K3	0,025	0,05	0,22
K4	0,88	0,94	0,764
K5	2,5	0,97	1,44
Иреал(%)	30		
K6	0,726	0,85	0,778

Источник: собственная разработка

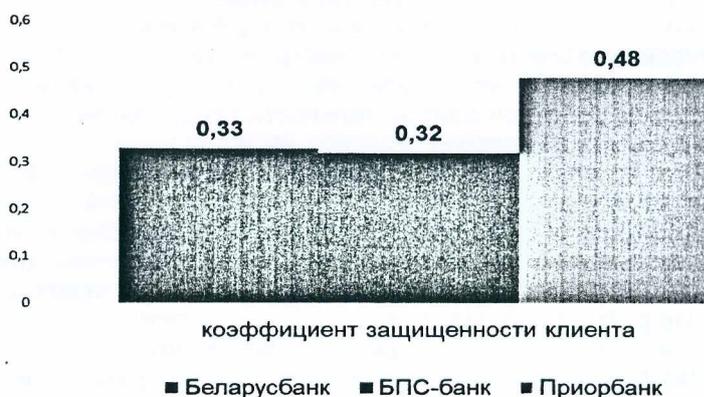


Рисунок 2. Коэффициент защищенности клиента

Источник: собственная разработка

Вывод. Рассчитанные коэффициенты показывают, насколько не достоверны для потребителя банковских услуг рейтинги, представленные Национальным банком Республики Беларусь и другими схожими источниками. Они предназначены для организаций экономической направленности либо вышестоящим органам. Это дезориентирует клиента. Предложенная методика определения коэффициента защищенности позволит оценить реальную ситуацию для конечного заинтересованного лица, в качестве которого выступает клиент банка.

Список цитированных источников:

1. Банковское дело: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Финансы и кредит» / Е.П. Жарковская. – 77-е изд., испр. и доп. – М.: Издательство «ОмегаЛ», 2010. – 479 с.
2. Деньги, кредит, банки: учебное пособие / Под ред. Кравцовой Г.И. – Минск, 2005. – 450 с.
3. Обзор банковского сектора в странах ВЕ и СНГ: Центр макроэкономических исследований Сбербанка России. – М.: Ось-89, 2012. – 73 с.
4. Финансовый анализ деятельности коммерческого банка: учебник / Е.П. Жарковская. – М.: Издательство «ОмегаЛ», 2010. – 325 с.
5. Инвестиционный Кодекс Республики Беларусь. Мн.: Национальный центр правовой информации Республики Беларусь, 2001. [Электрон. ресурс] / ООО "ЮрСпектр", Нац. центр правовой информ. РБ. – Минск, 2012.
6. Регламент финансирования представителей корпоративного бизнеса от 04 марта 2013: Утвержден Правлением ЗАО «БТА Банк» 14 февраля 2013 г. [Электрон. ресурс] / ООО"ЮрСпектр", Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. Минск, 2012.
7. Почему Беларусь? [Электрон. ресурс] / Национальное агентство инвестиций и приватизации Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://investinbelarus.by/invest/guide/why/>. – Дата доступа: 10.05.2013.

УДК

Белько А.С.

Научный руководитель: старший преподаватель Михальчук Н.А.

Брестский государственный технический университет, г. Брест

АМНИСТИЯ КАК ФАКТОР ВОЗВРАТА КАПИТАЛА В РЕСПУБЛИКУ БЕЛАРУСЬ

Вывоз капитала негативно сказывается на развитии экономики стран, особенно находящихся в стадии перехода к рыночным отношениям. Практически во всех таких странах существует вывоз капитала, и этот вывоз на руку развитым странам, потому что именно на их территорию уходит половина денежных средств.

Ситуация с вывозом капитала из Беларуси полностью сопоставима со странами с экспортно-ориентированной экономикой, такими как Украина, Венгрия, Болгария и Польша (см. рис. 1).

Чистый ввоз/вывоз капитала, % ВВП



Рисунок 1. Чистый ввоз / вывоз капитала стран с экспортно-ориентированной экономикой за 2006–2013 года

Источник: собственная разработка на основе [1, 2]

Проблема бегства капитала широко исследуется различными международными организациями, так международная организация Global Financial Integrity (GFI) опубликовала отчет по размерам выведенного нелегально из развивающихся стран капитала за 2002–2011 годы, который представлен в таблице 1. Беларусь заняла в нем 16 место.

Таблица 1 – Рейтинг стран по бегству капитала за 2002–2011 гг.

Место	Страна	Среднегодовое бегство капитала, млрд. долларов
1	Китай, континентальный	107,557
2	Россия	88,096
3	Мексика	46,186
4	Малайзия	37,038
5	Индия	34,393
6	Саудовская Аравия	26,643
16	Беларусь	7,508
18	Польша	4,939
19	Сербия	4,937
29	Казахстан	2,64

Источник: [3]

Если рассматривать определение вывоза капитала, целесообразно выделить его составляющие:

1. Отток капитала – денежные средства страны, направляемые в другие страны в виде инвестиций, ссуд, для покупки финансовых активов;
2. Бегство капитала – стихийный, не регулируемый государством, юридическими и физическими лицами вывоз капитала за рубеж в целях более надёжного и выгодного их вложения, а также для того, чтобы избежать высокого налогообложения, потерь от инфляции. Следовательно, отток и бегство капитала – не одно и то же.

В мировой практике существуют 2 методики расчета показателя оттока капитала из страны [4]:

1. Наиболее используемый в мировом сообществе показатель Приток / отток прямых иностранных инвестиций (FDI flows) – более 200 стран;
2. Рассчитывается для всех стран-членов World Bank: показатель Private Capital flows – 187 стран. PCF = изменение сальдо чистых активов (прямые инвестиции + портфельные инвестиции) по всем институциональным секторам.

Отток капитала из Беларуси по существующим методикам представлен на рис. 2.

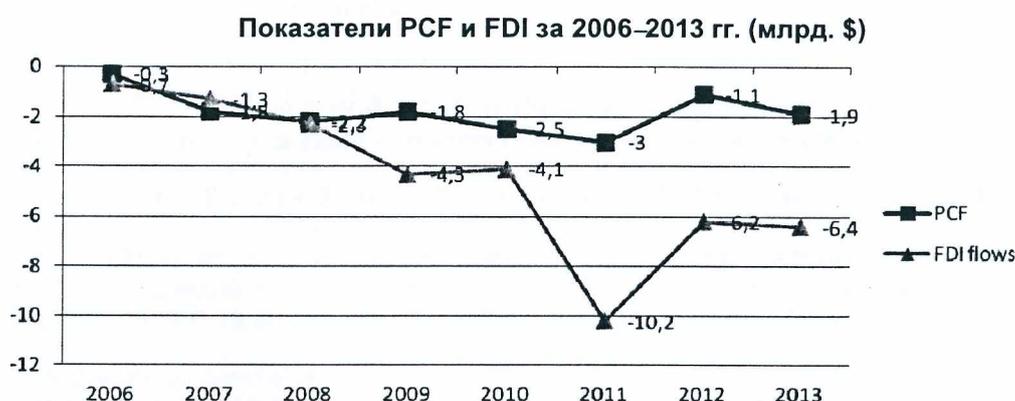


Рисунок 2. Сравнение показателей PCF и FDI за 2006–2013 года
Источник: собственная разработка на основе [1, 5]

Из графика видно, как отличаются методики расчета показателя оттока. И по оценке ряда экспертов, наиболее оптимальной методикой расчета показателя оттока капитала является методика World bank (PCF), т.к. она учитывает изменения по функциональным категориям, которые обусловлены инвестиционными мотивами и более четко отражает актуальные экономические тренды.

Статистическая зависимость между составляющими инвестиционного климата и показателем оттока капитала отсутствует. Например, не обнаружено статистической зависимости между показателем оттока капитала и рейтингом, характеризующим благоприятные условия ведения бизнеса в стране (см. рис. 3)

Не обнаружена прямая зависимость между показателем оттока капитала и индикатором коррумпированности государственного сектора в стране (см. рис. 4).

Динамика движения капитала в Беларуси во многом продиктована глобальными тенденциями, а не внутренними факторами (см. рис. 5).

Происходит отток капитала из Беларуси в те периоды, когда наблюдаются проблемы в мировой экономике, а не в самой Беларуси. Так в мировой финансовый кризис из-за проблем в США и Европе капитал перетекает из стран с переходной экономикой в развитие (2008 г.); долговой кризис в Европе – наблюдается падение чистого притока капитала в стране с переходной экономикой (2011 г.).

Величина вывоза капитала включает в себя не только сумму оттока, но и бегство капитала. Исходя из существующих методик определения показателя бегства капитала, наиболее приемлемой является методика Всемирного Банка [8].



Рисунок 3. Взаимосвязь рейтинга Doing Business и PCF за 2006-2013 года
Источник: собственная разработка на основе [1, 6]

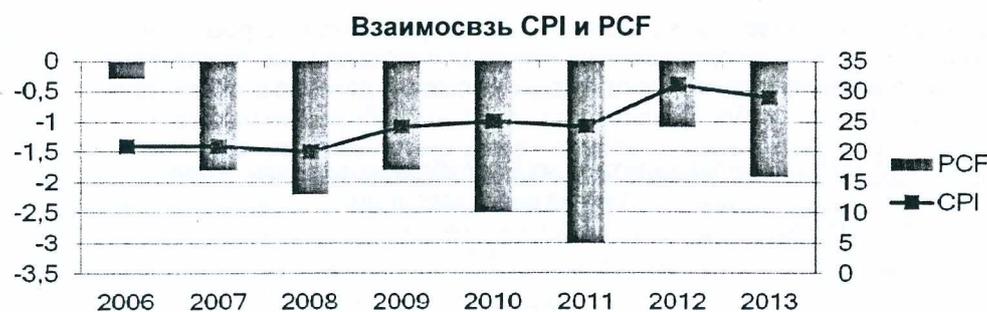


Рисунок 4. Взаимосвязь CPI и PCF за 2006-2013 года
Источник: собственная разработка на основе [1, 7]



Рисунок 5. Влияние мирового кризиса на отток капитала за 2006-2013 года
Источник: собственная разработка на основе [1]

Она предполагает сравнение источников притока капитала в страну (т.е. прироста внешней задолженности и притока прямых иностранных инвестиций) с характером использования этих поступлений (т.е. дефицита счета текущих операций и изменений в иностранных резервах).

$$BK = \Delta ВД + \Delta ИИ - ДСТ - \Delta МР,$$

где $\Delta ВД$ – прирост внешнего долга;

$\Delta ИИ$ – приток прямых иностранных инвестиций;

$ДСТ$ – дефицит счета текущих операций;

$\Delta МР$ – прирост международных резервов.

Показатель бегства капитала для Республики Беларусь за 2006–2013 года представлен в табл. 2.

Таблица 2. Показатель бегства капитала в Республике Беларусь за 2006–2013 гг.

Показатели	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
$\Delta ВД$	1715,8	5652,7	2657,2	6906,4	6342,3	5620,4	257,1	5855,1
$\Delta ИИ$	743,1	1301,8	2258,4	4336	4148,9	10247	6228,6	6412,8
$ДСТ$	1387,9	3012,5	4958,7	6132,6	8280,1	5052,5	1862,2	7655,7
$\Delta МР$	86,4	2799,3	-1121,1	2591,4	-621,8	2885,2	179,1	-1444,1
$БК$	984,6	1142,7	1078	2518,4	2832,9	7929,7	4444,4	6056,3

Источник: собственная разработка на основе [1, 2].

Т.о., можно сделать вывод, что в среднем за 8 лет бегство капитала составило 3,4 млрд. \$.

Методом цепной подстановки оценим влияние составляющих на изменение бегства капитала за 2012–2013 гг.

$$BK_0 = \Delta ВД_0 + \Delta ИИ_0 - ДСТ_0 - \Delta МР_0 = 4444,4$$

$$BK_{\text{Кусл}1} = \Delta ВД_1 + \Delta ИИ_0 - ДСТ_0 - \Delta МР_0 = 10042,4$$

$$BK_{\text{Кусл}2} = \Delta ВД_1 + \Delta ИИ_1 - ДСТ_0 - \Delta МР_0 = 10226,6$$

$$BK_{\text{Кусл}2} = \Delta ВД_1 + \Delta ИИ_1 - ДСТ_1 - \Delta МР_0 = 4433,1$$

$$BK_1 = \Delta ВД_1 + \Delta ИИ_1 - ДСТ_1 - \Delta МР_1 = 6056,3$$

$$\Delta BK_{ВД} = BK_{\text{Кусл}1} - BK_0 = 5598$$

$$\Delta BK_{ИИ} = BK_{\text{Кусл}2} - BK_{\text{Кусл}1} = 184,2$$

$$\Delta BK_{ДСТ} = BK_{\text{Кусл}3} - BK_{\text{Кусл}2} = -5793,5$$

$$\Delta BK_{МР} = BK_1 - BK_{\text{Кусл}3} = 1623,2$$

Из проведенного анализа за 2012–2013 гг. видно, что при увеличении внешнего долга и притока иностранных инвестиций показатель бегства капитала вырос соответственно на 5598 млн. \$ и 725 млн. \$. При увеличении дефицита счета текущих операций наблюдается обратная ситуация, показатель бегства капитала уменьшился на 5793,5 млн. \$. А уменьшение международных резервов увеличивает показатель на 1623,2 млн. \$. Если рассматривать другие промежутки времени, то наблюдается такая же зависимость.

Проведем сравнительную оценку показателя вывоза капитала, рассчитанного международными организациями и нами, в ходе проведенных научных исследований. Показатели, рассчитанные международными организациями превышают значения вывоза капитала, рассчитанного методиками Всемирного банка в 2 раза (см. табл. 3).

Таблица 3. Показатели вывоза капитала из Республики Беларусь, млрд. \$

Показатели (среднегодовое значение)	Оценка международными организациями	Оценка методиками Всемирного банка
Отток капитала	4,4	1,8
Бегство капитала	7,5	3,4
Вывоз капитала	11,9	5,2

Источник: собственная разработка на основе [рис. 6, табл. 2].

Таким образом, проведенный нами анализ показывает, что оптимальной методикой для расчета оттока и бегства капитала, являются методики Всемирного Банка.

Одним из инструментов возврата в страну вывезенного нелегально капитала и тем самым уменьшения вывоза капитала является финансовая амнистия. Примером проведения успешной амнистии капитала является Казахстан (2006–2007 гг.) Механизм амнистии представлен в таблице 4.

Таблица 4. Механизм амнистии капитала в Казахстане в 2006–2007 гг.

Элементы механизма амнистии капитала	Характеристика элементов
1. Субъекты легализации	Физические и юридические лица
2. Средства, подлежащие легализации	1) деньги, ценные бумаги и доля участия в уставном капитале юридического лица; 2) строения (сооружения), соответствующие целевому назначению и строительным нормам и правилам (при этом земельные участки, на которых расположены легализуемые объекты, должны принадлежать субъектам легализации на праве собственности); 3) строения (сооружения), оформленные на ненадлежащее лицо; 4) недвижимое имущество, находящееся за пределами Казахстана.
3. Налогообложение и направления использования легализованных средств	После зачисления средств на специальные сберегательные счета, открытые в банках второго уровня, субъекту необходимо определиться с выбором инструмента легализации. Во-первых, денежные средства можно будет хранить на счетах, открытых в банках второго уровня, в течение 5 лет, получая вознаграждения по рыночным ставкам. Во-вторых, при досрочном использовании денег их можно будет инвестировать в экономику – приобрести государственные ценные бумаги, облигации банков второго уровня, национальных управляющих холдингов и компаний, а также иные ценные бумаги, размещаемые на бирже. Если гражданин не желает использовать перечисленные механизмы инвестирования, то он вправе распоряжаться своими средствами по своему усмотрению. При выплате ему таких денег банки удержат сбор в размере 10% от легализуемых денег. В случае легализации имущества (кроме денег), находящегося за пределами Казахстана, будет взиматься 10% сбор.
4. Срок реализации	1 год

Источник: собственная разработка на основе [9]

В результате данного мероприятия в экономику страны вернулось 6,8 млрд. долл [9]. По оценке GFI бегство капитала за 6 лет составило 9,8 млрд. долл. Рассчитаем эффект от проведения амнистии капитала в Казахстане: $\mathcal{E} = 6,8/9,8 * 100\% = 69,4\%$. Процент возврата составил 69,4%. Спрогнозируем среднюю сумму возврата денежных средств в Республику Беларусь в результате проведения амнистии: $\mathcal{E} = 0,694$, БКср = 3,4 млрд. \$. $\mathcal{E} * \text{БКср} = 2,36$ млрд. долл. Таким образом, в экономику страны может вернуться порядка 2,4 млрд. \$.

Принимая во внимание отсутствие опыта в осуществлении данного процесса в Республике Беларусь, в отличие от стран ЕЭП, наличие разных точек зрения органов государственного управления на механизм его реализации, а также необходимость тщательной проработки как экономических, так и законодательных аспектов принятия комплекса мер по амнистии капитала, полагаем целесообразным предложить следующие элементы механизма реализации финансовой амнистии:

1. Субъекты легализации. Данный механизм должен распространяться на физические и юридические лица.

2. Средства, подлежащие легализации:

- деньги, ценные бумаги и доля участия в уставном капитале юридического лица;

- строения (сооружения), соответствующие целевому назначению и строительным нормам и правилам (при этом земельные участки, на которых расположены легализуемые объекты, должны принадлежать субъектам легализации на праве собственности);

- строения (сооружения), оформленные на ненадлежащее лицо;

3. Налогообложение и направления использования легализованных средств.

После зачисления средств на специальные сберегательные счета, открытые в банках второго уровня, субъекту необходимо определиться с выбором инструмента легализации.

Во-первых, денежные средства можно будет хранить на счетах, открытых в банках второго уровня, в течение 3 лет, получая вознаграждения по рыночным ставкам или позволить банкам в течение 1–2 лет пользоваться бесплатно их средствами и выдавать льготные кредиты в сфере развития малого бизнеса, то их следует совсем освободить от уплаты налогов.

Во-вторых, при досрочном использовании денег их можно будет инвестировать в экономику – приобрести государственные ценные бумаги, облигации банков второго уровня, национальных управляющих холдингов и компаний, а также иных ценных бумаг, размещаемых на БВФБ.

Если гражданин не желает использовать перечисленные механизмы инвестирования, то он вправе распоряжаться своими средствами по своему усмотрению. При выплате ему таких денег банки удержат сбор в размере 5–6% от легализуемых денег.

4. Сроки легализации. Исходя из потребностей экономики страны, дополнительная финансовая поддержка субъектов малого бизнеса должна, по оценкам экспертов, осуществляться не менее 2 лет. Этот срок необходим для формирования полноценного слоя субъектов малого предпринимательства, способных вносить весомый вклад в рост ВВП и в увеличение доходов государственного бюджета.

5. Нормативно-правовое обеспечение процесса финансовой амнистии. Внесение необходимых изменений / дополнений в законодательную базу Республики Беларусь, касательно того, что легализованные деньги и имущество не признаются доходом для целей налогообложения и, соответственно, не облагаются подоходным налогом, а также освобождение субъектов легализации от уголовной и административной ответственности по ряду статей.

Таким образом, плюсы проведения амнистии в Республике Беларусь следующие:

1) Для граждан и юридических лиц:

- освобождение от неуплаченных ранее налогов, от штрафов и пени;
- освобождение от уплаты налогов в случае, если они позволят банкам в течение 1–2 лет пользоваться бесплатно их средствами и выдавать льготные кредиты в сфере развития малого бизнеса;
- освобождение от угрозы уголовной и административной ответственности;
- гарантия конфиденциальности и неприкосновенности происхождения капитала.

2) Для государства:

- пополнение бюджета страны;
- повышение экономической безопасности (со стороны бизнеса);
- привлечение долгосрочных финансовых ресурсов в экономику страны;
- способствование снижению инфляции и укреплению позиций национальной валюты.

Список цитированных источников:

1. Balance of Payments Summary: 2006–2013 / International Monetary Fund [Электрон. ресурс] – Режим доступа: <http://elibrary-data.imf.org/DataReport.aspx?c=7183654&d=33061&e=170784>;
2. Мировой атлас данных: 2006–2014 [Электрон. ресурс] – Режим доступа: <http://knoema.ru/atlas>;
3. Illicit Financial Flows from the Developing World: 2002–2011 / Global Financial Integrity [Электрон. ресурс] – 2013. – Режим доступа: http://gfintegrity.org/wp-content/uploads/2014/05/Illicit_Financial_Flows_from_Developing_Countries_2002-2011-HighRes.pdf – Дата доступа: 11.12.2013;
4. Исследование оттока капитала из РФ: от мифов к реальности [Электрон. ресурс] – 2012. – Режим доступа: http://www.nisse.ru/business/article/article_1997.html?effort=9 – Дата доступа: 20.12.2013;
5. Foreign direct investment: Inward and outward foreign direct investment flows: 2006–2013 / UNCTADSTAT <http://unctadstat.unctad.org/>;
6. DOING BUSINESS: 2006–2013 [Электрон. ресурс] – Режим доступа: <http://www.doingbusiness.org/>;
7. Corruption Perceptions Index: 2006–2013 / Transparency International [Электрон. ресурс] – Режим доступа: <http://www.transparency.org/research/cpi/overview>;
8. КОРНИЛОВ М.Я., ЛОБАЧЕВ С.В., Как оценить объем бегства капитала / Журнал «TERRA ECONOMICUS» №1, том 6 [Электрон. ресурс]. – 2008. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/kak-otsenit-obem-begstva-kapitala-iz-rossii>;
9. Юрий Церлюкевич, Дмитрий Крук, Катерина Борнукова, Глеб Шиманович, Налоговая амнистия / BEROC Policy Paper Series, Policy Paper No. 21 [Электрон. ресурс]. – 2014. – Режим доступа: http://www.beroc.by/web-root/delivery/files/tax_amnesty_beroc_pp21.pdf.

УДК 336.22

Кузавка И.А.

Брестский государственный технический университет, г. Брест

Научный руководитель: старший преподаватель Михальчук Н.А.

СОЦИАЛЬНАЯ КАРТА ГРАЖДАНИНА

Правительство Республики Беларусь разрабатывает механизм, согласно которому неработающие белорусские граждане будут компенсировать часть государственных расходов за оказанные им и их семьям социальные и иные услуги, дотируемые государством.

Численность экономически активного населения Беларуси в 2013 году составила 4,5 млн. человек. В том числе 445 тыс. безработных, т.е. 445 тысяч человек трудоспособного населения нигде не работают, и, следовательно, не участвуют в развитии экономики (среди которых 23,9 тыс. человек официально зарегистрированных).

Выходит, в экономике задействовано около 4,1 млн. человек. А между тем, по данным Национального статистического комитета РБ, в январе–мае 2013 года в экономике республики были заняты 4,5 млн. человек.

Таким образом, уровень безработицы в республике составляет около 10% от трудоспособного населения, в то время как данные официальной статистики стабильно показывают цифру в полпроцента зарегистрированных безработных.



Рисунок 1. динамика регистрации безработных в 2013-2014 гг.

В соответствии со статьей 56 Конституции РБ граждане должны принимать участие в финансировании государственных расходов путем выплаты налогов, пошлин и других платежей.

На 01.10.2014 в органы по труду, занятости и социальной защите поступили сведения о наличии 53,5 тыс. вакансий. При этом спрос на рынке труда составил 21,8 тыс. безработных.



Рисунок 2. Спрос и предложение на рынке труда в 2004–2014 гг.

Напряженность на рынке труда варьируется от 0,8 безработного на 1 вакансию в Гомельской области до 0,1 безработного на 1 вакансию в г. Минске. В городе Минске вакансий в 10,7 раз больше, чем безработных.

Таблица 1. Напряженность на рынке труда

Область	Напряженность на 01.10.2014
Брестская	0,6
Витебская	0,7
Гомельская	0,8
Гродненская	0,5
г. Минск	0,1
Минская	0,4
Могилевская	0,5
Республика Беларусь	0,4

На реализацию Государственной программы содействия занятости населения Республики Беларусь было направлено в 2012 году – Br226 млрд., в 2013 году – Br328,6 млрд. в 2014 – Br277,1 млрд.

Мы предлагаем механизм софинансирования государственных расходов на основе социальной карты гражданина.

Её получают:

1. Работающие граждане
2. Матери, воспитывающие детей до трех лет
3. Инвалиды 1,2 групп
4. Официально зарегистрированные безработные

Для создания социальной карты гражданина будет сформирована база данных на всех жителей Беларуси в возрасте от 18 до 55 лет для женщин и до 60 лет для мужчин. Весь сбор информации по таким гражданам, ее хранение и использование будут осуществляться без согласия граждан. Все данные о гражданах будут содержаться в Фонде социальной защиты населения благодаря персонализированному учету граждан.

Учет будет вестись с помощью созданной в республике автоматизированной системы учета с использованием личного номера, который будет указан у каждого в карте.

Отметим, что незарегистрированные безработные включают инвалидов, матерей из многодетных семей, иммигрантов и граждан, не изъявляющих желание работать, которых насчитывается 252 тысячи.

Если безработный состоит на учете, то он должен будет отработывать 1 месяц в год и, таким образом участвовать в софинансировании государственных расходов.

Если безработный не состоит на учете, то ему предлагается выбор:

✓ официально зарегистрироваться на бирже труда и тогда ему будет предложен общественный труд;

✓ полностью оплачивать социальные услуги

✓ или платить налог на безработных (предварительно 20 базовых величин 284 \$ в год).

Граждане, не имеющие социальную карту, должны будут полностью оплачивать социальные услуги.

Рассмотрим эффект от использования социальной карты на примере дифференциации платы за услуги ЖКХ.

По льготному тарифу будут платить граждане, у которых есть социальная карта.

Например, плата за электроэнергию. Для граждан с социальной картой плата за электроэнергию составит 866,3 рубля за единицу оказываемой услуги на 1 человека. Безработные, не имеющие социальной карты, будут платить за электроэнергию полностью, что составит 1 467,5 рублей на 1 человека. Таким образом, если до использования социальной карты граждане, не изъявляющие желания работать, финансировали государственные расходы на электроэнергию в размере 218 миллионов рублей, то после введения социальной карты, они будут платить 370 миллионов рублей, выгода очевидна, доход бюджета увеличится на 1,8 миллиардов рублей в год. И это только плата за электроэнергию, а еще из бюджета дотируется общественный транспорт, сфера образования и здравоохранения. Если будет введен налог на tuneядство в размере 284 \$ в год, доход бюджета увеличится на 782 миллиарда рублей. Таким образом, после внедрения данных механизмов софинансирования государственных расходов, доходы бюджета не только увеличатся, но и возрастет уровень регистрируемой безработицы, в результате чего данные официальной статистики будут более точными.

Список цитированных источников:

1. http://www.belta.by/ru/conference/i_353.html

2. http://www.belta.by/ru/all_news/economics/Nalog-s-nerabotajuschix-grazhdan-mozhet-byt-vveden-v-Belarusi--Mjasnikovich_i_641031.html

3. Каширина Е.Ю. Единая социальная политика Европейского Союза: реальность и перспективы.

УДК 330.36

Кирилюк О.Ю.

Брестский государственный технический университет, г. Брест

Научный руководитель: старший преподаватель Кот Н.Г.

НОВЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ ЛИЗИНГА

Введение. Приобретение собственного жилья – первоочередная потребность для каждой семьи: без удовлетворения этой потребности, нельзя говорить ни о каких социальных приоритетах общества. А поскольку Республика Беларусь – это социально-ориентированное государство, оно обязуется обеспечить жильем нуждающихся граждан. Выявив новые источники финансирования жилья, государство способно решить социальные проблемы многих белорусов.

Основная часть. 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 осуществляет более 50 специализированных лизинговых компаний и свыше 20 белорусских банков. Лизинг – это соглашение о долгосрочной аренде дорогостоящего имущества.

Классифицировать лизинг можно по различным критериям.

В зависимости от срока выделяют:

- краткосрочный лизинг (до 1,5 лет);
- среднесрочный лизинг (от 1,5 до 3 лет);
- долгосрочный лизинг (более 3 лет).

В зависимости от стоимости оборудования лизингового договора различают:

- мелкий (предметом которого выступают бытовая техника, компьютеры);
- стандартный (заключается обычно в отношении автотранспортных средств);
- крупный лизинг (заключается для приобретения самолетов, морских судов).

По характеру платежей выделяют:

- денежный лизинг, когда все платежи осуществляются в денежном выражении;
- компенсационный лизинг, когда оплата производится в виде продукции;
- смешанный лизинг, когда сочетаются обе формы платежей.

По объему сервисного обслуживания лизингополучателя лизинг может быть:

- чистым, когда в обязанность лизингодателя не входят какие-либо услуги;
- полным, когда на лизингодателя возлагается полное обслуживание имущества.
- неполным, возлагаются лишь отдельные функции по обслуживанию имущества.

В зависимости от числа лиц, выступающих на стороне лизингодателя, выделяют:

- индивидуальный лизинг;
- групповой лизинг.

В зависимости от сектора рынка, где проводятся лизинговые операции, выделяют:

- внутренний лизинг – все участники сделки представляют одну страну;
- внешний (международный).

Общепринятая схема лизинговых операций представлена на рисунке 1.1, основными субъектами которой являются лизингодатель и лизингополучатель.

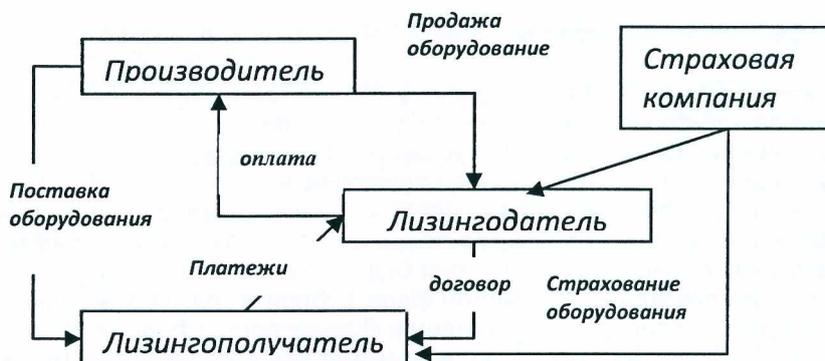


Рисунок 1.1. Схема лизинговой сделки

Из года в год отслеживается положительная динамика роста лизинговых операций как в Республике Беларусь, так и в соседних странах (рисунок 1.2).

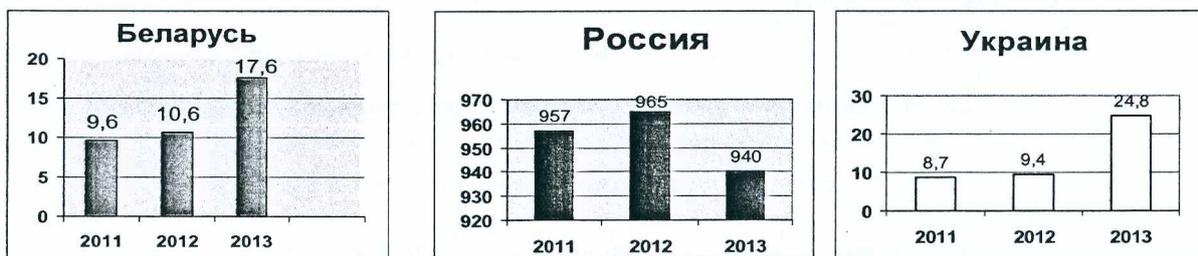


Рисунок 1.2. Динамика лизинговых операций в странах СНГ
Источник: собственная разработка автора на основании [2]

Общепринятым фактом является признание лизинга как сочетание между кредитом и арендой. Основной чертой сходства лизинга и кредита проявляется в необходимости погашать платежи, а с арендой – в том, что лизингодатель и арендодатель остаются владельцами объекта.

Следует отметить такие различия между кредитом и лизингом, как:

- лизинговая ставка облагается налогом, кредит – нет;
- при уплате аванса по договору лизинга требования к финансовому состоянию не такие жесткие, как при получении кредита;
- ставки по лизингу несколько выше ставок по кредитам.

Между лизингом и арендой:

- договор лизинга заключается на период полезного использования объекта. Аренда – на короткий срок;

– аренду земельного участка можно оформить только через договор аренды, так как лизинговые компании таких услуг не предоставляют;

– лизинг предусматривает в конечном итоге выкуп объекта. Аренда – нет.

Договоры по кредиту, лизингу и аренде имеют один и тот же объект сделки, в качестве которого выступает движимое и недвижимое имущество. Движимым имуществом может выступать автомобиль, вертолет, трактор. Недвижимым – оборудование, жилье. Проанализировав структуру лизинговых платежей в РБ, можно отметить отсутствие лизинга жилья, о чем свидетельствует рисунок 1.3.

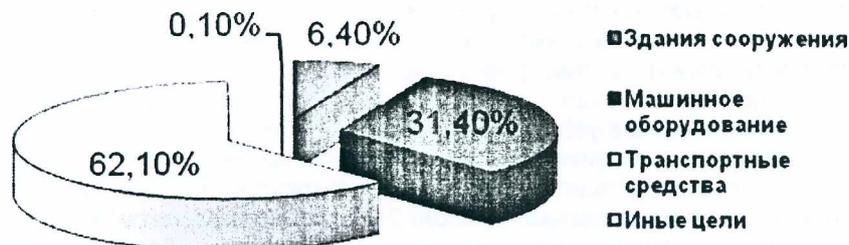


Рисунок 1.3. Структура лизинговых платежей в Республике Беларусь

Источник: собственная разработка автора на основании [2, 3]

Важнейшей составляющей государственных приоритетов социально-экономического развития Республики Беларусь является жилищное строительство. Проблема жилья рассматривается как составная часть мер по выведению экономики из кризиса. Решение данной проблемы имеет многоцелевой результат:

- удовлетворение потребностей общества в жилье;
- создание безопасных условий жизни деятельности;
- снятие социальной напряженности в обществе.

В нашей стране ряд граждан имеют возможность приобретения жилья на льготных условиях, проанализировав количество семей, нуждающихся в улучшении жилищных условий, видно, что 62% из них не имеют возможности льготного кредитования (рисунок 1.4).

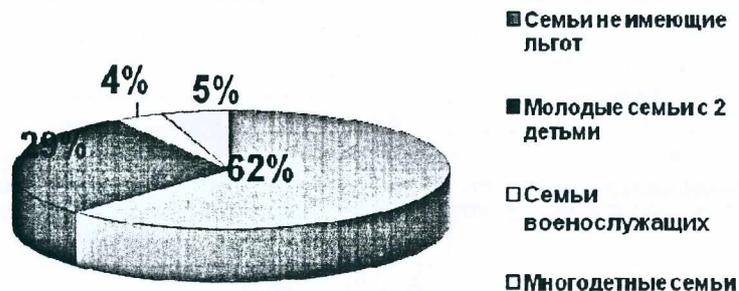


Рисунок 1.4. Структура семей, нуждающихся в улучшении жилищных условий

Источник – собственная разработка автора на основании [2, 3]

Рассмотрим решение проблемы, связанной с приобретением государственного жилья на примере квартиры площадью 40 кв.м. стоимостью 60.000 \$, что на 18.12.2014 г. эквивалентно 652.200.000 бел. руб. Существует три варианта приобретения (получения) квартиры:

1 вариант: квартира в кредит. Физическое лицо обращается в банк, стоит отметить, что банк кредитует только 80% стоимости квартиры, а остальные 20% физическое лицо уплачивает самостоятельно, после этого получает квартиру, и у него остается обязательство выплачивать кредит. Кредит на жилье для нуждающихся семей выдается на 20 лет под 32% годовых. Исходя из этих данных, по формуле (1.1) рассчитаем ежемесячный платеж.

$$S_{кр} = P \cdot (1 + n \cdot i), \quad (1.1)$$

где $S_{кр}$ – сумма по кредиту; P – стоимость квартиры; n – срок предоставления кредита; i – процент по кредиту.

$$S = 652.200.000(1 + 20 \cdot 0.32) = 4.826.280.000 \text{ б.р}$$

$$\text{Ежемесячный платеж} = 20.109.500 \text{ бел. руб. (1850 \$)}$$

2 вариант: аренда жилья. Физическое лицо обращается в агентство за квартирой. Государство предоставляет ему жилье, и физическое лицо платит за аренду жилья. Стоимость 1 кв. м = 170.000 бел. руб, ставка за пользование 0,2, коэффициент по Бресту 0,75. Ежемесячный платеж рассчитаем по формуле (1.2):

$$S_{ар} = c \cdot i \cdot S \cdot k, \quad (1.2)$$

где $S_{ар}$ – арендная плата; c – стоимость 1 кв. м; i – ставка за пользование; S – общая площадь; k – коэффициент.

$$\text{Ежемесячная плата} = 170.000 \cdot 0,2 \cdot 40 \cdot 0,75 = 1.020.000 \text{ бел.руб.}$$

3 вариант: альтернативный способ приобретения жилья для нуждающихся граждан – лизинг. Физическое лицо обращается в государственную лизинговую компанию с потребностью в жилье, государство дает ему квартиру и у физического лица появляется обязательство выплачивать платежи по договору лизинга. Ставка по лизингу 39%, что выше, чем ставка по кредиту на приобретение жилья для категории нуждающихся граждан. Однако, данная ставка по лизингу включает НДС, что видно из формулы (1.3):

$$\text{ЛП} = \text{АО} + \text{ПК} + \text{КВ} + \text{ДУ} + \text{НДС}, \quad (1.3)$$

где ЛП – общая сумма платежей лизингополучателя;

АО – величина амортизационных отчислений;

ПК – оплата используемых кредитных ресурсов;

КВ – комиссионное вознаграждение;

ДУ – оплата за дополнительные услуги;

НДС – налог на добавленную стоимость

Поскольку в статье рассматривается приобретение государственного жилья для нуждающейся категории граждан, руководствуясь разделом 5 гл.12 Налогового Кодекса Республики Беларусь, можно оперировать тот факт, что лизинговые операции не признаются объектом налогообложения налогом на добавленную стоимость. Следовательно, есть все основания заключения договора лизинга государственного жилья под 19% годовых. Ежемесячный платеж рассчитаем по формуле (1.1):

$$S = 652.200.000(1+80*0.19) = 10.565.640.000 \text{ бел. руб.}$$

$$\text{Ежемесячный платеж} = 11.005.850 \text{ бел. руб. (1012,5 \$)}$$

Ежемесячный платеж по лизингу практически на 50% меньше, чем по кредиту.

Безусловно, каждый из этих вариантов имеет свои недостатки. Жилье в аренду никогда не станет собственностью. Кредит оплачивает только 80% стоимости жилья. Проблема лизинга – длительный срок. Я считаю, что проблему лизинга можно решить, стоит лишь квартиру сделать семейной реликвией, то есть после смерти родителей договор лизинга может перейти их детям.

Не стоит упускать из внимания факт нестабильности нашего законодательства (таблица 1.1).

Таблица 1.1. Изменение законодательства Республики Беларусь

Название кодекса	Дата принятия	Количество изменений / дополнений с момента принятия документа
Кодекс РБ об административных правонарушениях	21 апреля 2003 г.	67
Гражданский кодекс РБ	7 декабря 1998 г.	46
Уголовный кодекс РБ	9 июля 1999 г.	56
Трудовой кодекс РБ	26 июля 1999 г.	14
Гражданский процессуальный кодекс РБ	11 января 1999 г.	44
Налоговый кодекс РБ * (особенная часть)	29 декабря 2009 г.	8
Налоговый кодекс РБ * (общая часть)	19 декабря 2002 г.	17

Источник – собственная разработка автора на основании [4]

Из приведенной таблицы 1.1 видно, что многие нормативные акты, регулирующие важные сферы жизнедеятельности достаточно часто изменяются. Например, в налоговый кодекс было внесено 17 изменений / дополнений в течение 12 лет, это 1,4 изменений в год. В связи с чем, физическим лицам необходимы гарантии в случае, если государство откажется предоставить возможность выкупа квартиры в конце договора лизинга. Рассмотрим 2 варианта решения проблемы частого изменения в законодательстве Республики Беларусь:

1. Сумма выплат за n-лет делится в равных пропорциях между государством и клиентом (50:50). В данном случае физическое лицо имеет право на использование возвращенных денег на любые цели.

2. На основании формул (1.4) и (1.5) рассчитывается процент, который получит государство и клиент. При этом клиент обязуется полученный процент денежных средств направить исключительно на приобретение квартиры:

$$\% \text{ государства} = C/CO, \quad (1.4)$$

где C – сумма выплаченная за n-лет; CO – стоимость лизинга за 80 лет;

$$\% \text{ ф/л} = 100\% - \% \text{ гос-ва}. \quad (1.5)$$

По нашему мнению, лизинг государственного жилья является перспективной формой решения проблемы, связанной с приобретением жилья как для государства, так и для граждан.

Список цитированных источников

1. Налоговый кодекс Республики Беларусь*(Особенная часть) – 2014 г.
2. <http://www.samsebeyurist.by/zhile-i-nedvizhimost/arenda-gosudarstvennogo-zhilea>
3. <http://liberalclub.biz/>
4. <http://nbrb.by/>

УДК

Яревич Е.И.

Брестский государственный технический университет, г. Брест

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

РАЗРАБОТКА МОДЕЛИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ

Источники формирования оборотного капитала в значительной степени определяют эффективность его использования. Установление оптимального соотношения между собственными и привлеченными средствами, обусловленного специфическими особенностями кругооборота фондов в том или ином хозяйствующем субъекте, является важной задачей управляющей системы. В процессе управления формированием оборотного капитала должны быть обеспечены права предприятий и организаций в сочетании с повышением их ответственности за эффективное и рациональное использование средств.

Все источники финансирования оборотных средств подразделяются на собственные, заемные и привлеченные (рисунок 1).



Рисунок 1. Источники финансирования оборотных средств

Главной целью управления оборотными активами предприятия является максимизация прибыли при обеспечении устойчивой и достаточной платежеспособности организации. В теории финансового менеджмента разработанные модели финансирования оборотного капитала, с одной стороны, исходят из того, что политика управления должна обеспечить поиск компромисса между риском потери ликвидности и эффективностью работы, а с другой стороны, при подборе источников финансирования принимается решение, учитывающее срок их привлечения и издержки за использование.

Выбор соответствующей модели сводится к определению объема долгосрочных пассивов и расчету на его основе чистого оборотного капитала:

$$\text{ЧОК} = \text{ДП} - \text{ВОА}. \quad (1)$$

Для любого предприятия наиболее реальны агрессивная, консервативная и умеренная модели управления оборотными активами. В их основе лежит предположение, что для обеспечения ликвидности долгосрочные активы и стабильная часть оборотных активов должны возмещаться за счет долгосрочных пассивов.

Агрессивная – в этом случае чистый оборотный капитал равен стабильной части, а варьирующая часть оборотных активов в полном объеме покрывается краткосрочной задолженностью:

$$\text{ЧОК} = \text{СЧ} \quad (2)$$

$$\text{ДП} = \text{ВОА} + \text{СЧ}. \quad (3)$$

Консервативная – в данном случае варьирующая часть оборотных активов покрывается долгосрочными активами, а краткосрочная задолженность отсутствует:

$$\text{ЧОК} = \text{ОА} \quad (4)$$

$$\text{ДП} = \text{ВОА} + \text{СЧ} + \text{ВЧ}. \quad (5)$$

Умеренная – при этой модели долгосрочные активы, стабильная часть оборотных активов и примерно 50% их варьирующей части возмещается за счет долгосрочных пассивов:

$$\text{ЧОК} = \text{СЧ} + 0,5 \cdot \text{ВЧ} \quad (6)$$

$$\text{ДП} = \text{ВОА} + \text{СЧ} + 0,5 \cdot \text{ВЧ}. \quad (7)$$

Расчеты показали нехватку долгосрочных пассивов и необходимость привлекать дополнительные источники финансирования (таблица 1).

Таблица 1. Сумма долгосрочных пассивов для каждого вида стратегии

	Агрессивная	Консервативная	Умеренная
Чистый оборотный капитал	44471	25314	48212
Долгосрочные пассивы	87225	94707	90966

Предварительно выбираем агрессивную модель, так как при этой модели нужно привлекать наименьшую сумму дополнительных источников финансирования. Но с позиции ликвидности эта стратегия очень рискованная, поскольку в реальной жизни ограничиться только минимумом оборотных активов довольно сложно.

Так как менеджмент предприятия не ориентирован на долгосрочные заимствования, то дальнейший выбор оптимальной стратегии основан на анализе структуры баланса и финансовой устойчивости (таблица 2).

Таблица 2. Фактические значения коэффициентов финансовой устойчивости и ликвидности ОАО «Барановичский завод станкопринадлежностей»

Структура баланса	
Долгосрочные активы (62,81%)	Собственный капитал(84,14%)
Постоянная часть оборотных активов (19,52%)	Долгосрочные обязательства(0,00%)
Переменная часть оборотных активов (17,67%)	Краткосрочные обязательства(15,86%)
Коэффициент	Факт
Автономии	0,841
Финансовой напряженности	0,159
Абсолютной ликвидности	0,566

Вопрос финансирования оборотных активов следует рассматривать с позиции именно активов, поэтому проведем коэффициентный анализ.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами оборотных активов:

$$K^{OCC} \phi. oa = \frac{\text{Собственные оборотные средства}}{\text{Оборотные активы}} = 28\%. \quad (8)$$

Это означает, что в общей величине всех источников финансирования оборотных активов организации 28% занимает собственный капитал, что характеризует деятельность предприятия как достаточно устойчивую и платежеспособную.

Коэффициент финансирования оборотных активов за счет долгосрочных обязательств:

$$K^{ДО} \phi. oa = \frac{\text{Долгосрочные обязательства}}{\text{Оборотные активы}} = 0\%. \quad (9)$$

Следовательно, 0% в общей величине источников финансирования оборотных активов занимают долгосрочные обязательства.

Коэффициент финансирования оборотных активов за счет краткосрочных обязательств:

$$K^{КО} \phi. oa = \frac{\text{Краткосрочные обязательства}}{\text{Оборотные активы}} = 72\%. \quad (10)$$

Это означает, что 72% в общей величине источников финансирования оборотных активов занимают краткосрочные обязательства.

Коэффициент финансирования оборотных активов за счет заемного капитала:

$$K^{ЗК} \phi. oa = \frac{\text{Заемный капитал}}{\text{Оборотный капитал}} = 72\%. \quad (11)$$

Это означает, что в общей величине источников финансирования оборотных активов заемный капитал занимает 72%, что характеризует организацию как достаточно устойчивую и правильно использующую заемные и собственные средства.

Представим сложившуюся ситуацию графически (рисунок 2):



Рисунок 2. Схема долевого финансирования оборотных активов ОАО «Барановичский завод станкопринадлежностей»

Итак, проведенный анализ позволяет констатировать, что в перспективе для обрабатывающих предприятий необходимо проводить консервативный тип финансовой политики, который направлен на минимизацию кредитного риска, обеспечение финансовой устойчивости и позволяет финансировать текущую деятельность, имеет высокую маневренность оборотного капитала и возможность продолжать деятельность в случае покрытия всех имеющихся обязательств (таблица 3).

Таблица 3. Подходы к финансированию активов ОАО «БЗСП», 2012 г.

Вид актива	Удельный вес на конец года, %	Подходы к их финансированию		
		Агрессивный	Умеренный	Консервативный
Долгосрочные активы	45,14	40% - ДЗК	30% - ДЗК	20% - ДЗК
		60% - СК	70% - СК	80% - СК
Постоянная часть оборотных активов	14,03	50% - ДЗК	20% - ДЗК	100% - СК
		50% - СК	80% - СК	
Переменная часть оборотных активов	40,83	100% - КЗК	100% - КЗК	50% - СК
				50% - КЗК

Если применить выбранную нами стратегию на предприятии, то можно увидеть, что она изменит структуру баланса и окажет положительное влияние на финансовое состояние предприятия (табл. 4).

Таблица 4. Фактические и расчетные значения коэффициентов финансовой устойчивости и ликвидности ОАО «БЗСП»

Факт (2012 г.)		Предлагаемая модель	
Структура баланса			
Долгосрочные активы (62,81%)	Собственный капитал (84,14%)	Долгосрочные активы (45,14%)	Собственный капитал (60,47%)
Постоянная часть оборотных активов (19,52%)	Долгосрочные обязательства (0,00%)	Постоянная часть оборотных активов (14,03%)	Долгосрочные обязательства (0,00%)
Переменная часть оборотных активов (17,67%)	Краткосрочные обязательства (15,86%)	Переменная часть оборотных активов (40,83%)	Краткосрочные обязательства (39,53%)
Коэффициент	Факт	Предлагаемое нормативное значение	
Автономии	0,605	0,841	
Финансовой напряженности	0,395	0,159	
Абсолютной ликвидности	0,229	0,566	

Как мы видим, показатели оценки эффективности изменились в лучшую сторону, а именно: коэффициент автономии стал выше и свидетельствует о том, что организация в меньшей степени зависима от заемных источников финансирования и тем более устойчивое у нее финансовое положение. Коэффициент финансовой напряженности стал ниже, а это значит, что снизилась степень зависимости предприятия от внешних источников финансирования. Коэффициент абсолютной ликвидности стал выше, и это говорит о том, что платежеспособность предприятия стала лучше.

УДК 658

Серик В.В.

Научный руководитель: ст. преподаватель Осипчук Н.В.

Брестский государственный технический университет, г. Брест

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕДРЕНИЯ КОНТРОЛЛИНГА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Контроллинг – это целенаправленное планирование и управление предприятием.

К факторам, которые являются основанием для создания системы контроллинга на предприятии можно отнести [1, с. 230]:

- ухудшение в сравнении с подобными предприятиями экономических показателей;
- появление новых или изменение целей в сложившихся условиях функционирования;
- отсутствие согласований целей;
- устаревшие методы планирования и анализа, не удовлетворяющие менеджменту предприятия;
- дублирование или отсутствие некоторых функций, наличие конфликтных ситуаций при их выполнении.

При наличии одного или нескольких вышеперечисленных факторов чаще всего имеет место ряд предпосылок внедрения системы контроллинга по различным направлениям: организация, продукция, закупки, персонал, оборудование, система информационного обеспечения и отчетность [1, с. 231].

По направлению «организация» можно выделить следующие предпосылки:

- плохое представление об организационной структуре предприятия абсолютного большинства работников, в том числе и руководителей предприятия;
- сложная, многоступенчатая система подчинения, имеющая противоречия;
- отсутствие четко определенных областей и уровней компетенции и ответственности руководителей;

- перегруженность отдельных подразделений.

Предпосылками по направлению «продукция» являются:

- устаревшие модели продукции;
- несоответствие требованиям современных отечественных и зарубежных рынков по качеству исполнения, дизайну и другим потребительским свойствам;
- плохие перспективы выпускаемой продукции.

По направлению «закупки» можно выделить следующие предпосылки:

- низкое качество закупаемых материалов, отсутствие входного контроля;
- необоснованно большие запасы материалов на складе.

Предпосылками по направлению «персонал» являются:

- восприятие работы как повинности, отстраненность личных интересов сотрудников от результатов деятельности компании;
- неуверенность сотрудников в завтрашнем дне.

По направлению «оборудование» можно выделить следующие предпосылки:

- устаревший парк основного оборудования и производственных средств;
- отсутствие системы планово-предупредительных ремонтов, ремонт при возникновении поломок или выходе из строя.

Предпосылками по направлению «система информационного обеспечения и отчетность» являются:

- ограниченность исходной информации, предназначенной для принятия важных решений;
- недостоверность информации;
- отсутствие или недостаточность компьютерной поддержки информационного обеспечения;
- отсутствие системы учета и расчета затрат по носителям и объектам.

Методический подход к оценке целесообразности внедрения концепции контроллинга на предприятии включает в себя 4 этапа. Рассмотрим их на примере предприятия Брестского региона ООО «ВДС», которое занимается оптовой и розничной торговлей электротехнической продукцией.

1. Оценка расчетных показателей (табл.1). Набор расчетных показателей определяется отраслевой принадлежностью предприятия. Исходя из того, что контроллинг концепция управления, направленная на достижение системы стратегических и оперативных целей развития предприятия, каждый блок расчетных показателей отражает прогресс в движении поставленных целей.

Таблица 1. Оценка расчетных показателей

Критерий целесообразности	Вес (ω_i)	Значение (K_i)	Качественные оценки целесообразности			
			Вероятно «нет»	Скорее «нет», чем «да»	Скорее «да», чем «нет»	Вероятно «да»
Баллы по критерию (b_i)			1	2	3	4
K1. Показатели эффективности производственной деятельности						
Темп роста реализованной продукции	0,075	107,95	>202	от 164 до 202	от 125 до 164	<125
Затраты на рубль реализованной продукции	0,075	0,99	<0,81	от 0,81 до 0,93	от 0,93 до 1,05	>1,05
Фондорентабельность	0,075	26,46	>117	от 85 до 117	от 54 до 85	<54
Фондоотдача	0,075	11,56	>8,3	от 7,0 до 8,3	от 5,8 до 7,0	<5,8
K2. Показатели эффективности финансовой деятельности						
Рентабельность реализованной продукции	0,04	18,79	>42	от 28 до 42	от 14 до 28	<14
Рентабельность собственного капитала	0,04	40,04	>72	от 58 до 72	от 45 до 58	<45
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,04	0,08	>0,2	от 0,1 до 0,2	от 0,05 до 0,1	<0,05
Коэффициент текущей ликвидности	0,04	1,09	>1,45	от 1,4 до 1,45	от 1,37 до 1,45	<1,37
Доля чистой прибыли в выручке	0,04	1,7	>21,7	от 15,1 до 21,7	от 8,5 до 15,1	<8,5

2. Оценка экспертных показателей (табл. 2). На данном этапе рассчитываются показатели, характеризующие эффективность организации процесса управления, основанные на экспертных оценках. В качестве экспертов могут выступать сотрудники аппарата управления исследуемого предприятия, либо аналитик, применяющий данный методический подход.

3. Интегральная оценка целесообразности внедрения контроллинга. Заключительным этапом оценки является расчет интегрального показателя целесообразности внедрения контроллинга, который определяется по формуле 1:

$$K = \sum \omega_i * b_i \quad (1)$$

где K – интегральный показатель целесообразности внедрения концепции контроллинга;

ω_i – весомость i -го показателя; b_i – баллы по i -му показателю.

Таблица 2. Оценка экспертных показателей

Критерий целесообразности	Вес (ω_i)	Значение (K_i)	Качественные оценки целесообразности			
			Вероятно «нет»	Вероятно «нет»	Вероятно «нет»	Вероятно «нет»
Баллы по критерию (b_i)			1	2	3	4
К3. Показатели эффективности организации процесса управления						
Коэффициент надежности	0,1	34	>60%	от 50 до 60%	от 40 до 50%	<40%
Коэффициент гибкости	0,1	25	>60%	от 50 до 60%	от 40 до 50%	<40%
Коэффициент дублирования	0,1	38	>60%	от 50 до 60%	от 40 до 50%	<40%
Коэффициент эффективности использования информации	0,1	47	>60%	от 50 до 60%	от 40 до 50%	<40%
Коэффициент согласованности целей	0,1	39	>60%	от 50 до 60%	от 40 до 50%	<40%

4. Выбор оптимального решения из трех возможных альтернатив на базе интегрального критерия:

- внедрение концепции контроллинга, вероятно, необходимо (значение интегрального показателя больше 3,5);
- однозначного вывода о целесообразности внедрения контроллинга сделать нельзя (значение интегрального показателя в пределах от 1,6 до 3,4);
- внедрять концепцию контроллинга, вероятно, нет необходимости (значение интегрального показателя меньше 1,5).

Исходя из полученных данных, можно сделать вывод о том, что внедрять концепцию контроллинга вероятно необходимо, т.к. интегральный показатель равен 3,52.

Типичные ошибки при внедрении контроллинга:

1. Ошибки в понимании сущности и задач контроллинга. К числу очень грубых ошибок следует отнести простое переименование классического бухгалтера в контроллера. Руководитель предприятия должен сначала понять, что такое контроллинг, а затем осознать его необходимость для фирмы и лишь, потом шаг за шагом начать закладывать кирпичики в фундамент системы контроллинга [1, с. 240].

2. Ошибки в выборе целей. Большинство руководителей считают прибыль главной целью деятельности коммерческого предприятия. На практике же многие предприятия ставят соподчиненные цели: высокий уровень ликвидности, рост объемов продаж, сохранение персонала [1, с. 241].

3. Избыточное или недостаточное количество информации. На многих предприятиях становится практикой ежемесячное предоставление отчета отдела контроллинга правлению. Зачастую эти отчеты носят либо описательный характер (например, результаты за прошедший период ухудшились, так как снизился объем продаж), либо напоминают подробный отчет аудитора или ревизора [1, с. 243].

4. Избыточность контролируемых показателей. Желая оперативно и адекватно оценивать экономическую и финансовую ситуацию на предприятии, руководство требует от службы контроллинга создания системы контроля, охватывающей по возможности большее число показателей с еженедельной отчетностью об их состоянии [1, с. 243].

Список цитированных источников:

1. Контроллинг: учеб. пособ. / под ред. А.М. Карминского, С.Г. Фалько. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 336 с.

УДК 338

Павлов А.А.

Витебский государственный технологический университет, г. Витебск

Научный руководитель: к.э.н., доцент Дём О.Д.

ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Республика Беларусь в настоящее время находится на пути перехода к рыночному типу экономики. Эта трансформация требует больших объемов финансирования денежных средств как на макро, так и на микро уровне. Рассмотрим сильные и слабые стороны Республики Беларусь как объекта инвестиций, а также возникающие при этом возможности и угрозы.

Среди сильных сторон можно выделить выгодное географическое положение, квалифицированную рабочую силу, вступление в Таможенный союз и организацию Единого экономического пространства, а также развитую банковскую систему. Республика Беларусь имеет выгодное географическое положение, поскольку из десяти трансъевропейских транспортных коридоров два непосредственно проходят через территорию нашей страны: Берлин – Минск – Москва и Хельсинки – Могилев – Бухарест. Однако, существенным недостатком является отсутствие выхода к морю, что ограничивает выход к морским торговым путям.

Высокая квалификация рабочей силы в Республике Беларусь, а также относительная ее дешевизна позволяют инвесторам не совершать дополнительные вложения в человеческий капитал. Этот фактор делает нашу страну более привлекательной для инвестиций.

Республика Беларусь вступила в Таможенный союз и Единое экономическое пространство, которое в 2015 трансформируется в Евразийский экономический союз. Это способствует увеличению притока прямых иностранных инвестиций (доминирование российского капитала) за счет льготных условий доступа к сырьевым и финансовым рынкам.

Следует отметить также низкий уровень преступности, в том числе коррупции. Рейдерские захваты прибыльного бизнеса или частной собственности для Республики Беларусь не свойственны.

Развитая банковская система создает все условия для выбора инвестором того банка, который сможет наиболее полно удовлетворить его потребности в банковском обслуживании. На сегодняшний день в Республике Беларусь двухуровневая банковская система. В неё входит 31 коммерческий банк, которые подчиняются Национальному банку Республики Беларусь. В уставных фондах белорусских фондов участвует капитал из России, Австрии, Чехии, Кипра, Швейцарии, Казахстана, США, Латвии и многих других стран. Общее количество банков с участием иностранного капитала составляет 25.

Отношения, вытекающие из инвестиционной деятельности на территории Республики Беларусь, регулируются Законом Республики Беларусь № 53-3 от 12.07.2013 г. «Об инвестициях», нормативными правовыми актами Президента Республики Беларусь и иными документами.

Низкая привлекательность нашей страны для потенциальных иностранных инвесторов обусловлена несколькими причинами. Это прежде всего высокая налоговая нагрузка и налоговое администрирование, значительные регулирующие барьеры для ведения бизнеса. Кроме того, серьёзными проблемами для нашей страны являются макроэкономическая нестабильность, неразвитость фондового рынка, отсутствие благоприятного инвестиционного имиджа и слабые позиции страны на глобальном рынке капитала. Негативная ситуация усугубляется большим внешним долгом, основные выплаты по которому приходится на 2013-2015 годы.

По оценке Минэкономки в Беларуси в 2013 году уровень налоговой нагрузки к ВВП составил 27,2%. При этом ставка НДС выше по сравнению с другими странами ЕЭП, а сам налог является основным доходным источником бюджета (более 30% всех доходов). Уровень налоговой нагрузки к концу пятилетки не должен превысить 26% (за счет уменьшения ставки налога на прибыль и уменьшения ставки НДС).

Налоговое администрирование в Республике Беларусь, то есть система управления органами государственной власти налоговыми отношениями, имеет недостатки, которые приводят к увеличению вероятности налоговых правонарушений, снижению поступления платежей в бюджет и нагнетают социальную напряженность. Для совершенствования налогового администрирования необходимо проводить работы по его регламентации.

Макроэкономическая нестабильность Республики Беларусь проявляется в высоком уровне инфляции (порядка 21% в текущем году), дефиците государственного бюджета и внешнеторгового баланса, появлении скрытой безработицы.

Фондовый рынок развивается очень медленными темпами. Это обусловлено высокими ставками налогов на операции с ценными бумагами. Основными участниками на бирже являются банки, поскольку только у них достаточно ресурсов для обеспечения работы на фондовой бирже.

Большой внешний долг также отрицательно сказывается на инвестиционной привлекательности нашей страны. Совокупный внешний долг преодолел рубеж в 40 млрд. долларов (при этом вырос на 988 млн. долларов за первое полугодие). В первом полугодии Беларусь направила на обслуживание совокупного внешнего долга 5 млрд. 458 млн. долларов.

Зная сильные и слабые стороны Республики Беларусь как объекта инвестиций, можно с уверенностью утверждать, что для улучшения ситуации и дальнейшего динамичного развития возможно проведение реформ в экономике, создание дополнительных рабочих мест, привлечение инвестиций, переход на МСФО, объединение фондовых рынков стран-участниц ЕЭП, а также приватизация крупных государственных предприятий.

Следует помнить и об угрозах: низком инвестиционном рейтинге Республики Беларусь, высокой зависимости от иностранного кредитования и ограниченных возможностях по привлечению иностранного капитала. Отрицательное сальдо счета текущих операций в 2013 году означает, что страна не может развиваться самостоятельно, без использования внешних ресурсов.

В Программе деятельности Правительства Республики Беларусь на 2011-2015 годы перед страной поставлена задача войти в топ-30 стран в рейтинге Ведения бизнеса. В этом же документе сформулированы такие задачи, как войти в 50 лучших стран по Индексу развития человеческого потенциала, подняться как минимум до 70 места в Индексе экономической свободы и войти к 2015 году в рейтинг Индекса глобальной конкурентоспособности Всемирного экономического форума.

Позиция Беларуси в мире в рейтинге ведения бизнеса в 2010 году была 91 и за прошедшие 4 года улучшилась на 28 позиций. Это стало возможным благодаря упрощению процедуры по созданию предприятия, передачи имущества путем введения ускоренной процедуры регистрации собственности и сокращения времени, необходимого для подключения к сети электроснабжения.

В свою очередь рейтинг экономической свободы за этот же период остался неизменным – 150-ое место из 177 стран. Мировой рейтинг национального благосостояния ухудшился на 4 позиции, а рейтинг восприятия коррупции улучшился на такое же значение, хотя нынешнее положение даже не в

топ-100. Индекс развития человеческого потенциала – единственный показатель, которого удалось достичь в соответствии с Программой деятельности Правительства РБ на 2011-2015 годы.

Данные позиции Республики Беларусь в международных экономических рейтингах представлены в табл. 2 (в последнем столбце таблицы в скобках указано количество стран, участвующих в рейтинге).

Таблица 1. Позиции Республики Беларусь в международных экономических рейтингах

РЕЙТИНГИ	2010 г.	2011 г.	2013
Рейтинг ведения бизнеса 2014	91	69	63 (189)
Рейтинг экономической свободы 2013	150	155	150 (177)
Мировой рейтинг национального благосостояния 2013	54	50	58 (142)
Рейтинг восприятия коррупции 2013	127	143	123 (177)
Индекс развития человеческого потенциала 2013	61	65	50 (186)
Глобальный индекс миролюбивости 2014	105	112	92 (162)

Источник: собственная разработка.

Одним из перспективных направлений инвестирования внутри страны является приток капитала в малое предпринимательство. За последние двадцать лет развитию этого сектора способствовало принятие в 1996 г. Закона Республики Беларусь «О государственной поддержке малого предпринимательства в Республике Беларусь», которым предусмотрены налоговые и другие льготы для стимулирования развития малого бизнеса. В соответствии с Законом РБ от 1 июля 2010 г. № 148-З «О поддержке малого и среднего предпринимательства» к субъектам малого предпринимательства относятся зарегистрированные в Республике Беларусь: индивидуальные предприниматели; микроорганизации – коммерческие организации со средней численностью работников за календарный год до 15 человек включительно; малые организации – коммерческие организации со средней численностью работников за календарный год от 16 до 100 человек включительно. В странах Европейского союза, в соответствии с методологией Евростата, требования к численности субъектов малого предпринимательства более жесткие: микропредприятие с численностью занятых до 9 человек, малое предприятие – от 10 до 49. Это связано с тем, что в экономически развитых странах имеются довольно крупные предприятия с малой численностью работников (до 100 человек), например заводы-автоматы.

На 1 января 2014 г. в Беларуси функционировало 91 596 предприятий малого бизнеса, что в 3,2 раза больше, чем в 2000 г. [1]. В расчете на 1 тысячу жителей в нашей стране имеется 9 таких предприятий, тогда как в государствах Европейского сообщества – 30. Анализ развития малого бизнеса в региональном разрезе показал, что этот вид предпринимательства тяготеет к крупным населенным пунктам. В областных центрах в расчете на 1 тыс. жителей имеется примерно в 2 раза больше малых предприятий, чем в целом по области, а по столице Беларуси это соотношение по сравнению с Минской областью составляет 3:1. Тенденция тяготения к крупным населенным пунктам становится понятной, если проанализировать структуру сфер деятельности малого бизнеса. В настоящее время в Беларуси наиболее привлекательной для малого предпринимательства сферой экономики является торговля и общественное питание, где сосредоточено 39,4% всех субъектов малого предпринимательства. На втором месте по популярности у малого бизнеса находится обрабатывающая промышленность – 14,5% всех предприятий, на третьем – операции с недвижимостью, аренда и предоставление услуг потребителям – 12,8% [2]. Далее следуют: транспорт и связь (12,4%), строительство (9,2%), прочие виды деятельности (8,7%) и сельское хозяйство, которое располагает 3,0% всех предприятий сферы малого бизнеса.

В последнее время для малого бизнеса популярностью пользуются микро кредиты. К ним относятся кредиты, предоставляемые банком по упрощенной процедуре, при условии, что показатель задолженности кредитополучателя по этим кредитам не превышает 15000 базовых величин установленных законодательством на момент заключения последнего кредитного договора. Таким образом, предельная величина кредита составляет 2,25 млрд. белорусских рублей.

Особенностью микрокредита, в первую очередь, является упрощенная схема его получения. Ставка ссудного процента в этом случае обычная. В настоящее время, в соответствии с Указом Президента для малого бизнеса по приоритетным направлениям (например, по программе импортозамещения) появилась возможность получать льготный кредит по решению местных органов власти. В этом случае процентная ставка составляет 50% от ставки рефинансирования плюс 3% маржи. Кредитование осуществляет коммерческий банк, но ресурсы выделяет местный орган власти из бюджета. Доля льготных кредитов в ВВП за последние пять лет находится в пределах от 9,4 до 10,2%, что позволяет развивать приоритетные направления.

Список цитированных источников:

1. Национальный статистический комитет РБ [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://belstat.gov.by>. – Дата доступа: 01.11.2014.
2. Национальный банк РБ [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://nbrb.by>. – Дата доступа: 01.11.2014.

УДК 336.743

Соломахин П.В.

Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича
и Николая Григорьевича Столетовых (ВлГУ), г. Владимир
Научный руководитель: д.э.н., проф. Лускатова О.В.

ПОТЕНЦИАЛ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КРИПТОВАЛЮТЫ В ИНВЕСТИЦИОННОМ ПОРТФЕЛЕ ТРЕЙДЕРА

В настоящее время особое значение приобретает вопрос диверсификации инвестиционного портфеля. Максимально распределив денежные средства между различными объектами вложений, трейдер уменьшит риск снижения объемов капитала, тем самым сможет увеличить доходность портфеля. Цель данной работы состоит в рассмотрении возможности формирования инвестиционного портфеля криптовалютой.

Криптовалюта – это разновидность цифровой валюты (Яндекс деньги), эмиссия которых осуществляется ассиметричным шифрованием при применении криптографических методов защиты. На данный момент существует 536 различных криптовалют. Они различаются по алгоритму написания, степени защиты, конечному количеству выпускаемых монет. Часть криптовалют представлена в табл. 1.

Таблица 1. Виды криптовалют

Крипто-валюта	Символ	Цена, BTC	Объём 24, BTC	Всего монет	Алгоритм	Год
Bitcoin	BTC	1	237496.9477	21000000	SHA-256	2009
Litecoin	LTC	0,0163	158111.3788	84000000	Scrypt	2011
DarkCoin	DRK	0,023	1019.3132	22000000	X11	2014
Dogecoin	DOGE	0,00000069	409.9521	100000000000	Scrypt	2013
BitSharesX	BTSX	0,0000613	207.9676	20000000000	Транзакционный сбор	2014
NuBits	NBT	0,003	147.2411		Транзакционный сбор	2014
Peercoin	PPC	0,005	142.0024	No Limit	SHA-256	2012
Namecoin	NMC	0,025	107.4597	21000000	SHA-256, Merged mining	2011

В данной работе трейдинг рассматривается как деятельность физических лиц. Спекуляции на биржах изучаются для тех стран, где нет запрета на использование криптовалюты. Ввиду особенностей (децентрализации и анонимности) криптовалюты, некоторые страны вводят запреты на осуществление обмена юридическим лицам национальной валюты на виртуальную валюту.

Заявление Банка России от 27 января 2014 года: «Банк России предупреждает, что предоставление российскими юридическими лицами услуг по обмену «виртуальных валют» на рубли и иностранную валюту, а также на товары (работы, услуги) будет рассматриваться, как потенциальная вовлеченность в осуществление сомнительных операций в соответствии с законодательством о противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» [1].

Популярность криптовалютам принёс Bitcoin(□), он первый показал всему миру, что эмиссия денежных единиц и контроль за их обращением возможен исключительно на основе сетевых отношений и системы криптографических ключей. У Bitcoin нет эмиссионного центра, нет Центробанка, из-за политики которого □ может, как в случае с любой национальной валютой. Эмиссия денежных знаков □ осуществляется прямо на персональном компьютере пользователя. Каждый □ имеет свой собственный уникальный ключ. При проведении транзакции пользователь добавляет к Bitcoin открытый ключ адресата и подписывает её своим личным закрытым ключом. Конечное количество Bitcoin 21 млн. на данный момент «добыто» 13.5млн. С увеличением количество монет усложняется их Mining. За 4 года сложность «добычи» возросла в 50млн. раз [2].

Инвестировать в криптовалюту рискованно по нескольким причинам:

1. Анонимность. Отследить движение криптовалюты очень сложно – это как положительная черта так и отрицательная. Отрицательная заключается в том, что контролирующие органы такие, как государство, Центральный банк не имеют инструментов влияния на криптовалюту. Если у гражданина любой страны украдут криптовалюту, он не сможет обратиться в полицию. Государство защищает интересы только своей национальной валюты.

2. Слабая инфраструктура. Единицы магазинов принимают криптовалюту в качестве оплаты за товары и услуги.

3. Неудобие. Все привыкли к бумажным деньгам, со временем к кредитным картам, но привыкнуть к децентрализованной, анонимной валюте, мало распространенной, очень трудно. Криптовалюту нельзя потрогать, ощутить в руках, положить в карман.

Риск вложений в криптовалюту оправдан их доходностью. Инвестировать в криптовалюту можно на биржах. Самые известные из них BTC-e, BTCChina, OKCoin, Huobi.

Методы трейдинга на рынке криптовалюты схожи с работой на рынке форекс. Эффективен метод скальпирования (рис. 1). Покупка, продажа осуществляется с маленьким профитом. Длительность позиции несколько минут. Открытые позиции не переносятся на следующий день.

Метод торговли на импульсах заключается в том, что трейдер прогнозирует продолжение движения в сторону повышения или понижения стоимости. Принцип заключается в том, что трейдер не бу-

дете покупать на минимуме, а продавать на максимуме, он пропустит первый или второй тик движения и осуществит покупку, продажу в течение следующего импульса.

Метод торговли на арбитраже трудно реализуемый, но эффективный метод. Применяется на нескольких биржах одновременно. Трейдер зарабатывает на разнице в ценах на нескольких биржах из-за колебания обменного курса.



Рисунок 1. Динамика цен BTC/USD биржи BTC-E

Первоначальный рост криптовалюты до 1200\$ можно было объяснить надуванием пузыря, то сейчас пузырь лопнул, и нынешнее движение обусловлено уже более адекватными соотношениями спроса и предложения.

В заключение хотелось бы сказать, что для диверсификации инвестиционного портфеля можно использовать криптовалюту. Инвестирование в виртуальную валюту возможно в краткосрочной перспективе, так как риски, связанные с государственными ограничениями, не дают возможности рассматривать криптовалюту в долгосрочной перспективе. Аккуратный подход позволит трейдеру получить приемлемый доход. Риски, связанные с криптовалютой, позволяют понять, что доля их в портфеле не должна составлять более 10% от всех объектов владения.

Список цитированных источников:

1. Центральный банк Российской Федерации (Банк России). Пресс-служба. [электронный ресурс] – Режим доступа. – http://www.cbr.ru/press/PR.aspx?file=27012014_1825052.htm
2. BTC. [электронный ресурс] – Режим доступа. – <https://btc-e.com/>
3. Blockchain info. [электронный ресурс] – Режим доступа. – <https://blockchain.info/ru>
4. BitMakler.com – Инструменты для анализа рынка крипто-валюты. [электронный ресурс] – Режим доступа. – <http://bitmakler.com/>

УДК 336.61

Тарасова И.Д.

*Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых (ВлГУ), г. Владимир
Научный руководитель: проф., д.э.н. Лускатова О.В.*

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ РЕФОРМ

В современном мире образование решает одну из главнейших государственных задач: воспроизводство человеческого капитала. Из этого следует, что оно должно быть доступным, высококачественным, адаптивным и конкурентоспособным, так как именно образование является одним из факторов, определяющих состояние рынка труда и уровень социально-экономического развития общества в целом. Обеспечение приоритетного развития высшего профессионального образования предусмотрено политикой государства и требует решения комплекса проблем, среди которых большое значение придается совершенствованию финансово-экономических механизмов, призванных обеспечить прозрачность финансирования, рост экономической самостоятельности, инвестиционной привлекательности и ответственности образовательных организаций за результаты деятельности.

Система финансирования высшего образования должна обеспечивать функционирование и развитие высших учебных заведений как центров подготовки специалистов и проведения научных исследований, при этом стимулируя вузы к повышению качества образования, эффективности использования ресурсов. Средством достижения этой цели являются реорганизация и совершенствование механизма финансирования образования.

Финансирование образовательных организаций заключается в их обеспечении денежными средствами из государственного, муниципального или иного бюджета. Финансирование образования –

основа государственных гарантий получения гражданами РФ образования в пределах государственных стандартов; осуществляется на основе государственных и местных нормативов финансирования, определяемых в расчете на одного обучающегося образовательного учреждения. Образовательное учреждение может функционировать на условиях самоокупаемости.

Совокупность источников финансирования деятельности вуза представляет собой сложную структуру, включающую бюджетные и внебюджетные поступления. Источниками финансирования образовательных организаций являются:

- государственное финансирование;
- денежные поступления от оказания платных образовательных услуг (обучение по дополнительным образовательным программам и платным специальностям, преподавание специальных курсов и циклов дисциплин, репетиторство, углубленное изучение отдельных предметов и т.д.);
- научно-техническая деятельность и коммерческая реализация ее результатов (доходы от реализации методических пособий, учебных изданий, обучающих -аудио и -видео материалов, словарей, выполнения заказов на научно-техническую продукцию от органов государственной власти и коммерческих структур);
- предпринимательская деятельность (сдача в аренду основных фондов и принадлежащего ему другого имущества, торговля покупными товарами, оказание посреднических услуг, долевое участие в деятельности других предприятий и организаций, приобретение акций, облигаций и других ценных бумаг и получение доходов по ним, ведение иных внереализационных операций, приносящих доход);
- другие источники (спонсорская помощь, грантовая поддержка и др.).

Согласно Указу Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 599 "О мерах по реализации государственной политики в области образования и науки" в целях дальнейшего совершенствования государственной политики в области образования и науки и подготовки квалифицированных специалистов с учетом требований инновационной экономики было начато осуществление перехода к нормативно-подушевому финансированию образовательных программ высшего профессионального образования, а также повышение нормативов финансирования ведущих университетов, осуществляющих подготовку специалистов по инженерным, медицинским и естественно-научным направлениям (специальностям), предусмотрев при этом, что расчет нормативов осуществляется с учетом особенностей реализации образовательных программ [1].

Нормативно-подушевое финансирование программ высшего образования предполагает собой частичное финансирование бюджетными средствами услуг учреждений высшего профессионального образования на конкурсной основе. Высшие учебные заведения конкурируют между собой за бюджетные ассигнования, пытаясь соблюсти баланс между высоким качеством образования и наименьшей стоимостью обучения, вынуждая находить наиболее эффективное использование бюджетных средств.

При расчете объема финансирования высшего образовательного заведения применяются весовые коэффициенты, которые отображают соотношение стоимости обучения студентов на различных направлениях и профилях. К примеру, для обучения учащихся технических и медицинских специальностей объективно необходимо больше затрат, нежели для подготовки специалиста в финансовой или гуманитарной области. Государство нередко использует эти коэффициенты для контроля приема в вузы абитуриентов – для увеличения количества бюджетных мест на определенном направлении повышают соответствующий подушевой норматив.

Такой тип финансирования определяет объем выделенных из бюджета средств по единым методикам путем умножения установленной нормативной стоимости единицы государственных услуг на количество оказанных услуг.

Нормативно-подушевой объем средств, выделяемых государством для финансирования образовательных учреждений задается формулой:

$$V = \sum_i (T_i * N_i + F_j), \quad (1)$$

где V – объем финансирования вуза;

T_i – норматив подушевого финансирования студентов определенной нормативной категории¹;

N_i – контингент студентов соответствующей нормативной категории²;

F_j – объем финансирования вуза, не зависящий от контингента студентов (возможно использование различных целевых критериев).

Применение метода нормативно-подушевого финансирования вузов позволит:

- создать предпосылки для перехода на принцип «деньги следуют за студентом», что даст импульс к возникновению конкуренции вузов за «бюджетных» студентов и будет способствовать повышению качества образования. Конкуренция за бюджетных студентов усилится тогда, когда бюджет будет платить за них не меньше, чем население платит за платных студентов, т.е. удельные бюджет-

¹ Нормативная категория – сочетание значений атрибутивных характеристик, влияющих на величину норматива финансирования обучения студента (например, магистр, обучающийся по ресурсоемкой программе в очной форме, на определенной территории).

² Контингент студентов – средняя по учебному году численность студентов соответствующей нормативной категории.

ные расходы будут равны цене платного обучения, особенно в ситуации, когда число абитуриентов резко снизится по демографическим причинам;

– создать для вузов стимулы снижения расходов на ведение образовательной деятельности, так как финансирование напрямую зависит от объема предоставленных бюджетных услуг (в терминологии Минэкономразвития и Минфина РФ), а не от способности обосновать максимизацию затрат и лоббировать их в федеральных органах управления образованием;

– за счет управления значениями нормативов осуществлять поддержку отдельных направлений высшего профессионального образования (например, увеличивать нормативы по некоторым направлениям высшего профессионального образования, которые являются социально значимыми и важными в свете реализации программ развития экономики Российской Федерации) [2].

Таким образом, на основании вышесказанного можно сделать вывод, что при использовании нормативно-подушевого финансирования образовательных учреждений в условиях конкуренции для привлечения бюджетных средств, а соответственно и бюджетных мест высшие учебные заведения будут непрерывно повышать качество предлагаемых услуг за счет использования современных образовательных технологий, привлечения более высокопрофессиональных преподавательских кадров и снижении стоимости обучения.

Список цитированных источников:

1. Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 599 "О мерах по реализации государственной политики в области образования и науки" // Собрание законодательства РФ №19 от 7 мая 2012 г. Ст. 2336.

2. Беляков, С.А. Модели и организационные механизмы нормативно-подушевого финансирования высшего профессионального образования РФ / С.А. Беляков, А.А. Климов // «Перспективы развития и модернизации экономики высшего профессионального образования» / Под ред. Т.В. Абанкиной, Б.Л. Рудника – М.: ГУ-ВШЭ, 2006 – 218 с.

3. Наумова С.А. Экономика и предпринимательство в социально-культурном сервисе и туризме: учебное пособие – Томск: Изд. ТПУ, 2003. – 127 с.

УДК 336.713

Абрамова А.А.

Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых (ВлГУ), г. Владимир

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

ОПЕРАЦИОННЫЕ РИСКИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ НА ПРИМЕРЕ ОАО «СБЕРБАНК РОССИИ»

На текущий момент времени в банковской среде имеется тенденция к увеличению дистанционного обслуживания клиентов. Предлагаются различные удаленные каналы обслуживания, которые представляют собой безналичные расчеты, экономящие время клиентов банка. В связи с этим увеличиваются риски неправомерного использования денежных средств клиентов банка третьими лицами, несмотря на защиту, осуществляемую банком.

Целью данной работы является рассмотрение влияния операционных рисков на внедрение/расширение сферы услуг банка с использованием удаленных каналов обслуживания клиентов.

Операционный риск – это риск прямых или косвенных убытков от неправомерных и ошибочных внутренних процессов банка или внешних событий (согласно Базельскому комитету)[2].

К событиям внутри компании относят:

- недейственность/неэффективность процессов подразделений банка;
- сбои, простои ИТ-систем;
- непреднамеренные ошибки или осознанные нарушения со стороны персонала.

К внешним событиям компании относят:

- природные катастрофы;
- изменения требований регулирующих органов;
- действия третьих лиц.

Для определения размера операционного риска используются три принципиально разных подхода Базельского комитета:

1. BIA (Basic Indicator Approach) – подход на основе базового индикатора: расчет операционного риска строится на зависимости от доходов организации – берется средний валовый доход за 3 года и с 10-кратным увеличением включается в капитал.

2. SA (Standardized Approach) – стандартизированный подход: зависит от величины доходов в разрезе направлений деятельности (табл. 1).

3. AMA (Advanced Measurement Approaches) – продвинутый подход к оценке операционных рисков: операционный риск рассчитывается на основе данных о понесенных и потенциальных потерях; учитывает работу организации в сфере управления операционным риском. AMA дает более точные оценки, отражающие величину ожидаемых и непредвиденных потерь для данной конкретной организации [1].

Выбор подхода остается за банком. По мере информационного и технологического развития банки могут продвигаться от простого подхода BIA к более сложному AMA, а также разрабатывать свой подход.

Таблица 1. Коэффициенты, установленные Базельским комитетом для стандартных бизнес-линий [2]

Направление деятельности	Коэффициент
Корпоративные финансы	18%
Торговые операции	18%
Услуги по осуществлению платежей и расчетов	18%
Коммерческое банковское обслуживание	15%
Агентские услуги	15%
Розничное банковское обслуживание	12%
Управление активами	12%
Розничные брокерские операции	12%

Управление операционным риском важно проводить всеми подразделениями банка, так как операционный риск не является специфичным и реализуется во всех процессах банка, а потери от реализации операционного риска могут быть очень значительными и даже катастрофическими.

Таблица 2. Этапы управления операционным риском:

Этап	Содержание этапа
Идентификация риска –	1. Системный учет причин через регистрацию инцидентов в базе данных, самооценку и сценарный анализ.
Оценка риска –	2. Оценка рисков через самооценку, сценарный анализ и моделирование величины ОР. 3. Четкое понимание зон концентрации риска и приоритетов в целях минимизации.
Контроль/уменьшение рисков –	4. Применение превентивных мер, страхование, КПЭ, стимулирующих минимизацию ОР.
Использование данных об операционных рисках в принятии решений –	5. Использование в принятии бизнес-решений и формировании культуры риска.

Данные этапы (табл. 2) выявления операционных рисков и управление ими предполагают полный анализ всех условий функционирования банка на предмет наличия или перспективы возникновения операционных рисков, их оценку различными методами (подходами), а также их мониторинг, контроль и минимизацию операционных рисков.

Управление различными операционными рисками связано с факторами влияния на данные риски, а также со способами получения оценки, статистических данных, способствующих более точному отслеживанию причин и последствий действий, повлекших за собой возникновение операционных рисков.

Последствиями операционных рисков, связанных с неправомерной выдачей карт и совершения мошеннических действий с ними, являются (табл. 3): рост уровня неудовлетворенности клиентов, отказ от сотрудничества, снижение доли на рынке, снижение доходов банка.

Таблица 3. Проявление операционного риска при удаленных каналах обслуживания клиентов ОАО «Сбербанк России»

Наименование риска	Фактор влияния	Способ раскрытия информации
Риск неправомерной выдачи карточных продуктов.	Недобросовестные действия сотрудников банка, искусственное выполнение плановых показателей. Несовершенство программного обеспечения.	Выдача карт, клиентам не подходящим по условиям (возраст, две и более карты). Анализ базы «Мобильный банк» на предмет: несуществующих телефонных номеров.
Риск неправомерного совершения операций по счетам карточных продуктов клиентов.	Человеческий фактор, ошибки. Мошеннические действия третьих лиц, хищение денежных средств без ведома клиентов с использованием современных технологий.	Безналичные (регулярные) переводы на счета сотрудников банка, их родственников. Анализ базы обращений клиентов(жалобы). Анализ судебных разбирательств. Анализ дебиторской задолженности.

В настоящее время наиболее широко используемым удаленным каналом обслуживания клиентов банка является «Мобильный банк» («МБ») – услуга предоставляемая ОАО «Сбербанк России», позволяющая получить информацию обо всех операциях по картам, а также совершать платежи, переводы и другие операции с помощью мобильного телефона в любое время и в любом месте.

Услуга «МБ» пользуется популярностью у клиентов, однако она также сопровождается операционными рисками.

Основными причинами обращения клиентов по несанкционированному списанию средств с банковской карты при помощи услуги «МБ» являются:

1. Неправомерное подключение услуги «МБ» к карте клиента.
2. Несвоевременное отключение услуги при утрате телефона либо изменении номера.

3. Мошеннические действия (предположительно через личный кабинет операторов мобильной связи и интернет-магазинов, вредоносные вирусы).

По данным Владимирского отделения ОАО «Сбербанк России» за период с 01.01.2014 по 31.08.2014 год количество обращений клиентов по услуге «МБ» в Волго-Вятском банке составляет 746, пик обращений пришёлся на март – 239. Проведен анализ 189 обращений – 100% из них связаны с несанкционированным списанием средств с карт через «МБ», сумма ущерба составила 2725 тыс. руб.

В 3 квартале 2014 года количество мошеннических действий с банковскими картами посредством услуги «МБ» увеличилось в 2,6 раза по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года. Рост прецедентов связанных с услугой «МБ» происходит, в первую очередь, из-за увеличения количества пользователей.



Рисунок 1. Динамика обращений по услуге «Мобильный банк» за 3 года на территории Владимирской области

Проанализировав динамику обращений клиентов банка (рис.1), можно сделать вывод о росте недовольства и недоверия к банковской системе, что повышает его финансовый и репутационный ущерб, следовательно необходима программа мер, которая будет включать в себя следующие мероприятия:

1. Увеличение внимания вопросам информационной безопасности, разработке системы защиты информации, корпоративной антивирусной системы, обучения IT-персонала, способного отслеживать потоки информации и их сохранность.

2. Повышение IT-грамотности сотрудников и клиентов банка. Внедрение информационных технологий должно сопровождаться тренингами и курсами повышения квалификации сотрудников банка, которые в свою очередь должны оповещать клиентов о возможностях и опасностях используемых систем.

3. Усовершенствование методов определения операционного риска, выявление индивидуальных подходов.

Список цитированных источников:

1. Регламент сбора данных об инцидентах операционного риска ОАО «Сбербанк России» от 27.04.2012.
2. Профессиональный портал для риск-менеджеров «Рисковик. com» [Электронный ресурс] // Операционные риски [Официальный сайт]. URL: <http://www.riskovik.com/riski/operacionnyje/> (дата обращения: 02.11.2014).
3. Положение ЦБ РФ от 03.11.2009г. №346_П «О порядке расчета размера операционного риска» [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс [Официальный сайт]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_132913/ (дата обращения: 02.11.2014).

УДК 336.7

Коновалов Д.М.

Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых (ВлГУ), г. Владимир

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

ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПЛАСТИКОВЫХ КАРТ КАК ПЛАТЕЖНОГО ИНСТРУМЕНТА

Масштабы и характер использования платежных карт обоснованно рассматриваются в качестве одного из важнейших индикаторов уровня развития ритейлового банковского бизнеса. Пластиковая карта – это многофункциональный платежный и кредитный инструмент длительного пользования, обладающий наиболее высокой на сегодня степенью защиты от подделок и к тому же содержащий идентификационную информацию о держателе карточки, позволяющий производить проверку его платежеспособности. В настоящее время пластиковый бизнес – это более 1,3 млрд. выпущенных карт по всему миру, их ежегодный мировой оборот превышает 3 трлн. долл. Платежные карты принимаются более чем 20 млн. торгово-сервисных предприятий. Около полумиллиона банковских отделений, предоставляющих услуги, проводят операции с платежными картами, а число банкоматов превысило 700 тыс.

Наряду с локальными (национальными) системами всё более широкое развитие получают международные системы расчетов с использованием платежных карт. Основная часть мирового рынка пластиковых карт контролируется двумя крупнейшими компаниями – Visa International и Master Card International. Если разделить весь мировой рынок пластиковых карт на сферы влияния основных игроков – платежных систем, то получится следующая картина: на платежную систему Visa приходится около 57%, на Europay/Master Card примерно 26%, на American Express – порядка 13%, и на другие (включая Diners Club и JCB) – 4% [1].

Российские банки всегда отличались стремлением активно развивать карточный бизнес и уже накопили определенный опыт выпуска как зарубежных карточек по лицензии крупнейших финансовых

ассоциаций, так и собственных рублевых и валютных карт. Тем не менее, масштабы использования платежных карт все еще заметно уступают среднестатистическим показателям по странам Европы. В немалой степени это объясняется тем, что данный сегмент рынка банковских услуг особенно сильно пострадал в результате финансового кризиса 17 августа 1998 года.

Постепенно ситуация стала меняться в лучшую сторону. В восстановлении и динамичном развитии российского рынка пластиковых карт заинтересованы многие: международные платежные системы, которые не смирились с потерей капиталов в России, международные страховые системы и др.

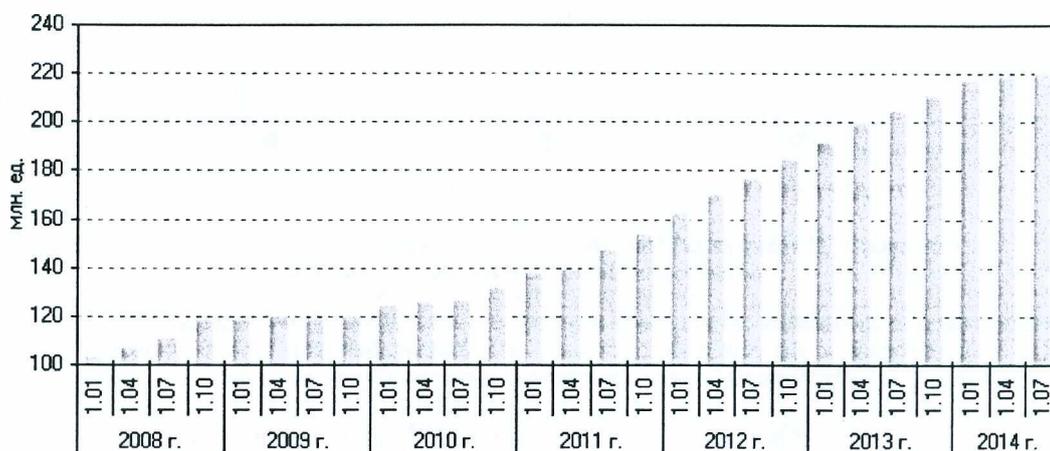


Рисунок 1. Количество выпущенных банковских карт

На конец 2012 года общее число эмитированных банковских карт в России составило 185 млн. карт, в 2013 году – количество выпущенных карт увеличилось до 211 млн. По состоянию на начало 2014 года, в России эмитировано почти 217 млн. карт [1].

Таблица 1. Преимущества банковских карт

Преимущества пластиковых карт	
Клиент	Удобство использования; Уменьшение риска потери средств; Уменьшение затрат при проведении финансовых операций; Автоматическая конвертация; Финансовая привлекательность (начисление процентов, удаленное управление счетами и др.)
Предприятия	Расширение продаж и привлечение новых покупателей; Снижение затрат на инкассацию выручки; Повышение безопасности работы с использованием подписей владельца
Банк	Расширение спектра услуг; Появление новых клиентов; Снижение стоимости операций за счет безбумажной технологии; Взимание дополнительной комиссии (как следствие повышение дохода, увеличение конкурентного потенциала банка); Меняют структуру наличных расчетов на безналичные.

К сожалению, для российского пользователя банковская карта представляет собой скорее больше не платежный инструмент, а средство снятия наличных денег. Это объясняется рядом причин, которые и предопределили проблемы, существующие на рынке пластиковых карт в России. Во-первых, развитие телекоммуникационной инфраструктуры в России по сравнению с другими развитыми странами находится на низком уровне. Во-вторых, финансовый кризис 1998 года в значительной степени подорвал доверие к банкам, однако сейчас ситуация меняется в лучшую сторону. В-третьих, к сожалению, пока не разработана полноценная государственная политика в отношении рынка пластиковых карт, которая предусматривала бы как законодательное регулирование всего комплекса отношений между участниками рынка, так и разработку программ поддержки отечественных инновационных решений в области расчетов пластиковыми карточками. И четвертой проблемой нужно выделить проблему безопасности.

Таблица 2. Оборот денежных средств в РФ

Год	Наличные денежные средства, млрд. руб	Денежные средства, полученные с использованием платежных карт, млрд. руб	Денежная масса, находящаяся в обращении в наличной и безналичной форме, млрд.руб	Доля денег, полученной с использованием платежных карт, в общем объеме, %
2010	5001,7	12094,1	17095,8	70,74
2011	6024,1	16058,4	22082,5	72,72
2012	6780,8	21283,8	28064,6	75,84
2013	7316,4	25922,8	33239,2	77,99

Хорошо видно, что подавляющее число денежных средств, находящихся в обращении, находятся в безналичной форме, и данный показатель с каждым годом существенно растет. Это свидетельствует о неотделимости наличного денежного обращения от безналичного [2; 3].

Рынок платежных карт всё больше становится полем конкурентной борьбы между российскими банками. Операции по банковским карточкам относятся к числу наиболее доходных видов банковской деятельности. В среднем доход на единицу затрат в карточном бизнесе выше, чем по другим видам операций. Во-первых, нужно отметить такие доходные проекты как реализация зарплатных схем, столь популярных в России и некоторых странах СНГ. Издержки обслуживания подобных проектов для банка минимальны вследствие высокой степени автоматизации процесса. Во-вторых, весьма существенными могут быть для банка комиссионные отчисления за проведение платежей при использовании пластиковых карт, а также комиссии получаемые от торгово-сервисных предприятий за обслуживание.

Специфика российского рынка состоит в том, что рынок развивается в основном не за счет индивидуальных вкладчиков и держателей карт, а за счет зарплатных проектов. Суть которых – обслуживание банком процесса начисления и выдачи заработной платы сотрудникам предприятия с использованием банковских пластиковых карт. Эта система очень широко распространена в регионах России и доля зарплатных карточек оставляет порядка 80 процентов всех выпущенных карт. Это во многом объясняет поведение держателей, которые после начисления заработной платы сразу же ее снимают в банкомате, отсюда и возникает высокий процент снятия наличных денежных средств.

Однако, стимулом к использованию пластиковых карт в России будет сочетание двух условий. Первое: механизм расчетов по карте должен быть не менее удобен, чем с использованием наличных денежных средств. Второе: пользование картами должно быть доступным, то есть минимальным по стоимости и выгодным клиенту. Как утверждают экономисты: «Будущее банковских услуг – за пластиковыми картами». И это действительно так, несмотря на целый ряд проблем, российский рынок пластиковых карт развивается достаточно быстрыми темпами и внушает большие надежды.

Список цитированных источников:

1. Динамика денежной массы // Научная библиотека – 2014. [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/finance/#
2. Структура наличной денежной массы в обращении // Научная библиотека – 2014. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cbr.ru/statistics/?PrId=sndmvo>
3. Количество и объем операций, совершенных с использованием платежных карт // Научная библиотека – 2014. [Электрон. ресурс]. URL: http://www.cbr.ru/statistics/p_sys/print.aspx?file=sheet008.htm&pid=psRF&sid=ITM_12938

УДК 338. 33: 69

Курбиева И.Ю.

*Гомельский государственный технический университет им. П.О. Сухого, г. Гомель
Научный руководитель: старший преподаватель Павлов А.М.*

СОВРЕМЕННЫЕ МЕХАНИЗМЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Актуальность. Наличие конкуренции практически во всех видах экономической деятельности вызывает необходимость вести более гибкую конкурентную политику при помощи неценовых методов, одним из которых является реализация товаров (оказание услуг, выполнение работ) с отсрочкой платежа. Очевидно, что такие методы вызывают рост дебиторской задолженности у предприятия и подрывают его платежеспособность. Таким образом, от грамотного управления дебиторской задолженностью зависит стабильность и динамичность развития бизнеса. Ведь именно этот актив позволяет обеспечивать рост реализации продукции и может стать источником дополнительной прибыли.

Цель исследования. В рамках настоящей статьи целью исследования ставится определение механизмов совершенствования политики управления дебиторской задолженностью. Практическая значимость исследования состоит в разработке рекомендаций, апробированных на примере промышленных предприятий Республики Беларусь и направленных на погашение дебиторских долгов.

Методы исследования. Вопрос управления дебиторской задолженностью – это вопрос формирования конкурентных преимуществ субъекта хозяйствования и его динамичного развития [1, с. 61]. Особенности содержания механизма управления дебиторской задолженностью представлены в табл. 1.

Таблица 1. Особенности содержания механизма управления дебиторской задолженностью на промышленных предприятиях

Механизм управления дебиторской задолженностью на предприятии	
Задачи	<ul style="list-style-type: none"> • анализ и контроль динамики показателей ликвидности, кредитоспособности дебиторов с составлением их рейтинга и портфеля дебиторских счетов; • определение максимального приближенного к среднерыночным показателям периода погашения дебиторских долгов; • расчеты показателей поступления денежной наличности в соотношениях с показателями выручки от реализации продукции.

Продолжение таблицы 1

Принципы	<ul style="list-style-type: none"> • принцип гибкости – постоянный мониторинг за финансовым состоянием предприятия, позволяющий корректировать объемы и условия коммерческого кредита, предоставляемого дебиторам; • принцип финансовой заинтересованности – сформированная политика управления дебиторской задолженности и ее постоянная корректировка должны быть нацелены на рост финансовых показателей.
Проблемы, возникающие на белорусских предприятиях	<ul style="list-style-type: none"> • отсутствие данных о росте затрат, связанных с увеличением размера дебиторской задолженности и времени ее оборачиваемости; • не проводится оценка кредитоспособности покупателей и эффективности коммерческого кредитования.

Разработано автором.

Комплекс мер по взысканию дебиторской задолженности на предприятии является неотъемлемой частью кредитной политики организации. Формирование кредитной политики предполагает определение суммы оборотных средств, инвестируемых в дебиторскую задолженность. Ключевые элементы политики кредитования представлены в таблице 2 [2, с. 45].

Таблица 2. Ключевые элементы политики кредитования

Политика кредитования покупателей продукции предприятия	
Кредитные условия	<ul style="list-style-type: none"> • срок предоставления кредита; • система создания резервов по сомнительным долгам; • система предоставления скидок при немедленной оплате продукции; • кредитный лимит; • система штрафных санкций за просрочку.
Расчет суммы оборотных средств	$\frac{(ПОР_K * K_C * (\overline{ППК} + \overline{ПР}))}{\overline{Ц} * 365}$ <p>где ОКдз – необходимая сумма оборотного капитала, направляемого в дебиторскую задолженность; ПОР_к – планируемый объем реализации продукции в кредит; К_{с/ц} – коэффициент соотношения себестоимости и цены продукции; ППК – средний период предоставления кредита покупателям, в днях; ПР – средний период просрочки платежей по предоставленному кредиту, в днях.</p>

Разработано автором на основе [2, с. 45].

Практическую реализацию процесса формирования политики управления дебиторской задолженностью подразумевает организация системы управления, последовательность осуществления которой представлена в таблице 3.

Таблица 3. Этапы организации системы управления дебиторской задолженностью

Организация системы управления дебиторской задолженностью	
1. Отбор потенциальных дебиторов	В основе отбора лежит оценка кредитоспособности потенциальных покупателей. На основе проведенного анализа кредитоспособности формируются окончательные условия коммерческого кредита.
2. Формирование процедуры инкассации дебиторской задолженности	<p>Предусматриваются:</p> <ul style="list-style-type: none"> • сроки и формы предварительного и последующего напоминаний покупателям о дате платежей; • возможности и условия пролонгирования долга по предоставленному кредиту; • условия возбуждения дела о банкротстве несостоятельных дебиторов.
3. Использование современных форм рефинансирования дебиторской задолженности	<ul style="list-style-type: none"> • факторинг; • инвойс-дискаунтинг; • форфейтинг; • учет векселей, выданных покупателями продукции; • уступка права требования (цессия).

Разработано автором.

Таким образом, комплекс мер по взысканию дебиторской задолженности на предприятии является завершающим этапом всей кредитной политики организации. Помимо традиционного отслеживания состояния дебиторской задолженности и непосредственного контакта с покупателями по поводу оплаты счетов за поставленную продукцию, существует ряд современных механизмов инкассации дебиторской задолженности, позволяющих вернуть денежные средства за поставленную продукцию.

Схема комплексного применения, рассмотренная в статье, механизмов управления дебиторской задолженностью на отечественных промышленных предприятиях представлена на рис. 1.

Выводы. Комплексное применение, рассмотренное в статье, направлений совершенствования политики управления дебиторской задолженностью и современных механизмов погашения и управления дебиторскими долгами позволит отечественным промышленным предприятиям:

1. Сформулировать параметры эффективной кредитной политики предприятия;

2. Ускорить платежи путем совершенствования расчетов, предварительной оплаты, применения вексельной формы расчетов;

3. Установить контроль за состоянием расчетов с покупателями;
4. Обеспечить проверку принимаемых решений на соответствие кредитной политики; Обеспечить контроль за соблюдением установленных лимитов.

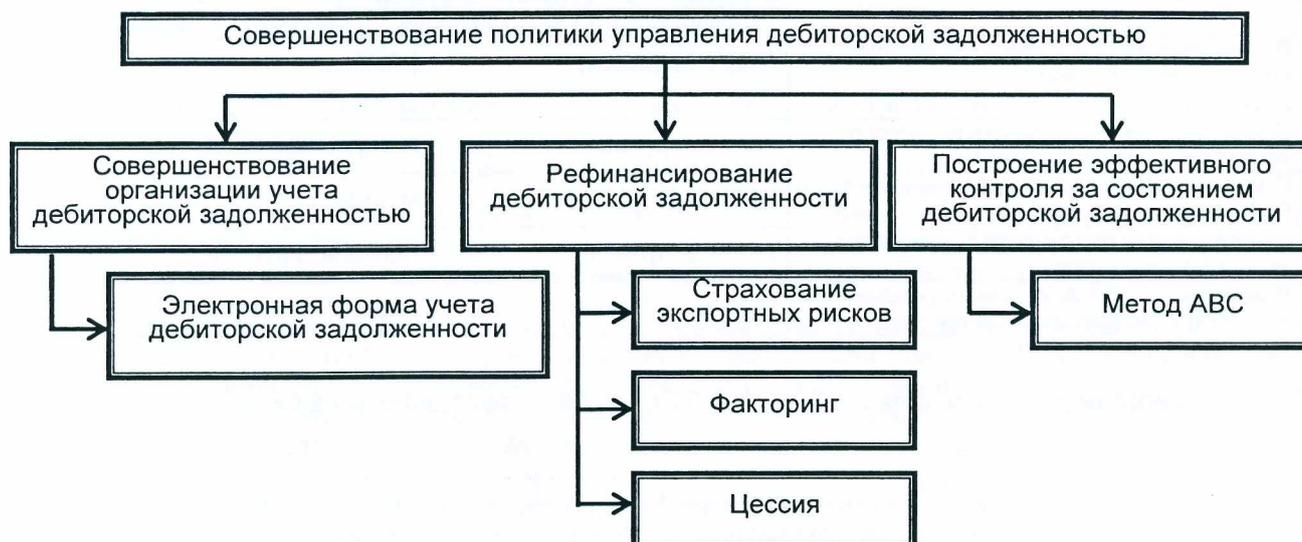


Рисунок 1. Политика управления дебиторской задолженностью

Примечание: Разработано автором

Список цитированных источников:

1. Герасимова, Л.Н. Аспекты учетно-аналитического механизма управления дебиторской задолженностью на предприятии / Л.Н. Герасимова // Финансы и учет. – 2011. – №2. – 148 с.
2. Иващенко, Ю.В. Теоретические аспекты управления дебиторской задолженностью // Наука и бизнес. – 2013. – №4 (22). – 123 с.

УДК 336.748

Клевченя О.В.

Гродненский государственный университет имени Янки Купалы, г. Гродно

Научный руководитель: к.э.н., доцент Витун С.Е.

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ УРОВНЯ ИНФЛЯЦИИ НА ДОХОДЫ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Вопросы влияния уровня инфляции на доходы населения являются весьма актуальными, особенно в современных условиях в Беларуси. Этой проблематике посвящено немало работ, таких известных экономистов как: В. Кизилов и Гр. Сапов, В.И. Доркин, Ю. Корчагин, Джаншанло Р.Е., Новикова И.В. и многих других; научных работ, статей таких авторов как: Чалых Е.В., Курганский С.А., Нижегородцев Р.М., Черникова Л.Г. и др.

Однако данная тема все еще остается недостаточно изученной. В связи с этим, нами предпринята попытка оценить инфляционные изменения проходящие в Республике Беларусь, и определить их влияние на доходы домашних хозяйств, что и предопределило цель исследования.

Инфляция представляет собой многофакторное явление, которое проявляется в переполнении сферы обращения бумажными деньгами сверх потребностей товарооборота, что вызывает обесценивание денежной единицы и повышение общего уровня цен в стране. Однако не всякое изменение цен на отдельные товары обязательно приводит к инфляции. Оно может быть вызвано улучшением качества продуктов, условий внешней торговли, другими факторами.

Причины инфляции многообразны и могут быть подразделены на внутренние и внешние. К внешним причинам относятся отрицательное сальдо внешнеторгового и платежного балансов, неблагоприятная конъюнктура на мировом рынке, например, падение цен на экспортируемые товары и рост цен на импортируемую продукцию, а также увеличение внешнего долга. Внутренние причины инфляции – деформация народнохозяйственной структуры, наращивание и одновременное падение эффективности капиталовложений, отставание отраслей потребительского сектора, недостатки в системе управления, в механизме денежного обращения, отсутствие антиинфляционного регулирования [2, с. 78].

В современной белорусской экономической литературе отсутствует единая классификация видов инфляции, которая признана всеми исследователями данного вопроса. Существуют только общие критерии, при этом не редко сами понятия «вид», «тип», «форма» инфляции трактуются по разному. Виды инфляции можно классифицировать по ряду признаков, что помогает улучшить представление о сущности инфляции (табл. 1).

Таблица 1. Классификация видов инфляции по признакам

Признаки	Виды инфляции			
	По темпам роста цен	Ценовая стабильность	Нормальная (умеренная, ползучая)	
	Галопирующая	Гиперинфляция	Высокая	Умеренная
В зависимости от «глубины» государственного регулирования	Открытая (явная)		Подавленная (скрытая)	
В зависимости от объекта исследования	Национальная		Региональная	Мировая
В зависимости от воздействия государства на инфляционный процесс	Контролируемая		Неуправляемая	
В зависимости от изменения показателя ВВП при росте спроса	Истинная		Мнимая	
В зависимости от точности прогноза хозяйственных агентов	Прогнозируемая		Непрогнозируемая	
В зависимости от факторов, порождающих и питающих инфляционный процесс	Инфляция спроса		Инфляция издержек	

Источник: [4, с. 101-102].

Рассмотрим уровень инфляции в РБ за 2012 г., данные представлены на рисунке 1.

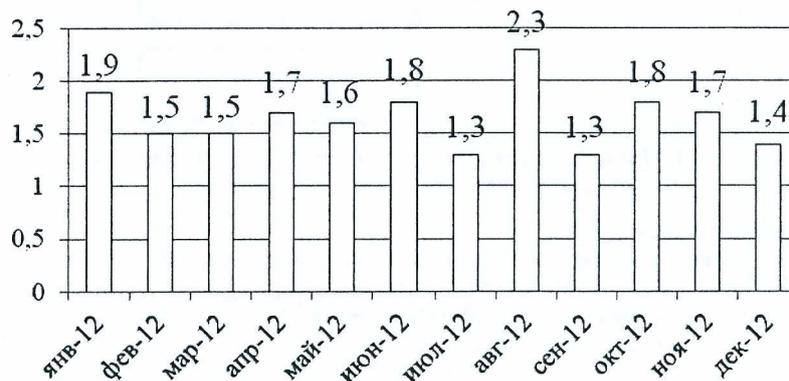


Рисунок 1. Изменение индекса потребительских цен на товары и услуги в 2012 г. по месяцам [собственная разработка].

Стабильность цен была обеспечена за счет жесткой денежно-кредитной политики. На протяжении практически всего 2012 г. Национальный банк сохранял процентные ставки на высоком уровне, поддерживая тем самым склонность населения к рублевым сбережениям [1].

Показатель по инфляции в 2012 г. правительство выполнило по верхней границе – 21,8% (по плану – не более 22%). По темпам роста цен Беларусь лидирует в Европе. Следует отметить, что в 2012 г. цены росли неравномерно. В частности, продовольственные товары, стоимость которых регулирует государство, дорожали быстрее, чем росла инфляция [3, с. 4-41].

В 2013 г. официальная инфляция в Беларуси выросла весьма значительно и достигла 16,5%, при этом за декабрь она выросла на 2,4% к показателю ноября 2012 г. Продовольственная группа товаров стала дороже в Беларуси на 13,4%, что представлено на рис. 2.

Непродовольственные товары в республике стали дороже за год на 7,6%, рис. 3.

На текущий момент в прогнозе 2014 г. пересмотрен уровень инфляции до 14,5%. За 9 месяцев 2014 г. инфляция составила 13,4%, тогда как в 2013 г. за весь год – 16,5%.

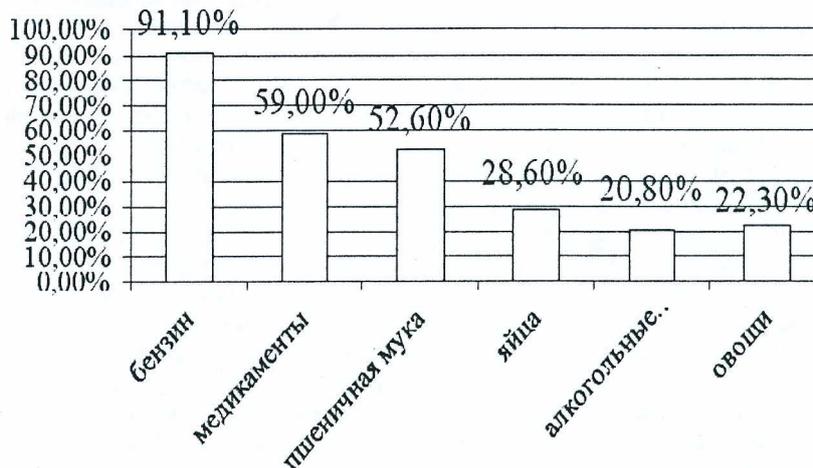


Рисунок 2. Рост цен на продовольственные товары за 2013 год [собственная разработка]

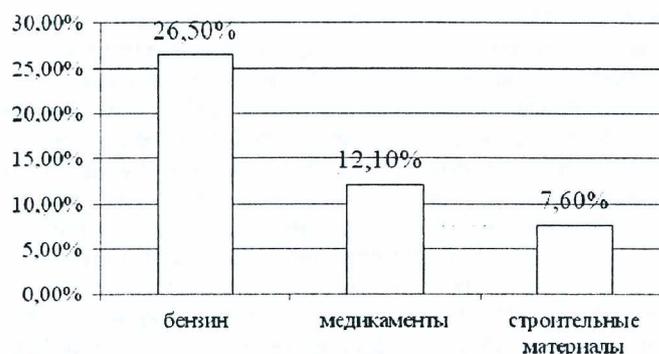


Рисунок 3. Рост цен на непродовольственные товары за 2013 год [собственная разработка]

Продовольственные товары в сентябре по сравнению с августом 2014 г. подорожали на 1,1%, с декабрем 2013 г. – на 16,6%. Непродовольственные товары стали дороже на 1,2% по сравнению с августом 2014 г. и на 6,1% по сравнению с декабрем 2013 г. Индекс цен и тарифов на платные услуги в сентябре по сравнению с августом 2014 г. составил 101,6%, с декабрем 2013 г. – 119,7% [1].

Таким образом, последствия инфляции, влияющей на доходы домашних хозяйств, многообразны, противоречивы и заключаются в следующем:

Во-первых, высокие темпы инфляции и резкие изменения структуры цен усложняют долгосрочное планирование развития домашних хозяйств. В результате увеличивается неопределенность и риск ведения бизнеса. Платой за это является рост процентной ставки и прибыли. В будущем это может привести к понижению благосостояния нации и занятости.

Во-вторых, уменьшается политическая стабильность общества, возрастает социальная напряженность. Высокая инфляция содействует переходу к новой структуре общества.

В-третьих, снижается реальная стоимость сбережений, накопленных в денежной форме, повышается спрос на реальные активы. В результате цены на эти товары растут быстрее, чем изменяется общий уровень цен. Ускорение инфляции подстегивает рост спроса в экономике, приводит к бегству от денег. Домохозяйствам приходится осуществлять дополнительные затраты на покупку реальных активов.

В-четвертых, происходит разнонаправленное движение относительных цен объемов производств различных товаров.

Список цитированных источников:

1. Бюджетная политика [Электронный ресурс] // О социально экономическом положении Республики Беларусь и состоянии государственных финансов. – Режим доступа: minfin.gov.by. Дата доступа: 12.11.2014.
2. Головачев, А.С. Макроэкономика: курс лекций, 2-е изд., стереотип. / А.С. Головачев, И.В. Головачева. – Минск: Акад. упр. при Президенте РБ, 2005. – 256 с.
3. Национальные счета Республики Беларусь 2013. Статистический сборник. – Минск: Информационно-вычислительный центр Национального статистического комитета Республики Беларусь, 2013. – 279 с.
4. Чалых, Е.В. Инфляция: сущность, факторы и пути снижения // Вестник военного университета. 2009. № 3. – С. 99-105.

УДК 339.187.62

Полудень А.В.

Гродненский государственный университет имени Янки Купалы, г. Гродно

Научный руководитель: к.э.н., доцент Витун С.Е.

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ЛИЗИНГА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Актуальность данной темы исследования заключается в том, что международный лизинг может стать инструментом, который выведет производителей Республики Беларусь на новые финансовые рынки, даст возможность реализовать продукцию, находящуюся на складе, которую не могут себе позволить купить другие страны. Лизинг, имеющий определенные преимущества перед другими видами экономических, финансовых отношений, может решить проблему сбыта продукции, которая является приоритетной для экономики Республики Беларусь.

Цель исследования – анализ и выявление сущностных особенностей рынка международных лизинговых услуг и оценка его влияния на экономику Республики Беларусь.

В работе использованы такие общенаучные методы, как обобщение, сравнение, анализ и синтез.

Согласно договору экспортного лизинга лизинговая фирма приобретает имущество у национальной фирмы, а затем передает его в пользование на договорных началах иностранному лизингополучателю. Импортный лизинг предполагает обратную ситуацию, когда оборудование лизингодатель закупает у иностранного субъекта хозяйственной деятельности, а затем предоставляет его на правах лизинга отечественному лизингополучателю. Лизинговая сделка классифицируется как сделка международного лизинга в том случае, если лизингодатель (лизинговая компания) и лизингополучатель являются резидентами различных государств [3].

В РБ имеется положительный опыт использования международного лизинга для обновления и увеличения основных средств. Примером могут быть белорусские транспортники, не привлекая государственных средств и правительственных гарантий, полностью обновили по лизингу подвижной состав для международных перевозок. Это позволило получить сотни миллионов долларов валютной выручки и иметь стране положительное сальдо внешнеторгового баланса по услугам [2].

В настоящее время наиболее активно осуществляется международный лизинг с юридическими лицами Российской Федерации [3].

Учрежденная в 1997 г. Лизинговая конфедерация (союз) Содружества независимых государств (СНГЛИЗИНГ) предусматривает открытие в ряде регионов государств-участников территориальных агентств СНГЛИЗИНГ и организацию их деятельности по разработке и осуществлению межрегиональных лизинговых проектов и программ [1]. В республике создан Союз лизинговых предприятий, перед которым поставлены такие задачи, как развитие и углубление международного сотрудничества, научных и деловых связей с зарубежными лизинговыми компаниями, установление и поддержание прямых контактов с аналогичными союзами во всем мире; анализ деятельности лизинговых предприятий в Беларуси, обмен опытом. В настоящее время налаживается сотрудничество с ассоциациями «Рослизинг» и «Укрлизинг» [2].

На стадии становления рынок лизинговых услуг развивался «снизу», вопреки тенденциям в экономике. Так, на условиях лизинга в республику ввезено около 4 тыс. единиц автотехники, которые используются в международных перевозках. Государство не развивало международные перевозки, средства и ресурсы предоставили производители автотехники – «Мерседес», «Рено», «Вольво», а в результате белорусские перевозчики получили возможность зарабатывать для страны средства в валюте [3].

Одна из первых лизинговых компаний – «ЛОТОС», (расшифровывается как «Лизинг, обслуживание транспорта, оборудования, сооружений»). Важнейшая сфера ее деятельности – лизинг строительной и дорожной техники. Кроме предоставления лизинговых услуг, она занимается и закупкой техники: является дилером нескольких машиностроительных предприятий, расположенных в Германии, Словакии и Польше. Чтобы «вжиться» в сущность лизинга транспорта для международных автомобильных перевозок, несколько лет назад «ЛОТОС» вступила в Белорусскую ассоциацию международных перевозчиков – БАМАП – и сама занялась этим видом деятельности [4].

В развитии лизинга заинтересованы не только получатели, но и производители, поскольку за счет лизинга расширяется рынок сбыта производимого ими оборудования. Непосредственные производители, такие как МАЗ, Минский тракторный завод, ПО «Гомсельмаш», «Могилевросмаш», осознав преимущества лизинга по сравнению с прямыми продажами, стали создавать дочерние лизинговые предприятия. В мае 1997 г. Минский автомобильный завод организовал лизинговую компанию ЗАО «Мазконтрактлизинг» [3]. Стратегическим направлением ее деятельности является реализация автотехники всей номенклатуры автотранспортных средств на условиях лизинга, оптовая торговля запчастями, приобретение промышленного оборудования для Минского автозавода по лизингу. За последнее время ассортимент предлагаемой техники значительно вырос: это вся номенклатура продукции Белавтомаза, Могилевтрансмаша, Минского тракторного завода, Минского завода колесных тягачей, продукция ПО «Белкоммунмаш», ОАО «Амкадор» [3].

Достаточно распространенной особенностью в Республике Беларусь является наличие на лизинговом рынке компаний, учрежденных банками, например, «АСБ Лизинг» – лизинговая компания ОАО «АСБ Беларусбанк», СООО «Цептер Лизинг» тесно сотрудничает с ЗАО «Цептер Банк», ОАО ВТБ Лизинг – ОАО Банк ВТБ. Таким образом, в республике сложились три вида лизинговых компаний – независимые, дочерние фирмы производителей и филиалов банков [2].

Исследование рынка лизинга Республики Беларусь за период с 2004 по 2009 гг. показало, что белорусские лизинговые компании не работали в направлении экспортного лизинга из-за двойного обложения налогом на добавленную стоимость оборотов, связанных с покупкой и передачей в международный лизинг товаров отечественных производителей [1].

В январе 2013 г. вступил в силу Указ Президента РБ от 29 ноября 2012 г. № 535 «О внесении изменений и дополнений в Указ Президента Республики Беларусь от 24 сентября 2009г. №465» (далее Указ №535), существенно изменяющий прежние условия международной лизинговой деятельности [4]. Во-первых, в связи с приведением национального законодательства в соответствии с Таможенным кодексом Таможенного союза были исключены некоторые положения, в частности, нормы, предусматривающие возможность помещения ввозимых предметов лизинга под таможенный режим временного ввоза на срок не свыше 34 месяцев [4].

Второй блок изменений касается исключительно экспортного международного лизинга, при котором в качестве лизингодателей выступают резиденты, а в качестве лизингополучателей нерезиденты Республики Беларусь: Указ № 535 вводит универсальное понятие прекращения договора международного лизинга, которое включает все возможные случаи возврата предмета лизинга; внесенные дополнения учитывают налоговую юрисдикцию иностранных государств и вероятные налоговые удержания из сумм, причитающихся к уплате лизингодателю по договору международного лизинга, а также оплату услуг банков, осуществляющих перечисление денежных средств; значительные изменения касаются расширения перечня оснований, приостанавливающих и возобновляющих течение сроков для исполнения лизингодателем обязанности обеспечения поступления лизинговых платежей и возврата предмета лизинга на территорию Республики Беларусь, и т.д. [4]. Итак, Указ №535 урегу-

лировал ряд проблемных вопросов, возникавших в ходе реализации договоров международного лизинга, и значительно улучшил условия существования экспортной лизинговой деятельности [4].

На фоне сравнительно удачного для лизинговой отрасли 2010 г., 2011-й стал годом «тревог и испытаний». Из-за невозможности приобретения предметов лизинга за белорусские рубли с февраля начали сокращаться объемы поставок техники по договорам внутреннего и международного лизинга. Множественность курсов и ограничения по приобретению валюты на межбанковском рынке заставили большинство заводов-поставщиков прекратить реализацию продукции за национальную валюту. Сократился также импорт предметов лизинга [2]. Однако белорусским лизингодателям все же удалось в таких сложных условиях удержать рынок от существенного падения и показать положительную динамику в национальной валюте [1].

Существенные изменения претерпела структура предметов лизинга. Рост доли лизинга транспортных средств произошел благодаря появлению нового для нашей страны предмета лизинга – железнодорожных вагонов, которым занимались две компании – ООО «ВТБ-Лизинг» и УП «АСБ Лизинг». По итогам 2010 г. на условиях финансовой аренды было реализовано более 2 тыс. вагонов. Основным лизингополучателем выступала Белорусская железная дорога. Поставки осуществлялись из России. Важную роль в развитии рынка лизинговых услуг в Беларуси в ближайшее время может сыграть и капитал из Китая, второго мирового лидера по объему инвестиций, ведь кредитная ставка там колеблется в пределах 3-4% годовых [1].

Отмечается также тенденция к приросту иностранного капитала в развитие рынка лизинговых услуг. На сегодняшний день более 50% сделок финансируется за счет внешнего кредитования, в основном из России и стран Прибалтики, а так же капитала из Китая. В пересчете на евро по средневзвешенному курсу за 2011 г. объем нового бизнеса был равен 854 млн. евро и снизился на 16% по сравнению с предыдущим годом. В валовом внутреннем продукте удельный вес финансовой аренды остался на прежнем уровне – 2,5% [1].

В последние три года высокими темпами рос объем международного лизинга. Например, в 2012 г. объем заключенных за год договоров международного лизинга вырос по сравнению с 2011 г. на 66%, причем, 55,7% договоров заключено с резидентами СНГ и 44,3% – с резидентами дальнего зарубежья [1]. В 2013 г. доля договоров международного лизинга составила 8,4%, т. е. 746 580 млн. бел. руб. Рост объемов международного лизинга в 3,7 раза, говорит о напряженной работе двух национальных лизинговых операторов ОАО «Промагролизинг» и ООО «АСБ Лизинг». В 2013 г. 97,6% договоров международного лизинга заключено с резидентами СНГ, и лишь 2,4% с резидентами других стран [2].

Экспортный лизинг в Республике Беларусь, прежде всего, ориентировался на страны СНГ, а не дальнего зарубежья. Причинами этого можно назвать нехватку отечественного оборудования, высокую конкуренцию на внешнем рынке, а также высокую стоимость заимствования на белорусском рынке [2].

Выводы. Таким образом, международный лизинг в Республике Беларусь развивается, хоть и последнее время, с некоторым замедлением из-за последствий мирового финансового кризиса и нестабильности курса белорусского рубля. Поэтому актуальным для Республики Беларусь является наращивание объемов лизинговых сделок по переоснащению основных фондов белорусских предприятий, что станет толчком для развития экспортного лизинга. В свою очередь, экспортный лизинг может решить проблему затоваривания складов продукцией, откроет новые рынки сбыта на мировом уровне. Так же необходимо развитие международного импортного лизинга. С учетом развития НТП и внедрения в зарубежных странах новых технологий, белорусские предприятия-лизингополучатели смогут в течение короткого срока вернуть взятое в лизинг оборудование с заменой его на более совершенное, что позволит переориентировать потребителей на приобретение отечественных товаров.

Список цитированных источников:

1. Белорусский рынок лизинга. Обзор 2012 г. / А.И. Цыбулько, С.В. Шиманович. – Минск: ООО «Мэджик», 2013. – 48 с.
2. Белорусский рынок лизинга. Обзор 2013 г.: Сборник материалов / А.И. Цыбулько, С.В. Шиманович. – Мн.: Издатель А.Н. Вараксин, 2014. – 52 с.
3. Международный лизинг – нестандартные возможности для финансирования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://expomap.ru/article_info.php/articles_id/4/article/mezhdunarodnyi-lizing-nestandartnye-vozmozhnosti-dlya-finansirovaniya – Дата доступа: 07.11.2014
4. Шарапова, Н.В. Международный лизинг по-новому // Промышлен.-торгов. право. – 2013. – №1. – С. 72-75.

УДК 339.187.44(476)

Кишкель И.А.

Гродненский государственный университет имени Янки Купалы, г. Гродно

Научный руководитель: к.э.н., доцент Витун С.Е.

РАЗВИТИЕ ФРАНЧАЙЗИНГА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что использование франчайзинга, как одной из форм «аренды» товарного знака, является одним из путей решения проблемы динамичного развития и устойчивости предпринимательской деятельности. Эта высокоэффективная форма организации бизнеса характеризуется низким уровнем риска и стабильным уровнем прибыльности, и при этом выступает как форма продолжительного делового сотрудничества.

Целью данной статьи является исследование состояния рынка франчайзинга и выявления проблем развития его в Республике Беларусь.

В ходе написания статьи были использованы материалы периодических изданий, официальный сайт Ассоциации франчайзеров и франчайзи «Белфранчайзинг». В качестве методов исследования – графический, метод сравнения, анализа.

Во всем мире франчайзинг давно зарекомендовал себя как один из наиболее эффективных инструментов ведения бизнеса. Свыше 40% товаропроводящей сети приходится на долю франчайзинговой системы. Огромный потенциал франчайзинга подтверждается тем, что франчайзинг в США создает 10% богатства страны – это в 3 раза больше, чем торговля автомобилями. В Австралии свыше 90% общей торговли на предприятиях быстрого обслуживания осуществляется на условиях франчайзинга. Международная франчайзинговая ассоциация признает, что франчайзинг используется более чем в 75 отраслях промышленности [2, с. 53-54].

В нашей стране франчайзинг не получил должного распространения. В Национальном центре интеллектуальной собственности Республики Беларусь в настоящее время зарегистрировано немногим более ста договоров.

Франчайзинг – одна из новых для белорусской практики систем ведения бизнеса. В Республике Беларусь юридически она закреплена в гл. 53 Гражданского кодекса в виде понятия «комплексная предпринимательская лицензия». Все договоры франчайзинга и внесенные в них изменения подлежат обязательной регистрации в Государственном реестре договоров комплексной предпринимательской лицензии (франчайзинга) государственным учреждением «Национальный центр интеллектуальной собственности». Франчайзинговые правовые отношения возникают на договорной основе между крупными и мелкими субъектами хозяйствования. Такой договор заключается между, как минимум, двумя компаниями, именуемыми франчайзером и франчайзи. Первая обладает известной торговой маркой, вторая желанием работать под этой торговой маркой и соответствующими возможностями. По заключаемому договору франчайзинга франчайзер передает франчайзи в пользование свою торговую марку вместе с технологиями производства товаров и оказания услуг, а франчайзи обязуется периодически уплачивать за это определенную денежную сумму. Предприятие и система предприятий, которые существуют в соответствии с франчайзинговым договором, называется франшизой [1, с. 92-94].

Франчайзинг имеет ряд преимуществ и, безусловно, выгоден как для франчайзера, так и для франчайзи. С одной стороны, франчайзи за определенную плату получает квалифицированную помощь, которая в другом случае для его отдельного предприятия оказалась бы слишком дорогостоящей. Таким образом, повышается степень выживаемости малых предприятий, работающих на основе франчайзинга, так как они опираются на опыт и поддержку крупного бизнеса и работают на уже освоенных им сегментах рынка. При этом франчайзи сохраняет за собой самостоятельность принятия решения, в том числе в вопросах кадровой политики и распределение прибыли. Однако, приобретая франшизу, предприниматель берет на себя обязанность придерживаться всех норм, правил и ограничений, предписанных концепцией франчайзера. В такие правила могут входить, например, распорядок рабочего дня, обращение с клиентами, оформление помещений, внешний вид служащих, процедуры приготовления блюд и т.д. [3, с. 18].

С другой стороны, благодаря франчайзингу франчайзер может быстро развиваться и территориально расширяться, внедряясь в новые географические районы и используя при этом денежные ресурсы других людей (франчайзи). Также уменьшаются проблемы с персоналом и затраты на заработную плату, так как франчайзеру требуется меньшее количество управляющих. Кроме того, франчайзи обладают более сильной мотивацией, чем наемные руководящие сотрудники компании. По данным международной франчайзинговой ассоциации франчайзинг занимает сильные позиции на рынке и вскоре будет преобладать в сфере розничной торговли и услуг.

За период с января 2006 г. по январь 2014 г. в Беларуси было зарегистрировано 145 договоров франчайзинга (рис. 1).

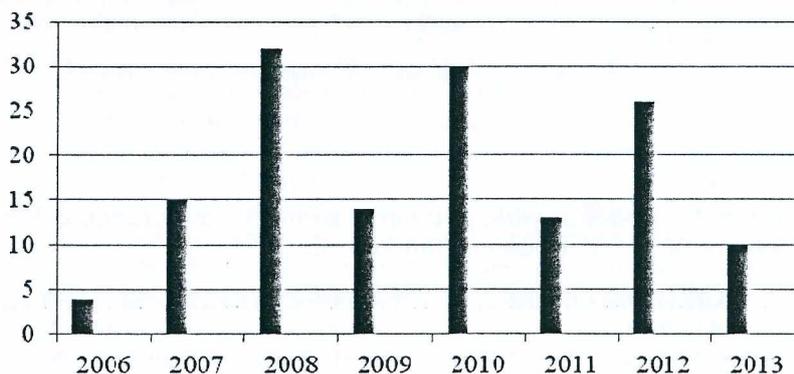


Рисунок 1. Договоры франчайзинга, [5]

За указанный период в Беларуси было продано около 30 франшиз.

Из представленных в Беларуси франшиз не более 10 – национальные, остальные – международные. Наиболее крупной белорусской франчайзинговой сетью, развивающейся в Беларуси, является оператор розничной торговой сети НТС (торговая марка «Родная сторона»). Наиболее крупная белорусская франчайзинговая сеть, открывающая точки за рубежом, – розничная сеть магазинов белья «Милавица». Сегодня компания поставляет свою продукцию в 20 стран, основным потребителем является Россия.

Среди успешных иностранных франчайзеров выделяется российская «1С». Эффективное управление бизнесом в Беларуси демонстрируют и другие заграничные компании, но их немного:

- Латвийская SIA KPMG Baltic заключила 4 франчайзинговых договора с местными предпринимателями на предоставление аудиторских услуг.

- Белорусским предпринимателям удалось открыть бизнес по франшизе Opinions (Кипр). Под этим брендом в республике построена целая сеть обувных салонов.

- По франчайзингу запущен гостиничный комплекс CrownPlazaMinsk. Соглашение подписано между АО «ИРАДА» и SixContinentsHotels, Inc (США).

Чуть более 50% всех договоров передают права использования фирменного наименования и нераскрытой коммерческой информации в сфере розничной торговли, 20% всех договоров – в сфере услуг для бизнеса, 19% – услуг для населения, и лишь 5% – в сфере общественного питания (рис. 2).

Следует признать, что использование франчайзинга как особого способа ведения бизнеса в нашей стране остается незначительным. Белорусские бизнесмены достаточно настороженно относятся к использованию института франчайзинга при ведении бизнеса.

Зарубежные компании также не столь охотно заключают франчайзинговые договоры, поскольку: во-первых, требования к предприятиям иногда не соответствуют технологии ведения бизнеса в рамках стандартов, принятых в международных компаниях; во-вторых, в Беларуси рынок менее развит, причем не только с точки зрения финансовых возможностей потребителя, но и с точки зрения наличия готовых к этому виду бизнеса предпринимателей.

Еще одна проблема, которая сдерживает зарубежные компании, – это необходимость защиты интеллектуальной собственности. Она имеет место во всех странах, но в нашей стране она особенно актуальна, так как белорусское законодательство пока значительно отличается от норм международного права [4, с. 32-35].

Можно выделить проблемы, которые оказывают значительное влияние на развитие франчайзинга в Республике Беларусь:

- отсутствие у большей части населения страны достаточного для развития бизнеса объема накопленных денежных средств, недоступность внешних источников финансирования;
- отсутствие у большинства граждан четкой концепции понимания бизнеса, и как следствие, страх перед потенциальной возможностью потерять вложенные средства, нежелание рисковать;
- недостаточно развитая система информационной поддержки предпринимателей, отсутствие доступных широким слоям общества образовательных программ о малом бизнесе.

На наш взгляд, франчайзинг для малого и среднего бизнеса в Республике Беларусь должен представлять особый интерес как один из способов выхода на внешние рынки, в частности на международный рынок услуг. В силу своего географического положения, являясь транспортным коридором между Россией и странами западной Европы, Беларусь заинтересована в развитии таких сфер бизнеса, как гостиничный, ресторанный и туристический бизнес, автосервис, консалтинговые услуги. Именно в этих областях франчайзинг может применяться наиболее широко и с высокой эффективностью, обеспечивая их быстрое развитие. Участвуя во франчайзинговых соглашениях с известными зарубежными производителями услуг, белорусский малый и средний бизнес мог бы способствовать решению таких важных проблем национальной экономики, как создание новых рабочих мест, обеспечение мирового качества услуг, поступление валюты.

Список цитированных источников:

1. Клименко, К.С. Договор франчайзинга в РБ: проблемные вопросы применения / К.С. Клименко, М.П. Короткевич // Промышленно-торговое право. – 2012. – №8. – С. 92-96.
2. Попков, М. Франчайзинг в Беларуси. Пути становления // Гермес. – 2010. – №8. – С.53-56.
3. Турейко, В. Франчайзинг как форма развития малого бизнеса в Беларуси // Банкаўскі веснік. – 2007. – №7. – С. 17-20.
4. Тарасов, В. Было ваше – стало наше // Дело. – 2006. – №10. – С.32-36.
5. Франчайзинг – инструмент тиражирования успеха [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www. http://bel-franchising.by/](http://bel-franchising.by/) - Дата доступа: 07.11.2014.

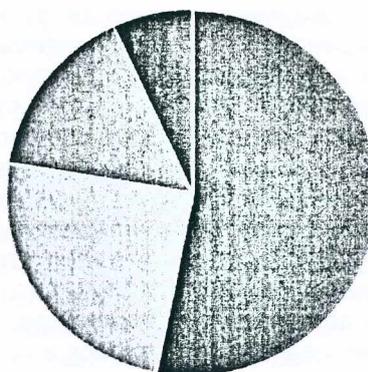


Рисунок 2. Отрасли, развивающиеся с использованием франчайзинга, [5]

УДК 336.025:331.101.264(476)

Байчук Е.В.

Гродненский государственный университет имени Янки Купалы, г. Гродно

Научный руководитель: к.э.н., доцент Карпицкая М.Е.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В последние несколько десятилетий мы становимся свидетелями глобализации экономики, что означает рост ее открытости, взаимозависимости и взаимопроникновении экономических систем разных стран. Это, в свою очередь, вызывает усиленное развитие финансовых рынков во всем мире, усложнению их структуры, увеличению числа финансовых институтов (банки, валютные, пенсионные и страховые фонды и т.д.) и усложнению их функций, развитию финансовой инфраструктуры, росту количества и разнообразия услуг, предоставляемых гражданам финансовыми организациями.

С одной стороны, эти процессы способствуют расширению возможностей обществ и отдельных граждан в финансовой сфере. Однако, с другой стороны, возникают новые риски и угрозы, поскольку в сложившихся условиях экономическое благополучие как стран, так и отдельных людей во многом зависит от того, насколько успешно они способны адаптироваться к этим условиям и могут ли они воспользоваться новыми финансовыми продуктами. Таким образом, повышение уровня финансовой грамотности населения становится важнейшей задачей государства и общества в целом.

Под финансовой грамотностью населения понимается способность граждан: эффективно управлять личными финансами; осуществлять учет расходов и доходов домашнего хозяйства и осуществлять краткосрочное и долгосрочное финансовое планирование; оптимизировать соотношение между сбережениями и потреблением; разбираться в особенностях различных финансовых продуктов и услуг (в том числе инструментов рынка ценных бумаг и инвестиций), иметь актуальную информацию о ситуации на финансовых рынках; принимать обоснованные решения в отношении финансовых продуктов и услуг и осознанно нести ответственность за такие решения [3].

Именно от того, насколько граждане осведомлены о ситуации на финансовом рынке и механизмах их защиты как потребителей финансовых услуг, насколько эффективно они способны распоряжаться своими средствами и регулировать свою хозяйственную деятельность, во многом зависит продуктивность функционирования экономики в целом.

Низкая финансовая грамотность негативно влияет на развитие финансовых рынков, подрывает доверие к финансовым институтам и государственной политике по их регулированию, сдерживают развитие предпринимательской деятельности и малого бизнеса, приводит к снижению темпов экономического роста [1].

Финансово грамотное население в целом лучше подготовлено к кризисным ситуациям и может лучше ориентироваться в условиях мирового финансового кризиса: разбираться с налоговыми декларациями, выбирать себе пенсионные планы, сберегать свои накопления, правильно принимать инвестиционные и иные финансовые решения и не поддаваться панике. В связи с этим вопросы повышения финансовой грамотности населения следует решать на государственном уровне.

В Республике Беларусь уже не однократно поднимался вопрос об уровне финансовой грамотности населения. Проводились различного рода исследования и опросы. Одним из таких исследований, является опрос Института социологии Национальной академии наук Беларуси по теме: «Финансовая грамотность населения Республики Беларусь», который был проведен в июле-августе 2013 года.

Согласно результатам проведенного исследования, портрет белорусского пользователя финансовых услуг выглядит примерно следующим образом. Типичный пользователь финансовых услуг плохо ориентируется в финансовых продуктах, пользуется только несколькими основными услугами (оплата коммунальных платежей, обмен валют, платежи через платежные терминалы, кредиты и текущий банковский счет), предоставляемыми финансовым сектором, и слабо информирован о механизмах защиты своих прав в финансовой сфере.

Около 60% опрошенных охарактеризовали свой уровень как «удовлетворительный», «хороший» либо «отличный», однако в реальности таких среди опрошенных оказалось намного меньше.

Большинство белорусов не считает важным ведение подробного учета своих доходов и расходов, хотя многие из них в целом ориентируются в том, сколько зарабатывают и тратят.

Наиболее часто граждане РБ, у которых оставались неистраченные деньги до получения следующего дохода, предпочитали хранить их в наличной форме либо тратить на потребительские товары. Значительно реже сэкономленные средства размещались на банковский вклад. Реже всего опрошенные приобретали ценные бумаги, вкладывали их в собственный бизнес, покупали золото, драгоценности.

Ведущим мотивом сберегательного поведения для 57,4% опрошенных, является накопление денег на «черный день», на случай непредвиденных расходов. Более трети из тех, кто имеет возможность и желание откладывать деньги, делает накопления для улучшения своей жизни в будущем; около 20% – для того, чтобы быть финансово независимыми либо с целью оставить что-то в наслед-

ство своим детям. Для получения дополнительных доходов в виде процентов по вкладам, прироста стоимости акций, облигаций свои сбережения используют чуть более 10% опрошенных [2].

Используя материалы данного исследования, автором статьи было проведено собственное исследование финансовой грамотности студентов факультета экономики и управления Гродненского государственного университета имени Янки Купалы. В тест входили вопросы по финансовой математике, а также вопросы по информированности в области финансов. Опрос проводился среди студентов 2-4 курсов, по выборке объемом в 100 человек.

Результат исследования составил 72,5%, что ощутимо выше, чем средний уровень финансовой грамотности по республике, который в свою очередь составил чуть более 40%. Такая существенная разница объясняется тем, что общереспубликанский тест проводился среди населения различного возраста, уровня образования, а также в нем принимало участие как городское, так и сельское население.

Хуже всего студенты ориентировались в информации, касающейся кредитов с предоплатой, страховой франшизы, гарантий банковских вкладов. Большая часть студентов придерживается стратегии «остаточного сбережения», откладывая денежные средства, остающиеся после совершения всех необходимых трат на ежедневные нужды. Остальные тратят на удовлетворение повседневных потребностей ту часть денежных средств, которая остается после того, как некоторая сумма отложена на сбережения. Около 36% студентов ничего не откладывают в качестве сбережения.

Таким образом можно сделать вывод, что уровень финансовой грамотности населения РБ является недостаточным и существует серьезная необходимость дальнейшего развития и реализации на государственном уровне комплекса мер по повышению финансовой образованности.

Изучив опыт Республики Беларусь и деятельность других стран в данном направлении, автор статьи предлагает следующий комплекс мер, направленный на повышение финансовой грамотности:

Проведение единой государственной информационной политики. Сюда же входит и просвещение журналистов и работников СМИ, так как от них зависит, в каком ракурсе будет подаваться информация, в том числе касающаяся финансового сектора. Одним из важных направлений в данной области должно стать публичное обсуждение инициатив и программ в рамках конференций и семинаров. Проведение круглых столов, конкурсов и тематических недель, организацию горячих линий, предоставление населению финансовой информации в доступной форме, разработку игр, викторин, инвестиционных калькуляторов, других материалов. Создание и поддержание интернет-портала по финансовой грамотности, который станет основным информационным ресурсом в данной сфере.

Следует отметить, что программы обучения должны быть ориентированы на разные группы населения, учитывать их возможности и потребности в финансовой сфере (люди старшего возраста, граждане с низким уровнем образования, школьники, студенты, жители сельских населенных пунктов).

Необходимо проводить встречи с трудовыми коллективами, осуществлять работу по развитию финансовой грамотности населения и через региональные средства массовой информации. Крайне важно провести подготовку преподавательского состава, разработать методические материалы, предназначенные для учителей и преподавателей.

Значительное внимание необходимо уделить финансовому обучению детей и молодежи, поскольку сегодняшние дети – это будущие участники финансового рынка, налогоплательщики, вкладчики, кредитополучатели, страхователи. Ведь отношение людей к деньгам формируется в раннем возрасте, когда можно заложить основу для принятия разумных финансовых решений на протяжении всей жизни.

Принимаемые меры обеспечат повышение финансовой грамотности граждан, предсказуемость поведения граждан и их реакции на самые разные государственные решения в сфере финансов, также они будут способствовать росту доверия граждан к финансовой системе, помогут повысить степень включенности белорусов во все сегменты финансового рынка. Ожидается рост сбережений населения, объема розничных банковских и страховых услуг, инвестиций физических лиц на рынке ценных бумаг, доли безналичного денежного оборота в объеме платных услуг населению. Необходимо, чтобы население больше разбиралось в экономических вопросах и событиях, чтобы, активно используя финансовые инструменты, наши граждане понимали свою ответственность за все риски, которые присущи тому или иному инструменту, что в конечном итоге повысит устойчивость и эффективность функционирования белорусской экономики.

Список цитированных источников:

1. Зеленцова, А.В. Повышение финансовой грамотности населения. Международный опыт и российская практика / А.В. Зеленцова, Е.А. Блискавка, Д.Н. Демидов.
2. Исследование Института социологии Национальной академии наук Беларуси – Финансовая грамотность населения Республики Беларусь: факты и выводы.
3. Совместное Постановление Совета Министров и Национального Банка № 31/1 от 17.01.2013 “О плане совместных действий государственных органов и участников финансового рынка по повышению финансовой грамотности населения Республики Беларусь на 2013–2018 годы”.

УДК 336.1

Семёнов М.Е.

Гродненский государственный университет имени Янки Купалы, г. Гродно

Научный руководитель: к.э.н. Карпицкая М.Е.

ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ОБРАЗОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Образование – это она из отраслей национальной экономики. Согласно существующей классификации, она входит в отдельный хозяйственный комплекс экономики Республики Беларусь – комплекс отраслей социальной сферы.

В образовании функционирует целая система специфических экономических отношений. Их специфика обусловлена в первую очередь особенностями производства образовательных услуг. В процессе общественного воспроизводства образование, как и любая отрасль экономики, выполняет свою, только ему присущую специфическую роль – осуществляет образовательную деятельность [3].

Исследования особенностей финансирования образования в РБ являются актуальными в наше время, т.к. большинство инноваций и корректировок в механизмах финансирования образовательной деятельности РБ способствовали модернизации образовательного процесса в целом.

Государственные учреждения системы образования финансируются из государственных или иных средств. Основными источниками финансирования государственных учреждений системы образования являются средства, которые выделяются из государственного бюджета в соответствии с Законом о государственном бюджете и в порядке, предусмотренном специальными актами Правительства РБ, и средства местных бюджетов. При этом развитие системы образования в РБ ради сохранения и умножения интеллектуального потенциала республики обеспечивается государственным финансированием в размере не менее 10% от национального дохода РБ с возможностью увеличения за счет сверхплановых средств бюджета.

Иными средствами учреждений образования являются доходы от платных услуг, производственной и научной деятельности, договорные или контрактные суммы за подготовку кадров, взносы предприятий, фондаторов и граждан. Внебюджетные средства могут объединяться в республиканские и местные фонды финансирования образования. Распределение средств республиканских и местных фондов финансирования образования осуществляется в законодательном порядке.

В Республике Беларусь предусмотрены два вида финансирования образования: бюджетное и внебюджетное. Бюджетное образование предусматривает следующие аспекты:

- децентрализация управления вузами;
- учет результатов и качества деятельности вузов, особенностей профиля и территориального расположения при выделении бюджетных средств;
- переход от постатейного финансирования к глобальному финансированию учебных заведений;
- сохранение за бюджетными учреждениями права на остаток средств по окончании финансового года.

Внебюджетное образование рассматривает следующие пункты:

- дополнение к бюджетному финансированию;
- предоставление налоговых и правовых льгот;
- диверсификация источников финансирования;
- расширение свободы вузов в управлении своими финансовыми активами;
- создание эффективной системы учета и распределения ресурсов;
- повышение мотивации работников к привлечению дополнительных внебюджетных средств;
- активное использование средств маркетинга;
- переход на двухуровневую систему «бакалавриат-магистратура» в рамках Болонского процесса.

В себестоимость обучения на платной основе включаются статьи затрат согласно Инструкции о порядке применения бюджетной классификации Республики Беларусь:

- по подстатьям: "Заработная плата рабочих и служащих"; "Начисления на заработную плату"; "Командировки и служебные разъезды"; "Оплата услуг связи"; "Оплата коммунальных услуг";

- по элементам расходов:

"Мягкий инвентарь и обмундирование"; "Прочие расходные материалы и предметы снабжения"; "Оплата текущего ремонта оборудования и инвентаря"; "Оплата текущего ремонта зданий и помещений"; "Прочие текущие расходы" [2].

С целью удовлетворения спроса населения, а также установления конкурентоспособных цен, стоимость обучения в Республике Беларусь регулируется изменением уровня рентабельности, который устанавливается в соответствии с действующим законодательством.

Рассмотрим четыре вуза Республики Беларусь, а также две специальности и стоимость их обучения в каждом вузе, установленную на 2014-2015 учеб. год, для студентов первого курса (табл. 1).

Из информации, представленной в таблице 1, мы видим, что стоимость платного обучения разная. Это связано в первую очередь с тем, что у каждого университета разный преподавательский состав, что в свою очередь обуславливает разное количество затрат на заработную плату преподавательскому составу. Во вторую очередь, затраты по подстатьям, входящих в основу формирования себестоимости платного обучения, у каждого вуза разные. Это зависит от количества преподавате-

лей, кафедр, факультетов и т.д. Также, стоимость обучения обуславливается потребностью государства в образованных специалистах. В наше время трудовой рынок перенасыщен студентами экономических специальностей, а вот со специалистами инженерной отрасли наблюдается дефицит, что свою очередь и говорит о стоимости обучения на инженерных специальностях. В том же БГУ стоимость обучения студента на факультете радиофизики и компьютерных технологий составляет 16.990.000 белорусских рублей, что с свою очередь меньше на 3.890.000 белорусских рублей, чем обучение на экономической специальности. Иными словами большую часть обучения студента на платной основе на инженерной специальности оплачивает государство, т.к. государству выгодно, чтобы была активная подготовка инженеров из-за их нехватки на трудовом рынке.

Таблица 1. Стоимость обучения в некоторых вузах страны по специальностям «Финансы и кредит» и «Менеджмент»

	Финансы и кредит	Менеджмент
Белорусский государственный экономический университет	17.038.000	17.038.000
Белорусский государственный университет	20.880.000	20.880.000
Гродненский государственный университет имени Янки Купалы	16.950.000	16.950.000
Брестский государственный технический университет	14.500.000	-

Источник: [1].

В Республике Беларусь предусмотрена многофункциональная система финансирования образования, которая в свою очередь подразумевает взаимосвязь государства, учебных заведений, индивидуума и прочих субъектов финансирования.

Нами разработана структурно-логическая модель системы финансирования образования в РБ (рис. 1).



Рисунок 1. Модель многофункциональной системы финансирования образования в Республике Беларусь

Источник: собственная разработка автора

В данной схеме видны взаимосвязи отдельного индивидуума, а также показано как осуществляется бюджетное и внебюджетное финансирование образования в РБ. Можно заметить, что перемещение денежных средств из государства в учебные заведения происходит посредством выплат налоговых льгот и через бюджетное финансирование. В свою очередь из государства часть денежных средств перемещается непосредственно индивидууму через выдачу кредитов, отчислений из фонда социальной защиты и т.д. При внебюджетном финансировании приток финансов в прочие субъекты финансирования из государства в основном происходит посредством налоговых льгот. В тоже время перемещение финансов из прочих субъектов финансирования в учебные заведения осуществляется посредством оплаты за обучение, благотворительных взносов и т.д. Приток финансов индивидуумам от прочих субъектов финансирования осуществляется через программы содействия.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод о том, что механизм финансирования в РБ представляет собой сложную систему, которая включает в себя большое количество факторов. Основной особенностью финансирования образования является то, что каждый фактор в механизме имеет свой вес и оказывает непосредственное влияние на формирование конечной стоимости обучения.

Список цитированных источников:

1. Ведущие вузы Беларуси определили стоимость обучения // БелТА [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: http://www.belta.by/ru/all_news/society/Veduschie-vuzy-Belarusi-opredelili-stoimost-obuchenija_i_674739.html. – Дата доступа: 15.11.2014
2. Кодекс Республики Беларусь об образовании.
3. Сорокина, Т.В. Финансирование образования в РБ: монография / Т.В. Сорокина, М.Е. Карпицкая, Н.А. Кузнецов, С.В. Спирина. – Гродно: ГрГУ, 2010. – 203 с.

УДК 368.811.1(476)

Мещерякова Е.А.

Полоцкий государственный университет, г. Новополоцк

Научный руководитель: к.э.н. Измайлович С.В.

УПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТНЫМ РИСКОМ БАНКА В УСЛОВИЯХ ИНФОРМАЦИОННОЙ АСИММЕТРИИ

В условиях становления новой «информационной» экономики и возникновения такого негативно-го явления как асимметрия информации, проблема профессионального управления банковскими рисками, оперативный учет факторов риска приобретает первостепенное значение для участников кредитного рынка. Банк должен являться одним из наиболее надежных институтов общества. Он представляет основу стабильности экономической системы. При этом профессиональное прогнозирование и управление банковскими рисками, своевременная идентификация, отслеживание, оценивание и минимизация рисков в банковской деятельности приобретают первостепенное значение.

В наиболее общем виде под риском банковской деятельности принято понимать вероятность, а точнее угрозу потери банком своих ресурсов, неполучения доходов или произведения дополнительных расходов в результате осуществления определенных финансовых операций. Управление рисками является одной из основных задач в банковской сфере.

Ключевыми элементами эффективного управления банковскими рисками являются:

- развитая кредитная политика;
- эффективное управление портфелем банка;
- эффективный контроль над кредитами;
- компетентный для работы в этой системе персонал.

Кредитные операции коммерческих банков являются одним из важнейших видов банковской деятельности. На финансовом рынке кредитование сохраняет позицию наиболее доходной статьи активов кредитных организаций, хотя и наиболее рискованной. Кредитный риск, таким образом, был и остается основным видом банковского риска [1, с. 1].

Кредитный риск, по наиболее часто встречающемуся в литературе подходу, представляет собой риск невыполнения кредитных обязательств перед кредитной организацией третьей стороной.

Опасность возникновения этого вида риска существует при проведении ссудных и других приравненных к ним операций, которые отражаются на балансе, а также могут носить забалансовый характер. Степень кредитного риска зависит от многих факторов как внутренних, так и внешних.

На сегодняшний день, в банковском секторе Республики Беларусь существует огромное количество различных предложений по предоставлению кредитов для населения. Отличаются они все, в основном, условиями предоставления, процентными ставками и способами погашения кредитов. На примере кредитных продуктов ЗАО Банк ВТБ (Беларусь) и предложений по внедрению страховой программы от РДУСП «Стравита», рассмотрим выдачу кредита для молодой семьи на личные нужды, с самым главным условием для банка в виде минимизации кредитного риска.

Предположим, что в Банк за получением кредита обратилась женщина в возрасте 33 лет (кредитополучатель). Банк предоставляет программу кредитования «Потребительский кредит. Кредит наличными» [2].

Минимальная сумма кредита: 500000 бел. руб. Максимальная сумма: 150000000 бел. руб.

Срок кредита: 60 месяцев.

Процентная ставка:

- 69% (без заключения договора страхования);
- 61% (при заключении договора страхования с РДУСП «Стравита»);

На основании данных рассчитаем величину ежемесячного платежа с учётом заключения договора страхования и без заключения договора страхования.

Предположим, кредитополучатель заключает договор о предоставлении кредита на 5 млн. руб., сроком на 5 лет, под 69% годовых (без заключения договора страхования) и под 61% годовых (с заключением договора страхования). Кредит предоставляется без поручителей, без залога, но со справкой о доходах. Используя формулу по расчету ежемесячного платежа (1), установленную банком и страхового калькулятора просчитаем возможные результаты в таблице 1.

Таблица 1. Результаты расчётов ежемесячного платежа по кредиту для кредитополучателя (женщина, возраст 33 года)

Условие кредита	Расчет	Ежемес. платеж, тыс. руб.	Страховой взнос, тыс. руб.*	Сумма уплаченных процентов, млн. руб.
Без заключения договора страхования	$\frac{5000000 * 69\% / 1200}{1 - (69\% / 1200 + 1)^{-60}}$	297 900	–	$(297\ 900 * 60) - 5\ 000\ 000 = 12\ 874\ 000$
С заключением договора страхования	$\frac{5000000 * 61\% / 1200}{1 - (61\% / 1200 + 1)^{-60}}$	267 850	$262\ 800 - 31\ 550^{**} = 231\ 250$	$(267\ 850 * 60) + 231\ 250 - 5\ 000\ 000 = 11\ 302\ 250$

* страховой взнос рассчитан калькулятором «Правила №8 Добровольного страхования жизни кредитополучателя» РДУСП «Стравита»

** сумма налогового вычета

Источник: собственная разработка автора

Для расчёта ежемесячного платежа используется формула:

$$\Sigma = \frac{\sum \text{ост} \cdot k / 1200}{1 - (k / 1200 + 1)^{-t}}, \quad (1)$$

где Σ – ежемесячный платёж;

$\sum \text{ост}$ – сумма остатка по кредиту;

k – процентная ставка по кредиту;

t – количество месяцев, оставшихся до даты окончания кредитного договора.

Таким образом, результаты данных представленных в таблице 1, указывают на выгодность использования программы страхования и внедрения ее в систему кредитования как основы эффективного функционирования кредитного и страхового рынка. Ставка по кредиту снижается на 8% для клиентов, застраховавших свои риски. Результаты экономии наглядно представлены на рисунке 1.



Рисунок 1. Экономия средств при заключении кредитного договора и договора страхования, руб.
Источник: собственная разработка автора

На рисунке 1, очевидна выгода использования страховки при получении кредита. Сумма экономии составила – 1 571 750 руб.

Таким образом, по результатам проведенных расчетов можно сделать заключение о том, что условия программы страхования кредитных сделок являются выгодными для всех участников по следующим основным аспектам:

✓ Кредитополучатель:

1) Защита кредитополучателя, семьи и родственников от долговой нагрузки;

2) В случае наступления страхового случая выполнение обязательств по кредитному договору перед банком возьмет на себя страховая компания;

3) Удобство в оформлении документов, т.к. договор оформляется сразу на весь срок кредитования без дополнительных перезаключений по истечении одного года;

4) Банком предоставляется пониженная ставка по кредиту (61% вместо 69%). Проценты, уплаченные по такому кредиту с учетом суммы страхового взноса, меньше, чем при заключении простого договора страхования;

5) Страхователю предоставляется налоговый вычет.

✓ Банк:

1) Важным преимуществом для банка является снижения кредитного риска практически к минимальному значению;

2) Привлечение новых клиентов выгодными программами кредитования;

3) Получение комиссионного вознаграждения от страховой компании за каждый заключенный договор в размере 25% от страхового взноса в течении 1 года;

4) Снижение отчислений в резерв на покрытие возможных убытков;

✓ Страховая компания:

1) Получения дохода от заключенных договоров страхования;

2) Расширение сфер деятельности и привлечение новых клиентов, в том числе и в других видах страхования;

3) Увеличение денежных поступлений напрямую влияет на инвестиционную деятельность страховой организации. Расширение инвестиционной деятельности – увеличение показателей чистой прибыли.

Достигнутые результаты расчетов, указывают на тот факт, что методика страхования рисков, как важный инструмент борьбы с асимметрией информации в банковской деятельности, является весьма актуальным. Это позволяет снизить риски банка и, в то же время, увеличить количество свободных денежных средств банковского учреждения.

Список цитированных источников:

1. Кабушкин, С.Н. Управление банковским кредитным риском: учебное пособие / С.Н. Кабушкин. – М.: Новое знание, 2004; 2007. – 336 с.
2. Кредит «Кредит наличными» // Официальный сайт ЗАО Банк ВТБ (Беларусь) [Электрон. ресурс]. – Мн., 2001. – Режим доступа: http://www.vtb-bank.by/personal/credit/potreb/cash_credit/ Akcionnyi. – Дата доступа: 10.08.2014.

УДК 336.2

Безвидний Ю.А.

Черкасский институт банковского дела Университета банковского дела

Национального банка Украины (г. Киев), г. Черкассы

Научный руководитель: д.э.н., профессор Ткаченко Н.В.

ОБОСНОВАНИЕ НЕОБХОДИМОСТИ ОПТИМИЗАЦИИ КОСВЕННОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРЕПРИЯТИЯ

Актуальность. В современных условиях развития экономики Украины особое внимание необходимо уделять вопросам формирования эффективной налоговой системы. По оценкам экспертов налоговая система Украины не является совершенной, прежде всего из-за избыточного налогового давления, которое она осуществляет на субъектов хозяйственной деятельности, в том числе и через косвенное налогообложение. Данное обстоятельство актуализирует необходимость анализа и оценки влияния косвенных налогов на финансово-хозяйственную деятельность отечественных предприятий, определение подходов к повышению эффективности косвенного налогообложения и уменьшения их негативного влияния на результативность деятельности предприятий.

Целью исследования является изучение регулирующего влияния косвенного налогообложения на субъектов хозяйствования, а также обоснование необходимости его оптимизации.

Материалы и методы исследования. При проведении исследования использовались как общенаучные методы исследований (абстракция, анализ и синтез, аналогия), так и специальные (методы диалектической и формальной логики, статистические методы анализа данных).

Формирование современной системы налогообложения является важной составляющей процесса развития рыночной экономики Украины и ее интеграции в систему мировых экономических связей. Это приводит к повышению внимания к проблемам налогообложения, изучение возможности применения в Украине форм налогообложения, используемых в развитых странах, и механизмов их адаптации к условиям нашей страны, при этом не нужно забывать, что косвенные налоги занимают ключевое место в налоговой системе Украины, они являются стабильным источником наполнения ее бюджета.

В современных условиях в Украине используются три вида косвенных налогов: акцизный налог, налог на добавленную стоимость и таможенная пошлина. Также необходимо акцентировать внимание на том, что косвенные налоги составляют больше половины налоговых поступлений (рис. 1). Однако стоит отметить, что наметилась тенденция к снижению доли косвенных налогов в налоговых поступлениях, поскольку в 2013 году она составила 50,3%, что на 2,5 процентных пункта меньше, чем в 2012 году.

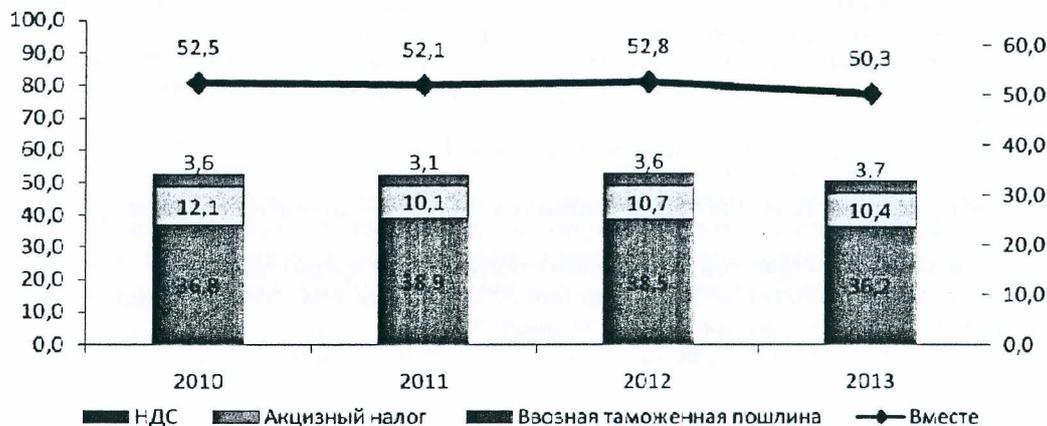


Рисунок 1. Доля косвенных налогов в налоговых поступлениях
 Рассчитано автором на основе данных www.ukrstat.gov.ua [4]

В связи с вышесказанным очень важно достичь оптимального соотношения прямых и косвенных налогов. Проанализировав особенности налоговых систем разных стран Европы, делаем вывод о том, что для ЕС в целом поступления по прямым и косвенным налогам равные, однако для высокоразвитых стран с прозрачной налоговой системой характерно преобладание поступлений по прямым налогам, хотя и здесь есть исключения, например Франция или Польша (рис. 2).

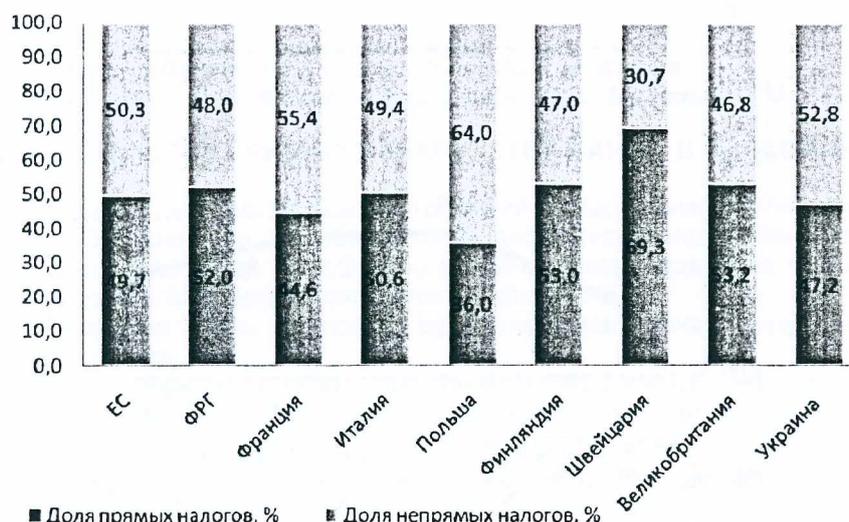


Рисунок 2. Доля в налоговых поступлениях прямых и косвенных налогов
 Рассчитано автором на основе данных <http://epp.eurostat.ec.europa.eu> [3]

Среди косвенных налогов наиболее проблемным и дискуссионным является налог на добавленную стоимость. Причин этому несколько:

- несовершенство механизма возврата НДС по экспортным операциям;
- высокая ставка НДС;
- недифференцированность ставок НДС и др.

Рассмотрим последний пункт более подробно. В развитых странах прослеживаются некоторые общие характеристики администрирования НДС. В частности, несмотря на преимущества унификации, в большинстве из них применяется не одна, а несколько налоговых ставок. Кроме стандартной, используются пониженные ставки для товаров и услуг, которые имеют социальное и культурно-потребительское назначение (это касается продуктов питания, общественного транспорта, газет, журналов), а в некоторых странах – и повышенные ставки на предметы роскоши или на так называемые бесполезные товары (алкоголь, табак).

Анализируя мировой опыт в части дифференциации ставок НДС, следует отметить, что в странах ЕС такая практика является распространенной – доля стран ЕС, где применяется единая ставка, составляет 8% среди общей совокупности стран Евросоюза, зато для других стран характерна противоположная тенденция – применение единой ставки НДС применяют более 42% стран (рис. 3).



Рисунок 3. Дифференциация стран ЕС по количеству ставок НДС
 Рассчитано автором на основе данных источника [2]

Например, количество ставок налога варьируется от одной, применяется для всех товаров в Дании, до семи во Франции. Сниженным ставкам от 2,1 до 13% облагаются во Франции товары и услуги первой необходимости, стандартная ставка – 20,6% – применяется к промышленным товарам и выше – 33,3% – к товарам, которые являются предметами роскоши.

Однако практика функционирования НДС свидетельствует, что наиболее эффективно его администрирование происходит тогда, когда действует единая ставка, а потому и рекомендации Шестой Директивы ЕС в свое время отражали именно такой подход. Размер ставки налога может определяться различными национальными методами и расчетами, однако сумма НДС, которая поступает в бюджет, не должна превышать критическую отметку – до 15% ВВП. Как видим из рис. 4, в Украине соотношение суммы НДС к ВВП довольно далеко от критического значения.

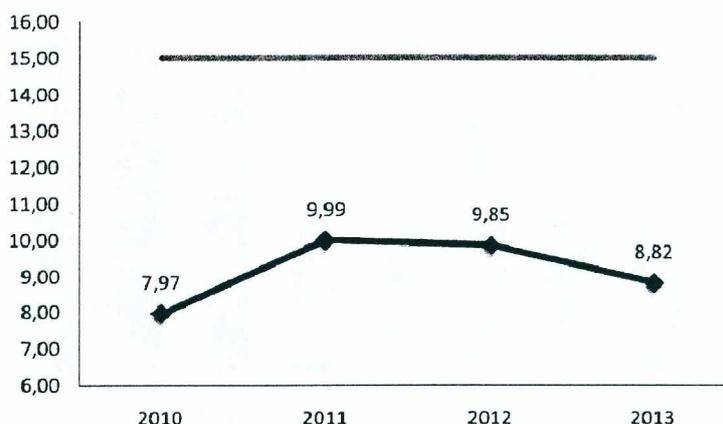


Рисунок 4. Доля НДС в ВВП Украины

Рассчитано автором на основе данных www.ukrstat.gov.ua [4]

В некоторых случаях, определяя ставку НДС, необходимость учитывать и экономические условия, при которых осуществляется введение налога: предыдущий уровень налоговой нагрузки, уровень ставок прямых налогов и т.д.

Таким образом, согласно европейской практике введения пониженных ставок, в Украине необходимо введение сниженной ставки НДС для:

- отраслей, по производству которых осуществляется политика государственного стимулирования (сельское хозяйство, автомобилестроение, энергетика и т.д.);
- социально значимых товаров (лекарства, продукты питания).

Таким образом в Украине существует объективная необходимость для введения сниженной ставки по налогу на добавленную стоимость. Для расчета сниженной ставки НДС используем результаты интервального анализа. Возьмем все сниженные ставки налога на добавленную стоимость стран ЕС, которые используют НДС, сгруппируем их в четыре интервала (табл. 1). Как видим, наиболее используемые сниженные ставки пребывают в диапазоне от 5 до 10%.

Таблица 1 – Результаты интервального анализа дифференциации ставок НДС

Интервал	(0-5)	(5-10)	(10-15)	(15-20)	Вместе
Количество значений	13	21	11	1	46

За оптимальное значение пониженной ставки возьмем значение моды, которое рассчитываем по формуле:

$$M_o = x_0 + h * \frac{fm_0 - fm_{0-1}}{(fm_0 - fm_{0-1}) + (fm_0 - fm_{0+1})}$$

где x_0 – нижняя граница модального интервала,
 h – ширина модального интервала,
 fm_0 – частота модального интервала,
 fm_{0-1} – частота предмодального интервала,
 fm_{0+1} – частота послемодального интервала.

Таким образом, значение пониженной ставки НДС будет:

$$M_o = 5 + 5 * \frac{21 - 13}{(21 - 13) + (21 - 11)} = 7,2 \%$$

Применение данной ставки будет иметь достаточно сильное стимулирующее влияние на ту или иную отрасль, так как при её применении доходы производителей возрастут на 5,6%, а материальные затраты (при условии что для поставщика также установлена ставка НДС 7,2%) снизятся на 5,7%. Цены снизятся на 5,3%. Учитывая то, что более 50% доходов домохозяйства Украины тратят на продукты питания, снижение цен даже на некоторые из них будет иметь значительный социальный эффект.

Список цитированных источников:

1. Леско, Н.В. Об оценке влияния НДС на финансово-хозяйственную деятельность предприятий / Н.В. Леско // Украинский социум. – 2011. – № 1. – С. 101-112.
2. Прокопчук, А.Т. Тенденции и перспективы развития косвенного налогообложения в Украине / А.Т. Прокопчук, Ю.В. Улянич // Современные вопросы экономики и права. – 2014. – Вып. 1. – С. 92-96.
3. Статистика правительственных финансов – Итоговые таблицы – 2/2013 / [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>
4. Статистический ежегодник Украины за 2013 / [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.ukrstat.gov.ua

УДК 336.71.078.3

Гриценко І.О.

Харківський інститут банківської справи УБС НБУ, м. Харків

Науковий керівник: к.е.н., доц. Маслова А.Ю.; к.е.н., доц. Мусієнко О.М.

РАННЯ ДІАГНОСТИКА РИЗИКУ БАНКРУТСТВА БАНКІВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Анотація. У статті запропоновано науково-методичний підхід до визначення рівня ризику банкрутства в установах банків України. При розробці даного підходу визначено основні фактори, що впливають на стабільність діяльності банку. Апробовано запропоновану модель на прикладі 5 вітчизняних банків першої групи за розміром активів згідно з класифікацією НБУ.

Ключові слова: банківська криза, прогнозний індикатор кризи, ризик банкрутства банку, прогнозування кризи, рання діагностика.

Постановка проблеми. Важливою складовою банківського регулювання є антикризова політика, впровадження якої повинно привести до істотного зменшення негативних наслідків банкрутства. Саме тому підвищення ефективності ранньої діагностики банкрутства банків – завдання, вирішення якого є актуальним для широкого кола користувачів – від Національного банку України до споживачів банківських послуг – юридичних і фізичних осіб.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню окремих питань у сфері банкрутства банків та його діагностики присвячені роботи вітчизняних дослідників, а саме: О.В. Васюренка, О.Б. Афанасьєвої, О.В. Пернарівського, С.М. Козьменка, А.А. Мещерякова, В.І. Міщенко, А.М. Мороза, А.О. Єпіфанова, М.І. Савлука, І.В. Сала, С.О. Смирнова та інших.

Разом з тим, незважаючи на численні наукові здобутки, ряд питань залишаються недостатньо дослідженими. Особливо гостро стоїть завдання підвищення ефективності проведення ранньої діагностики банкрутства банків.

Метою статті є удосконалення механізму ранньої діагностики ризику банкрутства банків України за рахунок визначення узагальнюючого показника схильності конкретного банку до банкрутства засобами теорії нечітких множин.

Виклад основного матеріалу. Банківська система України підійшла до системної кризи, за якою може розпочатися масове банкрутство банків. Виведення вкладів і погіршення платіжної дисципліни клієнтів уже призводять до затримки платежів у ряді системних фінансових установ. Збільшується і коло клієнтів Фонду гарантування вкладів фізичних осіб, і кількість претендентів потрапити до нього в найближчому майбутньому.

За таких умов негайне проведення стресс – тестування та докапіталізація стають для банківської системи неодмінною умовою виживання, тому що крах однієї системної фінансової установи може спровокувати ланцюгову реакцію.

З початку року Національний банк України ввів тимчасову адміністрацію вже в десять фінансових установ: у три великі банки – ПАТ «Брокбізнесбанк», ПАТ «Південкомбанк» та ПАТ «Банк Форум», а також у сім дрібних – ПАТ КБ «Даніель», ПАТ КБ «Інтербанк», ПАТ «Реал Банк», ПАТ «Меркурій», ПАТ «Західкомбанк», ПАТ «Автокразбанк», ПАТ КБ «Промекономбанк». При цьому ще як мінімум 15 комерційних банків за формальними ознаками вже мають приймати в себе тимчасову адміністрацію Фонду гарантування вкладів.

За підсумками I кварталу 2014 року обсяги гривневих депозитів зменшилися на 12,7%. Валютні депозити населення зменшилися на 13,6% [6]. Причина відтоку депозитів з банківського сектора зрозуміла: девальвація гривні ще більше посилила паніку населення, і, як результат, бажаючих забрати депозити з банків виявилось дуже багато.

Саме дія цих негативних чинників фактично блокує роботу банків. Вони зараз більше часу витрачають не на видачу кредитів, а на вирішення проблем з поверненням депозитів. При цьому кількість готівкової гривні зростає прискореними темпами. Сьогодні в обігу в Україні знаходиться 268,6 млрд. готівкової гривні, це на 28,4% більше, ніж рік тому [6].

Зазначене зумовлює актуальність та необхідність подальшого дослідження питання ранньої діагностики банкрутства банків та застосування показника «прогнозного індикатора кризи» (G), що базується на використанні інструментарію нечіткої логіки та який враховує пріоритетність факторів ризику й ступінь впевненості менеджменту банку в глибині кризових явищ. Алгоритм розрахунку ризику банкрутства банку наведено на рис. 1.

Відбір факторів було здійснено на основі рекомендації рейтингового агентства «Експерт – Україна», що пропонує індикатори, на основі яких може здійснюватись оцінка поточного стану та фінансової стійкості банку. Для визначеності усі показники будемо вважати позитивно – орієнтованими.

Діагностику фінансового стану з позиції кількісної оцінки ймовірності можливого банкрутства здійснимо на основі статистичних даних за п'ятьма українськими банками, зокрема: ПАТ «Приватбанк», ПАТ «Ощадбанк», ПАТ «Укрсоцбанк», ПАТ «Сбербанк Росії» та ПАТ «ВТБ Банк» за 2010-2013 рр. Вибір банків обумовлений приналежністю кожного з них до першої групи банків за розміром активів згідно з класифікацією НБУ, що дозволяє апробувати запропоновану модель на даних установах банку.

Проведемо розрахунок прогнозного індикатора кризи в розрізі кожного з розглянутих банків з подальшою ідентифікацією рівня ризику банкрутства банків. Отримані результати за даними ПАТ «Приватбанк», ПАТ «Ощадбанк», ПАТ «Укрсоцбанк», ПАТ «Сбербанк Росії» та ПАТ «ВТБ Банк» представлені у табл. 1.

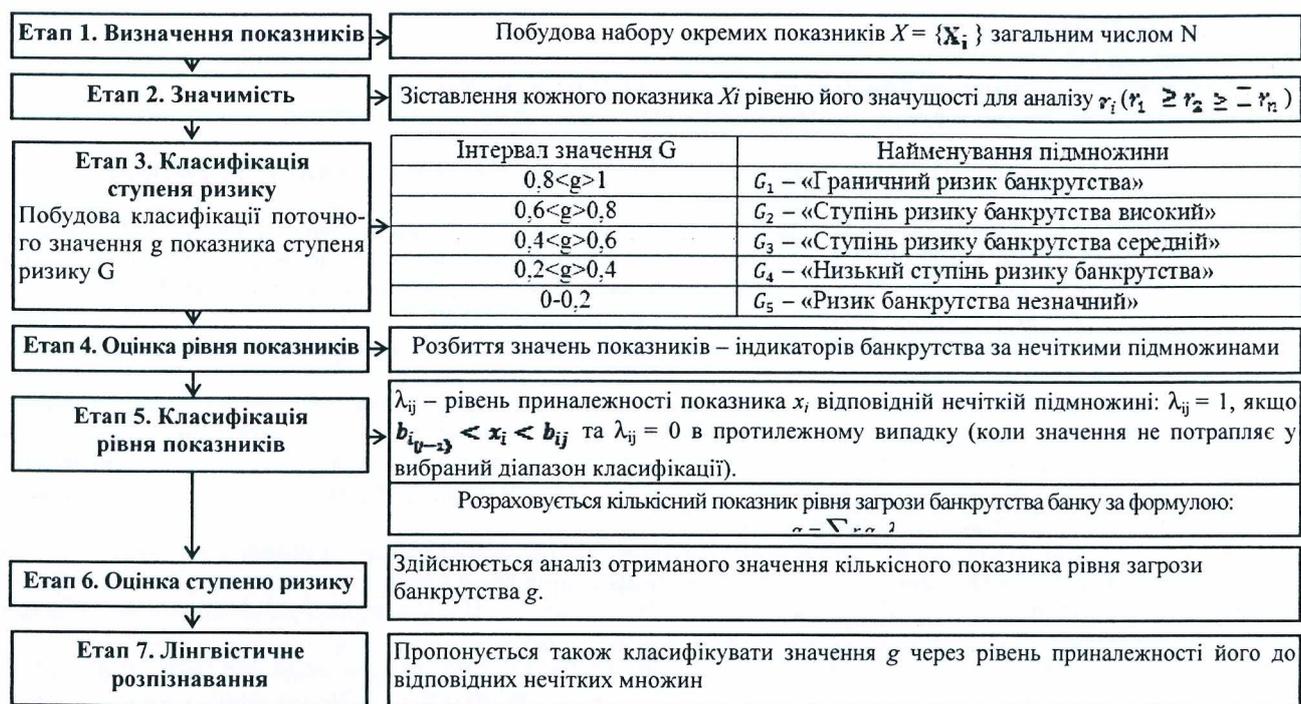


Рисунок 1. Алгоритм розрахунку ризику банкрутства банку на основі застосування теорії нечіткої логіки
Джерело систематизовано автором за [1, 2, 3, 5]

Таблиця 1. Ідентифікація рівнів ризику банкрутства протягом 2010-2013 рр. залежно від значення прогнозного індикатора кризи та ступеня впевненості особи, що приймає рішення за даними ПАТ «Приватбанк», ПАТ «Ощадбанк», ПАТ «Укрсоцбанк», ПАТ «Сбербанк Росії» та ПАТ «ВТБ Банк»

Показник	Роки			
	2010	2011	2012	2013
ПАТ «Приватбанк»				
Прогнозний індикатор кризи	0,53	0,48	0,50	0,49
Рівень ризику банкрутства	G3	G3	G3	G3
Ступінь впевненості	1	1	1	1
Рівень ризику банкрутства	-	-	-	-
Ступінь впевненості	-	-	-	-
ПАТ «Укрсоцбанк»				
Прогнозний індикатор кризи	0,50	0,58	0,60	0,60
Рівень ризику банкрутства	G3	G4	G4	G4
Ступінь впевненості	1	0,7	0,5	0,5
Рівень ризику банкрутства	-	G2	G2	G2
Ступінь впевненості	-	0,3	0,5	0,5
ПАТ «Ощадбанк»				
Прогнозний індикатор кризи	0,40	0,46	0,53	0,50
Рівень ризику банкрутства	G4	G3	G3	G3
Ступінь впевненості	0,5	1	1	1
Рівень ризику банкрутства	G3	-	-	-
Ступінь впевненості	0,5	-	-	-
ПАТ «Сбербанк Росії»				
Прогнозний індикатор кризи	0,59	0,67	0,49	0,46
Рівень ризику банкрутства	G3	G2	G3	G3
Ступінь впевненості	0,6	1	1	1
Рівень ризику банкрутства	G2	-	-	-
Ступінь впевненості	0,4	-	-	-
ПАТ «ВТБ Банк»				
Прогнозний індикатор кризи	0,57	0,64	0,45	0,50
Рівень ризику банкрутства	G3	G2	G3	G3
Ступінь впевненості	0,8	0,9	1	1
Рівень ризику банкрутства	G2	G3	-	-
Ступінь впевненості	0,2	0,1	-	-

Отже, як свідчать дані табл. 3 для ПАТ «Приватбанк» з 100%-ю впевненістю можна стверджувати про середній рівень ризику банкрутства протягом усього досліджуваного періоду. Для ПАТ «Укрсоцбанк» з 100%-ю впевненістю стверджувати про середній рівень ризику банкрутства лише в 2010 р. З 2011-2013 роки функція впевненості ризику банкрутства банку приймає низьке значення. В ПАТ

«Ощадбанк» в 2010 р. досить спірним є питання щодо ймовірності виникнення банкрутства банку: функція впевненості як для низького, так і для середнього ступеня ризику банкрутства приймає близькі значення. Для ПАТ «Сбербанк Росії» в 2010 р. рівень ризику банкрутства коливається в межах від середнього до високого рівня. В 2011 р. показник приймає високе значення, але вже з 2012 р. і до кінця періоду рівень ризику банкрутства ПАТ «Сбербанк Росії» приймає середній рівень. Для ПАТ «ВТБ Банк» прослідковується аналогічна ситуація в 2010–2011 роках рівень ризику коливається в межах від середнього до високого, але вже з 2012 р. ймовірність виникнення банкрутства приймає середнє значення.

Таким чином, визначення прогнозного індикатора кризи в банку дає можливість обґрунтування необхідності проведення поточного та стратегічного коригування діяльності відповідної установи банку, а також надає якісну характеристику рівня ризику банкрутства банку на основі визначення не лише приналежності до певної множини значень прогнозного індикатора кризи, але і вказує ступінь впевненості при проведенні такої класифікації, що дозволяє зробити застосування можливостей апарату нечіткої логіки.

Висновки. На основі узагальнення теоретичних підходів встановлено, що рання діагностика банкрутства банку – це процес завчасного розпізнавання суб'єктами банківського регулювання проблемності в діяльності банків на стадії зародження кризи шляхом здійснення регулярного аналізу їх фінансового стану з отриманням кількісної оцінки схильності банків до банкрутства, а також якісної ідентифікації їх стану на конкретний момент часу з обов'язковою побудовою прогнозу становища в майбутньому.

Список цитированных источников:

1. Васильева, Т.А. Диагностика банківських криз на основі розрахунку прогнозного індикатора кризи / Т.А. Васильєва, О.Б. Афанасьєва // Вісник Національного банку України. – 2013. – №11. – С. 22–28. 1 /
2. Недосекін, А.О. Нечітко-множинний аналіз ризику фондових інвестицій / А.О. Недосекін // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.mirkin.ru/_docs/book23.pdf 2e-
3. Пернарівський, О.В. Оцінка ризику банкрутства банку в умовах фінансової кризи забезпечення / О.В. Пернарівський // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.uabs.edu.ua> 3p-
4. Павлов, Р.А. Удосконалення механізму ранньої діагностики банкрутства комерційних банків / Р.А. Павлов // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://lib.uabs.edu.ua>
5. Фурсова, В. Рейтингова система фінансової стабільності банків із іноземним капіталом як інструмент підвищення надійності банківської системи / В. Фурсова, О. Каширіна // Вісник Національного банку України. – 2011. – №10. – С. 33–40 3nt
6. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.fg.gov.ua

УДК 336.71:65.012.12

Пилипчук Д.С.

*Харьковский институт банковского дела Университета банковского дела
Национального банка Украины*

Научные руководители: к.э.н. Погореленко Н.П., к.ф.-м.н. Гадецкая С.В.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация. В работе рассмотрено понятие «эффективности деятельности банковских учреждений» как основа их качественного функционирования, акцентировано внимание на анализе основных показателей эффективности банковской деятельности.

Ключевые слова: банки, анализ, рентабельность, эффективность.

Введение. Проблема эффективности является крайне актуальной как для банковской системы в целом, так и для ее структурообразующих элементов – банковских учреждений. Это связано с тем, что за последние годы функционирования система претерпела существенные изменения, связанные с финансово-экономическим кризисом, а также с многочисленными мероприятиями мирового сообщества, направленными на его преодоление.

Основная часть. Механизмы эффективности банковских систем должны базироваться на соответствующей концепции финансовой стабильности, которая включает в себя стабильность всех секторов экономики и отражает системный характер современных экономических процессов. При этом, обеспечение финансовой стабильности предполагает стабильность не только банков и небанковских финансовых посредников, финансовых рынков и платежной инфраструктуры, а всей финансовой системы государства. Особо следует отметить, что финансовая стабильность – это не одномоментное состояние финансовой системы, а многогранная качественная характеристика способности стабильно и эффективно функционировать в течение длительного времени [1].

Вопросы анализа и определения текущего состояния функционирования, раскрытия действенности банковской системы занимают внимание в исследованиях различных ученых [2; 10].

Анализ содержания понятия «эффективность» в основных исследованных научных трудах позволил прийти к выводу, что авторы несколько по-разному трактуют как его содержание, так и способы определения. При этом, хотелось бы отметить, что в качестве способов расчёта наблюдается общий подход, который и был выбран нами в качестве объекта и базы исследования для проведения

соответствующих расчетов. Для наглядности нами были произвольно выбраны по 1 банку с I (ПАО КБ "ПРИВАТБАНК"), II (ПАО "КРЕДИ АГРИКОЛЬ БАНК"), III (ПАО «ПЛАТИНУМ БАНК»), IV (АБ "ЭКС-ПРЕСС-БАНК") групп по классификации НБУ, что, конечно, обусловлено различиями в стратегиях развития и, как следствие, – в том числе, показателях эффективности.

Результаты расчетов показателя «Рентабельность активов» (рис. 1) говорят о том, что для банков-представителей I-III групп наблюдается положительная динамика результирующего показателя за счет увеличения чистой прибыли, тогда как для банка-представителя IV группы – уменьшение рентабельности за счет отрицательного значения величины чистой прибыли и нулевого прироста активов за анализируемый период.

Поэтому для банков первых трех групп существует необходимость сохранения и увеличения имеющихся активов для поддержания восходящего тренда, тогда как для банка четвертой группы необходимо сохранение существующей динамики показателей доходности активов и мультипликатора капитала при необходимости стимулирования доходности для увеличения рентабельности.

Результаты расчетов показателя «Рентабельность капитала» (рис. 1) позволили прийти к выводу, что для банков-представителей I-III групп наблюдается увеличение рентабельности за счет роста доходности активов и увеличения мультипликатора капитала при наличии факта частичного уменьшения конечного результата за счет сокращения показателя доходности. Тогда как для банка-представителя IV группы имеет место отрицательная динамика результирующего показателя за счет отрицательного значения показателя прибыльности, а также нулевого прироста мультипликатора капитала за анализируемый период.

Результаты расчетов показателя «Чистая процентная маржа» (рис. 1) демонстрируют увеличение показателя за счет роста величины полученных и уменьшения выплаченных процентов для банков-представителей I-IV группы. Вместе с тем прослеживается сдерживание роста конечного результата из-за уменьшения показателя объемов выданных займов. Как следствие возникает необходимость стимулирования объема выданных займов.

Результаты расчетов показателя «Чистый спрэд» (рис. 1) приводят к выводу о положительной динамике результирующего показателя за счет роста величины полученных процентов и положительной динамики объемов процентных депозитов для банков-представителей I-IV групп. При этом существует определенное сдерживание роста конечного результата из-за сокращения фактических объемов предоставленных займов, из чего следует настоятельная необходимость стимулирования объема выданных займов при сохранении положительной динамики показателей «процентные депозиты» и «полученные проценты».

Обобщение полученных результатов в графическом виде выглядит следующим образом (рис.1).

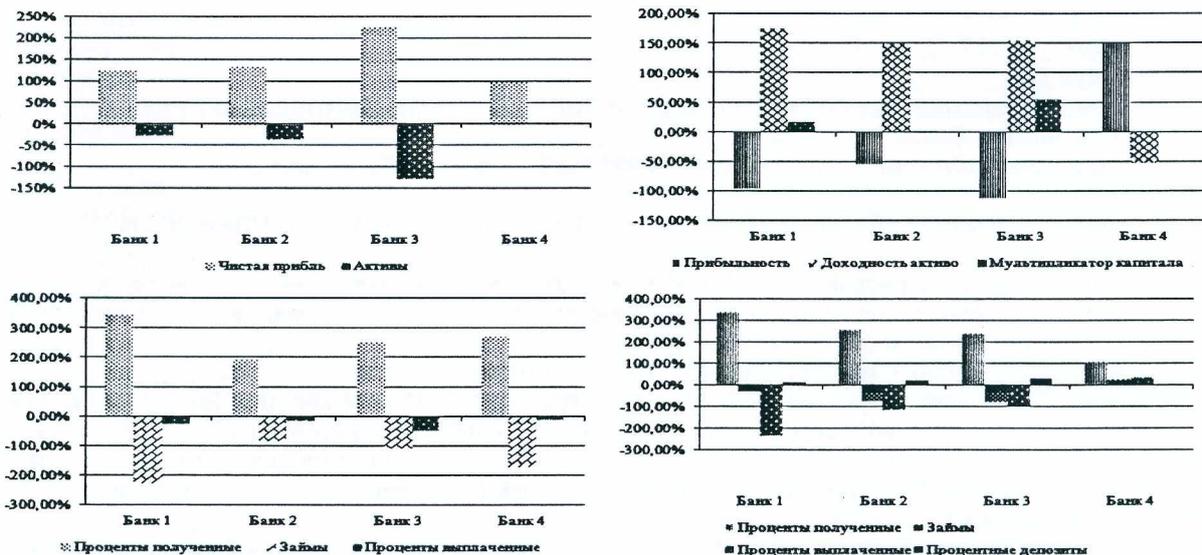


Рисунок 1. Графическое изображение результатов расчета анализированных показателей

Сводная информация из полученных результатов по рассчитанным в работе показателям приведена в таблице 1.

Выводы. Снижение эффективности деятельности на уровне банка свидетельствует о снижении возможностей для развития, повышении чувствительности к рыночным рискам, неэффективном управлении активами и пассивами. Деятельность банков всегда должна характеризоваться высокими показателями эффективности (среди которых – не только изложенные в данном исследовании), которые в условиях высокой конкуренции обеспечить все труднее. Поэтому, полученные результаты можно считать основой выработки конкретных шагов и мероприятий, направленных на улучшение показателей функционирования банков, их качественного и устойчивого развития, что, собственно, и есть предмет дальнейших научных исследований. Особенно – в части результирующего влияния на показатели стабильности банковской деятельности.

Таблица 1. Информация по полученным результатам рассчитанных в работе показателей

Банк	Выводы и рекомендации по показателям			
	Рентабельность активов	Рентабельность капитала	Чистая процентная маржа	Чистый спрэд
Банк 1 (I гр.)	- положительная динамика результирующего показателя;	- положительная динамика результирующего показателя;	- положительная динамика результирующего показателя;	- положительная динамика результирующего показателя;
Банк 2 (II гр.)	- увеличение рентабельности за счет роста чистой прибыли;	- увеличение рентабельности за счет роста доходности активов и увеличения мультипликатора капитала;	- увеличение показателя за счет роста величины полученных процентов и уменьшение выплаченных процентов;	- увеличение показателя за счет роста величины полученных процентов и положительной динамики объемов процентных депозитов;
Банк 3 (III гр.)	- частичное уменьшение конечного результата за счет сокращения активов; - необходимость сохранения и увеличения имеющихся активов для поддержания тренда	- частичное уменьшение конечного результата за счет сокращения показателя доходности; - необходимость стимулирования доходности для увеличения рентабельности, а также сохранение существующей динамики показателей прибыльности активов и мультипликатора капитала.	- сдерживание роста конечного результата за счет сокращения показателя объемов выданных займов;	- сдерживание роста конечного результата за счет сокращения показателя объемов выданных займов;
Банк 4 (IV гр.)	- отрицательная динамика результирующего показателя; - уменьшение рентабельности за счет отрицательного значения величины чистой прибыли и нулевого прироста активов за анализируемый период; - необходимость увеличения активов и стимулирования роста прибыльности деятельности.	- отрицательная динамика результирующего показателя; - уменьшение рентабельности за счет отрицательного значения показателя доходности; - недостаточный рост показателя доходности активов для покрытия отрицательного значения предыдущего показателя и нулевой прирост мультипликатора капитала за анализируемый период; - необходимость стимулирования роста доходности, увеличение доходности активов и мультипликатора капитала.	- необходимость поддержания существующего тренда показателя полученных процентов; - необходимость стимулирования объема выданных займов.	- необходимость стимулирования объема выданных займов при сохранении положительной динамики показателей процентные депозиты и полученные проценты.

Список цитированных источников:

1. Карчева, Г.Т. Ефективність функціонування та перспективи розвитку банківської системи України / Ганна Тимофіївна Карчева; НАН України, Ін-т екон. та прогноз. – К., 2012. – 520 с.
2. Толчин, К.В. Об оценке эффективности деятельности банков. – Деньги и кредит. – 2007. – №9. – С. 58–62.
3. Коваленко, В. В. Стратегічне управління фінансовою стійкістю банківської системи: методологія і практика: монографія / В.В. Коваленко. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. – 228 с.
4. Efficiency versus effectiveness in business networks. Journal of Business Research, 1(59), 1124–1132. Mouzas, S., & Ford, D. (2006)
5. Бізнес-словник: економіка, фінанси, банки, інвестиції, кредити: англо-укр.; понад 12 500 термінів / [уклад. С. Я. Єрмоленко, В. І.Єрмоленко]. – К.: Школа, 2002. – 720 с.
6. Фітас Н.Ю. Сутність поняття «ефективність банківської діяльності» / Н.Ю. Фітас. – Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. Збірник наукових праць, 2012. – С. 282–288.
7. Ячменьова В.М. Ефективність управління діяльністю промислового підприємства та діагностика загроз: монографія / В.М. Ячменьова, М.В. Височи-на, О.І. Сулима. – Сімферополь: ВД АРІАЛ, 2010. – 472 с.
8. Друкер Питер, Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения / Пер. с англ. М.Котельниковой. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2003.
9. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудові відносини: Підручник. – 5-те вид., онов. Затверджено МОН / О.А. Грішнова – К., 2011. – 390 с.
10. Економічна енциклопедія: В 3 т. Т.1 / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Вид. центр «Академія», 2002. – 950 с.

УДК: 336.71:65.012.32

Мурашова Т.В.

Харківський інститут банківської справи Університету банківської справи

Національного банку України (м. Київ)

Наукові керівники: к.е.н., доц. Маслова А.Ю.; к.е.н., доц. Мусієнко О.М.

ФІНАНСОВА СТАБІЛЬНІСТЬ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Постановка проблеми. Впродовж останніх років забезпечення фінансової стабільності перетворилося на одне з найголовніших завдань економічної політики, яке для кожної держави носить невідкладний характер. Стійкий і безкризовий розвиток фінансової системи країни має первинне значення, оскільки фінансові кризи призводять до загального зниження доходів країни і добробуту громадян.

В умовах тривалої фінансової кризи однією з основних проблем, яка постала перед вітчизняною банківською системою, є підтримка на належному рівні її фінансової стабільності, що дає змогу банкам виконувати функції із забезпечення економіки достатньою кількістю фінансових ресурсів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій Проблемі забезпечення та методикам оцінювання фінансової стабільності банківської системи присвячено наукові праці О. Барановського, О. Васюренка [1], А. Гальчинського, О. Дзюбляка, М. Зверякова [2], О. Іващук [3], В. Міщенко, С. Міщенко, В. Кочеткова, В. Коваленко [5], Ю. Колобов [6], І. Лютого, С. Науменкової, Т. Смовженко та багатьох інших. Але незважаючи на значні здобутки вітчизняних науковців у дослідженні проблем теоретичного обґрунтування та методик оцінювання фінансової стабільності, багато питань залишається поза їхньою увагою.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є дослідження стабільності банківської системи України. Виклад основного матеріалу дослідження.

Поняття фінансової стабільності з'явилося з початку 1990-х років і, на відміну від понять грошово-кредитної і макроекономічної стабільності, перебуває ще на початковій стадії розробки. Не зважаючи на численні трактування даного поняття, досі пір не існує загальноприйнятої моделі або аналітичного механізму для її оцінки чи виміру.

На офіційному сайті Національного банку України стабільність банківської системи (stability of banking system) визначають як комплексну характеристику стану банківської системи, при якому реалізується її сутність і призначення в економічній системі країни, адекватно та ефективно виконуються її функції, а також забезпечується спроможність підтримувати рівновагу та відновлювати стан після зовнішніх потрясінь чи посилення диспропорцій, будь-яких відхилень від безпечних параметрів, спричинених кризовими явищами [7].

Стабільність банківської системи характеризується надійністю, збалансованістю та пропорційністю функціонування її структурних елементів, здатністю зберігати стійку рівновагу та надійність протягом тривалого часу.

Стабільність банківської системи розглядається як ситуація, коли в національній банківській системі не відбуваються банкрутства банків; або як ситуація, коли національна банківська система є стійкою та прибутковою і повністю відповідає національному законодавству, а також принципам управління ризиками, встановленими Базельським комітетом з питань банківського нагляду.

Банківську систему вважають стабільною, якщо вона: полегшує ефективний розподіл фінансових ресурсів у просторі та часі; дозволяє здійснювати оцінку, котирування, розподіл та управління фінансовими ризиками; зберігає здатність виконувати ці найважливіші функції навіть за умов зовнішніх потрясінь або посилення диспропорцій [3].

Оскільки фінансова система сприймається як динамічна система, то її стабільність розглядається, насамперед, з точки зору відповідності конкретному стану, якого вона повинна досягти після певних змін, трансформацій чи потрясінь. Стабільність банківської системи є чинником забезпечення стабільності фінансової та економічної систем і економічної безпеки держави. На сьогоднішній день сприяння або забезпечення стабільності банківської системи є однією із основних функцій центральних банків.

Система діагностування стабільності діяльності банків, що діє в Україні, заснована на використанні системи економічних нормативів, системи «СОР», системи CAMELS відповідно до вимог Базельського комітету.

Стабільне функціонування банківського сектору означає постійну здатність банків відповідати за своїми зобов'язаннями і забезпечувати прибутковість на рівні, достатньому для нормального функціонування у конкурентному середовищі. На створення необхідних умов для стабільної діяльності банків спрямована система економічних нормативів регулювання банківської діяльності, яка впроваджена НБУ і є обов'язковою для всіх банків [6].

В ході дослідження, при обчисленні коефіцієнта стабільності банківської системи було використано наступні формули [1]:

1. для нормування нормативів Н1 – Н6:

$$K_i = \frac{x_i - x_{i \min}}{x_{i \min}}, \quad (1.1)$$

где x_i – фактичне значення і-го нормативу,

$x_{i \min}$ – граничне значення і-го нормативу, $i = 1, \dots, 6$;

2) для нормування нормативів Н7 – Н12:

$$K_i = \frac{x_{i \max} - x_i}{x_{i \max}}, \quad (1.2)$$

где x_i – фактичне значення і-го нормативу,

$x_{i \max}$ – граничне значення і-го нормативу, $i = 7, \dots, 12$;

3) для знаходження інтегрованого показника:

$$Z = \sqrt{Z_1 * Z_2}, \quad (1.3)$$

где $Z_1 = \sqrt[7]{K_1 * \dots * K_6}$; $Z_2 = \sqrt[6]{K_7 * \dots * K_{12}}$

Оцінка стабільності банківської системи України наведена в табл. 1.1.

За даними таблиці, можна зробити висновок, що показник фінансової стабільності банківської системи є досить високим (0,83-0,88) при максимальному 1, що свідчить про її здатність протистояти зовнішньому і внутрішньому впливу, зберігати стійку рівновагу та надійність протягом часу. Проте, спостерігається негативна динаміка цього показника. Протягом досліджуваного року коефіцієнт має

тенденцію до зниження з 0,87 в лютому до 0,83 в грудні. Це свідчить про погіршення ситуації в банківській системі України, що можна пояснити зменшенням довіри населення до банків внаслідок політичної ситуації в країні, вплив капіталу, як наслідок зменшення ресурсної бази, нестача коштів для здійснення активних операцій, таким чином виникає ризик ліквідності, тобто нездатність банку виконувати свої зобов'язання перед контрагентами.

Таблиця 1.1. Оцінка стабільності банківської системи України за 2013 рік

Оцінка	01.02	01.03	01.04	01.05	01.06	01.07	01.08	01.09	01.10	01.11	01.12
Z1	1,24	1,18	1,20	1,17	1,18	1,16	1,13	1,14	1,14	1,14	1,10
Z2	0,62	0,64	0,64	0,64	0,63	0,63	0,63	0,62	0,63	0,63	0,63
Zоб	0,88	0,87	0,88	0,86	0,86	0,86	0,84	0,84	0,85	0,85	0,83

Таблиця 1.2. Оцінка стабільності банківської системи України за 9 місяці 2014 року

Оцінка	01.01	01.02	01.03	01.04	01.05	01.06	01.07	01.08	01.09
Z1	1,15	1,18	1,07	0,91	0,87	0,85	0,92	0,94	0,86
Z2	0,64	0,64	0,59	0,57	0,64	0,62	0,63	0,61	0,58
Zоб	0,86	0,87	0,79	0,72	0,74	0,72	0,76	0,75	0,71

Дані таблиці свідчать про значне зменшення коефіцієнта стабільності банківської системи в період з 01.02.2014 по 01.09.2014 року це спричинено насамперед нинішню ситуацією в країні, подіями на сході України, що негативно впливає на діяльність банківської системи, тим самим і на діяльність держави в цілому, адже стабільність банківського сектору є основою для стабільності економічної системи держави.

Висновок. Враховуючи недостатню стабільність багатьох вітчизняних комерційних банків, необхідно поставити основним завданням у стратегії розвитку кожного банку й банківської системи в цілому проблему фінансової стійкості та визначення чинників, що найбільшим чином на неї впливають.

До пріоритетних завдань, які потрібно вирішити в найближчій перспективі, зарахувати такі:

- забезпечення прозорості діяльності банківських установ в Україні;
- підвищення стабільності умов функціонування банківської системи;
- запровадження системи об'єктивної оцінки кредитоспроможності позичальників;
- стимулювання розвитку довгострокового кредитування;
- приведення у відповідність нормативів та стандартів діяльності банківських установ до світових вимог;

- створення сприятливих пільгових умов для кредитування малого та середнього бізнесу;
- підвищення ролі превентивних заходів щодо неповернення наданих кредитів.

Розвиток вітчизняної банківської системи відбувається під впливом як внутрішніх, так і зовнішніх тенденцій, тому збереження її стійкості повинно супроводжуватися забезпеченням довгострокової ефективності банківської діяльності, поверненням довіри клієнтів до банківських установ, вдосконаленням банківського нагляду згідно зі світовими стандартами.

Список цитованих джерел:

1. Васюренко, О.В. Моделі оцінки банківської діяльності для забезпечення стабільності банківської системи: монографія / авт. кол. – К.: УБС НБУ, 2010. – 294 с.
2. Зверяков, О.М. Методологічні основи управління фінансовою стійкістю банківських установ / О.М. Зверяков // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 10. – С.175-182.
3. Іващук О.О. Стійкість банківської системи як індикатор макроекономічної стабілізації / О.О. Іващук // Наукові записки. Серія «Економіка». – 2013. – № 23. – 285-289 с.
4. Інструкція про порядок регулювання діяльності банків в Україні, затверджена постановою Правління Національного банку України від 28.08.2001 р. № 368 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
5. Коваленко, В.В. Стратегічне управління фінансовою стійкістю банківської системи: методологія і практика: монографія / В.В. Коваленко. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. – 228 с.
6. Колобов, Ю.В. Основні аспекти фінансової стабільності в сучасних умовах / Ю.В. Колобов, О.І. Петрик // Фінансово кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. – 2012. – № 1. – С. 11-17.
7. Офіційний сайт Національного банку України [Електрон. ресурс] – Режим доступу: // <http://www.bank.gov.ua>. – Національний банк України.

УДК 332.871.3

Трухан О.Д.

Витебский государственный технологический университет, г. Витебск

Научный руководитель: Мартусевич А.А.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ВЛИЯНИЯ ФАКТОРА СЕЗОННОСТИ НА ФОРМИРОВАНИЕ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ В СФЕРЕ ЖКХ НА ОСНОВЕ МОДЕЛИРОВАНИЯ СЕЗОННОЙ ВОЛНЫ

Генерируемые в организациях ЖКХ денежные потоки привлекают повышенное внимание различных пользователей с позиций возможностей обеспечивать приток денежных средств от текущей деятельности в объеме, необходимом для покрытия денежных затрат. Совершенствование методик оценки эффективности денежных потоков создает предпосылки повышения эффективности хозяйственной деятельности и улучшения экономического состояния в сфере ЖКХ.

В статье приведена апробация разработанной методики определения влияния фактора сезонности на формирование денежных потоков в сфере ЖКХ на основе моделирования сезонной волны (использование аналитического выравнивания исследуемого ряда динамики с применением индексов сезонности) в товариществах собственников жилищно-коммунального хозяйства. Цель – выявить влияние фактора сезонности на формирование денежных потоков в сфере жилищно-коммунального хозяйства. Предметом исследования явились денежные потоки в товариществах собственников жилищно-коммунального хозяйства. Объектом исследования выступили товарищества собственников ЖКХ, расположенные в г. Витебске.

В соответствии с новой редакцией Жилищного кодекса РБ (вступил в силу 2 марта 2013 года), товарищество собственников (далее – ТС) – организация, создаваемая собственниками жилых и (или) нежилых помещений в целях сохранения и содержания общего имущества, владения и пользования им, и в иных целях, предусмотренных жилищным кодексом и уставом ТС [1]. В Программе развития жилищно-коммунального хозяйства РБ до 2015 года отмечено, что самоуправление общим имуществом в существующем жилищном фонде не получило достаточного развития и поддержки у населения, хотя в правовом отношении созданы все предпосылки (на долю ТС приходится около 6% технического обслуживания жилищного фонда) [2].

Проведенный анализ существующих методик оценки эффективности денежных потоков (методики Бланка И.А., Селезневой Н.Н., Ковалева В.В.) показал, что рассмотренные методы определения сбалансированности денежных потоков организаций имеют существенные недостатки, которые заключаются в том, что практически не учитывается влияние на сбалансированность денежных потоков организаций различных сфер деятельности, такого внешнего фактора, как сезонность платежей. При этом отмечен сезонный характер предоставления некоторых коммунальных услуг в сфере ЖКХ (в том числе ТС), так как максимальные объемы денежных потоков приходятся на отопительный период. Данный фактор способствует неравномерности распределения поступлений и выплат денежных средств внутри анализируемого периода.

Для устранения указанных недостатков предложено определение влияния фактора сезонности на формирование денежных потоков в сфере ЖКХ на основе моделирования сезонной волны (использование аналитического выравнивания исследуемого ряда динамики с применением индексов сезонности).

Анализ движения денежных средств товариществ собственников показал неравномерность распределения поступлений и выплат денежных средств внутри анализируемого периода, что объясняется фактором сезонности.

Сезонная волна представлена на рисунке 1. Под влиянием фактора сезонности в ТС «Юнона г. Витебска» отрицательный чистый денежный поток формируется в I и II кварталах, а положительный чистый денежный поток – в III и IV кварталах; в «ТС Клубника г. Витебск» отрицательный чистый денежный поток формируется в I, II и III кварталах, а положительный чистый денежный поток – в IV квартале; в ТС «Фемида г. Витебска» отрицательный чистый денежный поток формируется в I квартале, а положительный чистый денежный поток – во II, III и IV кварталах; в ТС «Содружество г. Витебска» отрицательный чистый денежный поток формируется в I и II кварталах, а положительный чистый денежный поток – в III и IV кварталах.

Для анализируемых организаций характерно повышение поступлений в I, II и IV кварталах, наименьшие поступления денежных средств приходятся на III квартал, что объясняется увеличением стоимости коммунальных услуг во время отопительного сезона. При этом отопительный сезон заканчивается как правило в марте, а для II квартала характерны высокие поступления. Это объясняется тем, что наниматели, собственники жилых помещений, члены организаций застройщиков вносят полагающуюся плату за каждый истекший месяц в срок, установленный законодательством (не позднее 25 числа месяца, следующего за отчетным). Таким образом, преимущественная часть платежей по коммунальным услугам за март приходится на апрель-май.

Также для анализируемых организаций характерны максимальные оттоки денежных средств в I и II кварталах, что также объясняется увеличением стоимости коммунальных услуг во время отопительного сезона.

В соответствии с графиком сезонной волны, представленным на рисунке 1, в анализируемых предприятиях чистый денежный поток формируется преимущественно в конце года (IV квартал). На основании полученных данных товариществам собственников рекомендовано осуществлять такие платежи, как перечисление денежных средств на депозит, проведение и оплата ремонтных работ в период максимизации чистого денежного потока (IV квартал).

При этом в проведенном анализе сезонных колебаний не учитывались данные о перечислении денежных средств на депозит в анализируемых организациях. Рассмотрим периодичность данного платежа в товариществах собственников в разрезе по кварталам за 2011-2013 гг. (таблица 1).

Как видно из таблицы 1, в таких товариществах собственников, как ТС «Клубника г. Витебск» и ТС «Фемида г. Витебск», денежные средства перечисляются на депозит преимущественно в IV квартале (75,58% и 56,75% от среднегодовой суммы перечислений соответственно). В ТС «Юнона г. Витебск» перечисления осуществляются в I и IV кварталах в равных пропорциях. В ТС «Содружество г. Витебск» перечисление денежных средств на депозит осуществлялось равномерно в течение года (33%, 28% и 26% в I, III и IV кварталах соответственно).

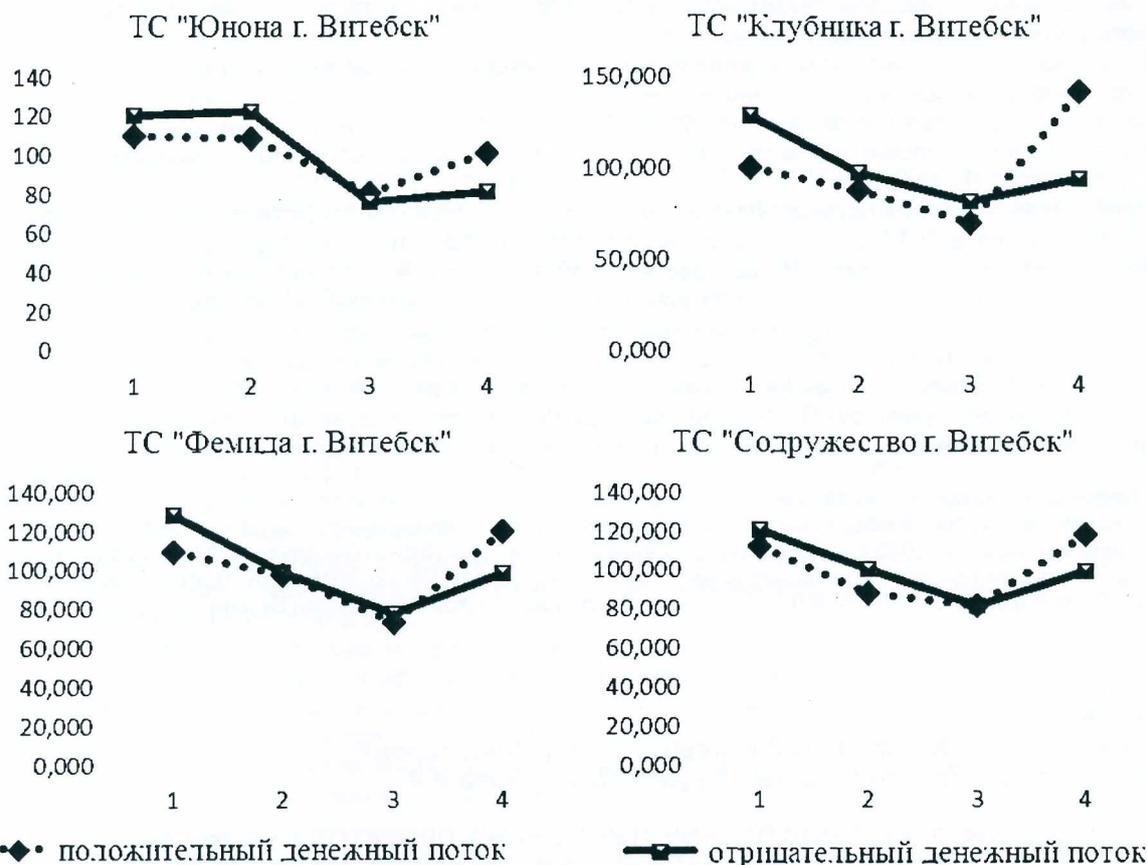


Рисунок 1. Сезонная волна денежных поступлений и расходов в товариществах собственников
 Источник: составлено автором по данным организаций

Таблица 1 – Анализ периодичности перечисления денежных средств на депозит в товариществах собственников в 2011-2013 гг.

Квартал	ТС «Юнона г. Витебск»		ТС «Клубника г. Витебск»	
	В среднем за три года, руб.	Удельный вес, %	В среднем за три года, руб.	Удельный вес, %
I	2666666,667	50	3 774 863	12,97
II	0	0	1 666 667	5,73
III	0	0	1 666 667	5,73
IV	2666666,667	50	22 000 000	75,58
Итого	5333333,333	100	29 108 197	100
	ТС «Фемида г. Витебск»		ТС «Содружество г. Витебск»	
	В среднем за три года, руб.	Удельный вес, %	В среднем за три года, руб.	Удельный вес, %
I	2229813,333	9,01	8333333	32,89
II	3470726,667	14,03	3333333	13,16
III	5000000	20,21	7000000	27,63
IV	14043333,33	56,75	6666667	26,32
Итого	24743873,33	100	25333333,33	100

Источник: составлено автором по данным организаций.

Таким образом, на основании представленных данных можно сделать вывод о том, что периодичность перечислений денежных средств на депозит в товариществах собственников не соответствует выявленным особенностям сезонных колебаний в организациях сферы ЖКХ.

Выявленный характер колебаний потоков денежных средств товариществ собственников под воздействием сезонности деятельности организаций ЖКХ, позволяет разработать предложения по сглаживанию возникающих колебаний. Так, в товариществах собственников рекомендовано осуществлять несистематические платежи, срок исполнения которых контролирует руководство (такие как перечисление денежных средств на депозит, проведение и оплата ремонтных работ) в период максимизации чистого денежного потока (IV квартал).

Вывод. Предложенный метод определения влияния фактора сезонности на формирование денежных потоков в сфере ЖКХ на основе моделирования сезонной волны учитывает влияние на сбалансированность денежных потоков организаций различных сфер деятельности такого внешнего фактора, как сезонность платежей. Это позволяет выявить характер колебаний абсолютных и относи-

тельных величин под воздействием сезонности деятельности, а также разработать предложения по сглаживанию возникающих колебаний.

В соответствии с графиком сезонной волны в анализируемых предприятиях чистый денежный поток формируется преимущественно в конце года (IV квартал). На основании полученных данных товариществам собственников рекомендовано осуществлять такие платежи, как перечисление денежных средств на депозит, проведение и оплата ремонтных работ в период максимизации чистого денежного потока (IV квартал).

Проведенный анализ периодичности перечисления денежных средств на депозит в товариществах собственников в 2011-2013 гг. позволил сделать вывод о том, что периодичность перечислений денежных средств на депозит в товариществах собственников не соответствует выявленным особенностям сезонных колебаний в организациях сферы ЖКХ. Выявленный характер колебаний потоков денежных средств товариществ собственников под воздействием сезонности деятельности организаций ЖКХ позволяет разработать предложения по сглаживанию возникающих колебаний. Так, в товариществах собственников рекомендовано осуществлять несистематические платежи, срок исполнения которых контролирует руководство (такие как перечисление денежных средств на депозит, проведение и оплата ремонтных работ) в период максимизации чистого денежного потока (IV квартал).

Список цитированных источников:

1. Жилищный кодекс Республики Беларусь: принят Палатой представителей 31 мая 2012 г.: одобрен Советом Республики 22 июня 2012 г. // Нац. реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2012. – № 2/1980.
2. О Программе развития жилищно-коммунального хозяйства РБ до 2015 года: Постановление Совета министров РБ от 8 февраля 2013 г. № 97 // Нац. реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2013. – 5/36891.

УДК 330.322

Пермяков Д.В.

Полоцкий государственный университет, г. Новополоцк

Научный руководитель: к.э.н., доцент Позднякова И.А.

**ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ с учетом факторов риска
(НА ПРИМЕРЕ ФИЛИАЛА «ПОЛОЦКОЕ ПИВО» ОАО «БЕЛСОЛОД»)**

Актуальность темы исследования заключается в том, что современные экономические тенденции требуют расширения научных представлений об эффективности инвестиционных проектов, осуществляемых в современных условиях развития экономики республики. Основной целью является изучение методов оценки инвестиционных проектов с учетом ставки дисконтирования и их применение для обоснования принятия управленческих решений в процессе реализации стандартного и нестандартного инвестиционных проектов. Для этого проведен анализ эффективности инвестиционных проектов, основанный на таких показателях, как чистый дисконтированный доход и дисконтированный срок окупаемости.

В настоящее время в Республике Беларусь большое внимание уделяется инвестиционной деятельности. Привлечение инвестиций представляют собой один из наиболее эффективных путей социально-экономического развития государства либо отдельных его частей – региона. Реализация целей инвестирования предполагает формирование инвестиционных проектов, которые обеспечивают инвесторов и других участников проектов необходимой информацией для принятия решений об инвестировании. Изучив отечественную и зарубежную литературу, мы пришли к выводу, что понятие инвестиционного проекта трактуется двояко: 1) как деятельность (мероприятие), предполагающая осуществление комплекса каких-либо действий, обеспечивающих достижение определенных целей и приводящих к приросту капитала; 2) как система, включающая определённый набор организационно-правовых и расчетно-финансовых документов, необходимых для осуществления каких-либо действий или описывающих эти действия. В теории при рассмотрении инвестиционных проектов выделяются различные классификации, для целей, поставленных в данном исследовании, важным является деление проектов на стандартные и нестандартные. Стандартным считается инвестиционный проект, у которого денежные потоки только один раз меняют знак с «минуса на плюс» или с «плюса на минус». Проект является нестандартным, если хотя бы одна из приведенных стоимостей проекта, не считая начальной, имеет противоположный знак [1, с. 13].

Оценка и обоснование инвестиционных проектов сопровождается одной из самых сложных задач, стоящих перед исследователями, – расчетом ставки дисконтирования, которая бы включала в себя все инвестиционные риски.

В практике известно достаточно много подходов к определению ставки дисконтирования, однако являются самыми распространенными и чаще других используются следующие подходы: взвешенная стоимость капитала (WACC), метод кумулятивного построения, модель расчёта по уровню ставки рефинансирования и уровню инфляции, метод экспертных оценок, нормативный метод.

Согласно данным стратегии развития филиала «Полоцкое пиво» ОАО «Белсоллод» процентная ставка на собственные средства равна 35%, доля собственных средств в общем объеме инвестиционных затрат – 30,51%, процентная ставка по кредиту – 28% (среди банков, предлагающих кредиты

на финансирование инвестиционных проектов, был выбран «Беларусбанк», так как в нем предлагается наименьшая ставка по кредиту [2]), доля кредита в общем объеме инвестиционных затрат – 69,49%. Тогда средневзвешенная ставка дисконтирования (Дср) будет равна:

$$D_{cp} = \frac{35 \cdot 30,51 + 28 \cdot 69,49}{100} = 30,1 \%$$

Второй из подходов – метод кумулятивного построения, согласно которому к величине безрисковой ставки дохода, которая берётся нами на уровне доходности по государственным краткосрочным облигациям (в сентябре 2014 она в среднем составляла 27% [3]) добавляются дополнительные премии за риск. Для инвестиционного проекта филиала «Полоцкое пиво» ОАО «Белсолод» ставка дисконтирования по методу кумулятивного построения (Дк) составит:

$$D_k = 27 + 3 + 1 + 1 = 32\%$$

где 3%, 1%, 1%, – это дополнительные премии за риск (факторы риска – финансовая структура, результаты деятельности и прочие особые риски соответственно). Чтобы выявить риски по первому фактору, был произведен анализ источников финансирования предприятия, где была выявлена довольно большая зависимость филиала от заемного капитала, а также проблематичность предприятия рассчитываться по своим обязательствам. Что касается второго фактора, то для оценки рентабельности использовались следующие коэффициенты: рентабельность инвестиционного капитала, рентабельность активов, рентабельность продаж. В качестве особых рисков необходимо учитывать специфические риски, которые могут быть значимыми для анализируемого предприятия (например, специфику ведения бизнеса в стране и др.).

Четвертый рассматриваемый метод – модель расчёта по уровню ставки рефинансирования и уровню инфляции. Ставка дисконтирования без учета риска инвестиционного проекта определяется как отношение ставки рефинансирования, установленной Национальным банком Республики Беларусь (с 13.08.2014 года она составляет 20% [4]), и объявленного Правительством Республики Беларусь на текущий год темпа инфляции (на 2014 год она предусмотрена в размере 11% [23]). Для нашего филиала ставка дисконтирования по уровню ставки рефинансирования и уровню инфляции (Ду) будет равна:

$$D_y = \left(\left(1 + \frac{20}{100} \right) / \left(1 + \frac{11}{100} \right) - 1 \right) \cdot 100 = 8,1\%$$

Далее учитывается поправка на риск проекта. Так как внедряемый инвестиционный проект преследует две основных цели: приобретение новых основных средств и увеличение объёма продаж существующей продукции, то поправку на риск будем устанавливать на наибольшем из двух уровне, то есть на отметке 10%. Таким образом, ставка дисконтирования по уровню ставки рефинансирования и уровню инфляции с учетом риска будет равна 18,1%.

На основе рассчитанных ставок дисконта был произведен анализ эффективности стандартного и нестандартного (с неопределенным графиком реализации) инвестиционных проектов на примере филиала «Полоцкое пиво» ОАО «Белсолод», а именно: рассчитан дисконтированный денежный поток, а также дисконтированный срок окупаемости. В таблицах 1 и 2 рассчитан чистый дисконтированный доход по стандартному и нестандартному (с неопределенным графиком реализации) инвестиционным проектам.

Таблица 1. Чистый дисконтированный доход по стандартному инвестиционному проекту филиала «Полоцкое пиво» ОАО «Белсолод», млн. руб.

Наименование показателя	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год	6-й год	7-й год
1. Инвестиции	10000	27078	30993	97	43	0	0
2. Чистый дисконтированный доход нарастающим итогом:							
2.1 без дисконта	-10775,1	-18024,2	-23017,2	10267,1	46401,4	95401,4	153401,4
2.2 со ставкой дисконта 1,181	-10775,1	-21063,2	-33415	-13246,7	5307,063	26634,89	48011
2.3 со ставкой дисконта 1,301	-10775,1	-22611,8	-38243,9	-23181,8	-10597	2549,44	14510,35
2.4 со ставкой дисконта 1,32	-10775,1	-22831,2	-38902,3	-24485,4	-12612,2	-384,99	10579,4

Источник: собственная разработка

Для того чтобы учесть специфику инвестиционных проектов с неопределенным графиком реализации предложена следующая оптимизационная модель денежных потоков проекта с неопределенным графиком реализации:

$$ЧДД = \frac{ЧД_{без\ дисконта} - I}{r^{(n)}}$$

где n – стадия (месяц) реализации проекта; I – инвестиции на стадии реализации проекта n.

Для расчёта чистого дисконтированного дохода с учётом ставки дисконта необходимо заметить, что в данном случае проект вводился на срок 7 лет, а также, что дополнительные инвестиционные затраты по проекту будут проводиться в первые 5 лет реализации проекта: в первый год – в 3-ем месяце, во второй год – в 4-ом месяце, в третий год – в 8-ом месяце, в четвертый год – во 2-ом месяце, в пятый год – в 7-ом месяце.

Таблица 2. Чистый дисконтированный доход по нестандартному инвестиционному проекту филиала «Полоцкое пиво» ОАО «Белсолгод», млн. руб.

Наименование показателя	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год	6-й год	7-й год
1. Инвестиции	10000	27078	30993	97	43	0	0
2. Чистый дисконтированный доход нарастающим итогом:							
2.1 без дисконта	-10775,1	-18024,2	-23017,2	10267,1	46401,4	95401,4	153401,4
2.2 со ставкой дисконта 1,181	-10336,2	-16143,1	-19347,2	-2705,44	11567,86	29626,99	47726,99
2.3 со ставкой дисконта 1,301	-10089,1	-15193,1	-17668,4	-6548,93	1766,24	11871,15	21064,78
2.4 со ставкой дисконта 1,32	-10052,6	-15058,9	-17440,3	-6972,68	695,90	9958,92	18265,28

Источник: собственная разработка

Также был рассчитан дисконтированный срок окупаемости – это период времени, когда сумма инвестиций будет равна дисконтированному денежному доходу. На основе данных таблицы 1 и 2 были рассчитаны сроки окупаемости инвестиционного проекта по следующей формуле:

$$DPP = \text{Последний год с отрицательным показателем} + \frac{\text{Последний год с отрицательным показателем, млн. руб.}}{\text{Сумма посл. года с отриц. показателем и следующим за ним годом, млн. руб.}}$$

Расчеты показали, что если филиал отнесет свой проект к стандартному и в своих расчетах воспользуется методом расчёта по уровню ставки рефинансирования и уровню инфляции с учетом риска, то проект окупится через 4 года 9 месяцев, если методом средневзвешенной стоимости капитала – через 5 лет 10 месяцев, если методом кумулятивного построения – примерно через 6 лет. Отнесения инвестиционного проекта к нестандартному (с неопределенным графиком реализации) показывает меньшие сроки окупаемости до 5 лет. Все сроки окупаемости инвестиционного проекта меньше периода его реализации, что обоснованно позволяет принять решение об его принятии.

Таким образом, инвестиции играют важную роль в функционировании и развитии экономики. Рост инвестиций оказывает воздействие на объём общественного производства и занятость, структурные сдвиги в экономике, развитие конкретных её отраслей. Посредством инвестиций создаются новые наукоемкие производства, модернизируются действующие, реализуются перспективные для национальной экономики и предприятий инвестиционные проекты. Одно из решающих значений для принятия инвестиционного проекта имеет правильный и обоснованный выбор ставки дисконтирования. Она должна учитывать все риски, которым может быть подвержен инвестиционный проект, включая не только общие, но и специфические риски. Насколько правильно будет выбрана ставка дисконтирования, настолько правильно инвестор может спрогнозировать дальнейшее развитие событий, связанных с данным инвестиционным проектом. После ввода инвестиционного проекта, предприятию предстоит на каждом этапе реализации разрабатывать способы и методы воздействия на уровень риска с целью его максимального снижения.

Список цитированных источников:

- 1 Кулакова, А.Н. Оценка эффективности инвестиционных проектов со знакопеременными денежными потоками: автореф. дисс... канд. экон. наук: 08.00.10, 08.10.14. – Москва, 2011. – 31 с.
- 2 ОАО "АСБ Беларусбанк" [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: <http://belarusbank.by/ru/corporate/1680/18257>. – Дата доступа: 15.09.2014.
- 3 ОАО Белорусская валютная биржа [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: <http://www.bcse.by/>. – Дата доступа: 21.09.2014.
- 4 Национальный банк РБ [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/>. – Дата доступа: 15.09.2014.

УДК

Окунев И.С.

Полоцкий государственный университет, г. Новополоцк

Научный руководитель: к.э.н., доцент Костюкова С.Н.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ РАСЧЕТА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕС-ПЛАН В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Сегодня планирование является неотъемлемой частью комплексного управления бизнесом, где бизнес-плану развития организации принадлежит одно из важнейших мест.

Бизнес-план является основой, как для перспективного, так и для текущего планирования производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Составление бизнес-плана актуально для организаций различных сфер деятельности, в т.ч. строительных организаций, поскольку позволяет спланировать и оптимизировать ресурсы для максимизации финансового результата компании.

Следует отметить, что качество бизнес-плана определяется, прежде всего, уровнем проработки его методического обеспечения, удовлетворяющего возрастающие потребности в получении объективной, достоверной, качественной и надежной информации внешних и внутренних пользователей.

Теоретические вопросы, касающиеся методического обеспечения разработки бизнес-планов инвестиционных проектов, а также бизнес-планов развития промышленных предприятий достаточно широко освещены в научной литературе как отечественными, российскими так и зарубежными учеными.

Тем не менее потенциал, наработанный наукой, часто оказывается малопримлемым для организаций строительного комплекса. Это обусловлено, прежде всего, сложностью управления строительной организацией, наличием существенных особенностей функционирования строительных организаций.

Теоретическая неразработанность вышеназванных проблем потребовала критического переосмысления существующего методического обеспечения разработки бизнес-планов, разработанного для промышленных предприятий, в целях его приведения в состояние, отвечающее современным требованиям информационного обеспечения процесса планирования деятельности строительных организаций с учетом отраслевой специфики.

Цель работы: на основе анализа действующей методики по расчету показателей эффективности бизнес-плана в строительстве предложить направления ее совершенствования с учетом отраслевой специфики.

Проведенный нами анализ нормативно-правовых актов, регулирующих процесс бизнес-планирования, изложенный в [1], [2], показал, что по таким направлениям как бизнес-план развития на год, бизнес-план развития на 5 лет, бизнес-план инвестиционного проекта существуют общие положения. Для строительной отрасли также разработаны отраслевые рекомендации по разработке бизнес-плана развития строительных организаций [3]. Мы остановили свое внимание на изучении главы «Показатели эффективности деятельности». Особое внимание уделили методике расчета уровня или точки безубыточности промышленных и строительных организаций. Было выявлено, что в нормативных документах не выделяют точного различия в расчете уровня безубыточности для промышленности и строительства. Рекомендуется рассчитывать уровень безубыточности как отношение условно-постоянных издержек к маржинальной прибыли. Однако мы считаем, что неправомерно упускается фактор времени, который является важной особенностью производства строительной продукции.

Поэтому предлагаем следующий алгоритм проведения анализа безубыточности (рисунок 1).

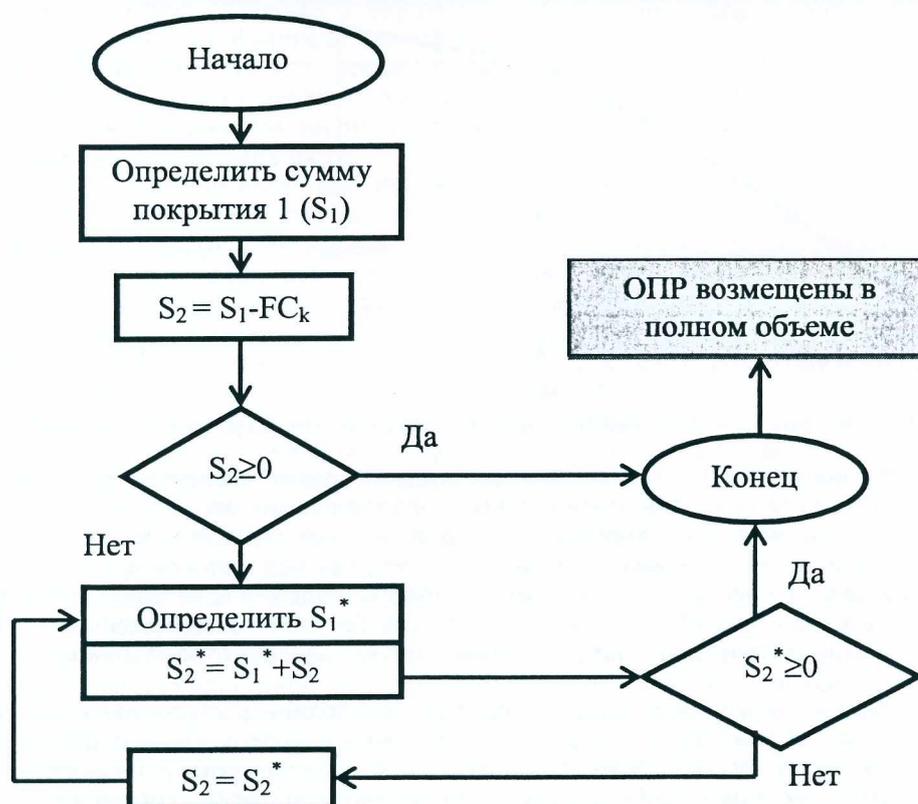


Рисунок 1. Алгоритм расчета срока возмещения годовых общепроизводственных расходов строительными участками

S_1 – сумма покрытия 1 первого периода; S_1^* – сумма покрытия 1 последующего периода; S_2^* – суммы покрытия 2 двух последующих периодов соответственно; FC_k – годовая сумма общепроизводственных расходов k -го участка

В целях практического использования предложенной методики расчета срока возмещения годовых общепроизводственных расходов строительными участками разработана учетно-аналитическая база плановых показателей на основании приложения к договору строительного подряда: «Расчет стоимости строительно-монтажных работ в текущих ценах». По всем работам технологической цепочки фиксируются показатели, приведенные в таблице 1.

Таблица 1. Расчет срока возмещения постоянных затрат организацией по объекту № 1

№	Показатель	Объект №1						
		1 месяц	2 месяц	3 месяц	4 месяц	5 месяц	6 месяц	7 месяц
1	Постоянные затраты, FСk	1000						
2	Выручка	610	630	670	720	750	770	800
3	Переменные затраты	400	410	480	550	690	700	720
4	Сумма покрытия 1 (п.2-п.3)	210	220	190	170	60	70	80
5	Сумма покрытия 2 (п.1-п.3)	-790	-570	-380	-210	-150	-80	0
6	Период возмещения постоянных затрат	-	-	-	-	-	-	+
7	Прибыль (Р)	0	0	0	0	0	0	0

Примечание: Знаки «-» и «+» означают «не возмещены» и «возмещены в полном объеме» постоянные затраты организации соответственно.

Источник: собственная разработка.

Проиллюстрируем графически расчет срока возмещения общепроизводственных расходов участком №1 на рисунке 2, на котором отражено накопление сумм покрытия 1 (кривая), заработанных строительным участком №1 в течение семи месяцев его работы. Пересечение кривой накопленных сумм покрытия 1 с прямой годовых постоянных затрат показывает, что участок за счет накопленных сумм покрытия к концу седьмого месяца его работы возместил причитающуюся к погашению сумму годовых постоянных затрат, равную 1000 млн. руб.

Таким образом, сумма годовых постоянных затрат участка № 1 возмещена в полном объеме за 7 месяцев его работы, т.е. срок возмещения его годовых постоянных затрат составил 7 месяцев. В результате участок № 1, начиная с восьмого месяца, работает с прибылью.

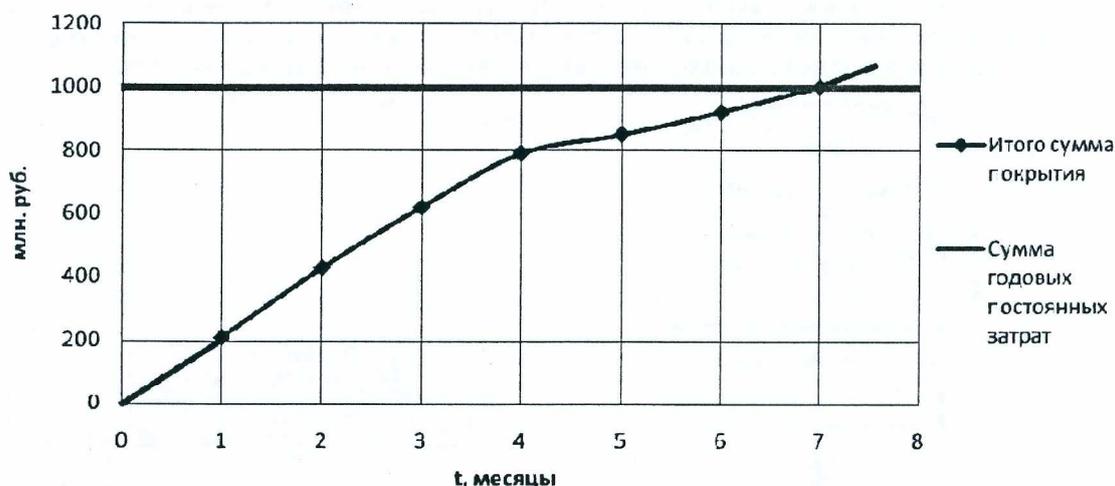


Рисунок 2. График безубыточности деятельности строительной организации по объекту №1

Следует отметить возможности предлагаемой методики для менеджеров строительной организации в качестве инструмента принятия эффективных управленческих решений в случае заключения дополнительного договора подряда с заказчиком на выполнение строительно-монтажных работ по объекту № 2 в течение отчетного периода. Так, в случае увеличения деловой активности строительной организации при заключении дополнительного договора подряда с заказчиком на выполнение строительно-монтажных работ по объекту № 2 график безубыточности деятельности строительной организации существенно изменится, поскольку увеличится выручка строительной организации и сумма покрытия соответственно.

Следовательно, кривая накопленных сумм покрытия, заработанных строительными участками по объектам № 1 и № 2, пересечет прямую годовых постоянных затрат в точке, отражающей период, равный, например, 4-м месяцам их работы. Следовательно, участки за счет накопленных сумм покрытия к концу четвертого месяца их работы возместили причитающуюся к погашению сумму годовых постоянных затрат, равную 1000 млн. руб.

Это означает, что показатель безубыточности деятельности строительной организации имеет сильную корреляционную связь с ее деловой активностью и связан обратной корреляционной зависимостью с показателем времени выхода на полное погашение постоянных затрат, т.е. при увеличении деловой активности в течение текущего года (заключаются новые дополнительные договора строительного подряда на строительство объектов) время, необходимое для достижения безубыточности строительной организацией, сокращается. В свою очередь, при замедлении строительства – увеличивается, соответственно.

Таким образом, разработанная методика анализа безубыточности позволит учесть требования инвесторов, желающих иметь более прозрачное представление о безубыточности деятельности как

отдельно взятого участка, так и организации в целом. Кроме того, каждая строительная организация сможет достоверно оценить показатели эффективности ее деятельности, учитывая такие особенности функционирования, как длительность и срочность процесса строительства. Следовательно, разработанный специализированный методический инструментарий, позволит составить эффективный бизнес-план, адаптированный к специфике строительной отрасли.

Список цитированных источников:

1. Правила по разработке бизнес-планов инвестиционных проектов: постановление Министерства Республики Беларусь, 31.08.05, № 158 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.pravo.by/pdf/2005-158/2005-158\(018-060\).pdf](http://www.pravo.by/pdf/2005-158/2005-158(018-060).pdf) – Дата доступа: 13.11.2014.
2. «Об утверждении рекомендаций по разработке прогнозов развития коммерческих организаций на 5 лет и рекомендаций по разработке бизнес-планов развития коммерческих организаций на год»: постановление Министерства экономики Республики Беларусь от 30 октября 2006 г. №186 [Электронный ресурс]. – 2001. – Режим доступа: http://mosk.minsk.gov.by/docs/economica/post_min_economiki_186.pdf – Дата доступа: 13.11.2014.
3. Отраслевые рекомендации по разработке бизнес-планов развития на год строительных организаций Министерства архитектуры и строительства Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2001. – Режим доступа: <http://pravo.levonevsky.org/bazaby11/republic28/text425.htm> – Дата доступа: 13.11.2014.

УДК 339.187.62

Колтун Е.В.

*Белорусский государственный аграрный технический университет, г. Минск
Научный руководитель: к.сх.-н., доцент Царук И.А.*

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЛИЗИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ (на примере РО «Белагросервис»)

В условиях становления рыночных отношений в Республике Беларусь особое значение приобретает лизинг, как форма инвестиционной деятельности.

Применительно к современному этапу развития лизинговых услуг в Республике Беларусь лизинг необходимо определить как комплекс экономических взаимоотношений, направленный на активизацию инвестиционной деятельности посредством реализации договоров кредита, купли-продажи и аренды, что позволяет рассматривать его как особый вид предпринимательской деятельности [1].

Цель данного исследования заключается в разработке основных направлений повышения эффективности лизинговой деятельности.

Объектом исследования выступает РО «Белагросервис».

Предметом исследования является лизинговая деятельность РО «Белагросервис».

Рынок лизинговых услуг в Республике Беларусь имеет более 20 лет стажа. В настоящее время на рынке лизинговых услуг действуют как коммерческие так и государственные организации, которые соответственно осуществляют два вида лизинга: коммерческий и государственный. Коммерческий лизинг – это классический лизинг, основанный на трехстороннем договоре, организация которого у нас в республике мало чем отличается от мировых стандартов. В 2013 году в нашей стране насчитывалось около 50 коммерческих организаций лизингодателей.

Государственный же лизинг финансируется за счет средств республиканского фонда поддержки производителей сельскохозяйственной продукции, продовольствия и аграрной науки и применяется только в сфере сельского хозяйства. Государственный лизинг осуществляют РО «Белагросервис» и областные агросервисы.

Применительно к объекту исследования данной работы необходимо отметить, что РО «Белагросервис» является крупнейшим арендодателем (лизингодателем) в республике. Лизинговой службой объединения осуществляется передача в аренду номенклатурного ряда сельскохозяйственной техники и технологического оборудования в соответствии с республиканскими программами по оснащению и модернизации современной техникой и оборудованием организаций агропромышленного комплекса [2].

Для осуществления лизинговой деятельности ежегодно Указом Президента РБ устанавливаются объемы кредитных ресурсов выделяемых на приобретения техники передаваемой в лизинг, также устанавливаются номенклатура продукции [3]. За 2011-2013 гг. объем кредитных ресурсов составил 3683,6 млрд рублей. Необходимо отметить также, что на весь объем кредитов РО «Белагросервис» предоставляются гарантии Правительства РБ, которые гарантируют выполнения обязательств перед банками. При этом плата за предоставление гарантий Правительства РБ по кредитам, производится одновременно в размере 0,01 процента от суммы кредита.

Условия на которых РО «Белагросервис» заключает договора лизинга с лизингополучателями следующие:

- Общий срок, на который заключается договор лизинга, равен сроку предоставления кредитных ресурсов для приобретения предмета лизинга.
- Авансовый платёж составляет 10% от контрактной стоимости предмета лизинга. Авансовый платёж засчитывается в счёт уплаты первого и последующих платежа по месяцам.
- Выкупная стоимость предмета лизинга определяется как 1% от контрактной стоимости, при этом возмещение расходов лизингодателя составляет 99% от контрактной стоимости договора лизинга.

• Вознаграждение лизингодателя составляет 2,1% годовых от остаточной стоимости предмета лизинга. Выплачивается ежегодно в месяц получения предмета лизинга.

Данные условия являются одинаковыми по всем договорам лизинга и закреплены в правовых актах [4].

Для анализа эффективности лизинговой деятельности РО «Белагросервис» в данной работе нами применена следующая методика:

1. На основании анализа текущей экономической ситуации и специфики конкретной сделки выбирается ставка дисконтирования.

2. Рассчитывается чистая текущая стоимость проекта. Проводится анализ полученного значения и делаются соответствующие выводы.

3. Определяется внутренняя норма доходности.

4. Рассчитывается рентабельность инвестиций.

5. На основе рассчитанных данных определяется срок окупаемости.

6. Проводится расчет показателя дюрации.

В данной методике мы воспользовались инструментарием, применяемым для оценки долгосрочных инвестиционных проектов.

Так как условия заключения договоров лизинга РО «Белагросервис» для лизингополучателей одинаковы, проведем сравнительный анализ эффективности заключения лизингового договора различными лизингодателями. Для этого используем разработанную нами методику по определению эффективности лизинговой деятельности к анализу заключённого договора лизинга на трактор «Беларус-72» лизингодателем «АСБ Лизинг» и РО «Белагросервис» (таблица 1).

Таблица 1. Сравнительный анализ результатов эффективности лизингового договора по трактору «Беларус-72»

Показатель	РО «Белагросервис»	«АСБ Лизинг»	Изменение +/- «АСБ Лизинг» к РО «Белагросервис»
Чистая дисконтированная стоимость	-73960525	36931997	+110892522
Внутренняя норма доходности	2,78%	43,80%	+ 41,02
Рентабельность договора лизинга	10,9%	23,60%	+12,7
Срок окупаемости	9,2 года	4,2 года	-5
Дюрация	3,3 года	3,6 года	+0,3
Ставка дисконтирования, %	21	30,5	+9,5
Плата за кредит, %	0	30,5	+30,5
Комиссионное вознаграждение лизингодателя, %	2,1	11,5	9,4
Первоначальная стоимость предмета лизинга, руб.	157 910 400	157 910 400	-
Стоимость трактора по договору лизинга, руб.	172 182 974	440 841 671	+268 658 697
Удорожание предмета лизинга к первоначальной стоимости	109,03	279,17	+170,14

Для сравнения мы взяли коммерческого лизингодателя «АСБ Лизинг», который создан на базе крупнейшего банка страны – «ОАО АСБ Беларусбанка». Выбор данной компании обоснован лидирующими позициями в рейтинге лизинговых компаний Республики Беларусь, по объёму нового бизнеса, лизинговому портфелю и по объёму лизинговых выплат [6].

По данным табл. 1 мы видим, что один и тот же проект имеет различные экономические результаты. Так, заключённый договор лизинга РО «Белагросервис» имеет отрицательный результат, так как будущие доходы не покрывают затраты лизингодателя. Срок окупаемости превышает срок действия договора лизинга (90 мес. = 7,5 г.). В этом случае договор считается неэффективным для лизингодателя. В то же время, результаты «АСБ Лизинг» свидетельствуют об обратном. От заключения данного договора лизингодатель получит 36931997 руб. прибыли и окупит данный договор за 4,2 года.

Однако обратим внимание на удорожание договора лизинга. Удорожание предмета лизинга РО «Белагросервис» составило 109,03%, при том, как у «АСБ Лизинг» 279,17%. Такое удорожание определили ставки комиссионного вознаграждения и ставки по кредитным ресурсам, которые у «АСБ Лизинг» на 39,9% выше ставок РО «Белагросервис».

Эти результаты свидетельствуют о предпочтительности выбора в качестве лизингодателя РО «Белагросервис» для сельскохозяйственных предприятий. Но с другой стороны условия заключения лизингового договора «АСБ Лизинг» являются более приемлемыми для лизингодателя, как более эффективные и прибыльные.

Таким образом, проведённый анализ выявил, что на изменение стоимости договора лизинга существенное влияние оказывают такие факторы, как размер платы за кредит и сумма комиссионного вознаграждения лизингодателя. В соответствии с этим, лизинговой службе РО «Белагросервис» нами предложены к рассмотрению следующие рекомендации:

Включение в лизинговый договор плату за кредитные ресурсы в диапазоне от 8,9 до 11% годовых. Установление данных ставок необходимо постоянно корректировать в соответствии с прогнозируемой инфляцией.

Включение данного платежа РО «Белагросервис» поможет избежать обесценивание будущих поступлений по лизинговым платежам, а государству снизить расходы на компенсацию платежей по банковским кредитам. При включении дополнительного платежа за кредитные ресурсы удорожание предмета лизинга составит от 147,3% до 156,4%, РО «Белагросервис» выйдет на безубыточную деятельность и сможет получить чистую прибыль в размере 10400905 руб.

Ещё одним проблемным вопросом является задолженность по лизинговым платежам. Решение данной проблемы, на наш взгляд, должно осуществляться как руководством предприятий лизингополучателей, в части организации эффективной деятельности своих предприятий обеспечивающей платёжеспособность по своим обязательствам, а с другой стороны государством по закреплению преимущественного права (вплоть до беспорного права) на возврат объекта лизинга лизингодателю в случае невыполнении лизингополучателем своих обязательств, что позволит значительно сократить процедуру возврата имущества, избегая длительных судебных разбирательств, а также уменьшить задолженность по лизинговым платежам.

Для совершенствования системы управления лизинговой деятельности, также имеет место создание на базе РО «Белагросервис» лизингового оператора, учредителями которого могут являться как государственные органы, так и коммерческие организации. Что позволит с одной стороны, государственному лизинговому оператору действовать в рамках государственных программ, а с другой – обеспечить коммерческую эффективность лизинговых сделок, так как от этого зависит его собственное финансовое благополучие. Данное мероприятие позволит получать ежегодную дополнительную прибыль в размере 946,1 млн руб.

Список цитированных источников:

1. Лизинг в агропромышленном комплексе Республики Беларусь: Сборник материалов РО «Белагросервис».
2. Об объёмах и источниках финансирования в 2014 году закупки современной сельскохозяйственной техники и оборудования: Указ Президента Респ. Беларусь, 3 марта 2014 г., № 108 // Система КонсультантПлюс: Беларусь. – Дата печати: 22.04.2014.
3. Об объёмах и источниках финансирования в 2013 году закупки современной сельскохозяйственной техники и оборудования: Указ Президента Респ. Беларусь, 2 апр. 2013 г., № 143 // Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2014.
4. Порядок формирования и использование средств на закупку тракторов, сельскохозяйственных машин и оборудования и передачи их субъектам хозяйствования РБ на условиях долгосрочной аренды: утв. приказ Мин. экономики РБ, Мин. финансов РБ, Мин. сельского хозяйства и продовольствия РБ, 11 мая 2006 № 82/55/33
5. Методические рекомендации по определению экономической эффективности субъектов хозяйствования: учебно-методическое пособие / И.Н. Фурс, И.И. Коломиец; БГАТУ, Институт повышения квалификации и переподготовки кадров АПК. – Минск, 2010. – 124 с.
6. Белорусский рынок лизинга. Обзор 2013 г.: Сборник материалов / А.И. Цыбулько, С.В. Шиманович. – Минск: Издатель А.Н. Вараксин, 2014. – 52 с.

УДК 336. 7

Бойчёнок А.В.

Витебский государственный технологический университет, г. Витебск
Научный руководитель: к.э.н., доцент Дём О.Д.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ И ВНЕДРЕНИЯ НОВЫХ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Актуальность исследуемой темы обусловлена тем, что расширение банковских продуктов и услуг – важная особенность современной банковской деятельности Республики Беларусь. Ведущие коммерческие банки стремятся предоставлять широкий круг операций и услуг для своих клиентов с тем, чтобы повысить свою рентабельность и конкурентоспособность. Эффективная система банковских продуктов и услуг должна способствовать мобилизации внутренних сбережений. Особое значение приобретает в этой связи гибкое банковское обслуживание, способное реагировать на формирующиеся потребности изменяющейся экономики. Конкуренция на рынке банковских услуг также влияет на количественные и качественные характеристики банковского обслуживания.

В мировой практике создания новых банковских продуктов и услуг используется следующая классификация видов банковских инноваций:

- банковские продукты на новых сегментах: инвестиции в недвижимость, страховой бизнес, финансовый лизинг, трастовые операции;
- инновации в новых областях денежно-финансового рынка, такие как: рынок коммерческих бумаг, финансовые фьючерсы, финансовые опционы;
- управление денежной наличностью и использование новой информационной технологии;
- услуги финансового посредничества, направленные на снижение операционных расходов и более эффективное управление активами и обязательствами: депозитные сертификаты, депозитные счета денежного рынка;
- новые продукты в традиционных сегментах рынка ссудных капиталов: инструменты с «плавающей» процентной ставкой, свопы, облигации с глубоким дисконтом, серийные облигации и т.д. [3, с. 256-259].

Для банков Беларуси одним из направлений совершенствования управления банковской деятельностью является применение банками аутсорсинга.

Аутсорсинг в банке – это передача части традиционных функций управления банком внешним исполнителям (организациям). Применение аутсорсинга снижает себестоимость передаваемых функций за счет узкой специализации аутсорсинга и выполнения их за меньшие деньги, а банку позволяет перераспределить свои ресурсы на главных направлениях деятельности, связанных с обслуживанием клиентов.

В гражданском законодательстве Беларуси отсутствует понятие договора аутсорсинга. Единственным нормативным документом, в котором содержится определение аутсорсинга, является письмо НБ РБ «Об использовании в работе принципов управления операционным риском». Согласно этому письму, аутсорсинг – это привлечение сторонней организации для выполнения отдельных видов работ.

В Беларуси аутсорсинг в банковской системе пока плохо приживается. В основном это связано с отсутствием аутсорсинговых компаний, уровень которых отвечал бы высоким запросам, с необходимостью обеспечить «прозрачность» информации. В то же время в США около 90% компаний пользуются услугами сторонних организаций, в европейских странах – около 85%; лидером аутсорсинговых услуг на одну компанию является Израиль – около 96%. К сожалению, в РБ такой статистики на сегодняшний день нет [1].

К новым банковским продуктам относится и развитие интернет-услуг. Роль Интернета в выполнении банковских операций может быть различной и иметь разную значимость и функции.

Сегодня клиентом банка с помощью интернет-банкинга можно покупать и продавать безналичную валюту, оплачивать коммунальные услуги, оплачивать счета сотовой связи, проводить межбанковские безналичные платежи, переводить средства по клиентским счетам и отслеживать их. Возможность работать со счетами банковских пластиковых карт позволяет клиентам банка пользоваться услугами интернет-магазинов как в Беларуси, так и за рубежом.

В настоящее время из 31 банка в системе дистанционного банковского обслуживания физических лиц услуги оказывают 26 банков, из которых 22 имеют технологию «Интернет-банкинг», 12 банков – систему «Мобильный банкинг», 11 – «SMS-банкинг» [5]. В Республике Беларусь наблюдается положительная динамика развития Единого расчетного и информационного пространства, современных платежных инструментов: мобильный и интернет-банкинг, электронные деньги.

Также белорусские банки имеют собственные разработки:

– технология «IBA Мобильный банкинг» в ОАО «Белагропромбанк», ОАО «БПС-Сбербанк» и ЗАО «Трастбанк»;

– разработка «М-банкинг» компании ООО «Мобикон-Медиа» для мобильного банкинга ОАО «АСБ «Беларусбанк» и ОАО «Белинвестбанк»;

– разработчик автоматизированной информационной системы «Расчет» Единого расчетного информационного пространства (АИС ЕРИП) ОАО «Центр банковских технологий»;

– разработка банка ОАО «Банк БелВЭБ» – система банковского самообслуживания держателей карточек банка и его банков-партнеров. Партнерами являются: ОАО «Технобанк», ЗАО «Альфа-Банк», ОАО «Банк Москва-Минск», ЗАО «БелСвиссБанк», ЗАО «РРБ-Банк», ЗАО «Сомбелбанк». В состав СБС входят услуги банкоматов, платежно-справочных терминалов, услуги Мобильного и Интернет-банкинга [5].

Одной из безусловных тенденций развития розничного рынка банковских услуг в Республике Беларусь является:

– использование дистанционных каналов банковского обслуживания и мобильных устройств, клиентских приложений для смартфонов и планшетных компьютеров;

– комплексная система управления взаимодействием с клиентами, позволяющую детально анализировать клиентскую базу, формировать узкоспециализированные предложения по группам клиентов и прогнозировать спрос на услуги;

– средства интеграции с автоматизированной информационной системой ЕРИП;

– надежные средства защиты информации [2].

Большое значение имеет работа, проводимая в области повышения финансовой грамотности населения не только Национальным банком совместно с Ассоциацией белорусских банков, но и каждым банком в отдельности. Реализуются мероприятия Плана совместных действий государственных органов и участников финансового рынка по повышению финансовой грамотности населения Республики Беларусь на 2013-2018 годы.

Для повышения рентабельности и конкурентоспособности банки должны проводить мероприятия по совершенствованию предлагаемых продуктов. Это относится в первую очередь к кредитным продуктам. Например, целесообразно предоставление СИНДИЦИРОВАННОГО КРЕДИТА. Оценим его преимущества:

1. Оформление пакета документов с определенными условиями осуществляет созданная группа консорциума, в которой оговариваются все требования к кредиту, а также распределяются риски. Это позволяет оформить кредит в максимально короткие сроки и существенно упрощает схему его получения.

2. Все банки, которые принимают участие в процессе кредитования, берут на себя одинаковые условия. Это дает возможность снизить трудозатраты по обслуживанию долга.

3. Синдицированный кредит выдается в особо крупных размерах, что для одного банка не всегда возможно из-за лимитов. В то же время группа банков способна выделить средства крупным предприятиям для развития.

4. При получении синдицированного кредита составляется определенный график получения денежных средств, удобный для заемщика. э-

Нами были произведены расчеты предоставления синдицированного кредита для компании сроком на 3 года в сумме 250 млн. \$. В результате прибыль Банка через 3 года составила 15,53 млн. \$, а годовая прибыль – 5,18 млн. \$.

Проанализируем особенности СУБОРДИНИРОВАННОГО КРЕДИТА. Одним из основных преимуществ субординированных обязательств с точки зрения регулирования является то, что они обеспечивают некоторую рыночную дисциплину со стороны банков. В отличие от вкладов, субординированные кредиты не покрываются государственным страхованием, поэтому инвесторы требуют от них большей доходности из-за высокого риска. Несмотря на отсутствие исчерпывающего правового регулирования, субординированные кредиты могут использоваться и в практике белорусских банков.

Пример использования субординированного кредита. Банком А был привлечен субординированный кредит сроком на 3 года в размере 1 млн. \$. Далее было проведено кредитование организации 1 на сумму 450 тыс. \$ и организации 2 на сумму 550 тыс. \$. Общая сумма дохода от финансирования предприятий составила 350,14 тыс. \$.

Таким образом, прибыль Банка за 3 года с учетом расходов на привлечение субординированного кредита составила 125,097 тыс. \$, а годовая прибыль Банка 41,699 тыс. \$.

ВЫПУСК ЕВРООБЛИГАЦИЙ

Еврооблигации – это новые возможности финансирования и новый сегмент финансового рынка.

Необходимость выпуска еврооблигаций:

1. Привлечение значительных сумм (100 млн. долларов – минимальная сумма). Хорошим с точки зрения перспектив ликвидности считается выпуск объемом от 250 млн. долл. США.

2. Привлечение «длинных» ресурсов (минимальный срок 3 года, максимальный – 15 лет, средний 7 лет).

3. Обращение за ресурсами к новому сегменту рынка – институциональным инвесторам в связи с ограниченностью возможностей не только локального, но также и международного банковского рынка [4].

В настоящий момент в законодательстве Республики Беларусь существует ряд барьеров и ограничений, препятствующих прямому выпуску еврооблигаций белорусскими организациями. Однако, законодательство о рынке ценных бумаг и его инфраструктура, в том числе система расчетов по ценным бумагам, должны получить дальнейшее развитие.

Из содержания данной работы вытекают следующие рекомендации:

1. Для совершенствования управления банковской системы отечественным банкам следует обратить внимание на такой новый вид банковского продукта как аутсорсинг, что позволит перераспределить свои ресурсы на главных направлениях деятельности.

2. Банкам следует активно развивать интернет услуги, так как в настоящее время уровень информатизации и эффективность применения информационных технологий являются определяющим для конкурентоспособности банков.

3. Важно уделить большое внимание работе области повышения финансовой грамотности населения. Это повысит спрос на банковские продукты и услуги.

4. Для повышения рентабельности и конкурентоспособности банки должны проводить мероприятия по совершенствованию предлагаемых продуктов.

Список цитированных источников:

1. Аутсорсинг – дело тонкое. – [Электронный ресурс]. – <http://finlab.by/publikacii/autsorsing-delo-tonkoe/> – Дата доступа: 12.11.14.

2. Итоговый документ X Международного форума по банковским информационным технологиям «Банк ИТ'2013» / Дубков С.В. // Банковский вестник. – 2014. – январь. – С. 58-60.

3. Нестеренко, В.Ф. Альтернативный рынок банковских услуг: тенденции и угрозы / В.Ф. Нестеренко, М.И. Сухов, А.Г. Аксаков [и др.] // Банковское дело. – 2011. – №3. – С. 8–13.

4. Синдицированный кредит как источник долгосрочного долгового финансирования бизнеса. – [Электронный ресурс]. – http://www.bveb.by/download_files/documents/formnews/2.pdf. – Дата доступа: 09.11.2014.

5. IT-банкинг: далеко ли продвинулась Беларусь? – [Электронный ресурс]. – <http://myfin.by/stati/view/1143-itbanking-daleko-li-prodvinulas-belarus>. – Дата доступа: 13.11.2014.

УДК 339.944.2

Арбатский А.О.

Витебский государственный технологический университет, г. Витебск

Научный руководитель: ассистент Мартусевич А.А.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ НА РЫНКЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В современном экономическом словаре Б.А. Райзберга, Л.Ш. Лозовского можно найти следующую трактовку: транснациональная корпорация (далее – ТНК) – фирма, корпорация, компания, осуществляющая основную часть своих операций за пределами страны, в которой она зарегистрирована, чаще всего в нескольких странах, где имеет сеть отделений, филиалов, предприятий.

Современные транснациональные корпорации оказывают большое влияние на мировую экономику в целом: стимулируют НТП, развитие мирового производства, способствуют оптимальному распределению ресурсов и размещению производства, но нельзя не отметить и отрицательные черты влияния ТНК на экономику: жесткая конкуренция со стороны ТНК местным компаниям, захват иностранными фирмами наиболее развитых и перспективных сегментов промышленного производства и научно-исследовательских структур принимающей страны. Акцентируя внимание на том, что для многих стран привлечение иностранных инвестиций неразрывно связано с национальной экспортной политикой, получением доступа на более емкий рынок для своих товаров, то Беларусь, имея открытую границу с Российской Федерацией, должна приложить максимум усилий для привлечения на свою территорию ТНК, намеревающихся выйти на российский рынок. Вопрос привлечения ТНК становится особо актуальным в условиях ужесточения конкуренции на рынке в т.ч. в связи с вступлением Российской Федерации в ВТО.

В статье рассмотрены ключевые моменты влияния транснациональных корпораций на экономику РБ, обозначены отрицательные последствия прихода ТНК на национальный рынок. Цель – разработать рекомендации по совершенствованию регулирования деятельности ТНК на рынке РБ.

В настоящее время в экономике Республики Беларусь присутствие иностранных ТНК стало реальностью. Прежде всего, это связано с развитием благоприятного инвестиционного климата. На территории Беларуси созданы преференциальные режимы хозяйствования при реализации инвестиционных проектов, в рамках которых инвесторам предоставляются налоговые, таможенные льготы и иные преимущества для создания и ведения успешного бизнеса. В республике развита транспортная инфраструктура (кроме того, что в Беларуси присутствуют все виды транспорта, согласно рейтингу о состоянии автомобильных дорог, республика заняла 68-е место из 148 стран мира и заметно опережает страны партнеры по ТС и соседей – Литву, Латвию и Польшу). С 1 января 2012 г. в Беларуси самый низкий в Европе налог на прибыль корпораций – 18 процентов. От налогов освобождаются высокотехнологичные предприятия и новый бизнес в малых и средних городах.

Различные крупнейшие транснациональные компании присутствуют в Беларуси: ОАО «Газпром», ОАО «ЛУКОЙЛ», Сбербанк России, McDonald's Corporation, Groupe Danone, «The Coca-Cola Company», Henkel Group, Assicurazioni Generali и многие другие. Основные отрасли, в которых присутствуют транснациональные корпорации – это банковская, страховая, общепит, медиа, стройматериалы. Создаются совместные предприятия с Германией, Польшей, Россией, Литвой, Латвией, число которых с каждым годом постепенно растет. Также налаживается совместное производство и с другими странами – Китаем, Венесуэлой и Турцией. В стране действует около 6000 компаний, созданных с участием иностранных инвесторов. При этом количество совместных белорусско-американских компаний увеличилось на 35,5%, несмотря на сложные политические вопросы.

Кроме того, существует мнение, что необходимо трансформировать некоторые экспортообразующие предприятия нашей страны в ТНК, чтобы продвигать белорусскую продукцию за границей, тем самым способствовать экономическому развитию Республики Беларусь. Наиболее перспективными принимающими государствами могут стать страны Востока и СНГ. На базе предприятий «Азот», Минский тракторный завод, Гомсельмаш, МАЗ, БелАЗ и других, которые по характеру своей деятельности являются международными, возможно создание транснациональных корпораций, установление долгосрочных хозяйственных отношений с ТНК (например, через международную производственную кооперацию, создание СП). Также примером создания транснациональной производственно-инвестиционной модели экономических связей может служить организация Минским тракторным заводом предприятий по сборке тракторов в европейской части России, в Украине, Польше, Египте, Пакистане (в настоящее время действует 10 предприятий в странах СНГ и более 12 – в странах дальнего зарубежья). МТЗ планирует создание сборочных предприятий в Турции, Вьетнаме, Бангладеш и других странах. Аналогичная деятельность осуществляется по созданию совместных предприятий МАЗом в Украине, Китае, Вьетнаме, Аргентине; БелАЗом – в Китае. В последние годы началась работа по организации на венесуэльской территории сборочных производств МАЗ, МТЗ, БелАЗ, проектированию и строительству жилищных районов и поселков.

К основным моментам влияния транснациональных корпораций на экономику Республики Беларусь можно отнести следующие:

1. Увеличение внутреннего капитала и внутреннего дохода, установление трансфертных цен. Благодаря увеличению трансферта технологий повышается и инновационный потенциал в технической отрасли принимающего государства.

2. Увеличение экспорта. При этом увеличивается и импорт сырья, и комплектующих для работы корпорации внутри страны.

3. Процесс концентрации производства. Деятельность ТНК на национальном рынке может привести к снижению конкурентоспособности местных компаний, но в тоже время простимулировать появление новых компаний, обслуживающих потребности корпораций.

4. Положительное влияние на уровень занятости и на величину заработной платы. Также важен и тот факт, что вместе с ТНК на территорию Беларуси придут мировые стандарты ведения бизнеса.

5. Отрицательный момент прихода транснациональных корпораций – потеря значительной доли автономности экономики страны, рост ее зависимости от иностранных технологий и ресурсов.

Приход иностранных ТНК в Беларусь необходим для включения страны в международное разделение труда на достойном месте, передачи новых технологий для белорусских предприятий, инве-

стиций в экономику Беларуси. В то же время опыт других стран показывает необходимость соблюдения ряда правил при допущении ТНК на национальный рынок:

1) при приватизации государственных предприятий или создании новых отраслей производства необходимо избегать передачи какой-либо отрасли одной иностранной ТНК. Всегда необходимо приглашать как минимум две ТНК в каждую отрасль, при этом на основе предварительного анализа выбирать такие ТНК, которые традиционно конкурируют между собой в других регионах мира, и никогда не вели переговоров о слияниях или сотрудничестве, следовательно, в этом случае меньше шансов, что они смогут договориться и искусственно сбить цены на закупаемое в стране сырье, поднять цены на свою продукцию для белорусских потребителей, или трансформироваться в одну ТНК. Ярким примером такого соперничества являются корпорации «The Coca-Cola Company» и «PepsiCo» или «Audi AG» и «BMW AG»;

2) необходимо принимать меры по привлечению в Беларусь научных филиалов западных ТНК. В республике существуют для этого все условия (наличие большого количества научно-исследовательских институтов, располагающих квалифицированными кадрами во многих областях и современные разработки в разных сферах НИОКР);

3) необходимо привлечь только те ТНК, которые имеют благоприятную историю функционирования на рынках не-западных стран. Необходимо изучение процессов взаимодействия данной ТНК с правительствами других суверенных государств, в том числе проведение анализа, привлекало ли ТНК органы своего правительства для давления на страну, с правительством которой у нее возникли разногласия (нефтедобывающая и нефтеперерабатывающая компания British Petroleum известная своими экологическими катастрофами; еще одной скандально известной ТНК, славящейся судебными процессами с клиентами, является сеть ресторанов быстрого питания McDonald's);

4) необходимо создание международных ТНК на базе белорусских предприятий и предприятий стран-союзников Республики Беларусь по образцу Белорусской калийной компании и стратегических альянсов национальных белорусских ТНК с ТНК стран-союзников. Подобные проекты необходимо реализовывать с Венесуэлой, Ираном, Китаем, Кубой, Вьетнамом и рядом других стран;

5) целесообразно создать специальный Комитет по иностранным инвестициям в составе Совета Министров, который станет осуществлять свою деятельность в координации с уже существующим Консультативным советом по иностранным инвестициям при Совете Министров Республики Беларусь;

6) целесообразно создание специализированного научного центра, сотрудники которого будут компетентны во всех вышеупомянутых вопросах, и будут обмениваться информацией об иностранных ТНК со странами – внешнеполитическими партнерами Республики Беларусь.

Таким образом, приход иностранных ТНК в Беларусь необходим для включения страны в международное разделение труда на достойном месте, передачи новых технологий для белорусских предприятий, инвестиций в экономику Беларуси. В то же время опыт других стран показывает необходимость соблюдения ряда правил при допущении ТНК на национальный рынок.

Список цитированных источников:

1. Дадалко, С. ТНК: влияние на экономику стран с переходной экономикой в условиях глобализации / С. Дадалко, З. Козловская // Банковский вестник. – 2013. – №2. – С. 33-40.
2. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by>. – Дата доступа: 05.11.2014.

УДК 338.124.4

Гончарик Н.С.

*Черновицкий торгово-экономический институт Киевского национального торгово-экономического университета, г. Черновцы, Украина
Научный руководитель: к.э.н., доцент Быкова Н.В.*

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРОЦЕССА СТАБИЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

В деятельности любого государства особое место занимает проблема стабилизации экономики, то есть помощи рыночной экономике обеспечить полную занятость ресурсов, эффективное их использование и стабильный уровень цен. При этом, важным аспектом является адаптация к вызовам, которые возникают в современной среде, а именно: распространение информационных и других современных технологий, ускорение изменений в растущих секторах экономики, повышение значимости социальных целей развития, острота конкурентной борьбы на глобализированных рынках. В этих условиях стандартные подходы к управлению экономикой, в частности, переходной, не дают подобных результатов. Основными факторами повышения национальной конкурентоспособности становятся структурное реформирование производства, прежде всего роста его информационной и высокотехнологической составляющих, формирования общественных институтов, способных гармонизировать интересы и стремления различных общественных групп, повышение качества образования.

Для обеспечения успешности и результативности мер, направленных на стабилизацию экономики Украины, важно исследовать ее: текущее состояние, определить существующие риски и перспективы, составить максимально точный и реальный план действий, определить общую стратегию и тактические аспекты, что является целью нашего исследования.

В апреле прошлого года Украина, при содействии и финансовой поддержке Международного валютного фонда, представила комплексную программу экономических реформ, которая направлена на восстановление макроэкономической стабильности, содействие устойчивому росту и укрепление экономического управления и прозрачности. Уже в этом году, в рамках обзора данной программы, экспертная группа МВФ провела комплексный анализ состояния экономики Украины с момента утверждения программы.

В целом результаты исследования констатировали повышение геополитической напряженности и углубление экономического кризиса в Украине.

Интенсификация конфликта на Востоке и эскалация газового спора с Газпромом, два ключевых риска, определенных в момент утверждения программы, материализовались. Эти события повлияли на доверие, платежный баланс, экономическую деятельность и выполнение бюджета. Банковский сектор столкнулся с большим, чем прогнозировалось, оттоком вкладов, а обменный курс обесценился больше, чем ожидалось в момент утверждения программы.

Исследуемый период характеризуется углублением рецессии, так как ситуация нестабильности безопасности на Востоке влияет на экономическую деятельность. Реальный ВВП сократился меньше, чем ожидалось, а именно на 1,1% в первом квартале [1]. Однако, высокочастотные индикаторы указывают на ускорение спада производства, в результате перебоев в деятельности в промышленных восточных регионах и влияния конфликта на предпринимательские и потребительские настроения. Промышленное производство снизилось на 4,7% в реальном выражении в январе-июне, в то время как масштабы строительства упали на 8,9% за тот же период, с пониженным ускорением в последнее время. Сельскохозяйственное производство сократилось на 3,9% в январе-июне по сравнению с прошлогодними показателями. Оборот розничной торговли также сократился в мае-июне, едва сохранив положительное значение в первом полугодии 2014 года (0,8%). Уровень безработицы растет, составляя 8,8% квартале 2014 по сравнению со значением 8% в прошлом году. Нестабильность обменного курса несколько стабилизировалась, но гривна достигла более низкого уровня, чем ожидалось, а инфляция постоянно растет. Так, с середины апреля до конца июля, обменный курс колебался в пределах 11,4-12,1 грн. за 1 \$ США. Однако новый виток геополитической напряженности в начале августа ослабили его еще на 8%, до около 13 грн. за \$ 1. Инфляция потребительских цен выросла более, чем это ожидалось, – практически с нуля в январе до 12,6% в годовом исчислении в июле [1].

Таким образом, экономическая ситуация стала намного сложнее, чем это было предусмотрено в момент утверждения программы. Ряд рисков уже материализовались, что в свою очередь привело к заметному ухудшению экономических перспектив, выполнения бюджета, платежного баланса.

Что касается слабых темпов экономического роста – это проблема, присущая не только Украине, но и в целом странам Центральной, Восточной и Юго-Восточной Европы. На протяжении последних пяти лет темпы роста в странах ЦСПСЕ не соответствовали предыдущим ожиданиям.

В среднем ВВП возрастал только на 0,5% в год, что существенно ниже прогнозируемого весной 2008 года рост на уровне 5%. Такой низкий результат главным образом обусловлено значительно ниже потенциалом к росту, что объясняется, в первую очередь, значительно более низким уровнем инвестирования от фирм, вызванным снижением спроса на их продукцию, меньшей доступностью финансирования, а также необходимостью откорректировать балансы, чтобы справиться с последствиями, обусловленными неприемлемыми масштабам докризисного инвестиционного бума. Стабилизация экономики Украины и ее поступательное развитие невозможны без активизации производственного процесса на предприятиях.

За годы реформирования экономики государства на большинстве предприятий наблюдалось сокращение объемов капитала и разбалансировка производства, что обусловило снижение их основных финансово-экономических показателей. На будущую перспективу просматриваются очередные существенные факторы, которые могли бы затормозить рост объемов производства, усложнит задачу сокращения безработицы и приведение показателей государственного долга к более приемлемым уровням. Потоки капитала, в частности от западноевропейских материнских банков, вероятно, будут оставаться слабыми, темпы роста в странах – торговых партнерах ЦСПСЕ, по прогнозам, будут оставаться умеренными, а темпы сокращения численности трудоспособного населения ускорятся.

Поэтому жизненно необходимо обеспечить «быстрее, выше и мощнее» темпы экономического роста, и это требует решительных шагов, чтобы:

- решить проблемы, которые оставил кризис. Здоровому состоянию финансового сектора принадлежит определяющая роль в обеспечении кредитования и стимулирования экономического роста. Сокращение количества препятствий в таких областях, как законодательство, судопроизводство, налогообложения и регулирования с целью решения вопроса неработающих активов, облегчит задачу промышленной реструктуризации и очистки балансов банков;

- нарастить внешнеторговый сектор. Более сбалансированный рост могло бы улучшить перспективы для экономического роста. Результаты исследований свидетельствуют, что более открытые экономики растут быстрыми темпами. Более тесное интегрирование в глобальные цепочки поставок обеспечит более быструю передачу технологий и ускорит конвергенцию уровней доходов;

- улучшить инвестиционный климат. Приоритетным для многих стран является упрощение регулирования и конкуренции, защите прав инвестора и обеспечения неукоснительного соблюдения условий контракта. Для некоторых стран также решающее значение будет иметь реструктуризация и приватизация крупных, убыточных государственных предприятий, а также повышение качества корпоративного управления и усиление прозрачности;

• обеспечить хорошо функционирующий рынок труда. В высоком уровне безработицы большой вес принадлежит структурной составляющей, и это составляло проблему, начиная с раннего этапа переходного периода. Активизация политики по рынку труда улучшит перспективы для переквалификации и полного трудоустройства работников. Для подкрепления результата, как это будет для функционирования рынка труда, может возникнуть необходимость провести реформу профессионального среднего и высшего образования, а также повысить адресность помощи по безработице и социальных программ;

Таким образом, Украина сталкивается с чрезвычайно сложной экономической и финансовой ситуацией через внутренние факторы, а также внешние воздействия. Однако после определенного периода неопределенности, составления и корректировки программы стабилизации обеспечивает основу для власти и народа Украины для восстановления экономики и консолидации общества.

Список цитированных источников:

1. Ukraine: first review under the Stand-by arrangement, requesty and other // International Monetary Fund Country Reports. – 2014. – №14/263. – Режим доступа: <http://www.imf.org>

УДК 339.3:631.164.6

Гаврилук А.Н.

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

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

ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА УКРАИНЫ

Одной из важных задач реформирования экономики Украины является трансформация агропромышленного комплекса. В мировом сообществе Украину признают как потенциального лидера по производству сельскохозяйственной продукции и основных продуктов питания: зерна, сахара, масла, мяса, продуктов переработки молока и др. Но, реализация этого потенциала требует приложения больших усилий. Решение задач, поставленных в региональных программах развития сельского хозяйства и агропромышленного комплекса (АПК), позволит ему занять соответствующее место в народнохозяйственном комплексе как региона, так и страны, создать оптимальные условия для расширения экспорта продукции сельского хозяйства и достойное вхождение ее в мировое сообщество.

Цель исследования заключается в определении перспектив развития агропромышленного комплекса Украины и рекомендации относительно путей решения имеющихся проблем.

Проблемы развития агропромышленного комплекса посвящены работы ведущих ученых аграриев как Богданова А.А., Болдуев М.В., Бородина А., Притулы Н., Чубань В., Шпикуляк А., Щекович А. Но, не все проблемы решены до глубины и обоснованности, что и заинтересовало в дальнейшем исследовании.

Для экономики Украины агропромышленный комплекс является чрезвычайно важным звеном, в значительной мере определяет социально-экономическое состояние общества и продовольственную безопасность государства.

В агропромышленном комплексе занята пятая часть работников всех отраслей, сосредоточена почти четверть производственных фондов и производится около 70% товаров народного потребления. Наибольшим богатством страны является земельный фонд, который составляет 41900000 гектаров сельскохозяйственных угодий, из них – 33100000 гектар пахотные земли.

Созданный производственный потенциал позволяет обеспечить население продовольствием, а перерабатывающую промышленность – сырьем, а также экспортировать значительные объемы продукции [1, с. 51]. В 2013 году производство продукции сельского хозяйства по всем категориям хозяйств возросло на 3,3% сравнительно с 2012 годом. На сельскохозяйственных предприятиях (кроме малых) и предприятиях, осуществляющих хранение и переработку зерновых культур, в 2013 году было в наличии 23400000 тонн зерна (на 7% меньше чем в 2008 году), в т.ч. 13,0 млн. тонн пшеницы, 6200000 тонны ячменя, 1100000 тонн кукурузы, 900000 тонн ржи. Непосредственно в аграрных предприятиях хранилось 13400000 тонн зерна (на 9% меньше чем в 2012 году), в т.ч. 6900000 тонн пшеницы, 3,5 млн. тонн ячменя, 600000 тонн кукурузы, 400000 тонн ржи. Предприятия системы зернохранения и зерноперерабатывающие предприятия имели в наличии 10,0 млн. тонн зерна, в т.ч. зерноберегающих – 7,0 млн. тонн (на 3% меньше относительно с 2012 годом). Запасы семян подсолнечника составляли 3300000 тонн, из них в аграрных предприятиях находилось 1400000 тонны [3, 144].

В 2013 году, через сокращение поголовья коров, производство молока уменьшилось на 1,0% в соотношении с 2012 годом, в т.ч. в хозяйствах населения – на 2,8%. Средний надой молока от одной коровы у аграрных предприятий вырос на 351 кг (на 14,4%) и составил 2794 кг. В хозяйствах населения средний надой молока на одну корову составил 2913 кг, что на 121 кг (на 4,3%) больше показателя с 2012 года [4, 9].

Стоит отметить, что уменьшение объемов производства молока зафиксировано в 18 регионах Украины. Больше всего – в Киевской (на 7%), Днепропетровской, Львовской (на 6%) и Черновицкой (на 5%) областях. Наибольший прирост объемов производства молока, по сравнению с 2012 годом отмеченного в Полтавской (на 8%), Черниговской областях (на 3%) [5].

В 2013 г. объем производства продукции животноводства вырос на 3,1% сравнительно с 2012 г. Хозяйства населения в 2013 г. имели 69,4% от общей численности крупного рогатого скота, в т.ч. коров – 78,3%, свиней – 56,7%, овец и коз – 83,6, птицы всех видов – 56,8%. Соотношение общего объема выращивания скота и птицы к реализации животных на убой составило 109,5% (в 2012 г. – 102,1%). Среднесуточный прирост выращивания крупного рогатого скота на откорме и нагуле вырос на 7,8%, свиней – на 4,8% [3, с.146].

Итак, анализ агропромышленного комплекса Украины показал необходимость наращивание объемов производства растениеводческой продукции, что осуществимо путем внедрения в производство почвозащитных систем земледелия, совершенствования структуры посевных площадей, развития селекции и семеноводства, применение энергосберегающих технологий выращивания сельскохозяйственных культур.

Для обеспечения проектного уровня производства продукции животноводства нужно принимать меры по стабилизации поголовья скота и птицы, совершенствования зооветеринарного обслуживания, внедрение современных технологий содержания животных, повышение уровня селекционной работы [2, с. 14].

В системе мер, направленных на стабилизацию агропромышленного комплекса и развитие экономики страны, важная роль отводится привлечению и рациональному использованию иностранных инвестиций.

В инвестировании агропромышленного комплекса Украины ведущую роль играют такие страны как США, Германия, Нидерланды, Великобритания и другие.

Примеры совместного хозяйствования значительного количества западных инвесторов в Украине подтверждают возможность эффективной работы на украинском рынке. Среди иностранных фирм-инвесторов агропромышленного комплекса, успешно занимаются предпринимательством в Украине, – "Монсанто", "Каргилл", "Кейс" (США), «Даймлер-Бенц», Главный кооператив «Райффайзен», «Янке» (ФРГ), «Илта Холдинг С.А.» (Швейцария) и многие другие. Успешно функционирует в Украине совместное украинско-американское предприятие «Киев-Атлантик Украина». Вместе с тем следует отметить, что общий объем иностранных инвестиций в агропромышленном комплексе Украины все еще недостаточен. По прогнозам экспертов общая потребность сельского хозяйства и других отраслей агропромышленного комплекса в инвестициях превышает сумму, эквивалентную \$ 35 млрд [1, с. 54].

Однако агропромышленный комплекс Украины имеет устойчивые и стабильные предпосылки для достижения высокой эффективности иностранных инвестиций. Такими предпосылками являются плодородные почвы, достаточно развитая транспортная инфраструктура, географическое расположение, благоприятные для сельского хозяйства климатические условия, наличие квалифицированной рабочей силы.

Итак, в целом, агропромышленный комплекс Украины имеет мощные тенденции развития на будущее. Однако есть и проблемы, к которым можно отнести: внедрение многоукладной системы собственности; применение эффективных систем землепользования; внедрение современных технологий выращивания сельскохозяйственных культур; развитие отечественного производства современных сельскохозяйственных машин, в частности, средств малой механизации; расширение производства удобрений, гербицидов и др.; внедрение комплексных агрохимических и лесных мелиораций; развитие производственной и социальной инфраструктуры для подъема сельской местности; государственная поддержка АПК из-за переориентации кредитно-финансовой, налоговой и ценовой политики в поддержку сельскохозяйственного производителя.

Решив указанные проблемы, Украина сможет достичь поставленных целей и выйти на внешний рынок с конкурентоспособной продукцией. Проанализировав возможности развития агропромышленного комплекса Украины, определена необходимость проведения следующих мероприятий: обеспечение снижения затрат на производство и переработку продукции АПК; предоставление кредитов и гарантий для экспорта продукции; формирования торговой инфраструктуры, в частности, оптовой торговли сахаром; оценивания качества продукции по категориям качества в соответствии с международными стандартами.

Итак, нашему государству в своих программах развития и повышения конкурентоспособности регионов необходимо предусмотреть стратегию организации работы сельского хозяйства, которая бы способствовала дальнейшему развитию в рыночных условиях сельхозпредприятий и учитывала региональные особенности, специализацию, развитие рынков конкретных видов продукции и организацию соответствующей инфраструктуры.

Список цитированных источников:

1. Гончарова, Н.Н. Інновація АПК на засадах реконверсійної технології / Н.Н. Гончарова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – №2. – С. 50-55.
2. Мельник, Ю.Н. Агропромислове виробництво України: уроки 2008 і шляхи забезпечення інноваційного розвитку / Ю.Н. Мельник // Економіка АПК. – 2009. – №1. – С. 3-15.
3. Притула, Н.М. Сучасний стан та актуальні проблеми розвитку агропромислового комплексу / Н.М. Притула // Держава та регіони. – 2009. – №3. – С. 142-148.
4. Саблук, П. Сучасний стан та перспективи розвитку агропромислового комплексу України / П. Саблук // Економіка України. – 2008. – №12. С. 4-18.
5. Державний комітет статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

УДК 339.137.2

Ярута В.В.

Белорусский государственный аграрный технический университет, г. Минск

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

РЕЙТИНГОВАЯ ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Современная рыночная экономика представляет собой сложнейший организм, состоящий из огромного количества разнообразных производственных, коммерческих, финансовых и информационных структур, взаимодействующих на фоне разветвленной системы правовых норм бизнеса, и объединяемых единым понятием – рынок.

Ключевым понятием, выражающим сущность рыночных отношений, является понятие конкуренции (competition). Конкуренция – экономический процесс взаимодействия, взаимосвязи и борьбы между выступающими на рынке предприятиями в целях обеспечения лучших возможностей сбыта своей продукции, удовлетворения разнообразных потребностей покупателей.

В данной статье мы хотим уделить внимание такой экономической категории как конкурентоспособность предприятия (на примере предприятий комбикормовой промышленности), а также предложить методику, по которой государство либо внешний субъект (инвестор) смогут принимать решение о финансировании предприятия с целью повышения уровня конкурентоспособности данного предприятия. Данная методика будет основываться на определении уровня конкурентоспособности предприятия.

Комбикормовая промышленность РБ составляет основу АПК страны. От уровня развития комбикормового производства зависит состояние животноводства страны, что влияет, в конечном итоге, на продовольственную безопасность республики. Обеспечение высокой конкурентоспособности предприятий комбикормопроизводства повлияет на общее состояние АПК Республики Беларусь.

Комбикорма, выпускаемые отечественной промышленностью, не соответствуют качеству, питательной ценности и другим всевозрастающим к ним требованиям, и поэтому являются неконкурентными в сравнении с аналогичной мировой продукцией. Для повышения конкурентоспособности предприятий комбикормовой промышленности необходимо производить реконструкцию, техническое перевооружение и модернизацию действующих производств, внедрение современного энергосберегающего оборудования, новых технологий и т.д. В целях повышения конкурентоспособности комбикормовой промышленности предлагаем проводить программу финансирования и (или) льготированного кредитования предприятий комбикормовой промышленности со стороны государства либо внешних инвесторов.

Программу финансирования предлагаем проводить по критерию, основанному на рейтинговой оценке конкурентоспособности предприятия. Оценку конкурентоспособности произведем по рейтинговой методике, разработанной нами и отражающую, по нашему мнению, наиболее полное состояние предприятия. Методика оценки конкурентоспособности предприятия основана на следующих показателях:

- 1) финансового состояния;
- 2) деловой активности;
- 3) ресурсообеспеченности;
- 4) конкурентоспособности продукции;
- 5) эффективности деятельности предприятия.

Важность рассматриваемых показателей имеет для формирования конкурентных преимуществ и повышения конкурентоспособности разное значение. Соответственно, для того, чтобы варьировать предложенные показатели по уровню их значимости, предлагается ввести систему весов, полученную экспертным путем (таблица 1).

Таблица 1. Рейтинговая методика оценки конкурентоспособности предприятия

Показатель	Вес показателя (К)	Границы показателя	Балльная оценка (Б)
Показатели финансового состояния предприятия			
1. Коэффициент текущей ликвидности	0,1	Менее 0,5	0
		0,5 – 1,0	30
		1,0 – 1,5	60
		Выше 1,5	100
2. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными активами	0,05	Ниже 0	0
		0 – 0,1	30
		0,1 – 0,2	60
3. Коэффициент финансовой независимости	0,05	Выше 0,2	100
		Менее 0,4	0
		0,4 – 0,5	30
		0,5 – 0,65	60
		Выше 0,65	100
Показатели деловой активности предприятия			
4. Коэффициент оборачиваемости активов	0,1	Менее 2	0
		2 – 5	50
		Более 5	100

Продолжение таблицы 1

5. Коэффициент оборачиваемости краткосрочных активов	0,05	Менее 2	0
		2 – 5	50
		Более 5	100
6. Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	0,05	Менее 2	0
		2 – 5	50
		Более 5	100
Ресурсообеспеченность предприятия			
7. Уровень износа основных средств	0,05	Выше 0,5	0
		0,3 – 0,5	50
		Ниже 0,3	100
8. Производительности труда	0,05	Оценивается для конкретного предприятия	
9. Фондообеспеченность	0,05	Оценивается для конкретного предприятия	
Показатели конкурентоспособности продукции			
10. Себестоимость 1 т продукции	0,05	Оценивается для конкретного предприятия	
11. Трудоемкость 1 т продукции	0,05	Оценивается для конкретного предприятия	
12. Рентабельность продукции	0,05	Ниже 10%	0
		10 – 30%	50
		Выше 30%	100
Показатели эффективности деятельности предприятия			
13. Рентабельность предприятия	0,1	Ниже 10%	0
		10 – 30%	50
		Выше 30%	100
14. Рентабельность активов	0,1	Менее 0,2	0
		0,2 – 0,4	50
		Более 0,4	100
15. Рентабельность продаж	0,1	Ниже 0,1	0
		0,1 – 0,3	50
		Выше 0,3	100
Всего:	1	-	-

Далее находится рейтинг данного предприятия по следующей формуле:

$$P = \sum_{n=1}^i (K \times B) \quad (1)$$

где P – рейтинг предприятия на дату анализа; K – значимость отдельного показателя; B – балльная оценка показателя; n – количество показателей.

В зависимости от рейтинга предприятия определяется уровень его конкурентоспособности на основании шкалы, представленной в таблице 2. На основе данного рейтинга государство или внешние инвесторы могут выносить свои решения по финансированию конкретных предприятий с целью повышения уровня их конкурентоспособности.

Таблица 2. Шкала для определения уровня конкурентоспособности предприятия

Сумма набранных баллов	Уровень конкурентоспособности	Конкурентоспособность предприятия
A	B	B
85-100	Высокий	Предприятия с высоким уровнем конкурентоспособности
65-85	Выше среднего	Предприятия с, в общем, устойчивым уровнем конкурентоспособности, но имеются незначительные отклонения по отдельным показателям
45-65	Средний	Предприятия, имеющие признаки конкурентной напряженности, для преодоления которой у них есть потенциальные возможности
25-45	Ниже среднего	Предприятия повышенного риска, способные преодолеть напряженность своего состояния лишь за счет каких-либо радикальных преобразований
Менее 25	Низкий	Предприятия с неудовлетворительным уровнем конкурентоспособности и отсутствием перспектив его стабилизации

Данная методика позволяет разделить предприятия на два уровня: сильные (уровень конкурентоспособности выше среднего) и слабые (уровень конкурентоспособности средний и ниже). С целью повышения уровня конкурентоспособности предприятий комбикормовой промышленности более целесообразно вложение средств государства либо средств инвесторов в предприятия с уровнем конкурентоспособности выше среднего для того, чтобы они могли проводить модернизацию производственных технологий и выйти по качеству продукции на мировые стандарты. Однако слабым предприятиям также необходимо оказывать поддержку: государство может выдавать им субсидии и предоставлять льготное кредитование (не более 12% годовых).

Таким образом, предложенная методика к оценке и обеспечению конкурентоспособности предприятий комбикормовой промышленности позволяет решать следующие задачи: систематически проводить анализ факторов, обеспечивающих конкурентоспособность организации; осуществлять мониторинг эффективности разработанных практических рекомендаций и проводить оценку стратегиче-

ского видения перспектив, средств и методов достижения конкурентоспособности предприятий комбикормовой промышленности.

Список цитированных источников:

1. Повышение конкурентоспособности зернопродуктового подкомплекса Беларуси / А.П. Шпак, А.В. Пилипук, В.В. Талайко. Минск: Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2013. – 167 с.
2. Конкурентный потенциал перерабатывающих предприятий АПК / А.В. Пилипук [и др.]; под ред. В.Г. Гусакова. – Минск: Бел. наука, 2012. – 217 с.
3. Формирование конкурентной среды на аграрном рынке стран Таможенного союза и Единного экономического пространства / З.М. Ильина [и др.]. – Мн.: Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2014. – 167 с.
4. Лобас, Т.Е. Корма – всему начало // Беларуская думка: штомесячны грамадска-палітычны і навукова-папулярны часопіс, 2013. – №10. – С. 29-33.

УДК 336.0/5

Воробьев А.С.

Витебский государственный технологический университет, г. Витебск

Научный руководитель: старший преподаватель Домбровская Е.Н.

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В ГОСУДАРСТВАХ – ЧЛЕНАХ ЕАЭС

С 2015 г. вступает в действие Договор о Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС), предусматривающий гармонизацию законодательства стран-участниц, формирование единых рынков товаров, услуг, капиталов и рабочей силы. Для более эффективного и динамичного взаимодействия субъектов в России, Беларуси, Казахстане и Армении необходимо преодолеть различия в разных сферах, в том числе в налоговом законодательстве стран-членов ЕАЭС. В частности, раздел «Налоги и налогообложение» Договора о ЕАЭС предусматривает норму, в соответствии с которой государства – члены ЕАЭС во взаимной торговле взимают налоги, иные сборы и платежи таким образом, чтобы налогообложение в одном из государств, на территории которого осуществляется реализация товаров других государств-членов, было не менее благоприятным, чем налогообложение, применяемое этим государством при тех же обстоятельствах в отношении аналогичных товаров, происходящих с его территории [1]. Целью нашего исследования является проведение сравнительного анализа налогообложения в государствах-членах ЕАЭС и выявление направлений совершенствования налогообложения в Республике Беларусь.

В настоящее время в Беларуси установлено 13 республиканских и 3 местных налога, в России – 8 федеральных, 3 региональных и 1 местный, в Казахстане 13 налогов и 8 обязательных сборов в бюджет, а в Армении всего 6 налогов. Сравнение положений налогового законодательства стран-членов ЕАЭС показывает, что структура налогообложения в значительной степени схожа: по видам основных налогов, объектам налогообложения, порядку исчисления и уплаты, системе налогового контроля. Но есть и различия, касающиеся плательщиков, ставок налогов.

Основными налогами в государствах-членах ЕАЭС являются НДС, акцизы, налог на прибыль, налог на недвижимость и подоходный налог с физических лиц.

Плательщиками НДС в государствах-членах ЕАЭС являются юридические лица и индивидуальные предприниматели (ИП), если суммарная выручка ИП за 3 месяца превышает:

- 40000 евро – в Республике Беларусь,
- 2 миллиона российских рублей (≈37000 евро по курсу на 04.11.2014) – в Российской Федерации,
- 55.560.000 тенге за год (≈60000 евро за 3 месяца) – в Казахстане.

Основная ставка НДС в Республике Беларусь составляет 20%, а для сельскохозяйственной продукции, продовольственных товаров и товаров для детей, находящихся в перечне, утвержденном Президентом страны, – 10%. В России основная ставка НДС – 18%, а для товаров из перечня – 10%, в Армении – 20%. Самая низкая ставка НДС применяется в Казахстане – 12%. Все страны применяют зачетный метод уплаты НДС, а если суммы налоговых вычетов больше исчисленных сумм НДС, то они либо возвращаются (для экспортеров), либо подлежат зачету в следующем периоде. Экспорт в странах-членах ЕАЭС облагается по нулевой ставке НДС. Договором о ЕАЭС предусмотрено дальнейшее совершенствование системы взимания НДС во взаимной торговле, в том числе с применением информационных технологий.

Что касается акцизов, то здесь различия наблюдаются, как в списке подакцизных товаров, так и в ставках на различные подакцизные товары (в Казахстане ставки акцизов ниже, чем в России и Беларуси). В Беларуси и Армении подакцизными товарами являются алкогольная продукция, табачные изделия, спирт, топливо. В России этот список дополняется легковыми автомобилями и мотоциклами мощностью выше 150 л. с., в Казахстане – легковыми автомобилями и прочими моторными транспортными средствами с объемом двигателя более 3000 куб. сантиметров. Договором о ЕАЭС предусмотрено сближение ставок акцизов по наиболее чувствительным товарам (алкогольная и табачная продукция и др.). Величина акциза в стоимости подакцизной продукции составляет значительную ее часть, и формирует налоговые доходы бюджетов всех участников ЕАЭС. Поэтому, если не гармонизировать эту область налогового законодательства, между странами, скорее всего, будет происходить «серый» переток товара. На данный момент планируется установить диапазон ставок, внутри которого каждое государство само выберет для себя приемлемое значение ставок.

Ставки налога на прибыль различаются незначительно. В Республике Беларусь налог взимается с организаций по основной ставке, равной 18% (имеются льготные ставки по реализации лазерно-оптической техники, информационных технологий), в России – 20%, в Армении – 20%. В Казахстане аналогом налога на прибыль является корпоративный подоходный налог со ставкой 20% (и 10% для производителей сельскохозяйственной продукции). Льготы по налогу на прибыль носят производственно-экономическую и социальную направленность. Так в Беларуси и России из-под налогообложения выводится прибыль, полученная от реализации инновационной и высокотехнологичной продукции собственного производства, прибыль организаций со среднесписочной численностью инвалидов более 50%. Также в Беларуси и России налог на прибыль не уплачивают резиденты свободных экономических зон в течение 5 лет с даты объявления ими прибыли. По истечении 5 лет прибыль резидентов СЭЗ в Беларуси облагается по уменьшенной на 50% ставке, а в России налогооблагаемая прибыль снижается на сумму прибыли, направленной на инвестиции. В Казахстане корпоративный подоходный налог не уплачивают организации, осуществляющие свою деятельность в специальных экономических зонах, что схоже с СЭЗ.

Ставки налога на недвижимость в Беларуси составляют 1% по капитальным строениям и 2% для объектов сверхнормативного незавершенного строительства. Налог на недвижимость не уплачивается религиозными организациями, бюджетными учреждениями (кроме тех, которые сдают в аренду недвижимость коммерческим организациям и ИП). В Казахстане обычная ставка налога на недвижимость составляет 1,5%, а также существует ставка 0,5% для ИП и юридических лиц, применяющих специальный налоговый режим на основе упрощенной декларации. В отличие от Беларуси налог на недвижимость уплачивают все некоммерческие организации и организации социальной сферы по ставке 0,1%. В России аналогом этого налога является налог на имущество организаций, которым облагается движимое имущество, приобретенное до 1 января 2013 года, и недвижимое имущество. Ставки по нему устанавливаются субъектами Российской Федерации, так как это региональный налог, но не могут превышать 2,2%. В Армении ставка налога на имущество организаций составляет 0,6%.

Подоходный налог с физических лиц уплачивается в Беларуси по ставке 12% (на 2015 год планируется повышение ставки до 13%). По ставке 9% облагаются доходы резидентов Парка высоких технологий, по ставке 15% – доходы ИП (применяющих общую систему налогообложения). В России доходы физических лиц облагаются по ставке 13%, а получаемые дивиденды по ценным бумагам – по ставке 9% для резидентов России и 15% – для нерезидентов. В Казахстане физические лица уплачивают индивидуальный подоходный налог по ставке 10% (дивиденды облагаются по ставке 5%). Таким образом, наиболее привлекательные ставки налога на доходы физических лиц имеют место в Казахстане.

Ежегодно Всемирным банком составляется рейтинговая оценка стран по условиям ведения бизнеса, где учитывается 10 различных показателей, одним из которых является налогообложение. Согласно этой оценке в Республике Беларусь и Российской Федерации наблюдается тенденция к улучшению системы налогообложения относительно других стран. Так, Беларусь за 2 года поднялась на 69 пунктов (со 129 до 60 места) за счет отмены ряда платежей и значительного сокращения временных затрат на исчисление и уплату налогов, подготовку и предоставление налоговых деклараций, а Россия переместилась на 15 пунктов – с 64 на 49 место (таблица 1). Армения занимает довольно низкую позицию по условиям налогообложения (133 место из 189) и наблюдается ухудшение рейтинга, а Казахстан в 2014 году вернулся на позицию 2012 года и занимает высокое 17 место.

Таблица 1. Рейтинговая оценка по условиям налогообложения

Страна	Место в рейтинге		
	2014 г.	2013 г.	2012 г.
Республика Беларусь	60	133	129
Армения	133	103	108
Российская Федерация	49	56	64
Казахстан	17	22	17

Источник: [2].

Таким образом, на сегодняшний день налоговая система Беларуси соответствует налоговым системам стран ЕАЭС, а также стандартам развитых стран. Количество и состав применяемых в республике налогов и сборов сведены к стандартному минимуму – семи обязательным платежам, которые плательщики уплачивают при осуществлении обычной деятельности (налог на прибыль, НДС, акцизы, экологический налог, земельный налог, налог на недвижимость, отчисления на социальное страхование) [3].

Можно выделить следующие преимущества налоговой системы Республики Беларусь: налоговые льготы для резидентов СЭЗ, освобождение от ряда налогов при создании предприятий в малых и средних городах с численностью населения до 50 тысяч человек (налог на прибыль, налог на недвижимость, местные налоги и сборы), освобождение резидентов Парка высоких технологий от уплаты ряда налогов (НДС по оборотам с реализации, налога на прибыль и на недвижимость, земельного налога на время строительства, оффшорного сбора). При реализации бизнес-проектов в сфере новейших технологий инвесторы освобождаются от уплаты налогов с выручки, налога на прибыль.

Однако имеется и ряд недостатков, которые в целом можно разделить на четыре группы: сложность, нестабильность и противоречивость налогового законодательства; высокое налоговое бремя (сопоставимо с Россией, но значительно выше, чем в Казахстане); недостаток информации и незнание отдельных положений налогового законодательства самими работниками налоговых инспекций; громоздкое администрирование налогов (большие затраты времени и ресурсов на расчет налогов, подготовку налоговых деклараций и т.д.).

Для того чтобы повысить привлекательность Республики Беларусь для инвесторов и реализовать преимущества функционирования в ЕАЭС, необходимо не только провести оптимизацию налогового законодательства, снизить налоговую нагрузку, но и перестроить принципы работы налоговых органов в целом. Всеобщая электронизация позволит быстро и эффективно обрабатывать большие массивы данных, снизит возможности злоупотреблений на местах и упростит работу налогоплательщиков с налоговыми органами. Необходимо осуществлять стимулирование добросовестной уплаты налогов не с помощью наказаний, а через оказание помощи налогоплательщикам, консультирование по вопросам применения налогового законодательства. Снижение количества налоговых выплат (например, за счет объединения в один платеж налога на недвижимость и земельного налога по опыту европейских стран), времени, затраченного на подготовку, подачу отчетности и уплату налогов приведет к упрощению системы налогообложения, сделает ее более конкурентоспособной.

Список цитированных источников:

1. Евразийский экономический союз: у интеграции нет неважных вопросов / В. Скимн // *Налоги Беларуси* [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.nalog.gov.by/uploads/documents/bonus-BN33-05-09-2014.pdf> – Дата доступа: 08.11.2014
2. Рейтинг экономик *Doing Business* // Группа Всемирного банка – Режим доступа: <http://russian.doingbusiness.org/rankings> – Дата доступа: 09.11.2014
3. Онлайн-конференция. Перспективы системы налогообложения в Беларуси / В. Полуян // *Белта* [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.belta.by/ru/conference/i_420.html. – Дата доступа: 11.11.2014.
4. Налоговый кодекс Российской Федерации.
5. Налоговый кодекс Республики Казахстан.
6. Законы Республики Армения // Национальное собрание Республики Армения [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.parliament.am/legislation.php?sel=alpha<type=3&lang=rus>. – Дата доступа: 02.11.2014.

УДК 332.871.3

Русакович А.В.

*Витебский государственный технологический университет, г. Витебск
Научный руководитель ассистент Мартусевич А.А.*

**ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ ЖКХ
И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ФОРМИРОВАНИЕ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ**

Жилищное хозяйство является отраслью государственной экономики, обеспечивающей через свои организации функционирование и надлежащее состояние жилищного фонда. Генерируемые в организациях жилищно-коммунального хозяйства денежные потоки привлекают повышенное внимание различных пользователей с позиций возможностей обеспечивать приток денежных средств от текущей деятельности в объеме, необходимом для покрытия денежных затрат. Совершенствование методик оценки эффективности денежных потоков создает предпосылки повышения эффективности хозяйственной деятельности и улучшения экономического состояния в сфере ЖКХ. В макроэкономическом аспекте это оказывает положительное влияние на экономическое развитие страны в целом, так как положение дел в данной сфере деятельности во многом определяет качество трудовых ресурсов и уровень жизни населения.

В данной статье проводится анализ особенностей финансово-хозяйственной деятельности организаций ЖКХ. Цель – выявить основные факторы, оказывающие влияние на формирование денежных потоков организаций ЖКХ. Следует отметить, что в экономической литературе не встречается работ, посвященных оценке эффективности денежных потоков в сфере жилищно-коммунального хозяйства, что подтверждает актуальность выбранной темы.

Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 8 февраля 2013 г. № 97 утверждена Программа развития жилищно-коммунального хозяйства Республики Беларусь до 2015 года (далее – Программа). Целью Программы является дальнейшее повышение эффективности и надежности работы объектов жилищно-коммунального хозяйства, улучшение качества предоставляемых услуг на основе выполнения социальных стандартов при обязательном снижении затрат на их оказание.

Приоритетными направлениями развития жилищно-коммунального хозяйства в соответствии с данной Программой являются:

- снижение затрат на оказание жилищно-коммунальных услуг;
- повышение качества и сохранение для населения доступности жилищно-коммунальных услуг;
- увеличение объемов капитального ремонта жилых домов;
- модернизация жилищно-коммунального хозяйства на основе внедрения современных технологий, оборудования и материалов;
- создание благоприятного инвестиционного климата;
- создание конкурентной среды на основе развития государственно-частного партнерства [2].

Реформирование сферы ЖКХ РБ в целях повышения ее эффективности предусматривает развитие альтернативных форм управления частной недвижимостью. В соответствии с новой редакцией Жилищного кодекса РБ от 29 августа 2012 г. № 2/1980 граждане имеют возможность выбора способа управления частным жилищным фондом через создание товарищества собственников, привлечение для управления специализированной организации либо использование иных предусмотренных законодательством способов управления [2].

Техническое обслуживание жилищного фонда осуществляют в основном государственные организации (около 90% жилищного фонда). На долю жилищно-строительных кооперативов приходится около 4%, а товариществ собственников – 6% [2].

Социальная направленность деятельности жилищно-коммунального хозяйства определяет специфику финансирования отрасли, в которой кроме средств потребителей услуг в большой степени учувствуют также ресурсы государственного бюджета.

Министерство финансов, Министерство жилищно-коммунального хозяйства и Министерство экономики ежегодно разрабатывают Инструкцию о порядке планирования финансирования на очередной финансовый год расходов организаций, осуществляющих эксплуатацию жилищного фонда и (или) предоставляющих жилищно-коммунальные услуги, за счет бюджетных ассигнований в части жилищно-коммунальных услуг, предоставляемых населению (далее – Инструкция). В соответствии с данной Инструкцией расходы, относимые на себестоимость жилищных услуг, рассчитываются по нормам и нормативам, устанавливаемым в законодательном порядке.

Основным источником денежных поступлений организаций ЖКХ, помимо субсидии, являются средства, поступающие от потребителей услуг (плата за техническое обслуживание, коммунальные услуги, арендная плата и прочее). Однако отмечено, что уровень возмещения населением затрат на оказание жилищно-коммунальных услуг организациями жилищно-коммунального хозяйства снизился с 24,2% в 2010 году до 15,3% в 2012 году. Снижение уровня возмещения вызвано ростом цен и тарифов на импортируемые энергоресурсы (природный газ, электроэнергия), горюче-смазочные и другие материалы, который значительно опережает повышение тарифов на жилищно-коммунальные услуги для населения [2].

Необходимо отметить, что во многих развитых странах предприятия ЖКХ являются прибыльными, в Беларуси же большинство из них убыточные. Показатели доходности в отрасли ЖКХ заметно ниже других отраслей, инвестиционный риск в жилищно-коммунальном комплексе остается высоким. Еще одной из причин нежелания инвесторов вкладывать средства является существование больших задолженностей в отрасли. Однако основной причиной нежелания инвесторов вкладывать средства в данную отрасль является долговременный характер инвестиционных проектов в жилищно-коммунальном комплексе. Вложение в отрасль предполагает большой период оборачиваемости средств, а также негарантируемость их возврата.

Обобщив вышесказанное, обозначим факторы, влияющие на объем и формирование денежных потоков организаций, функционирующих в сфере ЖКХ с учетом их специфики.

Таблица 1. Факторы, оказывающие влияние на формирование денежных потоков организаций ЖКХ

Фактор	Особенности воздействия
Конъюнктура рынка ЖКХ	важнейшие коммунальные услуги (газ, электричество, водоснабжение, канализация, отчасти теплоснабжение) имеют низкую эластичность по цене и являются продуктами естественных монополий, локальных или глобальных. Конкуренция за их поставку конкретным домохозяйствам или жилым комплексам оказывается невозможной. Поэтому цены и расходы, относимые на себестоимость жилищных услуг, рассчитываются по нормам и нормативам, устанавливаемым в законодательном порядке
Стабильный спрос на жилищно-коммунальные услуги	насуточный и уникальный характер потребления услуг (свойство незаменимости), который не позволяет потребителям отказываться от услуг или существенно сокращать их потребление
Возможность привлечения средств безвозмездного целевого финансирования	получение субсидий из бюджетов базового территориального уровня либо бюджета г. Минска на возмещение части расходов по предоставлению жилищно-коммунальных услуг населению по нормативам субсидирования
Сезонность деятельности	для организаций ЖКХ данный фактор является существенным, так как оказание некоторых коммунальных услуг носит сезонный характер (максимальные объемы денежных потоков приходятся на отопительный период). Расхождение сроков поступлений за оказанные услуги и платежей по счетам поставщиков приводит либо к отсутствию средств для осуществления расчетов по своим обязательствам, либо к избытку денежных средств (проблема эффективного использования денежных средств)
Сложившаяся практика расчетов с поставщиками и потребителями	потребители обязаны вносить в полном объеме полагающуюся плату за жилищно-коммунальные услуги за каждый истекший месяц в срок, установленный законодательством (не позднее 25 числа месяца, следующего за отчетным). За просрочку внесения гражданами указанных платежей взимается пеня в размере 0,3% от неуплаченной в установленный срок суммы этих платежей за каждый день просрочки. Расчеты с поставщиками коммунальных услуг осуществляются в месяце, следующем за месяцем предоставления услуг, преимущественно в первой половине месяца (наиболее значимые платежи, такие как тепло- и электроэнергия, должны оплачиваться не позднее 10 числа следующего месяца). Влияние данного фактора проявляется на формировании как положительного денежного потока, связанного с получением платы от населения, так и отрицательного денежного потока, связанного с платежами поставщикам.

Продолжение таблицы 1

Длительность финансового цикла	в среднем длительность финансового цикла по анализируемым организациям составляет 39 дней, то есть более 1 месяца денежные средства отвлечены из оборота, что увеличивает потребность в них
Низкая инвестиционная привлекательность отрасли	низкие показатели доходности, высокий инвестиционный риск, существование больших задолженностей в отрасли ЖКХ. Однако основной причиной нежелания инвесторов вкладывать средства в данную отрасль является долговременный характер инвестиционных проектов в жилищно-коммунальном комплексе. Вложение в отрасль предполагает большой период оборачиваемости средств, а также негарантируемость их возврата

Источник: составлено автором.

В данной статье выявлены особенности финансово-хозяйственной деятельности организаций ЖКХ, а также основные факторы, оказывающие влияние на формирование денежных потоков данных организаций. Рассмотренные факторы, влияющие на организацию системы управления денежными потоками, необходимо учитывать в процессе оценки эффективности денежных потоков организаций ЖКХ для повышения уровня управляемости денежными потоками и эффективности деятельности самих организаций.

Список цитированных источников:

1. Жилищный кодекс Республики Беларусь: принят Палатой представителей 31 мая 2012 г.: одобрен Советом Республики 22 июня 2012 г. // Нац. реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2012. – № 2/1980.
2. О Программе развития жилищно-коммунального хозяйства РБ до 2015 года: Постановление Совета министров РБ от 8 февраля 2013 г. № 97 // Нац. реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2013. – 5/36891.

Мышленник И.В.

Международный университет «МИТСО»

Научный руководитель: преподаватель кафедры финансов Калмыкова Н.В.

ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ МИРОВЫХ ВАЛЮТ И ИХ ПЕРСПЕКТИВЫ

Доллар США и Евро считаются свободно конвертируемой валютой и занимают первое и второе место (табл. 1). Во многих странах эти валюты считаются как средством сбережения и выгодным хранением сбережений.

Таблица 1. Международные накопления в иностранных валютных резервах (USD, EUR)

Валюта\года	1998	1999	2005	2007	2009	2010	2011	2012	2013
USD	69,3%	70,9%	66,4%	64,1%	62,1%	62,8%	62,3%	61,1%	61,2%
EUR	-	17,9%	24,3%	24,3%	27,6%	26,0%	24,7%	24,3%	24,4%

Доллар США – введен в обращения начиная с 1861 года, по сей день являются законным платёжным средством. На данный момент занимает первое место по международным накоплениям в иностранных валютных резервах.

Плюсы Доллара США как мировой валюты с точки зрения страны:

- + Популярен и высоко ликвиден
- + Проверенный временем
- + Почти в каждой стране есть в обращении Доллары США

Минусы Доллара США как мировой валюты:

- Ничто не вечно (Доллар США не может быть вечно популярным)
- Количество произведенных денег зависит от потребностей США (Валюта мировая, а потребности учитываются только одной страны)
- Очень пагубно влияет на экономику США (негативно отражается на позициях экспортеров и конкурентоспособности отечественных производителей в США)

Таблица 2. Государственный долг США

Год	Госдолг США, млрд. \$	% ВВП
2011	15.144	100,0
2012	16.432	103,8
2013	17.453	106,6

Доллар США хоть и очень ликвиден, но имеет неоднозначную перспективу. Государственный долг США с каждым годом растет (табл. 2).

Чтобы уменьшить госдолг США, надо вывести отечественного производителя на конкурентоспособный уровень, а для этого надо уменьшить ликвидность национальной валюты и ослабить влияние доллара США на экономики других стран, следовательно, потерять первенство в списке свободно конвертируемой валюты.

Евро – Евро был введён в безналичное обращение 01.01.1999 г., а 01.01.2002 г. были введены в наличное обращение банкноты и монеты; официальная валюта 18 стран «еврозоны». На данный момент занимает второе место по международным накоплениям в иностранных валютных резервах (табл. 1).

Плюсы Евро как мировой валюты с точки зрения страны:

- + Популярен и высоко ликвиден
- + Официальная валюта 18 стран (Учитывается состояние более одной страны)
- + Многие страны стараются попасть в Еврозону
- + Курс Евро более стабильный по сравнению с долларом США.
- + Первый достойный конкурент доллару США

Минусы Евро как мировой валюты:

- История евро, как мировой валюты слишком короткая
- Возможный кризис сильно ударит по еврозоне
- Для вступления в еврозону требуется много усилий

Таблица 3. Государственный долг Еврозоны

Год	Госдолг Еврозоны, млрд. €	% ВВП
2011	8.251,4	87,4
2012	8.619,8	90,7
2013	8.890,4	92,6

У Евро был и есть очень большой потенциал. В первую очередь госдолг Еврозоны не превышает 100% ВВП (табл. 3). Также Европа стремится ограничивать рост долгов стран Еврозоны. Также следует учесть, что Еврозона – это совокупность стран и иногда согласовать действия финансовых органов стран очень сложно.

Евро в выгодной позиции свободно конвертируемой валютой, и есть все шансы стать на первое место, но это может сильно пошатнуть экономику всех стран, входящих в еврозону, а еврозона сильна, пока она едина. То есть, если страны начнут выходить из еврозоны, то Евро может потерять свою популярность, а может и вовсе потерять статус мировой валюты.

Китайский Юань – с 2009 года просто Юань. Потенциальная мировая валюта.

Юань, как потенциальная мировая валюта, очень перспективен и возможен. КНР выдает очень много кредитов и для США в том числе. Так же Китай заполонил своими товарами все страны мира, и кредитование сделок в Китае может хорошо сослужить становлению Юани как мировой валюты. Незначительный госдолг тоже говорит в пользу возникновения новой мировой валюты (табл. 4).

Таблица 4. Государственный долг КНР

Год	Госдолг КНР, млрд. ¥	% ВВП
2011	13.588	28,7
2012	13.547	26,1
2013	12.740	22,4

Но в этом есть и минусы: по примеру США и Евросоюзу можно увидеть нарастание госдолга, тоже самое может произойти и с Китаем, а Китаю не выгодно терять конкурентоспособности отечественных производителей. Но пока Китай искусственным путем сдерживает стоимость Юани, производителям нечего волноваться. Рано или поздно государство не сможет сдерживать курс Юани, и она подрастет и не в малом объеме. После окончания сдерживания Юани будет хорошая возможность стать мировой валютой, но и на данном этапе это более чем возможно.

Рассмотрев выше указанные валюты, можно сделать вывод, что все они имеют как и плюсы, так и минусы и по праву достойны называться мировыми валютами. Евро и Доллар США популярны почти во всех странах, но в тоже время КНР со своей национальной валютой нагоняет их и имеет большой шанс стать мировой валютой.

Список цитированных источников:

1. Государственный долг США [Электрон. ресурс] // Режим доступа: http://www.usgovernmentspending.com/federal_debt_chart.html – Дата доступа: 12.11.2014.
2. Государственный долг Евросоюза [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_PUBLIC/2-22072014-AP/EN/2-22072014-AP-EN.PDF – Дата доступа: 12.11.2014.
- 3) Финансовое состояние США. http://prognozoff.ru/prognoz_ekonomiki_i_finansov/ekonomika_zarubezhya/show249/ – Дата доступа: 12.11.2014.

УДК 336.74

Лапицкий А.В.

Международный университет «МИТСО», г. Минск

Научный руководитель: преподаватель кафедры финансов Калмыкова Н.В.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ С ФИЗИЧЕСКИМИ ЛИЦАМИ В РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Большинство людей сталкивалось с проблемой как купить дорогостоящие товары при нехватки личных денег. Тут есть всего три варианта развития событий:

1. Взять кредит
2. Взять в лизинг
3. Взять в аренду

Лизинг – долгосрочная аренда имущества с последующим правом выкупа. Кредит – это ссуда, предоставленная кредитором (банком) заемщику под определенные проценты за пользование деньгами.



Рисунок 1. Схема финансового лизинга для физических лиц

Аренда – форма имущественного договора, при которой собственность передается во временное владение и пользование арендатору за арендную плату.

Самый главный плюс кредита это то, что когда мы покупаем дорогой товар в кредит, он переходит в нашу собственность с момента подписания кредитного договора.

Аренда выступает альтернативой кредитованию в тех случаях, когда товар нужен на краткий период времени.

Рассмотрим два наиболее востребованных лизинговых продукта:

1) Лизинг на недвижимость для потребителей, которые не могут уплатить за свое жилье и другое имущество одновременно. Если посмотреть, что средняя заработная плата в нашей стране составляет чуть больше 600 евро-долларов, этот закон будет вполне востребован для населения с таким заработком. Возьмем пример: на данный момент более 800 тысяч семей стоят в очереди на улучшение жилищных условий. При этом наши банки предлагают кредиты в белорусских рублях под невыносимые проценты 30-70%. Если так посчитать, то никто не хочет переплачивать за квартиры столь высокие проценты. Переплата, низкие зарплаты и обязательное предоставление справок о доходах привели к упадку продаж на рынке частной собственности. Сегодня строится и так не много жилья, к тому же оно очень дорогое. Раньше наши граждане могли пользоваться более дешевыми валютными кредитами, но банки перестали их предоставлять физическим лицам с 2009 года. Зато юридических лиц это не коснулось, они могут прийти в банк и получить кредит в долларах под очень хороший процент 10-12%.

Таким образом, можно сделать вывод, что лизинговые компании, привлекая валютные кредиты, могут стать для населения и для застройщиков шансом, который не даст упасть рынку жилья.

2) Лизинг на автомобили. Сначала рассмотрим автомобиль в лизинг на срок 2 года и минимальный первоначальный платеж – 30%. Выбираем самый дешевый автомобиль, предложенный на рынке новых авто Daewoo matiz от 6850 \$. Первоначальный платеж составит 2066 \$, ежемесячный платеж составит 284 \$. В эту сумму входит страховка на первый год. Что касается условий для получения автомобиля в лизинг, то заработная плата должна составлять более 560 \$, если меньше, то должен быть поручитель. Лизинговой компании понадобится день на принятие решения и 10 на покупку и регистрацию автомобиля. Теперь для сравнения рассмотрим кредит. Берем исключительно самый низкий процент по кредиту 42% годовых. Максимальный срок составит 5 лет, максимальная сумма 240 млн руб., это 80% стоимости покупки. Машина будет в залоге. Дополнительно нам придется оплатить еще и КАСКО.

В заключение хотелось бы сказать, что лизинг для физлиц вполне может стать популярной услугой и альтернативой кредита. Но это при условии, что будет урегулирована проблема с освобождением физических лиц от уплаты НДС, который включается сразу в стоимость приобретаемого объекта. Еще один момент – это валюта и ставки лизинговых договоров. Ставки, которые сейчас предоставляются по кредитам, неприемлемы. Как сформировалась такая ставка вполне понятно: 1) выгода банка 2) резерв на непредвиденные ситуации 3) инфляция и т.д. Расчеты показывают, что доллар не так быстро растет, чтобы закладывать такую разницу. Многие дилеры давно говорят, что было бы лучше вернуть валютные кредиты нашему населению. Этот шаг сильно снизил бы процентную ставку. Так что можно сделать вывод: если лизинг для физических лиц будет возможен в валюте, это хорошо скажется на рынке недвижимости и автомобильном рынке.

Список цитированных источников:

1. Положение о порядке осуществления сделок финансовой аренды (лизинга) ОАО «Белинвестбанк» №49 от 21.07.2010 // Официальный сайт ОАО «Белинвестбанка» [Электрон. ресурс]. – Мн., 2014. – Режим доступа: www.BelinvestBank.by/upload/Files/ustav_belinvest.rtf/. – Дата доступа: 14.11.2014.
2. Бабаш, Л.П. Бухгалтерский учёт в банках / Л.П. Бабаш, Л.П. Левченко, О.Н. Шестак. – Мн.: Выш. шк., 2010. – 512 с.
3. Лизинг для физлиц: будет ли аренда выгоднее кредита [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.abw.by/news/159237/> – Дата доступа: 18.11.2014.
4. О развитии операций финансовой аренды (лизинга) для физических лиц [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.fingramota.by/ru/actualinfo/actualinfo/14> – Дата доступа: 16.11.2014.
5. Покупка квартиры в лизинг. Механизм, преимущества и недостатки [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.pro-n.by/news/latest/5351/> – Дата доступа: 12.11.2014.

УДК 336.74

Белькевич У.С.

Международный университет «МИТСО», г. Минск

Научный руководитель: преподаватель кафедры финансов Калмыкова Н.В.

ОСОБЕННОСТИ СТРАХОВАНИЯ БАНКОВСКИХ РИСКОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В условиях активного развития экономики и банковской системы в целом значительно возросла заинтересованность банков в услугах страхования, что давало не малый импульс к взаимному успешному развитию обоих.

Страховой и банковские рынки – это два смежных рынка, которые очень важны для развития всей экономики страны. Содействие, взаимопомощь и сотрудничество между ними выгодно всем – и обществу в целом, и каждому из них в отдельности. Все большее развитие экономических отношений год от года влечет за собой различные трудности в банковской сфере самого разнообразного характера. Речь идет о неверной политике или тактике, выбранной банковским руководством. Любое принятое решение чревато последствиями и для банка, каждый промах может оказаться последним. Причиной неудачи может стать фатальное распределение активов, неправильно вложенные деньги и тому подобные неприятности.

Роль банков в экономике увеличивается с каждым годом, тем самым давая повод страховым компаниям расширять свою сферу деятельности, таким образом, страхование банковских рисков все более активно фигурирует на рынке страховых услуг. Необходимость в подобном роде страхования обуславливается рядом факторов, определяющих неизбежность столкновения с рисками, которые способны повлиять не только на размер получаемого дохода, но и на сохранность уже имеющихся средств. Среди таких факторов центральное место занимает существующая на отечественном и мировом финансовом рынках неопределенность экономической ситуации.

В банковской сфере существуют такие взаимосвязанные риски как кредитный, процентный, инфляционный, инвестиционный, валютный, страновой, отраслевой, риск невыполнения обязательств (риск непогашения кредита, риск невозврата вкладов), и другие. Многие из перечисленных рисков относятся к группе рисков, которым подвергаются банки, и группе рисков, которым подвергаются клиенты [4, с. 202].

Соответственно возникающим рискам, страхование организации разрабатывают свои предложения. Наиболее популярными рисками, принимаемыми на страхование, являются: риск непогашения кредита; ответственность эмитента ценной бумаги; финансовые риски; ценности касс; валютные ценности.

До недавнего времени страхование банков, которое позволяет обеспечить полную защиту банковской деятельности (комплексное страхование), в нашей стране вообще не осуществлялось. И лишь в феврале 2010 года между БРУСП «Белгосстрах» и ЗАО «Альфа-Банк» впервые в Беларуси был заключен договор комплексного страхования банковских рисков. Цель заключения договора – повышение стабильности банка и защита его вкладчиков и акционеров от крупных непредвиденных убытков, связанных с реализацией операционных рисков [3]. Данный вид страхования имеет неоспоримое преимущество за счет своей комплексности. Ни один другой вид страхования не сможет обезопасить банк от столь внушительного перечня рисков. Приобретая такой полис, любой банк получает двойную пользу: защищает себя от рисков и повышает уровень доверия со стороны клиентов.

Наиболее востребованной и прибыльной сферой деятельности банка является кредитование. Предоставление таких услуг приносит банку наиболее крупные доходы. Тем не менее, выдача кредита является наиболее опасной и непредсказуемой, подверженной всевозможным рискам операцией. Результатом неосмотрительного отношения к ней может стать не только потеря предполагаемого дохода в качестве процентов за пользование, но и потеря самой выданной суммы заемщику. В экономической литературе риск определяется как стоимостное выражение вероятностного события, ведущего к потерям. Между размером риска и прибылью существует прямая зависимость: чем выше риск потерь, тем больше возможность получить прибыль [1, с. 78-79]. Таким образом, образовалась потребность банков в защите своих интересов, что и привело к тесному на сегодняшний день сотрудничеству. Фактически банки страхуют свои предпринимательские риски, в основном это производится за счет кредитных средств заемщика. Плата за страхование взимается из перечисляемой или выдаваемой суммы кредитных средств. Кредитование в сфере банковских услуг занимает преобладающее место, постоянно подстегиваемое серьезной конкуренцией на рынке банковских услуг, оно непрерывно развивается и совершенствуется. В погоне за максимально привлекательным для клиента продуктом, банки зачастую сами подготавливают плодородную почву для возникновения новых рисков. Доля взносов по страхованию риска, не погашения кредита в общем объеме взносов по страхованию предпринимательских и имущественных рисков банков, собранных страховщиками в 2012 г. составила 65%.

УСП «Белвнешстрах» осуществляет услуги добровольного страхования финансовых и имущественных интересов клиентов. Доходы предприятия в 2013 г. составили 89 424 млн бел. руб. (в 2012 г. – 51 611 млн бел. руб., рост 73,3%), получено 5 152 млн бел. руб. чистой прибыли (в 2012 г. – 2 497,6 млн бел. руб., рост более чем в 2 раза). Росту поступлений страховых премий предприятия способствует, в том числе, сотрудничество с банком. Так, в 2013 г. сумма страховых взносов банка по договорам, заключенным с УСП «Белвнешстрах», достигла 10 476,1 млн бел. руб., увеличившись на

11,4% по сравнению с 2012 годом. Доля страховых взносов банка в общей сумме страховых премий предприятия составляет 16%, причем 91,6% их объема – взносы по страхованию риска непогашения кредита и финансовых рисков [6].

На данный момент банки все чаще обращаются к услугам страхования, передавая страховым организациям ответственность за риски, выдаваемых в ипотеку квартир, иного имущества, даже жизнь и здоровье заемщика может стать объектом страхования, в таких договорах выгодоприобретателем становится сам банк.

Что касается страховых организаций, сотрудничая с банками, они так же преследуют свои интересы. Сотрудничество с банками приносит значительное увеличение потока клиентов и обеспечивает выход на новые сегменты рынка, снижает издержки, вносит разнообразие в каналы распространения – всесторонне улучшает качество бизнеса. Построение взаимовыгодных отношений между банком и страховой организацией на основании передачи риска, передаваемого банком, страховщику, выгодно для обоих. Таким образом, банк может сосредоточить свое внимание на продуктивности своей деятельности, т.е. предоставлении банковских услуг, получает больше возможности на проработку стратегии получения наивысшей доходности при существующих рисках. Страхующая компания принимает на себя возложенные банком риски и обеспечивает устойчивость и надежность банку.

При рассмотрении имеющегося опыта сотрудничества белорусских банков и страховых организаций нельзя констатировать абсолютную безоблачность и конструктивность имеющихся отношений. Мешает то, что сейчас страховые компании и банки находятся на разных уровнях по своим масштабам деятельности, т.е. уровень активов банков на порядок выше (соотношение примерно 87% к 13%). Страховые компании не воспринимаются банками как полноценные партнеры, и именно это является основной причиной того, что сотрудничество между ними не развивается на должном уровне [5, с. 126].

Как и в любом сотрудничестве разных по виду деятельности хозяйствующих субъектов, не обходится без противоречий и проблемных ситуаций в случае банков и страховых организаций это, как правило, проявляется в культурном различии банковских и страховых продаж, схеме стимулирования мотивации персонала и технологической совместимости информационных систем. Многие риски в банках относятся к не страхуемым, такие как рыночные и кредитные риски, риски ликвидности – ими управляют способами, отличающимися от классического страхования. По наиболее популярным видам страхования, таким как страхование риска непогашения кредита, страхование финансовых рисков, страхование имущества банка, страхование ценностей касс, страхование пластиковых банковских карт белорусскими страховщиками в 2012 г. было собрано 47,5 млрд. руб.

Наиболее велика доля банковских каналов среди страховых услуг в двух видах: автострахование (порядка 20%) и страхование от несчастных случаев (30%). Наиболее показательным видом страхования, который является наиболее популярным среди белорусских банков – это страхование от несчастных случаев и смерти кредитополучателей по любой причине, наиболее часто и используется при потребительском кредитовании. Особое место занимает страхование профессиональной ответственности. Оно защищает банковских работников во время исполнения своих обязанностей, и при наступлении страхового случая возмещает ущерб, нанесенный третьей стороне, в результате небрежности, случайно возникших ошибок, упущений, совершенных во время работы.

Рассмотрев сложившуюся ситуацию, можно сделать вывод, что основными мотивами вхождения банков в страховые отношения, обуславливаются двумя причинами:

- получение дополнительных доходов
- удержание клиентов в условиях изменения их предпочтений.

Список цитированных источников:

1. Организация деятельности коммерческих банков / под редакцией Кравцовой Г.И. – Мн.: БГЭУ, 2001. – 512 с.
2. Банковские риски: учебное пособие / Под ред. О.И. Лаврушин. – М.: «КНОРУС», 2007. – 232 с.
3. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.infobank.by/>
4. Страхование дело / под общей редакцией Зайцевой М.А., Литвиновой Л.Н. – Мн.: БГЭУ, 2001.
5. Научный потенциал молодежи – будущему Беларуси: материалы V Международной молодежной научно-практической конференции, УО «Полесский государственный университет», г. Пинск, 31 марта 2011 г.: в 4 ч. Ч.4 / Национальный банк РБ [и др.]; редкол.: К.К. Шебеко [и др.]. – Пинск: ПолесГУ, 2011. – С. 125-127.
6. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.bveb.by/download_files/report2013/text13-by.html

УДК 338.24:330.131.7

Хомичук В.Ю.

Брестский государственный технический университет

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

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫМ РИСКОМ

Для разработки механизма управления банковскими рисками необходимо, прежде всего, выявить сущность понятия «кредитный риск». Традиционно его рассматривают как «риск, возникающий при частичной или полной неплатежеспособности заемщика», что, на наш взгляд, не совсем правильно. Ведь риск в любой деятельности, в том числе и финансово-кредитной, существует всегда. А он сопровождается возникновением кредитной опасности – потенциальной возможности потери денеж-

ных средств и других ресурсов банка по причинам недостаточной платежеспособности заёмщиков, ухудшения их финансового состояния, неблагоприятного колебания процентных ставок, изменения рыночной конъюнктуры, недобросовестности заёмщиков или допущенных ими просчётов в кредитной политике [1].

Таким образом, более правильно рассматривать кредитный риск как *оценку вероятности наступления кредитной опасности под воздействием различных факторов, возникающих в отношениях кредитно-инвестиционной деятельности* [1]. Для того, чтобы разработать механизм управления кредитными рисками, мы выполнили их систематизацию в зависимости от различных факторов.

Опасность потерь из-за нарушения кредитной дисциплины заемщиков, обусловленная совокупностью внутренних субъективных факторов, вызвана *платежными рисками*, к которым можно отнести *риск непогашения кредита и риск просрочки платежей*. Платежные риски приводят к опасности финансовых потерь у банка-кредитора вследствие невыполнения заемщиком обязательств по погашению суммы основного долга и уплате процентов за пользование кредитом.

Объективные внешние факторы, возникающие в сфере реализации кредитных инвестиций заемщиком, вызывают опасность потерь в результате снижения его кредитоспособности и ухудшения финансового состояния. К группе *инвестиционных рисков* мы отнесли *залоговый риск (риск обеспечения)* – вероятность утраты или повреждения предмета залога либо невозможность его реализации в требуемый срок по определенной цене, покрывающей задолженность по кредиту; *деловой риск*, обусловленный неопределенностью в отношении объема инвестиций, денежных потоков инвестиционной деятельности и финансовых результатов кредитных инвестиций; *риск кредитоспособности заемщика*, возникающий из-за неправильной оценки финансового состояния заемщика и его способности эффективно использовать кредитные ресурсы.

В настоящее время для снижения опасностей, вызванных платежными рисками, коммерческие банки применяют такие методы, как *изучение кредитоспособности заемщика* с оценкой платежеспособности клиента и целесообразности предоставления ему ссуды; *заключение гарантийных соглашений, договоров поручительства* для переложения риска на третьих лиц; страхование риска с участием страховых компаний и т.п.

Методы управления инвестиционными рисками: *использование надёжных форм обеспечения возвратности кредита* в виде залога, заклада, ипотеки; *целевой характер кредита*, регламентирующей чёткую цель использования ссуды; *лимитирование размера ссуды* для избежания высоких затрат вследствие концентрации кредитного риска и диверсификации кредитного портфеля; *кредитный скоринг* как систему оценки кредитного риска на основе экспресс-анализа финансово-экономического положения заемщика для принятия решения о выдаче кредита и другие методы [2].

В результате комплексного воздействия рассмотренных факторов платежного и инвестиционного риска учреждения банковской сферы подвержены опасности возникновения *проблемной задолженности*, которая ухудшает финансовое состояние коммерческих банков и негативно отражается на состоянии экономики в целом. Практика показывает, что использование традиционных методов управления кредитными рисками не дает желаемых результатов, и проблема роста задолженностей для белорусских банков является достаточно острой, особенно при выдаче долгосрочных инвестиционных кредитов. Поэтому мы предлагаем для оценки степени кредитных угроз в финансовой сфере использовать показатель проблемной задолженности.

Основные процедуры предлагаемого механизма управления кредитными рисками направлены на выявление факторов возникновения опасности, оценку ее масштабов и степени угроз и разработку мероприятий по противодействию опасности (рисунок 1).



Рисунок 1. Механизм риск-менеджмента в банковской сфере

Так как целью риск-менеджмента является оказание противодействия опасности, основные задачи проектируемого механизма можно разделить на две группы мер, направленных: а) на предупреждение возникновения источника опасности либо его устранение путем воздействия на основные факторы; б) на снижение вероятности реализации угрозы опасности либо уменьшение вреда от ее последствий.

На первом этапе исследования мы выполнили сравнительный анализ динамики инвестиционных кредитов и проблемной задолженности, как совокупного критерия оценки кредитных угроз экономике, за период с 2010 по 2014 год (рисунок 2). В качестве исходных данных для анализа использовались показатели официальной статистики [3].

Для оценки соотношения между ними предлагается рассчитывать показатель, который назвали коэффициентом риска, так как он отражает конечные результаты воздействия платежных и инвести-

ционных рисков на состояние кредитной сферы экономики. Коэффициент риска рассчитывается как отношение проблемной задолженности к сумме выданных кредитов за определённый период. Он показывает, какая доля проблемной задолженности приходится на 1 рубль общей суммы выданных кредитов.

$$K_{\text{риска}} = \frac{\text{Спробл. задолж. за период}}{\text{Скредитов за период}}$$

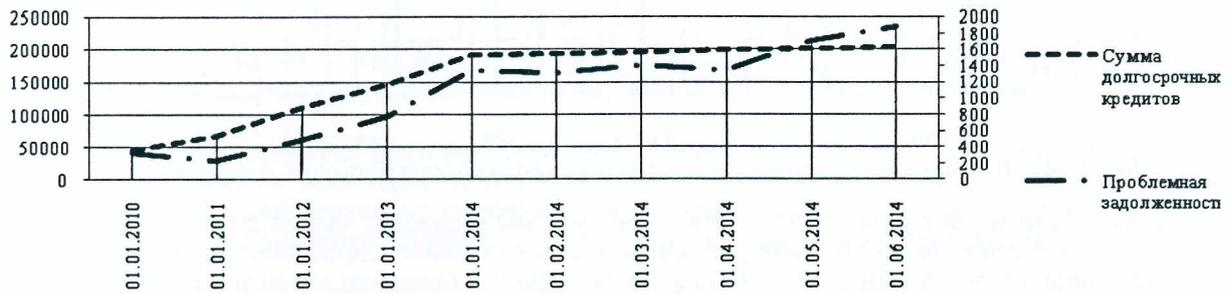


Рисунок 2. Динамика кредитов и проблемной задолженности, млрд.руб

Рост коэффициента отражает ухудшение ситуации на финансовом рынке, свидетельствует об увеличении кредитного риска и может привести к потере доходов банков. С помощью данного показателя можно выявить периоды максимальных кредитных опасностей с наибольшими темпами роста коэффициента риска.

В таблице 1 приведены результаты расчета темпов динамики коэффициента риска в анализируемом периоде, характеризующих степень кредитных угроз.

Таблица 1. Анализ степени кредитных угроз

Дата	Проблемная задолженность, млрд. руб.	Коэффициент риска	Темпы динамики
01.01.2010	336,1	0,73	-
01.01.2011	244,6	0,37	50,7
01.01.2012	488,1	0,44	118,9
01.01.2013	768,4	0,52	118,2
01.01.2014	1342,7	0,7	134,6
01.02.2014	1318,4	0,68	97,1
01.03.2014	1407,8	0,72	105,9
01.04.2014	1350,9	0,68	94,4
01.05.2014	1706,8	0,8	17,6
01.06.2014	1892,2	0,93	116,3

Наиболее опасными периодами являются 2011, 2013 и второй квартал 2014 года, в которых темпы динамики коэффициента риска максимальны: (2011 год – 118,9%, 2013 год – 134,6%). В первом полугодии 2014 г., наибольшие кредитные угрозы наблюдались в апреле и мае, когда прирост коэффициента риска составил почти 18%.

Так как главным регулятором кредитной сферы является процентная политика государства, далее мы выполнили анализ изменения ставки рефинансирования по выявленным нами периодам наибольших кредитных опасностей (рисунок 3).

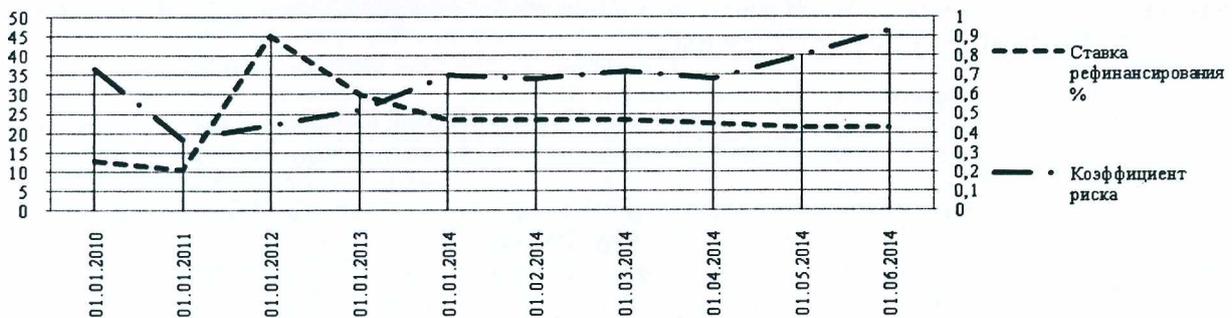


Рисунок 3. Динамика ставки рефинансирования и коэффициента риска, %

Из данного графика видно, что рост коэффициента риска в 2011 году происходил в условиях значительного увеличения ставки рефинансирования. Однако в 2013 и 2014 г.г. ставка рефинансирования снижалась, а коэффициент риска, тем не менее, возрастал. Для уточнения зависимости мы выполнили детальный помесечный анализ динамики этих показателей в периоды максимальных угроз. Результаты сравнительного анализа показали, что в 2011 году наиболее значительный рост коэффициента риска наблюдался во 2-м и 3-м кварталах, когда темпы изменения ставки рефинансирования были наибольшими. В 2013 году рост коэффициента риска начался в марте и продолжался до июня

месяца, пока происходило снижение ставки рефинансирования. В 2014 году рост коэффициента риска начался с апреля, когда также произошло изменение ставки рефинансирования (рисунок 4).

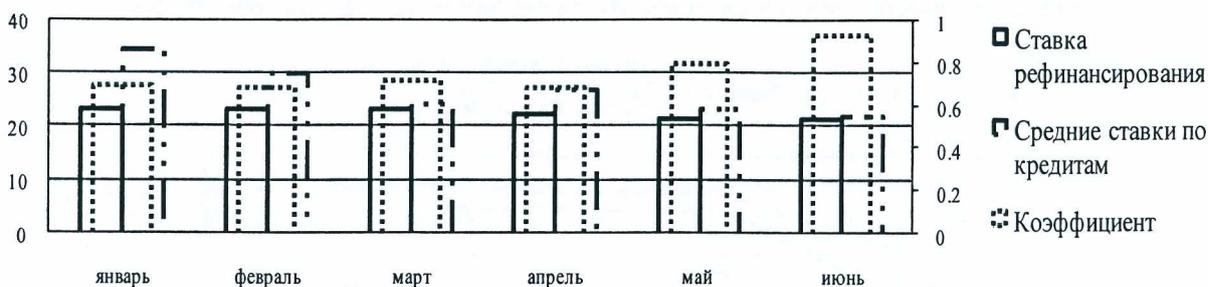


Рисунок 4. Изменение процентных ставок и коэффициента риска в 1-м полугодии 2014 г.

Таким образом, на основе первого этапа анализа мы выяснили, что на динамику коэффициента риска оказывает влияние не рост или уменьшение ставки рефинансирования, а сам факт ее изменения. Коэффициент риска возрастает, когда ставка рефинансирования меняется довольно резко, что вызывает определенные кредитные угрозы. Однако эта зависимость выражена недостаточно четко.

Предположив, что на кредитную опасность влияет величина банковской маржи, на следующем этапе исследования мы провели анализ динамики средних процентных ставок по кредитам и депозитам в периодах максимальных кредитных угроз, чтобы определить, как влияет изменение процентной маржи на коэффициент кредитного риска.

На основе графического анализа было доказано, что в периоды максимальных угроз в 2011 и 2013 года коэффициент риска возрастал в те периоды, когда средние ставки по депозитам превышали кредитный процент, то есть маржа была отрицательной. Этот вывод подтвердил и анализ динамики сравниваемых показателей в 2014 году – рост коэффициента риска начался с марта месяца, когда происходило увеличение отрицательной маржи, то есть ставки по депозитам значительно превышали средние проценты по кредитам (рисунок 5).

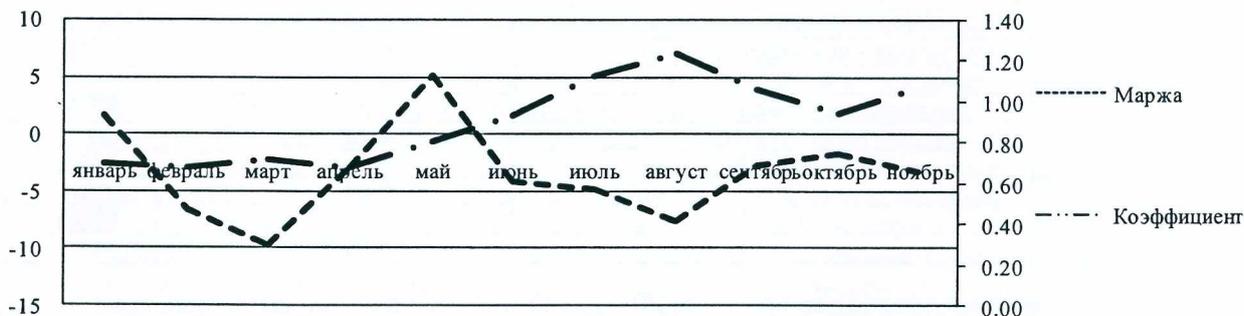


Рисунок 5. Сопоставление коэффициента риска и кредитной маржи в 2014 г.

Так как на степень кредитных угроз влияет динамика средней процентной ставки по инвестиционным кредитам, мы выполнили также сравнительный анализ динамики средних ставок по кредитам и проблемных задолженностей по месяцам 2014 года (таблица 2). В ней приведены результаты расчета темпов динамики ставки рефинансирования «г», банковской маржи «m», среднего процента по инвестиционным кредитам «i» и коэффициента риска «k» и определены основные факторы, повлиявшие на рост кредитных угроз в текущем году.

Таблица 2. Анализ факторов кредитных угроз в 2014 году

	янв	фев	март	апр	май	июн	июл	авг	сент	окт	нояб
$г_{ср}, \%$	23,5	23,5	23,5	22,5	21,5	21,5	20,5	20	20	20	20
$Tг_{ср}, \%$	-	100	100	95,7	95,6	100	95,3	97,6	100	100	100
$m, \%$	1,6	-6,6	-9,7	-2,9	5,1	-4,1	-4,9	-7,6	-2,8	-1,6	-3,3
Tm	-	-4,13	1,47	0,3	-1,76	-0,8	1,2	1,55	0,37	0,57	2,06
$i_{ср}$	34,5	30	24,2	27,1	23,3	22,2	19,1	15,5	17,4	17	18
$Ti_{ср}, \%$	-	87,0	80,7	112,0	86,0	95,3	86,0	81,2	112,3	97,7	105,9
$k_{риска}$	0,68	0,72	0,68	0,8	0,93	1,13	1,24	1,06	0,94	1,06	
$Tk_{риска}, \%$	97,1	105,9	94,4	116,6	115,3	121,5	109,7	85,5	88,7	112,8	

Увеличение темпа динамики кредитного риска ($Tk_{риска} > 100\%$) приводит к росту кредитной угрозы, а его снижение ($Tk_{риска} < 100\%$) сопровождается уменьшением кредитных опасностей. С учетом этого, можно выявить те факторы, которые оказали главное влияние на кредитный риск. Так, в феврале темп динамики кредитного риска возрос из-за отрицательной маржи, а с апреля по июль – из-за изменения ставки рефинансирования, отрицательной маржи и снижения кредитного процента. Зная причины возрастания кредитных угроз, коммерческие банки могут вносить коррективы в свою про-

центную политику, чтобы противодействовать кредитной опасности и уменьшать степень ее негативного воздействия на финансовые результаты банковской деятельности.

На основе обобщения результатов выполненного исследования мы попытались разработать инструмент, с помощью которого можно оценить воздействие рассмотренных факторов на величину кредитных опасностей. Индикатор кредитной угрозы (индикатор риска) предлагается определять на основе многофакторной модели, которую также можно использовать для управления теми факторами, динамика которых приводит к увеличению кредитной опасности.

$$Y = F1 * F2 * F3 * F4 * \dots * Fn,$$

где Y – индикатор риска; $F1$ – темп динамики ставка рефинансирования; $F2$ – темп динамики маржи; $F4, \dots, Fn$ – другие факторы кредитной опасности, которые будут рассмотрены нами на следующих этапах исследования.

Предварительная проверка достоверности данной модели, выполненная по результатам расчетов за февраль и апрель 2014 года, показала, что отрицательная величина индикатора кредитной опасности в феврале действительно привела к снижению коэффициента риска в марте месяце на 5.6%, а положительное значение индикатора в апреле сопровождалось увеличением коэффициента риска в мае на 17.6%.

$$Y_{\text{фев}} = 1 * (-4,13) * 0,87 = -3,6$$

$$Y_{\text{апр}} = 0,957 * 0,3 * 1,12 = 0,32$$

Однако данная модель не дает полностью достоверных результатов, так как нами были рассмотрены только некоторые факторы, которые влияют на кредитную опасность. Поэтому на следующем этапе исследования предполагается выяснить, как влияют на индикатор кредитного риска снижение курса национальной валюты, увеличение внешнего и внутреннего государственного долга, падение темпов экономического роста и другие макроэкономические показатели, вызывающие кредитную опасность.

Список цитированных источников:

1. Анализ кредитных рисков / Н.С. Костюченко. – СПб.: ИТД «Скифия», 2010. – 440 с.
2. http://nyamo.su/metod_upravljenja_kreditnym_riskom.htm
3. <http://www.nbrb.by/publications/bulletin/>

УДК 338

Чернышева В.Ю.

Брестский государственный технический университет, г. Брест

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

ВЛИЯНИЕ ИННОВАЦИЙ НА УРОВЕНЬ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО УКЛАДА

Новые вызовы требуют от государства проведения эффективной экономической политики, меняющейся под воздействием глобальных политических, финансовых и технологических трендов. Проблема конкурентоспособности фирм, отраслей, стран – одна из наиболее актуальных в мировой экономике, ибо на ее анализ влияют такие факторы, как изменения темпов экономического роста стран, уровень безработицы, место страны или фирмы в мировой экономике. Значимость этой проблемы особенно возрастает в условиях растущей глобальной экономической конкуренции за право каждой страны занять достойное место в системе мирового хозяйства.

Модернизация действующих производств с привлечением технологий, ноу-хау и капитала стратегических инвесторов имеет большое значение. Наукоемкие и высокотехнологичные производства с низкой импортной емкостью могут дать не менее 40% прироста экспорта, что в свою очередь дает немалый доход государству. Поэтому необходимо развивать производства, способные генерировать наибольшую добавленную стоимость.

Цель работы: определение роли инноваций в развитии производства и разработка методики оценки действующего технологического уклада на основе анализа вклада отраслей народного хозяйства в ВВП страны.

Основные направления повышения конкурентоспособности регионов и национальной экономики определены в ключевых государственных программах:

- Программа структурной перестройки и повышения конкурентоспособности экономики Республики Беларусь;
- Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2011-2015 гг.;
- Государственная программа «Качество на 2011-2015 гг.».

Центральное место в экономике любой страны занимает экономический рост, который, прежде всего, зависит от следующих факторов:

- природные ресурсы – наиболее полное извлечение, комплексная и глубокая переработка сырья;
- трудовые ресурсы – совершенствование образования, профессиональной подготовки; улучшение условий труда;
- предпринимательские способности – государственное поощрение предпринимательской деятельности;

- основные производственные фонды – совершенствование технологии и организации производства;
- научно-технический прогресс – развитие научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок (НИОКР), лучшее использование их результатов;
- совокупный спрос – поощрение спроса путем снижения цен, инфляции, развития системы кредита;
- инвестиции – привлечение иностранного капитала.

Инновации как фактор повышения международной конкурентоспособности – процесс применения новой технологии в производстве с целью усиления своего конкурентного преимущества путем выпуска новой продукции, реорганизации производственных процессов, более эффективного использования факторов производства вследствие внедрения новых методов и привычек. Опыт развития мирового хозяйства свидетельствует, что стойкое развитие в долгосрочном периоде зависит не столько от ресурсных возможностей, сколько от качества и направленности факторов развития, то есть их инновационной основы.

Поэтому исследователи национальной конкурентоспособности все больше фокусируются на инновационных факторах развития как главенствующих в определении места государства на мировом рынке. Национальные экономики, которым удалось развить внутренние инновационные возможности, имеют конкурентные преимущества в долгосрочном периоде. Инновации в широком смысле становятся фактором структурной перестройки народного хозяйства.

По своему содержанию инновации подразделяются на две группы: улучшающие и радикальные. Улучшающие направлены на совершенствование, улучшение отдельных характеристик выпускаемой продукции, используемых технологий, методов работы. Радикальные инновации не улучшают, а изменяют способ производства или удовлетворения потребности. Радикальные инновации в совокупности с соответствующими новыми технологиями, организационно-экономическими нововведениями закладывают основы нового технологического уклада.

Технологический уклад означает единый технический уровень составляющих его производств, связанных потоками качественно однородных ресурсов, опирающихся на общие ресурсы квалифицированной рабочей силы, общий научно-технический потенциал и др.

На сегодняшний день в развитых странах действует пятый технологический уклад. К его элементам относятся следующие отрасли: вычислительную технику, программное обеспечение, авиационную промышленность, телекоммуникации, информационные услуги, производство и потребление газа. Ядром формирования нового уклада можно назвать биотехнологии, космическую технику, тонкую химию, микроэлектронные компоненты. Основными преимуществами данного технологического уклада по сравнению с предыдущим (четвертым) укладом являются: индивидуализация производства и потребления, преобладание экологических ограничений на энерго- и материалопотребление на основе автоматизации производства, размещение производства и населения в малых городах на основе новых транспортных и телекоммуникационных технологий и др.

Точкой отсчета становления шестого технологического уклада следует считать освоение нанотехнологий преобразования веществ и конструирования новых материальных объектов, а также клеточных технологий изменения живых организмов, включая методы генной инженерии. Вместе с электронной промышленностью, информационными технологиями, программным обеспечением этот ключевой фактор составляет ядро шестого технологического уклада.

Ключевой фактор – нанотехнологии, клеточные технологии и методы генной инженерии, опирающиеся на использование электронных растровых и атомно-силовых микроскопов, соответствующих метрологических систем.

Ядро – наноэлектроника, молекулярная и нано-фотоника, наноматериалы и наноструктурированные покрытия, оптические наноматериалы, наногетерогенные системы, нанобиотехнологии, наносистемная техника, наноборудование.

Несущие отрасли – электронная, атомная и электротехническая промышленность, информационно-коммуникационный сектор, станко-, судо-, авто- и приборостроение, фармацевтическая промышленность, солнечная энергетика, ракетно-космическая промышленность, авиационное, клеточная медицина, семеноводство, строительство, химико-металлургический комплекс. В настоящее время влияние нанотехнологий на различные отрасли экономики и готовность отраслей к восприятию нанотехнологий весьма неравномерны.

Пятый и шестой технологический уклады являются высшими, перспективными, и в настоящее время производства этих укладов могут потенциально генерировать наибольшую добавленную стоимость. Поэтому развития производств 5-ого и 6-ого технологических укладов есть производство будущего.

Учитывая дискретно-эволюционный характер трансформации технологического уклада и тот факт, что в любой момент времени в любой стране имеют место факторы различных укладов, стоит задача определения интегрального уровня технологического уклада, достигнутого страной. Поставленная задача может быть решена путем анализа структуры внутреннего валового продукта (ВВП) страны.

Предлагаемая методика заключается в следующем:

1. Определяются доли составляющих в структуре ВВП.
2. Экспертным путем устанавливается принадлежность той или иной структурной составляющей к тому или иному укладу и присваивается этой составляющей номер технологического уклада.

3. Определяется вклад каждой структурной составляющей ВВП в оценку достигнутого уровня технологического уклада путем перемножения доли составляющей в структуре ВВП на номер уклада этой составляющей.

4. Определяется интегральный уровень технологического уклада, достигнутого страной, путем суммирования вкладов структурных составляющих ВВП.

Анализ структуры ВВП показал сложное экономическое положение реального сектора экономики, острый недостаток финансовых ресурсов у предприятий, неразвитость рыночных механизмов препятствуют развитию спроса на исследования и разработки. В результате медленно осваиваются как отечественные, так и передовые зарубежные разработки.

Для достижения этой цели по переходу к инновационному пути развития необходимо:

1) создание организационных и экономических механизмов для опережающего развития важнейших прикладных научно-исследовательских работ и разработок и повышения востребованности производством отечественных и зарубежных инноваций;

2) постоянное повышение научно-технического уровня и новизны исследований в соответствии с потребностями реального сектора экономики и социальной сферы;

3) адаптация научно-технического комплекса к условиям рыночной экономики, привлечение внебюджетных источников, собственных средств научных организаций, банковских кредитов;

4) совершенствование нормативно-правовой базы научной, научно-технической и инновационной деятельности;

5) развитие государственно-частного партнерства.

Список цитированных источников:

1. Макроэкономическая политика Республики Беларусь: теория и практика: курс лекций / М.В. Мясникович. – Минск: Академия упр. при Президенте РБ, 2012. – 176 с.

УДК 338

Черник К.С.

Брестский государственный технический университет, г. Брест

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

ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ И МЕРЫ ПО СНИЖЕНИЮ ПРОБЛЕМНОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

Потребительский кредит – одна из наиболее удобных для физических лиц форм кредитования и заключается в продаже торговыми предприятиями потребительских товаров с отсрочкой платежа или предоставления банками кредитов на покупку потребительских товаров, а также на оплату расходов личного характера.

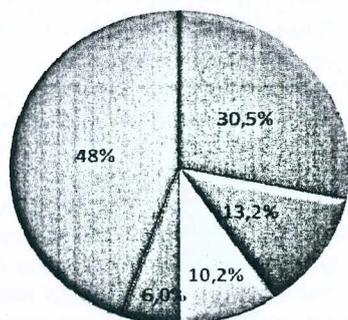
Потребительские кредиты бывают:

- целевые (предполагают трату денег на определенные нужды);
- нецелевые (когда деньги идут туда, куда нужно, не давая отчета никому);
- с обеспечением (для получения которого нужен поручитель или какой-то залог);
- без обеспечения (которые не требуют ничего из предыдущего пункта);
- экспресс-кредиты (позволяют брать в кредит прямо в магазине технику, мебель и другие товары);
- кредитная карточка (обычный кредит, только деньги выдаются не наличными, а переводятся на кредитную карту).

Выдача потребительского кредита населению:

- ✓ увеличивает его текущий платежеспособный спрос, повышает жизненный уровень;
 - ✓ ускоряет реализацию товарных запасов, услуг, способствует созданию основных фондов.
- В период с 2001-2013 гг. кредиты, выданные физлицам, составляли 17-30% от общего объема кредитов. В настоящее время потребительский кредит берут 52% граждан, в т.ч.:

- кредит на покупку товара с рассрочкой платежа – 30,5%,
- кредит на строительство жилья – 13,2%,
- кредит на текущие расходы – 10,2%,
- кредит на ремонт жилого помещения – 6,0%.



Кредиты, выданные физ.лицам

- на покупку товаров, с отсрочкой платежа
- на строительство жилья
- на текущие расходы
- на ремонт жилого помещения

Рисунок 1. Кредиты, выданные физическим лицам за 10 месяцев 2014 г.

Нами были выделены следующие **признаки** увеличения объемов кредитования:

1. низкие доходы, обусловленные медленным ростом заработной платы;
2. рост потребностей населения;
3. плавающие ставки по кредитам

Рассматривая первый признак, необходимо отметить, что основные источники доходов в стране – это **заработная плата и пенсии**. Т.к. для отражения изменения уровня жизни населения правильно и удобно использовать индекс реальной заработной платы работников, рассмотрим таблицу 1.

Таблица 1. Динамика средней заработной платы в РБ

Год (январь соответствующ. года)	Номинальная начисленная средняя заработная плата работников Беларуси за январь соотв. года, руб.	Индекс номинальной заработной платы (январь отчетного года к январю предыдущего года), %	Индекс потребительских цен (январь соотв. года), %	Индекс реальной заработной платы, %
2010	999 963	108,7	100,79	107,8
2011	1 409 625	141	101,42	139,0
2012	2 880 585	204,4	101,93	200,5
2013	4 368 029	151,6	103,01	147,2
2014	5 322 441	121,8	101,61	119,9

По данным таблицы, номинальная начисленная средняя заработная плата работников РБ за период с января 2010 по январь 2012 г. имеет тенденцию к увеличению. С 2012 по 2014 гг. тенденция сохраняется, но темпы роста снижаются. Индекс номинальной з.п. в январе 2014 г. снизился на 29,8%, и составил 121,8%, что объясняется фактором девальвации белорусского рубля. Индекс реальной заработной платы с 2012 г. уменьшается, и к январю 2014 составил 119,9%.

Второй признак связан с потребительскими расходами населения. Они включают: денежные расходы на питание; покупку непродовольственных товаров, оплату услуг и др. Уровень жизни населения можно выразить как соотношение уровня потребительских цен в стране и уровня доходов населения. Если потребительские цены растут быстрее, чем растут доходы, то уровень жизни снижается, и наоборот.

Третий признак – плавающие ставки. Рассмотрим динамику изменения процентных ставок по потребительским кредитам и соответствующие изменения ставки рефинансирования (табл. 2).

Таблица 2. Динамика изменения %-ых ставок по потребительским кредитам и соответствующие изменения ставки рефинансирования

Дата	Ставка рефинансирования, %	Процентная ставка по потребительским кредитам, %			
		Банки			
		Беларусбанк	БПС-Сбербанк	Белинвестбанк	Белагропромбанк
Июль 2010г.	12%	17	20,5	19	21
Ноябрь 2011г.	40%	40	45	43	49
Июнь 2012г.	34%	39	38	35,5	41
Ноябрь 2013г.	23,5%	36	38	35	39
Ноябрь 2014г	20%	35,5	37	33,5	35,5

За рассматриваемые периоды самые низкие ставка по кредитам наблюдаются в банках с преобладанием гос. долей собственности, а высокие – в банках с частным капиталом. Рост процентной ставки, связан с резким скачком ставки рефинансирования с 12% (2010г) до 40% (2011г.), ставка увеличилась почти в 3,5 раза. Снижение Национальным банком ставки рефинансирования с 13 августа 2014 г. до уровня 20% годовых, становится причиной снижения белорусскими банками ставок по кредитам для физических лиц. Что касается процентных ставок, которые предлагают потребителям белорусские банки сегодня, то даже с учетом снижения, они все еще достаточно высоки. На основе данных таблицы 2 нами был произведен расчет коэффициента опережения.

Таблица 3. Расчет коэффициента опережения

Дата	Индекс ставки рефинансирования	Инд. роста з/пл	Банки							
			Беларусбанк		БПС-Сбербанк		Белинвестбанк		Белагропромбанк	
			Инд. %-ой ст.	К-т опереж.	Инд. %-ой ст.	К-т опереж.	Инд. %-ой ст.	К-т опереж.	Инд. %-ой ст.	К-т опереж.
2011	3,33	1,29	2,4	1,39	2,2	1,51	2,26	1,47	2,33	1,43
2012	0,85	1,44	0,98	0,86	0,84	1,01	0,83	1,02	0,84	1,01
2013	0,69	0,7	0,92	0,75	1,0	0,69	0,99	0,70	0,95	0,73
2014	0,85	0,8	0,99	0,86	0,97	0,88	0,96	0,89	0,91	0,93

Копереж. = индекс ставки рефинансирования / индекс процентной ставки

Вывод: Как видим %-ая ставка растет более быстрыми темпами, чем ставка рефинансирования, что говорит о развитии рынка потребительского кредитования. В тоже время это требует регулирования эффекта от роста %-ых ставок. Также наметилась тенденция снижения темпов роста индекса з.п. по сравнению с инд. %-ой ставки, что говорит о снижении привлекательности потребительских кредитов в 2013 г. Снижение ставки позволит снять давления с реального сектора экономики и активизировать процесс кредитования.

Однако потребительский кредит может оказаться "долговой ямой" так как, лишаясь заработка в результате безработицы или по ещё какой-либо причине, может возникнуть такая ситуация, что люди не смогут погашать свою задолженность, что приведет к росту проблемной задолженности по кредитам. Рассмотрим эту ситуацию.

Задолженность по потребительским кредитам физических лиц с января 2013-январь 2014 г. имеет тенденцию к увеличению (как показано на графике). Проблемная задолженность населения по данному виду кредитов в январе выросла на 12,8 млрд. руб. и составила 219,8 млрд. руб. Удельный вес проблемной задолженности по потребительским кредитам составил на 1 февраля 2014 г. 1,5%.

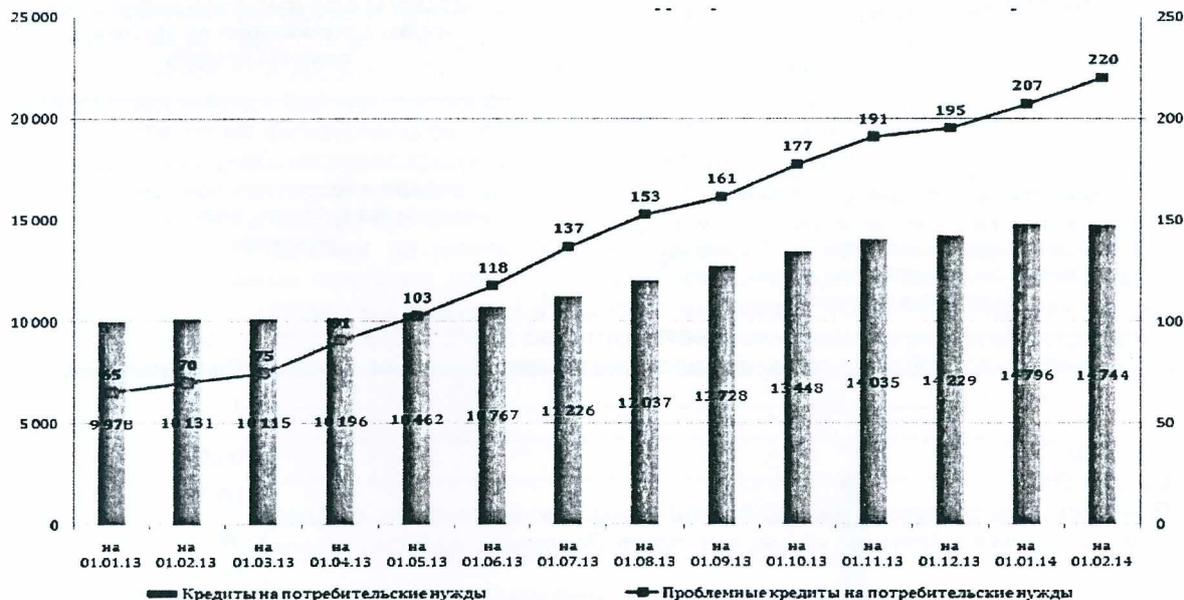


Рисунок 2. Динамика задолженности и проблемной задолженности по потребительским кредитам в национальной валюте выданным банками Беларуси физическим лицам, млрд.руб.
Источник: Нацбанк

Активный рост потребительского кредитования наблюдался во второй половине 2013 года.

В данном сегменте наблюдались наибольшие процентные ставки по кредитам, что привело к резкому росту проблемной задолженности. За 2013 год проблемная задолженность населения по кредитам выросла с 65,1 млрд. руб. до 207,0 млрд. руб. или в 3,2 раза, что стало причиной введения ряда мер, направленных на ограничение максимального уровня ставки.

Важнейшая задача современного этапа развития банковской системы – создание эффективной системы управления проблемными кредитами.

Для разработки эффективной системы управления проблемными кредитами необходимо определить признаки «проблемности» кредитов, а также факторы, вызывающие возникновение проблемной задолженности в кредитном портфеле банков.

Проблемные кредиты – это кредиты, по которым:

- своевременно не проведены один или несколько платежей;
- снизилась стоимость обеспечения;
- значительно ухудшилось финансовое состояние заемщика, влекущее невозможность своевременного и полного погашения кредитных обязательств.

К факторам, вызывающим проблемную задолженность физических лиц, относят:

- ✓ низкий уровень платежной дисциплины
- ✓ недостаточная **финансовая грамотность населения.**

В каждом финансовом учреждении есть свой локальный нормативный акт, в котором прописаны возможные меры в отношении должника.

Можно предложить следующие меры:

- Изменение графика погашения по кредитному договору;
- Пролонгация срока кредитного договора;
- Снижение размера ежемесячных платежей;
- Снижение либо аннулирование штрафных санкций в случае наступления неплатежеспособности клиента.

Сейчас в Беларуси заботы по работе с должниками лежат на банках.

Комплекс мероприятий при выявлении признаков проблемных кредитов представлен на рис. 3.

Кредит – это не “легкие” деньги, одолженную сумму в конечном итоге придется возвращать. Так что перед тем как занимать деньги у банка, необходимо самостоятельно рассчитать, какую сумму вы готовы отдавать ежемесячно для погашения долга. Если же вы по объективным причинам не можете совершать платежи, не затягивайте и не пытайтесь брать дополнительные кредиты, а сразу обращайтесь в банк – там постараются помочь найти решение проблемы.

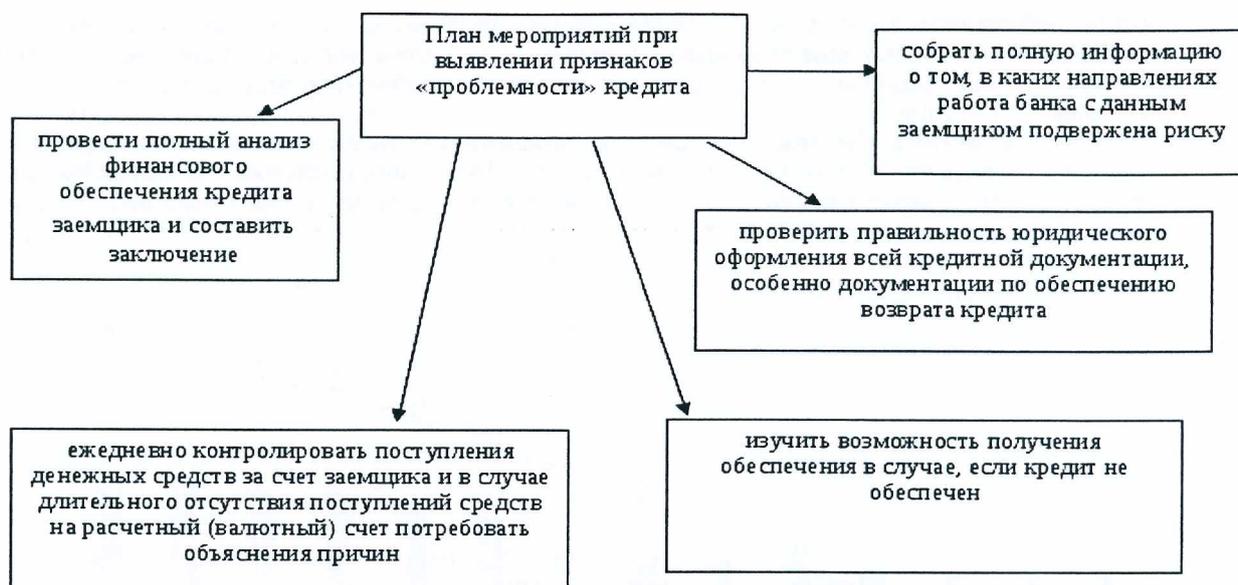


Рисунок 3. Комплекс мероприятий при выявлении признаков проблемных кредитов

УДК 336.72

Сушко О.В.

Брестский государственный технический университет, г. Брест

Научный руководитель: м.э.н., ст. преподаватель Кайдановский С.П.

ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РАЗВИТИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Ипотека в Беларуси является весьма дорогостоящей, что объясняется финансовой политикой государства и привязкой к официальной ставке рефинансирования. На сегодняшний день состояние рынка жилищного кредитования находится в критическом состоянии. Приобретение или строительство собственных квадратных метров для среднестатистического белоруса часто становится делом всей его жизни. Для достижения заветной цели ему предстоит заниматься накопительством, либо позаимствовать недостающую сумму у банка. Однако возложить на свой семейный бюджет многомиллионный заем на 15-20 лет под 40% годовых решится далеко не каждый. Да и не у каждого это позволит сделать его ежемесячный доход.

Этому свидетельствуют статистические данные представленные в таблице:

	2012 г.	2013 г.	2014 г.
З/плата, бел.р	3676100	5140800	6035300
Стоимость 1 м ² для граждан (семей), бел.р.	11259000	13795000	18054000
%-обеспечения 1 м ² собственными средствами	32,65	37,2	33,4

Т.о., среднестатистический белорус может самофинансировать лишь 30% стоимости 1 м² в то время как на одного человека положено 20,8 м². А число граждан, нуждающихся в улучшении жилищных условий, увеличивается из года в год.

Поэтому можно сделать вывод о том, что в нашей стране существует острая нехватка жилья, большое количество граждан стоят на очереди на улучшение жилищных условий 10 лет, а то и больше. Государство не в силах обеспечить всех нуждающихся жилой площадью, об этом говорит и то, что ввод в эксплуатацию квадратных метров общей площади на 1-го человека в Республике ежегодно снижается:

	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Вводится в эксплуатацию на 1-го чел., м ² общей площади	0,601	0,578	0,474

В таких сложных ситуациях с приобретением жилья гражданами существует такой вид кредитования, как ипотека.

Ипотека – это одна из форм залога, при которой закладываемое недвижимое имущество остается в собственности должника, а кредитор в случае невыполнения последним своего обязательства приобретает право получить удовлетворение за счет реализации данного имущества. Имущество, на которое установлена ипотека, остается у залогодателя в его владении и пользовании.

В настоящее время в мировой практике используются **две основные модели ипотечного кредитования: одноуровневая и двухуровневая.**

Суть **одноуровневой модели ипотечного кредитования** состоит в том, что кредитор, оставив требования по ипотечным кредитам в собственном портфеле, привлекает денежные средства через

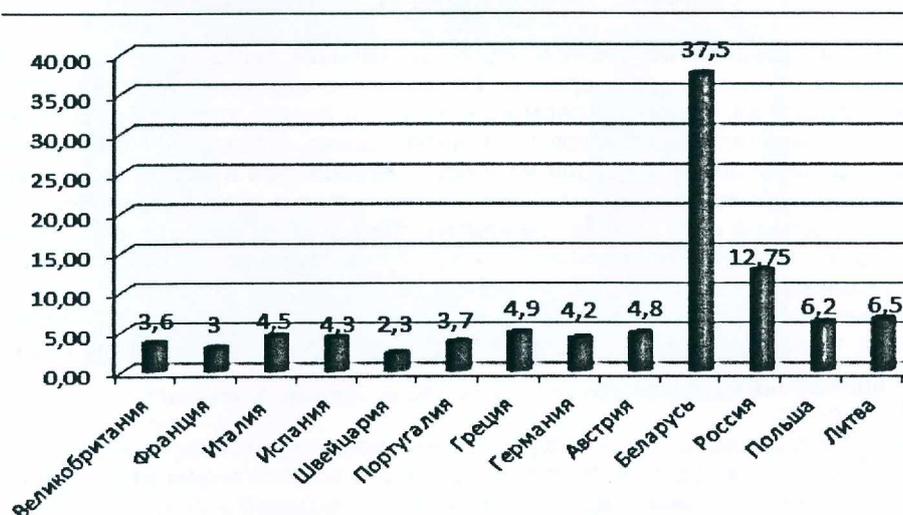
эмиссию своих ценных бумаг и иные пассивные операции, в том числе заемные, используя при этом в качестве обеспечения исполнения уже собственных долговых обязательств, имеющиеся у него права требования по ипотечным кредитам.

Суть двухуровневой модели ипотечного кредитования состоит в том, что кредитор уступает права по ипотечным кредитам другому лицу взамен на получение денежной суммы.

В отличие от двухуровневой (американской) модели ипотечного кредитования, **одноуровневая (европейская) модель экономически более устойчива**, следовательно, в белорусских условиях является более предпочтительной.

Закон Республики Беларусь «Об ипотеке» (далее – Закон) был подписан Президентом Республики Беларусь 20 июня 2008 г. и вступил в силу с 27 декабря 2008 г. Изменения и дополнения: Закон Республики Беларусь от 4 января 2010 г.; 3-н РБ от 12 июля 2013 г. Законом предусматривается так называемая классическая одноуровневая система ипотечного кредитования: выдача кредитов и привлечение инвестиций на финансовом рынке осуществляются одним и тем же лицом, в качестве которого выступает банк (небанковская кредитно-финансовая организация). Самым «узким местом» Закона является, на наш взгляд, отсутствие механизма привлечения в ипотечную систему долгосрочных ресурсов за счет выпуска ценных ипотечных бумаг.

С европейскими ставками на ипотеку белорусскому кредитованию недвижимости тягаться просто невозможно. Самые лояльные условия предлагают швейцарские банки – 2,3% (ставка плавающая), дороже всего ипотека в Греции – 4,9%. В странах-соседах условия складываются так: Россия – 12,75%, Польша – 6,2%, Литва – 6,5%. В Беларуси стоимость заемных ресурсов устанавливается в привязке к ставке рефинансирования и сегодня находится в диапазоне от 37,5% до 43% годовых.



Всего 5 банков готовы предложить своим клиентам такие кредиты **Белагропромбанк, Белгазпромбанк, Беларусбанк, БПС-Сбербанк и Приорбанк.**

Представим, что шикарные апартаменты нам не светят априори и на приобретение однокомнатной квартиры не хватает 50 000 долларов США.

Для получения такой суммы в **Белагропромбанке** совокупный доход заявителя должен составлять минимум **32,6 млн**. К вашей зарплате свои официальные доходы могут приплюсовать помимо супруга, мама, папа, бабушка, дедушка и прочие родственники, которые относятся к первой линии родства. Для того, чтобы кредитоваться в **Приорбанке**, вам потребуется порядка **31 млн** совокупного дохода. В **Белгазпромбанке** вам выдадут 50 000 в эквиваленте, если заявленный доход будет не менее **31 млн**. Для получения кредита в **БПС-Сбербанке** совокупный доход клиента и его ближайших родственников должен достигать также **30 млн**.

Самая сложная ситуация складывается для потенциальных клиентов **Беларусбанке**. Чтобы взять у банка 500 млн на 15 лет, вы должны зарабатывать около **74 млн** самостоятельно! Банк не учитывает совокупный доход ни вашей законной пассии, ни родителей. Коэффициент платежеспособности по кредитам на недвижимость в Беларусбанке составляет 0,25. Поэтому, при сумме дохода в размере 31 млн, вы сможете рассчитывать на 208 млн кредита.

Отметим, что Беларусбанк предлагает своим клиентам стать участниками системы **строительных сбережений**. Условия лояльные, но нюансы есть.

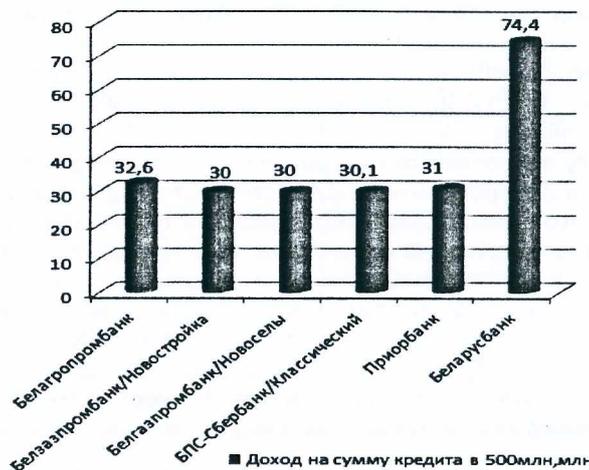
В большинстве случаев обеспечением при жилищном кредитовании является **поручительство физических лиц** (двух и более), а также залог приобретаемого имущества. Люди, которые решаться стать вашими поручителями, должны будут зарабатывать не меньше вас. Как правило, совокупный доход поручителей должен быть равен совокупному доходу заемщиков, либо превышать его.

Проблемы в ипотечном кредитовании:

- высокая стоимость жилья и одновременно низкая платежеспособность потенциальных заемщиков;
- высокие процентные ставки по жилищным кредитам;

– 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 плус ориентированность банков только на работу с системой поручительства третьих лиц. Т.е. отсутствует главная характеристика ипотеки – механизм «перезакладывания» кредитной квартиры.



Крайне важным для развития ипотеки является наличие системы гарантий, как правовой, так и финансовой защиты, проводимых операций. Речь идет о страховании в обязательной или добровольной форме имущества, предоставляемого в залог, от рисков утраты и повреждений, страховании гражданской ответственности участников ипотечного рынка, страховании жизни и трудоспособности заемщиков. При правильной организации ипотека превращается в самофинансируемую систему, которая служит мощным фактором формирования рынка жилья и обеспечивает его функционирование.

Решением глобальной проблемы с жильем в нашей стране мы хотели бы предложить развитие фонда арендного жилья (как государственного, так и при возведении их частными компаниями), что позволит нуждающимся найти свой уголок за небольшие деньги. В перспективе с выкупом или если метраж вашей съемной квартиры не превышает установленный государством метраж (лимит) на одного члена семьи, то вы останетесь в очереди нуждающихся на улучшении жилищных условий.

Список цитированных источников:

1. <http://belstat.gov.by/>
2. <http://nbrb.by/>
3. <http://pravo.by/>

УДК 330.322

Мельникова Ю.А.

Брестский государственный технический университет, г. Брест

Научный руководитель:

КРАУДФАДИНГ КАК АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ ИСТОЧНИК ФИНАНСИРОВАНИЯ МАЛЫХ ПРОЕКТОВ

Краудфандинг (народное финансирование, от *англ. crowd funding, crowd – «толпа», funding – «финансирование»*) – это коллективное сотрудничество людей, которые добровольно объединяют свои деньги или другие ресурсы вместе, как правило через Интернет, чтобы поддержать усилия других людей или организаций.

Краудфандинг является относительно новым методом финансирования проектов при помощи Интернета. Социальные медиа играют не последнюю роль в развитии и продвижении Краудфандинга. Facebook, Вконтакте, Twitter, специализированные сайты являются важнейшими инструментами для обмена информацией о краудфандинговых проектах и способствуют преобразованию социально-го капитала в капитал финансовый.

Классификация краудфандинга:

1. По цели краудфандингового проекта (бизнес проект, креативный, политический, социальный).
2. По виду вознаграждения для спонсоров (без вознаграждения (пожертвование), нефинансовое вознаграждение, финансовое вознаграждение (краудинвестинг)). В свою очередь финансовое вознаграждение подразделяется на: модель роялти, народное кредитование, акционерный краудфандинг.

Схемы применения краудфандинга представлены на рисунке 1.

Что же ждет краудфандинг в будущем?

1. **Crowdfunding будет продолжать развиваться.** В 2012 г. краудфандинговые платформы собрали 2,7 млрд. долларов, в 2013 г. эта сумма составила уже 5 млрд. Всемирный банк провел исследование, результаты которого позволяют предположить, что к 2025 г. годовой объем средств, собранных таким образом, приблизится к 90 млрд. долларов (рис. 2).

Отсутствие вознаграждения – благотворительность, социальные и политические проекты.

Финансовое вознаграждение – Краудинвестинг.

Нефинансовое вознаграждение – финансирование продукта, предзаказы.



Модель Роялти – получение доли доходов от финансируемого проекта.

Народное кредитование

- Кредитование юр. лиц
- Кредитование физ. лиц
- Социальное кредитование

Акционерный Краудфандинг

- Прямое владение
- Владение через посредника
- Конвертируемый займ

Рисунок 1. Схема реализации краудфандинга

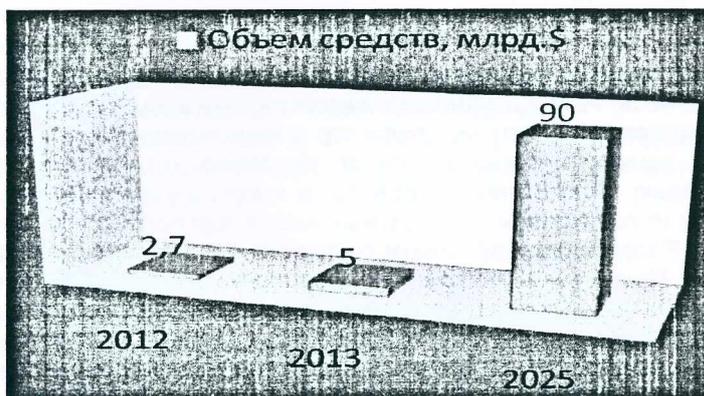


Рисунок 2. Динамика оборотов краудфандинга

2. Все новые и новые отрасли промышленности будут использовать crowdfunding.

3. Рост эффективности маркетинга в социальных сетях. Краудфандинг опирается на рекламу в социальных сетях значительно в большей мере, чем на традиционный маркетинг. Соответственно, вместе с ростом популярности краудфандингового финансирования, будет расти и важность продвижения проектов в социальных сетях.

4. Развитие краудфандинга как модели финансовых отношений. Многие крупные финансовые институты, венчурные капиталисты начинают вкладывать активы в краудфандинг. Участие этих организаций позволяет рассматривать краудфандинг в качестве новой модели финансового взаимодействия.

5. Рост количества платформ. Законы о краудфандинге: В 2012 г. Барак Обама поставил свою подпись под новым законом, получившим название **JOBS Act (Jumpstart Our Business Startups Act)**. Законодательный акт легализует право стартапов (фактически вновь созданных компаний) принимать денежные средства, суммарно до 1 млн. долларов, с помощью краудфандинга. В марте 2013 г. в Италии Комиссия по ценным бумагам и биржам (CONSOB) приняла закон, легализующий акционерное финансирование за счет краудфандинга.

Краудфандинг с 2000 года широко используется в США для сбора средств через Интернет на политические цели. В 2008 году Барак Обама только на этапе предварительных выборов собрал около 272 млн. долларов с более двух миллионов человек.

Еще один яркий пример народного финансирования – ресурс Википедия. Эта электронная версия энциклопедий принимает пожертвования от читателей со всего мира и направляет денежные средства на развитие технической базы, на содержание административного ресурса и на свое дальнейшее продвижение.

Британцы предлагают отправить частичку себя на Луну с помощью краудфандинговой платформы Kickstarter британцы собирают деньги на реализацию проекта Lunar Mission One. Каждый, кто внесет деньги на Lunar Mission One, сможет взамен отправить на Луну капсулу со своей фотографией, текстовым сообщением, музыкой или видео. Наиболее же щедрые вкладчики будут иметь возможность сделать себя практически «бессмертными», отправив на спутник прядь своих волос. Команда проекта утверждает, что такая «посылка» может выжить в течение одного миллиарда лет.

Финансовая составляющая краудфандинга состоит в первую очередь из необходимой заявленной суммы проекта – эта цифра, которая указывается на краудфандинговой платформе и которую

необходимо попытаться достичь. Чтобы правильно посчитать эту цифру, нужно учитывать все расходы, которые существуют.

В «сумму проекта» входит:

1. Бюджет на реализацию идеи. Та общая сумма денежных средств, которая позволит вам реализовать задуманный проект, в обещанном качестве.

2. Вознаграждения (~30%). Из чего эти вознаграждения состоят:

- Это их себестоимость (за сколько вы их произведете).
- Стоимость доставки (почта, курьерская служба, место на складе).

3. Комиссии (~10%). Краудфандинговые платформы существуют на те проценты, которые они берут с проектов, сюда же входит комиссия платежных систем.

4. Налоги.

5. Подушка (1%-15%). Очень часто появляются не запланированные траты, поэтому рекомендуется закладывать 1%-15% от суммы проекта. Эти деньги выполняют роль подушки безопасности проекта, что позволяет реализовать проект с сниженными рисками.

Краудфандинг в Беларуси еще только набирает обороты и далеко не так популярен как на Западе. В Беларуси создано только 2 краудфандинговые платформы: Talaka и Mae Sens. Их целью является финансирование творческих и социальных проектов, в том числе поддержка детских домов, нуждающихся в срочном лечении детей, а также помощь бездомным животным.

Исходя из этого, предлагается создать в Беларуси специализированной платформы, направленной на кредитование малого бизнеса. С помощью такой платформы инвесторы смогут получать более высокий доход, чем на депозите, а заемщик получит кредит по более низкой ставке.

Кредитор размещает сумму, которую он готов проинвестировать, и указывает желаемый процент. Он может либо воспользоваться автоматическим механизмом, который перераспределит его актив по входящим заявкам от бизнеса. Или же кредитор самостоятельно выбирает бизнесы, которые его интересуют и которым он доверяет. В случае, если его предложение оказалось в числе самых выгодных, деньги идут на реализацию выбранного проекта. Кредитор получает ежемесячные отчисления.

Бизнес заполняет заявку на получение кредита, в которой указывается размер кредита, требуемый период и информация по компании. Кредитные аналитики проверяют заявку и присваивает бизнесу кредитный уровень. Если инициатор заявки согласен с этим вердиктом, заявка публикуется на торговой площадке. По истечению времени, необходимого на сбор нужной суммы, выбираются только предложения с наилучшими процентными ставками и через несколько дней после этого бизнес получает деньги на свой банковский счет. Далее ежемесячно бизнес должен выплачивать сумму кредита + процент. Бизнес имеет право погасить свой кредит ранее срока, без всяких штрафов и более того, сэкономив на невыплаченных процентах (рис. 3).



Рисунок 3. Схема реализации краудфандинга в Беларуси

Также целесообразно создание международной платформы, которая будет направлена на финансирование предпринимательской инициативы студентов. Если у студента возникает бизнес идея (например, открытие студии web – разработок или сервисного центра по ремонту и настройке компьютеров и гаджетов, создание приложений для смартфонов), то он заполняет заявку, в которой указывает необходимую сумму и указывает идею проекта, а также в течение какого периода времени необходимо собрать данную сумму. Данная заявка проверяется, и после этого проект размещается на сайте. В качестве инвесторов могут быть как физические лица, так и юридические лица. В качестве вознаграждения может выступать роялти (если сумма финансирования значительных размеров, например выше 50\$), либо скидки или бонусы – при незначительной сумме, например от 10 до 50\$ (при открытии сервисного центра; при создании приложения для смартфонов, предоставление инвесторам данного приложения бесплатно). При внесении меньше 10\$ – обычное «спасибо». Также система должна формировать пакет предварительных заказов (предзаказов, если это услуга или продукция).

Список цитированных источников:

1. Зельдин, М. Математика краудфандингового проекта [Электронный ресурс]. – Режим доступа <https://medium.com/crowdfunding-in-russia/-d47e0cd26907>. – Дата доступа: 06.01.2015.
2. ПОРТАЛ КРАУД-СЕРВИСОВ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.crowdsourcing.ru>. – Дата доступа: 06.01.2015.
3. Что такое краудфандинг? [Электронный ресурс]. – Режим доступа http://crowdsourcing.ru/article/what_is_the_crowdfunding. – Дата доступа: 06.01.2015.

УДК 336.719

Прохоцук Д.Г.

Брестский государственный технический университет, г. Брест

Научный руководитель: доцент Макарук Д.Г.

BIG DATA В БАНКАХ

Актуальность предложенного направления исследования обоснована тем, что сегодня анализируется только 0,5% накопленных в банках и финансовой сфере в целом цифровых данных, несмотря на то, что объективно существуют общетраслевые задачи, которые можно было бы решить с помощью аналитических решений класса Big Data. Причем в связи с развитием Интернета, социальных сетей и социальных медиа объем данных увеличивается экспоненциально.

Цель работы – изучить технологию обработки больших данных и предложить использование полученных результатов в банковской деятельности.

Задачи работы:

- изучить технологию больших данных;
- выявить плюсы использования данной технологии в банках.

Big Data – набор методов анализа всей доступной информации, который позволяет делать новые выводы, делать их быстрее, с большей, чем раньше, глубиной анализа и часто – с наличием прогноза.

Характеризуется «сочетанием трех V»:

- Volume (объем).
- Variety (разнообразии типов данных).
- Velocity (скорость поступления).

Среди источников Big Data для банков выделяют следующие:

- посещения клиентам офисов банка;
- записи и журналы звонков;
- взаимодействие с клиентами в интернете и социальных медиа;
- кредитные истории;
- информация о банковских переводах.

Банки обладают колоссальным объемом структурированной клиентской информации, которая может быть успешно обработана с применением технологий больших данных. Это позволяет на основании анализа клиентского поведения, клиентской активности и клиентских операций быстро принимать решения и делать высоко релевантные предложения банковских продуктов.

Банкам, использующим данную технологию, Big Data поможет решить ряд задач:

1. Предотвращение мошенничества.

Если клиент заявляет об утере карты, а при совершении покупки с ее помощью банк видит в режиме реального времени месторасположение телефона клиента в зоне покупки, где происходит транзакция, банк может проверить информацию по заявлению клиента, не пытался ли он обмануть его. Либо противоположная ситуация, когда клиент совершает покупку в магазине, банк видит, что карта, по которой происходит транзакция, и телефон клиента находятся в одном месте, банк может сделать вывод, что картой пользуется ее владелец. Благодаря подобным преимуществам Big Data, расширяются границы, которыми наделены традиционные хранилища данных.

2. Оценка клиентского риска – риски клиентов и риски для бренда.

Позволяет банку самому правильно сложить «информационный пазл»: без запроса данных у клиента установить, принадлежит ли тот или иной профиль конкретному человеку. Эти же технологии позволяют понять, существуют ли какие-то несоответствия между информацией, которую клиент официально предоставляет банку, и той информацией, которую он выкладывает в социальных сетях.

К примеру, потенциальный клиент активно пишет о своих проблемах с микрофинансовыми организациями на форуме должников, но указывает в анкете, что у него нет непогашенных кредитов. Или же существующий клиент является по факту недобросовестным должником банка, но в сетях активно рассказывает о том, как путешествует по миру, тратя деньги и т.д. Или же человек значителен малообеспеченным клиентом, но рассуждает на форумах о покупке дорогой машины.

Технология позволяет выявить моменты, которые не вяжутся между собой и могут вызывать интерес аналитических или иных служб банка. Этот интерес может касаться как эффективного взаимодействия с клиентом для продажи ему новых продуктов, так и вопросов снижения расходов.

Риски для бренда – еще одна важная категория. Оценить их помогают прежде всего негативные отзывы о кредитно-финансовом учреждении. Причем не те, которые поступают по обычному каналу жалоб и соответствующим образом обрабатываются, а публичные отзывы в Интернете о банке, его продуктах и сервисах, которые вызывают или могут вызвать какую-либо волну недовольства.

3. Управления отношениями с клиентами.

Отслеживать клиента традиционными методами уже сложно: сегодня он переходит из одного отделения в другое, использует систему онлайн-обслуживания и параллельно обращается в call-центр – все разноформатные данные из этих каналов необходимо сводить воедино. Внимание розничных банков, таким образом, теперь сосредоточено, прежде всего, на вопросе составления «3D-профиля» своего клиента.

Если банку удастся выполнить эту задачу, то решаются сразу несколько проблем: благодаря наличию «досье» на каждого клиента могут быть предотвращены переходы клиентов к конкурентам, растут кросс-продажи продуктов с высокой добавленной стоимостью, повышается лояльность существующих клиентов и т.п.

4. Привлечение клиентов.

Если говорить о практике IBM применения таких решений на основе Big Data, то недавний пилотный проект 2012 г. с одним из банков ставил задачу посмотреть на социальные сети как источник информации о потенциальных клиентах. За время анализа было найдено порядка 60 тыс. потенциальных клиентов для банка на достаточно ограниченной выборке – проанализировав порядка 1/10 от активных пользователей Интернета за год.

5. *Анализ потребительского спроса*, на основе которого производится и запуск новых продуктов и сервисов, и их корректировка. Он начинается с выявления на основе социальных признаков наиболее активных клиентских сегментов, которые интересуют банки. Сегодня для этого у банков существует нехватка именно качественной информации.

6. Ускоренное формирование банковской отчетности.

7. *Мониторинг поведения клиентов в онлайн*. Чтобы по-настоящему понять потребителя, нужно точно знать его потребности и привычки. Big data являются ценным источником такой информации, так как они содержат не только текущие, но и исторические данные, тем самым обеспечивая полную картину по отдельным интернет-пользователям.

Такие данные, в том числе cookie файлы, записываются, затем анализируются и интерпретируются в режиме реального времени. Такое знание помогает разделить интернет-популяцию на несколько узких групп в зависимости от типа контента, который они потребляют на сайте. Этот метод категоризации интернет-пользователей учитывает поведение аудитории в онлайн и называется «поведенческий таргетинг». Например, благодаря сохраненным cookie, вы знаете, что конкретный человек посетил именно этот подраздел сайта, когда он зашел на раздел в последний раз, как часто и сколько времени посвятил содержанию страницы и т.д.

Люди, использующие Интернет, оставляют за собой «электронный след». Следуя их следам, доносить ваше предложение конкретной аудитории становится легче. Что важнее, на вершине такого детального анализа потребностей конкретных групп клиентов, поставщик услуг может взаимодействовать с ними или даже вовлекать их в продвижении своих услуг.

Так, если банк намерен предложить своим клиентам новый продукт по кредитам. В том случае, когда банком подготовлено только одно сообщение для всей аудитории, эффективность компании будет ниже, чем в случае нескольких сообщений, апеллирующих к нуждам конкретной группы пользователей. Готовя предложение, следует учитывать, что сайт банка – это основной источник информации о продукте (в данном случае – о кредите). То есть, будет полезным разделить группы клиентов на «потенциальных», «сомневающих» и «определившихся» на основе данных «big data».

Потенциальный клиент еще не знает, что он/она хочет. Он заходит на сайт банка без конкретной цели, быстро пролистывает предложение, также быстро покидает онлайн сервис. Чтобы побудить такого пользователя взять кредит, финансовое учреждение должно сосредоточить внимание на продлении его интереса, например, показывая другие доступные продукты.

Сомневающийся клиент уже посетил сайт банка несколько раз, пробыл на нем дольше большинства пользователей, переходил на разные страницы, тщательно просматривая предложения, искал дополнительную информацию о кредитах в сети. Взаимодействие банка с таким клиентом должно базироваться на направлении его внимания в нужное русло (например, ссылки на страницы продукта), а также информации о возможных способах связи с консультантом.

Наконец, определившиеся клиенты изучают конкретный продукт, в данном случае – кредит. Если такой пользователь возвращается на сайт банка, он/она будет искать информацию о кредитах (например, страница продукта). Такой клиент будет уделять просмотру интересующей темы больше времени, общаться с консультантом, загружать файлы с описаниями услуги, заполнять формы и т.д. С определившимся клиентом банк должен установить контакт через сотрудника с целью завершить сделку.

Итак, планирование и проведение маркетинговой компании на основе данных «big data» и постоянный мониторинг поведения пользователей в Интернете предлагают банкам возможность увеличить число клиентов и построить с ними прочные отношения. Активность банка в Интернете влечет за собой целый ряд возможностей.

В качестве направления применения технологии больших данных в Беларуси можно привести следующие примеры из уже существующей практики в развитых рыночных странах:

1. Крупнейший в Европе по размеру рыночной капитализации банк HSBC, внедрив систему противодействию кредитному мошенничеству, повысил эффективность службы по выявлению случаев мошенничества в 3 раза, а точность его выявления – в 10 раз. При этом в первые же 2 недели экс-

плуатации 7 специалистов службы безопасности банка выявили новые криминальные группы и схемы с общим потенциальным ущербом более \$10 млн.

2. Commonwealth Bank of Australia (CBA) анализирует все транзакции своих вкладчиков, дополняя этот анализ сбором данных о них в социальных сетях, в связи с этим банк добился значительного снижения процента неуплаты по кредитам.

3. Уральского банка реконструкции и развития стал работать с информацией по клиентской базе для создания кредитных предложений, вкладов и других услуг, которые могут максимально заинтересовать конкретного клиента, в результате чего примерно за год розничный кредитный портфель вырос примерно на 55%.

4. В «Альфа-банке», в 2013 г. в банке была успешно завершена разработка прототипа решения по взаимодействию с социальными сетями, сейчас идет несколько пилотных проектов, исследующих различные бизнес-гипотезы.

Заметно меньше внимание досталось обработке «больших данных» в нашей стране, хотя эта технология давно стала трендом на западных рынках. Впрочем, в западывании белорусского рынка банковских ИТ-решений от западного нет ничего удивительного, поэтому можно с достаточно большой долей уверенности прогнозировать, что big data в белорусских банках еще ждет своего «звездного часа».

Список цитированных источников:

1. Портал журнала «PlusWorld» [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://www.plusworld.ru/journal/>. – Дата доступа: 03.01.2015.

2. Работа с Big Data: основные области и возможности. Интернет-портал Энциклопедия маркетинга [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: http://www.marketing.spb.ru/lib-research/methods/Big_Data.htm. – Дата доступа: 03.01.2015.

3. Банковский сектор: как добиться финансового успеха с big data? Интернет-страница компании Gemius [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gemius.com.ua/archives/bankovskij-sektor-kak-dobitsja-finansovogo-uspeha-s-big-data.html>. – Дата доступа: 03.01.2015.

УДК 336.72

Шелест В.Г.

Брестский государственный технический университет, г. Брест

Научный руководитель: м.э.н., ст. преподаватель Осипчук Н.В.

ЭВОЛЮЦИЯ СТРАХОВОГО ПРОДУКТА

Можно считать, что первый страховой продукт был продан в 1347 году в Италии. Это было заемное письмо на 107 фунтов серебра, по условиям которого получатель этой суммы должен был вернуть ее в двойном размере, если судно «Санта Клара» не прибудет за шесть месяцев из Генуи на остров Майорку [3].

Для жителей городов того времени, в которых преобладали деревянные постройки, наибольшую опасность представляло возникновение огня. Например, во время Великого лондонского пожара (Great Fire of London), который начался 2 сентября 1666 года и продолжался четыре дня, огненной бурей было уничтожено 13 200 домов, 87 приходских церквей, кафедральный собор Св. Петра и большинство зданий городской администрации, не говоря уже об огромном количестве погибших. И уже в следующем году английский биржевой делец Николас Барбон начинает продавать полисы по страхованию зданий от огня [3].

Таким образом, можно сказать, что изначально страховой продукт предоставлял страховую защиту только от одного единственного риска, представлявшего наибольшую опасность, то есть продукт был «монорисковым».

Позже в объем страховой защиты стали добавлять и другие сопутствующие риски, то есть страховой продукт становится «мультирисковым». Например, морские полисы Ллойда в XVII веке уже включали в объем страховой защиты помимо нападения пиратов войны, конфискацию или арест, злоумышленные действия капитана и команды.

В практике страхования нередки случаи, когда при разработке страховой программы для страхователя необходимо сочетать в одном договоре несколько видов страхования. Обычно это делается путем объединения нескольких договоров страхования, заключенных по каждому виду страхования (и на соответствующих правилах страхования), в один документ под общим заголовком, но со своей отдельной нумерацией по секциям (видам страхования) для целей бухгалтерского учета. Такой страховой продукт называется «комплексным» или «пакетным».

Так как в стандартных правилах страхования не учитываются все страховые потребности, специфика и род деятельности страхователя, возникла потребность в нестандартных комбинированных продуктах, которые на Западе называются «манускриптными» полисами (manuscript policy) (буквально – «написанными от руки»). Подобные договоры страхования разрабатываются под конкретного клиента, причем все правила страхования фактически объединяются в единые правила страхования, а также включаются специфические риски.

В настоящее время страхователи обычно приобретают у разных страховщиков отдельные ежегодные полисы по каждому виду страхования – имущественному, ответственности, финансовым рискам и т.д., где фиксируются своя страховая сумма и лимиты ответственности (рис. 1).

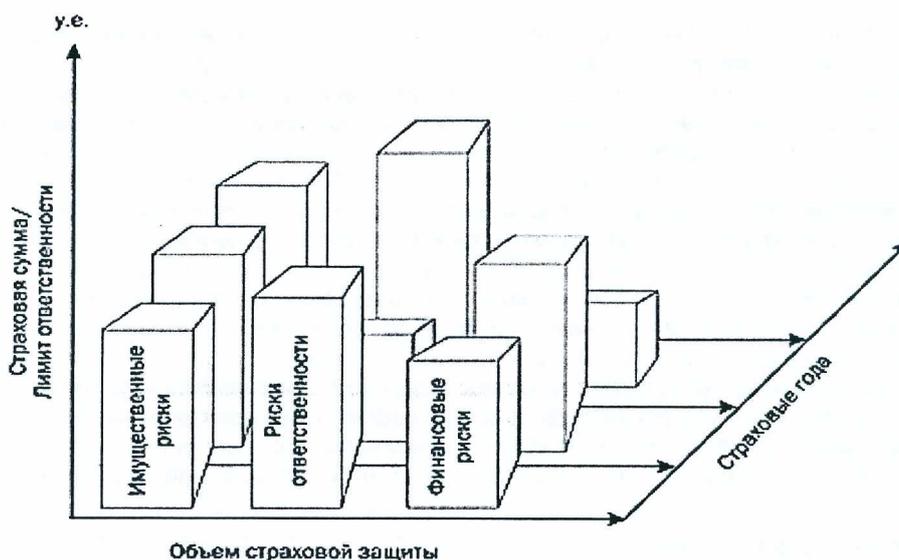


Рисунок 1. Блок-схема стандартной многолетней страховой программы

Однако одновременная кумуляция неблагоприятных событий происходит крайне редко, поэтому, как правило, страхователь переплачивает за чрезмерную страховую защиту. Однако в последние годы понятие «риск» стали рассматривать более широко, без учета его природы и разделения на финансовый, кредитный, страхуемый и т.д.

В результате некоторые страховщики в западных странах стали предлагать **универсальный продукт**, сутью которого является предоставление страхователю защиты от катастрофических убытков при одновременном снижении издержек на страхование за счет объединения страховых сумм и лимитов ответственности в единый многолетний лимит.

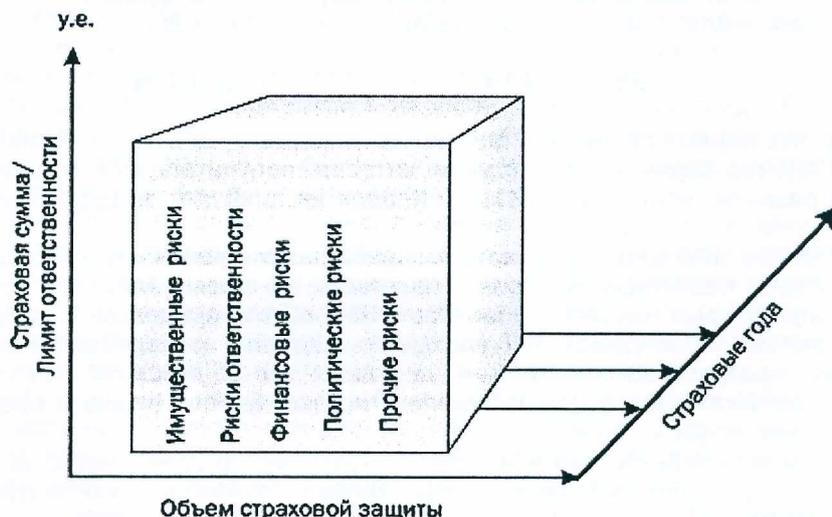


Рисунок 2. Схема «универсального» страхового продукта

Некоторые эксперты страхового рынка считают, что создание вышеописанного универсального страхового продукта – лишь первый шаг на пути слияния всех ныне существующих страховых продуктов (услуг) в единый «интегрированный страховой продукт».

Данный продукт был предложен не для того, чтобы полностью заменить комплексное страхование универсальным, но только для усовершенствования страховых продуктов – не все нуждаются в комплексном страховании. В целом, он ориентирован на клиентов, имеющих дорогостоящее имущество, доход которых выше среднего.

Учет всех интересов страхователя и его активное вовлечение в интерактивный процесс разработки и создания новых страховых продуктов позволят страховщикам значительно расширить свою клиентскую базу за счет привлечения клиентов, а также значительно увеличить сборы страховой премии.

Список цитированных источников:

1. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://bgs.by/insurance/17/>
2. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.task.by/person/property/>
3. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://belrosstrakh.by/>
4. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.bns.by/>

Алексей Потоня / by Aliaksei Patonia
 Ливерпульский университет. Школа менеджмента
 University of Liverpool. Management School

**СВАЛОЧНЫЙ ГАЗ КАК ПЕРСПЕКТИВНЫЙ ИСТОЧНИК ЭНЕРГИИ
 LANDFILL GAS AS A PERSPECTIVE ENERGY SUPPLY SOURCE**

I. Introduction

According to the International Energy Agency (2007), the greatest part of the current global energy mix is comprised of fossil fuels. Thus, they could be seen as the main generator of modern economics. In this connection, it is quite reasonable to argue that fossil energy happens to be the key stimulator of international industries' continuous growth which is accompanied by increasing energy demand which, in its turn, leads to unprecedented rate of products' manufacturing and extreme ecological concerns. In this context, the World Bank (2001) attributes around sixty percent of the world's total waste disposal to landfills – i.e. accumulations of once produced products that ended up being out of use. Since the United States Environmental Protection Agency (USEPA) (2000) implies that most of this waste is not recycled at all, rapidly increased emissions and intensified resource depletion pose significant questions to the energy industry that accelerates product manufacturing day after day. In this connection, potential utilization of landfills for energy production could at once solve a number of problems: i.e. hamper resource depletion and decrease carbon emissions through providing a principally new power source.

In this context, landfill gas – a gas mixture produced through bacterial decomposition process taking place in organic contents of the municipal solid waste – could theoretically become such a promising energy provider capable of pulling the strain from traditional fossils and partially replacing some of the most polluting of them – e.g. coal etc. Besides, according to the World Bank (2000), such sites accumulating a large amount of anthropogenic waste happen to be a specific set of problems with off-site gas migration leading to dramatically increased groundwater contamination and explosion risks etc. Taking into consideration the continuously-growing size and number of landfills (USEPA, 2000) landfill gas deposits appear to be constantly growing which increases the number of potential risks. That is why handling landfill gas happens to be not only a promising energy development initiative, but also a perspective solution to environmental and anthropogenic problems.

II. Potential of landfill gas: Benefits and challenges

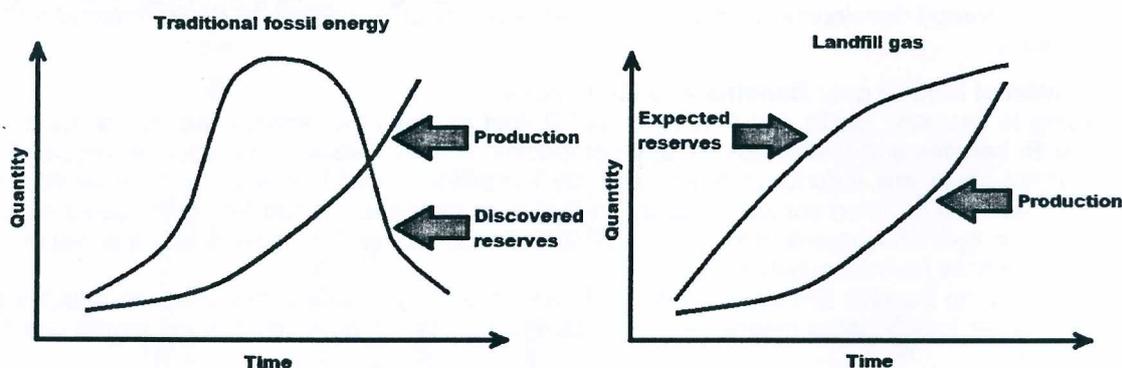
According to Jeswani, Smith and Azapagic (2013), just as any other energy supply source landfill gas represents both benefits and challenges for any perspective energy investor. In particular, relatively low primary investment costs are unfortunately opposed by increased expenditures on gas separation facilities needed to achieve the required contents' quality so that pure methane is used for power generation or as a fuel, whereas non-methane organic compounds (NMOCs) (such as carbon dioxide or water vapor etc.) are removed as potentially harmful substances.

When comparing benefits and drawbacks of this energy supply source with similar advantages and disadvantages of other fossil energy means, we could clearly identify the potential that the landfill gas bears as a source of energy:

Fossil energy source	Challenges	Benefits
Landfill gas (according to Ahmed et al (2014))	Greater costs of processing due to high quantity of NMOCs	Low exploration expenditures
		Low/no depletion rate
	High NMOC's content (up to 50%) bearing potential environmental threats if not separately processed	Low carbon emissions (in case of NMOC treatment)
		Relatively stable production rate (24/7 gas generation pattern)
		Almost no exploration risks
Medium and stable EROI of approx. 10-15:1		
Coal (according to Hu et al (2013))	Increasing exploration and production costs due to the decrease in number of surface mining sites	Relatively high EROI (compared to that of oil) of slowly decreasing tendency compared to those of shale oil etc.
	Decreasing production rate	Relatively low exploration expenditures
	Excessive carbon emissions	
Conventional oil (according to Downey (2009))	Increasing production costs due to the decrease in the amount of easy-extractable reserves	Currently highest average EROI possible of 40:1 (Saudi Arabia) with average being round 15-20:1 (around the globe)
	Increasing exploration risks	
	Increasing depletion rate	
	Decreasing production rate	
	Excessive carbon emissions	

Conventional natural gas (according to Downey (2009))	Increasing depletion rate	Greater deposits than those of oil etc.
		Relatively high EROI of about 15:1
		Relatively low carbon emissions
	Increasing exploration risks	Lower depletion rate
Unconventional gas (Shale gas) (according to Downey (2009))	Higher exploration costs compared to those of the conventional gas	Relatively low and stable E&P expenditures
	Substantial environmental risks (groundwater contamination etc.)	Excessive reserves
		Relatively low E&P expenditure
	High exploration risks	Relatively low carbon emissions
Unconventional oil (Shale oil and oil sands) (according to Downey (2009))	Extensive exploration and production expenditures	Above average EROI of 10-15:1
	High exploration risks	Low depletion rate
	Greater environmental risks	Potentially greater deposits than those of the conventional oil
	Low EROI (round 2-5:1)	Low depletion rate

As we see, landfill gas (alongside with both natural and shale gas) represents the most promising source of energy supplies due to its extensive reserves. In particular, according to the World Bank (2001), global amount of the landfill gas annually produced by natural means in bioreactors is estimated to be almost equal to that of industrially-produced natural gas. If we take into consideration, that the deposits of this perspective energy source are constantly growing, this poses a unique advantage unreachable by other power originators. In particular, while intensified production rate of landfill gas could go in line with its rising reserves, other fossils will most presumably reach the peak production by some time in the future (which is ultimately depicted by the bell-shaped Hubbert curve):



Additionally, natural off-site migration of landfill gas leading to groundwater and air pollution presupposes that the production benefits will be feasible not only economically, but also environmentally (Ahmed et al. (2014)). Since, according to Cora (2009, p. 58), such migration happens to be a constantly-going process evoked by instant bacterial processes stimulated by favorable temperature and humidity factors, which, in their turn, presuppose landfill gas to be unswervingly produced 24 hours a day 7 days a week. In this connection, in the opinion of Bayles (2013), landfill gas production investments will most presumably not be associated with any major traditional exploration risks since the landfill sites are generally well-known and the identification of those potentially suitable for commercial landfill gas production does not pose any major complications. In this connection, the exploration phase of the investment will allow substantial cost reduction. For example, according to the USEPA (2000), engaging half of the official 2500 US landfills in industrial methane production will bring at least 659 million tons of methane to the market with zero exploration costs. Similarly, according to the World Bank (2000), taking into consideration tremendously growing landfills of China and India will triple this amount.

On the other hand, however, some of the most important challenges posed by the landfill gas itself happen to be a hard nut to crack for investors, which may put a question on the issue of considering it a significant supply source. First, Jeswani, Smith and Azapagic (2013) state that such biological determinants as the required temperature- (usually round 5-20 degrees centigrade) and humidity-range (usually around 60-100 percent) cannot be found universally so that e.g. subarctic landfills may not be considered for biogas production. Indeed, the USEPA (2000) states that most of the Alaskan landfills are out of business focus since naturally-generated biogas does not represent any substantial commercial value. Nevertheless, this does not happen to be the key challenge – what is more important, is the significant cost of secondary gas treatment – the so-called 'gas separation' process when potentially harmful NMOCs are separated from methane and treated in an appropriate way. According to Cora (2009), the average cost of building up such gas separation facility may reach several hundred thousand Euros.

At the same time, however, even with the given drawbacks, landfill gas happens to be an important option for consideration since the average level of energy return on investment (EROI) happens to be that of 15 – i.e. nearly reaching the one of shale and even conventional gas (Cora, 2009). According to Ahmed et al. (2014), the average NPV of landfill gas projects could be compared to that of the shale gas projects. Additionally, most of the world's landfills happen to be located in mid- and south-latitudes of China, India, Brazil, Indonesia etc. so that the required temperature and humidity level is naturally created for the successful industrial production of the gas.

II.1. Prerequisites for becoming a significant energy supply source

Since we observe that landfill gas possesses a sole clear advantage over the fossil energy (which is its constantly-growing deposits) we should assume that it could potentially be used as a substitution for those power providers that will shortly be depleted. According to BP (2009), these most rapidly-exhausting resources happen to be crude oil and coal which have most presumably already reached their production peaks and thus will experience gradual production decrease in the foreseeable future. In this connection, methane in a form of conventional and unconventional gas will represent a means of substitution for those decreasing energy sources. For the landfill gas to squeeze into the growing share of natural and shale gas, it should meet some specific criteria which will determine if it could be regarded as a significant energy supply source.

The first criterion in a row happens to be the *overall* increase in the global gas price since at the current medium price level landfill gas production happens to bring the profits that cover the investment expenditures only after a several years of production (Cora, 2009). Here, even though the exploration expenditures are minimal, stable but relatively low production rate presupposes longer payback period to be considered e.g. if compared to natural or shale gas. According to Hu et al. (2013), this happens to be the reason why in China natural and shale gas development projects are more favourable than landfill gas development projects despite the world's greatest number of landfills being reported in that country.

The second criterion is the decrease in secondary gas-treatment costs – i.e. expenditures on gas separation and subsequent treatment of NMOCs. According to Cora (2009), the process of separating pure methane from non-methane substances and the consecutive processing of NMOCs, in terms of expenditures, could be compared to the investment in an average refinery's distillation facility. Alternatively, post-exploration treatment of a natural gas or shale gas happens to be a slightly less expensive procedure due to the lower content of NMOCs (Zhang and Matsuto, 2013). Indeed, according to the USEPA (2000), state subsidies on landfill gas separation facilities for the year of 2000 in the US almost equaled the expenditures on three new refinery sites.

Finally, the lack of any reliable large-scale landfill gas transportation facilities may significantly undermine its future perspectives as a potential energy supply source. Namely, Zhang and Matsuto (2013) state that stable but comparatively low production rate prevents the resource to be successfully utilized for pipeline transportation leaving only gas compression as the most economically feasible procedure. According to Cora (2009), this could be regarded as the main reason for a currently limited use of landfill gas for electricity generation since the limited length of the pipeline binding landfill site to a power-producing facility is subject to the insufficient pressure created within the pipeline itself. In particular, Zhang and Matsuto (2013) state that in China this leads to the situation when power oscillators are located at the maximum distance of 5-7 kilometers from the landfills themselves. Thus, lack of an economical gas-transportation technology will put substantial limits on the popularity of landfill gas.

II.2. Probability of becoming a significant energy supply source

Even though the variables determining whether landfill gas will become an important energy source in the future happen to be quite important, the importance of landfill gas in the future will be augmented by the following factors:

First, even though due to the unconventional oil reserves peak oil could be postponed, E&P costs of shale oil and oil sands happen to be several times more expensive than the total investments into similar landfill gas development projects (Hu et al., 2013). Following this logic, the increased oil exploration expenditures will provoke escalation of the crude oil prices. Since Downey (2009) directly binds natural gas prices to the crude oil prices, we could expect the rise of gas industry because of the rapidly increasing NPVs of gas exploration projects. Even though, potentially cheap shale gas may dilute the super-profits of the world's energy companies, according to Hu et al. (2013), the average price of methane will still be higher than that we are currently experiencing. This will actually fulfil the first condition for landfill gas to become a popular energy supply source since landfill gas production projects will get higher NPVs and thus will become more profitable.

Second, according to Cora (2009), currently-available technologies will most presumably substantially minimize landfill gas post-exploration treatment due to the significant advancements being made in the gas separation process potentially allowing NMOCs to be further split in particular gases and thus treated in different ways. My personal professional experience of working for Vireo – a Swedish bio-energy company – suggests that gas separation technologies have a tendency to cost minimization. According to Vireo (2014), the company's own annual investment in gas treatment facilities dramatically decreased in the last two years without any loss in efficiency, which signifies the rapid pace of technological development. Thus, we could assume that the landfill gas processing technologies will continue to decrease in price.

Finally, the transportation means suitable for the energy source also happen to undergo rapidly-intensified development progress. According to Downey (2009), compressed natural gas (CNG) technologies are listed among the investment priorities on most energy companies' agendas. Similarly, this presupposes gradual decrease in price as the time goes. On the other hand, however, such factors as Russia's conventional natural gas monopoly should be considered as those stimulating the development of CNG technologies while pipelines happen to be the main transportation means for the Russian hydrocarbons to be delivered to Europe (Downey, 2009). Since, according to Cora (2009), energy security plays an important role in choosing the composition of a nation's energy mix, given the price of natural gas is high, we could definitely assume that landfill gas could become a substantial alternative in Europe for the Russian import, even though the treatment costs may be significant. What is more, shale gas E&P process possesses substantially higher risks.

III. Conclusion

Thus, as we see, landfill gas has a number of advantages to be considered as a promising energy supply source in the future. In particular, according to the USEPA (2000), it is characterized by continuously growing deposits naturally increasing due to human activities, which substantially distinguishes it from traditional energy sources – e.g. fossil fuels. This feature represents its greatest benefits if we assume that the peak production of fossil energy sources is feasible in the foreseeable future. Besides, its stable production rate and minimum exploration costs highlight it against the background of such promising energy originators as shale gas, which, according to Zhang and Matsuto (2013), is associated with extreme exploration risks.

At the same time, however, such prerequisites as high average gas price and effective technology development happen to be the key determinants of the success of landfill gas. Since stable but relatively low production rate with low gas prices lead to adverse NPV values, Ahmed et al. (2014) state that landfill gas projects will not be profitable in such conditions. Besides, intensified technological development will help to eliminate such challenges as high secondary gas treatment costs and low efficiency of transportation. Since the current situation favours both of the determinants, we could expect that landfill gas will become a significant energy supply source in the future.

References:

1. Ahmed, S.I., Johari, A., Mat, R., Ngadi, N., Hashim, H., Lim, J.S. & Ali, A. (2014) 'Optimal landfill gas utilization for renewable energy production', *Environmental Progress and Sustainable Energy*, 8 (4), pp. 33-38, Wiley [Online]. Available from: [http://onlinelibrary.wiley.com.ezproxy.liv.ac.uk/journal/10.1002/\(ISSN\)1944-7450/issues](http://onlinelibrary.wiley.com.ezproxy.liv.ac.uk/journal/10.1002/(ISSN)1944-7450/issues) (Accessed: 05 May 2014).
2. Bayles, J.L. (2013) 'Regulating Bioreactor Landfills to Decrease Greenhouse Gas Emissions and Provide an Alternative Energy Source', *George Washington Law Review Arguendo*, 81 (2), pp. 526-555, EBSCOhost [Online]. Available from: <http://eds.a.ebscohost.com.ezproxy.liv.ac.uk/eds/pdfviewer/pdfviewer?vid=2&sid=fca0c6ca-b670-4015-a10e-c34a50e55d5e%40sessionmgr4004&hid=4103> (Accessed: 07 May 2014).
3. BP (2009) BP statistical review of world energy June 2009 [Online]. Available from: http://www.bp.com/liveassets/bp_internet/globalbp/globalbp_uk_english/reports_and_publications/statistical_energy_review_2008/STAGING/local_assets/2009_downloads/statistical_review_of_world_energy_full_report_2009.pdf (Accessed: 07 May 2014).
4. Cora, M.G. (2009) 'Increasing business value with landfill gas-to-energy projects: Overview of air emissions and permitting regulations', *Environmental Quality Management*, 18 (3), pp. 57-70, EBSCOhost [Online]. Available from: <http://eds.b.ebscohost.com.ezproxy.liv.ac.uk/eds/pdfviewer/pdfviewer?sid=9a3f88ee-2acb-4a18-80ef-0ce88fded70a%40sessionmgr110&vid=1&hid=109> (Accessed: 05 May 2014).
5. Downey, M. (2009) *Oil 101*. New York: Wooden Table Press.
6. Hu, Y, Hall, C.A.S., Wang, J.L., Feng, L.Y. & Poisson, A. (2013) 'Energy Return on Investment (EROI) of China's conventional fossil fuels: Historical and future trends', *Energy*, 54 (4), pp. 352-364, ScienceDirect [Online]. Available from: <http://www.sciencedirect.com.ezproxy.liv.ac.uk/science/article/pii/S036054421300100X> (Accessed: 07 May 2014).
7. International Energy Agency (2007) *World energy outlook 2007* [Online]. Available from: http://www.worldenergyoutlook.org/media/weowebsite/2008-1994/weo_2007.pdf (Accessed: 06 May 2014).
8. Jeswani, H.K., Smith, R.W. & Azapagic, A. (2013) 'Energy from waste: Carbon footprint of incineration and landfill biogas in the UK', *International Journal of Life Cycle Assessment*, 18 (1), pp. 218-229, EBSCOhost [Online]. Available from: <http://eds.a.ebscohost.com.ezproxy.liv.ac.uk/eds/pdfviewer/pdfviewer?vid=2&sid=6e92517e-1a1d-426c-b7af-cb8f9ef9066c%40sessionmgr4001&hid=4105> (Accessed: 05 May 2014).
9. United States Environmental Protection Agency (USEPA) (2000) *Municipal Solid Waste Landfills: Summary of the Requirements for New Source Standards and Emission Guidelines for Municipal Solid Waste Landfills* [Online]. Available from: <http://www.epa.gov/ttn/atw/landfill/lf-vol1.pdf> (Accessed: 06 May 2014).
10. Vireo (2014) About us [Online]. Available from: <http://www.vireoenergy.se/about-us> (Accessed: 07 May 2014).
11. World Bank (2000) *Observations of Solid Waste Landfills in Developing Countries: Africa, Asia, and Latin America* [Online]. Available from: http://www.worldbank.org/urban/solid_wm/erm/CWG%20folder/uwp3.pdf (Accessed: 06 May 2014).
12. World Bank (2001) *Waste Disposal* [Online] Available from: <http://siteresources.worldbank.org/INTURBANDEVELOPMENT/Resources/336387-1334852610766/Chap6.pdf> (Accessed: 06 May 2014).
13. Zhang, X. & Matsuto, T. (2013) 'Assessment of internal condition of waste in a roofed landfill', *Waste Management*, 33 (1), pp. 102-108, ScienceDirect [Online]. Available from: <http://www.sciencedirect.com.ezproxy.liv.ac.uk/science/article/pii/S0956053X12003741> (Accessed: 05 May 2014).

УДК 339.923.1

Кивачук А.В.

Брестский государственный технический университет, г. Брест

Научный руководитель: к.э.н. Потапова Н.В.

ФИНАНСОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ И БАНКРОТСТВО

Актуальность. Необходимым условием достижения предприятием поставленных целей является осуществление им хозяйственной деятельности с наиболее полным использованием его потенциальных возможностей. Успешная деятельность каждого предприятия определяется эффективным использованием его потенциала. Мы считаем, что внутри действующего предприятия, в том числе и предприятия строительной отрасли, при определенных условиях может накапливаться потенциал, который представляет возможность (скрытую силу) развития предприятия в заданном направлении.

Цель исследования. Под потенциалом предприятия принято понимать совокупность показателей или факторов, характеризующих его силу, источники, возможности, средства, запасы, способности, ресурсы и многие другие производственные резервы, которые могут быть использованы в экономической деятельности. Потенциал любого предприятия оказывает наибольшее влияние не только на конечные результаты всякой его деятельности, но и на пределы экономического роста и структурного развития всей организации.

«Потенциал» как экономическая категория может трактоваться следующим образом: «Возможность и готовность субъектов рынка специализироваться в тех видах деятельности и производства, по которым в каждый момент времени имеются абсолютные или сравнительные преимущества».

Понятие «экономический потенциал» связано с происхождением его от латинского слова «*potentia*» – прямой перевод которого – возможность, мощь, скрытая сила.

Для определения потенциала предприятия как объекта исследования экономической науки необходимо остановиться на теоретических подходах к определению категории потенциала в исследованиях отечественных и зарубежных ученых-экономистов. На сегодняшний день существует множество различных определений и трактовок понятий «потенциал».

В рыночной экономике – экономический потенциал сводится к понятию «бизнес», «оценка бизнеса». Действительно, если рассматривать бизнес как предпринимательскую деятельность, взаимосвязь его с экономическим потенциалом очевидна. Анализируя эти понятия, можно выявить значительное количество общих моментов и определить существующие между ними отличия:

- понятие «экономический потенциал» и «оценка бизнеса» стали актуальными лишь в период перехода к рыночному хозяйствованию, что связано с появлением различных форм собственности;

- как оценка бизнеса, так и оценка экономического потенциала предприятия предполагают применение общих подходов и методик, которыми можно добиться комплексной оценки всего экономического потенциала предприятия;

- оба понятия представляют ресурсы предприятия;

- единицами измерения потенциала предприятия и бизнеса являются стоимостные показатели;

- несмотря на то, что теоретические подходы к оценке бизнеса общепризнанны, практическое проведение его оценки в условиях высокой неопределенности, как и в случае оценки экономического потенциала, является одной из наиболее сложных задач.

Важную составную часть макроэкономических преобразований в Республике Беларусь составляет проблема достижения экономической стабилизации и перехода к развитию всех отраслей экономики. Обеспечение экономического роста в условиях рыночной трансформации требует повышения эффективности использования рыночных инструментов всеми субъектами хозяйствования.

Анализируя финансовую систему любой страны, центральное место в ее структуре занимают децентрализованные финансы – финансы субъектов хозяйствования. Однако базисным звеном финансовой системы выступают финансы домашних хозяйств, а именно, человек, который в свою очередь предлагает рабочий труд для любого предприятия. Известно, что каждый рожденный человек на земле должен умереть, так и любое созданное предприятие рано или поздно прекратит свою деятельность. Чтобы фирма могла установить собственный долгосрочный конкурентный цикл развития, она должна планировать и поддерживать высокий потенциал своего развития.

Деятельность экономического субъекта (предприятия) представляет собой сложную систему, которая формализуется и описывается показателями и направлена на поддержание, а чаще – на повышение своего экономического потенциала. Обеспечить четкую работу системы позволяет грамотное управление. Процесс управления отличается многосложностью функций и элементов. Выполнение функций осуществляется через принятие управленческих решений, которые должны быть своевременными и обоснованными. Обоснованность управленческих решений обеспечивает своевременный и качественный анализ потенциала предприятия.

При этом следует учитывать, что в каждый определенный момент времени предприятие имеет вполне определённый потенциал. В общем смысле его можно охарактеризовать как совокупность находящихся в распоряжении предприятия стратегических ресурсов, имеющих определяющее значение для возможностей и границ функционирования предприятия в тех или иных условиях.

Для каждого предприятия важную роль играет его финансовый потенциал, который позволяет оценить эффективность использования имеющихся у него ресурсов и возможностей, способствует его росту и развитию. Финансовый потенциал, по мнению представленных выше авторов, является

ресурсом, который может обеспечить развитие компании, гарантируя сохранение и упрочнение его рыночных позиций. Основываясь на данном подходе, финансовый потенциал предприятия рассматривается как ресурс развития и роста, имеющийся на конкретный момент времени. Финансовый потенциал включает собственные финансовые ресурсы, заемный капитал и интеллектуальный ресурс.

По мнению И.В.Барсеговой [1] финансовый потенциал можно подразделить на объективный и субъективный.

При этом в своей статье И.В. Барсегова [1] акцентирует внимание на том, что основной составляющей финансового потенциала является совокупность собственных и привлеченных финансовых ресурсов, т.е. денежных средств, которые находятся в его распоряжении. Оценив имеющиеся финансовые ресурсы, можно оценить финансовый потенциал предприятия.

П.А. Фомин рассматривает финансовый потенциал промышленного предприятия как отношения, возникающие на предприятии по поводу достижения максимально возможного финансового результата при условии: а) наличия собственного капитала, достаточного для выполнения условий ликвидности и финансовой устойчивости; б) возможности привлечения капитала, в объеме необходимом для реализации эффективных инвестиционных проектов; в) рентабельности вложенного капитала; г) наличия эффективной системы управления финансами, обеспечивающей прозрачность текущего и будущего финансового состояния [2].

По нашему мнению трактовка термина «финансовый потенциал», данная П.А. Фоминым, дает более полное представление о сущности исследуемого понятия. Поскольку мы считаем, что финансовый потенциал представляет собой не только необходимую движущую силу, которая приводит в динамическое состояние предприятие (имеется в виду наличие источников финансирования), а также максимальные, но в тоже время, реальные возможности, которыми располагает хозяйствующий субъект в определенный момент времени при наиболее полном и наилучшем использовании имеющихся у него всех ресурсов и средств. Следовательно, финансовый потенциал является «фундаментом», на котором строится деятельность предприятия. Финансовый потенциал опосредует все этапы функционирования субъекта хозяйствования, начиная от момента создания (формирование уставного капитала) и заканчивая достижением цели деятельности организации (получение прибыли). Поэтому, мы считаем, что финансовый потенциал не может выступать в качестве составляющей экономического потенциала предприятия, его следует рассматривать как денежное выражение последнего.

Анализ денежных потоков является одним из ключевых моментов в анализе финансового состояния предприятия, поскольку при этом удается выяснить, смогло ли предприятие организовать управление денежными потоками так, чтобы в любой момент в распоряжении фирмы было достаточное количество наличных денежных средств. Неэффективное использование денежных средств является одной из причин банкротств в Республике Беларусь в 2012 г. К банкротам 2012 г. по данным Министерства экономики отнесены: Гомельский подшипниковый завод (причина – предприятие не выдержало конкуренции), Белорусский трубный завод (неэффективное использование кредитов), Брестский мясоперерабатывающий завод «Белденсан» (отсутствие контроля руководителя над активами), «Московский зарубежстрой» (реализация активов за долги)[3].

Таким образом, для того, чтобы определить неиспользуемый финансовый потенциал предприятия, который имеет отрицательное направление движения, следует воспользоваться, в большинстве случаев, внутренней документацией предприятия, поскольку отчетность, доступная для внешнего пользователя, либо не содержит данной информации, либо отражает неточные данные. На основании чего можно отметить, что экономический потенциал предприятия, который с учетом законов научной диалектики, может иметь направление развития не только в направлении роста, но и в направлении снижения, допуская вариант отрицательного его значения, представляет собой скрытый (от финансовой отчетности фактор (показатель) перехода финансовых источников от одного собственника к другим.

Мы считаем, что заслуживает внимания подход Т.Г. Храмцовой к определению «потенциала». В ее интерпретации: «потенциал – это не только и не просто количество ресурсов, но и заключенная в них возможность развития системы в заданном направлении. Возможности должны быть реализованы. Как в механике потенциальная энергия реализуется в кинетическую, так и в экономике реализация потенциала находит воплощение в результатах деятельности»

Выводы. Таким образом, на основании изученного материала о потенциале, можно сделать выводы, что потенциал – это категория, имеющая место в экономике, как на общегосударственном уровне, так и на уровне предприятия. Потенциал предприятия – это не только и не просто количество ресурсов, но и заключенная в них возможность (скрытая сила) развития системы (фирмы) в заданном направлении. Под ресурсами предприятия понимаются предметы труда, средства труда, труд и собственник. Собственник, приобретая средства труда, предметы труда и живой труд, рассчитывает на определенную отдачу. Отдача, от вложенного собственником капитала, зависит от уровня использования сложившегося потенциала. Конечным пунктом в функционировании предприятия является его ликвидация. В большинстве случаев ликвидация предприятия происходит в результате наступления банкротства субъекта хозяйствования. Следовательно, в качестве «заданного» направления, используемого при определении потенциала, выступает ликвидация предприятия, в нашем случае, – банкротство.

Список цитированных источников:

1. Барсегова, И.В. Финансовый потенциал для коммерческого сектора.
2. Фомин, П.А. Особенности оценки производственного и финансового потенциала промышленных предприятий / П.А. Фомин, М.К. Старовойтов. – М., 2007.
3. www.minfin.by

ТОП 30 УЧАСТНИКОВ КОНФЕРЕНЦИИ ДЕВЯТОГО МЕЖДУНАРОДНОГО ФОРУМА

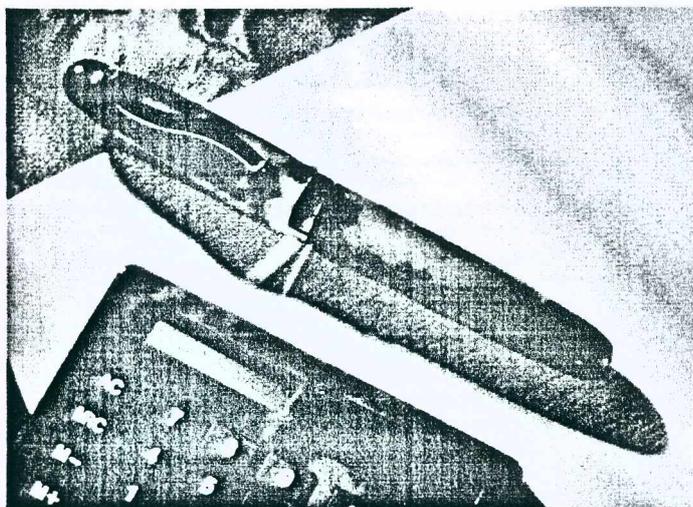
Секция «Актуальные направления развития финансово-кредитной сферы экономики»

№ п/п	ВУЗ	Ф.И.О. выступающего	Наименование доклада	Специальность, курс
1.	Брестский государственный технический университет	Белько Анастасия Сергеевна	Амнистия как фактор возврата капитала в РБ	4 курс
2.	Брестский государственный технический университет	Яревич Екатерина Ильинична	Разработка модели финансирования оборотных активов предприятия для повышения финансовой устойчивости	4 курс
3.	Гомельский государственный технический университет им. П.О. Сухого	Курбиева Ирина Юрьевна	Современные механизмы управления дебиторской задолженностью на промышленных предприятиях РБ	4 курс
4.	Витебский государственный технологический университет	Трухан Оксана Дмитриевна	Определение влияния фактора сезонности на формирование денежных потоков в сфере ЖКХ на основе моделирования сезонной волны	4 курс
5.	Белорусский государственный аграрно-технический университет	Колтун Екатерина Васильевна	Система управления и эффективности лизинговой деятельности предприятия (на примере РО «Белагросервис»)	магистрант
6.	Полоцкий государственный университет	Окунев Игорь Сергеевич	Совершенствование методики расчета показателей эффективности бизнес-плана в строительстве	4 курс
7.	Полоцкий государственный университет	Пермяков Денис Викторович	Оценки эффективности инвестиционных проектов с учетом факторов риска (на примере филиала «Полоцкое пиво» ОАО «Белсолгод»)	4 курс
8.	Брестский государственный технический университет	Кулеша Данил Юрьевич	Методика финансовой привлекательности банка для клиента	3 курс
9.	Полоцкий государственный университет	Мещерякова Екатерина Андреевна	Управление кредитным риском банка в условиях информационной асимметрии	4 курс
10.	Витебский государственный технологический университет	Бойченко Анна Владимировна	Проблемы развития и внедрения новых банковских продуктов в РБ	3 курс
11.	Витебский государственный технологический университет	Арбатский Артем Олегович	Совершенствование регулирования деятельности транснациональных корпораций на рынке РБ	4 курс
12.	Брестский государственный технический университет	Хомичук Валерия Юрьевна	Совершенствование механизма управления кредитными рисками	4 курс
13.	Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых	Абрамова Алина Алексеевна	Операционные риски коммерческих банков на примере ОАО «Сбербанк России»	4 курс
14.	Брестский государственный технический университет	Чернышева Вероника Юрьевна	Влияние инноваций на уровень технологического уклада	1 курс
15.	Брестский государственный технический университет	Кузавко Ирина Александровна	Социальная карта граждан	2 курс
16.	Черновицкий торгово-экономический институт КНТЭУ	Гончарык Наталия Степановна	Проблемы и перспективы процесса стабилизации экономики Украины	

17.	Гродненский государственный университет им. Янки Купалы	Семенов Мстислав Евгеньевич	Особенности финансирования образования РБ	4 курс
18.	Брестский государственный технический университет	Кирилюк Оксана Юрьевна	Новые перспективы лизинга	2 курс
19.	Брестский государственный технический университет	Бартош Елена Александровна	Управление внешним государственным долгом	3 курс
20.	Черновицкий торгово-экономический институт Киевского национального торгово-экономического университета	Гаврилюк Алеся Николаевна	Приоритеты развития агропромышленного комплекса Украины	3 курс
21.	Белорусский государственный аграрно-технический университет	Ярута Вероника Викторовна	Рейтинговая оценка конкурентоспособности предприятия	
22.	Брестский государственный технический университет	Петрова Вероника Юрьевна	Экономическая оценка инфляции и ее последствия	1 курс
23.	Брестский государственный технический университет	Мельникова Юлия Александровна	Краундфандинг как альтернативный источник финансирования малых проектов	4 курс
24.	Брестский государственный технический университет	Черник Кристина Сергеевна	Потребительское кредитование и меры по снижению проблемной задолженности	3 курс
25.	Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых	Тарасова Ирина Дмитриевна	Проблемы финансирования высших учебных заведений в условиях современных образовательных реформ	2 курс
26.	Витебский государственный технологический университет	Воробьев Александр Сергеевич	Сравнительная характеристика налогообложения в государствах-членах ЕАЭС	3 курс
27.	Брестский государственный технический университет	Сушко Оксана Васильевна	Проблемы и условия развития ипотечного кредитования (отечественный и зарубежный опыт)	3 курс
28.	Брестский государственный технический университет	Прохоцук Дарья Геннадьевна	Big DATA в банках	4 курс
29.	Брестский государственный технический университет	Серик Виталина Владимировна	Оценка эффективности внедрения контролинга на предприятии	4 курс
30.	Владимирский государственный университет	Соломахин Павел Владимирович	Потенциал использования криптовалюты в инвестиционном портфеле трейдера	4 курс

IX Международный студенческий научный форум региональных университетов

“Студенческая научная зима в Бресте-2014”



МЕЖДУНАРОДНАЯ ОЛИМПИАДА

по специальности

“БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ”

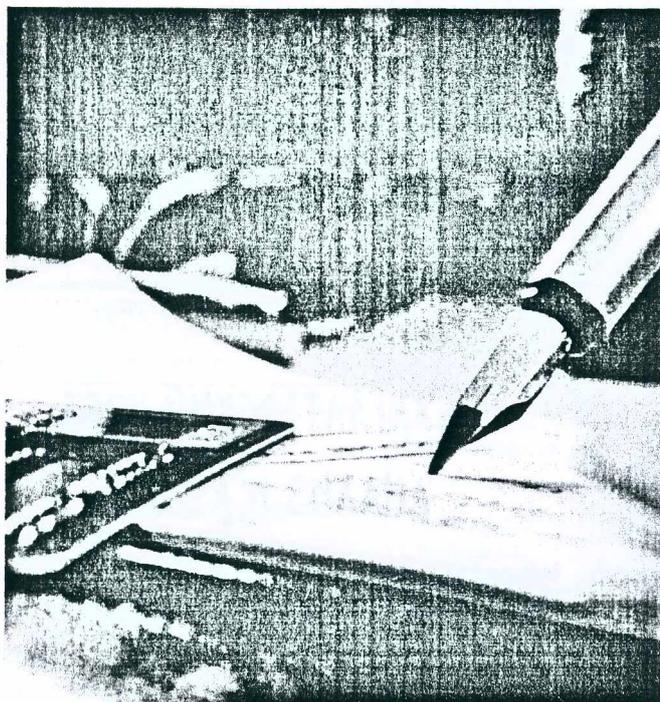
ТОП 30 УЧАСТНИКОВ МЕЖДУНАРОДНОЙ ОЛИМПИАДЫ ДЕВЯТОГО МЕЖДУНАРОДНОГО ФОРУМА:

Специальность «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
«Зимний БУМ – 2014»:

№ п/п	ВУЗ	Ф.И.О. выступающего	Курс
1	Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины	Морозова Ольга Владимировна	5
2	Витебский государственный технологический университет	Пархомчук Ольга Александровна	4
3	Брестский государственный технический университет	Яромич Мария Викторовна	4
4	Витебский государственный технологический университет	Шпакова Надежда Олеговна	4
5	Брестский государственный технический университет	Махунова Мария Андреева	3
6	Брестский государственный технический университет	Выхватенко Наталья Александровна	4
7	Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины	Задорожнюк Татьяна Олеговна	5
8	Белорусский государственный университет транспорта	Волчек Анастасия Ивановна	4
9	Белорусский государственный университет транспорта	Шкрабова Татьяна Николаевна	4
10	Витебский государственный технологический университет	Приходько Виктория Евгеньевна	4
11	Полоцкий государственный университет	Коростик Валерия Игоревна	4
12	Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины	Реут Анастасия Дмитриевна	5
13	Витебский государственный технологический университет	Яцук Дарья Викторовна	4
14	Владимирский государственный университет	Метлинова Анастасия Дмитриевна	4
15	Витебский государственный технологический университет	Лагутенко Виолетта Александровна	4
16	Белорусский государственный университет транспорта	Будник Юлия Игоревна	4
17	Витебский государственный технологический университет	Макаревич Екатерина Юрьевна	4
18	Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины	Штреккер Анастасия Ивановна	4
19	Брестский государственный технический университет	Мельничук Ольга Александровна	3
20	Белорусский государственный университет транспорта	Степук Виктория Александровна	4
21	Владимирский государственный университет	Канаева Анна Александровна	4
22	Полоцкий государственный университет	Луговец Оксана Всеволодовна	4
23	Полоцкий государственный университет	Сушко Ольга Александровна	5
24	Черновицкий торгово-экономический институт КНТЭУ	Топоривский Иван Георгиевич	М
25	Белорусский государственный аграрно-технический университет	Бурага Екатерина Юрьевна	4
26	Черновицкий торгово-экономический институт Киевского национального торгово-экономического университета	Гуртеева Ирина Павловна	3
27	Брестский государственный технический университет	Мартынюк Марина Юрьевна	2
28	Белорусский государственный аграрно-технический университет	Яруга Вероника Викторовна	4

IX Международный студенческий научный форум региональных университетов

“Студенческая научная зима в Бресте-2014”



МЕЖДУНАРОДНАЯ ОЛИМПИАДА

по специальности

“ФИНАНСЫ И КРЕДИТ”

ТОП 41 УЧАСТНИКОВ МЕЖДУНАРОДНОЙ ОЛИМПИАДЫ ДЕВЯТОГО МЕЖДУНАРОДНОГО ФОРУМА:

Специальность «Финансы и кредит»
«Искусство финансовой мысли – 2014»:

№ п/п	ВУЗ	Ф.И.О. выступающего	Курс
1	Полоцкий государственный университет	Пермяков Денис Викторович	4
2	Полоцкий государственный университет	Мещерякова Екатерина Андреевна	4
3	Витебский государственный технологический университет	Русакович Антон Викторович	4
4	Витебский государственный технологический университет	Павлов Алексей Андреевич	4
5	Витебский государственный технологический университет	Воробьев Александр Сергеевич	3
6	Полоцкий государственный университет	Окунев Игорь Сергеевич	4
7	Витебский государственный технологический университет	Трухан Оксана Дмитриевна	4
8	Владимирский государственный университет им. Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых	Тарасова Ирина Дмитриевна	2
9	Гродненский государственный университет им. Янки Купалы	Клевченя Ольга Вячеславовна	4
10	Брестский государственный технический университет	Кузавко Ирина Александровна	2
11	Брестский государственный технический университет	Серик Виталина Владимировна	4
12	Витебский государственный технологический университет”	Арбатский Артем Олегович	
13	Гродненский государственный университет им. Янки Купалы	Кишкель Инна Андреевна	4

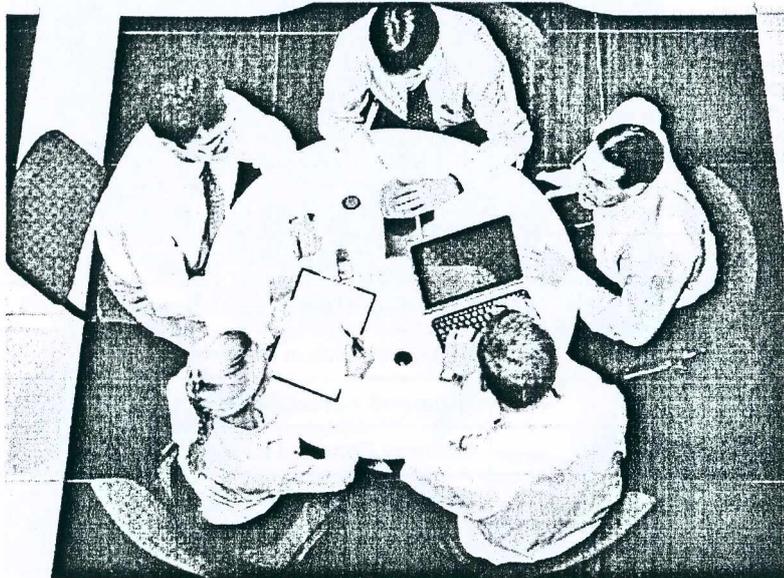
14	Брестский государственный технический университет	Кириллук Оксана Юрьевна	2
15	Витебский государственный технологический университет	Бойченко Анна Владимировна	3
16	Брестский государственный технический университет	Белько Анастасия Сергеевна	4
17	Гродненский государственный университет им. Янки Купалы	Полудень Алеся Викторовна	4
18	Брестский государственный технический университет	Шелест Виктория Геннадьевна	3
19	Брестский государственный технический университет	Кулеша Данил Юрьевич	3
20	Гомельский государственный технический университет им. П.О. Сухого	Курбиева Ирина Юрьевна	
21	Владимирский государственный университет им. Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых	Абрамова Алина Алексеевна	4
22	Белорусский государственный аграрно-технический университет	Колтун Екатерина Васильевна	М
23	Брестский государственный технический университет	Сушко Оксана Васильевна	3
24	Брестский государственный технический университет	Прохоцук Дарья Геннадьевна	4
25	Владимирский государственный университет	Соломахин Павел Владимирович	4
26	Брестский государственный технический университет	Черник Кристина Сергеевна	3
27	ФПБ «Международный университет «МИТСО»	Лапицкий Артем Владиславович	4
28	Брестский государственный технический университет	Хомичук Валерия Юрьевна	4
29	Владимирский государственный университет	Коновалов Дмитрий Михайлович	4
30	Брестский государственный технический университет	Мельникова Юлия Александровна	4
31	Брестский государственный технический университет	Бартош Елена Александровна	3
32	ФПБ «Международный университет «МИТСО»	Мышленник Иван Владимирович	4
33	Гродненский государственный университет им.Янки Купалы	Байчук Евгений Викторович	4
34	Брестский государственный технический университет	Петрова Вероника Юрьевна	1
35	Брестский государственный технический университет	Чернышева Вероника Юрьевна	1
36	ФПБ «Международный университет «МИТСО»	Белькевич Ульяна Сергеевна	4
37	Черновицкий торгово-экономический институт Киевского национального торгово-экономического университета	Гаврилюк Алеся Николаевна	3
38	Черновицкий торгово-экономический институт КНТЭУ	Гончарык Наталия Степановна	4
39	Гродненский государственный университет им. Янки Купалы	Семенов Мстислав Евгеньевич	4
40	Брестский государственный технический университет	Яревич Екатерина Ильинична	4
41	Белорусский государственный аграрно-технический университет	Ярута Вероника Викторовна	4

**Победители
ДЕВЯТОГО МЕЖДУНАРОДНОГО ФОРУМА:**

№ п/п	ВУЗ
1.	Полоцкий государственный университет ¹
2.	Витебский государственный технологический университет ¹
3.	Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины

IX Международный студенческий научный форум региональных университетов

“Студенческая научная зима в Бресте-2014”



КРУГЛЫЙ СТОЛ.
КОНКУРС ИДЕЙ
И ПРЕДЛОЖЕНИЙ:
«ЕСЛИ БЫ Я БЫЛ
ДИРЕКТОРОМ,
МИНИСТРОМ, ..., ТО...»

УЧАСТНИКИ

девятого Международного студенческого научного форума
региональных университетов
«Студенческая научная зима в бресте – 2014»

Ф.И.О. студента, магистранта Будник Ю.И., Волчек А.И., Степук В.А., Шкрабова Т.Н.
Наименование университета БелГУТ

Краткая суть идеи (предложения)

Совершенствование деятельности железнодорожного транспорта по направлениям: инфраструктура, электрификация, реструктуризация.

Ф.И.О. студента, магистранта Мельничук О.А.
Наименование университета БрГТУ

Краткая суть идеи (предложения)

Перекрасить стены палат детских больниц Брестской области в картинки из мультфильмов. Финансирование данной идеи будет осуществляться путем проведения благотворительных мероприятий.

Ф.И.О. студента, магистранта Шпакова Н.О.
Наименование университета ВГТУ

Краткая суть идеи (предложения)

Если бы я была министром: 1) я бы предоставила девушкам (женщинам), находящимся в декретном отпуске, возможность продолжать свою трудовую деятельность (по желанию) через Интернет, выполняя все обязанности по своей специальности. При этом, не находясь на рабочем месте. 2) я бы изменила учебные планы в рамках тех дисциплин, которые необходимо изучать на последнем курсе обучения, поскольку, например, такая дисциплина как «Делопроизводство», необходимо при практическом ее применении, а не на 1 курсе.

Ф.И.О. студента, магистранта Абрамова А.А., Соломахин П.В.

Наименование университета ВлГУ

Краткая суть идеи (предложения)

В условиях введения санкций в нашей стране становится актуальной проблема импортозамещения. Путем решения ставок налогообложения для субъектов малого и среднего бизнеса. Величина процентной ставки может быть изменении, как в сторону понижения, так и повышения: - 2% от налога на прибыль организации могут получить организации производящие товары, которыми перенасыщен рынок; - 3% для производителей товаров, нехватка которых стала ощущаться после введения санкций; - 5% для предприятий, использующих инновационные технологии для производства продукции. Организации, занимающиеся перепродажей товаров ввезенных из-за границы, оплачивать налог на прибыль организации + 3% от текущей ставки.

Послабление в сфере налогообложения позволит увеличить количество вновь открывающихся предприятий, в следствие чего произойдет импортозамещение, что приведет к росту ВВП страны. Если предприятие закроется менее чем через 5 лет, оно будет обязано в полном объеме оплатить налог на прибыль организации.

Ф.И.О. студента, магистранта Трухан О.Д., Русакович А.В.

Наименование университета ВГТУ

Краткая суть идеи (предложения)

Поскольку Беларусь является транзитной территорией, актуальным для нее становится снижение нагрузки на дорожное и авиасообщение. Решить эту проблему поможет создание высокоскоростного железнодорожного полотна, проходящего через нашу страну и соединяющего Европу с Россией. В перспективе – построение новых ветвей в направлении Украины и Прибалтики.

Ф.И.О. студента, магистранта Павлов А.А.

Наименование университета ВГТУ

Краткая суть идеи (предложения)

Создать приложение, при помощи которого студенты ВУЗов смогут питаться в течение дня в столовой. Работа приложения будет в интерактивном режиме, оплата – безналичным способом.

Ф.И.О. студента, магистранта Приходько В.Е.

Наименование университета ВГТУ

Краткая суть идеи (предложения)

Следует отметить, что в большинстве организацией работают пенсионеры. В свою очередь, я хотела бы предложить отправлять людей на пенсию в молодом возрасте (25-35 лет) с целью того, чтобы они могли больше внимания уделять воспитанию своих детей, их образованию. а также водить своих детей в различные секции. также в данном возрасте возрастает удельный вес больничных листов по уходу за ребенком, на оплату которых затрачиваются значительные средства бюджета. Данные расходы можно уменьшить, если в данном возрасте родители будут находиться дома. Следовательно, люди в возрасте от 55 лет и старше смогут посвящать себя работе.

Ф.И.О. студента, магистранта Морозова О.В.

Наименование университета ГГУ им. Ф.Скорины

Краткая суть идеи (предложения)

Предлагаем сократить срок армейской службы до полугода или разбить его на периоды.

Это даст возможность сократить расходы на армию без снижения качества обучения солдат, так как обучение будет проводиться профессионалами; увеличить количество солдат, потому что служба станет более привлекательной, а также улучшит демографическую ситуацию.

Ф.И.О. студента, магистранта Задорожнюк Т.О.

Наименование университета ГГУ им. Ф.Скорины

Краткая суть идеи (предложения)

Создание организациями инвестиционного резерва. Суть в том, чтобы на отдельном депозитном счет в банке накапливать денежные средства в размере, равном амортизационным отчислениям по основному средству, для которого создается резерв. При этом амортизация начисляется в соответствии с законодательством Республики Беларусь, а ежемесячно с расчетного счета переносится на депозит суммы, равная амортизации. Целесообразно создавать для обновления основных средств дорогостоящих и уникальных, об обновлении которых необходимо заботиться заранее.

Ф.И.О. студента, магистранта Мещерякова Е.А., Пермяков Д.В.

Наименование университета Полоцкий государственный университет

Краткая суть идеи (предложения)

Введение в наличный денежный оборот новых полимерных денег.

Введение будет осуществляться путем разработки новой инновационной модели производства полимера в Республики Беларусь, с последующей реализацией данной технологии на международном рынке. Основное преимущество полимерных денег:

- практически невозможно подделать;
- практически неограниченный срок эксплуатации;
- очень экологичны, их можно «перевыпускать»;
- можно дефинсировать.

Введение данной технологии в Республики Беларусь позволит снизить объем наличного оборота в стране, повысить эффективность платежной системы страны.

Ф.И.О. студента, магистранта Коротик В.И.

Наименование университета Полоцкий государственный университет

Краткая суть идеи (предложения)

Снижение уровня незанятой молодежи

1. Усиление информатизации
2. Привлечение источников финансирования.

Проводимые мероприятия плохо освещаются в связи с этим, мы предлагаем освещать подобные мероприятия не только по телевизору, но также в социальных сетях, газетах, развешивать объявления в каждом дворе.

2. Государственный бюджет выделяют деньги на подобные мероприятия, но этих средств недостаточно, поэтому в целях привлечения инвесторов мы предлагаем ввести налоговые льготы.

Ф.И.О. студента, магистранта Лагутенок В.А.

Наименование университета ВГТУ

Краткая суть идеи (предложения)

1. Внедрить в учебный процесс всех школ Республики, начиная с 5-х классов обязательную сдачу экзаменов по определенному перечню предметов в конце каждого учебного года; предлагается начиная с 9-х классов произвести замену весенних и осенних каникул на дополнительные занятия по профилирующим предметам.

2. На примере строительства микрорайона Билево в городе Витебске обозначены негативные стороны строительной сферы в Витебске: изменение инвестирования средств в строительство торговых центров, недостаток учреждений здравоохранения, школ и детских садов в новых микрорайонах, не производится строительство спорткомплексов и дворцов культуры.

Ф.И.О. студента, магистранта Бойченко А., Арбатский А., Воробьев А.

Наименование университета ВГТУ

Краткая суть идеи (предложения)

Многие известные учебные заведения имеют свою отличительную форму одежды или аксессуара. Мы предлагаем ввести в нашем университете галстуки с различными цветами для каждого факультета ВУЗа, это будет способствовать сплоченности коллектива, а также сохранению связи с определенными ценностями, традициями и людьми, которые окружают во время учебы в университете. В то же время это модный, стильный и молодежный аксессуар. Также галстук сможет выполнять следующие функции: по цвету галстука можно будет определить принадлежность студента к тому или иному факультету; но можно будет использовать вместо пропуска в университет.

ОГЛАВЛЕНИЕ

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РАЗВИТИЯ УЧЕТА, АНАЛИЗА И КОНТРОЛЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Мартынюк М.Ю. ФУНКЦИОНАЛЬНО-СТОИМОСТНОЙ АНАЛИЗ КАК СПОСОБ ОПТИМИЗАЦИИ ДОКУМЕНТООБОРОТА	17
Бартош Е.А. ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ВНЕШНИМ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ДОЛГОМ	19
Шпакова Н.О. УЧЕТ И РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО В ИЗДАТЕЛЬСКИХ ОРАГНИЗАЦИЯХ	22
Яцук Д.В. ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ТЕХНОПАРК	24
Приходько В.Е. УЧЁТ И АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПО ВИДАМ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	27
Пархомчук О.А. УЧЕТ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ И ЕЕ РЕАЛИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ ООО «ПО «ЭНЕРГОКОМПЛЕКТ»: ПРОБЛЕМЫ И АНПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ	29
Макаревич Е.Ю. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ НА ПРИМЕРЕ РУП «ВИТЕБСКЭНЕРГО» ФИЛИАЛ «ВИТЕБСКАЯ ТЭЦ»	31
Лагутенко В.А. ВЗАИМОСВЯЗЬ ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМЫ АНАЛИТИЧЕСКОГО УЧЕТА ЗАТРАТ И ПРОЦЕССА КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ (РАБОТ, УСЛУГ)	34
Метлинова А.Д. ПРОБЛЕМЫ ОТРАЖЕНИЯ РОЯЛТИ В ОТЧЕТЕ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ	36
Канаева А.А. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МОДЕЛИ РЕГУЛИРОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	38
Яковенко В. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ: ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ МСФО	40
Задорожнюк Т.О. ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ АМОРТИЗАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	42
Штреккер А.И. ВЫБОР МЕТОДА ОЦЕНКИ ЗАПАСОВ С ПОЗИЦИИ СТАТИЧЕСКОГО И ДИНАМИЧЕСКОГО УЧЕТА	44
Реут А.Д. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ НА ОСНОВЕ ПРИНЦИПА ОСМОТРИТЕЛЬНОСТИ	46
Морозова О.В. ПОДХОДЫ К ПОВЫШЕНИЮ ДОСТОВЕРНОСТИ ИНФОРМАЦИИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ	48
Волчек А.И. ВЫРАБОТКА МЕТОДИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ АУТСОРСИНГА	51
Будник Ю.И. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ВЕЛИЧИНЫ РЕЗЕРВА ПО СОМНИТЕЛЬНЫМ ДОЛГАМ В СИСТЕМЕ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА	52
Шкрабова Т.Н. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ АДАПТАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ К МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ	54
Топоривский И.Г. АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ УКРАИНЫ	57
Коростик В.И. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОПЛАТЫ ТРЕДА В КОНТЕКСТЕ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	59
Гуртеева И.П. АНАЛИЗ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ ЛЕСОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА УКРАИНЫ	60
Бурага Е.Ю. КРИТЕРИИ АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ (НА ПРИМЕРЕ СХП «БОРОВЛЯНЫ»)	62
Луговец О.В. ТОВАРНЫЙ ЗНАК В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ: ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА	64
	199

Sushko V.A. THE DEVELOPMENT OF ACCOUNTING OF FINANCIAL IN A PART OF PASSIVE INCOME	66
Степук В.А. РАЗВИТИЕ МЕТОДИКИ АНАЛИЗА ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА	68
Яромич М.В. МОДЕЛИ ОЦЕНКИ КЛАСТЕРНОГО ПОТЕНЦИАЛИ И АНАЛИЗА КЛАСТЕРНЫХ ЭФФЕКТОВ	70
Выхвatenко Н.А. БРЕНД КАК ОБЪЕКТ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА	74
Мельничук О.В. ОРГАНИЗАЦИЯ СЛУЖБЫ КОНТРОЛЛИНГА	77
Махунова М.А. КОНТРОЛЛИНГ ЗАТРАТ ПРЕДПРИЯТИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	81
АКТУАЛЬНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОЙ СФЕРЫ ЭКОНОМИКИ	
Петрова В. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ИНФЛЯЦИИ И ЕЕ ПОСЛЕДСТВИЙ	85
Кулеша Д.Ю. МЕТОДИКА ФИНАНСОВОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ БАНКА ДЛЯ КЛИЕНТА	88
Белько А.С. АМНИСТИЯ КАК ФАКТОР ФОЗВРАТА КАПИТАЛА В РЕСПУБЛИКУ БЕЛАРУСЬ	91
Кузавка И.А. СОЦИАЛЬНАЯ КАРТА ГРАЖДАНИНА	95
Кирилюк О.Ю. НОВЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ ЛИЗИНГА	97
Яревич Е.И. РАЗРАБОТКА МОДЕЛИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТЙЧИВОСТИ	101
Серик В.В. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕДРЕНИЯ КОНТРОЛЛИНГА НА ПРЕДПРИЯТИИ	103
Павлов А.А. ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	105
Соломахин П.В. ПОТЕНЦИАЛ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КРИПТОВАЛЮТЫ В ИНВЕСТИЦИОННОМ ПОРТФЕЛЕ ТРЕЙДЕРА	108
Тарасова И.Д. ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ РЕФОРМ	109
Абрамова А.А. ОПЕРАЦИОННЫЕ РИСКИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ НА ПРИМЕРЕ ОАО «СБЕРБАНК РОССИИ»	111
Коновалов Д.М. ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПЛАТИКОВЫХ КАРТ КАК ПЛАТЕЖНОГО ИНСТРУМЕНТА	113
Курбиева И.Ю. СОВРЕМЕННЫЕ МЕХАНИЗМЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	115
Клевченя О.В. АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ УРОВНЯ ИНФЛЯЦИИ НА ДОХОДЫ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	117
Полдень А.В. АНАЛИЗ ДИНАМИКИ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ЛИЗИНГА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	119
Кишкедь И.А. РАЗВИТИЕ ФРАНЧАЙЗИНГА В РЕСУПБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	121
Байчук Е.В. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ РЕСУПБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	124
Семенов М.Е. ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ОБРАЗОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	126
Мещерякова Е.А. УПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТНЫМ РИСКОМ БАНКА В УСЛОВИЯХ ИНФОРМАЦИОННОЙ АСИММЕТРИИ	128
Безвидний Ю.А. ОБОСНОВАНИЕ НЕОБХОДИМОСТИ ОПТИМИЗАЦИИ КОСВЕННОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	130
Гриценко И.О. РАННЯ ДІАГНОСТИКА РИЗИКУ БАНКРУТСТВА БАНКІВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	133

Пилипчук Д.С. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	135
Мурашова Т.В. ФІНАНСОВА СТАБІЛЬНІСТЬ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ	137
Трухан О.Д. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ВЛИЯНИЯ ФАКТОРА СЕЗОННОСТИ НА ФОРМИРОВАНИЕ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ В СФЕРЕ ЖКХ НА ОСНОВЕ МОДЕЛИРОВАНИЯ СЕЗОННОЙ ВОЛНЫ	139
Пермяков Д.В. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ С УЧЕТОМ ФАКТОРОВ РИСКА (НА ПРИМЕРЕ ФИЛИАЛА «ПОЛОЦКОЕ ПИВО» ОАО «БЕЛСОЛОД»	141
Окунев И.С. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ РАСЧЕТА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕС-ПЛАНА В СТРОИТЕЛЬСТВЕ	144
Колтун Е.В. СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДИЗИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ РО «БЕЛАГРОСЕРВИС»)	147
Бойченко А.В. ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ И ВНЕДРЕНИЯ НОВЫХ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	149
Арбатский А.О. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РУГЕЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ НА РЫНКЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	151
Гончарик Н.С. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРОЦЕССА СТАБИЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ	153
Гаврилюк А.Н. ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА УКРАИНЫ	155
Ярута В.В. РЕЙТИНГОВАЯ ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	157
Воробьев А.С. СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В ГОСУДАРСТВАХ – ЧЛЕНАХ ЕАЭС	159
Русакович А.В. ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ ЖКХ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ФОРМИРОВАНИЕ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ	161
Мышленник И.В. ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ МИРОВЫХ ВАЛЮТ И ИХ ПЕРСПЕКТИВЫ	163
Лапицкий А.В. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ С ФИЗИЧЕСКИМИ ЛИЦАМИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	164
Белькевич У.С. ОСОБЕННОСТИ СТРАХОВАНИЯ БАНКОВСКИХ РИСКОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	166
Хомичук В.Ю. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫМ РИСКОМ	167
Чернышева В.Ю. ВЛИЯНИЕ ИННОВАЦИЙ НА УРОВЕНЬ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО УКЛАДА	171
Черник К.С. ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ И МЕРЫ ПО СНИЖЕНИЮ ПРОБЛЕМНОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ	173
Сушко О.В. ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РАЗВИТИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ	176
Мельникова Ю.А. КРАУДФАНДИНГ КАКТ АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ ИСТОЧНИК ФИНАНСИРОВАНИЯ МАЛЫХ ПРОЕКТОВ	178
Прохоцук Д.Г. BIG DATA В БАНКАХ	181
Шелест В.Г. ЭВОЛЮЦИЯ СТРАХОВОГО ПРОДУКТА	183
Потоня А. СВАЛОЧНЫЙ ГАЗ КАК ПЕРСПЕКТИВНЫЙ ИСТОЧНИК ЭНЕРГИИ	185
Кивачук А.В. ФИНАНСОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ И БАНКРОТСТВО	189

Научное издание

**СБОРНИК НАУЧНЫХ РАБОТ
СТУДЕНТОВ И МАГИСТРАНТОВ
ДЕВЯТОГО МЕЖДУНАРОДНОГО СТУДЕНЧЕСКОГО
НАУЧНОГО ФОРУМА РЕГИОНАЛЬНЫХ
УНИВЕРСИТЕТОВ
«СТУДЕНЧЕСКАЯ НАУЧНАЯ ЗИМА
В БРЕСТЕ – 2014»**

Печатается в авторской редакции

Ответственный за выпуск: **Кивачук В.С.**

Редактор: **Боровикова Е.А.**

Компьютерная вёрстка: **Кармаш Е.Л.**

Корректор: **Борсук Н.Н., Рахуба Т.Н.**

Издательство БрГТУ.

Свидетельство о государственной регистрации
издателя, изготовителя, распространителя печатных
изданий № 1/235 от 24.03.2014 г.

Подписано к печати 11.05.2015 г.

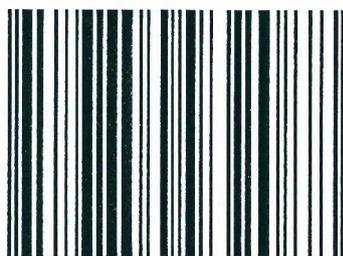
Формат 60×84 ¹/₈. Бумага «Снегурочка».

Гарнитура «Arial Narrow». Усл. п. л. 23,5. Уч.-изд. л. 25,25.

Тираж 20 экз. Заказ № 513.

Отпечатано на ризографе Учреждения образования
«Брестский государственный технический университет»
224017, Брест, ул. Московская, 267.

ISBN 978-985-493-328-3



9 789854 933283