

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

СБОРНИК НАУЧНЫХ РАБОТ СТУДЕНТОВ
ТРЕТЬЕЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ СТУДЕНЧЕСКОЙ НАУЧНОЙ
КОНФЕРЕНЦИИ РЕГИОНАЛЬНЫХ УНИВЕРСИТЕТОВ
«СТУДЕНЧЕСКАЯ НАУЧНАЯ ЗИМА В БРЕСТЕ – 2008»

Брест 2009

УДК 658

Редакционная коллегия:

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

Члены редколлегии:

доцент Слапик Ю.Н., профессор Обухова И.И., доцент Потапова Н.В.,
ст. преподаватель Сенокосова О.В., зав. лаб. Дубина Г.Л.

Рецензенты:

профессор, к.э.н., руководитель национальной исследовательской лаборатории
«ЭАМБиНУ» при Бел.ГУТе *Гизатулина В.Г.*,
д.э.н., профессор, зав. кафедрой финансов Житомирского
государственного технологического университета *Петрук А.М.*

Студенческая научная зима в Бресте-2008. Сборник научных работ студентов третьей международной студенческой конференции региональных университетов. - Брест: издательство БрГТУ. - 2009

ISBN 978-985-493-111-1

В сборник включены научные доклады участников третьей международной студенческой конференции региональных университетов «Студенческая научная зима в Бресте - 2008», представленные на пленарном заседании, а также на секциях в области финансовых отношений, бухгалтерского учета, экономического анализа и контроля. Приведены предложения студентов, представленные в рамках «круглого стола». Представлены итоговые оценки докладов и результаты олимпиад.

Для руководителей и организаторов студенческой научно-исследовательской работы вузов, студентов и магистрантов.

УДК 658

*Третья международная
студенческая научная конференция
региональных университетов*



*Студенческая научная
зима в Бресте-2008*

Организатор

*Министерство образования
Республики Беларусь*

*Учреждение образования
Брестский государственный технический
университет*

Студенческое научное объединение "ЭКОМ"

18-19 декабря 2008 года

г. Брест

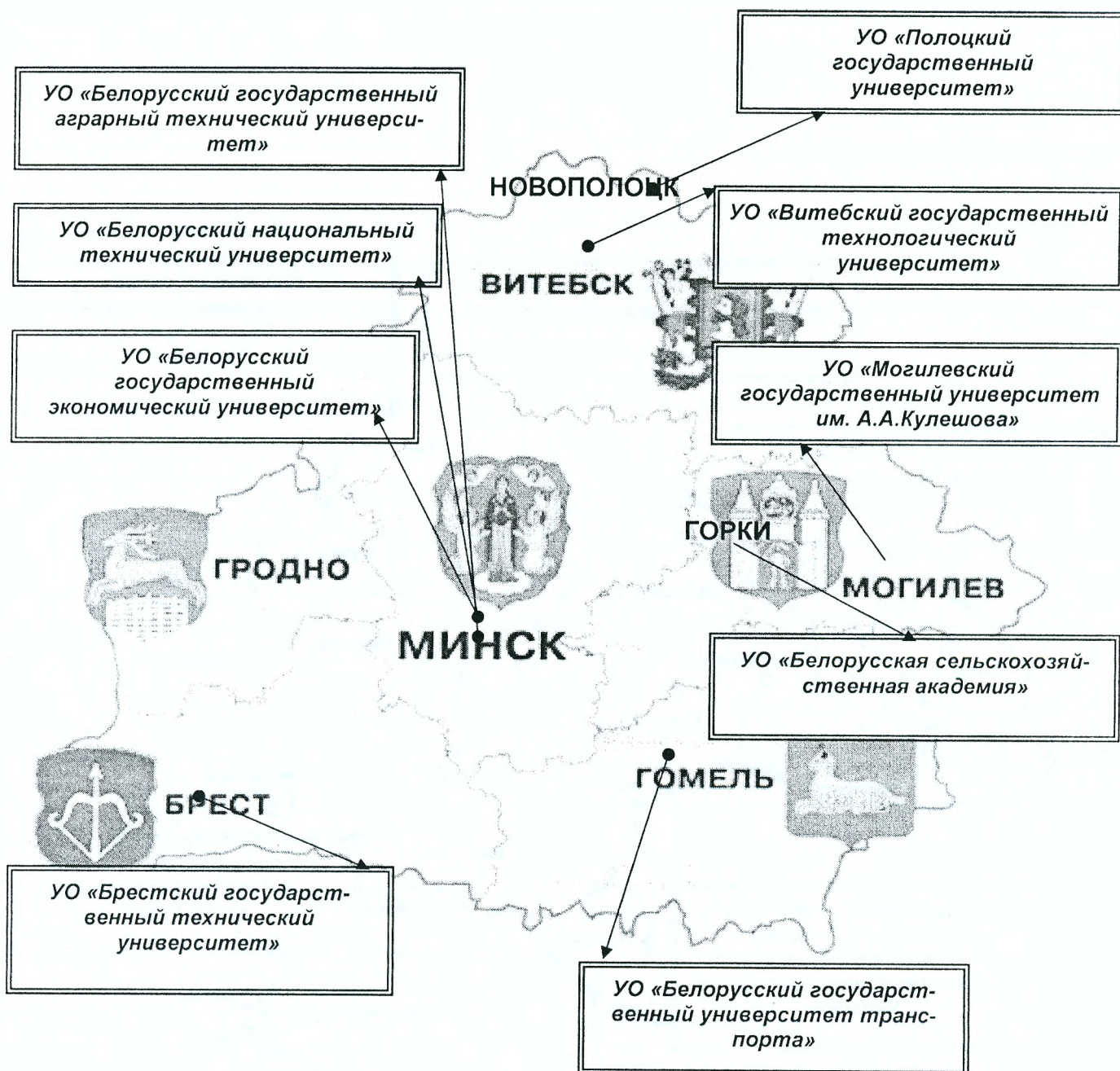
**НАУКА
СОВЕСТЬ
НЕЗАВИСИМОСТЬ**

Вузы – участники конференции

1. УО «Брестский государственный технический университет», г. Брест, РБ
2. УО «Витебский государственный технологический университет», г. Витебск, РБ
3. УО «Белорусский государственный университет транспорта» г. Гомель, РБ
4. УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия» г. Горки РБ
5. УО «Могилевский государственный университет им. А.А.Кулешова» г. Могилев, РБ
6. УО «Белорусский государственный аграрный технический университет» г. Минск, РБ
7. УО «Белорусский национальный технический университет» г. Минск, РБ
8. УО «Белорусский государственный университет» г. Минск, РБ
9. УО «Полоцкий государственный университет», г. Новополоцк, РБ
10. Институт банковского дела Национального банка Украины г. Харьков Украина
11. Университет банковского дела Национального банка Украины г. Киев, Украина
12. Институт банковского дела Национального банка Украины г. Львов, Украина
13. Институт банковского дела Национального банка Украины г. Черкасск, Украина
14. Житомирский государственный технологический университет, г.Житомир, Украина

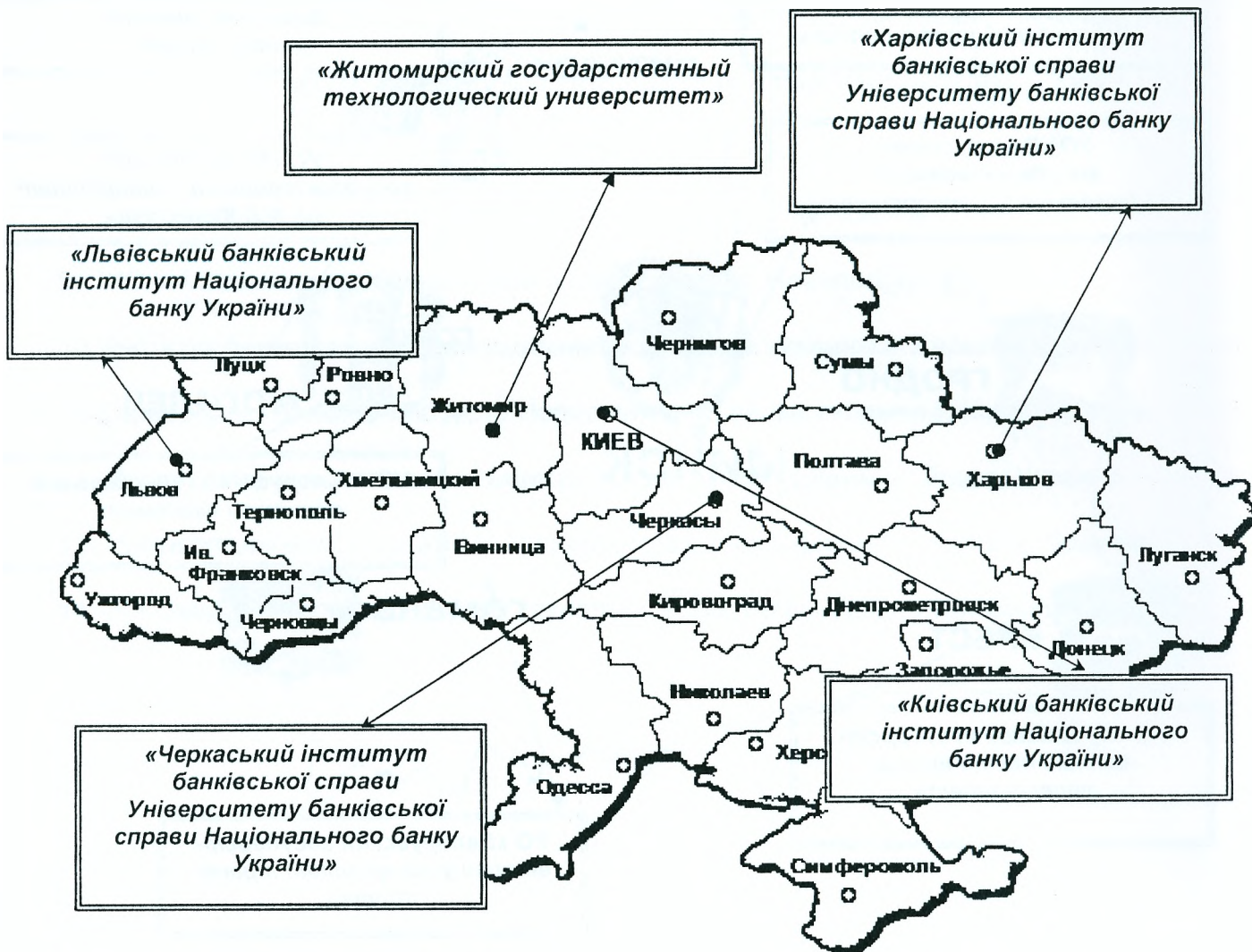
**УЧАСТНИКИ
ТРЕТЬЕЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ СТУДЕНЧЕСКОЙ НАУЧНОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
РЕГИОНАЛЬНЫХ УНИВЕРСИТЕТОВ
«СТУДЕНЧЕСКАЯ НАУЧНАЯ ЗИМА В БРЕСТЕ – 2008»**

РЕСПУБЛИКА БЕЛАРУСЬ



**УЧАСТНИКИ
ТРЕТЬЕЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ СТУДЕНЧЕСКОЙ НАУЧНОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
РЕГИОНАЛЬНЫХ УНИВЕРСИТЕТОВ
«СТУДЕНЧЕСКАЯ НАУЧНАЯ ЗИМА В БРЕСТЕ – 2008»**

УКРАИНА



ИТОГОВЫЙ ДОКУМЕНТ

третьей международной студенческой научной конференции региональных университетов «Студенческая научная зима в Бресте – 2008»

Общая часть

Глобализация мировой экономики, сформировавшая условия для финансового кризиса во многих странах, требует безусловной активизации участия в этих процессах студенческой молодежи. Студенты университетов имеют высокий творческий потенциал и, при соответствующей организации системы содействия их профессиональному и научному росту, могут оказать существенное воздействие на развитие общества в долгосрочном периоде.

Участники третьей международной научной студенческой конференции региональных университетов считают, что состояние научного творчества университетской молодежи в настоящее время не достаточно организовано, требует активной мотивированной ориентации на разрешение сложных задач, имеющихся в обществе и на предприятиях.

Для разрешения указанных проблем конференция считает целесообразным:

1. Продолжить проведение студенческой научной конференции региональных университетов «Студенческая научная зима в Бресте» один раз в год в г. Бресте на базе студенческого научного объединения «ЭКОМ» Брестского государственного технического университета.
2. Руководству университетов, делегации которых участвовали в третьей международной студенческой научной конференции региональных университетов «Студенческая научная зима в Бресте – 2008», принять необходимые меры, направленные на активизацию научно-исследовательской деятельности студенческой молодежи, ее сотрудничество с целью роста интеллектуального уровня и мобильности.
3. Основу для участия в конференции должны составлять долгосрочные договора региональных университетов о сотрудничестве в развитии научно-исследовательской деятельности студентов.

4. Положительно оценить направленность студенческих научных исследований на решение наиболее важных экономических и социальных проблем субъектов хозяйствования.
5. Активно содействовать разработке студенческой молодежью творческих идей общегосударственного и глобального характера.
6. При организации будущих конференций студентов использовать дидактические методы, положительно зарекомендовавшие себя при проведении конференций:
 - приглашение делегаций студентов вместе с преподавателями университетов;
 - руководителей делегаций студентов, имеющих опыт преподавания учетно-финансовых дисциплин и статус старшего преподавателя и выше, включать в жюри секций конференции;
 - оценку доклада студента производить в карточке по критериям с выведением общей оценки;
 - после завершения конференции карточки оценки доклада выдавать студенту для последующего анализа.
7. Одной из задач конференции считать обсуждение и доведение до заинтересованных государственных органов и общественности творческих идей студентов, направленных на совершенствование экономического и социального развития государств.
8. Настоящее предложение довести до сведения руководства университетов, делегации которых участвовали в третьей международной студенческой научной конференции региональных университетов «Студенческая научная зима в Бресте – 2008».

СПИСОК УЧАСТНИКОВ
ТРЕТЬЕЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ СТУДЕНЧЕСКОЙ НАУЧНОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
РЕГИОНАЛЬНЫХ УНИВЕРСИТЕТОВ
«СТУДЕНЧЕСКАЯ НАУЧНАЯ ЗИМА В БРЕСТЕ – 2008»

№ п/п	Страна	Город	Наименование университета	Состав делегации	Тема доклада	Должность, специальность курс
1.	РБ	Брест	УО «Брестский государственный технический университет»	Обухова Инна Ивановна	Руководитель К.э.н., профессор	
2.	РБ	Брест	УО «Брестский государственный технический университет»	Потапова Наталья Васильевна	Руководитель К.э.н., доцент	
3.	РБ	Брест	УО «Брестский государственный технический университет»	Миколенко Екатерина Александровна	Инвестиционная стратегия государства с позиции экономической безопасности	специальность Финансы и кредит курс 4
4.	РБ	Брест	УО «Брестский государственный технический университет»	Петрова Наталия Владимировна	Развитие экспортного потенциала и проблемы импортозамещения в РБ	специальность Финансы и кредит курс 4
5.	РБ	Брест	УО «Брестский государственный технический университет»	Матвеевко Ольга Владимировна	Оценка образовательного капитала	специальность Финансы и кредит курс 4
6.	РБ	Брест	УО «Брестский государственный технический университет»	Глушко Дмитрий Николаевич	Влияние финансового кризиса на инвестиционную активность банков	Магистрант
7.	РБ	Брест	УО «Брестский государственный технический университет»	Квочко Наталья Александровна	Разбалансированность белорусской банковской системы и пути ее реформирования	специальность Финансы и кредит курс 5
8.	РБ	Брест	УО «Брестский государственный технический университет»	Баранова Елена Викторовна	Влияние макрофакторов на инвестиционную сферу	специальность Финансы и кредит курс 4
9.	РБ	Брест	УО «Брестский государственный технический университет»	Зеленцова Екатерина Васильевна	Приемы оценки ограниченных природных ресурсов	специальность Финансы и кредит курс 5
10.	РБ	Брест	УО «Брестский государственный технический университет»	Дулуб Анна Юрьевна	Методы оценки вероятности погашения кредита	специальность Финансы и кредит курс 3
11.	РБ	Брест	УО «Брестский государственный технический университет»	Соловей Екатерина Викторовна	Особенности оценки интеллектуального капитала предприятия	Специальность Бухгалтерский учет, анализ и аудит курс 4
12.	РБ	Брест	УО «Брестский государственный технический университет»	Кохан Ирина Сергеевна	Учет интеллектуального капитала	Специальность Бухгалтерский учет, анализ и аудит курс 4
13.	РБ	Брест	УО «Брестский государственный технический университет»	Борисюк Ольга Александровна	Проблемы оценки и учета брэнда	Специальность Бухгалтерский учет, анализ и аудит курс 5
14.	РБ	Брест	УО «Брестский государственный технический университет»	Оборотова Мария Сергеевна	Основные направления развития экологического учета в Республике Беларусь	Магистрант
15.	РБ	Брест	УО «Брестский государственный технический университет»	Яловая Юлия Сергеевна	Информационно-коммуникативный аспект экоаудита и экомаркетинга	Магистрант

16.	РБ	Витебск	УО "Витебский государственный технологический университет"	Линник Маргарита Владимировна	Руководитель	старший преподаватель кафедры экономики
17.	РБ	Витебск	УО "Витебский государственный технологический университет"	Балька Василий Васильевич	Обоснование влияния переоценки внеоборотных активов на величину денежного потока	Факультет экономического курс 5
18.	РБ	Витебск	УО "Витебский государственный технологический университет"	Винокуров Александр Геннадьевич	Автоматизация анализа производственных затрат как направление повышения его результативности	Факультет экономического курс 5
19.	РБ	Витебск	УО "Витебский государственный технологический университет"	Пусенкова Ольга Игоревна	Направления повышения аналитичности учета расчетов с персоналом по оплате труда	Факультет экономического курс 5
20.	РБ	Витебск	УО "Витебский государственный технологический университет"	Чепик Марина Александровна	Концепция разработки базовой финансовой модели бизнес-процесса для комплексного анализа его эффективности и устойчивости	Факультет экономического курс 5
21.	РБ	Витебск	УО "Витебский государственный технологический университет"	Кравченко Анна Сергеевна	Использование компьютерных информационных технологий в анализе учетной политики	Факультет экономического курс 4
22.	РБ	Витебск	УО "Витебский государственный технологический университет"	Семенова Ольга Александровна	Направления совершенствования категорийного аппарата отечественного бухгалтерского учета при переходе на международные стандарты	Факультет экономического курс 4
23.	РБ	Гомель	"Белорусский государственный университет транспорта" г. Гомель	Сидорова Людмила Георгиевна	Руководитель	старший преподаватель кафедра «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
24.	РБ	Гомель	"Белорусский государственный университет транспорта" г. Гомель	Бондаренко Татьяна Викторовна	Переход к международным стандартам финансовой отчетности: необходимость и возможность	Факультет гуманитарно-экономический курс 5
25.	РБ	Гомель	"Белорусский государственный университет транспорта" г. Гомель	Головешкина Анна Сергеевна	Выбор модели учетных записей по отражению выручки от реализации продукции (работ, услуг)	Факультет гуманитарно-экономический курс 5
26.	РБ	Гомель	"Белорусский государственный университет транспорта" г. Гомель	Гулидова Татьяна Александровна	Современные тенденции управления запасами организации	Факультет гуманитарно-экономический курс 5
27.	РБ	Гомель	"Белорусский государственный университет транспорта" г. Гомель	Трифоновна Елена Ивановна	Актуальные вопросы оценки рыночной позиции организации	Факультет гуманитарно-экономический курс 5
28.	РБ	Гомель	"Белорусский государственный университет транспорта" г. Гомель	Гуц Екатерина Владимировна	Актуальные проблемы отражения в бухгалтерском учете расходов по уплате процентов по кредитам и займам	Факультет гуманитарно-экономический курс 5

Совершенствование развития учета, анализа и контроля в современных условиях

29.	РБ	Гомель	“Белорусский государственный университет транспорта” г. Гомель	Новикова Татьяна Сергеевна	Эволюционное развитие и современные тенденции теории и практики учета затрат	Факультет гуманитарно-экономический магистрант
30.	РБ	Горки	Белорусская государственная сельскохозяйственная академия г. Горки	Гудков Сергей Владимирович	Руководитель	к.э.н., доцент, декан факультета бухгалтерского учета
31.	РБ	Горки	Белорусская государственная сельскохозяйственная академия г. Горки	Каштанова Инна Анатольевна	Руководитель	к.э.н., доцент кафедры бухучета в сельском хозяйстве
32.	РБ	Горки	Белорусская государственная сельскохозяйственная академия г. Горки	Демчук Надежда Александровна	Вексель как альтернативная форма расчетов с поставщиками и подрядчиками для сельскохозяйственных организаций	Факультет Бухгалтерский учет курс 5
33.	РБ	Горки	Белорусская государственная сельскохозяйственная академия г. Горки	Жевнерова Светлана Евгеньевна	Система «директ-костинг» – эффективный метод управления затратами в молочном скотоводстве	Факультет Бухгалтерский учет курс 5
34.	РБ	Горки	Белорусская государственная сельскохозяйственная академия г. Горки	Котикова Ольга Алексеевна	Совершенствование учета расчетов по страхованию в сельскохозяйственных организациях на примере РУП «Учхоз БГСХА» Горецкого района Могилевской области	Факультет Бухгалтерский учет курс 5
35.	РБ	Горки	Белорусская государственная сельскохозяйственная академия г. Горки	Листратенко Юлия Леонидовна	Сущность и анализ финансового планирования как необходимая предпосылка укрепления финансовой устойчивости сельскохозяйственного предприятия	Факультет Бухгалтерский учет курс 5
36.	РБ	Горки	Белорусская государственная сельскохозяйственная академия г. Горки	Рыбакова Жанна Владимировна	Совершенствование методики учета затрат и исчисления себестоимости продукции зерновых культур.	Факультет Бухгалтерский учет курс 5
37.	РБ	Горки	Белорусская государственная сельскохозяйственная академия г. Горки	Чепелова Анна Игоревна	Проблемы пенсионного обеспечения и пути их разрешения по опыту зарубежных стран	Факультет Бухгалтерский учет курс 5
38.	Украина	Житомир	Житомирский государственный технологический университет	Козлова Мария Олеговна	Руководитель.	К. э. н., доцент кафедры бухгалтерского учета и контроля учетно-финансового факультета
39.	Украина	Житомир	Житомирский государственный технологический университет	Дударева Екатерина Александровна	Бухгалтерский учет в контексте инфляционных процессов: актуализация исследования	Факультет III курс,

40.	Украина	Житомир	Житомирский государственный технологический университет	Уллубиева Карина Косумбековна	О необходимости усиления контрольной функции бухгалтерского учета операций с производными финансовыми инструментами	Факультет V курс
41.	Украина	Житомир	Житомирский государственный технологический университет	Ожинская Татьяна Васильевна	Анализ рынка программ-много обеспечения аудита финансовой отчетности	Факультет V курс
42.	Украина	Киев	Київський банківський інститут Національного банку України	Понятышина Ольга Романовна	Перспективы развития фондового рынка Украины	Институт магистерского и последипломного образования, V курс
43.	Украина	Киев	Київський банківський інститут Національного банку України	Юргелевич Дмитрий Владимирович	Роль банковской системы Украины в развитии и преодолении национального финансово-экономического кризиса	Институт магистерского и последипломного образования, V курс
44.	Украина	Львов	Львівський банківський інститут Національного банку України. Львовский институт банковского дела Университета банковского дела НБУ	Пшик Богдан Иванович	Руководитель	к.э.н., доцент кафедры банковского дела
45.	Украина	Львов	Львівський банківський інститут Національного банку України	Породко Юрий Николаевич	Роль общего инвестирования в развитии фондового рынка Украины	Финансово – экономический факультет, V курс
46.	РБ	Минск	Белорусский государственный аграрный технический университет	Киреенко Надежда Николаевна	Руководитель	К. э. н, доцент, заведующий кафедрой учета, анализа и аудита
47.	РБ	Минск	Белорусский государственный аграрный технический университет	Лужинская Мария Анатольевна	Эффективность широкого применения местных энергетических ресурсов в аграрных районах	
48.	РБ	Минск	Белорусский государственный аграрный технический университет	Жарикова Екатерина Николаевна	Экономическая эффективность использования соломы в качестве энергоносителя	
49.	РБ	Минск	Белорусский государственный аграрный технический университет	Борисевич Анна Вячеславовна	В рамках перехода к международной системе финансовой отчетности: МСФО 41 «Сельское хозяйство»	Факультет предпринимательства и управления Курс 4
50.	РБ	Минск	Белорусский государственный аграрный технический университет	Герасименко Аля Валерьевна	Современные проблемы лизинга в Республике Беларусь	Факультет предпринимательства и управления Курс 4
51.	РБ	Минск	Белорусский государственный аграрный технический университет	Колбаско Ольга Сергеевна	Совершенствование учетных регистров для процесса управления	Факультет предпринимательства и управления Курс 4

Совершенствование развития учета, анализа и контроля в современных условиях

52.	РБ	Минск	Белорусский государственный аграрный технический университет	Акуленок Татьяна Леонидовна	Анализ эффективности деятельности сельскохозяйственных предприятий в современных условиях	Факультет предприятия и управления Курс 4
53.	РБ	Минск	Белорусский государственный аграрный технический университет	Шепелевич Екатерина Михайловна	Учет затрат на создание Веб-сайта	Факультет предприятия и управления Курс 4
54.	РБ	Минск	Белорусский государственный экономический университет	Король Маргарита Валерьевна	История финансового менеджмента как системы управления финансами предприятий и современные его аспекты в Республике Беларусь	факультет менеджмента, курс 4
55.	РБ	Минск	Белорусский государственный экономический университет	Дюндикова Анна Александровна	Проблемы перехода на международные стандарты бухгалтерского учета в Республике Беларусь	Факультет менеджмента курс 4
56.	РБ	Минск	Белорусский национальный технический университет	Янович Павел Александрович	Руководитель	старший преподаватель, кафедра «Экономика и право»
57.	РБ	Минск	Белорусский национальный технический университет	Герасименко Александр Александрович	Эффективность государственной инвестиционной политики в Республике Беларусь	Факультет Военно-технический 4 курс
58.	РБ	Минск	Белорусский национальный технический университет	Нехведович Виталий Францевич	Ипотека как процесс долгосрочного кредитования недвижимости в Республике Беларусь	Факультет Военно-технический 4 курс
59.	РБ	Минск	Белорусский национальный технический университет	Козик Петр Юрьевич	Влияние финансового кризиса на кредитование недвижимости в Беларуси	Факультет Военно-технический 4 курс
60.	РБ	Минск	Белорусский национальный технический университет	Трипузов Александр Александрович	Деятельность Белорусской валютно-фондовой биржи (БВФБ) как средство развития рынка ценных бумаг Республики Беларусь	Факультет Военно-технический 4 курс
61.	РБ	Минск	Белорусский национальный технический университет	Шамрей Вадим Леонидович	Проблемы и перспективы развития лизинга в Республике Беларусь	Факультет Военно-технический 4 курс
62.	РБ	Минск	Белорусский национальный технический университет	Кожихов Василий Владимирович	Влияние мирового финансового кризиса на платежный баланс Республики Беларусь	Факультет Военно-технический 4 курс
63.	РБ	Минск	Белорусский национальный технический университет	Семашко Юлия Владимировна	Руководитель	старший преподаватель кафедры «Менеджмент»
64.	РБ	Минск	Белорусский национальный технический университет	Зяц Анна Михайловна	Антикризисные публич. рилейшнз в условиях экономической нестабильности	Факультет ТУГ курс IV

65.	РБ	Минск	Белорусский национальный технический университет	Петруша Анна Юрьевна	Реинжиниринг бизнес-процессов	Факультет ТУГ курс IV
66.	РБ	Минск	Белорусский национальный технический университет	Карсеко Анна Евгеньевна	Использование опыта управления объектами интеллектуальной собственности в системе сбыта	Факультет ТУГ Магистрант
67.	РБ	Минск	Белорусский национальный технический университет	Емельянова Аля Юрьевна	Развитие инвестиционной деятельности: проблемы и предложения	Факультет ТУГ курс 4
68.	РБ	Минск	Белорусский национальный технический университет	Карпович Дарья Сергеевна	Реструктуризация рынка медицинских услуг	Факультет ТУГ курс 4
69.	РБ	Минск	Белорусский национальный технический университет	Пенязь Ольга Сергеевна	Пути реформирования налоговой системы Республики Беларусь	Факультет ТУГ магистрант
70.	РБ	Минск	Белорусский национальный технический университет	Жилкина Анна Александровна старший преподаватель	Руководитель	старший преподаватель, кафедра «Экономика и право»
71.	РБ	Минск	Белорусский национальный технический университет	Кастюкевич Ольга Александровна	Перспективы развития ипотечного кредитования в Республике Беларусь	Факультет ТУГ курс III
72.	РБ	Минск	Белорусский национальный технический университет	Петровская Юлия Вадимовна	Развитие страхового рынка в Республике Беларусь в современных условиях	Факультет ТУГ курс III
73.	РБ	Минск	Белорусский национальный технический университет	Цебрук Ирина Викторовна	Особенности исчисления местных налогов и сборов на предприятиях общественного питания	Факультет ТУГ курс IV
74.	РБ	Минск	Белорусский национальный технический университет	Бахматова Екатерина Игоревна	Адаптация бухгалтерского учета к системе "директ-костинг"	Факультет ТУГ курс IV
75.	РБ	Минск	Белорусский национальный технический университет	Станилевич Аля Андреевна	Учет затрат по страхованию инновационных рисков	Факультет ТУГ курс IV
76.	РБ	Минск	Белорусский национальный технический университет	Удод Татьяна Николаевна	Тарифная и инвестиционная политика в энергетическом секторе Республики Беларусь	Факультет ТУГ курс III
77.	РБ	Минск	Белорусский национальный технический университет	Ивуть Роман Болеславович	Руководитель	д.э.н., профессор зав. кафедрой «Экономика и управление на транспорте»
78.	РБ	Минск	Белорусский национальный технический университет	Протасевич Максим Георгиевич	Управление затратами на автотранспортном предприятии	Автотракторный факультет курс 3
79.	РБ	Минск	Белорусский национальный технический университет	Плышевский Александр Александрович	Анализ финансовой устойчивости предприятия и оценка возможности банкротства предприятия	Автотракторный факультет курс 3

Совершенствование развития учета, анализа и контроля в современных условиях

80.	РБ	Минск	Белорусский национальный технический университет	Лавский Максим Владимирович	Современные методы финансового планирования	Автотракторный факультет курс 3
81.	РБ	Минск	Белорусский национальный технический университет	Киселева Екатерина Владимировна	Оценка экономической эффективности лизинга на автомобильном транспорте	Автотракторный факультет курс 3
82.	РБ	Минск	Белорусский национальный технический университет	Долгат Иван Петрович	Финансирование инновационной деятельности	Автотракторный факультет курс 3
83.	РБ	Минск	Белорусский национальный технический университет	Бартош Татьяна Игоревна	Формирование инвестиционной политики в сфере международных автомобильных перевозок	Автотракторный факультет курс 3
84.	РБ	Могилев	Могилевский государственный университет им. А.А.Кулешова	Васильева Ирина Викторовна	Руководитель	старший преподаватель, кафедра «Экономика и управление»
85.	РБ	Могилев	Могилевский государственный университет им. А.А.Кулешова	Тарасова Мария Владимировна	Происхождение и эволюция бухгалтерского баланса	Факультет экономики и права курс 3
86.	РБ	Могилев	Могилевский государственный университет им. А.А.Кулешова	Попелушко Анна Николаевна	Реформирование бухгалтерского баланса в соответствии с требованиями финансового анализа и международными стандартами. Основные учетные модели амортизации основных средств	Факультет экономики и права курс 4
87.	РБ	Могилев	Могилевский государственный университет им. А.А.Кулешова	Волохова Анжела Валентиновна	Сравнительная характеристика учетных технологий в соответствии с различными моделями бухгалтерского учета	Факультет экономики и права курс 4
88.	РБ	Новополоцк	УО "Полоцкий государственный университет"	Сапего Инна Ивановна	Руководитель	к.э.н., доцент, кафедра «Бухгалтерский учет и аудит»
89.	РБ	Новополоцк	УО "Полоцкий государственный университет"	Плешкун Андрей Михайлович	Руководитель	старший преподаватель, кафедра финансов
90.	РБ	Новополоцк	УО "Полоцкий государственный университет"	Черноокая Алеся Васильевна	Совершенствование системы премирования и учета премий в условиях переходной экономики	финансово-экономический факультет, 5 курс
91.	РБ	Новополоцк	УО "Полоцкий государственный университет"	Лось Юлия Константиновна	Учет ипотечных операций в условиях социально-ориентированной экономики Республики Беларусь	Магистратура по специальности «Бухгалтерский учет, статистика»

92.	РБ	Новополоцк	УО "Полоцкий государственный университет"	Анашко Анна Антоновна	Совершенствование методики переоценки основных средств в условиях антикризисного управления предприятием	финансово-экономический факультет, 4 курс
93.	РБ	Новополоцк	УО "Полоцкий государственный университет"	Стадольская Елена Анатольевна	Изучение эластичности спроса как инструмент формирования процентной политики банка	Факультет финансово-экономический курс 4
94.	РБ	Новополоцк	УО "Полоцкий государственный университет"	Баханькова Ольга Владимировна	Особенности функционирования товаропроводящей сети Республики Беларусь (на примере концерна «Белнефтехим»)	Факультет финансово-экономический курс 4
95.	РБ	Новополоцк	УО "Полоцкий государственный университет"	Автушко Анна Сергеевна	Проблемы внедрения и использования гудвилла в деятельности субъектов хозяйствования Республики Беларусь	Факультет финансово-экономический курс 5
96.	Украина	Харьков	Харківський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України	Бахтала Наталия Сергеевна	Усовершенствование учета, анализа и аудита основных средств на предприятии	Факультет экономического, курс 5
97.	Украина	Харьков	Харківський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України	Езерская Дарья Георгиевна	Иностранный капитал и его влияние на банковский сектор Украины	Факультет банковского дела, курс 5
98.	Украина	Черкасск	Черкаський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України	Пискун Сергей Александрович	Исследование фондовых крахов методом рекуррентного анализа	финансово-кредитный факультет 4 курс

ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ

18 декабря 2008 г.

Пойта Петр Степанович, доктор технических наук, профессор, ректор (Брестский государственный технический университет, г. Брест, Республика Беларусь).

Рубанов Владимир Степанович доктор технических наук, профессор, проректор по НИР (Брестский государственный технический университет, г. Брест, Республика Беларусь).

Радчук Анатолий Петрович, кандидат технических наук, доцент, профессор кафедры Менеджмента (Брестский государственный технический университет, г. Брест, Республика Беларусь).

Кивачук Василий Сазонович, кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой «Бухгалтерский учет, анализ и аудит (Брестский государственный технический университет, г. Брест, Республика Беларусь).

Приветствие участников конференции

С докладом выступил В.С. Кивачук

УДК 338.242

ПРИНЦИП СИММЕТРИИ ПРИ ОПРЕДЕЛЕНИИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ (ПИСЬМО ЮБИЛЯРАМ)

Последние два года для бухгалтерской науки ознаменовались важными событиями в научном мире. Наиболее значимые ученые в области бухгалтерского учета, анализа и контроля (а вместе с ними и их последователи, ученики и почитатели) отмечал и свои славные даты. Профессоры с мировым именем Палий Виталий Федорович, Соколов Ярослав Вячеславович, Шеремет Анатолий Данилович, Стражев Виктор Иванович, Бутынец Франц Францевич и другие ученые проходят перед нашими глазами. Это уважаемые ученые, по их книгам учились и учатся многие бухгалтеры, аудиторы, ревизоры и руководители предприятий. Они представляют целое поколение специалистов, которые работали при социалистической системе хозяйствования, а также уже более 15 лет разрабатывают методы последовательного перехода системы бухгалтерского учета и контроля к рыночным условиям. Каждый из них является образцом для подражания студентам, аспирантам и молодым ученым сегодняшнего дня.

Введение. Научное осмысление реальностей современной жизни общества и оценка ее экономической составляющей дают основания предполагать, что богатство каждого из граждан (равно как и богатство народов) является результатом взаимодействия целого ряда факторов, постоянно оказывающих влияние на человека. Каждый видит, что многое меняется к лучшему – повышается уровень жизни, многие граждане становятся богаче, расширяются возможности для бизнеса, творчества, самовыражения. Но за все приходится платить, и не обязательно деньгами.

Часто приходится платить стрессами, здоровьем, повышенным риском попасть в зависимость как от государства, так и от развития мирового сообщества. Чернобыль-

ская катастрофа отразилась на судьбах миллионов людей и имеет многолетнюю печальную перспективу. Дефолт в России в 1998 году сделал бедных еще беднее, фактически обесценил вклады и накопления во второй раз за последние 18 лет. Отсутствие реальных пенсионных фондов в государствах бывшего СССР, приводящее к необходимости в настоящее время отдавать «долги» гражданам в виде пенсии. Неуправляемый рост цен на жилье в последние годы, спекулятивное изменение курсов основных иностранных валют, падающие спутники-шпионы, рассыпающиеся на «головы беспечных парижан»¹ смертельно радиоактивный плутоний-248 – это открытый перечень сегодняшнего дня. Войны в Афганистане, Чечне, Ираке, которые еще при их ведении признавались бессмысленными. В данных событиях граждане играют роль пассивных участников, не имея не то чтобы вариантов избежать последствий, а даже не зная имен истинных авторов событий. Сегодня никто не знает, что будет завтра. Тем более – почему возникают эти проблемы. Это – рок или результат развития человеческого общества в условиях глобализации?

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

Приведем цитату профессора Палия В.Ф. по вопросу роста стоимости активов в современных условиях.

«Что означает постиндустриальное общество сегодня? Прежде всего, это значит то, что сам подход к бухгалтерскому учету изменился, вернее должен измениться. Он еще не изменился потому, что в эпоху индустриализации можно совершать финансовые сделки и финансовые операции почти мгновенно в течение 2-3 минут, пересылать миллиардные капиталы из одной страны в другую из одной биржи в другую и т.д., ... развивается виртуальный капитал. Но виртуальный капитал имеет под собою физическую основу во всех случаях. Что сейчас получается: фондовые биржи мира, стоимость виртуального капитала на фондовых биржах на порядок, в 10 с лишним раз, больше ВВП всех стран мира.

Можете себе представить, что это такое? Настолько раздута масса фиктивного капитала, хотя она ни к чему не приводит. Это приводит к тому, что... сейчас все фирмы они как бы не управляются сами по себе, внутри, они сообразуют свое положение с точки зрения того, как они выглядят на бирже. Потому что происходит оценка любой фирмы не на основе ее реальных достижений, а на фоне её капитализации.

Что такое капитализация? Это котировка акций фирмы на бирже: если они в 12 раз превышают стартовый капитал, фирма в 12 раз дороже стоит – фирма лучше капитализирована. За этим гоняются менеджеры высшего класса, они идут на различные ухищрения для того, чтобы выплатить повышенные дивиденды, продаются части корпораций, тех разных транснациональных корпораций, которых мы так страшно боимся. Они просто продают, получают прибыль, из этого куса платят акционерам, а капитализация растёт: фирма стала стоить в 1,5-2 раза дороже до продажи того сегмента..., который был. К чему это привело? Это привело к тому, что случился крах в крупнейшей американской компании. Могу назвать еще 8-10 таких же компаний, которые также погорели, просто не получили такого информационного развития в мире» [1, с.19].

Этот доклад Виталий Федорович сделал четыре года назад – на международной научной конференции 10-11 сентября 2004 года в г. Бресте. Что изменилось за прошедшие годы? Возросла скорость движения капитала, рост и падение капитализации, возросли суммы, возрос риск финансовых потерь. «Основными критериями успешной работы компаний стала их биржевая капитализация, потеснившая такие показатели, как прибыль и рентабельность», – пишет Виталий Федорович в 2007 году, что подтверждает имеющуюся тенденцию [2, с.5].

¹ В Высоцкий ...

За последние годы технический и научный прогресс создал условия для более быстрого движения капитала, включая вариант электронных денег. Чем выше скорость движения капитала (напрямую влияющая на норму прибыли), тем быстрее он осуществляет вымывание не закрепленного капитала, тем более безнаказанно по отношению к теряющей стороне он может действовать.

В настоящее время для «разгона» до необходимой скорости капитала, находящегося в статическом состоянии, необходимы дополнительные затраты. Капитал вкладывается как в оборотные активы, так и в «инфраструктуру» оборотного капитала, обеспечивающего качественное прохождение всех циклов производства и реализации. К таким элементам инфраструктуры оборотного капитала можно отнести налаженную дилерскую сеть по реализации товаров и благ, сеть сервисного обслуживания, маркетинговое сопровождение и научные разработки, запасные каналы транспортировки и расчетов и др.

Высокая скорость движения капитала создает условия для «крушений», «аварий» движущегося капитала. Быстро разогнанный капитал обладает достаточно большой инерцией в вопросе изменения направления движения (вектора движения и формы существования). При высокой скорости движения капитала в обороте находится значительная часть авансированного капитала. При внезапной остановке процесса производство-реализация могут произойти финансовые «аварии». Степень инерции капитала зависит от формы его функционирования.

Возникает естественный вопрос – откуда появляется дополнительный капитал на финансовом рынке, если совокупный рост котировки акций не сопровождается приростом товарной массы? В предыдущих примерах мы рассмотрели, что перелив капитала от одного собственника к другому не приводит к его совокупному росту, и как правило, подчиняется закону сохранения энергии.

Соотношение собственник – капитал в оценке человека предполагает, что ведущим в этой связке является собственник. Он определяет направления движения своего капитала, форму его существования (банковский вклад, драгоценные металлы, акции и другие), место нахождения, другие параметры. Мы считаем, что после достижения определенной величины и его скорости в соответствующей сфере, инициатива, вернее, ведущая роль постепенно переходит к капиталу. Он становится «одушевленным» и начинает управлять действиями своего собственника. Очень богатые люди становятся слугами своего богатства и часто становятся заложниками (в ряде случаев – жертвами) своего капитала. Это является нашей гипотезой и предполагает отдельного исследования, однако у нас появляется определенное основание сказать, что при вымывании капитал находит более эффективного, активного собственника (а не наоборот).

Рыночные отношения прямо не являются причиной появления дополнительного капитала. Но рыночные отношения создают основу для возможного списания кредиторской задолженности при банкротстве предприятия-должника. То есть, в большинстве стран имеется законодательно оформленный инструмент, который позволяет официально избежать ответственности перед кредиторами и получить по закону освобождение от долга. Правда при этом ликвидируется предприятие-должник². Этим механизмом достаточно часто пользуются, особенно когда появляются возможности использовать косвенные или прямые основания для таких действий (стихийные бедствия, финансовые катаклизмы, военные действия и т.д.).

Реальность подтверждает, что за банкротством практически всегда стоят конкретные граждане, которые законом освобождаются от ответственности. Последующие банкротства, которые могут произойти с кредиторами, волнуют только общественность и государство, поскольку конечным звеном в цепочке возможных финансовых крушений наиболее пострадавшим становится государство.

² Часто созданное для банкротства

Но практика показывает, что есть важный источник дополнительного капитала, который можно пустить в финансовый и производственный оборот. Причем уникальность данного источника состоит в том, что поступление капитала в настоящее время не сопровождается ростом кредиторской задолженности, отражаемой в балансе предприятия, которое выступает в качестве «первого импортера».

Анализ данной проблемы приводит нас к выводу, что человек, используя свои способности и осуществляя практические действия, может, при определенных условиях, получать капитал от использования будущих событий и ценностей. И пусть данная идея не в полной мере логичная, попытаемся рассмотреть ее с различных сторон.

РАБОЧАЯ ГИПОТЕЗА.

Мы считаем, что деятельность отдельных коммерческих предприятий и государства приносит не только благо для общества (прибыль собственнику, заработную плату работникам, суммы в государственный бюджет в форме налогов государству), но и ущерб в ряде сфер жизнедеятельности человека. Главным направлением ущерба является потребление в процессе материального производства невозполнимых природных ресурсов по неэквивалентным ценам. В качестве поставщика выступает государство, предприятие или физическое лицо, являющиеся собственником ресурсов. Поставщик не несет ответственности за их восстановление. Этими действиями осуществляется перелив капитала из будущего для текущего потребления.

Мы считаем, что суммы капитала, изъятые у будущего, должны быть рассчитаны, учтены и идентифицированы по должникам.

ПЕРЕЛИВ КАПИТАЛА ИЗ БУДУЩЕГО.

Данная гипотеза основана на том, что государство, а также коммерческое предприятие используют финансовые или природные ресурсы, которые являются невозполнимыми полностью или частично. В качестве примеров приведем факты извлечения ресурсов из источников, которые принадлежали бы будущим поколениям и не имеют прямой связи с действующим в настоящее время бизнесом.

При переходе к абстрактному мышлению по данной проблеме мы проникаемся определенным трепетом от одной только мысли – а возможно ли, что кто-то сегодня пытается унести из будущего денежные суммы, углеводородное сырье, питьевую воду, воздух, лесные запасы, плодородные сельскохозяйственные земли. Где здесь реальность, а где научная фантастика? Что, изобрели машину времени, которая позволяет сегодня осуществить чартерный рейс на 20 – 50 лет вперед, прихватить активы и спокойно вернуться обратно? И в какой мере ресурсы из будущего оплачены там. Не придется ли потом кому-то рассчитываться за эти долги.

Лучший способ стать на научный путь – использовать практические примеры движения активов, которые уже произошли. Эти примеры после обобщения подтвердят выдвинутую гипотезу или ее опровергнут.

Пример 1. Особым видом использования финансовых ресурсов у граждан своей страны является отсутствие реальных (накопительных) пенсионных и медицинских страховых фондов в государствах бывшей социалистической системы.

В Республике Беларусь (как и в ряде других государств бывшего СССР) отсутствие накопительных пенсионных фондов привело (с развалом СССР) к включению принципа «ответственности поколений». Он подразумевает, что работающая часть населения содержит действительных в настоящее время пенсионеров не через ранее накопленные пенсионные фонды, а посредством отчислений с доходов предприятия в текущем периоде. В перспективе, когда пенсионером станет нынешний работник, его пенсионное обеспечение возьмут будущие работники. Это позволяет государству без формирования пенсионных фондов обеспечивать выплату текущих пенсий. Временные задержки с пере-

числением средств в пенсионные фонды сразу же приводят систему к дисбалансу и это сопровождается социальной напряженностью. Учитывая, что данная система социальной защиты является своеобразным наследием социализма, которое мы вынуждены принимать как неизбежное, действия государства вполне оправданы, как единственно возможные на переходном периоде. Не вдаваясь в моральную сторону этого вопроса, рассмотрим возникшую ситуацию с позиции действующего в настоящее время предприятия в Республике Беларусь.

Для предприятия, которое, с одной стороны, является объектом бизнеса для собственника, а с другой, является основным плательщиком в пенсионные фонды, ситуация другая. Оно не принимало на себя обязательство отчислять дополнительные платежи в бюджет (в данном случае – в фонд социальной защиты населения) за работников, которые работали 20-40 лет назад на других предприятиях. В условиях рыночных отношений, когда в конкурентной борьбе соревнуются товаропроизводители разных стран, дополнительные затраты приводят к снижению конкурентоспособности продукции предприятий.

В Республике Беларусь за каждый рубль начисленной заработной платы работнику предприятие должно перечислить в ФСЗН 35%. В США установлен федеральный налог, взимаемый для финансирования социальной программы в размере 7,51%. Его плательщиками являются как рабочие и служащие, так и предприниматели. Расчет необходимых отчислений с учетом нулевой капитализации показывает, что для формирования пенсионного фонда работника конкретного предприятия в Республике Беларусь на протяжении трудоспособного возраста необходимо отчислять в указанный фонд 11,3% от суммы заработной платы [3, с.62].

Не начисленные в свое время пенсионные и другие фонды изымались из оборота государственных предприятий³ и были использованы для решения идеологических целей. К этим целям можем отнести в период социализма реализацию амбициозных проектов в сфере народонаселения (переселение целых народов), освоение целинных и залежных земель, развития вооружения и космических исследований, решение политических целей в иностранных государствах и др. Однако основная часть данных средств была направлена на покрытие низкоэффективной (убыточной) деятельности промышленности и сельского хозяйства в период социалистической экономики.

Фактически указанные суммы были похищены у будущего поколения граждан (выделено автором). Ответственности за указанные хищения будущих средств никто на себя не взял. Новые самостоятельные государства, созданные на основе бывших соцстран, ищут пути компенсации затрат по формированию пенсионного фонда. Фактически финансовый источник, равный сумме пенсий целого поколения, был похищен, государство распалось, правительство и органы государственного управления признаны банкротами (не официально), всем кредиторам – гражданам (будущим пенсионерам) – предложено считать себя прощенными. Та незначительная пенсия, которую может позволить себе новое правительство для основной массы пенсионеров, не компенсирует понесенных затрат работниками. В отдельных странах бывшего СССР, даже через 17 лет после получения независимости, данные фонды не формируются в связи с отсутствием финансовых источников.

Пример 2. Выдача ипотечных кредитов на протяжении последних 5-7 лет кредиторам (застройщикам) в США была осуществлена с нарушением принципов кредитования (обеспеченность и возвратность). В настоящее время тысячи кредитополучателей, которые оказались не в состоянии выполнять обязательства по кредитам, выселены из своих домов. Изъятые дома кредиторами (банками и ипотечными агентствами) не могут быть реализованы на рынке недвижимости даже с существенным снижением цены. Данный

³ а такими являлись все предприятия производственной сферы

*пример, с одной стороны, характеризует процесс вымывания капитала, с другой – то, что в данном случае ипотечные агентства залезли в карман будущим налогоплательщикам. Источником суммы финансовых средств, планируемых к выделению для спасения финансовой системы США (700 млрд. долл. США), является **национальный долг США, который должен будет возвращаться налогоплательщиками будущих периодов (выделено автором). По имеющимся данным, аналогичная ситуация формируется и в России (в меньших объемах) [4, 5]**.*

Можно ли вернуть средства, которые похищены в приведенных примерах? В Республике Беларусь и России на стадии перехода к рыночным отношениям такие предложения были. Они состояли в том, чтобы создать государственную коммерческую структуру, которой бы передались активы, принадлежащие государству, стоимость которых соответствовала бы расчетной сумме пенсионного фонда, необходимого для выплаты пенсий действующим и будущим пенсионерам на соответствующий период. Данные активы не попадали бы под приватизацию до завершения погашения задолженности по пенсионному фонду. В перечень активов, передаваемых пенсионному фонду, в первую очередь должны были бы включены высоколиквидные активы, основанные на природных ресурсах (предприятия нефтегазового комплекса, шахты по добыче полезных ископаемых, рудники, электростанции и др.).

В целом эта модель имела право на жизнь, но сразу выяснилось, что при этом приватизировать на первом этапе нечего ни в России ни в Беларуси. Пошли другим путем – фонд не создавать, всем пострадавшим – простить. Ввести принцип ответственности поколений и затраты по формированию средств для выплаты текущих пенсий возложить на предприятия.

По ипотечному кризису в США мы можем сказать, что популистские меры (выдача ипотечных кредитов гражданам, не имеющим соответствующего обеспечения) исчезают при необходимости начала погашения кредита. Возврат осуществляется через банкротство ипотечных компаний или (в нашем примере) выкуп долгов государством (переходом капитала к другому собственнику) за счет налогоплательщиков будущих лет.

Наше поколение активно, с все возрастающей скоростью использует то, что находится в земле, воде, воздухе, космосе. Эти ресурсы используются не для решения общегосударственных проблем, а индивидуально человеком (семьей) для поездки в магазин, в лес, на озеро, на работу. Это явление имеет геометрическую прогрессию, истощение углеводородного сырья неизбежно в обозримом будущем. И первопричиной этого является наличие доступного товара – автомобиля и топлива к нему. Почему данные товары доступны и относительно дешевы? Причиной этого является то, что действующий капитал при производстве ГСМ имеет сверхприбыль в связи с неплатой реальной цены за углеводородное сырье. Цены и объемы на этот ресурс устанавливает государство или шейхи. Но не биржи и не ОПЕК не обсуждают вопрос о том, каким образом они планируют восстановить данные ресурсы и что конкретно предпринимать с глобальным потеплением, которые являются последствием сжигания большого количества нефти и газа.

Собственники природных источников невозполнимых ресурсов передают их в сферу бизнеса с целью получения добавочного капитала для решения текущих проблем. Действующий капитал получает источник для своего роста из будущего.

Еще более значимыми ресурсами являются воздух, вода, земли сельскохозяйственного назначения, территории под объектами, лесные угодья, моря, океаны, животный и растительный мир, экосистема. Их использование в промышленных целях для производства товаров и услуг практически не ограничено⁴. Выгоду получает производитель продукции, недостаток ресурсов замечают слишком поздно. В основном

⁴ За исключением воды в засушливых зонах.

полученный доход от продажи углеводородного сырья по странам с низким уровнем дохода направляется на поддержание минимального уровня жизни бедных слоев населения или решение социальных и экологических проблем, часто созданных потреблением использованных ранее ресурсов.

Реальная оценка указанных выше ресурсов будет определена в будущем, когда возникнет необходимость (и возможность) их воспроизводства. До этого времени данные ресурсы потребляются предприятиями для производства товаров по цене изготовления и небольшого налога на так называемое возмещение ущерба, а не на их воспроизводство. Учитывая то, что государство отражает интересы бизнеса и населения, то установление высоких налогов на потребляемые ресурсы, которые в настоящее время не ограничены, приведет к закрытию отдельных отраслей бизнеса и росту безработицы.

Можем ли мы в настоящее время рассчитать стоимость потребляемых природных ресурсов? Может ли сегодня наука и технология создать завод по производству нефти, природного газа, воздуха, воды? И что выступит сырьем для их возможного производства? Желательно использовать для этого отходы от функционирования цивилизации, такие как бытовой мусор, отвалы на шахтах, канализационные воды, радиоактивные отходы и другие «достижения» современной жизни.

Аналогично, если какой-то ресурс передается для процесса производства частному предприятию, в такой ситуации юридически чистым остается собственник капитала, потому что при ухудшении ситуации в бизнесе он вправе свернуть производство или привести предприятие к банкротству, сохранив при этом ранее накопленный капитал от использования ресурсов, приобретенных по неэквивалентным ценам. Проблемы остаются новому составу правительства и новому поколению граждан.

Существующая до настоящего времени система экономических взаимоотношений была нацелена на сохранение и защиту действующего предприятия и, насколько возможно, не допущение безработицы. Под реализацию этой цели была сформирована теория бухгалтерского учета, международные стандарты финансовой отчетности, система аудита [1].

Возникает вопрос, как осуществить бухгалтерский учет стоимости потребленных ресурсов на конкретном предприятии? Особенно важно это для предприятий, которые идут на банкротство. В настоящее время законодательство о банкротстве большинства государств предусматривает, что судебное решение о банкротстве предприятия освобождает должника от долгов. С другой стороны, это же решение суда констатирует факт того, что все кредиторы могут считать задолженность погашенной и осуществить списание затрат на убытки.

А на кого будет возложена непогашенная кредиторская задолженность? Самый простой вариант – объявить банкротом кредитора (а если их много – то всех). Вот возможный сценарий большой депрессии в наши дни. Принцип домино в экономике может дать эффект взорвавшейся бомбы.

Рассмотрим виды кредиторской задолженности, применяемой в бухгалтерском учете в настоящее время. Все обязательства в финансовом учете подразделяются на фактические, оценочные и условные. Юридическую основу фактических обязательств составляют действующие договоры с субъектами хозяйствования. Эти данные отражаются в бухгалтерском учете, и величина задолженности по ним определена. Оценочные обязательства – это обязательства, сумма которых не может быть определена до определенной даты. К таким обязательствам относятся суммы налогов текущего периода, выплаты по гарантийным обязательствам, суммы по отпускам работникам и другие. Юридической основой данных обязательств являются нормативные правовые акты и основанные на них документы.

Условные обязательства зависят от будущих событий и возникают из прошлой сделки предприятия. К таким обязательствам относятся иски по нанесенному ущербу работникам или другим предприятиям, требования по поручительствам и гарантиям, финансовые

санкции текущего периода за результаты деятельности в прошлые годы и др. Данные обязательства являются скрытыми для общественности до момента их возникновения.

К условным обязательствам мы относим обязательства предприятий, возникающие при необходимости компенсации потребленных ресурсов по неэквивалентным ценам, если по ним будут в перспективе предъявлены требования [6].

Мы считаем, что проблема оценки задолженности, ее отражение в финансовой отчетности должна быть рассмотрена и разрешена в рамках теории бухгалтерского учета. В этой связи рассмотрим, в каком состоянии находится в настоящее время теория бухгалтерского учета, по мнению главных специалистов в этой сфере.

Проф. Я.В.Соколов пишет: «Теория, зарождаясь на практике, объединяет и поясняет факты хозяйственной жизни, но с какого-то момента она становится самодостаточной, развивается по логичным законам, основывается на некоторых общих положениях и существует абсолютно независимо от жизни, ее суевы и проблем» [7].

Профессор М.С. Пушкарь делает вывод, что теория нужна не столько тем, кто просто работает, сколько тем, кто думает и работает. Первой группе теория скорее навредит, чем поможет, другой – тем, кто думает, исследует глубины проблемы бухгалтерского учета, кто готовит нормативные документы и выбирает те или иные методологические приемы для достижения большей эффективности в работе предприятий, теория необходима, без нее люди, которые входят в эту группу, не могут жить и работать.[8, с. 49].

Профессор Ф.Ф. Бутинец справедливо указывает на отсутствие проблемы теории учета, что обозначает отсутствие будущего у этой науки. Но правильно ли тогда будет называть учет наукой, если у нее нет своей теории? Может прав был Л. Иванов, который еще в 1889 г. писал: «Нет, бухгалтерия не наука. Это скромное, но довольно полезное знание. Это – сведение практических правил, которые дают возможность представить в любое время действительное состояние предприятия».[9, с.10].

Теория учета отстала от жизни и самостоятельно выйти из застойного положения не может. Вот почему нужно сделать инвентаризацию научного аппарата теории учета, учитывая достижения других наук, приобрести новые методы исследования деятельности предприятия для получения информации.[8, с.10].

«На самом деле, – пишет В.Ф. Палий, - большинство опубликованных у нас за полвека работ являются искусными компиляциями предшественников, свидетельствующих о кризисе в разработке теоретических аспектов бухгалтерского учета» [2, с. 4].

М.С.Пушкарь развивает эту идею «Толчком для переосмысливания содержания курса, который традиционно называется «Теория бухгалтерского учета» стали идеи знаменитых ученых в области учета таких как Я.В.Соколов, В.Ф.Палий, П.П.Нимчинов, И.В.Малишев, З.В.Гуцавлюк, С.О.Стуков, М.Г.Чумаченко, Ф.Ф.Бутинец, Б.И.Валуев, В.Г.Линник, В.Б.Ивашкевич, В.В.Сопко, М.В.Кужельный, А.М.Кузминский, Е.В.Мних, С.Ф.Голов и другие.

В монографиях и статьях этих ученых всесторонне проанализирован процесс формирования информационных ресурсов и указано на недостатки методологии учета факторов производства, процессов, эффективности использования экономического потенциала предприятий. Предложения указанных авторов не были оценены и использованы для развития теории учета, что на долгие годы законсервировало слабость выходных положений теории познания и обобщений теории учета, что и обеспечило отсутствие рекомендаций для практики. Проф. Ф.Ф.Бутинец отмечает, что учебники с теорией учета не отвечают по своему содержанию высоким требованиям, которые ставятся перед теорией, так как теория должна быть связана с обобщением гипотетических, концептуальных и прагматичных принципов природы учета» [8, с. 45-46].

Теория учета до этого времени оторвана от достижений цивилизации – экономической системы, информатики, кибернетики, системотехники, менеджмента, что делает ее бедной и лишенной цели.[8, с.47].

Приведенные высказывания подтверждают, что ведущие профессора в области теории бухгалтерского учета пока только сетуют, что последних 50 лет нет разрешения проблемам, поднимаемым учетной практикой. Да и самих-то проблем не видно.

Рассматриваемые в данной работе проблемы, связаны с отражением в бухгалтерском учете тех видов задолженности предприятия и государства, которых до настоящего времени не видел никто. Но жизнь меняется, сумма мелких шалостей человечества в совокупности начинает формировать большие проблемы для будущих поколений. То, что можно было не замечать 50 лет назад и ранее, сегодня приводит к повышению температуры земной поверхности и изменению климата.

Мы считаем, что предложения указанных выше авторов были слишком рекомендательными и в основном не совпадали с позицией и требованиями капитала (как частного, так и государственного,) с одной стороны, так и общества в целом – с другой. Принцип «не навреди» преобладал.

Рассмотрим, какие цели и задачи определяет законодатель перед бухгалтерским учетом и отчетностью в настоящее время (по материалам Республики Беларусь).

Статья 4 Закона [10] предусматривает, что основными задачами бухгалтерского учета и отчетности являются:

формирование полной и достоверной информации о деятельности организации и ее имущественном положении, полученных доходах и понесенных расходах;

обеспечение... пользователей своевременной информацией о наличии и движении имущества и обязательств, а также об использовании материальных, трудовых и финансовых ресурсов в соответствии с утвержденными нормами, нормативами и сметами;

предотвращение отрицательных результатов хозяйственной деятельности организации и выявление резервов ее финансовой устойчивости (выделено автором) [10].

Мы видим, что Закон предусматривает предотвращение отрицательных результатов хозяйственной деятельности организации. Если исходить из того, что результатом хозяйственной деятельности является прибыль, то бухгалтерский учет направлен на предотвращение убытков организации. Для достижения данной цели существует три метода:

- реализовать продукцию (услуги) по возможно более высоким ценам – при этом ограничителем цен выступает спрос и конкуренция;

- приобретать ресурсы, необходимые для производства продукции, по наиболее низким ценам. Цены на ресурсы формируют спрос и собственники ресурсов;

- совершенствовать технологию, внедрять изобретения, позволяющие снизить удельный расход всех видов ресурсов на единицу продукции.

Все приведенные особенности бухгалтерского учета направлены на обеспечение прибыльной работы предприятия. Утвердившаяся в сознании сообщества аксиома – деятельность государства и бизнеса – благо для всех, настолько непоколебима, что демарши «зеленых» всерьез не рассматриваются.

Мы назвали действующую в настоящее время систему взаимоотношений в сфере бухгалтерского учета, хозяйственного права и аудита «Правый финансовый учет (далее – ПФУ)». У нас нет сомнения, что подавляющее большинство предприятий и сегодня работают во благо общества и реализуют концепцию ПФУ. Основой их реализации являются международные концепции бухгалтерского учета [11].

В то же время возможный ущерб, который приносят и могут принести действия предприятий в настоящее время для будущих поколений, не рассматривается. Ведь если признать наличие долгов предприятия перед будущим, то возникает целый пласт не разрешенных вопросов в теории права, бухгалтерского учета, финансовой отчетности и аудита. Для обеспечения симметрии в бухгалтерском учете по данным явлениям мы назвали систему взаимоотношений в сфере бухгалтерского учета, хозяйственного права и аудита, направленную на идентификацию, оценку, учет и юридическое оформление отрицательных последствий от деятельности субъектов хозяйствования «Левый финансовый учет (далее ЛФУ)». Итоговое значение ЛФУ, вы-

раженное в денежной оценке, будет характеризовать степень задолженности предприятия перед будущим. Мы назвали данный показатель F- задолженность (Future – будущая задолженность).

Суммировав данные Нулевого балансового отчета (чистых активов) предприятия с F- задолженностью, мы получим итоговую характеристику финансовой устойчивости предприятия по внешней, внутренней и будущей задолженности. Мы назвали данную характеристику предприятия Z-F (Zero-Future), т.е. «Нулевое будущее» (выделено автором).

Мы считаем, что объединение двух сторон в системе финансового учета даст целостную картину финансовой устойчивости предприятий, в первую очередь тех, чьи акции участвуют в финансовом обороте на фондовых биржах. По нашему мнению, эта мера позволит снизить величину фиктивного капитала, источником которого в настоящее время являются рефлексивные действия участников финансового и валютного рынка.

С другой стороны, учет и доведение до широкой общественности информации о суммах долга перед будущими поколениями по определенному природному ресурсу позволит ускорить поиск ресурсозаменяющих технологий. А введение системы дополнительных налогов по потреблению данных ресурсов приведет к снижению их потребления. На основе дополнительных поступлений в бюджеты может быть создан фонд для их восстановления. Может быть сформирован финансовый источник для развития тех научных направлений, которые будут направлены на их восстановление. Опыт Японии в этом вопросе подтверждает правильность указанного направления.

Почему же нет в последние годы продвижения в вопросах теории бухгалтерского учета, о чем очень конкретно пишут наши ведущие ученые в области бухгалтерского учета? Мы считаем, что главной причиной вынужденного застоя в теории бухгалтерского учета (как права и аудита) является то, что догма «смотреть направо» не позволяла посмотреть «налево». Это не было нужно функционирующему капиталу и государству (если считать правительство и органы государственного управления производной от капитала). Ну а представители науки также смотрели в правую сторону, не сумев оценить ситуацию и учесть, что в бытии всегда имеется симметрия.

Предложения автора сконцентрировать внимание специалистов по бухгалтерской науке на отмеченных выше проблемах, по нашему мнению, ставит целый комплекс задач, которые (при их признании) требуют как теоретического, так и практического разрешения.

Нельзя сказать, что в данном вопросе не было попыток смягчить ситуацию. Проблемы, связанные с обеспечением устойчивого и экологически безопасного развития общества находятся в центре внимания специалистов в течение как минимум последних двух десятилетий. При этом в последние годы особое внимание уделяется системным вопросам, то есть таким, которые касаются не только снижения **негативного воздействия конкретных производств и отраслей на окружающую среду** (выделено автором), но и экологически приемлемого функционирования социально-экономических систем в целом, включая и производственный сектор, и жизнеобеспечивающую инфраструктуру, и окружающую среду, и развитие человеческого потенциала. Общепринятым стал подход, когда задачи использования природных ресурсов рассматриваются в комплексе с воздействием на природные системы, «привязанные» к конкретным территориям. С позиции бухгалтерского учёта значительное место отводится экологическому учёту и, в частности, экологическим обязательствам, по которым предприятия должны ежемесячно или ежеквартально отчитываться перед контролирующими органами.

Ограниченность этих мер состоит в том, что они направлены на смягчение негативных последствий от деятельности предприятий. Для этих целей вводятся обязательные платежи предприятий за вредные выбросы и потребленные ресурсы. Сами действия капитала признаются оправданными, вводится только платеж для компенсации фактических или возможных отрицательных последствий в будущем. Как правило, собственники капитала не возражают, а исправно включают дополнительные

затраты в цену продукции для компенсации покупателями. А если требования государства по экологии оказываются не приемлемыми, капитал переводят в другую страну, где указанных ограничений нет. Такая форма компенсации обществу и экосистеме напоминает средство от похмелья, а не меры по снижению пьянства.

Мы считаем, что в настоящее время имеются все основания, чтобы признать выдвигаемую в данном исследовании гипотезу, осмыслить проблему и попытаться наверстать упущенное время.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Подводя итог рассматриваемой проблемы, мы хотели бы отметить, что большинство думающих граждан Земли видят, что в целом цивилизация движется несколько не в том направлении. Принцип возрастающих новых потребностей, активно поддерживаемых большинством населения, вовлекает в хозяйственный оборот значительную часть экосистемы. На первом этапе человеку было достаточно участка земли в месте его обитания. Следующий этап – освоения водного пространства. Далее – воздушный океан, начали перемещаться по воздуху. Следующие этапы – земельные и водные недра. Последние десятилетия – космос, (обратите внимание – в каждой сфере свои войска – сухопутные, морские, воздушные, даже создали космические войска). И какую бы сферу не начал активно использовать человек – везде его деятельность приносит невосполнимые последствия.

Потребление ресурсов и загрязнение окружающей среды, необходимых человеку, идет возрастающими темпами. Общие рассуждения о необходимости сохранения биосферы и экономии ресурсов дают малые результаты.

Мы выдвигаем гипотезу о том, что необходимо пересмотреть отношение общества к результатам деятельности коммерческих предприятий и отдельных государств по вопросу их текущих действий на использование природных и финансовых ресурсов. Мы считаем, что по ряду ресурсов бизнесом осуществляется неэквивалентный процесс их приобретения. Первый продавец (собственник ресурсов) реализует их по цене во много раз ниже, чем возможные затраты по воспроизводству данных ресурсов. Ограниченные ресурсы сохранялись тысячи лет и их конечное потребление в текущем периоде без налаженной системы воспроизводства не правомерно. Система приобретения ограниченных ресурсов в настоящее время является механизмом перелива капитала из будущего. **Образно, она соответствует покупке взрослым человеком товара у несовершеннолетнего ребенка, когда последний не осознает реальной цены продаваемого товара, не знает, откуда он взялся, и не несет ответственности за свои действия** (выделено автором).

Нашим поколениям Бог направил испытание в том, сможем ли мы остановиться в потреблении земных благ. Сможем ли мы подумать о своих потомках и человечестве в целом.

Для разрешения рассматриваемой проблемы предлагается по предприятиям, являющимися первыми поставщиками природных ресурсов, имеющих ограниченный характер и подвергающихся активному истощению, ввести ограничения их деятельности в части формирования системы добычи, использования и реализации данных ресурсов и увеличение цен.

Вместе с тем, для целей стабилизации международной финансовой системы необходимо по всем предприятиям, акции которых участвуют на торгах фондовых бирж, рассчитать и ввести показатель, характеризующий возможные финансовые последствия для государства и мирового сообщества в случае быстрого их банкротства. В первую очередь такие меры должны быть применены к предприятиям, имеющим отрицательное значение Нулевого финансового отчета [3, с.137-141]

По государствам, финансовые системы которых зависят от финансовых и валютных действий других государств, рассчитать уровень возможных потерь при возможном дефолте лидера.

Мы предлагаем:

- разработать перечень ограниченных природных ресурсов, которые могут быть изъяты из будущего по неэквивалентным ценам для потребления в настоящее время, осуществить их классификацию и довести до сведения общественности;

- разработать систему оценки данных ресурсов с учетом цены возможного воспроизводства;

- в рамках теории бухгалтерского учета разработать систему отражения в финансовой отчетности и доведения до общественности информации по предприятиям, имеющим задолженность перед будущей экосистемой, в случае их внезапного банкротства;

- разработать проект Международного стандарта финансовой отчетности, учитывающий данные показатели на фондовых биржах и регламентирующий его применение.

Мы считаем, что коллективное обсуждение, дальнейшее научное осмысление и поэтапное внедрение предложений, высказанных в данной статье, поможет снизить неопределенность жизни общества и повысить уверенность за будущее наших детей и внуков.

Для моих уважаемых коллег в науке, в теории бухгалтерского учета, анализа и контроля поставленные проблемы дают широкое поле для научных исследований и дальнейшего прогресса.

Исследования продолжаются.

ЛИТЕРАТУРА

1. Проблемы развития теории бухгалтерского учета, анализа и контроля: монография. – Брест-Житомир: ЖГТУ, 2004. – 256 с.
2. Палий, В.Ф. Теория бухгалтерского учета: современные проблемы / В.Ф. Палий. – М.: Изд-во «Бухгалтерский учет», 2007. – 88 с.
3. Санация предприятия в условиях кризиса: монография. / В.С. Кивачук, Т.В. Волчик, Н.В. Глушук [и др.]. Под общ. ред. В.С. Кивачука. – Брест: БГТУ, 2004. – 620 с.
4. Крупнейшие ипотечные агентства Fannie Mae и Freddie Mac взяты под госуправление США. Источник <http://tyt.by/> Lenta.ru. Дата доступа 08.09.2008 г.
5. Буш просит у конгресса \$ 700 млрд на поддержку финансовых рынков. Источник <http://tyt.by/> Newsru. Дата доступа 21.09.2008 г.
6. Кивачук В.С., Лазарева Н.В. Скрытые затраты как фактор возможного банкротства предприятия. Управление международным маркетингом на малых и средних предприятиях. // Сборник статей международной научно-практической конференции. Под ред. А.И. Рубахова. - Брест-Ченстохова: Изд-во БрГТУ, 2000 в 2-х частях, часть II, - с.204.
7. Соколов Я.В. Основы теории бухгалтерского учета. – М.: Финансы и статистика, 2000. – с. 5.
8. Пушкар М.С. Метатеорія обліку, або якою повинна стати теорія: монографія. - Тернопіль, Карт-бланш, 2007. – 359 с.
9. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський облік: роздуми вченого. – Житомир: ПП «Рута», 2001. - с.100.
10. Республика Беларусь. Президент (1994 -: А.Г. Лукашенко). О некоторых вопросах экономической несостоятельности (банкротства): Указ Президента Респ. Бел. № 508. 12 ноября 2003 г. // Нац. реестр пр. актов Респ. Бел. – 2003. – № 1. – С. 4-22.
11. Нидлз, Б. Принципы бухгалтерского учета / Б.Нидлз, Х.Андерсон, Д.Колдуэлл; пер. с англ.; под ред. Я.В.Соколова. – М.: Финансы и статистика, 1993. – 496 с.

ОТВЕТ ЮБИЛЯРА

22 декабря 2008 г.

Дорогой Василий Сазонович!

Ваше письмо с интересной статьей получил еще в конце октября, но задержался с ответом, без видимых причин.

Рад, что Вы думающий человек и думающий не только в области бухгалтерского учета и анализа. Только такой подход дает нам возможность увидеть и недостатки «нашей» науки.

Прошу простить, но статья скорее публицистична, чем научна, написана с большим эмоциональным порывом и только, только ставит проблему.

Мои пожелания, если позволите, заключаются в том, что в статье много начинаний, но нет концов, так как они требуют исследования. Попробуйте опереться на исторический метод исследования. Вы увидите, что цивилизованное человечество, в течение последних 7-5 тысячелетий, когда оно осознанно стало заниматься хозяйственной деятельностью, все время вторгалось в область интересов будущих поколений – брало от них, но и давало.

Фонды будущих поколений (тот же пенсионный) в Вашем примере (№1): с одной стороны, хорошо такой фонд создать, а с другой стороны, современные деньги, ценность которых определяется на бирже, не могут выполнять функцию накопления, в особенности, долгосрочного. Это, в основном, только счетные деньги (способ измерения). И потом, как создавать фонд будущих поколений, если ценности создаются только живым трудом, «пенсионный» фонд, как пример расчета с будущим, может (и должен) создаваться при его потреблении: «даже золото не может превратиться в хлеб, масло без затрат актуального живого труда во время потребления, а не накопления».

Вы не задумывались над тем, что долг перед будущим поколением исторически всегда выполнялся за счет передачи им новых технологий, повышающих производительность труда и позволяющих жить лучше и стариков кормить. Может быть, в этом проявляется долг сегодняшних - будущим! Ведь в Ваших рассуждениях цепь кругооборота осталась незамкнутой. Следовательно, есть над чем думать!

Еще раз простите за поверхностность мысли и неполноту замечаний (или скорее) предложений.

Желаю Вам удачи в делах и здоровья для их воплощения.

С искренним уважением

В.Ф. Палий

Виталий Федорович Палий – доктор экономических наук, профессор, академик Международной академии информатизации и Международной академии менеджмента, заслуженный экономист России, один из ведущих специалистов по бухгалтерскому учету, финансовому анализу и аудиту. Опубликовал более 200 научных статей и докладов, более 40 книг и учебников, по которым обучалось не одно поколение российских бухгалтеров и экономистов. Имеет публикации в Англии, Болгарии, Венгрии, Германии. Учебник по теории учета издан в КНР.

Имеет большой практический опыт. Более 25 лет работал главным бухгалтером различных предприятий. В.Ф. Палий является заместителем председателя методологического совета по бухгалтерскому учету Минфина РФ, вице-президентом Аудиторской палаты России, Ассоциации бухгалтеров и аудиторов России и «Содружества», членом Президентского совета Института профессиональных бухгалтеров России и Консультативного совета Комиссии по аудиторской деятельности при Президенте РФ, независимым экспертом в программах ООН и ЕЭС по бухгалтерскому учету и аудиту от РФ. Выступает независимым экспертом в Государственной Думе и Совете Федерации. Неоднократно стажировался во Франции и Германии по бухгалтерскому учету и аудиту.

Участвовал в работе международной научной конференции «Проблемы развития теории бухгалтерского учета, анализа и аудита» 10-11 сентября 2004 года проходившей в Брестском государственном техническом университете. Выступил с докладом «Актуальные вопросы теории бухгалтерии»



Третья международная студенческая научная конференция региональных университетов
“СТУДЕНЧЕСКАЯ НАУЧНАЯ ЗИМА В БРЕСТЕ-2008”



СЕКЦИЯ
“Совершенствование
развития учета,
анализа
и
контроля
в современных
условиях”

УДК 338.51

Соловей Е.В.

*Научный руководитель: доцент, магистр экономики Оперовец Т.В.
УО «Брестский государственный технический университет» г.Брест*

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Целью исследования работы является изучение структуры интеллектуального капитала, целесообразности его оценки, а также критериев оценки интеллектуального капитала.

Интеллектуальный капитал фирмы можно назвать одним из основных конкурентных преимуществ большинства компаний, которые ставят перед собой цель стабильного роста и завоевания лидирующих позиций на рынке. Стоимость знаний может во много раз превосходить стоимость финансового капитала. Кроме того, мультипликативный эффект, который вызывает ИК организации по отношению к другим видам капитала, увеличивает отдачу, за счет их более рентабельного использования. Накопление опыта и знаний в этой области позволяет выделить три составляющих интеллектуального капитала:

- Структурный капитал;
- Человеческий капитал;
- Клиентский капитал.

Но если существующее законодательство позволяет в какой-то степени дать оценку структурному капиталу, то остальные его части до сих пор остаются без должного внимания.

В зависимости от уровней образования человеческого капитала его можно подразделить на 3 составляющие (рис. 1). Эти составляющие человеческого капитала можно рассматривать как стадии или этапы образования человеческого капитала.

Так, в настоящее время роль государства в области образования человеческого капитала достаточно велика. Оно прибегает как к побудительным, так и к принудительным мерам. К принудительным можно отнести обязательное для всех базовое образование, медицинские профилактические мероприятия (прививки) и т.д. Побудительные же меры используются с целью изменения размеров частных инвестиций в человека автоматически через рынок (например, оно может повлиять на доходы тех, кто делает подобные инвестиции, через систему налогов и субсидий).

Особое внимание следует уделить личному человеческому капиталу. Эту стадию следует начинать рассматривать с уровня семьи, т.к. все составляющие человеческого капитала приобретаются и увеличиваются посредством инвестиций, которые семьи вкладывают в своего ребенка. Вложения в личный капитал является фундаментом для дальнейшего развития и постоянного совершенствования капитала индивида. Далее приумножение человеческого капитала во многом зависит от средств и времени конкретного человека, и здесь важное значение играет его мотивация.

В создании человеческого капитала выделяется роль и отдельных компаний. Они могут выступить в качестве самых эффективных производителей этого капитала, поскольку обладают условиями, при которых может быть дана соответствующая текущим потребностям подготовка персонала, а также обладают информацией о самых перспективных направлениях вложения средств в подготовку и обучение персонала.

На наш взгляд, важно отметить связь человеческого капитала с остальными активами компании. Являясь стратегическим ресурсом компании, человеческий капитал предопределяет развитие, совершенствование и управление материальным или основным капиталом. Человеческий капитал является не просто частью, а краеугольным камнем капитала знаний организации, т.к. остальные ее компоненты являются производными деятельности человеческого капитала, или же влияние его на них имеет определяющее значение. С этой точки зрения, величину человеческого капитала нельзя определять простым суммированием его частей, т.к., объединяясь и взаимодействуя, они создают мультипликативный эффект, и обращение стоимости одной из его частей в нуль приводит к обращению в нуль всего человеческого капитала.

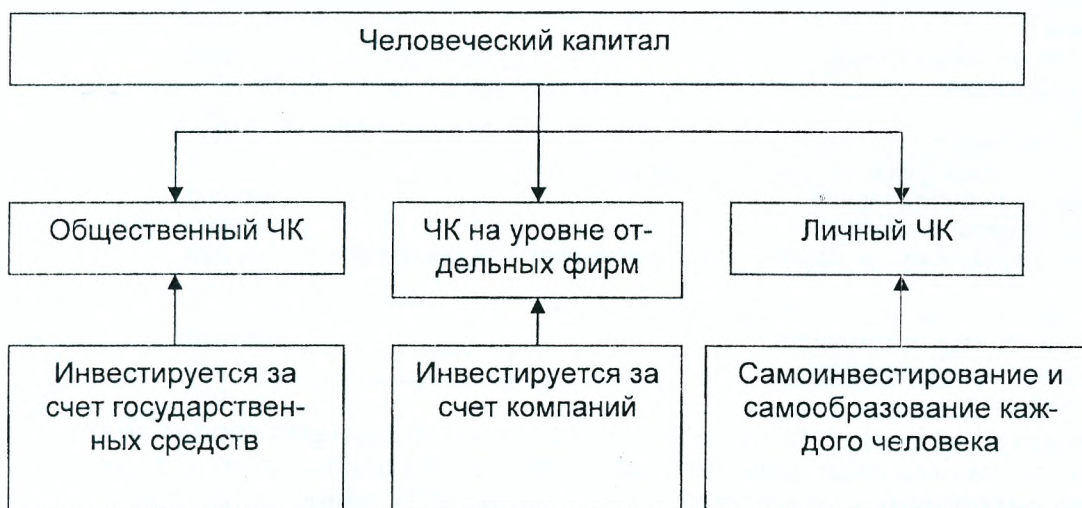


Рис.1. Структура человеческого капитала

На сегодняшний момент нет единой методики, с помощью которой можно было бы надежно и точно оценить интеллектуальный капитал организации. А те, которые существуют, не дают адекватную оценку. Существующие методы оценки человеческого капитала показывают, что реальная стоимость человеческого капитала в 3-500

раз выше номинально оцениваемой сегодня в большинстве компаний. Можно дать минимально возможную оценку, но даже так она будет выше, чем оценка простой оплаты труда, т.к. теряется опыт работника и сложная система его взаимодействия с другими работниками.

В любом случае существующая законодательная база не позволяет оценить человеческий капитал, а тем более поставить его на баланс компании, но сама мысль оценки человеческого капитала очень важна. Необходимо признать, что существуют причины для формализации человеческого капитала, например для целей управленческого бухгалтерского учета для последующего эффективного управления компанией. Несомненно бухгалтерский учет является одним из важнейших источников информации, но он должен быть дополнен другими формами учета. Так, например, в европейских странах для целей управленческого бухгалтерского учета используются отчеты об интеллектуальном капитале, подготавливаемые и публикуемые некоторыми фирмами, и которые представляют собой дополнение к традиционным бухгалтерским отчетам. Практика показывает, что потенциальные инвесторы охотно знакомятся с отчетами об интеллектуальном капитале. Для них не так уж важно, чтобы оценка интеллектуального капитала имела денежное выражение, но очень существенна наглядность представления данных.

Попробуем рассмотреть структуру нематериальных активов для целей управленческого бухгалтерского учета в рамках отдельной организации ОАО «Брестоблгарант», которая на данный момент занимается реализацией и ремонтом телевизоров «Горизонт». Представим структуру нематериальных активов предприятия в виде суммы структурного, человеческого и клиентского капитала (см. таблицу 1).

Оценку структурного капитала мы производили на основе данных бухгалтерского учета по счету 04/1.

Оценку клиентского капитала мы производили основываясь на двух факторах: во-первых, на клиентской базе, а во-вторых, на дилерском вознаграждении. Являясь официальным дилером предприятия ОАО «Горизонт», ОАО «Брестоблгарант» ежемесячно получает дилерское вознаграждение в виде скидки на получаемую продукцию, а также в виде получения фиксированного процента от общей реализации товара предприятия ОАО «Горизонт». Еще одним преимуществом является созданная на предприятии система предпродажной подготовки и гарантийного обслуживания. Данные факты ставят ОАО «Брестоблгарант» в более выгодное по сравнению с другими предприятиями положение на рынке услуг (см. таблицу 2).

Таблица 1. Структура нематериальных активов ОАО «Брестоблгарант» за 2007 г.

1 Структурный капитал, в том числе	тыс.руб.	4634
1.1 акты на право пользования землей	тыс.руб.	1538
1.2 лицензии	тыс.руб.	2619
1.3 программное обеспечение	тыс.руб.	155
1.4 техдокументация	тыс.руб.	296
1.5 прочие	тыс.руб.	27
2 Человеческий капитал, в том числе	тыс.руб.	13095
2.1 повышение квалификации уже принятых работников	тыс.руб.	785
2.2 медицинское обследование	тыс.руб.	340
2.3 затраты по охране труда	тыс.руб.	600
2.4 оплата медицинских и других социальных услуг за работника фирмы	тыс.руб.	1700
2.5 оплата больничных листов нетрудоспособности	тыс.руб.	9670
3 Клиентский капитал, в том числе	тыс.руб.	361421
3.1 увеличение клиентской базы	тыс.руб.	333983
3.2 дилерские скидки	тыс.руб.	27438

Как видно из таблицы, созданная на предприятии система гарантийного обслуживания и многолетний опыт работы в сфере ремонта создают приток клиентов за счет отсутствия аналогичных услуг на других предприятиях данной отрасли.

Оценку человеческого капитала за неимением конкретных указаний законодательной базы РБ мы производили исходя из фактических затрат предприятия по созданию и восстановлению человеческого капитала. Но и этот метод позволяет оценить только наращенный на данном предприятии человеческий капитал, оставляя без внимания базовый капитал, который несомненно представляет наибольшую ценность.

Таблица 2. Сравнительный анализ преимуществ предприятий рынка радиотелевизионной аппаратуры.

	ОАО «Брест-облгарант»	Импульс	Вам Рад	Брестский филиал РУП «Витязь»	Пятый элемент
Наибольшее количество клиентов	+	+			
Наличие дилерского вознаграждения	+	+			
Работа в сфере торговли	+	+	+	+	+
Работа в сфере ремонта	+				
Наличие системы гарантийного обслуживания	+				

Проанализируем динамику кадрового потенциала ОАО «Брестоблгарант» за три года (см. рис.2).



Рис. 2. Динамика уровня образования рабочих предприятия

На предприятии не достаточно хорошо производится управление человеческим капиталом, что подтверждают данные таблицы. Соотношение рабочих с высшим, средним и среднеспециальным образованием, которые являются непосредственными производителями работ, является критическим.

Нельзя также забывать, что с развитием и появлением новых технологий оценка человеческого капитала, существующая на сегодняшний день, завтра уже может сводиться к нулю. Так, в нашем примере, квалификация мастеров ОАО «Брестоблгарант» позволяет производить обслуживание и ремонт телевизоров 6-го поколения, а также ЖК-телевизоров. С появлением на данном рынке товаров плазменных телевизоров человеческий капитал предприятия потеряет свою цену без дополнительных затрат предприятия на обучение специалистов (рис. 3).

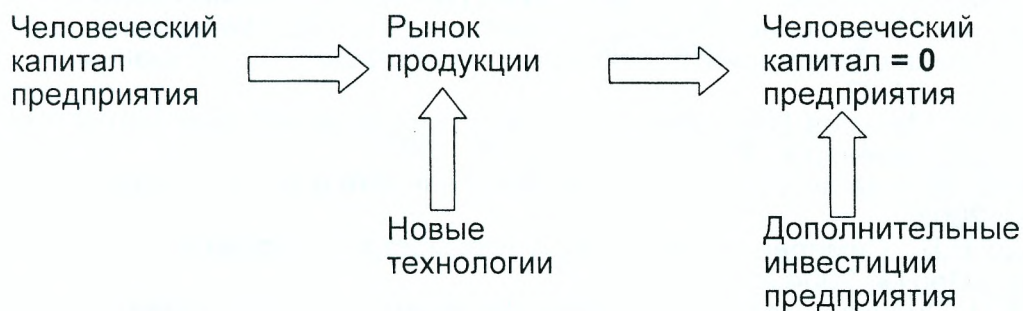


Рис.3. Влияние рынка технологий на формирование человеческого капитала предприятия

Здесь важно отметить существующее соотношение между общим уровнем образования и стажем работников предприятия (см. табл. 3).

С нашей точки зрения, наибольшую ценность для предприятия в настоящий момент представляют работники со стажем работы от 5 до 25 лет с высшим и средне-специальным образованием. Остальные части таблицы представляют собой возможности увеличения человеческого потенциала предприятия за счет экстенсивных (наращивание стажа) или интенсивных (дополнительное обучение и повышение квалификации) факторов.

Как было ранее отмечено, предприятие ОАО «Брестоблгарант» специализируется на реализации, обслуживании и ремонте радиотелевизионной и радиоэлектронной аппаратуры и приборов, а также обслуживании сетей телевидения и радиовещания. Несомненно, данный вид деятельности требует наличия в организации специалистов высокой квалификации. Здесь важно отметить, что предприятие относится к такой сфере деятельности, где главную роль играет не активность самого предприятия, а те ее составляющие интеллектуального капитала, которые не учитываются. При внешних и видимых положительных показателях деятельности, предприятием не обращается внимание на ухудшение его человеческого потенциала. Рынок диктует свои условия необходимости учета НМА, и создание подобных отчетов позволит управлять человеческим капиталом, что создаст положительную динамику развития предприятия в будущем.

Таблица 3 Качественная структура персонала предприятия за 2007г.

	Стаж работы, лет	Уровень образования			Всего человек
		Высшее	Среднее специальное	Среднее	
	40-45		1		1
	35-40		2		2
	30-35		3	3	6
	25-30	1	4	11	16
	20-25	1	3	9	13
	15-20	1	6	8	15
	10-15	4	2	6	12
	5-10	8	4	19	31
	0-5	3	3	17	23
Всего человек		18	28	73	119

В работе рекомендована методика оценки человеческого капитала по произведенным фактическим затратам, однако данная методика недостаточно эффективна и точна по многим причинам, одной из которых является отсутствие возможности оценки базового человеческого капитала. Также можно отметить, что в данном случае основная часть интеллектуального капитала сформирована за счет рыночного капитала предприятия. Данный факт объясняется созданной за долгие годы работы репутацией предприятия. Что же касается общего случая, то выбор методики, а также критериев оценки интеллектуального капитала, весьма индивидуален для каждой из фирм, поскольку эти критерии должны учитывать отрасль работы предприятия и его специфику деятельности. В этом и состоит трудность разработки единой методики.

Литература

1. Постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 31 марта 2003г. №48 «О внесении изменений в Положение по бухгалтерскому учету нематериальных активов». По состоянию на 28 марта 2007г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kaznachey.com/doc/3fCfbsLEbgu/>
2. Ершова Е. Оценка нематериальных активов и правовые проблемы продажи бизнеса // Законодательство. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bizmast.ru/ochen4>
5. Турбин В. Оценка объектов интеллектуальной собственности // Главный Бухгалтер. – 2008. – №12 – с.81-82
6. Козырев А.Н., Макаров В.Л. Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности. -М.: РИЦ ГШ ВС РФ, 2003.
7. Пузыня Н.Ю. Оценка интеллектуальной собственности и нематериальных активов. -СПб.: Питер, 2005.
8. Симионова Н.Е., Симионов Р.Ю. Оценка стоимости предприятия.- Москва – Ростов-на-Дону: «МарТ», 2004.
9. Козырев А.Н. Оценка интеллектуальной собственности и нематериальных активов. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cfin.ru/finanalysis/value/intangibles_and_intel.shtml
10. Арабян К.К. Измерение человеческого капитала.

УДК 330.142.212

Борисюк О.А.**Научный руководитель: доцент, магистр экономики Слапик Ю.Н.
УО «Брестский государственный технический университет»**

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ И УЧЕТА БРЕНДА

1. Теория бренда

В мировой практике управления бизнесом за последние годы произошли серьезные изменения, причиной которых стало ужесточение конкуренции во всех сферах деятельности предприятия. В связи с этим целевой задачей бизнеса становится уже не прибыль как показатель прироста материальных ценностей за прошлые периоды, а долгосрочная перспектива роста доходов в будущем. Следовательно, производители вынуждены искать новые механизмы и рычаги воздействия на потребителя с целью завоевания их лояльности и доверия. Одним, и пожалуй, наиболее прогрессивным из них является бренд.

Однако *бренд* и *товарная марка* – понятия не идентичные, хотя и неразрывно связанные. Большинство исследователей справедливо считают, что понятие «бренд» более сложное чем «товарная марка», поскольку оно также включает в себя определенный мысленный образ товара, ассоциации, возникающие у его потребителя. **Бренд** – вся совокупность представлений покупателя о товаре, включая представления о том, престижен товар или нет, может ли он оказаться некачественным, для какой категории потребителей предназначен, в каких ситуациях его лучше использовать. **Торговая марка** – совокупность фирменных обозначений, позволяющих потребителю легко выделить данный товар из ряда ему подобных по внешним признакам.

Пример, торговая марка – имя и фамилия человека, а бренд – его репутация.

Понятие *товарная марка* и *бренд* связаны между собой особым образом: все бренды являются марками, но не все марки – брендами.

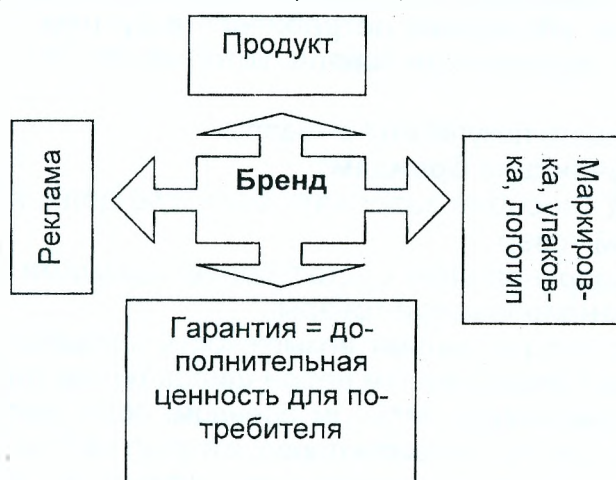


Рис.1. Основные составляющие бренда

2. Создание бренда

Предприятия, которые инвестируют в свой бренд сегодня, занимают лидирующие места на рынке, поскольку только сильный бренд позволяет захватить значимую долю рынка и продавать товар по более удобной для производителя цене.

Сильный бренд предусматривает две стороны его создания:

1. **Внутренняя сторона** – все то, что создает свойства товара, продвигаемого под этим брендом, т.е. технология производства, ресурсы, человеческий капитал и прочее. С точки зрения такого подхода становится очевидным, что процесс создания бренда нужно начинать ещё до появления товара на рынке и отнюдь не с

рекламной кампании, а с процессов, происходящих внутри самого предприятия, и только потом к рекламным атакам, которые также необходимы.

2. Внешняя сторона – все то, что воздействует непосредственно на потребителя: товарный знак, рекламные коммуникации, имидж бренда, дизайн, уровень предоставляемого сервиса и т.д.

Основные модели создания внешней стороны бренда:

- *Колесо бренда* – позволяет установить взаимосвязь составляющих элементов бренда и увязать их со свойствами товара (ценность, индивидуальность, сущность);
- *Модель Unilever Brand Key* – определение полезных свойств бренда, на основании которых потребитель устанавливает своё доверие к бренду;
- *Модель креативной концепции бренда* – строится на пирамиде ценностей и разработке концепции имиджа бренда. Модель имеет два типа измерения – познаваемые и эмоциональные измерения бренда. *Познаваемые* – определяющие сильные стороны торговой марки, а *эмоциональные* – определяет эмоциональные стороны бренда;
- *Модель нейминга* – построение бренда на основе разработки рыночного позиционирования;
- *Модель компоненты бренда, формирующей желание потребителя* – имя бренда является связующим звеном между потребителем и товаром;
- *Модель становления товара в качестве марочного* – процесс создания бренда за счет взаимосвязи элементов: суть, индивидуальность, ценность, преимущества, атрибут, аура.

При соблюдении этих условий бренд окажется не просто красивым фантиком, а действительно ценным активом, который будет приносить доход. **Для продвижения своего товара производитель должен производить:**

а) сегментирование потребительских рынков (выбор своего потребителя ещё до того, как потребитель выбрал ваш товар);

б) позиционирование (формирование в умах потребителя желаемые ассоциации со своим товаром, убеждение потребителя в лучших качествах именно вашего товара, упор на те особенности товара, которые делают конкурирующие преимущества на рынке);

с) информированность покупателя о товаре.

Требования, отвечающие брендам:

1. Товар-бренд способен завоевать большую долю рынка, чем аналогичный небрендируемый товар;

2. Спрос на товары-бренды растет более высокими темпами, чем спрос на аналогичные небрендируемые товары;

3. Товар-бренд предоставляет возможность продавать его по более высокой цене по сравнению с аналогичным небрендируемым товаром;

4. Компания, обладающая сильным брендом, облегчает работу по продвижению товара через независимых дистрибьюторов, которые охотно работают с брендами;

5. Бренды порождают значительную лояльность потребителей (25-40%), чем рядовые товарные марки (10-15%), т.е. покупатели откажутся от замены небрендируемого товара.

Процесс создания бренда играет колоссальную роль, поскольку заставляет производителя совершенствовать производственные технологии, вынуждает их вкладывать огромные средства в различные исследования. Одновременно растут затраты, связанные с продвижением товарной марки, и, естественно, цена. Рост расходов потребителей на приобретение брендируемых товаров или услуг должен компенсироваться гарантированным качеством. *Качество* здесь несет не только срок эксплуатации, точность, производительность, натуральность, но и потребительские предпочтения -удобство, простота, красота, соответствие тенденциям моды. Качество для продавца – важнейшая характеристика товара, обуславливающая возможность его продвижения.

3. Отражение бренда в маркетинге и БУ

После того, как товар попадает на рынок, начинается самое сложное – возникают ряд вопросов.

- 1) Как понять, что все было сделано правильно?
- 2) Как оценить результаты и оправдать затраты?

У маркетолога – все ли правильно в технологии создания бренда сделано, а у бухгалтера – какими затратами достичь, как правильно учесть, как уплатить налоги правильно.

В бухгалтерском учете главная задача правильно отразить затраты, уплатить налоги, распределить прибыль.

Бренд в БУ РБ не учитывается как актив и не находит своего отражение в учете, хотя по всем критериям международного стандарта может относиться к НМА. Во многих зарубежных странах *бренд* – необходимая принадлежность любой компании. Он рассматривается как актив, который, в отличие от продаж, влияет не только на текущий денежный поток, но и на будущий. Нарастивать лояльность потребителей – означает работать на потоки будущих периодов, на увеличение стоимости будущих периодов.

Методика учета бренда в БУ как НМА в РБ

04/бренд – отражение бренда в бухгалтерском балансе по первоначальной стоимости как НМА, создаваемый самой организацией.

Для того чтобы учесть бренд как НМА в бухгалтерском балансе по первоначальной стоимости, необходимо его создать:

1. Все затраты за год по созданию бренда относятся на **счет 08/6 (приобретение и создание НМА)**;

2. К нему открываются *два субсчета второго порядка*:

08/6.1 – затраты по созданию бренда. Берется предполагаемый период на создание бренда и все затраты относятся на этот счет;

Отражаются в БУ:

Д08/6.1 К10,41,43,01 – стоимость используемых материальных ценностей;

Д08/6.1 К70,68,69,76 – сумма расходов по оплате труда разработчиков с отчислениями;

Д08/6.1 К02 – сумма амортизации оборудования, используемого при создании НМА;

Д08/6.1 К66,67 – сумма процентов, начисленных за пользование кредитами банка;

Д08/6.1 К20,23,25,26,97 – на соответствующую долю расходов;

Д04/бренд К08/6.1 – на фактическую (первоначальную) стоимость введенного в эксплуатацию бренда.

08/6.2 – текущие затраты на бренд (поддержание бренда).

Д08/6.2 К10,41,43,01 – стоимость используемых материальных ценностей;

Д08/6.2 К70,68,69,76 – сумма расходов по оплате труда разработчиков с отчислениями;

Д08/6.2 К02 – сумма амортизации оборудования, используемого при создании НМА;

Д08/6.2 К66,67 – сумма процентов, начисленных за пользование кредитами банка;

Д08/6.2 К20,23,25,26,97 – на соответствующую долю расходов;

Д04/бренд К08/6.1 – на текущую стоимость бренда.

В БУ затраты по бренду также относятся на текущий период. И чтобы четко разграничить затраты, относимые на себестоимость в текущем периоде именно на бренд, для ясности можно к **счету 04/бренд** открыть счета второго порядка:

- 1) товарный знак;
- 2) упаковка;
- 3) маркировка;
- 4) логотип;
- 5) рекламная компания;
- 6) качество; сервис.

Начисление амортизации бренда производится ежемесячно и в течение срока полезного использования с включением её в затраты производства. Делаются бухгалтерские записи: **Д 08,20,23,25,26,29,44 К05/бренда** – амортизация бренда.

Бренд как НМА – долговременные затраты организации, которые в течение расчетного срока действия должны постепенно переносить свою стоимость на выпускаемую продукцию в виде амортизации. Величина амортизации определяется по нормам исходя из первоначальной стоимости и СПИ. Нормативный срок и СПИ оп-

ределяются исходя из времени использования (срока службы) или другими документами. При невозможном определении нормативного срока службы, нормы амортизации определяются по решению Комиссии организации (40, 20, 10 лет).

Методы оценки стоимости бренда по опыту зарубежных специалистов: Западные специалисты, занимающиеся вопросом стоимости НМА компании, цену бренда определяют с помощью нескольких, не зависящих друг от друга методов. Использование этих методов дает несколько отличающиеся результаты, которые могут служить неплохим ориентиром.

1) **Дополнительный доход.**

*Стоимость бренда = (Цена брендир. товара – Цена небренд. товара) * Q бренд-товара*

В тех случаях, когда брендированный и небрендированный товары продаются по одной цене, стоимость бренда определяется как разница объемов продаж этих товаров в денежном выражении.

Главный недостаток этого метода:

1. Сложность нахождения небрендированного аналога;
2. Вариации цен в разных регионах.

2) **Освобождение от роялти.**

Роялти – проценты от продаж. Его можно применять в случае заключения сделки по передаче права пользования маркой другой компании с выплатами роялти.

*Стоимость бренда = Сумма год. продаж в действующих ценах * Размер роялти*

Главный недостаток этого метода:

Использовать этот метод на практике довольно сложно, т. к. чтобы наверняка оценить бренд таким образом, надо иметь реальную сделку, где указана конкретная сумма роялти, а такие сделки редки даже на Западе.

3) **Поступлений.** Чаще всего используется для подтверждения суммы, полученной первыми двумя методами.

а) Доход предприятия = НМА + МА

б) НМП = Доход предприятия – МА

с) Рыночная цена бренда = НМА ^ (рыночная цена акции предприятия / чистая прибыль на одну акцию)

Главный недостаток этого метода:

1. Большая сложность вычисления той доли дохода компании, которая обеспечивается НМА, и той части этих активов, которая приходится на бренд;

2. Неприменим без ориентиров, заданных первыми двумя методами.

ВЫГОДА ОТ «СИЛЬНОГО БРЕНДА» СВОЕМУ ВЛАДЕЛЬЦУ

> позволяет получить дополнительную прибыль. Многие потребители готовы платить дополнительную (премиум цену), за возможность обладания вожаделенным. Привлекательность бренда может быть выражена конкретной суммой денег;

> защищает производителя в процессе работы с партнерами и от фальсификации продукции;

> идентифицирует компанию-производителя и другие ее товары среди товаров-конкурентов. Поскольку большинство компаний, выпускающих товары массового потребления, не ограничиваются выпуском одного или двух наименований продукции, то еще одна задача, стоящая перед брендом, – указание на фирму производителя. Потребитель, купивший какой-либо товар и удовлетворившийся его качеством, обязательно обратит внимание на название фирмы-производителя, и в следующий раз постарается купить продукцию именно этого фабриканта;

> облегчает выход с новыми товарами на смежные рынки. Фирма, создавшая бренд в одной нише рынка, в дальнейшем может с меньшими затратами на рекламу и продвижение выпускать продукцию в других нишах, зачастую отстающих достаточно далеко друг от друга;

> инвестиции в будущее. Год за годом фирма будет завоёвывать все новых и новых потребителей и, в конечном итоге, достигнет того, чего достигли некоторые мировые компании, торговые марки которых в денежном эквиваленте оцениваются значительно дороже, чем все их материальные активы.

УДК 338.51

Кохан И.С.

Научный руководитель: доцент, магистр экономики Слапик Ю.Н.
УО «Брестский государственный технический университет» г.Брест

ПОРЯДОК ОЦЕНКИ И УЧЕТА НЕОСЯЗАЕМОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Современное состояние экономики характеризуется переходом от индустриального типа производства к постиндустриальному. Особенность данного этапа заключается в том, что знания выступают в качестве стратегического экономического ресурса. Постиндустриальная стадия развития (так называемая «новая экономика») – это экономика, в основе которой лежат знания. Т.е. наряду с физическим осязаемым капиталом большое значение приобретают неосязаемые активы.

Согласно МСФО *Неосязаемые [нематериальные] активы* – это активы, которые проявляют себя своими экономическими свойствами, но не обладают физической субстанцией, они дают права и привилегии их собственнику и обычно приносят ему доходы. Неосязаемые активы можно разделить на категории, возникающие в силу: *Прав; Взаимоотношений; Сгруппированных неосязаемостей; Интеллектуальной собственности* [1].

Права существуют в соответствии с условиями контракта, заключенного в письменной или в иной форме, который создает экономическую выгоду для сторон. Примерами служат, среди прочего, контракты на поставки, контракты на сбыт продукции, контракты на снабжение и лицензионные соглашения.

Взаимоотношения между сторонами обычно не носят договорного характера. Они могут быть кратковременными и представлять большую ценность для сторон. Примерами служат, среди прочего, набранные кадры, взаимоотношения с клиентами, взаимоотношения с поставщиками, взаимоотношения с дистрибьюторами и структурные взаимоотношения сторон.

Сгруппированные неосязаемости представляют собой остаточную стоимость неосязаемых активов, после того как будет установлена и вычтена из общей суммы стоимостей неосязаемых активов стоимость всех идентифицируемых неосязаемых активов. *Сгруппированные неосязаемости* часто называют *гудвиллом*. В разное время о гудвилле говорили как о тенденции клиентов возвращаться к обслуживающему их бизнесу, как о дополнительном доходе, получаемом бизнесом сверх справедливой отдачи от идентифицируемых активов, и/или добавочной стоимости предприятия как целого сверх общей стоимости составляющих его идентифицируемых активов.

Интеллектуальная собственность [ИС] – это особая классификация неосязаемых активов, так как эта собственность охраняется законом от неразрешенного использования другими. К числу примеров относятся фирменные марки или фирменные наименования (бренды), авторские права, патенты, товарные знаки, производственные секреты или ноу-хау и др.

Однако в современном учете существует проблема признания неосязаемых активов и включения их в баланс предприятия. Доводом сторонников признания неосязаемых активов является то, что они представляют собой будущие экономические выгоды, за которые была выплачена компенсация. Противники же мотивируют свою позицию невозможностью достоверного определения размера этих выгод и сложностью отчуждаемости данных активов (например, деловая репутация фирмы не может быть реализована отдельно от фирмы, торговые знаки неотделимы от деловой репутации фирмы).

Однако следует отметить, что некоторые НМА вполне отчуждаемы. Это относится к товарным маркам, в первую очередь, приобретаемым (хотя возникают проблемы по их оценке) и другим аналогичным активам: расходам на НИОКР в тех случаях, когда эти исследования должны привести к созданию таких активов, как товарные марки, торговые знаки, патенты и другие активы, которые являются отделимыми от компании в целом; расходам на программное обеспечение в тех случаях, когда выявлены его техническая осуществимость и коммерческая эффективность, и когда оно разработано самой компанией.

Таким образом, к неосязаемым активам относятся (рис. 1):

- а) интеллектуальный капитал и активы, не являющиеся результатом интеллектуальной деятельности;
- б) измеряемые и не измеряемые прямыми методами активы;

в) нематериальные активы, признаваемые стандартами финансовой отчетности и отражаемые в бухгалтерском балансе, и неосязаемые активы, не отвечающие критериям признания и не отражаемые в балансе [2].

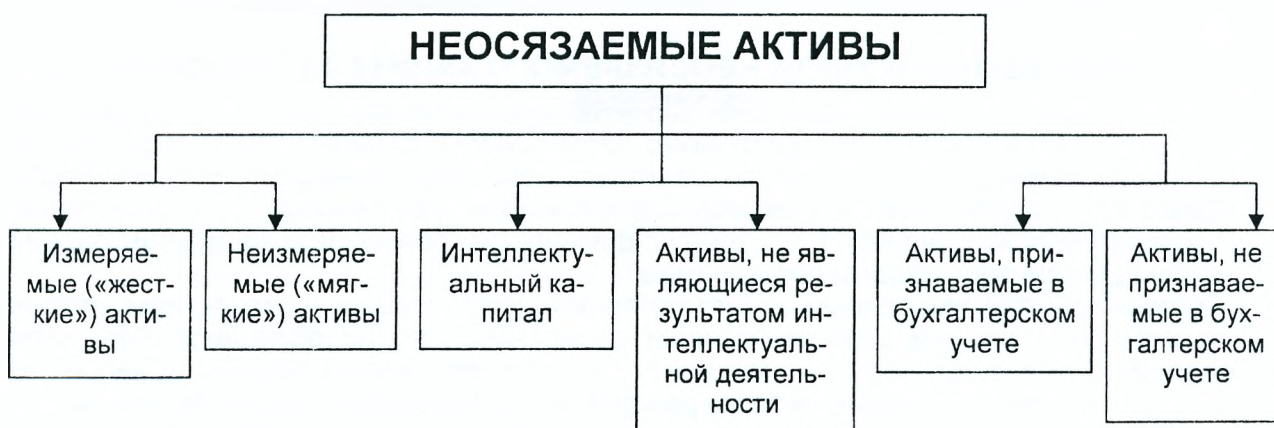


Рис.1 Классификация неосязаемых активов

Итак, признавая НМА активами, возникает следующая проблема: стоимостная оценка НМА, потребность в которой возникает в следующих случаях:

1. Купля-продажа акций предприятия на рынке ценных бумаг. Покупка предприятия, находящегося в акционерной собственности, есть покупка всех акций, эмитированных данным предприятием. Чтобы держать предприятие под контролем, можно купить только контрольный пакет акций. Но независимо от того, покупается ли контрольный или неконтрольный (миноритарный) пакет акций, инвестор тогда уверен в своем решении, когда знает стоимость предприятия и долю этой стоимости, приходящуюся на контрольный пакет акций.

2. Купля-продажа доли (вклада) в уставном капитале товарищества или общества с ограниченной ответственностью. В отличие от предыдущего случая доля оценивается не числом акций, а в денежных единицах.

3. Продажа предприятия целиком на аукционе или по конкурсу, осуществляемая при процедуре банкротства или при приватизации государственного предприятия.

4. Передача всего предприятия в аренду. Оценка стоимости важна для назначения арендной платы и осуществления последующего выкупа арендатором (если это предусмотрено договором аренды).

5. Реорганизация (слияние, разделение, поглощение и т.п.) и ликвидация предприятия, проводимые как по решению собственников предприятия, так и при решении арбитражного суда при банкротстве предприятия.

6. Осуществление инвестиционного проекта развития предприятия, когда для его обоснования необходимо знать исходную стоимость имущества. В частности, такая проблема возникает перед инвестором при проведении санации несостоятельного предприятия.

7. Получение кредита под залог всего имущества предприятия (ипотека).

8. Оценка стоимости фирменного товарного знака или других средств индивидуализации предприятия и его продукции (услуг) производится:

- при их перекупке, приобретении другой фирмой;
- при предоставлении франшизы новым компаньонам, когда расширяется рынок сбыта и увеличивается объем продаж;
- при определении ущерба, нанесенного деловой репутации предприятия незаконными действиями со стороны других предприятий;
- при использовании их в качестве вклада в уставный капитал создаваемого общества или товарищества;
- при определении стоимости нематериальных активов, «гудвилла», для общей оценки стоимости предприятия.

Таким образом, получается, что реальная стоимость предприятия состоит из суммы стоимостей его материальных и неосязаемых активов (рис.2).

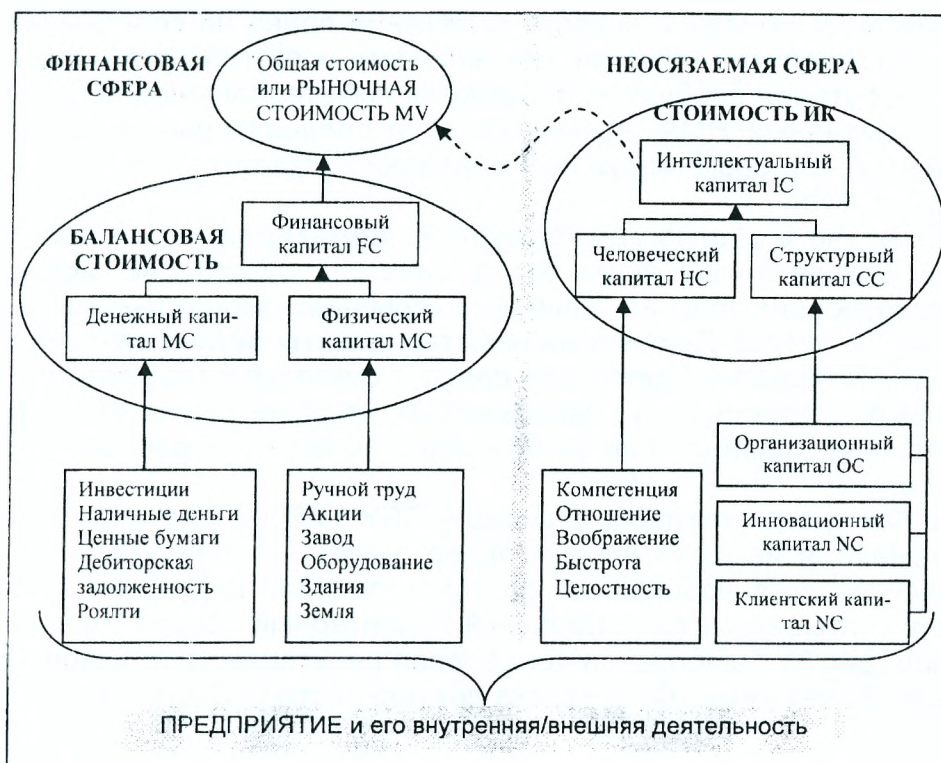


Рис.2 Рыночная стоимость предприятия [2, переведено самостоятельно]

На данной схеме мы видим, что реальная рыночная стоимость предприятия складывается из балансовой стоимости, которая представлена денежным и физическим капиталом, а так же из определенной части стоимости интеллектуального капитала.

Существует 3 основных подхода к оценке неосязаемых активов [1]:

1. **Рыночный подход (подход на основе сравнения продаж) к оценке неосязаемых активов.** При рыночном подходе проводится сравнение рассматриваемого объекта с аналогичными неосязаемыми активами или интересами в собственности на неосязаемые активы и ценными бумагами, которые были проданы на открытом рынке. Двумя наиболее общепринятыми источниками данных, используемыми в рыночном подходе, являются рынки, на которых осуществляется продажа интересов в собственности на аналогичные неосязаемые активы, и предыдущие сделки с собственностью на рассматриваемые неосязаемые активы. Сравнение должно быть содержательным и не должно вводить в заблуждение.

2. **Доходный подход (подход на основе капитализации дохода) к оценке неосязаемых активов.** Доходный подход предусматривает установление стоимости неосязаемого актива или интереса в неосязаемом активе путем расчета приведенной к текущему моменту стоимости ожидаемых выгод. Двумя наиболее распространенными методами в рамках доходного подхода являются (прямая) капитализация дохода и анализ дисконтированного денежного потока (ДДП).

3. **Затратный подход**, часто называемый «затратами на воссоздание», иногда также известен как подход на основе скорректированных активов. Базируется на принципе замещения, который указывает на то, что актив не стоит больше, чем затраты замещения всех его составных частей.

У ведущих зарубежных компаний доля нематериальных активов (НМА) в балансах составляет до двух третей от суммы активов. В среднем же по промышленным предприятиям развитых стран эта доля колеблется от 7 до 15%. В странах СНГ, включая Беларусь, удельный вес НМА в общей массе активов предприятия пока ничтожно мал (менее 1%) по сравнению со странами Запада, где господствует развитая рыночная экономика.

Рассмотрим способы отражения отдельных элементов неосязаемых активов в учете зарубежных стран.

Для сравнения в БУ *Болгарии* находят отражение права на собственность, программные продукты, продукты развития деятельности и другие ДнМА. Однако внутренне созданная репутация вообще не признается нематериальным активом. Так же как и внутренне созданный НМА, возникший от исследовательской деятельности, внутренне созданные торговые марки, наименование, издательские права, клиентские базы и т.д. [3, с. 110]

В бухгалтерском учете *Литовской Республики* нематериальный актив – идентифицированный немонетарный актив без физической субстанции, используемый предприятием, ожидающим получить прямые и косвенные экономические выгоды от его использования [3, с. 174]. Примерами нематериальных активов являются: торговые марки; патенты и лицензии; авторское право и смежные с ним права; право демонстрации фильмов; деятельность, направленная на развитие; компьютерное программное обеспечение; гудвилл. Они учитываются по первоначальной (производственной) стоимости.

В *Российской Федерации* согласно стандарту ПБУ 14/2000 в активе баланса в составе НМА учитываются исключительные права (права на результаты интеллектуальной деятельности), организационные расходы, деловая репутация организации. Последняя может учитываться как отдельный инвентарный объект или как доходы будущих периодов (рис.3). Приобретенная деловая репутация организацией амортизируется в течение 20 лет (но не более срока деятельности организации) [3, с. 216].

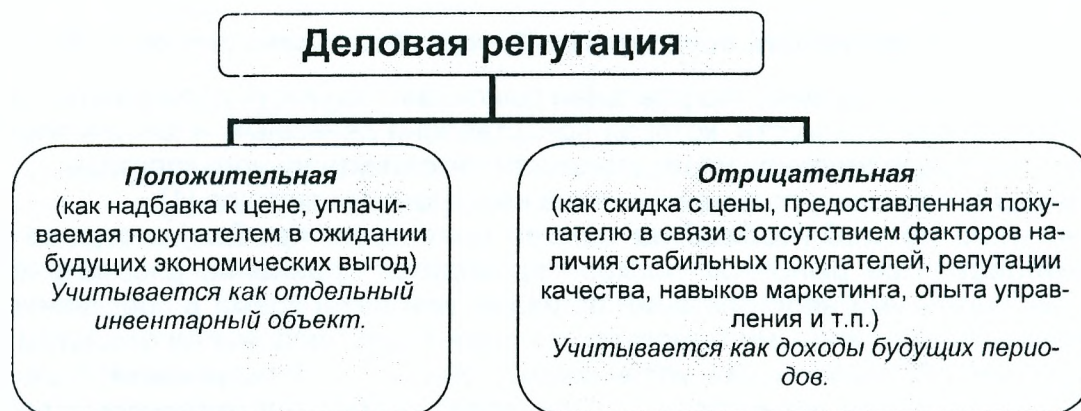


Рис.3 Виды деловой репутации

Учет гудвилла в *Украине* имеет определенные особенности в соответствии с налоговым законодательством и по П(С)БУ 8 «Нематериальные активы». В соответствии с этим положением покупатель, начиная с даты приобретения, отражает в балансе активы и обязательства приобретенного предприятия и гудвилла, возникающего в результате приобретения. Однако существуют различия между его финансовым и налоговым учетом (таблица 1).

Таблица 1. Особенности признания и отражения гудвилла в налоговом и финансовом учете [3, с. 273]

Финансовый учет	Налоговый учет
Содержание понятия «гудвилл»	
Превышение стоимости приобретения над частью покупателя в справедливой стоимости приобретенных идентифицированных активов и обязательств на дату приобретения	Нематериальный актив, стоимость которого определяется как разница между балансовой стоимостью активов предприятия и его обычной ценой, как целостного имущественного комплекса
Амортизация	
Балансовая стоимость гудвилла уменьшается ежемесячным равномерным начислением амортизации в течение срока полезного его использования, но не более 20 лет	Стоимость гудвилла не подлежит амортизации и не учитывается при определении валовых расходов налогоплательщика

В Чешской Республике, применяющей брутто-баланс, в Плате счетов предусмотрено отражение ценных прав, гудвилла, программного обеспечения, нематериальных результатов исследования и развития в разрезе долгосрочных НМА; а также поправки к этим счетам.

В Республике Беларусь гудвилл принимается к учету лишь при трансформации отечественной бухгалтерской отчетности в формат, соответствующий МСФО. Этот процесс предполагает, что «гудвилл принимается к учету как разница между оплаченной и справедливой стоимостью чистых активов, приобретенных организацией на дату приобретения» [4].

Выводы и предложения: Некоторые элементы неосязаемого капитала не находят отражения в бухгалтерском учете и отчетности РБ. Вместе с тем, они формируют реальную рыночную стоимость предприятия, наряду с его осязаемым капиталом. Поэтому мы предлагаем изменить состав НМА для целей БУ РБ и включить в них отдельные элементы интеллектуального капитала (например, человеческий капитал, брэнд, гудвилл и т.д.). Кроме того, необходима разработка и законодательное закрепление способов оценки отдельных частей интеллектуального капитала. Признание части неосязаемых активов в качестве объектов БУ позволит, на наш взгляд, повысить достоверность данных финансовой отчетности (привлечение инвестиций).

Литература

1. Международное руководство по оценке № 4 Оценка стоимости неосязаемых [нематериальных] активов http://www.valuer.ru/files/ds/News_Alert.doc
2. Интеллектуальный капитал: новый взгляд на нематериальные активы. Просвирина И.И. Финансовый менеджмент №4 / 2004
3. Бухгалтерский учет в зарубежных странах
4. МСФО 22 «Объединение компаний»

УДК 338.512

Акуленок Т.Л.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Кириенко Н.Н.

УО «Белорусский государственный аграрный технический университет» г. Минск

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В условиях становления и развития рыночных отношений в Республике Беларусь успешно функционируют и наращивают свой потенциал и доходность бизнеса только те предприятия, которые соизмеряют свои доходы с затратами и величиной вложенного капитала, производят конкурентоспособную продукцию и реагируют на изменение конъюнктуры рынка. Новые условия хозяйствования, переход на международные стандарты финансовой отчетности заставляют по новому рассматривать и оценивать эффективность функционирования предприятия, содержание и систему показателей эффективности, методики их расчета.

Для оценки эффективности функционирования предприятий могут быть использованы различные показатели прибыли. В бухгалтерском учете по видам хозяйственной деятельности согласно Постановлению Министерства финансов Республики Беларусь от 14.02.2008 № 19 «Об утверждении форм бухгалтерской отчетности, инструкции о порядке составления и предоставления бухгалтерской отчетности и признании утратившими силу некоторых нормативных правовых актов Министерства финансов Республики Беларусь» различают: прибыль от основной (уставной) деятельности, прибыль от инвестиционной деятельности; прибыль от финансовой деятельности. По составу включаемых элементов различают прибыль (убыток) отчетного периода, прибыль (убыток) до налогообложения, чистую прибыль.

Однако при анализе эффективности деятельности предприятия необходимо помнить, что прибыль – это абсолютный финансовый эффект и сам по себе он не может характеризовать уровень эффективности работы предприятия без соотнесения с авансированными или потребленными ресурсами. Оценить эффективность функционирования и деловую активность предприятия можно только по относительным показателям доходности – показателям рентабельности.

Показатели рентабельности более полно, чем прибыль, характеризуют окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина отражает соотношение эффекта с вложенным капиталом или потребленными ресурсами. Их используют для оценки эффективности деятельности предприятия и как инструмент в инвестиционной политике и ценообразовании.

Показатели рентабельности можно объединить в три группы (рис. 1).

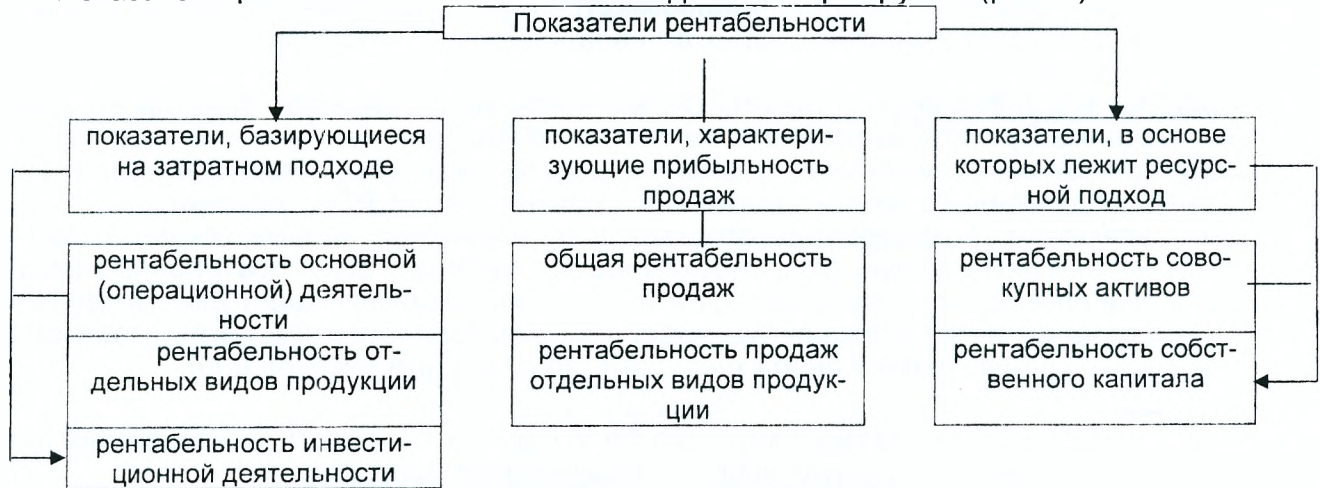


Рис.1 Показатели рентабельности. (Собственная разработка)

Важным инструментом в поиске путей повышения эффективности функционирования предприятий является экономический анализ. С его помощью изучаются тенденции развития, глубоко и системно исследуются факторы изменения результатов деятельности, изыскиваются резервы повышения эффективности производства, выявляются и прогнозируются существующие и потенциальные проблемы, производственные и финансовые риски, оценивается воздействие принимаемых управленческих решений на конечные результаты работы предприятий. В последние годы опубликовано много актуальных и серьезных работ, содержащих основные подходы к построению методик анализа показателей рентабельности, к которым следует отнести труды таких известных белорусских ученых, как Л. Л. Ермолович, Д. А. Панкова, Н. А. Русак, Г. В. Савицкой, а также зарубежных ученых Л. А. Бернстайна, О. В. Ефимовой, В. В. Ковалева, К. Хеддервика, Н. Г. Чумаченко, А. Д. Шеремета и др. Однако большинство авторов ограничиваются в основном обоснованием и методикой расчета показателей рентабельности, не уделяя должного внимания их факторному анализу. В связи с этим обозначена цель исследования – комплексно разработать методику факторного анализа показателей рентабельности, от глубины, комплексности и точности измерения влияния факторов в конечном итоге зависят выводы и рекомендации по результатам анализа, а также точность прогноза исследуемых показателей.

Рассмотрим факторные модели показателей рентабельности.

Рентабельность основной (операционной) деятельности характеризует окупаемость операционных затрат. Определяется данный показатель только в целом по предприятию. Рассчитывать его уровень предлагается отношением суммы прибыли, полученной от реализации продукции (П_{рп}) к общей сумме затрат отчетного периода, относящейся только к реализованной продукции (З_{рп}):

$$R_z = \frac{\Pi_{рп}}{З_{рп}} \times 100;$$

$$R_z = \frac{\Pi_{рп}}{З_{рп}} = \frac{\sum VРП_i \times (p_i - c_i)}{\sum VРП_i \times c_i} = \frac{\sum VРП_{общ} \times Уд_i \times (p_i - c_i)}{\sum VРП_{общ} \times Уд_i \times c_i} \times 100.$$

$$R_{z_i} = \frac{\Pi_i}{З_i} = \frac{VРП_i (p_i - c_i)}{VРП_i \times c_i} = \frac{p_i - c_i}{c_i} \times 100,$$

где VРП – физический объем продаж;
 p – цена за единицу продукции;
 c – себестоимость единицы продукции.
 Уд_i – удельный вес i-го вида продукции в общем объеме продаж

В отличие от изучения показателей рентабельности как окупаемости затрат, концепция рентабельности оборота (продаж) состоит в сравнении прибыли от реализации продукции с выручкой, полученной от реализации продукции, которая выражается следующим отношением:

$$R_{об} = \frac{\Pi_{рп}}{B_{рп}} \times 100;$$

$$R_{об} = \frac{\Pi_{рп}}{B_{рп}} = \frac{\sum VРП_i \times (p_i - c_i)}{\sum VРП_i \times p_i} = \frac{\sum VРП_{общ} \times Уд_i \times (p_i - c_i)}{\sum VРП_{общ} \times Уд_i \times p_i} \times 100.$$

$$R_{об_i} = \frac{\Pi_i}{B_i} = \frac{VРП_i (p_i - c_i)}{VРП_i \times p_i} = \frac{p_i - c_i}{p_i} \times 100,$$

где $\Pi_{рп}$ – прибыль от реализации продукции;

$B_{рп}$ – выручка от реализации продукции.

Данный показатель характеризует – сколько прибыли имеет предприятие с рубля реализованной продукции. А.Д.Шеремет отмечал, что «приращение прибыли может быть связано как с интенсивностью, так и экстенсивностью использования производственных ресурсов, поэтому показателем истинной эффективности может быть только рентабельность продаж, т.е. отношение прибыли к выручке от реализации продукции» [1].

Недостатком и предыдущей и данной модели, на наш взгляд, является то, что в них все факторы рассматриваются независимо друг от друга и не учитывается взаимосвязь объема производства (реализации) продукции и ее себестоимости. Предполагается, что объем продаж изменяется сам по себе, себестоимость и цены варьируют независимо от объема реализации продукции. Кроме того, при расчете влияния факторов на уровень рентабельности по детерминированным моделям необходимо учитывать следующее правило: если какой-либо фактор одновременно оказывает влияние и на прибыль и на величину затрат (ресурсов), то, чтобы комплексно оценить его влияние, необходимо одновременно изменять его значение и в числителе и в знаменателе.

Баканов М.И., Шеремет А.Д. предлагают методики, по которым сначала определяют влияние на уровень рентабельности факторов, формирующих прибыль (числитель данного показателя), а затем рассматривают факторы, определяющие величину знаменателя (размер затрат, выручки, капитала) [2]. Такое бессистемное исследование факторов недопустимо в анализе, ведь основной принцип анализа – это обеспечение системного подхода к изучению объекта. Если какой-либо фактор одновременно влияет на составные части изучаемого показателя, то соотносить эти части между собой можно при одинаковом его уровне, иначе получатся неверные результаты.

Чтобы устранить отмеченные недостатки и обеспечить системный подход при изучении факторов изменения рентабельности продукции и прогнозирования ее величины, Савицкая Г.В. [3] предлагает использовать модели, построенные по правилам маржинального анализа, в основе которого лежит деление затрат на постоянные и переменные (табл. 1).

Таблица 1. Детерминированные факторные модели рентабельности затрат и продаж

Показатель рентабельности	Алгоритм расчета
1	2
Рентабельность затрат <i>i</i> -го вида продукции ($R_{з_i}$)	$R_i = \frac{VРП_i (p_i - b_i) - A_i}{VРП_i * b_i + A_i}$ <p>A – постоянные расходы периода b – удельные переменные затраты</p>
Рентабельность затрат в целом по предприятию ($R_з$)	$R_з = \frac{\sum VРП_{общ} \times Уд_i \times (p_i - b_i) - A}{\sum VРП_{общ} \times Уд_i \times b_i + A}$
Рентабельность оборота <i>i</i> -го вида продукции ($R_{об_i}$)	$R_{об_i} = \frac{VРП_i (p_i - b_i) - A_i}{VРП_i \times p_i}$
Рентабельность оборота общая ($R_{об}$)	$R_{об} = \frac{\sum VРП_{общ} \times Уд_i (p_i - b_i) - A}{\sum VРП_{общ} \times Уд_i \times p_i}$

Примечание: Источник – [3]

Раздельное отражение в этих моделях постоянных затрат, независящих от динамики объема продаж, позволяет определить влияние на изменение уровня рентабельности не только структуры продаж, цены и себестоимости изделия, но и количества реализованной продукции.

Преимущество предлагаемых моделей анализа показателей рентабельности состоит в том, что при ее использовании учитывается взаимосвязь элементов модели, в частности объема продаж, издержек и прибыли, что обеспечивает более точное исчисление влияния факторов, и как следствие – более высокий уровень планирования и прогнозирования финансовых результатов. Но для этого учет затрат нужно организовать таким образом, чтобы в системе счетов аналитического бухгалтерского учета формировалась необходимая для управления информация о переменных и постоянных затратах.

Литература

1. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С., Негашев Е.В. Методика финансового анализа. - М.: ИНФРА-М, 2002.
2. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория анализа хозяйственной деятельности: Учебник. - М.: Финансы и статистика, 2000.
3. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК /Учебник для вузов. 5-е изд. - Мн.: Новое знание, 2005.

УДК 657

Борисевич А.В.

**Научный руководитель: старший преподаватель Андрейчикова Ж.В.
УО “Белорусский государственный аграрный технический университет” г. Минск**

К ВОПРОСУ ПЕРЕХОДА НА МЕЖДУНАРОДНУЮ СИСТЕМУ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ: МСФО 41 «СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО»

В современных экономических условиях актуальным является вопрос о переходе на Международную систему финансовой отчетности (МСФО) для формирования прозрачной отчетности и улучшения взаимоотношений с иностранными инвесторами.

Определенные шаги в данном направлении уже сделаны: разработана и внедряется Государственная программа перехода на Международные стандарты бухгалтерского учета, утвержденная постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 04.05.1998 № 694; Национальным банком утверждено 17 национальных стандартов финансовой отчетности, в полной мере соответствующих МСФО, 15 из них уже внедрено, и т.д.

Изменения должны затронуть все области экономики, в том числе и сельское хозяйство, для которого разработаны приложения МСФО 41 «Сельское хозяйство».

Сельскохозяйственная деятельность характеризуется в МСФО 41 как управление биотрансформацией животных и растений (биологических активов) в целях реализации, получения сельскохозяйственной продукции или производства дополнительных биологических активов. Под биотрансформацией в данном случае понимаются процессы роста, перерождения, производства и воспроизводства, которые вызывают качественные или количественные изменения биологического актива. [2]

Объектами учета МСФО 41 «Сельское хозяйство» выступают:

- а) биологические активы – живые растения или животные;
- б) сельскохозяйственная продукция в момент ее сбора – полученный в результате сбора продукт биологических активов;
- в) правительственные субсидии, которые связаны с биологическими активами, отражаемыми по справедливой стоимости за вычетом предполагаемых сбытовых расходов [3].

Причем большая часть биологических активов или сельскохозяйственной продукции может учитываться до начала сбора или до продажи [2]. Так как прежде чем собрать урожай, необходимо понести затраты на его выращивание (это затраты материальных, трудовых, финансовых ресурсов и т.д.).

В соответствии с МСФО 41 биологические активы должны оцениваться по справедливой стоимости, т.е. по той сумме, на которую можно обменять актив или погасить обязательство, при совершении сделки между независимыми и желающими совершить такую сделку сторонами. [2]

Для определения справедливой стоимости при первоначальном признании (сборе урожая, получении продукции) необходимо вычесть ожидаемые расходы по продаже из рыночной стоимости. [4]

Вместо амортизации также будет производиться переоценка по «справедливой стоимости за вычетом ожидаемых расходов по продаже» за каждую отчетную дату. [2]

В бухгалтерском учете биологические активы должны представляться отдельно от других активов. В Российской Федерации уже разработаны принципы внедрения норм МСФО в практику бухгалтерского учета (в соотв. с Программой реформирования бухгалтерского учета в соответствии с МСФО, утвержденной постановлением Правительства Российской Федерации от 6 марта 1998 года № 283). Такие авторы, как директор Департамента финансов и отчетности (Минсельхоз России) Фастова Е.В., доктор экономических наук, профессор, Алборов Р.А. и кандидат с/х наук Концевая С.М. в своей статье «Учет биологических активов по справедливой стоимости в соответствии с МСФО 41 «Сельское хозяйство»» подробно рассматривают вопросы, связанные с определением методики учета доходов, расходов, чистой прибыли (убытка) в результате управления биотрансформацией биологических активов с введением в План счетов новых счетов.

В соответствии с рекомендациями вышеназванных специалистов для учета сельскохозяйственной готовой продукции согласно положениям МСФО 41 можно ввести новые счета 47 «Переоценка готовой продукции» и 92 «Потенциальные доходы и расходы» [4]. Так как принципиальных различий между планами счетов Российской Федерации и Республики Беларусь нет, то ничто не препятствует введению таких счетов в белорусский План счетов (утвержден Постановлением Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь от 06.04.2004 № 28). Единственно необходимо вместо 92 счета, который в Беларуси используется для учета внереализационных доходов и расходов, использовать «свободный» счет 93.

Тогда сельскохозяйственная продукция по справедливой стоимости на момент первоначального признания может быть отражена следующей записью:

дебет счета 47 «Переоценка готовой продукции» (новый счет),
кредит счета 93 «Потенциальные доходы и расходы» (новый счет).

Далее авторы отражают себестоимость готовой сельскохозяйственной продукции, поэтапный учет расходов на производства данного вида продукции, определяют чистую прибыль (убыток), отражают фактическую себестоимость готовой продукции и закрывают 47 счет на сумму чистой прибыли (убытка).

Для белорусского плана счетов перечисленные операции с учетом внесенного изменения можно отразить следующим образом:

Таблица 1. Учет готовой сельскохозяйственной продукции в соответствии с МСФО 41 «Сельское хозяйство» (по данным источника 4).

Дт 1	Кт 2	Хозяйственная операция 3
47 «Переоценка готовой продукции»	93 «Потенциальные доходы и расходы»	отражение справедливой стоимости на момент первоначального признания готовой с/х продукции
43 «Готовая продукция»	40 «Выпуск продукции, работ, услуг»	отражение готовой с/х продукцией по нормативной себестоимости на дату, когда начинает применяться МСФО 2 «Запасы»
93 «Потенциальные доходы и расходы»	20 «Основное производство»	списание расходов на производство данного вида продукции, которые должны быть сгруппированы по элементам
93 «Потенциальные доходы и расходы»	84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)»	отражение чистой прибыли (убытка) в конце отчетного периода
20 «Основное производство»	93 «Потенциальные доходы и расходы»	восстановление методом «красное сторно» списанных со счета 20 на счет 93 затрат для определения фактической себестоимости
47 «Переоценка готовой продукции»	20 «Основное производство»	
40 «Выпуск продукции, работ, услуг»	20 «Основное производство»	отражение фактической себестоимости готовой продукции в конце отчетного периода
84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)»	47 «Переоценка готовой продукции»	отражение чистой прибыли (убытков)

Таким образом, в сельском хозяйстве можно организовать ведение бухгалтерского учета готовой продукции с использованием Международных систем финансовой отчетности 41 «Сельское хозяйство»

Литература

- 1) Государственная программа перехода на Международные стандарты бухгалтерского учета, утвержденная постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 04.05.1998 № 694.
- 2) www.accounting.ru Учебное пособие по МСФО 41 «Сельское хозяйство».
- 3) www.accounting.ru Учебное пособие по МСФО 20 «Учет правительственных субсидий».
- 4) Фастова Е.В., Алборов Р.А., Концевая С.М. «Учет биологических активов по справедливой стоимости в соответствии с МСФО 41 «Сельское хозяйство»». – Журнал «Главбух», № 15, 2007.

УДК 657

Шепелевич Е. М.

Научный руководитель: старший преподаватель Андрейчикова Ж.В.

УО «Белорусский государственный аграрный технический университет» г. Минск

УЧЕТ РАСХОДОВ НА СОЗДАНИЕ ВЕБ-САЙТА

В настоящее время актуальность проблемы учета расходов на создание и поддержание веб-сайтов как средств информационного и рекламного обеспечения возрастает всё больше и больше. Многие организации уже не могут обойтись без компьютера и Интернета, а некоторые только приходят к решению создания своего сайта. Создание сайтов является одним из способов организации заявить о себе. Он выступает в роли представителя, поэтому очень важно, как он будет выглядеть. Внешний вид сайта непременно должен завлекать посетителей своим содержанием и оригинальным дизайном.

Веб-сайт (англ. *Website*, от *web* – паутина и *site* – место) – место во Всемирной сети, где можно найти какую-либо информацию [1]. Идентификация сайтов осуществляется при помощи доменных имен.

Доменное имя – это своеобразная «визитная карточка» в Интернет, которая регистрируется на определенный период [1]. Имя присваивается самой организацией и представляет собой описание или перевод реальных числовых IP-адресатов Web-сервера в легко запоминающиеся буквенные символы. Чаще всего это географическое распределение .ru, .by, .fr и т.д. Однако есть несколько доменных зон, не связанных с географией – .com, .org, .info и т.п.

Веб-дизайн – дизайн сайтов и их отдельных элементов, создание графических рекламных материалов в Интернет.[1] Это можно сделать самостоятельно, а можно и поручить работу профессионалам. Но, в любом случае, для создания и дальнейшего успешного функционирования необходимо проделать четыре основные операции:

1) разработать дизайн (графическое выражение). На этом этапе определяются цели создания сайта, так как он может выступать как в роли информационного, так и в роли рекламного объекта. Должны быть четко определены структура и требования к оформлению сайта, вплоть до цвета ссылок и размеров шрифтов;

2) разработать сайт. Создаются различные макеты, эскизы и определяется конечный вид сайта. Все элементы сводятся в html-файлы;

3) выбрать доменное имя и зарегистрировать его в сети. При выборе доменного имени необходимо ориентироваться на то, что это должно быть имя второго уровня (т.е. типа имя.com);

4) зарегистрировать сайт в поисковых системах типа Yahoo!, Google, Yandex для облегчения поиска потенциальным потребителям и позаботиться о его технической поддержке (обслуживании, регулярном обновлении и т.д.).

Данные расходы нужны организации, и они осуществляются в их хозяйственной деятельности. Поэтому бухгалтер должен их учесть. Однако при этом возникают некоторые вопросы. Один из них – признание в бухгалтерском учете расходов по созданию веб-сайтов в составе нематериальных активов либо в составе текущих расходов деятельности предприятия. Рассмотрим сущность данных расходов как объекта бухгалтерского учета более подробно.

Нематериальные активы представляют совокупность не имеющего материально-вещественной формы оцениваемого имущества, сохраняющего своё содержание и используемого организацией в хозяйственной деятельности в течение длительного (более 12 месяцев) периода.[3]

Согласно подпункту 4.1 п.4 Инструкции по бухгалтерскому учету нематериальных активов, утвержденной постановлением Министерства финансов от 20 декабря 2001г. №128, к нематериальным активам, учитываемым по дебету счета 04 «Нематериальные активы», относятся права на использование и распоряжение программным обеспечением.

Единицей учета нематериальных активов являются право или совокупность имущественных прав организации на приобретенный объект, возникающие в соответствии с правоопределяющим документом – патентом, лицензией, сертификатом, договором и т.п.[4]

В соответствии с Законом РБ «Об авторском праве и смежных правах» от 16.05.96 г. №370 и Методическим рекомендациям по оценке стоимости и учёту объектов интеллектуальной собственности в составе нематериальных активов, утвержденными приказом Госпатента от 17.04.98 г. №20 можно сделать вывод о том, что права на использование объектов интеллектуальной собственности в основном возникают из охранных документов, закрепляющих за их владельцами исключительные права на использование интеллектуальной собственности.

Следовательно, если организация заключила договор со специализированной организацией на создание сайта, который предусматривает возможность распоряжения объектом, подтверждающий исключительные права на него, а также у организации имеется акт сдачи-приёмки оказанных услуг, то расходы на создание веб-сайтов могут учитываться в составе нематериальных активов, но при этом сайт должен способствовать получению дохода, сроком эксплуатации более 12 месяцев.

Что же касается амортизации, то срок полезного использования определяется исходя из времени его использования (срока службы), устанавливаемого патентами, свидетельствами, лицензиями, соответствующими договорами и другими документами, подтверждающими права обладателя.[3] Если же в документах ничего не указано и невозможно определить нормативный срок службы нематериального актива, то он устанавливается на срок до 10 лет, но не более срока деятельности организации. Амортизация по сайту начисляется с 1-го числа месяца, следующего за месяцем ввода его в эксплуатацию, то есть когда сайт размещается в сети Интернет.

На многих сайтах организаций размещена рекламная информация о деятельности организации, следовательно расходы по созданию веб-сайта могут учитываться в составе прочих расходов, связанных с производством и реализацией, в качестве расходов на рекламу.

В соответствии со ст. 2 Закона от 10.05.2007 № 225-3 «О рекламе» реклама представляет собой информацию об объекте рекламирования, распространяемая в любой форме с помощью любых средств, предназначенная для неопределенного круга лиц (потребителей рекламы), направленная на привлечение внимания к объекту рекламирования, формирование или поддержание интереса к нему и (или) его продвижение на рынке.

Исходя из данного определения, расходы на создание сайта следует относить к расходам на рекламу, так как достаточно сложно коммерческой организации подтвердить тот факт, что информация, размещенная на сайте, носит нерекламный характер. Поэтому расходы по рекламе организация может включить в налоговую себестоимость полностью, только такие затраты придётся подтвердить документально (договор и акт сдачи-приемки оказанных услуг).

Если же организация, размещая рекламу на сайте, планирует получение доходов в течение нескольких отчетных периодов, то в бухгалтерском учете расходы по созданию сайта следует учитывать в качестве расходов будущих периодов на счете 97 «Расходы будущих периодов», а затем необходимо равномерно списывать эти расходы со счета 97 на счет 44 «Расходы на продажу».

Литература

- 1) Глоссарий – www.apriori.by/article-57.html
- 2) Закон РБ от 10.05.2007 №225-3 «О рекламе».
- 3) Положение о порядке начисления амортизации основных средств и нематериальных активов от 30.03.2004 г. №87/55/33/5
- 4) Положение по бухгалтерскому учету нематериальных активов от 31.03.2003 г. № 48

УДК 657

Колбаско О.С.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Маталыцкая С.К.

УО “Белорусский государственный аграрный технический университет” г. Минск

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТНЫХ РЕГИСТРОВ ДЛЯ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ

Создание наиболее эффективных методов хозяйствования выдвигает на первый план качественно новые задачи, решение которых невозможно без совершенствования структуры управления экономикой и ее информационной базы – бухгалтерского учета. Используемые на сегодняшний день модели учета не соответствуют уровню требований по оперативному управлению формированию затрат и прогнозирования себестоимости и прибыли.

Формирование финансовых результатов сельскохозяйственных организаций взаимосвязано и во многом обусловлено их финансовыми отношениями с государством. Данная обусловленность предусматривает регулирование базовой основы этих отношений, то есть состава затрат, формирующих себестоимость продукции. Дискуссионным вопросом является разработка и использование в практике отечественного учета научно-обоснованной классификации затрат с применением международного опыта. В новых условиях хозяйствования научные разработки, по проблемам классификации затрат, необходимы для формирования обоснованной информационной базы для управления затратами, которая является основным фактором для определения реального финансового результата.

Классификация затрат необходима для получения своевременной информации в любом разрезе в зависимости от поставленных задач. В странах с развитой рыночной экономикой выделяют три элемента затрат: основные материалы, труд основных производственных рабочих и накладные расходы. В практике зарубежных стран каждая компания в системе производственного учета разрабатывает самостоятельно и использует для управления свою номенклатуру затрат.

Обобщив вышеизложенное, можно сформулировать следующие принципы: во-первых, классификация затрат должна определяться запросами управления; во-вторых, нет необходимости регулировать в нормативном порядке перечень различных классификационных групп. Каждый субъект хозяйствования в зависимости от ситуации изучения и контроля затрат может разрабатывать и использовать оптимальные для принятия управленческих решений группировки.

Изучив различные подходы и классификацию, мы считаем, что для целей бухгалтерского учета, планирования и принятия управленческих решений информация о производственных затратах предприятия должна быть сгруппирована по следующим признакам. (Рис.1.)



Рис.1 Классификация затрат по основным признакам. Примечание.
Источник- собственная разработка.

С усилением управленческой роли бухгалтерского учета большое внимание уделяется классификации затрат по способу включения в себестоимость на переменные и постоянные.

Новые условия хозяйствования, усиление рыночных аспектов определяют возрастающую роль учета не только для составления отчетности, но и в формировании информации для принятия управленческих решений (рассчитывается объем производства, номенклатура производимой продукции, определяется экономическая целесообразность производства).

Деление затрат в сельском хозяйстве на переменные и постоянные позволит, во-первых, определять динамичность и зависимость затрат от объемов деятельности. Во-вторых, выявлять роль и место отдельных видов затрат в процессе производства, и, в третьих, принимать обоснованные управленческие решения по снижению себестоимости, осуществлять мониторинг за изменением безубыточного объема продаж, поля безопасности, точнее измерять влияние факторов, эффективнее управлять процессом формирования затрат и финансовых результатов.

Для разделения общей суммы затрат на переменные и постоянные, можно использовать следующие приемы, которые нашли широкое применение в практике зарубежных компаний: метод высшей и низшей точки (расчетный, аналитический и графический приемы); метод наименьших квадратов; корреляционный метод; аналитический метод; графический метод; селективный метод.

Однако данные методы, за исключением последнего, не вполне подходят для всех отраслей сельского хозяйства. Так, например, в растениеводстве продукцию получают только в конце вегетационного периода, который длится от двух до пяти месяцев, поэтому в данной отрасли наиболее содержателен анализ каждой статьи, то есть селективный метод. При этом следует иметь в виду, что провести четкое разделение затрат на переменные и постоянные в бухгалтерском учете достаточно сложно. Этот процесс требует глубокого понимания сущности экономических явлений и знания технологического процесса. Каждая организация должна самостоятельно разрабатывать для себя классификацию затрат. Это своеобразные правила игры, разрабатываемые в соответствии с особенностью функционирования организации.

Изучение литературных источников и учетной практики показывают, что действующая номенклатура затрат в сельскохозяйственных организациях позволяет осуществить деление затрат на переменные и постоянные.

Для целей планирования можно выделить два вида постоянных затрат: обязательные, которые не могут быть существенно снижены даже на короткое время без фундаментальных изменений в способности организации вести свою деятельность (амортизация, оплата труда ключевых работников аппарата управления), и дискреционные, или управляемые постоянные расходы, которые обычно зависят от текущих решений (расходы на рекламу, поддержание связей с общественностью, программы развития персонала). Какие постоянные расходы будут отнесены к обязательным, а какие – к дискреционным, зависит от принятой стратегии (например, одни предприятия могут увольнять работников при снижении объемов деятельности, а другие – переводить их на сокращенную рабочую неделю, выплачивать $\frac{2}{3}$ тарифной ставки за простой). Наиболее важной характеристикой дискреционных постоянных расходов является то, что менеджмент практически не ограничен в своих решениях относительно таких расходов, при необходимости они могут изменяться.

Принимая во внимание вышеизложенное, следует отметить необходимость системного накопления информации о переменных и постоянных затратах. В связи с этим нами была пересмотрена структура производственного отчета.

Предложенная нами форма производственного отчета позволит:

определять по во-первых, наглядно отражать и иметь полную и достоверную информацию о затратах (переменных и постоянных) на производство по каждому объекту аналитического учета и использовать ее для проведения полного и всестороннего анализа хозяйственной деятельности, обоснования и принятия управленческих решений;

во-вторых, данным о затратах отклонения, путем сопоставления фактических затрат с их нормативными значениями, что позволит усилить оперативную контрольно-аналитическую функцию учета, обеспечит наглядность формирования затрат в соответствии с установленным нормативом и усилит самоконтроль структурных подразделений за результатами своей деятельности;

в-третьих, сочетать в себе элементы аналитического и синтетического учета, что обеспечит достоверное исчисление себестоимости (полной и неполной) и показателя маржинального дохода.

Литература

1. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК.
2. www.glavbuh.info.
3. www.profigroup.by

УДК 658

Лужинская М.А.

Научный руководитель: к. т.н., доцент Оганезов И.А.

**УО «Белорусский государственный аграрный технический университет»
г.Минск**

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ШИРОКОГО ПРИМЕНЕНИЯ МЕСТНЫХ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ В АГРАРНЫХ РАЙОНАХ

К местным энергоресурсам относятся топливные минеральные ресурсы, включая нефть, нефтяные газы, торф, бурый уголь и горючие сланцы. Обеспеченность Беларуси местными энергетическими ресурсами составляет около 16% . Увеличить данный показатель можно за счет:

1) вторичных энергоресурсов, включая горючие и тепловые отходы на промышленных предприятиях, твердые бытовые отходы, механическую энергию сжатого природного газа;

2) нетрадиционных и возобновляемых источников энергии, таких как гидроэнергия малых рек, энергия ветра, солнечная энергия;

3) биотоплива.

В качестве биотоплива могут быть использованы: биомасса древесины, отходы древесины, образующиеся при ее рубке и обработке, биомасса быстрорастущих кустарниковых и травянистых растений, горючая часть коммунальных отходов, отходы, получаемые при мелиоративных работах, расчистке территорий под новое строительство, отходы растениеводства, горючие отходы перерабатывающей и пищевой промышленности, животноводства.

В соответствии с «Целевой программой обеспечения в республике не менее 25% объема производства электрической и тепловой энергии за счет использования местных видов топлива до 2012 года» и «Государственной комплексной программой модернизации основных производственных фондов белорусской энергетической системы в 2006-2010 годах» в Беларуси должны быть построены 16 энергоисточников (мини-ТЭЦ), работающих на древесном топливе.

Значительная часть данных объектов будет введена в действие в аграрных районах: Осиповичская мини-ТЭЦ (9 тыс. т у.т. или 34 тыс. м³); Вилейская мини-ТЭЦ (16 тыс. т у.т. или 60 тыс. м³); Верхнедвинская мини-ТЭЦ (первая пусковая очередь 2 тыс. т у.т. или 7,5 тыс. м³); Петриковская мини-ТЭЦ (7 тыс. т у.т. или 26,3 тыс. м³); котельная г.п. Россоны (8 тыс. т у.т. или 30 тыс. м³); мини-ТЭЦ ОАО «Мостодрев» (10 тыс. т у.т. или 38 тыс. м³).

В связи с начатой работой по созданию системы обеспечения древесным топливом строящихся мини-ТЭЦ в этих районах необходимо в короткий период организовать соответствующие производственные подразделения. Наиболее быстро они могут быть образованы путем создания дополнительных структурных подразделений по заготовке сырья, его переработке и доставке потребителю в рамках самостоятельных предприятий различных форм собственности, специализирующиеся на сборе, подготовке сырья к измельчению, хранению и доставке топливной щепы потребителю.

Особенностью организации производства топливной щепы для городской мини-ТЭЦ на базе Вилейского лесхоза является наличие специализированного участка производства топливной щепы, позволяющего осуществить не только сбор, складирование отходов (дровяной древесины), но и измельчение сырья на топливную щепу с доставкой последней к потребителю. По схеме Осиповичского лесхоза заготовленное сырье доставляется на склад мини-ТЭЦ, где происходит его измельчение на топливную щепу. Однако, исходя из экономической целесообразности, часть сырья (лесосечные отходы) измельчается на щепу в лесу или на промежуточных складах с последующей доставкой к мини-ТЭЦ.

Технологические процессы производства топливной щепы могут быть представлены следующими основными вариантами.

Производство топливной щепы из отходов лесозаготовок на рубках главного пользования. Сучья, ветви, вершины, неделовые вырезки, фаутные деревья и др. предварительно окучиваются на лесосеке, после чего доставляются на верхний или промежуточный склад, где происходит их измельчение в передвижной рубильной машине с погрузкой щепы в контейнер автощеповоза.

Производство топливной щепы из дровяной древесины на рубках промежуточного пользования. Тонкомерные деревья и кустарник вырубается с технологических коридоров (шириной 4 м) и складываются на их обочине в небольшие штабеля. Сформированная таким образом пачка доставляется на специально подготовленную площадку около лесовозной дороги и укладывается в кучи, обеспечивая запас сырья для последующего измельчения в щепу передвижной рубильной машиной.

Производство топливной щепы из дровяной древесины на рубках главного пользования. Заготавливаемая на лесосеке стволовая дровяная древесина вывозится на нижний лесной склад, расположенный недалеко от котельной (мини-ТЭЦ), и измельчается там рубильной машиной.

Производство топливной щепы из отходов лесопиления и деревообработки. При накоплении на территории отдельного цеха достаточного объема кусковых отходов туда направляются передвижная рубильная машина и транспорт для перевозки щепы. Рубильная машина измельчает отходы непосредственно в контейнер щеповоза, который доставляет щепу прямо на склад топлива потребителя.

В целом для производства и поставки древесного топлива в республике требуется: около 228 трелевочных тракторов, 762 погрузочно-транспортные машины, 167 рубильных машин и тракторов для их перемещения, 620 автощеповозов, 74 погрузчика щепы.

В настоящее время белорусский рынок насыщен машинами и оборудованием, необходимым для реализации предложенных технологий. В частности, рубильные машины, оборудованные манипулятором с захватом, подающим и измельчающим устройствами и бункером-накопителем-перегрузчиком, выпускают Минский тракторный завод (МТЗ) (МР-25 на базе трактора «Беларус 1221») и ОАО «Амкодор» (измельчитель «Амкодор 2902»). Контейнеровоз с набором съемных контейнеров на базе автомобиля МАЗ готовит к выпуску Минский автомобильный завод, на базе трактора «Беларус» – МТЗ. Оборудование для срезания и пикетирования маломерных деревьев и малоценной поросли выпускает ОАО «Амкодор», на базе тягача трелевочного с манипулятором – «Амкодор 2243».

Аналогичные машины различной мощности, производительности и цены предлагают в Беларуси фирмы-производители из многих стран мира. Чтобы на этапе приобретения необходимых машин покупатель не совершил ошибки, мы предлагаем отдать предпочтение той машине, которая обеспечивает минимальную удельную энергоёмкость $\mathcal{E}_{e\text{ в } \text{д}}$ и минимальную себестоимость производства продукции C_{min} :

$$\mathcal{E}_{e\text{ в } \text{д}} = N / \Pi_3$$

где N – мощность установленных на машине двигателей, кВт;

Π_3 – эксплуатационная производительность машины, м³/ч;

$C_{\text{м.ч}}$ – стоимость машино-часа, руб./маш.ч.

Суммарные капитальные вложения на приобретение данной техники могут составить около 273 млрд. руб.

В качестве обобщенного критерия эффективности применения рассмотренных технологий рекомендуется использовать экономический эффект, определенный как разность стоимостной оценки результатов применения выбранной технологии C_1 и стоимостной оценки всех затрат, связанных с ее применением, C_2 :

$$\mathcal{E} = C_1 - C_2$$

Используя вышеприведенную формулу, можно определить, в каких условиях предложенные технология и комплект машин для заготовки щепы из древесных отходов будут эффективны. При расчетах принималась цена 1 м³ топливной щепы – 47000 руб. Результаты расчетов показывают, что эффективно подвозить заполненный щепой бункер машины МР-25 для перегрузки в контейнер на расстояние до 0,75 км и транспортировать топливную щепу контейнеровозом (без прицепа) к энергоустановке на расстояние до 50 км. Если расстояние подвозки щепы к контейнеру уменьшить до 0,25 км, то эффективно транспортировать топливо на расстояние до 70 км.

Литература

1. Федоренчик А.С. Состояние и анализ обеспечения древесным топливом энергетических объектов республики Беларусь / А.С. Федоренчик, А.В.Ледницкий // Энергоэффективность. – 2008. – № 3. – С. 13 – 16.
2. Вавилов, А.В. Еще раз об эффективности использования местного древесного топлива / А.В. Вавилов // Энергоэффективность. – 2008. – № 4. – С. 17-18.
3. Перспективы использования местных природных ресурсов в обеспечении устойчивости национальной экономики / А.А.Быков и [др.] // Белорусский экономический журнал. – 2008. – № 1. – С. 26-35.

УДК 658

Жарикова Е.Н.

Научный руководитель: к т.н., доцент Оганезов И.А

УО «Белорусский государственный аграрный технический университет» г. Минск

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СОЛОМЫ В КАЧЕСТВЕ ЭНЕРГОНОСИТЕЛЯ

Политика энергосбережения является актуальной для сельского хозяйства Республики Беларусь, не располагающей в достаточном количестве топливно-энергетическими ресурсами. Это приводит к необходимости применения отходов (остатков) продукции растениеводства, как для получения новой продукции, так и в качестве твердого биотоплива. Основным твердым отходом растениеводства является солома зерновых и масличных культур, количество которой превышает выход целевого продукта (зерна или маслосемян) в 1,5-2,4 раза. Поскольку кормовая ценность соломы относительно мала, то около половины ее используется в качестве подстила и возвращается на поля в виде органического удобрения. По данным, полученным в результате специального анкетирования в Могилевской, Гомельской и Витебской областях, в среднем 19,0-24,5% соломы в хозяйствах используется неэффективно.

В последнее время в хозяйствах Республики Беларусь все чаще солому используют в качестве топлива. Теплотворная способность 1 т сухого вещества соломы эквивалентна 445 кг сырой нефти. По показателю теплотворности пшеничная солома (15,5 Мдж/кг) приближается к дровам (14,6-15,4 Мдж/кг) и превосходит бурый уголь (12,5 Мдж/кг). При использовании для сжигания соломы с площади 1 га она способна заменить 1200-1600 л жидкого топлива. Выход соломы в 3 т/га содержит количество энергии, эквивалентное содержащейся в 1000 л мазута или в 2,7 тыс. м³ природного газа.

Технология уборки соломы с перспективами последующего использования для топлива не отличается от традиционной. Оставленные комбайном валки подбираются подборщиками любого типа. При этом солома должна быть достаточно сухой. Затем прессованная солома складывается вблизи места использования.

Прессование соломы в брикеты приводит к существенному возрастанию объемной теплоты сгорания с 2,2 МДж/м³ до 7,6 МДж/м³, но при этом удельная (массовая) теплота сгорания увеличивается незначительно с 14,3 МДж/кг до 15,2 МДж/кг по сравнению с гранулированием древесного топлива. Но в то же время повышенное содержание в соломе серы (~ в 4 раза) и особенно хлора (~ в 10 раз) по сравнению с древесным топливом не позволяет относить соломенное топливо к экологически чистому и ограничивает его широкое использование. Кроме того, характерное для соломы высокое содержание калия и щелочей приводит к низким значениям температур деформации, размягчения и жидкоплавкого состояния золы и, как следствие, к образованию после сжигания трудно удаляемого стеклообразного остатка. Такой состав соломы связан, главным образом, с активным использованием в агротехнологиях минеральных удобрений, средств защиты растений и т.п. для увеличения выхода (урожайности) целевых продуктов.

Основными преимуществами использования соломы в качестве твердого биотоплива являются ее невысокая стоимость и низкое, особенно по сравнению с древесным, влагосодержание в исходном рабочем топливе, получаемое прессованием в тюки или рулоны непосредственно на полях. Основные недостатки соломы – уже отмеченная выше низкая экологичность и малая плотность.

В 2006 г. в ОАО «Агрокомплект» г. Могилева разработана конструкция, изготовлен и испытан опытный образец воздухонагревателя ВНС-1,5, работающего на соломе. Топливом для данного воздухонагревателя служит солома, прессованная в рулоны: диаметром до 1800 мм, длиной до 1450 мм, влажностью не более 25%. Солома подается в сушилку М-819 для сушки зерновых культур.

За время эксплуатации опытного образца на зернотоке д. Лукоть в УКСП «Совхоз «Первомайский» Дрибинского район в 2006 г. на сушилке М-819 было переработано 2075,7 т зерна со снятием влажности с 16-35% до 13-14%. Было заготовлено 120 т семян озимой пшеницы. Для сушки зерна было израсходовано 100 т соломы. Работа сушилки М-819 на твердом топливе (соломе) подтвердила работоспособность воздухонагревателя ВНС-1,5. При сушке семенного и фуражного зерна было сэкономлено около 33 т дизельного топлива, получена экономия более 20 млн. руб. в ценах 2006 года.

В 2007 г. до начала уборки изготовлены, смонтированы и запущены в работу три воздухонагревателя ВНС-1,5 в СГЦ «Вихра» Мстиславского района, ЗАО «Горы» Горецкого района, СПК «Сухаревский» Могилевского района. В процессе уборки смонтирован ВНС-1,5 в УКСП «Тишовка» Могилевского района. Произведена модернизация ВНС-1,5 в УКСП «Первомайский» Дрибинского района. Подведенные итоги работы воздухонагревателей ВНС-1,5 в хозяйствах Могилевской области показали высокую эффективность данных установок, работающих совместно с сушилками М-819. За уборочный сезон 2007 г. переработано более 16 тыс. т зерна, расход соломы составил более 800 т. Было сэкономлено 162,5 т дизтоплива, получена экономия более 236,3 млн. руб. в ценах 2007 года.

Результаты эксперимента показали, что в качестве топлива для сушки зерна целесообразнее использовать солому озимых культур – ржи, тритикале и пшеницы, в которых содержится наименьшее количество вредных элементов (азота, калия, хлора, серы), вызывающих коррозию металлоконструкции ВНС-1,5. В соломе ячменя и овса обычно больше травяных примесей и хлора. Использовать рапсовую солому в качестве топлива нельзя из-за образования при ее сгорании большого количества смол, которые приводят к закоксуванию газопроводов теплообменника и выходу воздухонагревателя из строя. Рулоны соломы должны иметь хорошую плотность и правильную геометрическую форму. Нарушение этих требований приводит к проблемам при загрузке рулонов в топку, загоранию соломы при открытых дверях и в конечном итоге к короблению шлюзовых затворов и дверей. Влажность соломы не должна превышать 25%. Наиболее подходящая ее влажность для сжигания – 12-18%.

В Могилевской области на начало 2007 г., по данным облсельхозпрода, имелось 192 зерносушильных комплекса с сушилками М-819, работавших на жидком топливе. Широкомасштабное использование соломы в них в качестве биотоплива, по нашим оценкам, может обеспечить годовую экономию дизельного топлива в регионе до 6240 т и получение годового экономического эффекта до 9073,92 млн. руб. в ценах 2007 года.

Основные преимущества сушки зерна на соломе: неограниченный ресурс топлива (для сушки используется 3-5% выращенной соломы); относительно низкая стоимость соломы (по данным хозяйств, от 8 до 25 тыс. руб. за 1 т в ценах 2007 года); относительно низкие транспортные расходы; существенная экономия жидкого топлива; возможности использования соломы, прессуемой отечественными прессподборщиками ПР-Ф-110, ПР-Ф-145, ПР-Ф-180, без ее предварительной подготовки, влажностью до 25%; возможности сушки как фуражного, так и продовольственного и семенного зерна за счет поддержания постоянной температуры теплоносителя в пределах 50-110 °С; простота конструкции, ее долговечность, высокая надежность воздухонагревателя; сохранение высокого качества зерна за счет своевременной переработки; значительный экономический эффект.

Основные недостатки сушки зерна на соломе: увеличение количества обслуживающего персонала на 1 человека; затраты на заготовку, доставку и хранение соломы; заготовка рулонов соломы достаточной плотности и правильной геометрической формы; использование большого количества огнеупорного кирпича (6,5 тыс.шт.), не производимого в республике; большая трудоемкость футеровки и теплоизоляции топки и невозможность проведения этих работ в холодное время года; дополнительный расход электроэнергии на работу дымососа.

Зависимость результатов работы от квалификации оператора и соблюдения им технологии сушки зерна.

Литература

1. Крупенько, А.А. Сушка зерна с использованием соломы в качестве топлива / А.А.Крупенько, Г.А. Столяров // Энергоэффективность. – 2008. – № 2. – С. 10-13.
2. Анализ основных топливных характеристик древесного топлива, соломы и других твердых сельскохозяйственных отходов / З.А Антонова и [др.] // Энергоэффективность. – 2008. – № 5. – С. 7-9.

3. Энергоэффективность сжигания твердого биотоплива / Ю.В.Максимук и [др.] // Энергоэффективность. – 2007. – № 6. – С. 2-5.
4. Антонова, З.А. Энергоэффективность использования местных ресурсов в качестве твердого топлива / З.А.Антонова, В.Н. Курсевич // Природные ресурсы. – 2007. – № 4. – С. 89-94.

УДК 657.471:636.22/.28.084

Жевнерова С. Е.

Научный руководитель: к. э. н., доцент Каштанова И. А.

УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия», г. Горки

СИСТЕМА «ДИРЕКТ-КОСТИНГ» – ЭФФЕКТИВНЫЙ МЕТОД УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ В МОЛОЧНОМ СКОТОВОДСТВЕ

Главная цель деятельности любого предприятия – максимизация прибыли. Достижение этой цели ограничено двумя факторами: ценой реализации и затратами на производство продукции. Цена реализации складывается на рынке под влиянием спроса и предложения, а затраты могут увеличиваться или уменьшаться в зависимости от потребляемых материальных, финансовых и трудовых ресурсов, а также от уровня организации производства и других факторов. Между прибылью и затратами существует обратная зависимость. Следовательно, каждое предприятие имеет множество рычагов снижения затрат, которые оно может привести в действие с помощью эффективного управления ими при производстве продукции. В связи с этим возникает необходимость совершенствования бухгалтерского учета и в первую очередь – системы учета затрат. Решение данной задачи заключается в выборе такой системы учета затрат, которая позволила бы контролировать производственные затраты в местах их возникновения, т. е. по центрам ответственности.

Учитывая вышеизложенное, предлагаем сельскохозяйственным предприятиям при учете затрат в молочном скотоводстве использовать элементы системы «директ-костинг». Главная особенность этой системы – разделение затрат на переменные и постоянные, но говорить о переменных и постоянных затратах в животноводстве в чистом виде сложно. Поэтому предлагаем расходы в молочном скотоводстве разделить на переменные, условно-переменные и постоянные. *Переменные расходы* находятся в прямой зависимости от объемов производимой продукции – это заработная плата с отчислениями доярок и других производственных рабочих, занятых обслуживанием молочного стада, корма. Расходы, которые не зависят от объема производства продукции, но определяются поголовьем животных (стоимость подстилки, медикаментов, водоснабжение, услуги МТП, автотранспорта, денежные расходы – страховые платежи, налоги в бюджет; расходы будущих периодов; затраты по искусственному осеменению) следует отнести к *условно-переменным*. Переменные и условно-переменные расходы по основному молочному стаду необходимо учитывать непосредственно на счете 20 «Основное производство» субсчете 2 «Животноводство» по соответствующим аналитическим счетам. С некоторой долей условности к переменным затратам можно отнести также и косвенные расходы животноводства (заработная плата заведующего фермой, расходы на содержание основных средств общепромышленного назначения), предварительно накапливаемые на субсчете 25-2 «Общепроизводственные расходы животноводства», а затем ежемесячно распределяемые по аналитическим счетам субсчета 20-2 «Животноводство». *Постоянные расходы* не зависят от объемов производства и представляют собой совокупность расходов на управление, хозяйственное обслуживание производства, сбыт продукции. При этом мы считаем, что в составе постоянных затрат следует различать прямые и косвенные затраты. Прямые постоянные затраты – это те затраты, которые можно прямо отнести на основное молочное стадо (например, расходы на содержание помещений, занятых этой группой животных, амортизация доильных установок, расходы на электроэнергию и др.). Эти затраты так же необходимо отражать на субсчете 20-2 «Животноводство». Издержки, которые не возможно прямо отнести на калькуляционный объект (заработная плата с отчислениями управленческого персонала, расходы на охрану труда и технику безопасности и др.), являются косвенными и должны отражаться на счете 26 «Общехозяйственные расходы» с ежемесячным распределением по объектам учета.

В целях управления производственными затратами и контроля за их уровнем в каждом структурном подразделении фактические затраты должны сопоставляться с нормативными. При этом нормативы следует рассчитывать по переменным и условно-переменным затратам на единицу продукции и на 1 голову. В разработке данных нормативов должны принимать участие специалисты агрономической, зоотехнической, экономической и других служб.

Экономист на основании действующих норм выработки по оплате труда в хозяйстве в соответствии с запланированным выходом продукции должен составить расчет затрат по оплате труда. С учетом фактического наличия коров на ферме главный зоотехник составляет нормы расхода кормов из расчета на одну голову и дополнительно на каждый килограмм молока. При планировании затрат на водоснабжение устанавливаются лимиты ее расхода на молочно-товарных фермах, исходя из нормативов потребления. Аналогично исчисляются условно-переменные расходы и по другим статьям затрат на основе нормативных расчетов.

Определение нормативной себестоимости на основе взаимосвязи объемов производства продукции с переменными и условно-переменными затратами (с применением нормативов по каждой статье) позволит определить отклонения фактических затрат от норм, выявить причины их возникновения и виновных лиц. Таким образом, будет решена проблема «обезличенности» сельскохозяйственного производства.

Предлагаемая нами система учета затрат позволяет оперативно управлять ими, вскрывать взаимосвязь между тремя группами важнейших экономических показателей: объемом производства, себестоимостью и прибылью – и определения оптимальной величины каждого из этих показателей при заданном значении других.

Внедрение предлагаемой системы учета затрат требует изменений и в регистрах бухгалтерского учета. Так, считаем целесообразным вести «Производственный отчет структурного подразделения», в первом разделе которого рекомендуем отражать только затраты, контролируемые структурным подразделением (переменные, условно-переменные и прямые постоянные), по нормам и фактические, а во втором – выход продукции по видам, полученный структурным подразделением, в оценке по реализационным ценам, что необходимо для расчета маржинального дохода. Таким образом, данный регистр позволит анализировать эффективность деятельности каждого структурного подразделения.

Отражение отклонений от нормативных затрат в разрезе центров ответственности предлагаем осуществлять в «Ведомости учета и контроля отклонений затрат», в которой указываются выявленные отклонения по переменным и условно-переменным затратам.

Следует отметить, что в отечественной практике принята система учета полных затрат, поэтому для отражения всех произведенных расходов в разрезе объектов учета затрат рекомендуем использовать «Сводный производственный отчет по животноводству».

Информация, накопленная в данных учетных регистрах, позволит исчислять четыре вида себестоимости продукции молочного скотоводства: нормативную, фактическую, усеченную и полную. Это, в свою очередь, даст возможность проводить разноплановый анализ формирования затрат, эффективности производства продукции, а также значительно расширит аналитические и контрольные функции бухгалтерского учета.

Предлагаемая нами система учета затрат может быть применена и в других отраслях сельскохозяйственного производства, что будет способствовать решению стратегических задач по управлению предприятием в целом.

УДК 631.164:657.47]:633.1

Рыбакова Ж.В.

Научный руководитель: ассистент Борбит И.Н.

УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия», г. Горки

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ УЧЕТА ЗАТРАТ И ИСЧИСЛЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ ЗЕРНОВЫХ КУЛЬТУР

Зерновые культуры в Республике Беларусь занимают центральное место в отраслевой структуре растениеводства. От уровня зернового производства во многом зависит развитие остальных отраслей сельского хозяйства, удовлетворение потребности населения не только в хлебе, но и в мясе, молоке и других сельскохозяйственных продуктах. Производство зерна является основой укрепления не только продовольственного, но и фуражного фонда, поскольку является базой для развития жи-

вотноводства, обеспечивая его кормами. Зерно – важнейший стратегический продукт, во многом определяющий межотраслевые пропорции не только в АПК, но и в народном хозяйстве в целом, а также основной источник доходов товаропроизводителей, позволяющий им в условиях многоотраслевого хозяйствования вести расширенное воспроизводство. Поэтому в Программе возрождения и развития села на 2005-2010 годы определены следующие направления развития зерновой отрасли:

- достичь годового производства зерна к 2010г. в объеме 8400 тыс. тонн;
- внедрить сорта зерновых культур, характеризующиеся потенциальной продуктивностью 60-70 ц/га;
- расширить в структуре посевов зерновых культур посевы озимой и яровой пшеницы до 400 тыс. га; озимого и ярового тритикале – до 420 тыс. га; зернобобовых культур – до 350 тыс. га.

Важную роль в решении задач, поставленных перед отраслью растениеводства в части производства зерна, играет точный и своевременный учёт затрат и исчисление себестоимости продукции зерновых культур. Основными задачами бухгалтерского учета затрат и выхода продукции зерновых культур является:

- обеспечение необходимой информацией об уровне затрат по статьям затрат, основным видам выполняемых работ и конкретным подразделениям предприятия;
- своевременный и полный учет поступающей от урожая продукции;
- экономически обоснованное систематизирование и обобщение информации для исчисления себестоимости продукции;
- обеспечение точного разграничения затрат по смежным годам производства.

В состав озимых и яровых зерновых культур входят культуры, различные по потребительским свойствам, назначению, урожайности. Технология производства отдельных культур также имеет свои особенности. Закупочные цены на зерно устанавливаются отдельно для каждой культуры, причем, чем точнее и оперативнее они будут отражать затраты трудовых и материальных ресурсов на производство продукции, тем эффективнее будет регулирующее воздействие механизма ценообразования на протекание экономических процессов и тем меньше потребуются затраты на управление экономикой. Себестоимость, определяемая в среднем по группам зерновых культур, не характеризует эффективность затрат на производство отдельных культур, а её применение в дальнейшем приводит к искажению экономических показателей, исчисленных на её основе. Также важно отметить то, что не обеспечивается достоверность исчисления себестоимости производимой продукции, а это, в свою очередь, снижает контрольные функции учётной информации и не обеспечивает успешное её использование в управлении производством. Для устранения этого недостатка и в целях дальнейшего совершенствования учёта затрат на производство и исчисления себестоимости зерновых культур целесообразно рассчитывать себестоимость каждой культуры (пшеница озимая, рожь озимая, тритикале озимый, пшеница яровая, ячмень яровой, овёс яровой и др.). Однако, на наш взгляд, нет необходимости открывать аналитические счета на каждую зерновую культуру. Достаточно учитывать затраты по группам культур в соответствии с технологией их выращивания:

1. Озимые зерновые культуры;
2. Яровые зерновые культуры;
3. Крупяные культуры;
4. Зернобобовые культуры.

На этих аналитических счетах целесообразно учитывать затраты по дебету в совокупности по всем культурам данной группы, а выход продукции отражать по кредиту отдельно по культурам и с указанием посевных площадей. Так как уровень государственных закупочных и отпускных цен на семена значительно отличается по разным видам зерновых культур, то, на наш взгляд, стоимость семян, израсходованных на посев, следует относить на затраты конкретной культуры. При этом варианте учета для определения фактической себестоимости продукции каждой зерновой культуры затраты без стоимости побочной продукции (соломы) и стоимости семян нужно делить на количество гектаров, занятых под всеми культурами данной группы, и определять фактическую себестоимость совокупных работ на одном гектаре. Умножив данный показатель на количество гектаров посевов соответствующих культур, можно распределить совокупные затраты по культурам. Прибавив к распределенным затратам по каждой культуре стоимость семян, определим общие затраты на выращивание соответствующей культуры. Путем деления этих затрат на выход продукции каж-

дой культуры найти себестоимость единицы продукции. Таким образом, при данном варианте объектами калькуляции по зерновым культурам будут выступать: 1 га по группе культур и полученное зерно в центнерах по зерновой культуре. Расчеты по предлагаемому методу сведем в таблице.

Исчисление себестоимости продукции зерновых культур

Показатели	Всего	В т.ч. по культурам		
		Озимая рожь	Озимый тритикале	Озимая пшеница
Площадь, га	167	110	45	12
Затраты на производство зерновых культур, тыс. руб.	209342	X	X	X
Стоимость соломы, тыс. руб.	3720	X	X	X
Стоимость семян, тыс. руб.	83155	12046	29098	42011
Затраты без стоимости соломы и семян, тыс. руб.:				
На 1 га	733	X	X	X
На занимаемую площадь	122467	80667	33000	8800
Затраты на культуры, тыс. руб.	205622	92713	62098	50811
Валовый сбор разных видов зерновых культур, ц	4487	2913	1272	302
Себестоимость 1 ц продукции, тыс. руб.	45,8	31,8	48,8	168,2

Как видно из данных таблицы, себестоимость по различным зерновым культурам значительно отличается от себестоимости, исчисленной в целом по группе зерновых культур. Наиболее высокая себестоимость получается от выращивания озимой пшеницы, а наиболее низкая – от выращивания озимой ржи.

Таким образом, предложенный метод учёта затрат и исчисления себестоимости позволяет оценить эффективность производства каждой зерновой культуры, а также правильно установить реализационные цены на зерно.

УДК 657.244.1

Демчук Н.А.

Научный руководитель: профессор Стешец Л.И.

УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия», г. Горки

ВЕКСЕЛЬ КАК АЛЬТЕРНАТИВНАЯ ФОРМА РАСЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОДРЯДЧИКАМИ ДЛЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

В процессе деятельности сельскохозяйственные организации вступают во взаимоотношения с другими организациями по поводу приобретения материально-производственных ресурсов (сырья и других материалов), услуг (транспортных, строительных), работ (погрузочно-разгрузочных, монтажных).

Учет расчетов с поставщиками и подрядчиками является важным элементом в системе бухгалтерского учета. Правильное и своевременное осуществление расчетов позволяет вовремя выявить кредиторскую задолженность, которая является нежелательной для организации, так как снижает степень доверия к хозяйствующему субъекту, представляет его как неплательщика по обязательствам, что в конечном итоге ведет к разрыву хозяйственных связей. Отрицательным явлением для предприятий является и наличие дебиторской задолженности, так как это ведет к высвобождению средств из оборота.

При наличии достаточных средств на счетах предприятия осуществляют расчеты с поставщиками и подрядчиками в установленном порядке. Однако в настоящее время остро стоит проблема неплатежей из-за недостаточности собственных средств. В данном случае предприятие может заключить договор о переводе долга на своего покупателя либо поставить свою продукцию в счет погашения обязательств. В связи с этим возникает проблема: согласно Указу Президента Республики Беларусь от 15.08.2005 № 373 «О некоторых вопросах заключения договоров и исполнения обязательств на территории Республики Беларусь» ограничена возможность неденежной формы прекращения обязательств.

В свете этих событий возрастает роль векселя как альтернативной формы расчетов с поставщиками и подрядчиками. В настоящее время доля расчетов с использованием векселей невелика.

Порядок совершения сделок с векселями регулируется Указом Президента Республики Беларусь от 28 апреля 2006 года «О совершенствовании регулирования вексельного обращения».

По своему основному предназначению вексель – это средство платежа и возможность заплатить деньги по адресу, отличному от места приобретения товара или услуг. Векселем можно расплатиться за товар или услуги вместо денег. В этом случае деньги получает продавец, на которого был выписан индоссамент.

Для учета выданных векселей мы рекомендуем ввести отдельный субсчет к счету 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» – «Расчеты с поставщиками и подрядчиками векселями». Построение аналитического учета по счету 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» субсчету «Расчеты с поставщиками и подрядчиками векселями» должно обеспечить возможность получения необходимых данных о задолженности поставщикам по выданным векселям, срок оплаты которых не наступил, а также поставщикам по просроченным оплатой векселям.

При выдаче векселей на стоимость фактически поступивших товарно-материальных ценностей, принятых работ, потребленных услуг делается запись по кредиту счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» и дебету счетов учета этих ценностей или соответствующих затрат. Погашение задолженности, обеспеченной выданными векселями, отражается по дебету счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» и кредиту счетов учета денежных средств. Проценты по выданным векселям (в случае, если уплата процентов предусмотрена) отражаются векселедателями по дебету счетов учета затрат на производство и кредиту счетов учета денежных средств.

Начисление вексельного сбора в размере 0,1 процента от суммы векселя отражается в бухгалтерском учете по дебету счетов учета затрат на производство и кредиту счета 68 «Расчеты по налогам». При перечислении вексельного сбора в доход республиканского бюджета делается запись по дебету счета 68 «Расчеты по налогам» и кредиту счета 51 «Расчетный счет».

Штрафы за нарушение лимита собственных вексельных обязательств в размере от 10 до 50 процентов суммы превышения указанного лимита, взыскиваемые по решению органов Государственного налогового комитета, а также за непредставление в Государственный комитет по ценным бумагам информации о выпуске векселей в размере до 100 минимальных заработных плат, взыскиваемые по решению этого комитета, отражаются в бухгалтерском учете по дебету одного из счетов учета собственных источников и кредиту счета 51 «Расчетный счет».

Оперативный контроль за платежами по выданным и полученным векселям рекомендуется вести с помощью картотеки, упорядоченной по срокам погашения задолженности.

В настоящее время не существует специального регистра для отражения операций по учету расчетов с поставщиками и подрядчиками, обеспеченных векселем, при журнально-ордерной форме расчетов. При отражении данных операций необходимо обеспечить наличие следующей информации: вексельная сумма (его номинал); дата составления векселя; дата (или срок) погашения векселя; сумма процентов или/и процентная ставка по векселю (если вексель является процентным). Если номинал указан в иностранной валюте, вексель является «валютным» и используется, как правило, при внешнеторговых расчетах, необходимо отражать курс Национального банка на дату возникновения задолженности и дату погашения векселя (для отражения курсовой разницы по кредиторской задолженности).

В связи с вышеизложенным нами разработан учетный регистр для отражения расчетов с поставщиками и подрядчиками посредством векселя, являющийся приложением 6б к журналу-ордеру формы № 6-АПК, используемому для отражения расчетов с поставщиками и подрядчиками при журнально-ордерной форме учета. В данном учетном регистре мы предлагаем выделить специальные графы для учета векселей: 10 – дата составления векселя, 11 – номинал, 12 – дата погашения (отметка об оплате), 13 – ставка процента (по процентным векселям), 14 – сумма процента. При погашении задолженности по векселю и полном расчете с поставщиком записи из реестра переносятся в журнал-ордер формы № 6-АПК.

В настоящее время возрастает роль и сфера применения автоматизированной формы учета. Наиболее широко применяется программа «1С:Бухгалтерия», в которой предусмотрено отражение операций по расчетам с поставщиками и подрядчиками с использованием векселей.

Оформление операций по расчетам векселями в системе «Главный бухгалтер» производится через экранную форму специального документа, вызываемого командой меню Учет векселей. Виды операций и соответственно записи по счетам определяются в процессе заполнения параметров документов.

Работу документа можно представить в следующей последовательности:

1. Команда меню Документы>Взаиморасчеты>Учет векселей.
2. В списке Вид поступления выбрать режим «Передача поставщику». При этом счета расчетов и реализации определяются в системе автоматически и не доступны для корректировки.
3. Из справочника Контрагенты выбрать Поставщика.
4. В поле Статья дохода (расхода) указать из справочника статью операционного расхода.
5. После заполнения шапки документа становится доступна кнопка «Подбор». Окно Подбор позволяет указать вексель из списка имеющихся у организации.
6. Сохранить и провести документ. В данном режиме работы документ сформирует записи по счетам.

Оплата векселя плательщиком производится путем составления платежного поручения на перечисление денежных средств в счет погашения данного векселя на расчетный счет векселедержателя.

Подводя итоги, мы считаем, что преимуществом вексельной формы расчетов для организации является отсрочка платежа при недостаточности средств для осуществления расчетов за поставленные ценности; неограниченность по срокам погашения (срок погашения определяется договором); необязательный платный характер использования (например, по сравнению с кредитом); независимость от условиями сделки; удовлетворение в значительной степени потребности хозяйственного оборота в ликвидных активах.

Преимуществом вексельной формы расчетов для поставщика является то, что для получения за вексель «живых» денег не обязательно ждать даты погашения бумаги, а можно получить определенную часть суммы номинала векселя, продав его на рынке заинтересованному лицу по цене ниже номинала.

В целом, вексель выступает достаточно доходным, ликвидным, надежным финансовым активом, позволяющим интегрировать интересы производителей, финансовых институтов и государства.

УДК 657.28:368.5 (476.4)

Котикова О.А.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Клипперт Е.Н.

УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия», г. Горки

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА РАСЧЕТОВ ПО СТРАХОВАНИЮ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ НА ПРИМЕРЕ РУП «УЧХОЗ БГСХА» ГОРЕЦКОГО РАЙОНА МОГИЛЕВСКОЙ ОБЛАСТИ

Страхование – необходимый признак цивилизованной, современной и эффективной системы хозяйствования, в том числе сельскохозяйственное страхование выступает необходимым условием обеспечения продовольственной безопасности, компенсации производственных потерь и улучшения финансового состояния субъектов сельскохозяйственного производства.

В РБ в соответствии с законом «О страховании» от 3 июня 1993 г. закреплено, что страхование может быть обязательным и добровольным. Для учета расчетов по всем видам страхования согласно Типовому плану счетов бухгалтерского учета предназначен счет 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» субсчет 2 «Расчеты по имущественному и личному страхованию».

Однако мы считаем, что сосредоточение на счете 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» расчетов с разными субъектами хозяйствования различными по специфике своей деятельности не способствует достоверной организации учета и контроля за расчетно-платежной дисциплиной во взаимоотношениях сельскохозяйственных предприятий со страховыми организациями. В связи с этим предлагаем для учета расчетов по страхованию использовать счет 77 «Расчеты по имущественному и личному страхованию», открыв к нему субсчета: 1. «Учет расчетов по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств»; 2. «Учет расчетов по обяза-

тельному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний»; 3. «Учет расчетов по обязательному страхованию урожая сельскохозяйственных культур, скота и птицы с государственной поддержкой»; 4. «Учет расчетов по добровольным видам страхования». При этом к субсчету 4 – «Учет расчетов по добровольным видам страхования» организации могут открывать аналитические счета по отдельным видам применяемого добровольного страхования, либо использовать первых 3 вышепредложенных субсчета счета 77 «Расчеты по имущественному и личному страхованию», а остальные субсчета к счету 77 открывать по видам добровольного страхования.

Опыт ведения учета расчетов по имущественному и личному страхованию на счете 77 «Расчеты по имущественному и личному страхованию» уже имеется в сельскохозяйственных организациях РБ. Так РУП «Учхоз БГСХА» Горецкого района Могилевской области применяет счет 77 «Расчеты по имущественному и личному страхованию», что позволяет иметь более достоверную аналитическую информацию. Но на данном счете в организации учитываются не все виды страхования. Учет такого вида добровольного страхования, как добровольное страхование от несчастных случаев ведется на отдельном субсчете счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами».

В связи с этим хотелось бы показать, как можно внедрить вышепредложенный нами вариант учета расчетов по имущественному и личному страхованию в данной организации.

Прежде всего, необходимо отметить, что в хозяйстве применяются все 3 вида обязательного страхования, которые на данный момент применяются в сельскохозяйственных организациях (страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств; страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний; страхование с государственной поддержкой урожая сельскохозяйственных культур, скота и птицы). Также хозяйство осуществляет добровольное страхование наземных транспортных средств и страхует в добровольном порядке от несчастных случаев своих работников по их желанию.

Согласно рабочему плану счетов организации, учет расчетов по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств, добровольному страхованию наземных транспортных средств, обязательному страхованию с государственной поддержкой урожая сельскохозяйственных культур, скота и птицы и обязательному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний ведется на счете 77 «Расчеты по имущественному и личному страхованию». Учет расчетов по добровольному страхованию от несчастных случаев в РУП «Учхоз БГСХА» ведется на счете 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», субсчет 2 «Госстрах».

Ведение бухгалтерского учета в РУП «Учхоз БГСХА» осуществляется по автоматизированной форме на базе программы АРМ бухгалтера. В связи с этим для кодирования хозяйственных операций по счетам расчетов используются коды синтетического и аналитического учета по каждому из них. Коды строятся по принципу последовательного кодирования и состоят из семи знаков, три первых из которых обозначают номер синтетического счета и субсчета, четыре последующих являются объектами аналитического учета. По счету 77 «Расчеты по имущественному и личному страхованию» коды в РУП «Учхоз БГСХА» выглядят следующим образом:

7710000 – «Расчеты по страхованию имущества (тракторов, машин, скота, зерна)»;

7720001 – «Начисления из заработной платы рабочих (0,5%)»;

7720002 – «Начисления пособий в связи с производственной травмой»;

7720003 – «Перечисление страховых взносов (0,5%) из заработной платы».

Однако в связи с тем, что в настоящее время учет расчетов по имущественному и личному страхованию ведется в организации на двух счетах (как было отмечено выше), а по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств, добровольному страхованию наземных транспортных средств и обязательному страхованию с государственной поддержкой урожая сельскохозяйственных культур, скота и птицы на счете 77 «Расчеты по имущественному и личному страхованию», субсчет 1 «Расчеты по страхованию имущества (тракторов, машин, скота, зерна)» мы считаем, что хозяйству целесообразнее учитывать расчеты по всем видам и формам страхования на счете 77 «Расчеты по имущественному и личному страхованию». При этом субсчета к счету 77, на наш взгляд, необходимо открывать отдельно по каждому

виду страхования, применяемого в организации: 1. «Учет расчетов по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств»; 2. «Учет расчетов по обязательному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний»; 3. «Учет расчетов по обязательному страхованию с государственной поддержкой урожая сельскохозяйственных культур, скота и птицы»; 4. «Учет расчетов по добровольному страхованию наземных транспортных средств»; 5. «Учет расчетов по добровольному страхованию от несчастных случаев».

Использование счета 77 «Расчеты по имущественному и личному страхованию» в разрезе предложенных выше субсчетов для учета расчетов по страхованию будет способствовать более достоверной организации учета и контроля за расчетно-платежной дисциплиной во взаимоотношениях РУП «Учхоз БГСХА» со страховыми организациями, позволит иметь более достоверную аналитическую информацию и избавит бухгалтера, ведущего данный участок учета, от необходимости просмотра учетных регистров по двум счетам при контроле за правильностью расчетов по страхованию. А в условиях автоматизации учета это не приведет к увеличению трудоемкости учетных работ в организации.

Кроме того, в современных условиях хозяйствования важной и актуальной является и проблема формирования оптимальной себестоимости выпускаемой продукции (выполненных работ и оказанных услуг) на основе использования единых принципов ее планирования, учета, контроля и анализа. Согласно основным положениям по составу затрат, включаемых в себестоимость продукции, работ, услуг, страховые взносы по обязательным видам страхования включаются в состав себестоимости продукции, работ, услуг и должны отражаться по кредиту субсчета 76-2 «Расчеты по имущественному и личному страхованию» и дебету счетов учета затрат (20 «Основное производство», 23 «Вспомогательные производства», 24 «Расходы по содержанию и эксплуатации машин и оборудования», 25 «Общепроизводственные расходы», 26 «Общехозяйственные расходы» и т.д.). Данный порядок учета используется и в РУП «Учхоз БГСХА». Однако, учитывая то, что платеж по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств производится единовременно и, как правило, договор страхования заключается на 1 год, считаем целесообразным начисленные страховые взносы учитывать предварительно на счете 97 «Расходы будущих периодов» с последующим списанием их равными долями на затраты соответствующих производств.

Отражение на счетах бухгалтерского учета предложенного варианта учета расчетов по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств с использованием вышепредложенных субсчетов к счету 77 «Расчеты по имущественному и личному страхованию», рассмотрим на примере заключенного договора обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств по трактору на сумму 1124098 руб.:

Дебет счета 97 «Расходы будущих периодов»

Кредит счета 77 «Расчеты по имущественному и личному страхованию», субсчет 1 «Учет расчетов по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств» – на сумму 1124098 руб. в части начисленных страховых взносов по МТП;

Дебет счета 77 «Расчеты по имущественному и личному страхованию», субсчет 1 «Учет расчетов по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств»

Кредит счета 51 «Расчетный счет» – на сумму 1124098 руб. в части перечисленных страховых взносов;

Дебет счета 24 «Расходы по содержанию и эксплуатации машин и оборудования», субсчет 1 «Содержание и эксплуатация машинно-тракторного парка»

Кредит счета 97 «Расходы будущих периодов» – включены страховые взносы в размере 1/12 суммы в затраты производства (93675 руб. = 1124098 руб. /12 мес.)

Использование вышепредложенных корреспонденций, на наш взгляд, позволит равными долями в течение года включать страховые взносы в затраты соответствующих производств и, соответственно, равномерно увеличивать себестоимость соответствующих видов работ в изучаемой организации.

Таким образом, мы считаем, что необходимо пересмотреть вопросы, касающиеся отражения на счетах бухгалтерского учета расчетов по страхованию. А открытие счета 77 «Расчеты по имущественному и личному страхованию» для учета расчетов по страхованию повысит информационную емкость бухгалтерского учета, будет способствовать более достоверной организации учета и контроля за расчетно-платежной дисциплиной во взаимоотношениях сельскохозяйственных организаций со страховыми компаниями.

УДК 657

Дюндикова А.А.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Нетёса Л.И.

УО «Белорусский государственный экономический университет» г. Минск

ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕХОДА НА МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Государственной программой перехода на международные стандарты бухгалтерского учета в Республике Беларусь, утвержденной постановлением Совета Министров от 4.09.1998 № 694, предусмотрено, что цель регулирования бухгалтерского учета будет состоять в том, чтобы обеспечить доступ всех заинтересованных пользователей к сопоставимой и объективной информации о финансовом положении и результатах деятельности субъектов хозяйствования. В этой связи предполагалось решить следующие задачи:

- переориентация нормативного регулирования с учетного процесса на бухгалтерскую отчетность;
- регулирование главным образом финансового, а не управленческого учета;
- органичное сочетание нормативных предписаний государственных органов исполнительной власти с профессиональными рекомендациями;
- взвешенное использование международных стандартов в национальном регулировании бухгалтерского учета.

Приходится признать, что первая из этих задач так и не была решена. Большинство нормативных правовых актов по бухгалтерскому учету, в отличие от МСФО, содержат указания не по составлению бухгалтерской отчетности, а по регулированию учетного процесса.

В основе МСФО лежит ряд принципов, комплексное применение которых призвано обеспечить достижение достоверного представления бухгалтерской (финансовой) отчетности заинтересованным пользователям. При этом МСФО не содержит императивных норм в отношении многих вопросов бухгалтерского учета.

В Законе «О бухгалтерском учете и отчетности» устанавливаются основополагающие и наиболее значимые общие нормы, касающиеся ведения бухгалтерского учета и составления отчетности в РБ. В нем определены некоторые важнейшие понятия в сфере бухгалтерского учета. Однако еще целый ряд не менее важных понятий в законе не определен, например, принципы, некоторые способы и правила бухгалтерского учета. Отсутствие в бухгалтерском законодательстве декларативных исходных норм соответствует традиционной системе построения белорусского законодательства, но не способствует реформированию бухгалтерского учета.

Между тем для международной практики характерно включение в систему регулирования именно декларативных норм. Так, в МСФО принципы подготовки и составления финансовой отчетности сформулированы в виде отдельного документа, предваряющего стандарты. В этих принципах отражаются основные цели и подходы, лежащие в основе составления и представления отчетности.

В соответствии с МСФО, качественные характеристики финансовой отчетности – понятность, уместность, существенность, надежность, сопоставимость и полнота. Для того чтобы быть надежной, информация должна быть правдивой, нейтральной и исходить из осмотрительности и преобладания экономической сущности над юридической формой.

Белорусские нормативные правовые акты упоминают лишь некоторые из этих характеристик, не раскрывая сути большинства из них. На практике их понимание не всегда совпадает с трактовкой МСФО, а иногда попросту игнорируется.

Некоторые определения элементов отчетности в МСФО позволяют в дальнейшем принимать решения о постановке на учет без каких-либо дальнейших указаний.

Например, активы – это ресурсы, контролируемые компанией в результате событий прошлых периодов, и от которых компания ожидает экономической выгоды в будущем (п.49-а Принципов МСФО). В сочетании с упомянутыми качественными характеристиками, понятием контроля и п.п.89 – 90 Принципов МСФО такое определение позволяет вести учет объектов без громоздкого аппарата первичных учетных документов, исключает проблемы, возникающие у белорусских бухгалтеров. Например, если у предприятия на балансе есть объекты социальной сферы, эксплуатация которых убыточна (санаторий, детский сад и т. д.), то в РБ они продолжают числиться на балансе, а в соответствии с МСФО нужно такие объекты списать, так как они не принесут в будущем экономической выгоды.

В Законе «О бухгалтерском учете и отчетности» преобладают императивные нормы, в том числе по составу отчетности (п.2 ст. 13 Закона), адресам и срокам ее представления. То есть, у организаций нет права выбора.

Государственное регулирование бухгалтерского учета и отчетности, как указано в ст.5 Закона, осуществляется Президентом РБ, Национальным собранием, Советом Министров и иными государственными органами в пределах их компетенции «в целях достижения единообразия ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской отчетности, повышения достоверности и своевременности учетной и отчетной информации».

Место белорусских профессиональных организаций бухгалтеров и аудиторов в такой структуре регулирования никаким образом не определено, они непосредственно не участвуют в регулировании бухгалтерского учета и формировании предъявляемых бухгалтерскому учету и отчетности требований.

Но стоит отметить, что Закон «О бухгалтерском учете и отчетности» содержит и ряд диспозитивных норм (порядок организации бухгалтерского учета (ст. 6), определение особенностей учетной политики), дающих право организации выбрать тот или иной порядок действий.

До сих пор существует проблема официального перевода МСФО на русский или белорусский язык, причем возможные отклонения от оригинального текста или его непонимание могут вызывать дополнительные неопределённости.

Требования об обязательном «переходе в соответствии с международными стандартами» нуждаются не только в определенности. Законность использования в РБ документов зарубежной общественной некоммерческой организации даже в качестве образца для отечественного законодательства также вызывает вопросы.

Большой проблемой при введении МСФО является и отсутствие необходимого механизма, который обеспечил бы их соблюдение.

В Беларуси говорить о прямом применении МСФО нет оснований. Минфин утвердил инструкции и стандарты, устанавливающие основные правила по бухгалтерскому учету и отчетности. Сегодня действуют более 30 таких нормативных актов, из них 15 приняты в соответствии с Государственной программой реформирования бухучета. Некоторые из этих документов разработаны на основе МСФО, некоторые содержат лишь некоторые из норм МСФО, а некоторые весьма далеки от МСФО.

Отдельные нормы МСФО в настоящее время применять в РБ затруднительно или нецелесообразно. В частности, крайне сложно было бы применять метод оценки активов по справедливой стоимости, создавать некоторые виды резервов, разрешить признавать факт совершения отдельных операций, включая признание выручки, на основании профессионального суждения бухгалтера, а не нормативных предписаний и первичных учетных документов.

Поэтому, чтобы осуществить переход на МСФО или чтобы привести нормативную базу отечественного бухучета в соответствие с МСФО, необходимо легитимное основание.

Такое решение необходимо и потому, что сегодня на нормативные правовые акты в сфере бухгалтерского учета оказывают значительное влияние смежные нормы права.

Прежде всего, это касается норм гражданского законодательства. На терминологию и правила бухгалтерского учета значительное влияние оказывают требования Гражданского кодекса, Закона «О хозяйственных обществах» и ряд других нормативных правовых актов.

С другой стороны, необходимо учесть последствия внедрения МСФО в РБ для экономики страны в целом и смежных областей государственного регулирования.

Для начала нужно определить цель такого перехода. И изменять применяемые стандарты следует в соответствии с тем, какие требования предъявляют к финансовой отчетности ее пользователи.

Каждая категория пользователей предъявляет к отчетности специфические требования, хотя в целом общая цель обычно формулируется примерно одинаково.

Полное приведение белорусского законодательства в соответствие с МСФО в настоящее время может привести к самым неожиданным последствиям. В частности, финансовые показатели многих предприятий по МСФО будут существенно отличаться от тех, которые получены сегодня.

Необходимо исследовать то, как повлияет внедрение МСФО на смежные области государственного регулирования, включая статистику, налогообложение, ценообразование.

Кроме того, большинство учетных работников сегодня не готовы работать с МСФО. Потребуется определенное время, чтобы подготовить кадры для ведения учета и контроля по МСФО.

Следует также предоставить бухгалтерам и аудиторам возможность проходить обучение и получать международно признанные квалификации (АССА, СРА и т.п.). Для этого необходима государственная поддержка таких программ. Программы обучения бухгалтеров в высших учебных заведениях следует привести в соответствие с рекомендациями Международной федерации бухгалтеров (IFAC).

С другой стороны, необходимо установить ответственность за искажение бухгалтерской отчетности, адекватное тяжести нарушения и степени вины.

Таким образом, на нынешнем этапе перед органами государственного управления и наукой стоят следующие задачи по сближению национальной системы бухгалтерского учета с принципами МСФО и трансформацией отчетности:

1. Приступить к разработке фундаментальных положений, связанных с переходом на единую систему бухгалтерского учета стран – активных участников процесса глобализации, учитывая то, что это не моментальный, а длительный процесс (оценка активов, обязательств, структуры отчетности и т.п.).

2. Провести сравнительный анализ национальной системы бухгалтерского учета и системы бухгалтерского учета, ориентированной на составление отчетности согласно требованиям МСФО.

3. Разработать единую терминологию и методику расчета показателей финансовой отчетности.

4. Разработать единую методику трансформации отчетности и обеспечить контроль со стороны государства за качеством и объективностью проведения трансформации.

5. Обеспечить подготовку кадров для субъектов хозяйствования, которые могли бы самостоятельно, без привлечения сторонних специалистов трансформировать отчетность, составленную по национальной системе бухгалтерского учета, в МСФО. Это позволит значительно снизить затраты на ведение бухгалтерского учета.

УДК 657

Новикова Т. С.

Научный руководитель: к.э.н, доцент Липатова О. В.

УО “Белорусский государственный университет транспорта” г. Гомель

ЭВОЛЮЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ УЧЕТА ЗАТРАТ И СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ИХ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Рассматриваются этапы развития теории и методологии учета и современные тенденции их совершенствования. Выявляются предпосылки становления подходов к учету затрат на каждом историческом промежутке. Приводится сущность основных идей деятелей, внесших вклад в развитие и совершенствование теоретических и практических основ учета производственных затрат.

The stages of the theoretical and methodological development of the expenses accounting and modern trends of its perfection are the subject of this work. The premises of the expenses account formation on each historical period are revealed. An essence of the basic ideas, contributed to development and improvement of theoretical and practical bases of the production expenses accounting is examined in this article.

На современном этапе развития экономики особую актуальность приобретает проблема совершенствования учета затрат на производство, перед которым стоят две глобальные проблемы: *первая* – переориентировать отечественную теорию и накопленный в

этой области практический опыт на решение новых задач, стоящих перед управлением предприятия, и *вторая* – создание новых нетрадиционных систем получения информации о затратах, применение новых подходов к калькулированию себестоимости, подсчету финансовых результатов и принятие на этой основе управленческих решений.

Отечественная методология учета затрат формировалась исторически на базе теоретического и практического опыта ведущих экономистов XIX и XX веков. Подходы к учету затрат менялись в зависимости от этапа развития экономических отношений, преобладавших в обществе в соответствующий период времени. Каждому этапу развития соответствовали свои задачи учета, и каждый этап выдвигал новые задачи на перспективу.

В период массового производства 1820 – 1930 гг. сильное развитие получило предпринимательство как основа организации и функционирования производства (в капиталистических странах). Промышленная революция, развитие производства в 1820 – 1900 гг. привели к бурному развитию производственной структуры промышленности, углублению общественного разделения труда, усилению роли предпринимательства.

В этот период в течение продолжительного времени затраты выявляли и учитывали так называемым котловым методом. Недостаток этого метода состоял в том, что, давая итоговую сумму затрат за тот или иной период, он не показывал их структуру и, следовательно, не позволял определить, какие затраты могут быть снижены и на каких участках производства. Такой учет не позволял предприятию получить необходимые данные для контроля за издержками производства по направлениям затрат, местам их возникновения, выпускаемой продукции.

Современные западные исследователи связывают со второй половиной XIX в. возникновение теории учета затрат. В это период в 1887 г. было опубликовано первое издание теоретического труда англичан Джона Магнера Фелса и Эмиля Гарке «Производственные счета: принципы и практика их ведения». Подход к учету затрат, предложенный Фелсом и Гарке, предполагал создание системы, призванной повысить информативность данных о затраченных средствах и усилить контроль за их использованием путем нововведений. Работа Фелса и Гарке ответила на многие вопросы, но, в сущности, это были теоретические ответы, которые в 1889 г. нашли свое практическое отражение в первой системе сравнения фактических затрат с нормированными, созданная присяжным бухгалтером Джорджем Пеплером Нортонем.

Позже учет затрат по единой схеме двойной записи закрепил затраты за соответствующими участками хозяйственной деятельности, что позволило Джону Манну в 1891 г. классифицировать условно-постоянные или накладные расходы, на расходы, связанные с закупкой сырья, реализацией готовых изделий, непосредственно с процессом производства, что позволило в дальнейшем исключить их из нормирования и сосредоточиться только на затратах, связанных с производством. Таким образом, можно сказать, что на этом этапе развития основная цель в области учета затрат состояла в том, чтобы максимально полно и точно учесть все затраты, связанные с процессом производства, и изучить характер этих затрат в зависимости от природы их возникновения.

Период массового потребления 1930 – 1960 гг. прежде всего характеризуется тем, что перед предприятиями возникли новые задачи, продиктованные рынком и потребностями потребителей. Во главу угла ставится не обеспечение производства, а организация сбыта. Потребители начинают отдавать предпочтение модифицированной, унифицированной продукции.

Происходит изменение характера конкуренции: конкурировать начинают потребительские свойства и качество товаров, а не цены. Перед предприятиями возникла проблема оптимизации всей системы функционирования, решение которой в условиях жесткой конкуренции позволило бы снижать себестоимость продукции и повышать ее надежность. В этот период одной из важнейших задач развития теории учета затрат стал поиск ответа на вопрос: в какой пропорции следует включать в себестоимость условно-постоянные расходы, т. е. определение себестоимости и создание практически применимых систем планирования затрат и оперативного контроля за выпуском продукции. В учетной практике укрепляется принцип «различной себестоимости для различных целей», что приводит к возникновению и развитию основных методов учета затрат и калькулирования себестоимости продукции. При этом акцент в управлении затратами был перенесен со сферы производства в сферу потребления, и главной задачей стало формирование экономически обоснованной конкурентоспособной цены, которая покрыла бы затраты на производство продукции и обеспечила определенную прибыль предприятию. На первый план в учетном процессе была выдвинута задача калькулирования себестоимости отдельных видов продукции (работ, услуг).

В **постиндустриальный период, начавшийся в 1960 – 1970-е годы**, основные рынки сбыта поделены корпорациями, отработаны и налажены технологии сбыта. Быстро насыщается спрос населения на большинство товаров и услуг. Управленческие задачи усложняются в связи с производственными кризисами, а с 80-х годов – с финансовыми кризисами.

В середине 70-х годов такие системы управления, как долгосрочное и стратегическое планирование, управление посредством выбора стратегических позиций, основанные на принципе предвосхищения новых задач путем разработки стратегии, оказались непригодными для реагирования на события, которые частично предсказуемы, однако выходят на поверхность слишком быстро, чтобы можно было заранее подготовить решение. Чтобы справиться с быстро изменяющимися условиями функционирования, вырабатывается новый принцип – принцип своевременности решения проблем. В это время развитие теории и практики управления затратами привело к формированию контроллинга как целостной системы управления предприятием. *Контролинг* – это система управления экономикой предприятия, ориентированная на выполнение оперативных и стратегических целей и достижение заданных результатов, объединяющая информационное обеспечение, планирование, контроль и анализ.

Основной целью учета затрат на данном этапе можно назвать совершенствование существующих методов учета затрат с учетом запросов потребителей и эволюционным развитием экономической мысли. Для достижения поставленной цели возникают методы учета затрат, позволяющие осуществлять не только учетные функции процесса управления, но и функции контроля, планирования и анализа с целью оптимизации величины затрат и повышения эффективности хозяйствования.

Следовательно, в постиндустриальный период основная цель учета затрат состояла в определении экономически обоснованной себестоимости отдельных видов продукции путем совершенствования существующих методов учета затрат с учетом запросов потребителей.

Таким образом, в процессе эволюции учет затрат окончательно сосредоточился не на конечном продукте производства, а непосредственно на производственном процессе. Объектом учета затрат стали выступать не только отдельные изделия или их группы, а и производственные участки – центры ответственности. Управление затратами стало основным направлением в процессе их оптимизации, опираясь на учет затрат, их планирование, анализ и калькулирование себестоимости.

В настоящее время в связи с недостаточным вниманием к анализу и планированию финансовой деятельности появилась необходимость усилить аналитичность учета затрат с одной стороны и внедрить в практику работы элементы управленческого учета.

Комплексность процесса управления в современных условиях предполагает воздействие на объект управления со стороны как производственных, так и управленческих отделов и служб предприятия, что требует полной информационной поддержки. Поэтому учетная система должна обеспечивать взаимосвязь различных информационных потоков как основу взаимодействия всех функций управления: планирования и организации, учета и контроля, анализа и регулирования. В качестве инструментария могут быть использованы приемы управленческого учета, а также нетрадиционные методы учета производственных затрат, одним из которых является **учет затрат на производство по функциям**. Он направлен на решение проблемы наиболее точного отнесения производственных затрат на каждый вид произведенной продукции и предполагает, что затраты, в первую очередь, отслеживаются по видам деятельности (функциям), а затем – относительно видов продукции.

Система учета затрат по функциям принципиально отличается от традиционного метода и имеет ряд преимуществ. Во-первых, сбор затрат осуществляется не по структурным подразделениям, а по видам деятельности и функциям. В результате отпадает необходимость перераспределения затрат обслуживающих подразделений по производственным подразделениям промышленных предприятий. Во-вторых, используется новая технология формирования базы распределения затрат. При методе функционального учета используется большее число носителей затрат, чем в обычной системе. Это дает возможность учесть влияние многих факторов на уровень распределяемых затрат.

Метод учета затрат по функциям дает наибольший эффект в формировании оперативной информации о затратах, необходимой для принятия управленческих решений. Наряду с оперативностью, заметным преимуществом учета затрат по функциям, на наш

взгляд, являются: большая информативность, наглядность и открытость управленческой отчетности о фактическом состоянии уровня затрат на предприятии. Руководство имеет возможность получить сведения о том, какое звено в цепочке производственных функций наиболее слабое, при выполнении какой функции накладные расходы превысили плановые или нормативные, где кроются резервы экономии затрат.

Таким образом, так как главной целью организации является максимизация прибыли, а главным препятствием, возникающим при достижении этой цели – необоснованно завышенные издержки производства, то правильно организованный учет затрат, включающий управленческий учет, анализ и планирование финансовой деятельности позволят снизить издержки и увеличить прибыль организации.

Литература

1. Гизатуллина, В. Г. Управление затратами на железнодорожном транспорте: [монография] / В. Г. Гизатуллина, О. В. Липатова. – Гомель: БелГУТ, 2008. – 352 с.
2. Моисеева, О. Учет затрат на производство по видам деятельности и функциям / О. Моисеева // Финансы. Учет. Аудит. – 2004. – №1. – С. 65 – 66.
3. Управление затратами на предприятии: учеб. / В. Г. Лебедев [и др.]; под общ. ред. Г. А. Краюхина. – СПб.: «Издательский дом «Бизнес-пресса», 2000. – 277 с.

УДК 657

Гуц Е. В.

*Научный руководитель: к.э.н., профессор Гизатуллина В. Г.,
УО «Белорусский государственный университет транспорта» г. Гомель*

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОТРАЖЕНИЯ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ РАСХОДОВ ПО УПЛАТЕ ПРОЦЕНТОВ ПО КРЕДИТАМ И ЗАЙМАМ

В данной статье рассматриваются проблемы отражения в бухгалтерском учете расходов по кредитам и займам в отечественной учетной практике в сравнении с международным опытом, так как правильное отражение в бухгалтерском учете расходов, связанных с получением кредитов, является залогом формирования достоверной информации о стоимости имущества, под приобретение которого берется кредит, величины затрат и финансовых результатов за отчетный период.

Бухгалтерский учет кредитов и займов всегда вызывал и вызывает определенные трудности. Особую сложность составляет отражение расходов по кредитам и займам в составе затрат организации. В связи с этим очень полезно будет обратиться к международному опыту. Затраты по займам, связанные с длительной подготовкой активов (приобретение, производство, строительство) для использования или продажи согласно основному подходу МСФО 23 «Затраты по займам» являются текущими затратами периода их возникновения. В альтернативном варианте затраты по займам включаются в стоимость приобретения активов при наличии прямой связи с их приобретением, строительством, производством и в течение этих процессов.

Для аргументации выбора того или иного варианта учета расходов по уплате процентов за пользование кредитом или займом необходимо исследовать экономическое содержание процесса капитализации затрат. Согласно принципу начисления, если произведенные затраты приносят экономические выгоды в отчетном периоде, то они должны быть учтены в составе текущих расходов. Если момент получения экономической выгоды наступит в будущем, данные затраты капитализируются в актив (основные средства, нематериальные активы). В случае отсутствия уверенности в возможности получения экономической выгоды такие затраты становятся потерями (убытками) отчетного периода. Исходя из принципа начисления, принятого МСФО в качестве основополагающего, проценты за кредит, включенные в стоимость объектов основных средств и нематериальных активов, используемых в предпринимательской деятельности, через амортизационные отчисления включаются в состав текущих расходов, и, следовательно, сопоставляются с доходами, полученными от эксплуатации данных объектов. Таким образом, проценты за кредит в случае их капитализации становятся расходами, обеспечивающими получение экономических выгоды.

Если считать проценты расходами на период, не обеспечивающими получение экономических выгод в будущем, то в соответствии с МСФО происходит их немедленное списание на убытки отчетного периода.

Проблему капитализации процентов за кредит, полученный с целью приобретения или создания объектов основных средств, нематериальных активов, следует рассматривать и с позиции правильности формирования первоначальной стоимости данных объектов. Исходя из принципа учета по себестоимости, цель бухгалтерского учета состоит не в нахождении стоимости, которую можно менять после совершения хозяйственных операций, а в определении себестоимости на момент ее совершения. Следовательно, можно предположить, что включение в стоимость объектов основных средств и нематериальных активов суммы процентов за кредит или заем уводит учетную стоимость от реальной (рыночной) стоимости.

Рассмотрим ситуацию в нашей стране. В Республике Беларусь закреплена норма о необходимости капитализации процентов, начисленных к уплате как до, так и после ввода объектов в эксплуатацию. Если обратить внимание на наших соседей, то следует отметить, что среди них нет единообразия. В Российской Федерации, так же как и у нас, установлен порядок, согласно которому проценты по кредитам в конце года относятся на стоимость соответствующих активов. В Украине же капитализация затрат по уплате процентов за кредит (займ), полученный на приобретение внеоборотных активов, не допускается.

Таким образом, мы можем использовать международный опыт (в частности подход МСФО), т.е. считать капитализацию процентов экономически не обоснованным подходом и списывать проценты на текущие расходы, либо допускать капитализацию процентов, однако не путем включения в первоначальную стоимость объектов основных средств и нематериальных активов. Можно выделить суммы начисленных к уплате процентов в отдельную статью первого раздела бухгалтерского баланса, т.к. их включение в первоначальную стоимость основных средств и нематериальных активов искажает реальную стоимость данных объектов.

Если этот вопрос пока остается открытым, то по другому вопросу использование зарубежного опыта будет весьма полезным. Это относится к необходимости введения единого документа, регламентирующего бухгалтерский учет заемных средств и расходов по их обслуживанию. В Российской Федерации такой документ действует с 2002 г. – это Положение по бухгалтерскому учету 15/01 «Учет займов и кредитов и затрат по их обслуживанию», согласно которому все затраты, связанные с получением кредитов и займов, учитываются на счете 91 «Прочие расходы и доходы» (исключая ту часть, которая подлежит включению в стоимость инвестиционного актива). В Республике Беларусь не полностью методически решенным остается вопрос, на каких счетах отражать проценты по кредитам и займам. Более наглядно это представлено на рисунках 1 и 2.

ИНСТРУКЦИЯ ПО ПРИМЕНЕНИЮ ТИПОВОГО ПЛАНА СЧЕТОВ



Отражение процентов по кредитам, полученным для приобретения товарно-материальных ценностей до принятия их к учету:

Д 10, 15, 16, 41

К 66 «Краткосрочные кредиты и займы»

/ 67 «Долгосрочные кредиты и займы» /



Отражение процентов по кредитам, полученным для приобретения товарно-материальных ценностей после принятия их к учету:

Д 91 «Операционные доходы и расходы»

К 66 «Краткосрочные кредиты и займы»

/ 67 «Долгосрочные кредиты и займы» /

Рис. 1. Отражение в учете процентов по кредитам, полученным для приобретения товарно-материальных ценностей, согласно Типовому плану счетов и Инструкции по его применению

В частности, Инструкция по применению Типового плана счетов в пояснении к счетам 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам» и 67 «Расчеты по долгосрочным кредитам и займам» предлагает корреспонденцию – дебет счетов 10, 11, 15, 16, 41 и кредит счета 66 (67) – для учета процентов, начисленных по кредитам и займам, полученным на приобретение товарно-материальных ценностей, до принятия указанных ценностей к бухгалтерскому учету. Однако в соответствии с Основными положениями по составу затрат проценты по кредитам и займам, полученным для приобретения товарно-материальных ценностей, включаются в себестоимость продукции, товаров (работ, услуг).

Аналогичная ситуация и с учетом процентов, начисленных организацией после принятия к бухгалтерскому учету приобретенных за счет краткосрочных и долгосрочных кредитов и займов товарно-материальных ценностей. Данная статья расходов согласно Инструкции должна учитываться на счете 91 «Операционные доходы и расходы». Однако если следовать Основным положениям по составу затрат, в данной ситуации должен использоваться счет 20 «Основное производство».

ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ ПО СОСТАВУ ЗАТРАТ, ВКЛЮЧАЕМЫХ В СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ (РАБОТ, УСЛУГ)

В себестоимость продукции (работ, услуг) включаются:

2.2.19. проценты по полученным ссудам, кредитам и займам (за исключением процентов по просроченным ссудам, кредитам и займам, а также займам, связанным с приобретением основных средств и нематериальных активов и иных внеоборотных (долгосрочных) активов)

Отражение процентов по кредитам, полученным для приобретения товарно-материальных ценностей:

Д 20 «Основное производство»

К 66 «Краткосрочные кредиты и займы»

/ 67 «Долгосрочные кредиты и займы» /

Рис. 2. Отражение в учете процентов по кредитам, полученным для приобретения товарно-материальных ценностей, согласно ОПСЗ

Приведенные нормативные документы в части учета и отнесения на затраты расходов по процентам за кредиты и займы явно подтверждают необходимость создания в Республике Беларусь просто необходим единого документа, регламентирующего бухгалтерский учет заемных средств и расходов по их обслуживанию, в котором были бы разъяснены все спорные вопросы, связанные с кредитными операциями.

Литература

1. Хатулева, О.В. Финансовый учет затрат по обслуживанию кредитов: состояние и пути совершенствования / О.В. Хатулева // Бухгалтерский учет и анализ.-2004.- №10.- с. 5-8.
2. Яковлева, А.В. Методика учета затрат, связанных с получением кредитов и займов / А.В. Яковлева // Бухгалтерский учет и анализ.- 2006.- №9.- с.21-23.
3. Яковлева, А.В. Проблемы оценки и отражения на счетах бухгалтерского учета задолженности по кредитам и займам / А.В. Яковлева // Бухгалтерский учет и анализ.- 2006.

УДК 658.5

Гулидова Т.А.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Липатова О.В.

УО «Белорусский государственный университет транспорта» г. Гомель

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В УПРАВЛЕНИИ ЗАПАСАМИ ОРГАНИЗАЦИЙ

Основное назначение запасов – это обеспечение непрерывности производственного процесса на предприятии. Своевременное комплексное обеспечение всеми необходимыми материальными ресурсами в установленные сроки и с наименьшими издержками на предприятии осуществляется посредством многофункциональной системы управления производственными запасами.

Производственная деятельность предприятия характеризуется совокупностью взаимосвязанных и взаимозависимых компонентов: необходимых для производства ресурсов (материальных, трудовых) и результатов производства. При этом затраты материальных ресурсов составляют значительную долю всех затрат на производство продукции, работ и услуг.

Управление запасами материальных ресурсов – один из функциональных видов деятельности, целью которого является доведение общей суммы ежегодных затрат на содержание запасов до минимума при условии выполнения целей предприятия и удовлетворительного обслуживания клиентов.

Управление материальными запасами подразделяется на две области – *плановое* управление, осуществляемое руководством предприятия, и *непосредственное* управление производством, осуществляемое руководителями структурных подразделений в текущем режиме. К специфическим приемам управления запасами относятся экономичный размер заказа, планирование потребности в материалах и планирование производственных ресурсов в целом.

Искусство управления запасами заключается: в оптимизации общего размера и структуры запасов ТМЦ, минимизации затрат по их обслуживанию, обеспечении эффективного контроля за их движением. Для оптимизации текущих запасов в зарубежных странах используется ряд моделей, среди которых наибольшее распространение получила *«Модель экономически обоснованного заказа» (EOQ-model)*, основанная на минимизации совокупных затрат по закупке и хранению запасов на предприятии.

Оптимальный размер заказа – это такое заказанное количество, при котором стоимость всего объема заказов и хранения запасов будет *минимальной*. То есть, модель EOQ позволяет оптимизировать пропорции между двумя группами затрат таким образом, чтобы общая сумма затрат была минимальной.

Среди систем планирования и оптимизации уровня запасов в странах с развитыми рыночными отношениями наиболее широкое применение получили *ABC-анализ, XYZ-анализ* и логистика.

Суть ABC-анализа заключается в том, что он концентрирует внимание за движением наиболее приоритетных групп товарно-материальных ценностей. Основным признаком деления запасов на группы ABC является доля в стоимости объема потребления и доля в общем количестве, а на группы XYZ – регулярность потребления. Такая классификация запасов позволяет повысить эффективность принятия решений в области закупки и складирования: определить оптимальную систему планирования ресурсов, минимизировать издержки на содержание запасов и выбрать рациональные схемы их контроля.

Важную роль в управлении запасами играет *логистика*, которая используется для оптимизации товарных потоков в пространстве и во времени. Она координирует движение товаров по всей цепочке «поставщик – предприятие – покупатель» и гарантирует, что необходимые материалы и продукты будут предоставлены своевременно, в нужном месте, в требуемом количестве и желаемого качества. В результате сокращаются затраты на складирование, значительно уменьшается продолжительность нахождения капитала в запасах, что способствует ускорению его оборачиваемости и повышению эффективности функционирования предприятия, его конкурентоспособности. Примерами логистических технологий в области управления запасами являются следующие зарубежные методики:

МРП (Materials Requirements Planning) – планирование потребности в материалах – система планирования производственных ресурсов.

«Канбан» – метод, обеспечивающий оперативное регулирование количества произведенной продукции на каждой стадии поточного производства.

«Точно вовремя» (Just-in-time, JIT) – общий организационный подход, с помощью которого, в результате учитывающего детали спроса, точного управления, значительно сокращаются запасы и длительность производственного цикла.

ОПТ – (Optimized Production Technologies) – оптимизированные производственные технологии.

С технологической точки зрения, наиболее распространены логистические системы двух видов:

– толкающие, когда предыдущее звено логистической цепи полностью определяет характер работы и свойства последующего звена;

– тянущие, когда более затратное последующее звено должно функционировать в лучших условиях, чем предыдущее.

К первому типу логистических систем относится система МРП (и ее модификация МРП II), а ко второму – система «Канбан».

Принцип функционирования **«толкающей» системы МРП** упрощенно можно представить так: *переполненный предыдущий участок «проталкивает» часть продукции на последующий участок, независимо от того, есть ли на последующем участке в этом потребность.*

В системе МРП планы производства продукции формируются в соответствии с прогнозами рыночной конъюнктуры. Наиболее важной функцией системы МРП является планирование потребности материалов. При этом производится прогнозирование уровня потребности, управление запасами, управление закупками и т.п.

Концепция MRP легла в основу MRP-систем, которые обеспечили *наличие на складе необходимых для производства материалов и запасов в любой момент времени, согласно плану.* Таким образом, благодаря этой системе осуществлялся контроль складских запасов и самой технологии производства, а также оптимальное регулирование поставок комплектующих для производства.

Однако у методологии MRP есть серьезный недостаток. При расчете потребности в материалах не учитываются загрузка и амортизация производственных мощностей, стоимость рабочей силы, потребляемой энергии и т.д. Поэтому в качестве логического развития MRP была разработана концепция Manufacturing Resource Planning (планирование производственных ресурсов), сокращенно называемая **MRP II**. В рамках MRP II можно уже планировать все производственные ресурсы предприятия: сырье, материалы, оборудование, людские ресурсы, все виды потребляемой энергии и пр. В идеале, этот метод позволяет осуществлять планирование в натуральных и стоимостных единицах измерения, и предоставляет возможность осуществлять моделирование с целью ответа на вопросы «Что будет, если...».

В соответствии с тенденциями изменения рынка и новыми потребностями в управлении предприятиями концепция MRP II развивалась, к ней постепенно добавлялись возможности по учету и управлению другими затратами предприятия. Так появилась концепция **ERP**, называемая иногда также Enterprise-wide Resource Planning (планированием ресурсов в масштабе предприятия). Целью ERP-системы является оптимизация процессов **«закупка-производство-продажа»**, сокращение их стоимости, уменьшение времени прохождения через этапы. Все это снижает издержки, качественно улучшает бизнес-процессы предприятия, и как следствие, повышает конкурентоспособность компании на рынке.

В **тянущей системе «Канбан»** принцип функционирования заключается в том, что участки последующих этапов производства «вытягивают» необходимую им продукцию с участков предыдущих этапов. Принципиальное отличие двух систем в том, что «толкающая» МРП «выталкивает» продукцию последующим участкам независимо от того, нужна ли она там. «Тянущая» же система обеспечивает поставку строго в срок всех изделий и комплектующих в соответствии с необходимостью для данного объема и характера производимой продукции.

Концепция управления производством на основе принципа **«Канбан»** применяется в течение довольно длительного времени. Разработана и впервые в мире реализована фирмой «Тойота» (Япония). Система Канбан предполагает специфический подход к выбору и оцениванию поставщиков, основанный на работе с узким кругом поставщиков, отбираемых по их способности гарантировать поставку «точно вовремя» комплектующих изделий высокого качества. При этом количество поставщиков сокращается в два и более раз, а с оставшимися поставщиками устанавливаются длительные хозяйственные связи.

Недостатком системы «Канбан» является то, что она может применяться только в определенных случаях, и не всегда ее использование является целесообразным. Одним из наиболее значимых последствий применения системы «Канбан» является тот факт, что при этом невозможно осуществлять средне- и долгосрочное планирование точных объемов потребности в материалах. Сторонники системы «Канбан» подчеркивают возможность сокращения запасов на складах, на промежуточном хранении и на складах готовой продукции путем поставки материалов непосредственно по мере необходимости использования их в производстве.

Этот общий принцип – применительно к области снабжения трактуемый как доставка материалов с немедленным запуском их в производство – полностью реализован в системе **«точно вовремя»** (Just-in-time, JIT).

В идеале компания, использующая систему JIT, ежедневно покупает ровно столько сырья и материалов, сколько ей необходимо для работы в течение одного дня. Более того, к концу дня в ее цехах не останется незавершенного производства, а вся произведенная продукция отправляется клиентам. Таким образом, на складах не остается никакой готовой продукции. *При системе JIT вы ничего нигде и ни для кого не производите, пока не получите заказ от клиента.*

Основными преимуществами системы «точно в срок» являются короткий производственный цикл, высокая оборачиваемость активов, в том числе запасов, а также отсутствие или чрезвычайно низкие издержки хранения производственных и товарных запасов. Основными недостатками системы «точно в срок» являются сложность обеспечения высокой согласованности между стадиями производства продукции и значительный риск срыва производства и реализации продукции.

Подводя итог вышесказанному, отметим, что применение подобных систем управления запасами на белорусских предприятиях желательно, однако в настоящее время не представляется возможным вследствие существующей экономической ситуации в стране, отсутствия гарантий бесперебойного снабжения, а также несоответствия требованиям исследуемых систем, из чего вытекает нестабильность инфляционных тенденций, рост взаимных неплатежей предприятий и организаций и т. п. Однако изучение опыта зарубежных компаний дает возможность белорусским предприятиям разрабатывать собственные системы управления поставками и запасами, которые бы учитывали особенности производства, текущую потребность в ресурсах, необходимых для изготовления продукции.

Литература

1. Баркалов С.А., Бурков В.Н., Курочка П.Н., Образцов Н.Н. / Задачи управления материально-техническим снабжением в рыночной экономике. М.: ИПУ РАН, 2000. – 58 с.
2. Загиров Р.Р. Методика анализа показателей процесса материально-технического снабжения / Нефтегазовое дело.- 2006.
3. Соловьев Р.А. Исследование зарубежного опыта управления запасами.// Вопросы экономических наук.- №6.- 2007.- с. 123 – 124.

УДК 657

Головешкина А. С.

**Научный руководитель: старший преподаватель Сидорова Л. Г.
УО «Белорусский государственный университет транспорта» г. Гомель**

ВЫБОР МОДЕЛИ УЧЕТНЫХ ЗАПИСЕЙ ПО ОТРАЖЕНИЮ ВЫРУЧКИ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ (РАБОТ, УСЛУГ)

Выручка от реализации продукции, работ и услуг является основным финансовым показателем. От величины выручки зависит: возмещение затрат, формирования прибыли, своевременность и полнота уплаты налоговых платежей, погашение банковских кредитов, что в конечном счете сказывается на финансовом результате деятельности предприятия. Поэтому выбор варианта отражения выручки от реализации продукции (работ, услуг) в учете очень важен.

Profit yield from realization of products, works and services is a basic financial index. On the size of profit yield depends: compensation of expenses, formings arrived, timeliness and plenitude of payment of tax payments, repayment of bank credits, that in final analysis tells on the financial result of activity of enterprise. Therefore the choice of variant of reflection of profit yield from realization of products (works, services) in an account is very important.

Выручка от реализации продукции, работ и услуг является основным источником возмещения средств на производство и реализацию продукции, образование доходов и формирования финансовых ресурсов. От величины выручки зависит не только внутрипроизводственное возмещение затрат и формирование прибыли, а и своевременность и полнота налоговых платежей, погашение банковских кредитов, что в конечном счете сказывается на финансовом результате деятельности предприятия.

В практике учета существует два варианта отражения выручки от реализации товаров (работ, услуг):

- 1) по мере отгрузки готовой продукции;
- 2) по мере оплаты.

Рассмотрим, какие варианты используют в своей учетной практике Беларусь и Россия, какой метод учета выручки рекомендует МСФО.

В соответствии с Инструкцией к типовому плану счетов бухгалтерского учета, организации Республики Беларусь в учетной политике могут указывать метод отражения выручки за реализованную продукцию, как по «отгрузке» так и по «оплате».

Метод определения выручки от реализации продукции (работ, услуг), товаров по мере их оплаты означает, что отражение реализации в бухгалтерском учете и признание дохода происходит в момент получения денежных средств в оплату отгруженной продукции, товаров (выполненных работ, оказанных услуг). До момента оплаты отгруженной продукции, товары (выполненные работы) учитываются на счете 45 «Товары отгруженные». Сальдо по счету 45 «Товары отгруженные» показывает фактическую себестоимость продукции, материалов и тары отгруженных, но не оплаченных на начало месяца покупателями, а также транспортные расходы, включенные в платежные документы, для оплаты покупателями. Оборот по дебету включает два понятия: фактическую себестоимость отгруженных в отчетном месяце ценностей, транспортные расходы, подлежащие оплате покупателями; оборот по кредиту – фактическую себестоимость реализованной продукции, ценностей и сумму транспортных расходов, оплаченных покупателями.

При списании готовой продукции со счета 43 «Готовая продукция» относящаяся к этой продукции сумма отклонений фактической себестоимости от стоимости по ценам, принятым в аналитическом учете, определяется по проценту, исчисленному исходя из отношения отклонений на остаток готовой продукции на начало отчетного периода и отклонений по продукции, поступившей на склад в течении отчетного месяца, к стоимости этой продукции по учетным (отпускным) ценам. Фактическая себестоимость остатков готовой продукции на складах конец отчетного периода (месяца) определяется путем умножения ее стоимости по учетным ценам на процент отклонений.

При методе отражения в учете выручки от реализации товаров (работ, услуг) «по отгрузке» реализованная продукция, работы, услуги учитываются на счете 90 «Реализация». Особенностью данного счета является отражение по дебету и кредиту счета одинакового количества (объема) реализованной продукции в разных оценках: по дебету – в сумме фактических затрат и налога на добавленную стоимость, а по кредиту – в сумме выручки, предъявленной к оплате вместе с налогом на добавленную стоимость. Эта особенность и позволяет использовать счет 90 для расчета финансового результата хозяйственной деятельности организации как разницу между оборотами. Превышение оборота по дебету означает убыток как результат работы, а превышение оборота по кредиту – прибыль.

Сумма прибыли определяется исходя из реализованной продукции по продажным ценам минус фактическая себестоимость реализованной продукции, минус сумма НДС, минус сумма коммерческих расходов. Отражение в бухгалтерском учете выручки с применением обоих методов представлено в таблице 1.

Исходя из представленной в таблице 1 информации видны различия в учете отражения реализованной продукции. В методе отражения выручки «по оплате» дополнительно используется счет 45 «Товары отгруженные», а в методе «по отгрузке» фактическая себестоимость отгруженной продукции сразу списывается на счет 90 «Реализация».

Существует разница в учете отражения выручки и для целей налогообложения, которая заключается в следующем. При методе реализации «по оплате» задолженность организации перед бюджетом по НДС возникает после оплаты продукции покупателем, поэтому после отгрузки продукции покупателям организации отражают сумму НДС по реализованной продукции по дебету счета 90 и кредиту счета 97 «Расходы будущих периодов». При поступлении денежных средств на расчетный счет отражается задолженность перед бюджетом по дебету счета 97 и по кредиту счета 68 «Расчеты по налогам и сборам». А при методе реализации «по отгрузке» задолженность перед бюджетом по НДС оформляется сразу одной проводкой по дебету счета 90 и по кредиту счета 68.

В России предприятия, так же как и в Беларуси, могут использовать один из двух методов учета выручки, а, соответственно, и ее планирования в зависимости от того, что считается моментом реализации продукции – поступление денег на расчетный счет за отгруженную покупателю продукцию или отгрузка продукции и предъявление расчетных документов покупателю.

Таблица. Сравнительная характеристика методов отражения выручки в бухгалтерском учете

№	Хозяйственные операции	«По оплате»		«По отгрузке»	
		Дебет	Кредит	Дебет	Кредит
1	Передача готовой продукции на склад по фактической себестоимости	43	20	43	20
2	Списание фактической себестоимости отгруженной продукции	45	43	90	43
3	Предъявление расчетных документов покупателю за отгруженную продукцию по ценам реализации с учетом НДС	–	–	62	90
4	Начисление НДС при непоступлении выручки от реализации продукции в течение 60 дней со дня ее отгрузки	97	68	–	–
5	Оплата покупателем стоимости отгруженной продукции по ценам реализации с учетом НДС	51	90	51	62
6	Отражение суммы НДС за отгруженную продукцию при поступлении выручки	90	97	–	–
7	Списание фактической себестоимости реализованной продукции	90	45	–	–
7	Списание расходов, связанных с реализацией	90	44	90	44
8	Начисление задолженности перед бюджетом по следующим налогам: -НДС, причитающегося к оплате по реализованной продукции (если оплата поступила до истечения 60 дней со дня отгрузки); -целевой сбор в республиканский фонд поддержки сельскохозяйственных производителей; -акциз	90	68	90	68
		90	68	90	68
		90	68	90	68
		68	51	68	51
9	Уплата налогов и отчислений в бюджет	68	51	68	51
10	Определение финансового результата от реализации продукции: -прибыль -убыток	90	99	90	99
		99	90	99	90

В соответствии с МСФО №18 «Выручка» момент реализации считается «по степени готовности» или, говоря простым языком, «по отгрузке».

Перейти для целей учета на метод признания выручки от реализации по отгрузке позволит, во первых, формировать достоверный финансовый результат отчетного периода, и, во-вторых, исключить по сути двойной учет одного и того же актива у продавца (по фактической себестоимости отгруженного актива) и у покупателя (по фактической стоимости приобретения актива), что мы имеем сегодня при использовании предприятием-продавцом метода признания прибыли по оплате. Метод признания выручки «по отгрузке» отличается еще и простотой отражения учетных записей на счетах бухгалтерского учета.

Литература

1. Коротаев С.Л. Бухгалтерский учет в Беларуси и России: сопоставительный анализ методологических отличий // Бухгалтерский учет и анализ.-2008.-№2.
2. Панков Д, Жигалко А. Перспективы развития МСФО в Беларуси. Методы трансформации белорусской бухгалтерской отчетности в финансовую отчетность по международным стандартам // Главный бухгалтер.-2007.-№21.
3. Соколов Я.В. МСФО в России: их настоящее и будущее. // Бухгалтерский учет.-2007.-№8.

УДК 657

Бондаренко Т.В.

**Научный руководитель: старший преподаватель Сидорова Л. Г.
УО «Белорусский государственный университет транспорта» г. Гомель**

ПЕРЕХОД К МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ: НЕОБХОДИМОСТЬ И ВОЗМОЖНОСТЬ

Общепринятым инструментом в мировом масштабе являются сегодня МСФО (международные стандарты финансовой отчетности), регламентирующие учетные подходы, которые позволяют обеспечить достоверное представление информации о финансовом положении и результатах деятельности компании, движении денежных средств. Подготовка отчетности по Международным стандартам выгодна серьезной компании для успешного раз-

вития. В данном докладе рассмотрены необходимость перехода на МСФО, пути перехода, проблемы, с которыми сталкиваются организации при переходе на международные стандарты, дальнейшие предложения по улучшению ситуации.

The standard tool on a global scale are today IFRS (the international standards of the financial reporting), regulating registration approaches which allow to provide authentic representation of the information on a financial position and results of activity of the company, movement of money resources. Reporting preparation under the International standards is favourable the serious company to successful development. In the given report necessity of transition on IFRS, ways of transition, a problem which the organisations face at transition to the international standards, the further offers on situation improvement is described.

В течение последнего десятилетия в Республике Беларусь отмечено усиление внимания к проблеме международной унификации бухгалтерского учета. Развитие бизнеса, сопровождающееся возрастанием роли международной интеграции в сфере экономики, предъявляет определенные требования к единообразию и понятности применяемых в разных странах принципов формирования и алгоритмов исчисления прибыли, налогооблагаемой базы, условий инвестирования, капитализации заработанных средств и т.п. Многие западные инвесторы и банкиры полагают, что бухгалтерский учет в Беларуси не отвечает международным нормам, бухгалтерская отчетность белорусских организаций не отражает их реального имущественного и финансового положения и вообще «не прозрачна и не надежна». Давление международных валютно-банковских организаций привело к необходимости перехода Беларуси на международные нормы бухгалтерского учета, массового переучивания бухгалтеров и аудиторов.

В Беларуси существует документ, определяющий направление реформы финансовой отчетности, – Государственная программа перехода на международные стандарты бухгалтерского учета в Республике Беларусь, принятая Советом Министров РБ в 1998 г. Национальный банк РБ принял решение о разработке на основе международных стандартов национальных стандартов финансовой отчетности и уже утвердил ряд Национальных стандартов финансовой отчетности, подготовленных на основе МСФО и обязательных для применения банками при составлении дополнительных форм отчетности.

Однако на практике выясняется, что этого недостаточно. Непосредственные составляющие финансовой отчетности (бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках, отчет о движении собственных средств, отчет о движении денежных средств) составляются белорусскими компаниями и банками в соответствии с белорусскими правилами бухгалтерского учета. И если у компании возникает необходимость представить инвестору либо другой заинтересованной стороне отчетность в соответствии с МСФО, она несет дополнительные затраты времени и денег на ее составление, обычно с помощью услуг внешних консультантов.

Международные стандарты финансовой отчетности изначально создавались с целью обеспечить всех заинтересованных пользователей (в т.ч. и инвесторов) нейтральной и объективной информацией о работе компании. Переход на МСФО предоставляет новые возможности как бизнесу, так и государству в целом.

В качестве микроэкономических стимулов можно выделить:

- рост рыночной капитализации (это преимущество, на первый взгляд, представляется для белорусских банков и компаний неактуальным, поскольку биржевого рынка акций в Беларуси как такового не существует, но его тем не менее можно рассматривать как фактор более достоверной оценки стоимости компании для инвесторов);

- выход на зарубежные рынки капитала и снижение цены привлекаемого капитала;
- возможность более эффективного использования информации для принятия управленческих решений.

Среди основных макроэкономических стимулов можно выделить следующие:

- приток иностранных инвестиций в экономику;
- большая прозрачность отечественных компаний и, как следствие, улучшение имиджа бизнеса за рубежом;
- более глубокая интеграция экономики страны в мировую хозяйственную систему;
- улучшение качества статистической информации и возможность ее сопоставления.

Основное преимущество от внедрения МСФО для белорусского бизнеса – выход на зарубежные рынки капитала и снижение цены привлекаемого капитала.

В настоящее время во многих странах используются два метода формирования отчетности по международным стандартам:

- путем трансформации существующей отчетности (рисунок 1);

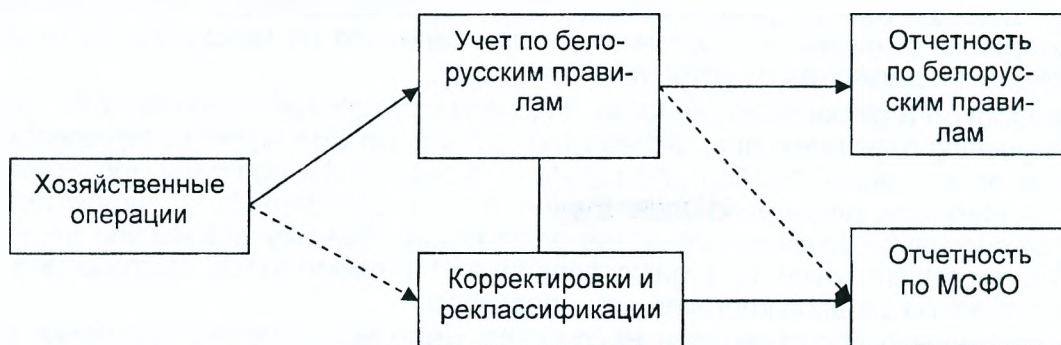


Рис. 1. Формирование отчетности по методу трансформации

– путем параллельного ведения бухгалтерского учета (рисунок 2).



Рис. 2. Формирование отчетности с помощью параллельного учета

Каждый из представленных методов имеет свои плюсы и минусы. Преимущества трансформации заключаются в минимальных изменениях во внутренних технологиях и участие в процессе лишь узкого круга специалистов, которых можно привлечь со стороны. К плюсам второго метода следует отнести максимальную точность и высокую оперативность получаемой информации.

С момента принятия Государственной программы в Республике Беларусь работа по внедрению международных стандартов в различных секторах экономики была проведена с различным эффектом.

Лидерами и «первопроходцами» в данной области стали банки нашей страны. Национальный банк Республики Беларусь принял решение о разработке на основе международных стандартов Национальных стандартов финансовой отчетности (НСФО) для банковского и пробанковского секторов. Палатой представителей Национального собрания Республики Беларусь предложения Национального банка были закреплены в Банковском кодексе Республики Беларусь. На сегодняшний день приняты и практически применяются порядка 20 НСФО.

Немного отстают в методологической работе в части сближения белорусских стандартов бухгалтерского учета и отчетности к международным стандартам и другие государственные исполнительные институты страны. С момента принятия Государственной программы был разработан ряд законопроектов, в какой-то степени «соответствующих» нормам МСФО.

Практически все принятые стандарты бухгалтерской отчетности по существу во многом не схожи, либо противоречат принципам Международных стандартов финансовой отчетности. А причина этого несоответствия вполне объяснима.

На сегодняшний день действуют и применяются в практике 38 Международных стандартов финансовой отчетности, утвержденных КМСФО, и 22 Интерпретации к ним (ПКИ/SIC/IFRIC), принятые Комитетом по интерпретации финансовой отчетности, входящим в состав КМСФО. При этом сами международные стандарты и Интерпретации к ним постоянно изменяются и дополняются, утверждаются новые.

В настоящее время Управление методологии бухгалтерского учета и отчетности Министерства финансов Республики Беларусь, ввиду отсутствия достаточного количества сотрудников, кроме основной работы по подготовки методологии бухгалтерского учета и отчетности загружены значительным объемом работы по консультиро-

ванию субъектов хозяйствования. Управление физически не в состоянии в полной мере охватить все аспекты даже национальных норм бухгалтерского учета и отчетности, не говоря уже о международных стандартах.

Реальной помощью могло бы стать создание в Республике Беларусь на государственном уровне специализированного органа – ответственного координатора процесса перехода на МСФО, а также формирование на базе государственных органов исполнительной власти специализированных департаментов (управлений), в обязанности которых должно быть вменено изучение и анализ опыта внедрения МСФО, разработка проектов положений по бухгалтерскому, финансовому и управленческому учетам в соответствии с мировым практическим опытом, а также выполнение некоторых функций контроля за ведением финансового учета и формированием финансовой отчетности в рамках МСФО.

Литература

1. Постановление Совета Министров от 4 мая 1998г. №694 «О государственной программе перехода на международные стандарты бухгалтерского учета в Республике Беларусь» (с измен. и доп. от 9 июля 2003г. №922)
2. Бабук, А.И. Необходимость и пути переподготовки специалистов по международным стандартам бухгалтерской отчетности / А.И. Бабук // Институт Бизнес-Технологий. – 2008г.
3. Бартошевич, С. Заколдованный круг? / С. Бартошевич // Советская Белоруссия. – 2008г. – №213(23113) от 13 ноября 2008г.
4. Говорень, М. Международные стандарты финансовой отчетности: ответ на требование времени / М. Говорень // РЭСПУБЛІКА. – 2007. – №98(4276) от 30 мая 2007г.
5. Коротаев, С.Л. Бухгалтерский учет в Беларуси: состояние, особенности, проблемы, перспективы развития / С.Л. Коротаев // АудитКонсульт.
6. Лебедев, П. Применение МСФО – новый уровень национальной бизнес –культуры / П. Лебедев // Финансовый директор. – 2004г. – №11. – с. 47-50.

УДК 338.242

Трифорова Е. И.

Научный руководитель: к.э.н, доцент Липатова О. В.

УО “Белорусский государственный университет транспорта” г. Гомель

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ОЦЕНКИ РЫНОЧНОЙ ПОЗИЦИИ ОРГАНИЗАЦИИ

Оценка рыночной позиции организации в настоящее время является одним из важнейших этапов анализа ее деятельности, определяющим направления стратегии дальнейшей ее деятельности и позволяющим выявить факторы, оказывающее влияние на позицию организации на рынке и выработать соответствующую стратегию дальнейшего поведения организации.

В настоящее время для любой организации важна не только оценка ее внутренней финансово-хозяйственной деятельности, но также и оценка ее положения на рынке. Однако в нашей стране пока еще не уделяется особого внимания оценке рыночной позиции организации, а весь анализ практически всегда сводится лишь к характеристике финансово-хозяйственной деятельности.

Оценка финансово-хозяйственной деятельности любой организации не может сводиться только к анализу его бухгалтерской отчетности, которая отражает лишь сложившееся на определённые моменты состояние имущества и источников финансирования организации, а также его финансовые результаты за ряд периодов, предшествующих моменту анализа. К сожалению, результаты анализа отчетности не позволяют охарактеризовать будущее состояние и будущие финансовые результаты организации. Для того чтобы охарактеризовать возможные успехи организации в будущем, необходимо изучить влияние на организацию и ее рыночное окружение внешних и внутренних факторов.

Упомянутые факторы формируют бизнес-среду организации, которая фактически определяет ее положение на рынке, а, следовательно, и финансовое благополучие организации. Поэтому при проведении комплексного анализа финансово-хозяйственной деятельности организации нужно обязательно охарактеризовать ее *бизнес-среду*.

Участниками внешней среды являются *потребители, покупатели, клиенты, поставщики, подрядчики, партнёры по бизнесу, социальное окружение*. Для всех этих

участников обязательны формальные отношения. К участникам внутренней среды относятся *собственники, руководство и трудовой коллектив*. Их могут связывать как формальные, так и неформальные отношения.

При проведении комплексного анализа рыночной позиции организации надо помнить, что организация представляет собой сложную систему, выполняющую несколько функций и состоящую из множества подсистем, находящихся в постоянном взаимодействии друг с другом и с внешней средой. Формирование и условия функционирования различных подсистем хозяйствующей системы (организации) являются предметом изучения при проведении комплексного анализа её финансово-хозяйственной деятельности.

Основные составляющие бизнес-среды организации можно разделить на 2 подгруппы: составляющие внешней и внутренней среды.

Внешней средой организации называют рыночную среду, в которой она действует. Её формируют внешние по отношению к организации участники экономической деятельности. В первую очередь это *бизнес-партнёры*, имеющие общие с организацией деловые интересы: клиенты, поставщики, заказчики, подрядчики, контрагенты. Организация почти не может повлиять на природу или появление внешних факторов.

На деятельность организации оказывает значительное влияние *конкуренция*. Например, в тех случаях, когда какая-то организация поддерживает высокие стандарты качества обслуживания или производимой продукции, всем его конкурентам, чтобы остаться на этом рынке, приходится соответственно совершенствовать свои технологии и систему контроля качества продукции. Для изучения конкурентных сил, воздействующих на предприятие, можно воспользоваться моделью движущих сил конкурентов М. Портера, которая исходит из того, что способность организации реализовывать свое конкурентное преимущество на рынке зависит не только от уровня конкуренции, но и от других конкурентных сил на рынке. Она представляет собой пять составляющих структуры рынка, включающих рыночную власть покупателей, позволяющую отстаивать свои интересы; рыночную власть поставщиков; угрозу вторжения новых участников; опасность появления продуктов или услуг-заменителей; усиление конкуренции и позволяет определить предпосылки долгосрочной прибыльности отрасли и способы, с помощью которых организации могут держать ее под контролем.

Внешняя среда предприятия включает в себе множество факторов, важнейшими из которых являются *международные, национальные, экономические, демографические и рыночные*. В число последних входят психология потребителя, новизна конструкций, технологий и конкурентоспособность продукции, а также формы конкуренции и система маркетинга.

При проведении комплексного анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия следует выделить из перечисленных факторов те, которые оказывают на него максимальное воздействие. При этом задачей анализа является выработка возможных вариантов действий руководства хозяйствующего субъекта – последнее принимает тот или иной вариант с учётом того, какая ситуация, связанная с действием внешних факторов, стала актуальной.

Внутренняя среда предприятия – это совокупность агентов, действующих внутри предприятия, и их отношений, возникших в процессе его финансово-хозяйственной деятельности. Внутреннюю среду предприятия можно представить как совокупность пяти крупных групп *факторов*: факторов конкурентной позиции предприятия при заданной цели его деятельности; факторов формы собственности и организационной структуры управления; ресурсов и их использования; маркетинговых стратегии и тактики, определённых с учётом сегментации рынка, а также результатов прогнозирования будущих величин объёма сбыта товаров и цен на них; финансового менеджмента, учитывающего текущие и будущие величины таких показателей, как структура баланса, платёжеспособность, ликвидность, соотношение собственных и заёмных средств, стоимость капитала, структура имущества, инвестиционная привлекательность, доход на акцию, прибыль и рентабельность.

У каждого предприятия присутствует своя комбинация названных факторов (в соответствии с особенностями производимой продукции, величиной годового объёма производства, а также внешними условиями функционирования предприятия). Отдельные факторы в разной степени значимы для разных предприятий. Внутренние факторы предприятия формируются прежде всего его руководством. Однако в отдельных случаях нельзя не учитывать и роль трудового коллектива, особенно это характерно для больших предприятий с многолетней историей. Например, действия трудового коллектива могут стать угрозой для нормального функционирования предприятия в текущем периоде и снизить инвестиционную привлекательность предприятия в перспективе.

Проведение всестороннего анализа внутренних факторов имеет особое значение для принятия управленческих решений на предприятии: оно позволяет увидеть границы производственных и сбытовых возможностей предприятия при краткосрочном планировании и определить направления преобразования производства.

При проведении анализа рыночной позиции предприятия целесообразно составлять так называемую *SWOT-матрицу*, в которой должны быть сформулированы рыночно значимые сильные и слабые стороны предприятия, его возможности, а также экономические угрозы для предприятия.

Анализируя сегодняшнее положение предприятия, определяют его сильные и слабые стороны, а путём прогнозирования будущего выявляют возможности продолжения деятельности предприятия и экономические угрозы для него. *SWOT-матрица* представляет собой наглядный материал для планирования предприятием дальнейшей деятельности по преодолению его *недостатков* (слабых сторон) и использованию его *рыночных преимуществ* (сильных сторон) с учётом выявленных *возможностей* предприятия и *угроз* для него. Пример данной матрицы представлен на рисунке 1.

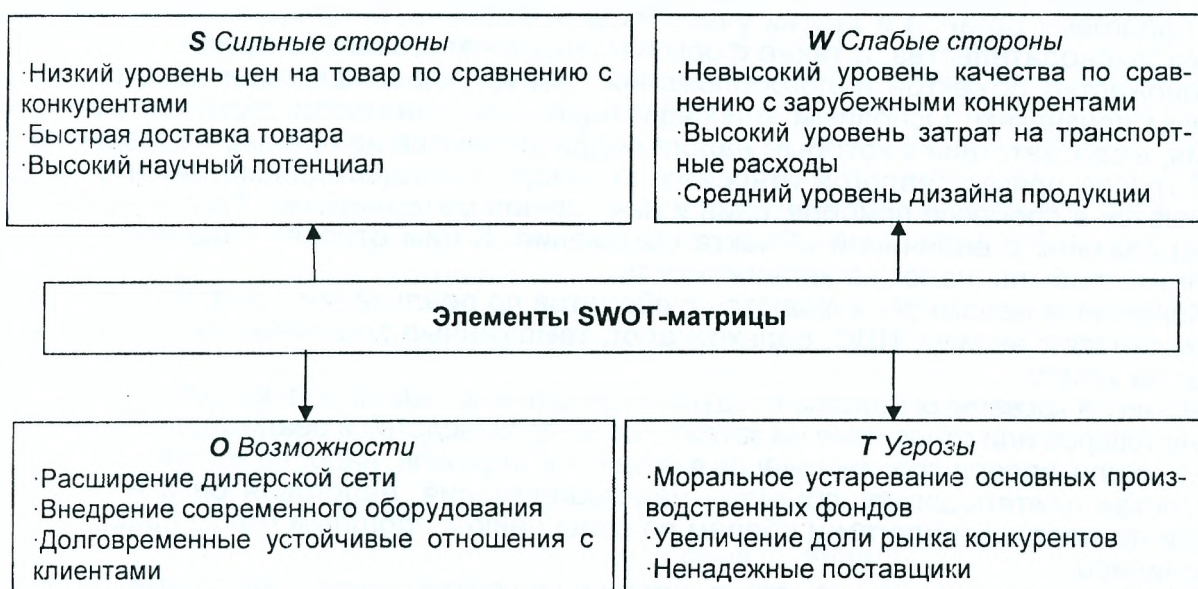


Рис. 1 Пример SWOT-анализа деятельности организации

Изучив сильные и слабые стороны деятельности организации, а также ее возможности по данным *SWOT-матрицы*, делаются соответствующие выводы и принимаются решения для устранения слабых сторон, а также разрабатываются мероприятия по устранению или снижению потерь от угроз деятельности в случае их осуществления.

Результаты анализа рыночной позиции предприятия и выявления наиболее существенных факторов, формирующих его бизнес-среду, – это необходимая основа для принятия оптимальных управленческих решений в нелёгкой борьбе за более выгодное положение предприятия на рынке, за стабилизацию его финансового состояния и уверенность работников предприятия в успехе их деятельности в ближайшем будущем.

Литература

1. Головачев, А. С. Конкурентоспособность предприятия: факторы, методы оценки и выбора стратегии развития // Труды Минского института управления. – 2007. – №1. – с. 36-46.
2. Головачев, А. С., Гарбацевич С. Л. Конкурентоспособность страны, предприятия и товара: Научно-методич. пособие. - Минск: Академия управления при президенте Республики Беларусь, 2001.
3. Голубков, Е. П. Исследование и анализ рыночной ситуации // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. – №3. – с. 112-126.
4. Мазилкина, Е. И. Управление конкурентоспособностью: учеб. пособие для вузов / Е. И. Мазилкина, Г. Г. Паничкина. – М.: Омега-Л, 2007. – 325 с.
5. Прокофьева, Е. В. Диагностика конкурентной среды производственной организации // Потребительская кооперация. -2007. -№1. – с. 34-41.
6. Чаплина, А. Конкурентоспособность как интегральный показатель эффективности предприятия // Проблемы теории и практики управления. – 2006. -№3. – с. 108-113.

УДК 657

Цебрук И. В.

Научный руководитель: старший преподаватель Жилкина А. А.
УО «Белорусский национальный технический университет» г. Минск

ОСОБЕННОСТИ ИСЧИСЛЕНИЯ МЕСТНЫХ НАЛОГОВ И СБОРОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

Обширные функции современного государства в экономической сфере и высокий уровень социальных обязательств, наряду с традиционными задачами государственной власти по поддержанию внешней обороноспособности и внутреннего правопорядка, требуют прочной финансовой базы, основным средством обеспечения которой являются налоги.

Налоговая система Республики Беларусь представляет собой совокупность предусмотренных налоговым законодательством налогов РБ, сборов (пошлин); порядка их установления, введения и отмены; установления прав и обязанностей плательщиков, налоговых органов и других участников отношений, регулируемых актами налогового законодательства; а также форм и методов налогового контроля.

Множество объектов налогообложения требует классификации налогов по различным признакам. Основным классификационным признаком является метод взимания, в соответствии с которым налоги подразделяются на прямые и косвенные.

К группе прямых налогов относятся подоходно-имущественные налоги, которые взимаются в процессе приобретения и накопления материальных благ и непосредственно связаны с величиной объекта обложения. К ним относят: подоходный налог, налог на прибыль, налог на недвижимость.

Косвенные налоги уплачиваются с оборотов по реализации товаров, работ, услуг. К ним относят: акцизы, НДС, сельхозналог, таможенные пошлины, налог на продажу, налог на услугу.

Из числа косвенных налогов следует выделить местные налоги и сборы, включаемые в цену товаров или относимые на затраты по их производству и реализации. В 2008 г. в их число вошли: налог с продаж товаров в розничной торговле, налог на услуги.

Состав плательщиков, объектов налогообложения, налоговая база и налоговые ставки по местным налогам и сборам по сравнению с прошлым годом практически не изменились.

Рассмотрим применение налога с продаж в соответствии с инструкцией о налоге с продаж товаров в розничной торговле:

- объект налогообложения – операции по реализации в розничной торговой сети товаров, за исключением товаров по перечню, утвержденному Советом Министров Республики Беларусь;

- налоговая база – выручка от реализации плательщиками товаров исходя из розничных цен без включения в них налога с продаж товаров в розничной торговле;

- налоговые ставки устанавливаются в размере, не превышающем: при реализации товаров, ввезенных на территорию Республики Беларусь и выпущенных в свободное обращение в Беларуси, – 15% налоговой базы, других товаров – 5% налоговой базы.

Сумма налога с продаж товаров устанавливается как надбавка к цене реализуемых товаров с учетом налога на добавленную стоимость и исключается из выручки при исчислении налогов, сборов и иных платежей, уплачиваемых в бюджет, в том числе в государственные целевые фонды.

Согласно инструкции о налоге на услуги данный налог применяется следующим образом:

- объект налогообложения – операции по оказанию организациями и индивидуальными предпринимателями услуг рынков, ярмарок, выставок-продаж; гостиниц (кемпингов, мотелей); ресторанов (баров, кафе); дискотек, бильярдных, боулинг-клубов; парикмахерских (салонов красоты), соляриев; с недвижимым имуществом; сотовой подвижной электросвязи, оказываемых абонентам; кабельного телевидения; по техническому обслуживанию и ремонту транспортных средств; туристических и косметических услуг;

- налоговая база – выручка от реализации плательщиками услуг без включения в них налога на услуги;

- налоговые ставки устанавливаются в размере, не превышающем 10% налоговой базы.

Сумма налога на услуги устанавливается как надбавка к цене реализуемых услуг с учетом налога на добавленную стоимость и исключается из выручки при исчислении налогов, сборов и иных платежей, уплачиваемых в бюджет, в том числе в государственные целевые фонды.

Сложность применения данных налогов в общественном питании состоит в их одновременном правильном применении и имеет определенные особенности:

1. При исчислении налога на услуги в налоговую базу не включается выручка от реализации ресторанами (барами, кафе): блюд в обеденное время с 12 до 16 часов, за исключением выходных и праздничных дней (по отдельному меню); ввезенных на таможенную территорию Республики Беларусь и выпущенных в свободное обращение в Республике Беларусь табачных изделий, алкогольных изделий и пива; услуг через мелкорозничную торговую сеть, расположенную вне помещения ресторана (бара, кафе), за исключением мини-кафе и летних (сезонных) кафе.

2. Не подлежит налогообложению выручка от реализации товаров, облагаемая налогом на услуги. Выручка от реализации объектами общественного питания (кроме ресторанов, баров, кафе) продукции, прошедшей кулинарную обработку (на которую применяются наценки общественного питания), налогом с продаж не облагается, за исключением реализации в розлив алкогольных напитков и пива. Выручка от реализации алкогольных напитков и пива, реализуемых порциями с применением наценки общественного питания, облагается налогом с продаж по установленным ставкам. Выручка от реализации покупных товаров, на которые не применяется наценка общественного питания, облагается налогом с продаж по установленным ставкам.

Данные моменты говорят о сложности одновременного учета данных налогов, они зависят в общественном питании от конкретных продуктов, от производителя (зарубежный или отечественный), от времени учета. Одновременно сложность вызывает торговая точка, где был реализован данный товар и наценочная категория: при реализации определенного продукта в таких торговых точках, как кулинария, столовая или в других точках в обеденное время данные налоги не применяются, а барах или буфетах может взиматься тот или иной налог.

Приведем пример исчисления местных косвенных налогов и сборов на примере ОАО «Минотель» - филиала ресторана «Панорама» за 2008г.

Табл. 1. Учет местных косвенных налогов и сборов за январь-октябрь 2008 г.

Товарооборот за январь-октябрь 2008, руб.	Налог на услуги, руб.	Налог с продаж, руб.	Облагаемая выручка по налогу на услуги, руб. ОВ=НУ*110/10	Облагаемая выручка по налогу с продаж, руб. ОВ=НП*115/15	Выручка, не облагаемая налогом на услуги и налогом с продаж, руб.
4361652993	291037632	28965306	3201413952	222067346	938171695

Рассмотрим структуру облагаемой данными налогами выручки на примере ОАО «Минотель» - филиала ресторана «Панорама» за 2008г.

Структура облагаемой местными налогами выручки

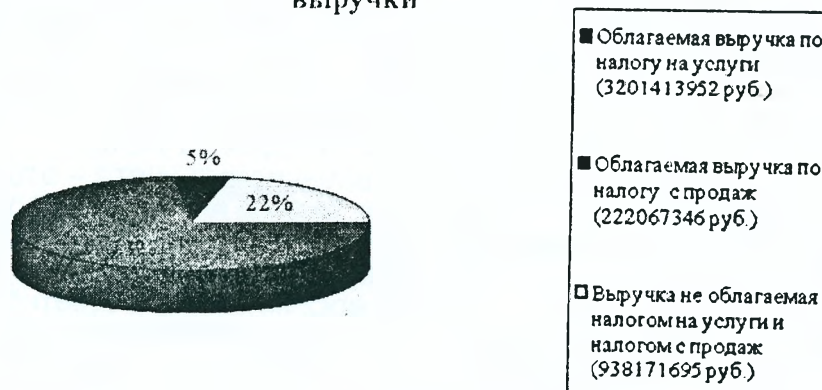


Рис.1. Структура облагаемой выручки ОАО «Минотель» - филиала ресторана «Панорама» за 2008г.(январь-октябрь)

Данные приведенной диаграммы свидетельствуют о значительных размерах базы налогообложения на предприятии общественного питания, причем 73% облагаемой выручки приходится на налог на услуги.

Исходя из полученных данных, можно предложить следующие способы упрощения применения данных косвенных налогов:

- Уменьшение количества платежей за счет объединения сходных или отмены мелких налогов и сборов с высокими издержками на их администрирование;
- Применение одинаковых ставок для налога с продаж и налога на услуги;
- Снижение ставок некоторых видов налогов по мере расширения базы налогообложения.

Наиболее оптимальным и действенным способом на первом этапе выступает объединение данных налогов для отрасли общественного питания. Данная мера приведет скорее всего к повышению одного из налогов, но позволит избежать сложности обложения тем или иным налогом.

Рассчитаем ставку налога после объединения, которая позволит получать такую же сумму налогов:

Сумма уплаченных налогов = 320002938 руб.

Облагаемая выручка = 3423481298 руб.

Доля налогов в выручке = 0,0935

% ставка = $(1+0,0935)/0,0935 = 11,70$

Данная ставка, как первый этап упрощения налогообложения, обеспечит объединение данных налогов в общественном питании, упростит учет. Однако сумма налогов останется прежней. Впоследствии стоит стремиться к снижению данных ставок налога.

Основной целью данных корректировок налоговой системы является достижение баланса интересов государства (по сбору налогов) и бизнеса (по возможностям экономического развития).

Высокая налоговая нагрузка – одна из причин низкой конкурентоспособности отечественной продукции. Ситуацию в реальном секторе усугубляет существование значительного числа косвенных налогов, целевых бюджетных фондов, которые в полной мере не решают задачу формирования доходной части бюджета и финансирования программ социального развития. Последовательное применение данных способов позволит повысить конкурентоспособность продукции и упростить систему налогообложения в Беларуси, которая по своей сложности применения занимает второе место в мире.

УДК 657

Бахматова Е. И.

**Научный руководитель: доцент кафедры «Экономика и право» Мелких Е. Г.
УО «Белорусский национальный технический университет» г.Минск**

АДАПТАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА К СИСТЕМЕ “ДИРЕКТ-КОСТИНГ”

Современный период трансформации белорусской экономики для любого хозяйствующего субъекта означает не только появление новых возможностей, но и усложнение системы производственных и хозяйственных связей, затруднение ориентации во внешней информации, ограничение доступа к ней, активизацию конкурентной борьбы и, как следствие, необходимость постоянного поиска новых конкурентных преимуществ. В этих условиях прогрессивные отечественные предприятия, перенимая опыт западных стран, все больше внимания уделяют процессам учета, контроля и качественной аналитической обработки внутренней информации. Построение внутренней информации таким образом, чтобы на ее основе можно было принимать своевременные и результативные управленческие решения – это основная задача системы управленческого учета. А главным помощником ей в этом выступает система бухгалтерского учета.

Одна из важнейших подсистем управленческого учета – это учет издержек производства. Следует обратить внимание на то, что информация об издержках предприятия в нашей стране наиболее регламентирована. Законодательство Республики Беларусь, “Основные положения по составу затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг)”, “Закон о бухгалтерском учете и отчетности”, многочисленные постановления Министерства финансов предусматривают расчет полной себестоимости, на которой можно основывать цену реализации продукта, в соответствии с которой формируются выручка и прибыль – базы расчета прямых и косвенных налогов. Также законом определены все допустимые виды корреспонденции счетов бухгалтерского учета.

Информация об издержках и себестоимости промышленной продукции хорошо налажена в системе бухгалтерского учета, но большая её часть не востребована и не используется в полном объеме. По этой причине в центр внимания теоретиков и практиков учета выдвигаются проблемы поиска новых, нетрадиционных систем получения информации об издержках и применения новых подходов к калькулированию себестоимости.

Одним из альтернативных по отношению к традиционному отечественному подходу к калькулированию и учету себестоимости является метод учета неполной или усеченной себестоимости. Суть метода заключается в делении затрат на переменные и постоянные. В себестоимость включают только переменные затраты, которые непосредственно участвовали в процессе производства продукта. Данный метод более известен как элемент системы «директ-костинг» (Direct Costing System). В литературе очень подробно описаны инструменты анализа, применяемые в директ-костинге, организационные аспекты внедрения системы и использования ее аналитических возможностей.

Исходным пунктом внедрения системы директ-костинга является классификация издержек на постоянные и переменные. С точки зрения отечественного учета и анализа, этот этап представляется наиболее сложным и трудоемким.

Переменные затраты – затраты, абсолютная величина которых находится в прямой зависимости от объема производства продукции.

Переменные затраты на единицу продукции постоянны по отношению к объему производства.

Постоянные затраты – затраты, абсолютная величина которых не зависит от изменения объема производства продукции (это, во-первых, расходы, определяемые в основном мощностью предприятия, во-вторых – расходы управления). Постоянные затраты на единицу продукции уменьшаются (увеличиваются) при увеличении (уменьшении) объема производства продукции.

Кроме этих двух групп, существует группа затрат, которые нельзя классифицировать ни как переменные, ни как постоянные. Затраты данного типа имеют одновременно переменные и постоянные компоненты и носят название «смешанные», «полупеременные».

В экономической литературе выделяют следующие методы разделения затрат на постоянную и переменную части: экономико-математические методы (метод высшей и низшей точек; метод наименьших квадратов и др.); графический способ изучения зависимости между объемом производства и себестоимостью продукции, дополненный аналитическим расчетом величины постоянных и переменных затрат; метод экспертных оценок; аналитический метод.

Наиболее точным из всех приведенных методов является аналитический. Использование этого метода сводится к тому, что затраты, отражаемые на счетах бухгалтерского учета, в дальнейшем делятся на постоянную и переменную части и перераспределяются по конкретным счетам.

При формировании сокращенной себестоимости продукции (работ, услуг) прямые переменные расходы с кредита счетов 10, 70, 69 собираются по дебету счетов 20 «Основное производство» и 23 «Вспомогательные производства». Косвенные переменные расходы предварительно накапливаются на дебет счетов 25 «Общепроизводственные расходы», а затем ежемесячно переносятся на кредит счетов 20 «Основное производство» и 23 «Вспомогательные производства».

Условно-постоянные расходы в части общих управленческих и хозяйственных затрат отражаются на счете 26 «Общехозяйственные расходы», а в части бытовых расходов – на счете 44 «Расходы на продажу».

Суммы фактической себестоимости продукции (сумма прямых и косвенных переменных затрат), законченной производством и переданной на склад, относятся со счета 20 «Основное производство» и со счета 23 «Вспомогательные производства» в дебет счета 43 «Готовая продукция» или 90 «Реализация».

Постоянные расходы, собранные на счетах 26 «Общехозяйственные расходы» и 44 «Расходы на реализацию», в конце каждого отчетного периода полностью списываются на результаты реализации продукции (работ, услуг) за данный период: по дебету счета 90 «Реализация» и кредиту счетов 26 «Общехозяйственные расходы» и 44 «Расходы на реализацию».

Описанный вариант, так же как и традиционная схема учета затрат на производство, может быть реализован с использованием счета 40 «Выпуск продукции (работ, услуг)». При этом записи в части учета условно-переменных расходов делаются по аналогии с описанными выше.

Необходимо обратить внимание на то, что остатки незавершенного производства и готовой продукции, т.е. запасы, оцениваются в этом случае по неполной (переменной) себестоимости.

На практике аналитический метод по популярности уступает методу наименьших квадратов, также позволяющему определить соотношение постоянной и переменной части в общих затратах, выделять переменную и постоянную часть из состава смешанных. Однако проведенные исследования показывают, что метод наименьших квадратов менее точен и достоверен.

У директ-костинга, как и любого другого метода, есть свои достоинства и недостатки. Главная задача – понять особенности системы, с тем чтобы, нивелируя ее негативные стороны, максимально эффективно использовать положительные и реализовать заложенные в ней преимущества. Безусловно, каждый руководитель, главный бухгалтер, экономист, самостоятельно принимают решение о возможности и необходимости применения системы директ-костинга. Но если такое решение уже принято, то для того, чтобы получить достоверную информацию и на ее основе проводить действительно эффективный анализ, необходимо совместить в части затрат управленческий и бухгалтерский учет.

УДК 330.147

Удод Т. Н.

Научный руководитель: старший преподаватель Жилкина А.А.

УО «Белорусский национальный технический университет» г.Минск

ТАРИФНАЯ И ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА В ЭНЕРГЕТИЧЕСКОМ СЕКТОРЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Главной целью энергетической политики Республики Беларусь является повышение эффективности использования энергии как средства для снижения затрат общества на энергоснабжение, обеспечения устойчивого развития страны, повышения конкурентоспособности производительных сил и охраны окружающей среды. Экономические взаимоотношения между электроэнергетическими системами, производителями электроэнергии и потребителями – отраслями хозяйственной системы страны, регулируются тарифами на электрическую энергию. От совершенства этих связей зависит энергетическая и экономическая безопасность государства.

Наиболее важными регуляторами, действующими в энергетическом секторе Беларуси, являются проводимая тарифная и инвестиционная политика.

Основной задачей тарифной политики является обеспечение условий поступательного развития объектов ТЭК, своевременного ввода новых и модернизации устаревших мощностей, бесперебойного обеспечения потребителей всеми видами энергоносителей, соблюдения баланса производителей и потребителей энергии. В тарифах, устанавливаемых Министерством экономики, учитываются затраты предприятия по производству и передаче электроэнергии, объем ремонтных работ оборудования и транспортировочных путей, отчисления в амортизационный фонд, а также необходимый уровень прибыли, из которой формирует инвестиционный фонд предприятий отрасли.

В настоящее время существующая политика образования тарифов не является совершенной, так как уровень тарифов не соответствует уровню затрат на производство передачу и распределение электроэнергии. Причиной этому является то, что электрическая энергия реализуется потребителям по регулируемым одно- и двухставочным тарифам, единым на территории республики и дифференцированным по группам потребителей. Одноставочные тарифы применяются для расчётов промышленными потребителями и приравненными к ним с небольшой присоединённой мощностью (до 750 кВА), что не вызывает у них заинтересованности в экономии электроэнергии и более рациональном её использовании. Также одноставочный тариф меньше, чем средний за период двухставочный. Единый тариф по всей территории Беларуси не учитывает тот факт, что цена электроэнергии возрастает при передаче её на большие расстояния в связи с увеличивающимися затратами на транспортировку. Всех потребителей электроэнергии в Республики Беларусь делят на группы: промышленные предприятия, население и промышленные предприятия, имеющие льготы. Проводимая социальная политика в Беларуси придерживается того направ-

ления, когда тарифы для населения должны быть низкими, однако, в промышленно развитых странах тарифы для населения примерно в 2-2,5 раза выше тарифов для промышленности (табл.1), так как издержки поставки электроэнергии населению гораздо выше. Таким образом, правительства стимулируют граждан бережно и экономно расходовать электроэнергию, внедрять новейшие системы-счетчики использования электроэнергии в свои дома, использовать нетрадиционные источники энергии (солнечные батареи, ветряки) для обогрева помещения, нагрева воды и выработки необходимой электроэнергии.

Таблица 1. Тарифы на электроэнергию в некоторых странах Центрально-Восточной Европы и СНГ на конец 2006г., евроцентов за 1 кВтч.

Страна	Тариф для населения	Тариф для промышленности	Отношение тарифа для населения к тарифу для промышленности
Чехия	9,85	9,30	1,06
Литва	7,18	5,88	1,22
Польша	11,90	7,27	1,64
Венгрия	10,75	9,13	1,18
Германия	18,32	11,53	1,59
Беларусь	5,00	10,32	0,48

Как видно из таблицы, в Беларуси основную тарифную нагрузку по оплате электроэнергии несут промышленные предприятия, за счёт которых ликвидируется разница между полными и льготными тарифами. Этот процесс называется перекрёстным субсидированием. Большой удельный вес используемой электроэнергии в разрезе материальных ресурсов увеличивает себестоимость выпускаемой на предприятии продукции, что делает её менее конкурентоспособной по сравнению с товарами западных стран, где затраты на электроэнергию ниже.

Однако не все предприятия платят за электроэнергию по установленным тарифам. В первую очередь это предприятия агропромышленного комплекса (в соответствии с государственной программой), бюджетные организации (ЖКХ, учреждения образования и здравоохранения и т.д.), а также крупные предприятия с большой энергоёмкостью производства, для которых повышение тарифов может оказаться критичным (цементная, деревообрабатывающая отрасль).

Уровень тарифов в Беларуси зависит от цен на энергоносители. Вместе с тем энергоносители являются особым видом товара, изменение цен на который оказывает существенное влияние на динамику цен во всех отраслях хозяйства республики. Цены на энергоносители в Республике Беларусь зависят от цен на топливно-энергетические ресурсы (ТЭР) в Российской Федерации, на мировом рынке и тенденций развития Союза Беларуси и России. Для электроэнергетики Беларуси основным энергоносителем является импортируемый природный газ, поэтому прогнозируемое увеличение цены на него приведет к росту стоимости импорта энергоносителей и увеличению затрат предприятий топливно-энергетической составляющей в себестоимости продукции (работ, услуг) по основному виду деятельности в республике. Следует отметить также, что по-прежнему цена на импортируемый природный газ для Беларуси в 2-2,5 раза выше, чем для западных потребителей, поэтому существует возможность сдерживания тарифов за счёт бюджетных средств и более высоких тарифов для промышленности.

При переходе к рыночной экономике, к рыночным отношениям между странами бывшего СССР существующая экономика Беларуси должна быть реформирована и приближена к модели высокоразвитых стран. Преобразования должны коснуться в первую очередь тарифов на услуги предприятий электроэнергетики, так как эта отрасль сильно подвержена влиянию внешних факторов. Стремительный рост тарифов с 2007 года был обусловлен главным образом повышением тарифов на газ, который составляет большую часть издержек производства ГПО «Белэнерго», и более высокой долей внутреннего производства электрической энергии в электробалансе республики, стоимость которой выше импортируемой электроэнергии.

В связи с этим потребуются проведение таких мероприятий, как:

1. Реформирование самих тарифных ставок, пересмотр их структуры для потребителей, исключение перекрёстного субсидирования. В промышленно развитых странах используются три основные концепции формирования тарифных ставок:

а) тариф рассчитывается исходя из полного дохода, достаточного для покрытия издержек в течение периода эксплуатации энергоисточника и образования определённой прибыли. Эта концепция близка к существовавшей в СССР концепции приведённых затрат;

б) на основе расчёта краткосрочных предельных (маржинальных) издержек устанавливаются временные переменные тарифы (суточные, сезонные), отражающие колебания в графике нагрузки и связанные с этим затраты предприятий энергетического комплекса на маневрирование мощностью. Это позволяет балансировать спрос и предложение на рынке электроэнергии;

в) цена на электроэнергию устанавливается на основе долгосрочных предельных затрат, учитывающих затраты на сооружение и ввод в эксплуатацию новых электрогенерирующих мощностей.

2. Дальнейшее повышение тарифов на производимые ресурсы, прежде всего для непромышленных потребителей по примеру западных стран.

Рассмотрим инвестиционную политику, проводимую в энергетическом секторе. Проблема образования источников финансирования инвестиционных проектов напрямую зависит от инвестиционной политики, определяемой финансовыми возможностями соответствующей отрасли экономики, отдельных субъектов хозяйствования.

Основные направления инвестиционной деятельности в энергетическом секторе Республики Беларусь заложены в Государственной комплексной программе модернизации основных производственных фондов Белорусской энергетической системы, энергосбережения и увеличения доли использования в республике собственных топливно-энергетических ресурсов в 2006-2010 гг.

В действующей Программе предусмотрены главные источники финансирования модернизации основных производственных фондов Белорусской энергосистемы на общую сумму 2567,53 млн. дол. США без НДС, в том числе:

- инновационный фонд Министерства энергетики (бюджетные средства) – 914 млн. дол. США (35,6 %);
- амортизация – 1014,09 млн. дол. США (39,5 %);
- прибыль – 539,44 млн. дол. США (21 %);
- привлеченные средства – 100 млн. дол. США (3,9 %).

Указанные источники финансирования определены в ценовых условиях 2005 г. и были наиболее приемлемыми как с точки зрения установления оптимального соотношения собственных источников энергоснабжающих организаций, бюджетных (инновационного фонда Минэнерго) и заемных средств, так и со стороны роста тарифной нагрузки для потребителей республики, позволяющих сбалансировать интересы производителей и потребителей энергии.

Однако 2007 году в связи с повышением цены на природный газ (214%) и проводимой политикой сдерживания роста тарифов на энергию для потребителей некоторые предприятия энергетической отрасли вынуждены были сократить или полностью исключить формирование инновационного фонда Министерства энергетики на реализацию инвестиционных проектов, предусмотренных госпрограммой. Эта мера позволила снизить прирост тарифов на электрическую энергию для потребителей реального сектора экономики с 40,8 до 21,2%, однако лишила возможности модернизировать собственные мощности предприятия, где инновационный фонд являлся основным источником финансирования. В такой ситуации предусмотрено привлечение значительных иностранных кредитных ресурсов, а также привлечение в энергетическую отрасль дополнительных капиталовложений в форме акционирования предприятий иностранными инвесторами.

Таким образом, обеспеченность источниками финансирования инвестиционной программы и осуществление инвестиционной политики напрямую зависит от устанавливаемых государством уровней тарифов на энергию. В условиях роста цен на импортируемые энергоресурсы не случайно на первое место ставится вопрос себестоимости производства, передачи и распределения электрической энергии. Экономия и рациональное использование топливно-энергетических ресурсов, доля которых в себестоимости 1кВт-ч электроэнергии составляет более 50%, становится для Белорусской энергосистемы приоритетной задачей государственной важности. Повышение энергетической безопасности и независимости страны должно достигаться за счет проведения энергосберегающих мероприятий, внедрения новых прогрессивных технологий в области энергетики, эффективного использования существующих мощностей, а также увеличения использования местных видов топлива.

УДК 657

Семенова О. А.

Научный руководитель: к. э. н., доцент Солодкий Д. Т.

УО «Витебский государственный технологический университет», г. Витебск

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КАТЕГОРИЙНОГО АППАРАТА ОТЕЧЕСТВЕННОГО БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ПРИ ПЕРЕХОДЕ НА МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ

Аннотация.

В данной статье рассмотрено экономическое содержание таких понятий, как затраты и выручка, в разрезе национального законодательства и МСФО.

The summary.

In given article we have treated the economic substance of the concepts as inputs and proceeds from the point of view of the national legislation and IAS.

В настоящее время большое развитие в Республике Беларусь получило строительное производство. По данным Национального статистического комитета Республики Беларусь, за январь-сентябрь 2008 г. строительно-монтажные работы были выполнены на 10,5 трлн. рублей, что в сопоставимых ценах на 21,7% больше, чем за соответствующий период прошлого года. В последующие годы планируется дальнейшее увеличение объемов выполненных строительно-монтажных работ.

Согласно Закону Республики Беларусь от 05.07.2004 N 300-3 «Об архитектурной, градостроительной и строительной деятельности в Республике Беларусь» строительство осуществляется на основе проектной документации на строительство, разрабатываемой по инициативе заказчика, застройщика и за их счет.

В соответствии с Гражданским кодексом Республики Беларусь договор подряда – это документ, в котором одна сторона (подрядчик) обязуется выполнить по заданию другой стороны (заказчика) определенную работу и сдать ее результат заказчику в установленный срок, а заказчик обязуется принять результат работы и оплатить его (уплатить цену работы). В договоре подряда указываются цена подлежащей выполнению работы или способы ее определения. Цена в договоре подряда включает компенсацию издержек подрядчика и причитающееся ему вознаграждение. Цена работы может быть определена путем составления сметы. Цена работы (смета) может быть твердой или приблизительной. При отсутствии других указаний в договоре подряда цена работы считается твердой.

Состав затрат, включаемых в себестоимость продукции, устанавливается централизованно. Принципы формирования себестоимости (продукции, работ, услуг) определены Законом Республики Беларусь «О налогах на доходы и прибыль», «Основными положениями по составу затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг)», а также Методическими рекомендациями по планированию и учету затрат на производство строительно-монтажных работ, утвержденными приказом Министерства архитектуры и строительства Республики Беларусь от 11 января 2000 г. № 3.

Затраты, включаемые в себестоимость строительно-монтажных работ, классифицируются на затраты, отчетного и будущих периодов, основные и накладные, прямые и косвенные, элементы и статьи.

В строительном производстве установлена следующая номенклатура калькуляционных статей:

- ◆ материалы;
- ◆ основная заработная плата рабочих;
- ◆ затраты по эксплуатации строительных машин и механизмов;
- ◆ накладные расходы.

В статью «Материалы» включаются израсходованные на производство строительно-монтажных работ материалы, конструкции, детали, топливо, электроэнергия, пар, вода и другие виды материальных ресурсов по фактической себестоимости.

По статье «Основная заработная плата рабочих» отражается основная заработная плата рабочих, занятых непосредственно на строительно-монтажных работах.

В статью «Затраты по эксплуатации строительных машин и механизмов» включаются следующие расходы:

- ◆ основная заработная плата рабочих, занятых управлением и обслуживанием строительных машин и механизмов;
- ◆ на электроэнергию, топливо, смазочные и вспомогательные материалы;

- ◆ амортизация;
- ◆ на техническое обслуживание и текущий ремонт машин и механизмов и другие расходы, связанные с эксплуатацией строительных машин и механизмов.

По статье «Накладные расходы» отражаются расходы, связанные с организацией, обслуживанием и управлением строительным производством.

Производственные затраты строительных организаций группируются также по экономическим элементам.

Выручка от реализации выполненных объемов строительно-монтажных работ определяется ежемесячно по мере их оплаты, либо по мере сдачи выполненных строительно-монтажных работ заказчиком и предъявления к оплате расчетных документов.

Метод определения выручки от реализации продукции (работ, услуг) устанавливается организацией на год, исходя из условий хозяйствования и заключаемых договоров, и предусматривается в учетной политике организации.

В МСФО учету в строительстве посвящен специальный стандарт МСФО 11 «Договоры подряда», главным вопросом которого является определение выручки и затрат по договору подряда, относящихся к данному периоду, в котором выполнялись строительно-монтажные работы.

Согласно МСФО 11 договор подряда – это договор, специально предусматривающий строительство объекта или комплекса объектов, которые взаимосвязаны или взаимозависимы либо по их конструкции, технологии и функциям, либо по конечному их назначению или использованию.

МСФО 11 предусматривает два типа договора подряда:

1. Договор с фиксированной ценой – это договор на строительство, по которому стороны соглашаются на фиксированную цену контракта или на фиксированную ставку по каждой единице продукции, повышение цены возможно в связи с ростом затрат;

2. Договор «затраты плюс» – это договор на строительство, по которому подрядчику возмещаются допустимые, или по-иному определяемые затраты, плюс процент от этих затрат или фиксированное вознаграждение.

МСФО 11 определяет следующий состав затрат по договору подряда:

1. Затраты, непосредственно связанные с конкретным договором: затраты на рабочую силу, включая надзор на стройплощадке; стоимость материалов, использованных при строительстве; амортизация основных средств, использованных для выполнения договора; затраты на перемещение машин, оборудования и материалов на стройплощадку и со стройплощадки; затраты на аренду машин и оборудования; затраты на конструкторскую и техническую поддержку, непосредственно связанную с договором; предполагаемые затраты на исправление ошибок и выполнение гарантийных работ, в том числе затраты на гарантийный ремонт; претензии третьих сторон;

2. Прочие затраты, которые могут возмещаться заказчиком, в соответствии с условиями договора: страховые платежи; затраты на конструкторскую и техническую поддержку, не связанные непосредственно с конкретным договором, затраты по займам; накладные расходы строительства;

3. Затраты, которые относятся к деятельности по договору подряда в целом и могут быть отнесены на конкретный договор, например: часть общих административных расходов и затрат на исследование и разработку, возмещение которых предусмотрено договором.

Выручка по договору подряда согласно МСФО 11 должна включать: первоначальную сумму выручки, согласованную в договоре, и отклонения от условий договора, претензии и поощрительные платежи: в той степени, в которой они могут вести к возникновению дохода; поддающиеся надежной оценке.

Выручка по договору подряда оценивается по справедливой стоимости полученного или ожидаемого возмещения.

В современных условиях все большее внимание уделяется переходу национальных подходов к ведению бухгалтерского учета на стандарты МСФО.

На текущий момент можно выделить три методики, которые позволяют формировать международную отчетность в условиях различий между международной практикой и национальными требованиями:

- 1) организация независимого параллельного учета;
- 2) внедрение технологии трансформационных таблиц;
- 3) использование специализированного программного обеспечения.

Необходимо отметить, что применение МСФО строительными организациями является не только необходимым условием их участия в международном рынке капитала, для привлечения более выгодного финансирования от иностранных или международных кредитных учреждений, для повышения доверия зарубежных партнеров для получения более выгодных условий работы (рассрочка платежа, лизинг, лимиты задолженности), позволяет предоставлять данные о реальной стоимости имущества хозяйствующего субъекта на отчетную дату, также усиливает прогностическую функцию финансовой отчетности и дает возможность принимать экономически обоснованные управленческие решения. И поэтому МСФО следует рассматривать как одну из современных технологий управления, которая помогает менеджменту принимать эффективные управленческие решения.

Литература

1. Дробышевский, Н. П. Бухгалтерский учет в строительстве: учеб.-метод. пособие / Н. П. Дробышевский. – Минск: ФУАинформ, 2006. – 748с.
2. Михалкевич, А. П. Бухгалтерский учет в зарубежных странах: Учеб. пособие / А. П. Михалкевич. – 2-е изд., перераб. и доп. – Минск: ООО «ФУАинформ», 2003. – 202 с.
3. Гражданский кодекс Республики Беларусь от 7 декабря 1998 г. № 218-3 с изм. и доп.
4. Закон Республики Беларусь «О налогах на доходы и прибыль» от 22 дек. 1991 г. № 1330-XII с изм. и доп.
5. «Основные положения по составу затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг)» от 1 марта 1998 г. с изм. и доп.
6. Интернет – ресурс: <http://www.gaap.ru>
7. Закон Республики Беларусь «Об архитектурной, градостроительной и строительной деятельности в Республике Беларусь» от 05.07.2004 N 300-3

УДК 657.1

Кравченко А.С.

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

УО «Витебский государственный технологический университет» г. Витебск

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КОМПЬЮТЕРНЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В АНАЛИЗЕ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ

Важным моментом в деятельности любой организации является выбор эффективной учетной политики, которая позволяет не только правильно осуществлять учет, но и добиваться поставленной перед организацией цели.

Задача исследования сводится к тому, чтобы при помощи компьютерных информационных технологий в анализе учетной политики выбрать тот ее вариант, который позволил бы достигнуть поставленной цели, а именно снижения либо роста себестоимости производимой продукции.

После проведения детального исследования возможных вариантов построения учетной политики были выделены основные элементы, оказывающие наибольшее влияние на сумму себестоимости продукции организации:

1. Способ начисления амортизации основных средств и нематериальных активов.
2. Метод списания материальных затрат.
3. Способ списания накладных расходов на себестоимость продукции.

Для упрощения принятия правильных управленческих решений на базе Microsoft Excel, в соответствии с поставленной задачей, была разработана программа, позволяющая определить необходимые изменения в учетной политике (в области начисления амортизации, а также методов списания материальных затрат и накладных расходов), оказывающие положительное либо отрицательное влияние на уровень себестоимости продукции.

Для проведения расчета все основные средства и нематериальные активы подразделяются по видам, для каждого из которых необходимо внести имеющуюся о них информацию: стоимость, средний срок полезного использования, среднее количество лет использования, сумма амортизационных отчислений, остаточная стоимость, планируемый объем выпуска продукции, объем выпуска продукции в среднем за год, а также сумма амортизационных отчислений за прошлый год.

Для осуществления выбора способа начисления амортизации основных средств и нематериальных активов производится расчет суммы амортизационных отчислений с использованием линейного, производительного и нелинейных способов начисления амортизации по каждой из представленных групп основных средств и нематериальных активов (все расчеты осуществляются с использованием возможностей Microsoft Excel, а конкретно с использованием финансовых функций АПЛ, АСЧ, ДДОБ, которые возвращают значение амортизации актива за данный период). Из полученных значений по каждой группе основных средств и нематериальных активов выбирается максимальная и минимальная суммы амортизационных отчислений. В зависимости от выбранной альтернативы (увеличение либо снижение себестоимости) нужная сумма вносится в расчетную таблицу. На ее основании производится расчет влияния изменений в учетной политике на себестоимость продукции как разность между суммой амортизационных отчислений за прошлый год и расчетной суммой амортизации.

Для осуществления выбора оптимального метода списания сырья и материалов на себестоимость производимой продукции, соответствующего цели организации, производится расчет трех возможных сумм материальных затрат, рассчитанных по методу средневзвешенной стоимости, ЛИФО (по ценам последнего по времени приобретения материальных ценностей) и с применением метода списания по учетным ценам с учетом отклонения от их фактической себестоимости либо по себестоимости приобретения каждой единицы (по каждой группе материалов). Расчет осуществляется на основании следующих данных: материалы представлены по группам, определены расход материалов в год (количество и сумма), остаток (количество и цена), процент роста цены, периодичность поставки и среднее количество поставки. Последовательность расчета такова: на основании периодичности поставки определенной группы материалов и количества дней работы организации в году строится ряд чисел, показывающий, в какой день года производится поставка. Для каждой поставки рассчитывается цена на основании цены последнего остатка и среднего процента ее роста, а также указывается среднее количество поставляемого материала. Кроме того, на основании количества материала, расходуемого в год, рассчитывается средний расход и количество материалов, остающихся после списания между поставками. Далее рассчитывается средняя цена, по которой материалы отпускаются в производство для каждого периода. На основании полученных данных путем умножения среднего расхода и цены материала между поставками рассчитывается сумма материальных затрат по группе, относимая на себестоимость продукции по методу средневзвешенной стоимости. При применении метода ЛИФО для списания материальных затрат на себестоимость продукции наиболее дорогая партия списывается первой. С использованием функции ЕСЛИ (Microsoft Excel) производится расчет количества оставшихся материалов по каждой цене. Разность остатков на начало и конец периода покажет количество расходуемых материалов по исследуемой группе, которое при умножении на соответствующую цену позволит получить сумму материальных затрат, относимую на себестоимость продукции при применении метода ЛИФО. При использовании методов списания материальных затрат по себестоимости приобретения каждой единицы и по учетным ценам с учетом отклонения от их фактической себестоимости списание материалов может производиться хаотично без определенной системы, что привело к необходимости использования функции СЛЧИС. Использование указанной функции позволило случайным образом отбирать необходимое количество материалов по различным ценам, относимых на себестоимость в определенном периоде. Таким образом, сумма определенного количества материалов, полученного в результате расчетов, умноженного на соответствующую цену, позволит определить стоимость материалов, относимых на себестоимость продукции. Из полученных сумм материальных затрат выбирается максимальная и минимальная (в зависимости от выбранной альтернативы). На ее основании производится расчет влияния изменений в учетной политике на себестоимость продукции как разность между суммой материальных затрат за прошлый год и рассчитанным значением.

Существующее законодательство дает возможность списания общехозяйственных и общецеховых расходов либо на счет 20 «Основное производство» с распределением между готовой продукцией (как реализованной, так и оставшейся на складах организации) и незавершенным производством либо на субсчет 90/2 «Себестоимость реализации». В случае, если в качестве выбранной альтернативы выступает сниже-

ние себестоимости, сумма общехозяйственных и общецеховых расходов уменьшается на процент незавершенного производства. А если организации необходимо увеличить себестоимость, то суммы, учтенные на соответствующих счетах бухгалтерского учета, целиком будут списаны в себестоимость, что приведет к ее максимизации.

В зависимости от условий хозяйствования и приоритетов организация может ставить перед собой следующие цели:

- 1) Снижение себестоимости и получение большего объема прибыли.
- 2) Снижение себестоимости и уменьшение цены выпускаемой продукции при завоевании покупателя.
- 3) Увеличение себестоимости выпускаемой продукции с целью уменьшения налогооблагаемой прибыли.
- 4) Увеличение себестоимости выпускаемой продукции, которая при установленном нормативе рентабельности позволит получить больший объем прибыли.

Данный программный продукт был апробирован на одной из организаций города Витебска, занимающейся изготовлением окон и дверных проемов, реализуемых, в основном, в сельских регионах (ЗАО «УПТК, г. Витебск»).

Данная организация имеет свою специфику: обычная работа ЗАО «УПТК, г. Витебск» связана в основном с выпуском продукции для сельских потребителей, что приводит к необходимости увеличения себестоимости выпускаемой продукции с целью получения большего объема прибыли (для организации установлен жесткий норматив рентабельности 4%), однако в условиях ценовой конкуренции при завоевании нового покупателя (при поставке продукции на другие рынки) рациональная учетная политика должна давать возможность изменения себестоимости единицы продукции в сторону уменьшения, т.е. оперативно реагировать на принимаемые управленческие решения.

Очевидно, что для исследуемой организации наиболее приемлемым вариантом является комбинирование предложенных выше целей.

На основании применения разработанной программы и конкретной ситуации, сложившейся в организации, определены направления совершенствования учетной политики ЗАО «УПТК, г. Витебск» при сочетании возможных альтернатив:

1) в области учета основных средств и нематериальных активов целесообразно придерживаться следующих аспектов учетной политики: по зданиям и сооружениям, машинам и оборудованию применять линейный способ начисления амортизации, по передаточным устройствам и прочим основным средствам, а также нематериальным активам – способ уменьшаемого остатка с коэффициентом ускорения 2,5, по транспортным средствам -- производительный, которые позволят повысить себестоимость продукции ЗАО «УПТК, г. Витебск»;

2) применяемый в ЗАО «УПТК, г. Витебск» метод списания материальных затрат по фактической себестоимости приобретения каждой единицы дает возможность проводить рациональную ценовую политику, принимая управленческие решения на основании имеющейся информации о клиенте, конъюнктуре рынка, а также внутренних возможностей организации, позволяющих повысить конкурентоспособность продукции. В связи с этим, изменение метода списания материальных затрат на себестоимость продукции является нецелесообразным, поэтому исследуемой организации можно порекомендовать придерживаться порядка списания, предлагаемого методом ЛИФО;

3) при определении порядка погашения стоимости отдельных предметов в составе оборотных средств целесообразно применять следующие рекомендации: 50% стоимости при передаче в эксплуатацию и 50% при выбытии.

Подобные расчеты могут быть осуществлены для каждой конкретной цели, преследуемой организацией.

И, таким образом, применение разработанной с использованием компьютерных информационных технологий программы позволяет определить направления совершенствования учетной политики организации в соответствии с поставленной целью.

На основании полученной информации руководство организации может принимать более обоснованные и взвешенные управленческие решения. Однако это не говорит о том, что данные решения будут полностью совпадать с предложенными программой вариантами изменения учетной политики. Следовательно, организация может либо полностью использовать предложенный программой вариант, либо принять его к сведению и постараться придерживаться предложенной тенденции, либо вовсе не использовать полученную информацию.

Литература

1. Волчек, А. Формирование учетной политики на 2008 год / А. Волчек // Налоговый вестник.-2008.-№4.-с.46-63.
2. Кинцак, И. Вариативность в учетной политике / И. Кинцак // Главный бухгалтер.-2008.-№6.-с.15-19.
3. Козловская, Е. Подготовка управленческой учетной политики / Е. Козловская // Финансовый директор.-2007.-№11.-с.20-24.
4. Сушкевич, А.Н. Учетная политика организации. Налоговый и бухгалтерский учет: учеб.-методич. пособие / А.Н. Сушкевич.-Мн.:ред.журн. «Пром.-торг. право», 2006.-248 с.

УДК 657

Чепик М.А.

*Научный руководитель: ассистент Кухто Ю.Ю.**УО «Витебский государственный технологический университет» г. Витебск*

КОНЦЕПЦИЯ РАЗРАБОТКИ БАЗОВОЙ ФИНАНСОВОЙ МОДЕЛИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССА ДЛЯ КОМПЛЕКСНОГО АНАЛИЗА ЕГО ЭФФЕКТИВНОСТИ И УСТОЙЧИВОСТИ

«Новая информационная революция уже идёт. Началась она в бизнесе, и началась с информации, необходимой бизнесу. Сегодня самые революционные изменения происходят не в технологиях, механике, технике, компьютерных программах или скорости. **Революционные изменения происходят в концепциях**» [2]. Если рассматривать мировой опыт, то можно отметить, что наиболее ценной для менеджмента всегда являлась информация о потоках денежной наличности, ликвидности, а также ряд стандартных показателей, например, соотношение между товарно-материальными запасами и объёмом продаж, размер дивидендов по выпущенным акциям, соотношение между дебиторской задолженностью, просроченной более шести месяцев, и суммой общей дебиторской задолженности и т.д. Однако на практике процесс «извлечения» существенной информации для принятия грамотных и своевременных управленческих решений весьма не прост, так же как и не прост процесс систематизации и обобщения этой информации. Таким образом, **целью** проводимого исследования является обобщение зарубежного и отечественного опыта в сфере экономического анализа для разработки финансовой модели бизнес-процесса, которая позволит проводить комплексный анализ его эффективности и устойчивости.

Существует ряд классических моделей, таких как «СVP-анализ», «операционный левверидж», теория финансового рычага («финансовый левверидж» как часть этой теории) и формула Дюпона. В классической теории данные модели представлены в качестве набора отдельных моделей, которые не связаны между собой, либо связи между которыми были установлены в недостаточной степени.

Приведём общепринятый в мировой практике перечень показателей для оценки эффективности деятельности компании в финансовом аспекте [5]:

- | | |
|--|---|
| 1. Общая стоимость активов, руб. | 12. Объём продаж новых видов продуктов (услуг), руб. |
| 2. Стоимость активов на одного работающего, руб. | 13. Прибыль от реализации новых видов продуктов (услуг), руб. |
| 3. Доходность активов, руб. | 14. Производительность труда одного работающего, руб. |
| 4. Доходность чистых активов, руб. | 15. Прибыль на одного работающего, руб. |
| 5. Рентабельность активов, % | 16. Маржинальный доход, руб. |
| 6. Отношение собственного капитала к общей сумме активов | 17. Маржинальный доход на одного работающего, руб. |
| 7. Капиталоотдача, % | 18. Коэффициент маржинального дохода, % |
| 8. Доходность на вложенный капитал, %; | 19. Платежеспособность, % |
| 9. Доходность инвестиций, %; | 20. Денежный поток, руб. |
| 10. Рыночная стоимость акций, руб.; | 21. Чистый денежный поток, руб. |
| 11. Рентабельность продаж, %; | 22. Сумма затрат, руб. |

Не следует рассматривать перечисленные показатели как обязательный набор. В каждом конкретном случае показатели должны отражать стратегию фирмы и быть максимально полезными для определенных уровней управления.

Ряд зарубежных, а с недавнего времени и отечественных авторов классифицируют финансовый аспект деятельности фирмы на пять категорий [1]:

- 1 Управление активами;
- 2 Управление долгами;
- 3 Ликвидность;
- 4 Доходность;
- 5 Рыночная стоимость.

Рассмотрим систему уравнений, которые дают полное описание результатов коммерческой деятельности фирмы в целом за период в финансовом аспекте. Данные уравнения выражаются в финансовых параметрах, т.е. в параметрах, которые определяют некоторые стоимости в денежном измерении. Все параметры являются параметрами «нулевого иерархического уровня». Путем их выделения из рассматриваемой системы уравнений может быть получена любая система финансового учета. На основании этих уравнений можно построить различные теории финансового анализа. Таким образом, **изучаемая система уравнений позволяет определить базовую модель финансового учета и финансового анализа коммерческой деятельности** (деятельности, целью которой является извлечение прибыли). Выделим три составляющие базовой модели [4]:

1. Модель финансового состояния.
2. Модель движения ресурсов и прав собственности.
3. Модель эффективности продаж.

1. Модель финансового состояния

Уравнение финансового состояния фирмы в каждый рассматриваемый момент времени имеет вид:

$$\text{Активы} = \text{Обязательства} + \text{Капитал} \quad (1)$$

Величины, входящие в данное уравнение, имеют природу резервуаров.

2. Модель движения ресурсов и прав собственности

В течение периода происходят изменения всех слагаемых уравнения (1), причем для активов и обязательств – только в результате обмена ресурсами и правами собственности с внешней средой, а для капитала – еще и в результате свойства фирмы создавать новые ресурсы. Индексом «н» будем обозначать величины, которые определяют значение финансового параметра на начало периода, индексом «к» – значение на конец периода, а индексом «нк» – значение параметров за период. Запишем систему уравнений (2) изменения трех величин, входящих в уравнение (1), в следующей форме:

$$\text{Ак} = \text{Ан} + \text{Поступления Анк} - \text{Расходы Анк}; \quad (2.1)$$

$$\text{Ок} = \text{Он} + \text{Поступления Онк} - \text{Расходы Онк}; \quad (2.2)$$

$$\text{Кк} = \text{Кн} + \text{Поступления Кнк} - \text{Расходы Кнк} + \text{Чистая Прибыль} \quad (2.3)$$

Величины, входящие в эту систему уравнений, за исключением чистой прибыли, имеют природу резервуаров или потоков. Резервуары определяются в конкретный (рассматриваемый) момент, потоки – за рассматриваемый период «нк». Схема на рисунке 1 отображает пять основных функций коммерческой деятельности и денежные и товарные потоки, связанные с выполнением этих функций.

В любом периоде «нк» можно определить денежные и товарные (в денежном измерении) потоки, которые поступают в соответствующие резервуары фирмы или расходуются из них. Отметим, что анализ потоков и резервуаров позволяет дать косвенную оценку чистой прибыли, однако прямое её определение следует лишь из модели 3.

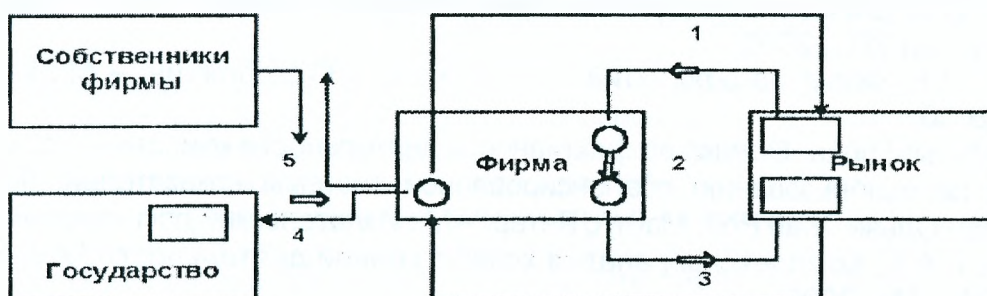


Рис.1. Основные функции фирмы, денежные и товарные потоки [3]

3. Модель эффективности продаж

$$\text{Выручка} - \text{Полные Издержки} = \text{Чистая Прибыль} \quad (3)$$

Уравнение (3), так же как система (2), определяется за период «нк». Однако все составляющие уравнения (3), в общем случае не являются потоками рассматриваемого периода. Эти величины являются определенным образом накопленными денежными потоками: они образуются по определенным логическим правилам из денежных и товарных потоков не только рассматриваемого периода, но и прошлых и будущих периодов по отношению к рассматриваемому. Заметим, что, не определив точно понятие «полные издержки» периода, нельзя определить понятия «выручка» и «чистая прибыль».

Чтобы сопоставить уравнения (2.1) и (3) выделим в составе (2.1) денежную компоненту Активов (Д = Денежные средства):

$$\text{Дк} = \text{Дн} + \text{Поступления Днк} - \text{Расходы Днк} \quad (4)$$

Здесь «Дк», «Дн» – определяют денежные резервуары, а «Поступления Днк» и «Расходы Днк» – денежные потоки (за период). Разность между поступлением и расходом денежных средств за период представляет собой чистый денежный поток (ЧДП).

$$\text{Поступления Днк} - \text{Расходы Днк} = \text{ЧДП} \quad (5)$$

Далее сопоставим уравнения (3) и (5). Уравнение (5) определяется денежными потоками только рассматриваемого периода, уравнение (3) – денежными и товарными потоками различных периодов. Указанные уравнения совпадают только для простейших случаев коммерческой деятельности, а именно: обмен со средой продукцией (закупка и сбыт) производится только в денежной форме и только с оплатой по факту. В общем случае и за исключением случайных совпадений соблюдаются следующие неравенства:

$$\begin{aligned} \text{Выручка} &\neq \text{Поступления Днк}, \\ \text{Полные Издержки} &\neq \text{Расходы Днк}, \\ \text{Прибыль Чистая} &\neq \text{ЧДП} \end{aligned} \quad (6)$$

Равенство этих величин характерно лишь для простейших (в смысле простоты операционной системы и мелкого масштаба) видов коммерческой деятельности. В целом выручка и полные издержки не определяются денежными потоками только рассматриваемого периода. Это и составляет принципиальную специфику систем финансового учета. Именно в результате этого чистая прибыль и чистый денежный поток могут не совпадать и отличаться как по значению, так и по знаку. *Таким образом, система уравнений (2) является системой уравнений снабжения и расходования бизнесом ресурсов. В финансовом аспекте эффективность бизнес-процесса определяется его возможностями создания новых ресурсов, т.е. уравнением (3). Совокупность уравнения (3) и уравнения (1), определяет финансовую эффективность бизнес-процесса, а уравнение (3) в отдельности определяет финансовую эффективность продаж. Группа уравнений (1) – (3) определяет операции, которые приводят к изменению финансового состояния фирмы.*

Литература

1. Бугаёв, А.В. Финансовый коэффициентный анализ: научное издание / А.В. Бугаёв. – Мн.: УО «БГЭУ», 2008;
2. Друкер Питер Ф. Задачи менеджмента в XXI веке: пер. с англ.: учеб. пособие / Питер Ф. Друкер. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2001.
3. Ложкин, О.Б. Движение ресурсов и эффективность бизнеса / О.Б. Ложкин. – М.: Издательство «МГУП», 2000;
4. Ложкин, О.Б. Формула эффективности бизнеса / О.Б. Ложкин. – М.: Издательство «МГУП», 2000;
5. Ольве Нильс-Горан. Оценка эффективности деятельности компании. Практическое руководство по использованию сбалансированной системы показателей: пер. с англ. / Нильс-Горан Ольве, Жан Рой, Магнус Ветер. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2003.
6. Шеремет, А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности / А.Д. Шеремет. – М.: «ИНФРА – М», 2006.

УДК 657

Пусенкова О.И

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

УО «Витебский государственный технологический университет» г. Витебск

НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ АНАЛИТИЧНОСТИ УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ПЕРСОНАЛОМ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА

Показатели бухгалтерской и статистической отчетности по оплате труда персонала организации формируются на основе данных, представленных бухгалтерским учетом. В зависимости от требований, целей и задач администрации организации, а также от набора показателей статистической, финансовой отчетности, бухгалтерский учет расчетов с персоналом по оплате труда строится с большей или меньшей долей аналитичности отражаемой информации.

В данном исследовании предпринята попытка создания номенклатуры аналитических кодов выплат и построения системы аналитических счетов для учета расчетов по заработной плате с целью ее апробации в условиях действующего субъекта хозяйствования – одного из структурных подразделений промышленного предприятия РУП «Витебскэнерго».

Постоянно расширяющаяся хозяйственная деятельность приводит к усложнению всего финансово-хозяйственного механизма предприятий, а значит, и информационной системы, отражающей этот механизм. Оперативно и точно обработать большой объем информации с помощью ручных форм ведения бухгалтерского учета становится все сложнее и сложнее. Все большее количество предприятий отдают предпочтение автоматизированным формам учета.

Первые программные разработки появляются в 70-е года XX века. Они отличаются высокой стоимостью, низкой степенью надежности, при этом проводится реализация традиционных, отдельных участков учета, а программные модули практически не взаимосвязаны между собой. Дальнейшее развитие вычислительной техники происходит в 80-х года XX века, операционные системы и сетевые технологи создают условия для практической реализации новых технологий, построения децентрализованных систем, основанных на использовании ПВМ и организации АРМ бухгалтеров.

На сегодняшний день в Республике Беларусь практическое применение получили программные комплексы 1С:Бухгалтерия, Галактика, Ветразь и др. Они отличаются друг от друга алгоритмом обработки информации и некоторыми технологическими особенностями.

Однако, несмотря на наличие большого количества программных продуктов, многие крупные предприятия, в силу их специфики или отсутствия возможности использовать широко распространенные на рынке программных продуктов программные комплексы пытаются разработать собственные программные обеспечения, которые будут отвечать требованиям того или иного субъекта хозяйствования.

Так, в одном из структурных подразделений предприятия города Витебска РУП «Витебскэнерго» функционирует программный комплекс, позволяющий автоматизировать процесс расчета заработной платы. Данное программное обеспечение разработано инженерами предприятия и является продуктом собственного производства.

Совместно с инженерами-программистами данного подразделения предпринята попытка усовершенствования действующей программы с целью повышения аналитичности и информативности данных, получаемых в ходе ее функционирования, а именно, предложена система аналитического кодирования информации по начислению заработной платы в зависимости от состава и структуры ФОТ, а также источников покрытия данных видов начислений.

В настоящее время в рассматриваемом структурном подразделении каждому виду начислений, будь то оплата по окладу, премия к празднику, доплата за вредность или единовременная помощь, присваивается «личный» код, применяемый только для данного наименования оплаты, помощи. На сегодняшний день таких кодов насчитывается 1 до 300. Коды не имеют определенной структуры, что приводит к необходимости выборки из имеющихся видов начислений тех, которые входят, например, в состав фонда оплаты труда, уплачиваются из прибыли или относятся на себестоимость продукции. Это не всегда удобно и к тому же требует дополнительных затрат времени.

В связи с этим присутствует объективная необходимость упорядочения и систематизации действующего алгоритма кодов по начислению заработной платы.

В исследовании предложена следующая система аналитических кодов (табл. 1).

Таблица 1 – Алгоритм систематизации аналитических кодов начислений

Источник покрытия выплат	Виды выплат				
	з/п за выполненную работу и отработанное время (код 01)	выплаты стимулирующего характера (код 02)	выплаты компенсирующего характера (код 03)	оплата за неотработанное время (код 04)	прочие выплаты (код 05)
<u>Затраты на оплату труда, включаемые в с/с продукции (код 10):</u>					
• <u>учитываемые в ФОТ (11)</u>	11 01	11 02	11 03	11 04	11 05
• <u>не учитываемые в ФОТ (12)</u>	-----	-----	-----	-----	12 05
<u>Затраты на оплату труда, не включаемые в с/с, а уплачиваемые из прибыли (код 20):</u>					
• <u>учитываемые в ФОТ (21)</u>	-----	21 02	21 03	21 04	21 05
• <u>не учитываемые в ФОТ (22)</u>	-----	22 02	22 03	-----	22 05

Внутри каждой группы выплат (каждого существующего квадрата матрицы) систематизированы и упорядочены соответствующие наименования начислений, имеющих место в данном структурном подразделении, например, 11 01 01 – з/п по тарифным ставкам; 11 01 02 – з/п по сдельным расценкам; 11 03 03 – доплата за совмещение профессий; 22 02 08 – материальная помощь на бракосочетание и т.д.

Вышеуказанная система кодирования разработана и внедрена для всех видов начислений.

Сопоставление указанных алгоритмов позволит наглядно удостовериться в преимущество предлагаемой номенклатуры кодов выплат (таблица 2).

Таблица 2 – Сопоставление алгоритмов кодирования информации

<i>Вид начислений</i>	<i>Действующие коды</i>	<i>Предлагаемый вариант</i>
Почасовая оплата	6	11 01 01
Доплата за ночное время	11	11 03 02
Доплата за вредность	32	11 03 06
Премия за текущий месяц	56	12 02 07
Единовременная помощь	87	21 02 05
Материальная помощь на бракосочетание	109	22 02 08
Путевка родственникам	232	22 05 05

Эффективность анализа трудовых показателей в значительной степени зависит от достоверности и качества исходной информации, применяемых на предприятиях для проведения аналитической работы, которой зачастую бывает недостаточно для комплексного, всестороннего анализа. Поэтому необходимо создать адекватную современным задачам систему информации, позволяющую отслеживать все значимые процессы в динамике и взаимосвязи. Для таких целей, отчасти, можно использовать вышеуказанную систематизацию аналитических кодов начислений.

Такая группировка кодов позволит, **во-первых**, получить информацию в более удобной для восприятия форме, кроме того, повысится ее аналитичность и информативность. На выходе информация примет упорядоченный и систематизированный вид, к тому же, вышеуказанное позволит повысить качество проводимого анализа, обеспечит получение объективной оценки использования трудовых ресурсов, позволит определить различные факторы и количественно оценить их влияние на изменение трудовых показателей.

Во-вторых, аналитик, используя структурированную таким образом информацию, сможет оценить деятельность предприятия в отчетном периоде с наименьшими затратами, а также выявить «узкие» места в области оплаты труда. Такая система данных о состоянии социально-трудовой сферы позволит провести систематический анализ этой сферы предприятия с целью выявления наиболее важных тенденций и острых, требующих безотлагательного решения проблем, а также осуществлять оперативную подготовку рекомендаций и их решению.

Кроме того, такая систематизированная информация позволит получить данные, которые в дальнейшем могут быть использованы в статистической отчетности по труду и могут быть получены сразу только с помощью применения вышеуказанной группировки. В рамках такой системы статистическая информация объединяется с социологической, в результате чего она приобретает новое качество, повышающее ее обоснованность и достоверность. Благодаря такой упорядоченности информации удается выявить данные, которые ранее не улавливались или существенно искажались.

В-третьих, на основе систематизированной, высококачественной и упорядоченной информации руководителю легче будет принимать оперативные управленческие решения, поскольку полученные данные дают возможность оценить: каков удельный вес тарифа в общем фонде заработной платы, и не пренебрегает ли администрация своими обязанностями в области социальной поддержки членов трудового коллектива; каков удельный вес выплат стимулирующего характера, и присутствует ли обоснованная необходимость в пересмотре системы премирования работников и т.д.

Таким образом, такая система данных позволит обеспечить руководителя информационно-аналитическими материалами о фактическом положении дел в социально-трудовой сфере на предприятии, возникающих проблемах и противоречиях; способствует принятию решений по выявленным в ходе анализа проблемам. Кроме того, такая систематизация дает возможность не только оценить ситуацию, но и увидеть результат принимаемых решений, так как является надежным каналом обратной связи для руководителей.

Литература

1. Анищенко, Н.И. Все о заработной плате: вопросы организации бухгалтерского учета: практическое пособие/Н.И. Анищенко. – Мн.:Издательство «Гревцова», 2007. – 230с.
2. Азаренко А.В. Организация труда и заработной платы/А.В. Азаренко. – Мн.: Амалфея, 2006. – 240с.
3. Основные положения по составу затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), утв. Министерством экономики РБ 26 января 1998 г. № 19-12/397, Министерством финансов РБ 30 января 1998 г. № 3, Министерством статистики и анализа РБ 30 января 1998г. № 01-21/8 и Министерством труда РБ 30 января 1998 г. №03-02-07/300, с изм. и доп. от 1 июля 2008 г. № 136/113/86/101.
4. Инструкция по заполнению государственной статистической отчетности по труду, утв. Постановление Министерства статистики и анализа Республики Беларусь 17.09.2001 № 80 с изм. и доп.

УДК 631.162

Винокуров А. Г.

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

УО «Витебский государственный технологический университет» г. Витебск

АВТОМАТИЗАЦИЯ АНАЛИЗА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАТРАТ КАК НАПРАВЛЕНИЕ ПОВЫШЕНИЯ ЕГО РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ

Анализ себестоимости продукции имеет исключительно важное значение. Он позволяет выявить тенденции изменения данного показателя, выполнение плана по его уровню, определить влияние факторов его изменения и на этой основе дать оценку работы предприятия по использованию имеющихся возможностей и установить резервы снижения себестоимости продукции.

В настоящее время существуют подробные методики всестороннего анализа себестоимости продукции, предложенные различными авторами, которые позволяют детально изучить состав, структуру и динамику данного показателя. Однако поверхностный анализ не дает подробных и достоверных результатов, на основе которых менеджеры различных уровней смогли бы оперативно прореагировать на негативные изменения данного показателя, а детальный углубленный анализ требует значительных затрат труда и времени.

Поэтому предлагается использовать средства программного обеспечения для решения данной проблемы. Чтобы снижение трудоемкости данного анализа не привело к значительным материальным затратам, связанным с установкой специальных дорогостоящих программных продуктов, предлагается воспользоваться программой, основанной на возможностях электронных таблиц Microsoft Excel, используя функции которых можно осуществить задуманный анализ.

Анализ затрат на производство продукции предлагается начинать с анализа динамики состава и структуры затрат по экономическим элементам. Для наглядности такого анализа используется простая аналитическая таблица 1, в которой перечисляются элементы затрат и отражается их величина в сумме и процентах к итогу.

Таблица 1. Анализ динамики состава и структуры затрат по экономическим элементам

Элементы затрат	Предыдущий период		Отчетный период		Изменение	
	Сумма, тыс.руб.	уд.вес (%)	Сумма, тыс.руб.	уд.вес (%)	Сумма, тыс.руб.	уд.вес (п.п.)
1	2	3	4	5	6	7

Изучение структуры затрат по экономическим элементам, а также происшедших изменений за отчетный период позволяет дать оценку рациональности такой структуры, а также сделать вывод о необходимости и возможности ее изменения в сторону снижения материалоемкости или трудоемкости. По причине значимости результатов данного анализа и его универсальности начинать анализ затрат на производство продукции рекомендуется именно с данного направления.

По итогам расчетов следует обратить внимание на те экономические элементы, удельный вес которых увеличился по сравнению с данными предыдущего периода. Именно в затратах, удельный вес которых заметно увеличился, и следует искать резервы снижения себестоимости.

Поэтому следующим этапом анализа будет анализ именно тех элементов, по которым наблюдается значительное увеличение их удельного веса, т.е. тут схема анализа «разветвляется» в зависимости от полученных результатов анализа динамики себестоимости продукции по экономическим элементам, что предполагает их дальнейший анализ. Программа автоматически переходит к тому направлению анализа, которому соответствует увеличение удельного веса по элементам. Так, если мы получим увеличение удельного веса материальных затрат, то следующим этапом анализа будет анализ затрат на производство продукции по статьям калькуляции, который позволит выяснить, произошло данное увеличение за счет прямых либо косвенных материальных затрат. Программа перейдет на лист, где появится запрос о вводе дополнительных данных, необходимых для расчетов факторного анализа материальных прямых либо косвенных затрат, в зависимости от того, удельный вес которых увеличился в общей величине полной себестоимости. При увеличении доли прямых материальных затрат исследуется влияние на это изменение таких факторов, как объема производства продукции и уровня материальных затрат на единицу продукции, в том числе нормы расхода сырья и материалов на единицу продукции в натуральном выражении и цен на сырье и материалы. Таким образом, факторная модель затрат на сырье и материалы выглядит следующим образом (формула 1):

$$MЗ = V * MЗед = V * НР * Ц, \quad (1)$$

где МЗ – затраты на сырье и материалы; V – объем производства продукции;

МЗед – уровень материальных затрат на единицу продукции; НР – норма расхода сырья и материалов на единицу продукции в натуральном выражении; Ц – цена на сырье и материалы.

Влияние каждого фактора на изменение общих затрат можно определить методом цепных подстановок, результаты расчетов которого можно привести в таблице 2

Таблица 2 – Факторный анализ прямых материальных затрат

Материальные затраты	Фактор				
	Объем производства, м ²	Расход условного сырья на единицу условной продукции, кг	Средняя цена 1 кг условного сырья, руб.	Величина материальных затрат, руб.	Влияние фактора, руб.
Предыдущего периода					
По предыдущему периоду, пересчитанному на отчетный объем производства					
Отчетные при уровне средней цены 1 кг условного сырья предыдущего периода					
Отчетные					
Итого отклонение отчетных данных от затрат предыдущего периода:					

Аналогично производится более детальный анализ остальных элементов затрат, если увеличение удельного веса произошло в них.

На основании поставленной задачи при помощи функций электронных таблиц Microsoft Excel и системы программирования с использованием Макросов была построена программа для проведения всестороннего анализа затрат на производство продукции. Ее общая схема представлена на рисунке 1. Для осуществления необходимых расчетов пользователю следует заполнить таблицу исходных значений, на основании которых электронные таблицы рассчитают все требуемые данные для принятия управленческого решения относительно изменения величины затрат.

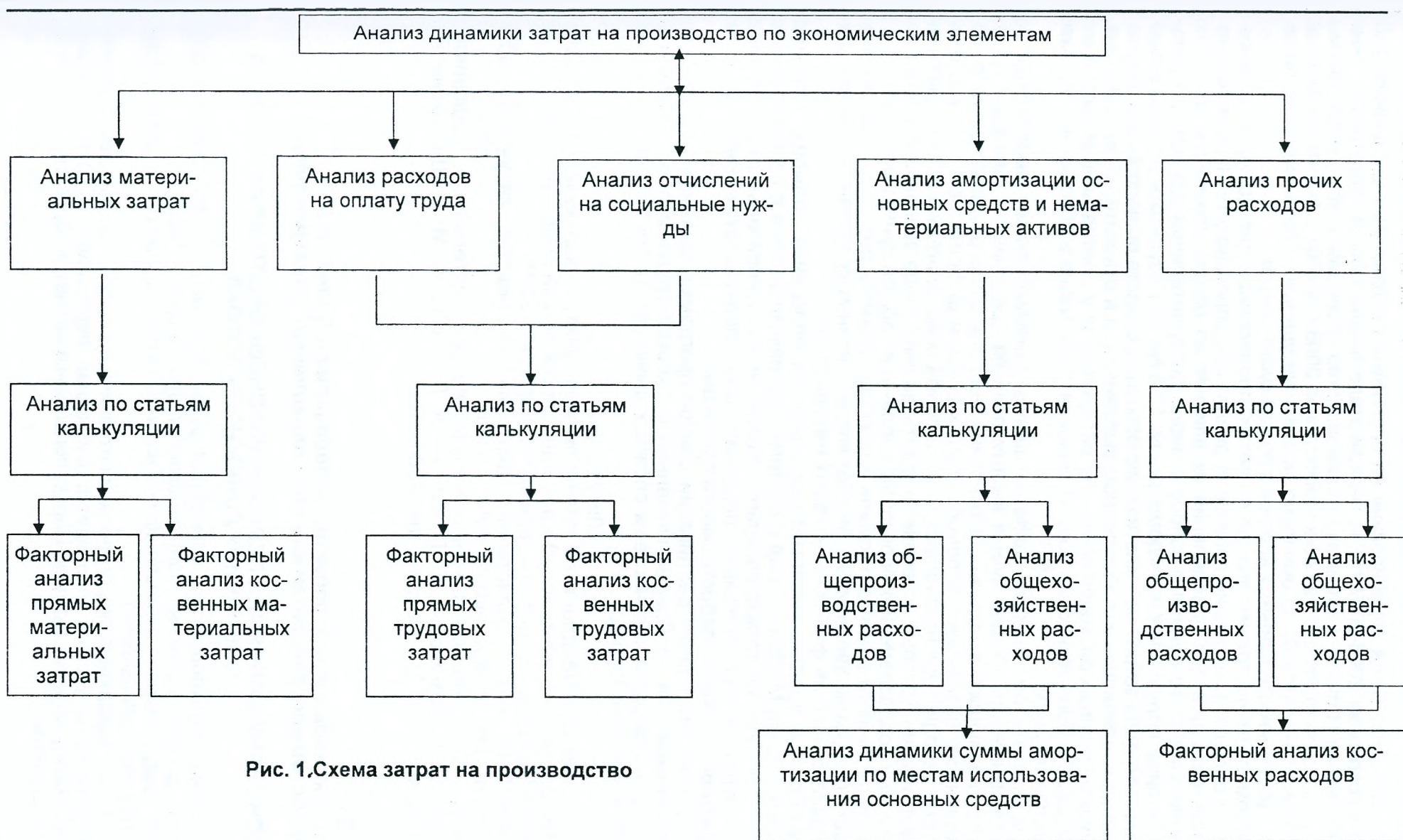


Рис. 1.Схема затрат на производство

Данная методика была апробирована на практике на основе учетных данных ОАО «Витебские ковры» за 2006-2007 гг. На первом этапе анализа были введены исходные данные, взятые из «Отчета о затратах на производство продукции (работ, услуг) формы № 5-з» и «Обсчетов фактической себестоимости» за 2006 г. и 2007 г. По итогам анализа экономических элементов было выявлено увеличение удельного веса амортизации основных средств и нематериальных активов в общей сумме затрат.

На втором этапе программа пошла по ветви, прописанной для данного направления анализа рисунке 1, а именно произвела анализ общепроизводственных и общехозяйственных расходов для определения их влияния на общее изменение затрат по амортизации. Для этого появился запрос о вводе дополнительных данных для дальнейшего анализа, полученных из ведомостей № 12 и № 15. Результаты данного анализа показали, что доля затрат на амортизацию основных средств общепроизводственного назначения увеличилась и в абсолютном выражении, и в относительном. А вот анализ общехозяйственных расходов показал обратную картину – затраты на амортизацию основных средств общехозяйственного назначения снизились и в абсолютном выражении, и в относительном.

Следующим этапом анализа является анализ динамики суммы амортизации по местам возникновения. Общая сумма амортизации на предприятии складывается из четырех составляющих: амортизации основных средств общепроизводственного, общехозяйственного назначения, вспомогательных цехов и фабрики нетканых материалов. Поэтому методика данного направления анализа предполагает и анализ динамики суммы амортизации, который позволяет выявить, за счет ввода основных средств в каких структурных подразделениях произошло увеличение общей суммы амортизации.

Результаты данного анализа показали, что общая сумма и доля амортизации в себестоимости продукции увеличилась за счет ввода основных средств общепроизводственного назначения и на фабрике нетканых материалов.

Таким образом, предлагаемая методика анализа, описанная с помощью функций электронных таблиц Microsoft Excel и системы программирования с использованием Макросов, позволяет не только выявлять абсолютные и относительные изменения в структуре затрат, но и проследивать первоначальные причины этих изменений и выявлять факторы снижения себестоимости продукции.

При этом автоматизация реализации данной программы анализа позволяет избежать возникновения проблемы, связанной с высокой трудоемкостью аналитической работы, с большим количеством сложных вычислений, требующих значительных затрат времени и труда.

Литература

1. Методические рекомендации по планированию, учёту и калькулированию себестоимости продукции (работ, услуг) на предприятиях легкой промышленности: 28 октября 2005 // Государственный концерн «Беллегпром». – 2005.
2. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. Пособие/ Г. В. Савицкая.- Мн.: Новое знание, 2001. – 704с
3. Ермолович, Л. Л. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: уч. Пособие/ Л. Л. Ермолович, О. П. Моисеева, Л. Г. Сивчик, И. В. Щитникова; под ред. Л. Л. Ермолович.- Мн.:Соврем. шк., 2006.- 736 с.

УДК 330.142

Балыка В.В.

Научный руководитель: старший преподаватель Дулебо Е.Ю.

УО «Витебский государственный технологический университет»

ОБОСНОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ ПЕРЕОЦЕНКИ ВНЕОБОРОТНЫХ АКТИВОВ НА ВЕЛИЧИНУ ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА

Обоснована необходимость отнесения сумм дооценки амортизации на себестоимость продукции и на величину денежных потоков организации.

The necessity to append overestimated amounts of depreciation to cost price and cash flow level has been substantiated.

В связи со сложившейся экономической ситуацией в Республике, сопровождающейся высоким уровнем инфляции, проводится ежегодная переоценка объектов основных средств и нематериальных активов. Целью переоценки является корректировка учетной стоимости объектов.

В большинстве случаев происходит дооценка объектов и на большинстве предприятий применяется индексный метод переоценки, как самый простой и дешевый.

В соответствии с Инструкцией «О порядке переоценки основных средств, не завершённых строительством объектов и неустановленного оборудования», при переоценке каждого объекта основных средств изменяются: первоначальная стоимость (при переоценке называемая восстановительной стоимостью), остаточная стоимость, сумма накопленной амортизации, числящиеся в бухгалтерском учете и отчетности, амортизируемая стоимость. [1]

Например, организацией было приобретено некое оборудование. Первоначальная стоимость 10000 у.е., срок эксплуатации 5 лет, метод начисления амортизации – линейный, годовая норма амортизации 20%. Таким образом, в результате начисления амортизации через 5 лет должна полностью возместиться стоимость данного объекта (строки 1-3 таблицы 1). Предположим, что ежегодно производилась дооценка стоимости объекта на 5% (строки 4-6 таблицы 1). По данным учета объект в конце срока эксплуатации будет полностью самортизирован вне зависимости от того, переоценивался он или нет.

Но фактически перенесенная стоимость объекта на продукцию будет меньше учетной, если объект подвергался дооценке (строки 6,7 таблицы 1). Согласно Инструкции «О порядке начисления амортизации основных средств и нематериальных активов» амортизация представляет собой процесс перенесения стоимости объектов основных средств и нематериальных активов или части стоимости основных средств на стоимость вырабатываемых с их использованием в процессе предпринимательской деятельности продукции, работ, услуг. [2] Таким образом, при получении выручки от реализации продукции, работ, услуг организация в составе денежных потоков получает и отнесенные на эту продукцию амортизационные отчисления. Но «de jure» производя дооценку и увеличивая сумму накопленной амортизации, организация «de facto» не увеличивает те денежные средства, которые представляли собой амортизационные отчисления в составе выручки от реализации.

Как результат, к концу срока эксплуатации объекта сумма учтенных накопленных амортизационных отчислений будет завышена. В нашем примере сумма завышения составит 1104,8 у.е.

Таблица 1. Сравнение сумм амортизационных отчислений при стандартной эксплуатации и при эксплуатации с проведением дооценки

Показатель	Номер строки	Года эксплуатации					Итого
		1	2	3	4	5	
Первоначальная стоимость	1	10000	10000	10000	10000	10000	
Сумма накопленной амортизации	2	2000	4000	6000	8000	10000	
Годовые амортизационные отчисления	3	2000	2000	2000	2000	2000	10000
Восстановительная стоимость	4	10000	10500	11025	11576,25	12155,06	
Сумма накопленной амортизации (с учетом переоценки амортизации)	5	2000	4200	6615	9261	12155,06	
Годовые амортизационные отчисления (с учетом переоценки накопленной амортизации)	6	2000	2200	2415	2646	2894,06	12155,06
Фактически начисленные амортизационные отчисления, учтенные в себестоимости продукции за год	7	2000	2100	2205	2315,25	2431,01	11051,26
Сумма дооценки амортизации	8	100	210	330,75	463,05	0	1104,8

Источник: собственная разработка

Основной целью начисления амортизации является восполнение потерь стоимости объектов в результате износа и в конечном итоге – приобретение нового объекта с аналогичными свойствами. Для этого по дебету забалансового счета 010 «Амортизационный фонд воспроизводства основных средств» отражаются суммы амортизационных отчислений по основным средствам с учетом индексации, включенных в себестоимость реализованных продукции, работ, услуг, в расходы на реализацию товаров, а по кредиту счета 010 отражается использование средств амортизационного фонда. Использование данных средств должно быть обеспечено денежными средствами, но т.к. в результате дооценки имеем завышенную сумму на 010 счете, не подкрепленную денежными потоками, при использовании сумм амортизационного фонда организация понесет убыток в размере суммы, на которую была дооценена амортизация.

В настоящее время согласно Инструкции увеличение суммы накопленной амортизации при переоценке объектов основных средств отражается по дебету счета бухгалтерского учета 83 «Добавочный фонд» в корреспонденции с кредитом счета бухгалтерского учета 02 «Амортизация основных средств». [1]

На основании вышеизложенного предлагаем следующее: отнесение сумм дооценки амортизации на счет 97 проводкой дебет 97 кредит 02, с последующим включением этих сумм в состав себестоимости продукции (работ, услуг) в качестве элемента затрат «амортизационные отчисления» следующей проводкой: дебет счетов учета затрат кредит счета 97.

В результате организация приведет в соответствие данные учета и реальный объем денежных потоков, что выразится в дополнительно привлеченных суммах денежных средств.

Литература

1. Инструкция о порядке переоценки основных средств, не завершенных строительством объектов и неустановленного оборудования: утв. постановлением М-ва Финансов, М-ва Статистики и Анализа, М-ва Архитектуры и Строительства Респ. Беларусь от 20 ноября 2006г № 199/139/185/34
2. Инструкция о порядке начисления амортизации основных средств и нематериальных активов: утв. постановлением М-ва Экономики, М-ва Статистики и Анализа, М-ва Архитектуры и Строительства Респ. Беларусь от 23 ноября 2001г № 187/110/96/18: в ред. постановления М-ва Экономики, М-ва Статистики и Анализа и М-ва Архитектуры и Строительства Респ. Беларусь от 30 марта 2004 г. № 87/55/33/5
3. Суспицына, Г. Г. Пути унификации учета переоценки основных средств / Г. Г. Суспицына // Вестник Северо-Кавказского государственного технического университета. – 2008. – № 4 (17), ISSN 1997-9541© Северо-Кавказский государственный технический университет, www.ncstu.ru

УДК 657

Дударева Е.А.

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

Житомирский государственный технологический университет

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ В КОНТЕКСТЕ ИНФЛЯЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ: АКТУАЛИЗАЦИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ

Резюме. В работе раскрыты основные проблемы бухгалтерского учета в условиях инфляции, ее непосредственное влияние на элементы метода бухгалтерского учета, на процессы хозяйственной деятельности предприятия

Summary. Basic problems of accounting under inflation as well as its direct impact on elements of accounting method and the processes of business entities performance have been elucidated in the paper

Одним из главных источников информации для управления в экономической сфере является бухгалтерский учет. В п. 1 ст. 3 Закона Украины “О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине” [1] отмечается, что главной целью бухгалтерского учета является предоставление всем пользователям для принятия решений полной, правдивой и независимой информации о финансовом положении, результатах деятельности и движении денежных средств предприятия. В процессе ведения бухгалтерского учета формируется финансовая отчетность предприятия, которая и является опорной точкой всех заинтересованных пользователей информации при принятии решений.

Но всегда ли можно доверять показателям финансовой отчетности?

Оказывается, что не всегда информация, которую нам предоставляет бухгалтерский учет, является достоверной. Она практически всегда подвержена негативному влиянию такого экономического явления, как инфляция.

Экономики развитых стран менее подвержены инфляции, однако в развивающихся странах и странах с переходной экономикой могут наблюдаться существенные темпы инфляции. Следующие цифры за последние пять лет свидетельствуют, что экономика Украины в значительной степени является инфляционной (табл. 1), что не может не сказываться на хозяйственной деятельности предприятий.

Таблица 1. Индекс инфляции в Украине за 2003-2008 гг.*

Месяцы	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Январь	101,5	101,4	101,7	101,2	100,5	102,9
Февраль	101,1	100,4	101,0	101,8	100,6	102,7
Март	101,1	100,4	101,6	99,7	100,2	103,8
Апрель	100,7	100,7	100,7	99,6	100,0	103,1
Май	100,0	100,7	100,6	100,5	100,6	101,3
Июнь	100,1	100,7	100,6	100,1	102,2	100,8
Июль	99,9	100	100,3	100,9	101,4	99,5
Август	98,3	99,9	100,0	100,0	100,6	99,9
Сентябрь	100,6	101,3	100,4	102,0	102,2	101,1
Октябрь	101,3	102,2	100,9	102,6	102,9	101,7
Ноябрь	101,9	101,6	101,2	101,8	102,2	
Декабрь	101,5	102,4	100,9	100,9	102,1	
<i>Всего за год*</i>	<i>108,2</i>	<i>112,3</i>	<i>110,3</i>	<i>111,6</i>	<i>116,6</i>	
<i>Среднемесячный темп роста</i>	<i>100,7</i>	<i>100,9</i>	<i>100,8</i>	<i>100,9</i>	<i>101,3</i>	
<i>Среднегодовой темп роста</i>	<i>105,2</i>	<i>109,0</i>	<i>113,5</i>	<i>109,1</i>	<i>112,8</i>	

Бухгалтерский учет не функционирует отдельно от среды. Поэтому наличие инфляционных явлений в экономике предопределяет реакцию методики и методологии бухгалтерского учета на отображение влияния инфляции на активы, капитал, обязательства предприятия и в целом на его финансовое состояние.

Для ведения бухгалтерского учета применяются приемы, которые обеспечивают полное, непрерывное отображение и экономическое обобщение в денежном выражении объектов бухгалтерского учета с целью сохранения имущества владельца, предоставления информации, для управления и контроля за процессом получения прибыли, ее формирования и распределения. Именно это является методом бухгалтерского учета.

Общепринятым в научных кругах считается выделение восьми элементов метода бухгалтерского учета. Рассмотрим, как инфляция находит проявление и применение каждого из них.

Начнем с оценки и калькулирования. Когда на предприятие поступают производственные запасы или другие оборотные активы, которые используются в процессе производства, их зачисляют на баланс по первичной стоимости. В процессе производства определенная часть запасов используется на изготовление продукции, однако в зависимости от длительности цикла производства и уровня инфляции в стране, справедливая стоимость запасов меняется. Следовательно, в действительности увеличиваются расходы на производство по сравнению со стоимостью, по которой списываются запасы (по первичной стоимости). В результате себестоимость продукции в определенной степени занижена по сравнению с общим уровнем цен, который установлен в стране.

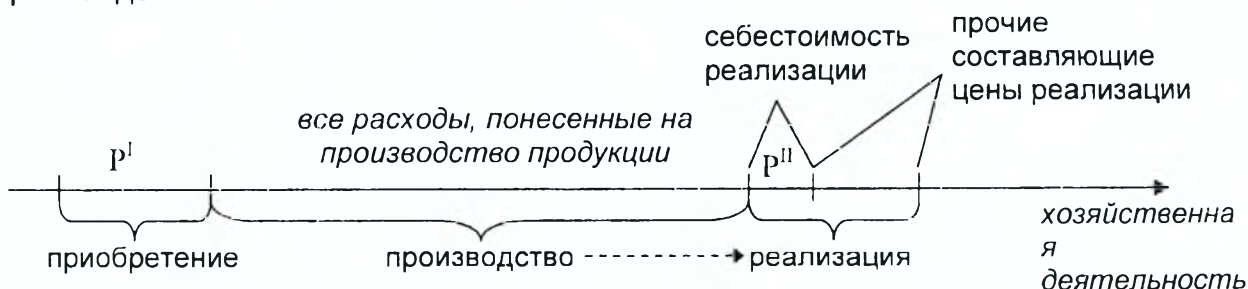
Баланс и отчетность являются главными источниками информации о деятельности предприятия. Если рассматривать влияние инфляции на указанные элементы метода бухгалтерского учета, в них отображается результат изменения стоимости. Производственные запасы зачисляются на баланс по первичной стоимости; при списании (не важно по какому законодательно установленному методу, – идентифицированной себестоимости соответствующей единицы запасов, средневзвешенной себестоимости, себестоимости первых по времени поступления запасов (ФИФО), себестоимости последних по времени поступления запасов (ЛИФО), нормативных затрат, цены продаж) по исторической стоимости. Однако инфляция приводит к тому, что справедливая рыночная стоимость данных запасов является значительно выше, чем первичная, в результате чего получаем заниженную себестоимость готовой продукции, заниженную цену, или же, в большинстве случаев, завышенный финансовый результат хозяйственной деятельности предприятия. На основе этих несовершенных данных пользователи информации могут принимать неверные решения.

На предприятии может произойти хищение. Виновного выявили только через месяц, а инфляция составила 15 %. Виновное лицо возмещает первичную стоимость объекта основных средств, которая является заниженной в связи с инфляцией, соответственно, на финансовый результат списывается заниженная сумма.

* Данные взяты из официальной публикации величины индекса инфляции в газете "Урядовий кур'єр" за октябрь 2008 г.

При отображении влияния инфляции на величину активов предприятия следует помнить о таком элементе метода бухгалтерского учета, как двойная запись. При текущей коррекции стоимости необоротных активов – переоценке, – происходит одновременно коррекция и пассива: сумма дооценки первичной стоимости отображается в составе дополнительного капитала (дебет счета необоротных активов и кредит счета “Дополнительный капитал”).

Попробуем отразить влияние инфляционных процессов на хозяйственную деятельность предприятия. Рис. 1 иллюстрирует, на каких именно этапах возникают расхождения.



Условные обозначения:

P^I – первичная стоимость производственных запасов на дату приобретения

P^{II} – справедливая стоимость производственных запасов на дату формирования себестоимости и цены продукции.

Рис. 1. Роль инфляции в трех основных процессах хозяйственной деятельности предприятия

Предприятие приобретет производственные запасы и оприходует их по первичной стоимости. Далее эти запасы списываются на производство. Допустим, что производственный цикл на предприятии составляет 1 месяц. Инфляция за этот месяц, к примеру, составила 3%. Все расходы, понесенные на производство продукции, списываются на себестоимость готовой продукции. Однако в таком случае себестоимость занижена.

Основные средства предприятий (здания, сооружения, машины и оборудование), а также производственные запасы (сырье и материалы, малоценные предметы и тому подобное) были, как правило, приобретены в предыдущие периоды, когда покупательная способность денежной единицы была выше. Перенесение стоимости этих активов на готовый продукт (амортизация и текущие расходы на производство) осуществляется в текущем периоде, то есть запаздывает во времени. Таким образом, их оценка занижается. Чем более длительный период операционного цикла, тем ниже является перенесенная стоимость и „меньшим” – источник накоплений предприятия на финансирование развития производства (инвестиций) за счет амортизации. Вместе с тем, текущие расходы и амортизация основных средств, рассчитанная в оценке по высшей покупательной способности для определения финансовых результатов, вычитаются из поступлений (выручки от реализации) за текущий период, оцениваемых уже при низшей покупательной способности денег. Результатом этого является завышение финансовых результатов деятельности, увеличение размера налогооблагаемой прибыли, а следовательно, увеличение суммы налогов к уплате и, опять же, уменьшение источников финансирования развития производства [2].

В условиях инфляции теряют свою правильность и принципы бухгалтерского учета, в частности, – принцип исторической (фактической) себестоимости, принцип осмотрительности, полного раскрытия.

Так, при значительных темпах инфляции становится нецелесообразным применение принципа исторической (фактической) себестоимости, поскольку в соответствии с Законом Украины “О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине” [1] – “приоритетной является оценка активов предприятия, исходя из расходов на их производство и приобретение”, а это утверждение перечеркивает все вышесказанное, ведь, учитывая активы по их себестоимости, мы просто искажаем информацию финансовой отчетности, потому что расходы на приобретение и производство готовой продукции оцениваются в денежных единицах с низшей покупательной способностью, а цена на готовую продук-

цию (товары, услуги) устанавливаются, ориентируясь на рыночные цены. В результате получаем несоответствие данных, заниженные расходы, завышенную прибыль, и если предприятие будет и в дальнейшем вести бухгалтерский учет таким образом, то в финансовой отчетности оно может отражать прибыль, а на самом деле быть банкротом.

Также в условиях инфляции теряет свою актуальность и принцип осмотрительности (осторожности), согласно которому в бухгалтерском учете должны применяться такие методы оценки, которые будут предотвращать занижение оценки обязательств и расходов и завышение оценки активов и доходов предприятия. Однако, как видим, в условиях инфляции реальная стоимость собственного капитала в отчетности занижается, а прибыльность предприятия, его рентабельность – завышаются.

Согласно принципу полного раскрытия финансовая отчетность должна содержать всю информацию о фактических и потенциальных последствиях хозяйственных операций и событий, способных повлиять на решения, которые принимаются на основании учетной информации. В условиях инфляции, например, при использовании себестоимости, которая включает расходы прошлых периодов, получаем завышенную прибыль, потому информация о результатах хозяйственных операций негативно повлияет на мнение пользователей данной информации.

В соответствии с принципом начисления и соответствия доходов и расходов для определения финансового результата отчетного периода необходимо сравнить доходы отчетного периода с расходами, которые были осуществлены для получения этих доходов. При этом доходы и расходы отображаются в бухгалтерском учете и финансовой отчетности в момент их возникновения, независимо от даты поступления или уплаты денежных средств. Однако в условиях инфляции затраты прошлых периодов будут значительно ниже доходов текущего периода. Опять получаем завышенный финансовый результат.

Правильность методики отображения фактов хозяйственной жизни с целью получения достоверной информации уже не одно десятилетие является объектом серьезных научных дискуссий и до сих пор остается спорным вопросом.

Главной проблемой учета влияния инфляции является невозможность сравнения информации о деятельности предприятия в динамике. Учетные данные формируются в разные периоды, в связи с чем возникают определенные расхождения в финансовой отчетности. В результате предприятие не может сравнить, стало оно более рентабельным, или наоборот, поскольку в предыдущем периоде данные рассчитываются в денежной единице с высшей покупательной способностью, чем в следующем. Автоматически становится сомнительной достоверность и объективность учетной информации, и тем самым снижается ее полезность для принятия управленческих решений.

Література

1. Закон України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” від 16 липня 1999 р.
2. Ярошук І. Вплив інфляції на фінансовий стан і фінансові результати підприємства // Теорія і практика економічного аналізу: сучасний стан, актуальні проблеми та перспективи розвитку. Збірник тез IV Міжнародної наук.-практ. конференції. – Тернопіль: Економічна думка, 2006. – С. 174-176.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 “Загальні вимоги до фінансової звітності” затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.03.99 р. № 87, зареєстроване в Міністерстві юстиції України 21.06.99 р. за № 391/3684 (із змінами і доповненнями, у т.ч. внесеними наказом Міністерства фінансів України від 19.12.06 р. № 1213)
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 “Основні засоби”. затверджене наказом Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. № 92, зареєстроване в Міністерстві юстиції України 18.05.2000 р. за № 288/4509 (із змінами і доповненнями, у т.ч. внесеними наказом Міністерства фінансів України від 11.12.06 р. № 1176)
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 “Запаси” затверджене наказом Міністерства фінансів України від 20.10.99 р. № 246, зареєстроване в Міністерстві юстиції України 02.11.99 р. за № 751/4044 (із змінами і доповненнями, у т. ч. внесеними наказом Міністерства фінансів України від 11.12.06 р. № 1176)

УДК 657

Уллубиева К.К.

Научный руководитель: д.э.н., проф. Бутынец Ф.Ф.

Житомирский государственный технологический университет

О НЕОБХОДИМОСТИ ИЗМЕНЕНИЯ МЕТОДИКИ УЧЕТА И УСИЛЕНИЯ КОНТРОЛЬНОЙ ФУНКЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ОПЕРАЦИЙ С ПРОИЗВОДНЫМИ ФИНАНСОВЫМИ ИНСТРУМЕНТАМИ

Резюме. В работе раскрыта проблема неисполнения бухгалтерским учетом контрольной функции, обусловленная несовершенством методики учета производных финансовых инструментов. Приведены предложения по ее совершенствованию.

Summary. The problem of nonperformance by accounting its control function which arises from imperfectness of accounting methods for derivatives has been elucidated in the paper. The suggestions on accounting methods improvement have been made.

“Мы видим их часовыми бомбами как для тех, кто закрывает их, так и для экономической системы... По нашему мнению, деривативы – это оружие массового поражения, несущее множество опасностей, невидимых пока, но потенциально смертоносных”

Уоррен Баффет

Производные финансовые инструменты представляют собой стандартные документы, цена которых зависит от цены предмета договора и которые свидетельствуют о праве и (или) обязательстве продать или приобрести предмет договора в будущем на определенных раньше условиях.

По мнению большинства аналитиков, финансовый кризис, который зародился в США и по статистике охватил уже многие страны мира, начался вследствие бесконтрольной эмиссии и спекулятивных операций с производными финансовыми инструментами. Он ярко показывает, что деловое сообщество, в частности, и Украины, не совсем подготовлено к массовому использованию удобных и эффективных производных инструментов. Косвенно это связано с неисполнением бухгалтерским учетом контрольной функции, что в итоге искажает отражение производных инструментов в финансовой отчетности организации.

Сейчас мировой рынок производных финансовых инструментов оценивается в 600 триллионов долларов, при том, что в прошлом году весь мировой валовой внутренний продукт был в десять раз меньше – 58 триллионов долларов [4]. Это означает, что, в лучшем случае, лишь 0,1 % всех выпущенных деривативов обеспечены базовым активом вместо положенных 100 %. По оценкам зарубежных экспертов, на каждый 1 доллар США, который оборачивается в реальном секторе экономики, приходится до 50 долларов в финансовой сфере [3].

Поэтому, как видно, при бесконтрольном выпуске и использовании производных финансовых инструментов функция страхования от финансовой нестабильности, которая по сути и является главной целью использования данных инструментов, не исполняется. Вследствие этого возникают мошенничества и манипулирование с использованием производных финансовых инструментов с целью искажения финансовой информации. К примеру: одна из корейских корпораций отобразила на балансе равные суммы долларовых требований и обязательств, что сделало позицию нейтральной. Однако деривативы, учтенные как забалансовые статьи, фактически увеличивали обязательства компании [6]. В итоге позиции, отраженные в финансовых отчетах, не соответствовали действительности. По оценкам аналитиков, в США более 40 % участников финансового рынка используют деривативы для перенесения прибыли с одного периода на другой с целью уменьшения налогов [1].

И это несмотря на то, что бухгалтерский учет производных финансовых инструментов регулируют три Международных стандарта финансовой отчетности (IAS/IFRS) (табл. 1).

Таблица 1. Международные стандарты финансовой отчетности, регулирующие вопросы учета и отображения в отчетности деривативов

№	Название	Характеристика
1.	МСФО (IAS) 32 "Финансовые инструменты: раскрытие и представление информации"	рассматривает вопросы классификации финансовых инструментов (на финансовые активы, финансовые обязательства и долевые инструменты), некоторые аспекты признания финансовых инструментов в отчетности (например, разделение их на элемент обязательства и элемент капитала), зачет финансовых инструментов и связанных с ними процентов, дивидендов, прибылей и убытков, а также устанавливает требования раскрытия информации обо всех типах финансовых инструментов и связанных с ними рисков в примечаниях к отчетности
2.	МСФО (IAS) 39 "Финансовые инструменты: признание и оценка"	рассматривает вопросы признания (прекращения признания) финансовых активов и финансовых обязательств, их классификацию, порядок первоначальной и последующей оценки различных групп финансовых активов и финансовых обязательств, а также наиболее сложные вопросы – специальный учет при хеджировании
3.	МСФО (IFRS) 7 "Финансовые инструменты: раскрытие информации"	требует раскрытия влияния финансовых инструментов на финансовое положение и результаты деятельности организации, а также раскрытия количественной и качественной информации о рисках, связанных с финансовыми инструментами, включая определенные стандартом минимальные раскрытия кредитного риска, риска ликвидности и рыночного риска

В соответствии с МСФО информация может раскрываться в примечаниях к финансовой отчетности, в то время как в соответствии с ОПБУ США (US GAAP) аналогичная информация включена лишь в "Отчет руководства о результатах деятельности и финансовом состоянии".

Если принятая в странах британо-американской модели методика бухгалтерского учета операций с производными финансовыми инструментами и дальше будет подавлять его контрольную функцию, то исказиться будет не только финансовая отчетность отдельной фирмы, а и платежного баланса страны и вследствие, как указывают уже сегодня некоторые аналитики, ложного или вводящего в заблуждение индикатора стоимости национальной валюты, которое может еще больше усугубить финансовый кризис или в скором времени опять его породить.

В результате подобных действий невозможно достоверно судить о кредитоспособности контрагента. Соответственно, регулирующие органы не могут выявить и предотвратить злоупотребления на рынках базовых активов, поскольку отсутствует возможность сопоставления реальных данных по деривативам с имеющимся капиталом компаний-участников, поскольку современная практика ведения бухгалтерского учета, в том числе и украинского, такой информации не предоставляет. Вследствие этого бухгалтерский учет не выполняет свою контрольную функцию.

Несмотря на многочисленные преимущества использования производных финансовых инструментов, свое негативное отношение к ним уже несколько лет высказывают как западные, так и отечественные исследователи. В общем можно сказать, что в научной элите сформировано два "лагеря": одни считают деривативы "лекарством" от финансового кризиса, другие же считают их "вирусом", заразившим всю мировую экономику.

На наш взгляд, оба этих утверждения верны. Производные финансовые инструменты позволяют участникам не только согласовывать планы предпринимателей на будущее и страховать ценовые риски, но и прогнозировать будущую конъюнктуру, а также извлекать дополнительный доход за счет спекулятивных операций.

Главной функцией производных финансовых инструментов является страхование (хеджирование) риска, что, в свою очередь, призвано оберегать хозяйствующих субъектов и общество в целом от финансовых колебаний.

С другой же стороны, производные инструменты имеют и ряд недостатков. Как ни странно, среди критиков рынка производных инструментов есть и такие признанные финансовые аналитики, как У. Баффет и Дж. Сорос.

Хотя У. Баффет признает, что производные финансовые инструменты могут снизить риски отдельно взятого участника рынка, он справедливо указывает, что они лишь перекалдываются на другого участника, выступающего противоположной стороной по контракту. Использование связанных инструментов может породить "эффект домино" и привести к нарушению равновесия финансовой системы при отказе крупного участника рынка от платежей по контрактам [1].

Позиция Дж. Сороса заключается в том, что права финансовых институтов в мировой экономике неоправданно расширены, и их необходимо ограничить за счет регулирования неспособных к самокоррекции финансовых рынков на мировом уровне. Именно эту неспособность Дж. Сорос считает основной причиной потенциальных катастрофических рисков рынка производных финансовых инструментов и предлагает лицензировать производные финансовые инструменты.

Один из способов решения проблемы невозможности осуществления контроля мы видим в совершенствовании методики отображения операций с деривативами в бухгалтерском учете. Четкая организация и надлежащее ведение учета, который есть главной информационной базой предприятия, предоставляет возможность четко установить, с какой целью и каким образом используется дериватив. Таким образом, можно будет различить экономическую сущность тех или иных операций с производными финансовыми инструментами, что даст возможность достоверно и объективно рассчитывать финансовый результат с их использованием (в том числе и с целью налогообложения).

В украинской практике бухгалтерского учета предопределен лишь один забалансовый счет для учета производных финансовых инструментов "Контрактные обязательства" без какой-либо конкретизации и специфики учитываемых объектов производных финансовых инструментов. К тому же, в соответствии с отечественным законодательством, не подлежит учету даже сам базовый актив или обязательство, что, беря во внимание значительный временной разрыв, способствует махинациям и манипулированию на рынке деривативов.

Поэтому мы стоим на позиции, что необходимо отражать в бухгалтерском учете на балансовых статьях сам базовый актив или обязательство за производными финансовыми инструментами, а на забалансовых – сам контракт как юридический акт.

Предложения по совершенствованию методики учета деривативов в украинской национальной системе бухгалтерского учета состоят в следующем: мы предлагаем отображать базовый актив и обязательство по срочным договорам на балансовых счетах с обязательной расшифровкой в формах публичной финансовой отчетности.

При заключении срочного контракта на покупку базового актива по дебету предлагаем отражать сам базовый актив, но с пометкой "подлежит получению" (это может быть дополнительный субсчет в соответствующем активном счете), а по кредиту – обязательство с пометкой "подлежит выплате" (это может быть дополнительный субсчет в соответствующем пассивном счете). Также рекомендуем учитывать контрактные обязательства по дебету забалансового счета "Контрактные обязательства". При получении базового актива следует переводить счет базового актива с пометкой "подлежит получению" на активный соответствующий субсчет (материалы, машины и механизмы, товары на продажу и т.д.). Такую же операцию следует проводить и со счетом обязательства. После этого показываем приобретение базового актива как обычную спотовую операцию: по дебету счет имущества (основных средств, запасов и т.д.), а по кредиту счет "Расчеты с поставщиками". При этом не забываем списать по кредиту сумму выполненного обязательства по поставке актива с забалансового счета "Контрактные обязательства". Если рыночная стоимость базового актива значительно отличается от балансовой, то данный базовый актив необходимо переоценить по окончании срочной сделки.

Реализацию базового актива в момент заключения срочной сделки предлагаем отображать по дебету счета "Расчеты с покупателями" с пометкой "подлежит оплате" (это может быть дополнительный субсчет) и по кредиту "Доход от реализации". Также дебетуем забалансовый счет "Контрактные обязательства". При непосредственной реализации дебетуется счет "Себестоимость реализации" и кредитуется счет соответствующего базового актива. При этом счет "Расчеты с покупателями" с пометкой "подлежит оплате" переводится на обычный счет "Расчеты с покупателями", который впоследствии дебетуется со счетами "Счета в банке" либо "Касса", а также кредитуется забалансовый счет "Контрактные обязательства". Переоценивать базовый актив в данном случае не имеет смысла.

Также предлагаем дополнить обязательную форму финансовой отчетности № 5 "Примечания к годовой финансовой отчетности" еще одним разделом. В нем будет содержаться информация относительно количества заключенных договоров, общая сумма в разрезе субсчетов, сумма обязательств, которую предстояло выполнить по операциям с производными финансовыми инструментами и сумма выполненных обязательств. Также необходимо указать, на какой базовый актив чаще всего заключались договора, а также сумму базового актива, подлежащую реализации по деривативным договорам, и сумму, на которую реализация за данными договорами выполнена. Для

успешного выполнения бухгалтерским учетом контрольной функции также следует указывать среднюю цену реализации того или иного вида базового актива с целью контроля за целесообразностью заключения таких сделок.

Данные нововведения позволят отображать базовые активы и обязательства по производным финансовым инструментам в балансе предприятия, а также расшифровывать некоторые позиции для принятия обоснованных управленческих решений.

Література

1. Комарова Анна. Негативные тенденции развития мирового рынка производных финансовых инструментов // Рынок ценных бумаг. – 2007. – №2 – Режим доступа: <http://www.rcb.ru/rcb/2007-02/8133/> – Заглавие с экрана.
2. Кореев В.В. Операції на фінансових ринках і загрози реальній економіці [Електронний ресурс] – http://www.niisp.gov.ua/vydanna/panorama/issue.php?s=epol4&issue=2001_1-2 – Заголовок з екрану.
3. Операции с производными финансовыми инструментами [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.zenit.ru/investserv/derivative/> – Заглавие с экрана.
4. Причину світової фінансової кризи названо "сурогатні гроші" [Електронний ресурс] – Режим доступу <http://news.liga.net/ukr/news/NU085246.html> – Заголовок з екрану.
5. Тихомирова Е.В. Признание и оценка финансовых инструментов по МСФО [Электронный ресурс] – Режим доступа: Признание и оценка финансовых инструментов по МСФО – Заглавие с экрана
6. Wooley S. Night baseball without lights // Forbes. 1999. November [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.rcb.ru/rcb/2007-02/8133/-52k – Заглавие с экрана.

УДК 658.5

Ожинская Т.В.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Шигун М.М.

Житомирский государственный технологический университет г. Житомир

АНАЛИЗ РЫНКА ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ АУДИТА ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Резюме. Проанализировано состояние украинского рынка программного обеспечения аудита и рассмотрены наиболее известные специализированные продукты.

Summary. The state of Ukrainian auditing software market has been analyzed as well as the most famous specialized software products have been considered.

Из года в год все больше украинских предприятий внедряет компьютеризированные информационные системы, в частности, в сфере бухгалтерского учета. Это непосредственно влияет на деятельность аудиторов: во-первых, требует от аудитора соответствующего уровня знаний в сфере бухгалтерских программных продуктов, а во-вторых, принуждает его использовать специализированное программное обеспечение (ПО) в ходе аудиторской проверки. И если первое требование удовлетворить не сложно (при желании учиться), то со вторым возникают некоторые проблемы. В первую очередь это обусловлено тем, что в Украине нет ни единой отечественной программы автоматизации аудита. Украинские фирмы используют исключительно российские разработки.

Использование специализированного ПО в ходе аудиторской проверки имеет ряд существенных преимуществ: позволяет значительно повысить качество аудита и аудиторского заключения, сократить сроки проведения аудита, провести более детальный анализ с более сложными расчетами и многое другое. Но несмотря на все эти плюсы, некоторые факторы обуславливают незначительное использование ПО в аудиторской деятельности. Прежде всего, это низкий уровень компьютерной грамотности пользователей, частые изменения в украинском законодательстве, что влечет необходимость внесения постоянных изменений в настройки программы, разная отраслевая специфика клиентов аудиторских фирм и прочее. Влияние вышеперечисленных факторов тормозит формирование спроса на аудиторское ПО.

Неудивительно, что в этих условиях можно констатировать низкий уровень развития рынка аудиторского ПО в большинстве стран бывшего Советского Союза (и Украины в том числе). Исследования, проведенные в регионах Российской Федерации, показали, что многие аудиторы до сих пор не знают о существовании специализированных аудиторских программ! В 2006 году только 20 % аудиторских фирм приобрели какую-либо тиражируемую систему автоматизации, 10 % автоматизируют часть своих бизнес-процессов с помощью систем управления проектами, документо-

оборота, а остальные 70% аудиторских компаний пока для своих задач применяют стандартные офисные пакеты (табличный редактор Microsoft Excel является лидером). Еще очень небольшое количество фирм использует собственные разработки. Ситуация на Украине еще хуже.

По состоянию на начало 2006 года на российском рынке были представлены 4 основных фирмы с собственными разработчиками ПО:

– AuditNET (с 2003 г.) с программами AuditNET Professional, AuditNET Standard, AuditNET Enterprise;

– Термика (с 1993 г.) с программами “ЭкспрессАудит” и “ЭкспрессАудит:ПРОФ”;

– “Гольдберг-Софт” (с 2005 г.) – AuditXP “Комплекс Аудит”, версия 2005;

– “Мастер-Софт” (с 2003 г.) – “IT Audit: Аудитор”.

К этому списку стоит добавить еще общую разработку компаний “Сервис-аудит” и “Термика” – программу “Ассистент аудитора”. За последних 2 года ситуация существенно не изменилась, разве что добавились более новые версии данных программ.

На украинском же рынке специализированного ПО представлено 4 завершенных продукта, это “Ассистент Аудитора”, “Помощник аудитора”, “ЭкспрессАудит: ПРОФ” и “IT Audit: Аудитор”. Кратко рассмотрим их особенности.

“Ассистент Аудитора” – это информационно-справочная система, которая представляет собой базу данных по нормативным актам в области аудита, методикам аудита, шаблонам рабочих документов аудитора, справочников по бухгалтерскому учету и налогообложению. По сути, это есть электронная нормативная база, созданная специально для аудиторов. Она предназначена для малых и средних аудиторских фирм; разработаны локальная и сетевая версии.

Информация в системе сгруппирована в нескольких тематических разделах: 1) подготовка и планирование аудита; 2) методология аудита; 3) консультант аудитора; 4) основные нормативные документы; 5) блок финансового анализа и прочие.

Подводя итог, следует заметить, что “Ассистент Аудитора” не автоматизирует весь процесс аудиторской проверки, однако позволяет обеспечить необходимые условия для повышения ее эффективности.

“Помощник аудитора” – это первая российская программа комплексной автоматизации общего аудита. С 2005 года обновленная версия носит название “AuditXP: Комплекс Аудит” (и она ориентирована уже не на национальные, а на международные стандарты). “Помощник аудитора” состоит из четырех основных блоков, функции которых соответствуют четырем этапам проведения общего аудита: предварительный, планирование аудита, проведение аудита и заключительный, но заданный набор возможностей на каждом этапе шире. На предварительном этапе можно, помимо оформления документов, протестировать систему автоматизации бухучета, имеющуюся на проверяемом предприятии. На этапе планирования программа позволяет рассчитать по заданным в системе алгоритмам аудиторский риск и уровень существенности (с разноской по статьям баланса). Сама проверка разбита на заданные разработчиками 14 тематических разделов, к каждому из которых привязан конечный перечень аудиторских процедур. На заключительном этапе помимо автоматизированного формирования различных видов аудиторских заключений, система позволяет проводить еще ряд итоговых процедур.

“ЭкспрессАудит: ПРОФ” предназначена для автоматизации аудиторских процедур для проведения как внешнего, так и внутреннего аудита. Комплекс предлагает оригинальную методику проведения общего аудита с помощью приведенных вопросов, выдержек из нормативных документов и авторских комментариев, а также документов, используемых при общем аудите. Как и предыдущая программа, рассмотренная нами, “ЭкспрессАудит: ПРОФ” автоматизирует аудиторскую проверку на всех ее этапах.

Оригинальной является структура программного комплекса. Он состоит из 2-х частей: единый центр планирования и проведения аудита (ЦППА) и мобильное рабочее место аудитора (МРМА). В ЦППА проводится планирование аудита, подготовка проведения, выдача заданий исполнителям, сбор и обобщение результатов проверки, генерация конечной отчетности и хранение информации. Тогда как МРМА предназначено для работы с выделенными объектами и заданиями аудита, хранения результатов этой работы, а также передачи данных на ЦППА. Следует также добавить, что этот комплекс широко используется для автоматизации работы служб внутреннего аудита.

“IT Audit: Аудитор” – относительно новая программа на рынке аудиторского ПО. Она предназначена для автоматизации различных аспектов деятельности аудиторских

фирм: от планирования и организации работы до информационной поддержки процесса аудита. Основные преимущества пакета "IT Audit: Аудитор" заключаются в создании программы-конструктора, позволяющей аудитору реализовать в нем свою методику аудита, а также в том, что программа может работать с импортируемыми данными бухгалтерского учета клиента.

Система построена по модульному принципу (пока всего 13 модулей), что обеспечивает возможность повышать ее функциональность. Кроме этих модулей в стандартную поставку "IT Audit: Аудитор" включен также пакет рабочих документов аудитора по регламентации действий при проведении аудиторских процедур.

Основные характеристики программ описаны в таблице 1.

Табл. 1. Характеристика программ автоматизации аудита

№ п/п	Название продукта	Назначение	Размер аудиторской фирмы	Преимущества	Недостатки	Стоимость
1.	"Ассистент Аудитора"	Информационно-справочная система	Для малых и средних фирм	Позволяет систематизировать аудиторские процедуры; постоянное обновление баз	Не автоматизирует аудит, а только способствует его проведению	Снята с продажи
2.	"Помощник аудитора"	Автоматизация всех этапов проведения проверки	Для малых и средних фирм	Автоматизирует практически все рутинные операции, выполняемые аудиторами на проверках	Сложность доступа к документации	Снята с продажи
3.	"AuditXP: Комплекс Аудит"	Автоматизация всех этапов проведения проверки	Для малых и средних фирм	Автоматизирует практически все рутинные операции; ориентация на международные стандарты аудита; большое количество процедур и шаблонов	Сложность доступа к документации	249 у.е с блоком финансового анализа и 199 у.е – без него
4.	"ЭкспрессАудит: ПРОФ"	Автоматизация аудиторских процедур	Для малых и средних фирм	готовая методика аудита; простая установка; наличие описания работы	Шаблоны документов нельзя изменить; методика стандартная, ее нельзя изменить	1150 у.е. (без НДС) за модуль ЦППА и каждое МРМА следующее – 150 у.е
5.	"IT Audit: Аудитор"	Автоматизация деятельности аудиторской фирмы	Различные версии для разных размеров фирм	является конструктором и позволяет пользователям самостоятельно настраивать методологию аудиторской проверки	Сложность работы	Зависит от версии и количества рабочих мест

Краткий анализ отечественного программного обеспечения аудита финансовой отчетности показывает, что этот рынок находится на начальной стадии развития, и все представленные на нем продукты отнюдь не отечественных разработчиков. Но все же, первые шаги были сделаны, и аудиторы начинают свыкаться с мыслью об использовании специализированного ПО. Надеемся, что в недалеком будущем ситуация будет улучшаться, и отечественные фирмы представят на рынок собственные, украинские, разработки.

Но для достижения цели надо начинать не с программ, а с аудиторов. Для развития рынка ПО нужен спрос на него. А для формирования спроса на специализированное ПО необходимо повысить заинтересованность аудиторов в нем. Этому может способствовать внедрение специального курса в учебный план подготовки аудиторов в системе высшего образования. Однако ни Министерство образования, ни вузы на местах пока не проявляют инициативы.

Литература

1. Барышников Н.П., Воробьев К.В., Ярославцева Е.Н. "ЭкспрессАудит:ПРОФ": новый уровень автоматизации аудиторской деятельности // опубликовано: "Финансовая газета –

1. ЭКСПО” (№ 12, декабрь 2003г.). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://audit.termika.ru/pub/article0.html>
2. Богатова Т. Грядет автоматизация аудита // опубликовано: Компьютерный еженедельник “PCWeek/RE” № 06/2006 от 9.03.2006 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://audit.termika.ru/pub/article7.html>
3. Гольдберг Е.Я. Автоматизация аудита в программе “Помощник аудитора”. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.k-press.ru/comp/2000/2/audit/audit.asp>
4. Інформаційні технології у обліку та аудиті. Аудит інформаційних технологій. Вступ до Міжнародної науково-практичної конференції “Інформаційні технології у обліку та аудиті. Аудит інформаційних технологій”. Харківський національний економічний університет спільно з САУ та АПУ. 24-25.11.2006 р. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.audit.kharkov.com/archive.php?type=publ&id=51>
5. Светин Д. “Заводной” аудит. Обзор аудиторских программ // опубликовано: Журнал “Двойная запись”, № 8/2004. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://audit.termika.ru/pub/article4.html>
6. Смирнова Е. Чем живете? Проведение внутреннего аудита при помощи системы “ЭкспрессАудит:ПРОФ” // опубликовано: Журнал “Бухгалтер и компьютер” №5 (68) 2005. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://audit.termika.ru/pub/article6.html>
7. Гулинин В., Соловьев А. Учетный марафон длиной в 13 лет // опубликовано: Журнал “Бухгалтер и компьютер”, № 4 за 2006 год (19.04.2006). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.audit-soft.ru/about/articles/news_detail.php?ID=399

УДК 657

Тарасова М.В.

Научный руководитель: старший преподаватель Васильева И. В.

**УО «Могилевский государственный университет имени А. А. Кулешова»
г. Могилев**

ПРОИСХОЖДЕНИЕ И ЭВОЛЮЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА

Впервые баланс и основные понятия бухгалтерского учета появились в Европе. В 1494 г. в Венеции вышел в свет Трактат Луки Пачоли, содержащий первое известное описание бухгалтерии и баланса. Баланс, представленный в Трактате, являлся структурированным документом с двумя сегментами – активом и пассивом. В актив надлежало заносить все счета с дебетовыми сальдо, а в пассив – все счета с кредитовыми сальдо. Фактически под дебетом понималась левая сторона любого счёта, а под кредитом – его правая сторона. На обеих сторонах баланса смешивались не просто разнородные, а прямо противоположные по смыслу показатели. Бухгалтерия конца XV века была универсальной, гибкой и очень сложной для понимания системой. [1. С. 12]

В России собственно производственный учет складывается во второй половине XVII века. Сохранились книги Арзамасских и Барминских будных (строительных) станов 1679 – 1680 гг., в котором были представлены приходно-расходная Главная книга, содержащая сплошной учет, именная книга (ресконтро рабочих и служащих) и сметная (калькуляционная) книга. Ознакомление с учетом, который вел Афанасий Фонвизин, по тульским и каширским металлургическим заводам, показывает, что имели значение три книги: переписная, содержащая инвентарную опись и «штатное расписание»; приходная и расходная. Учет был централизован, записи велись в приходной и расходной книгах в строго хронологическом порядке без систематизации по заводам. Расходная книга в основном представляла собой платежную ведомость. Предмет учета составляло движение денег, а не материальных средств.

В XVIII в. произошли коренные изменения в постановке учета. Крупнейшим событием в истории русского учета было издание Регламента управления Адмиралтейства и верфи от 5 апреля 1722 г. Здесь впервые в России были закреплены термины «бухгалтер», «дебет» и «кредит».

Первым провел различие между теорией и практикой бухгалтерского учета и привлек для объяснения двойной записи математический аппарат К.И. Арнольд (1775 – 1845). Он ввел форму «счет – счету», дал понятие «ведомости» как учетного

регистра, ввел термин «рекапитуляция» как понятие группировки учетных данных, а также термины «дебет» и «кредит». Неудачным в его терминологической системе было название проводок «постами».

Событием в истории русской учетной мысли XIX века был выход в 1846 г. книги Э.А. Мудрова. Все счета он делил на имущественные, личные и вспомогательные. Ученый настаивал на том, что двойная запись вытекает из самой природы хозяйственных оборотов с учетом персонификации счетов. Мудров вывел балансовое уравнение, предвосхитив Дюмарше, которое выглядело следующим образом: $a = c + b$. В основу баланса Мудров положил сумму собственных средств на момент выведения сальдо. [2. С. 122]

В объяснении причин двойной записи П.И. Рейнбот исходил из принципов персонификации, а целью ее считал недопущение ошибок регистрации и системное выяснение причин прибылей и убытков. Баланс он рассматривал как счет, закрывающий другие синтетические счета. Рейнбот сформулировал четкое правило, согласно которому составлению баланса должно предшествовать составление инвентаря. С работ Рейнбота начинается оперативный учет.

И.Ф. Валицкий разработал первую систему макроучета, которую он понимал как бухгалтерию, ведущуюся с помощью статистических методов. Заслугой Валицкого было предложение четко разграничить учет основной деятельности и капитальных вложений (строительства), т.е. две Главные книги, две кассы, два баланса.

Во второй половине XIX в. самое большое влияние на развитие учета в России оказал Ф.В. Езерский (1836 – 1916), который создал русскую тройную форму счетоводства. Название «тройная» бухгалтерия вызывалось тремя обстоятельствами: во-первых, регистрация велась по трем группировочным совокупностям: приход, расход и остаток, а во-вторых, регистрами выступают три книги – журнал, Главная книга учета и отчетная; в-третьих, используются только три счета – «Касса», «Ценности», «Капитал». На этом основании Езерский называл форму «трехконой».

Самым авторитетным бухгалтером первой половины XX века являлся швейцарский ученый И.Ф. Шер. Имущество он делил на имущественный актив и имущественный пассив. Правая сторона баланса называлась «Капитал». Таким образом, каждая из сторон баланса представляла собой в общем виде формулу исчисления капитала. Итогом реформированного баланса был капитал, что составляло отличительную черту и главное преимущество теории двух рядов счетов – это единственная теория, позволяющая ясно и просто определить дебет и кредит бухгалтерского баланса.

В России также получили признание две теоретические концепции, объясняющие двойную запись, – меновая и балансовая. Представителем Петербургской школы был Е.Е. Сиверс (1852 – 1917). Двойная запись здесь является основным законом бухгалтерского учета, а баланс – следствием счетов. Сиверс дал весьма детальную классификацию счетов, которая выглядит так: вещественные счета (основные; переходные (калькуляционные) и личные счета (предпринимательского капитала; ссудного капитала). Последователем Сиверса был и Н.Ф. фон Дитмар, предлагавший свою форму, в которой сначала перечислялись кредитуемые счета, а потом дебетуемые. Все счета он делил на личные, вещественные и отвлеченные (калькуляционные и результатные). Поскольку запись на счетах предполагает формулу $B = П$ (выдача = поступления), то возможна только двойная бухгалтерия.

В противовес петербургской школе, возникла московская школа, назвавшая свое учение балансовой теорией. Ее основатели считали, что счета – это элементы баланса, и что система счетов задана балансом. При этом баланс – это только упрощенная форма инвентаря, который независим от плана счетов. Счета делятся на две противоположные по характеру группы: активные и пассивные. Отношение к балансу определило и отношение к двойной записи, которая была не воплощением объективного закона мены, а следствием двойной группировки счетов в балансе. Создателем балансовой теории был Н.С. Лунский (1867 – 1956). Понимание баланса обусловило новое понятие дебета и кредита. Дебет – это левая сторона счета, а кредит – правая. Эти понятия приобретают смысл только при ориентации к активу или пассиву баланса, отсюда произошло деление счетов на активные и пассивные (теория двух рядов счетов). Г.А. Бахчисарайцев сформулировал положения о балансовой теории учета, т.е. баланс – это счетное изображение предприятия: а) в виде одной таблицы; б) в виде собрания счетов. Актив – то, что предприятие получило (вложено), а пассив – это то, что предприятие должно (источник).

Идеи московской балансовой школы в дальнейшем развил и распространил Р.Я. Вейцман (1870 – 1936). Будучи последовательным ее сторонником, он исходил из трехчленного балансового уравнения: $A = C + K$, где A – актив, C – капитал,

К – кредиторская задолженность, из которого он делал выводы, связанные с типизацией фактов хозяйственной жизни, и выводил баланс, двойную запись и счета. Данная балансовая теория господствует в учете до сих пор.

Крупнейший исследователь меновой теории, Н.А. Блатов (1875 – 1942), утверждал, что двойная запись всегда отражает только естественный обмен ценностями на предпрятии, при этом акцент делался не на ценности, а на их потоки в форме мены. Но так как обмен должен быть всегда эквивалентным, то и двойная запись является, таким образом, естественным следствием обмена. Блатов сконструировал специальную модель всех возможных видов обмена в хозяйстве, отражаемых двойной записью. Эта модель известна в науке как «квадрат профессора Блатова». Он известен также как автор классификации балансов, для которой он выделил шесть оснований: по источникам составления; по сроку составления; по объему; по полноте оценки; по содержанию; по форме. Данная классификация и терминология используются и сегодня.

Объяснение счета как части баланса привело к выводу А.П. Рудановского (1863 – 1934), что план счетов – это план баланса. Группировка баланса является классификацией счетов, с целью систематизации трех видов хозяйственных отношений: экономических, юридических и финансовых. Рудановский делил баланс не только по вертикали (аксиома Пачоли), но и по горизонтали. Он считал, что в балансе должны найти отражение и те события, которые еще только будут происходить. Двойная запись определялась им как средство для нахождения неизвестного финансового результата по известному. Также Рудановский разработал свою модель баланса: двусторонняя вертикальная форма (слева дебет, справа кредит) и трехмастная горизонтальная форма; пассив показывает внешние отношения предприятия, актив же отражает внутренние отношения, существующие на предприятии, а бюджет фиксирует пограничные отношения, т.е. отношения, которые лежат между внутренними и внешними, эти отношения носят финансовый характер и отражают процесс потребления. В активе представлены денежные и материальные счета, в бюджете – результатные счета, а в пассиве – все остальные; причем вся дебиторская задолженность рассматривается как пассив с дебетовым сальдо. Существенным было его суждение, отрицающее забалансовые счета, наличие которых в учете он рассматривал как пережиток юридической теории.

Новую структуру баланса предложил Я.М. Гальперин, разделив актив на средства в трех сферах – производства, обращения и потребления, а пассив – на собственные и привлеченные ресурсы. Новым было только выделение в особый раздел перераспределенных средств (бессрочные и срочные изъятия) в активе и обязательств по распределению в пассиве.

Удобную для практики группировку предложил Н.А. Кипарисов: в активе – основные средства; средства в обороте; средства вне оборота (отвлеченные средства); а в пассиве – фонды и кредиты; регулирующие статьи и результаты (накопления и доходы будущих лет).

Сегодняшняя система бухгалтерского учета имеет свою специфику, которая связана с её происхождением из бухгалтерского учета в условиях плановой экономики. В настоящее время, сравнивая учет в административной системе и в условиях рыночной экономики, отмечаются огромные различия, вытекающие из разнообразия форм собственности. Единый бухгалтерский учет распался на финансовый и управленческий. Из него также выделился учет для малых предприятий. С 2002 г. официально был провозглашен налоговый учет. Существенно раньше стал формироваться в отдельную дисциплину финансовый анализ. Однако и в финансовом учете появляются все новые направления развития бухгалтерской мысли, формирующие различные виды учета (креативного, социального, учета человеческих ресурсов, работы с инсайдерами, экологического).

Являясь важнейшим информационным ресурсом, баланс продолжает эволюционировать в соответствии с расширением международных отношений, глобализации, появлением новых видов учета и требований финансового анализа.

Литература

1. Пачоли, Л. Трактат о счетах и записях. – М.: Финансы и статистика, 2002.
2. Соколов, Я.В., Соколов, В.Я. История бухгалтерского учета: Учебник. / Я.В. Соколов, В.Я. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 272 с.: ил.

УДК 657

Волохова А. В.

Научный руководитель: ст. пр. Васильева И. В.

**УО “Могилевский государственный университет имени А.А. Кулешова”
г. Могилев**

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА УЧЕТНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СООТВЕТСТВИИ С РАЗЛИЧНЫМИ МОДЕЛЯМИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Развитие и совершенствование рыночных отношений в Беларуси невозможно без изучения, анализа, теоретического осмысления и применения в практической деятельности мирового передового опыта в области бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности. Учетная информация в современных условиях представляет важнейший элемент инфраструктуры рыночной экономики.

Система бухгалтерского учета и методика бухгалтерской отчетности в мировой практике формировались в течение длительного периода времени и развивались, прежде всего, как совокупность национальных учетных систем. В развитых странах системы бухгалтерского учета представляют сведения достаточно достоверные, открытые и доступные для пользователя. Поэтому результаты бухгалтерской деятельности позволяют оценить изменения рыночной конъюнктуры, коммерческие риски, прогнозировать и анализировать сценарии поведения конкурентов. Достаточно высокий качественный уровень информации, получаемой в системе бухгалтерского учета в развитых странах мира, постоянно повышается. Учет и отчетность на национальном уровне развиваются и совершенствуются применительно к новым тенденциям изменений в экономической жизни: межгосударственной глобализации, активизации и интеграции хозяйственных связей, интенсификации экономических процессов. Наряду с этим научные и практические изыскания западных ученых в направлениях повышения эффективности экономических механизмов направлены на формирование методов получения учетных данных, обладающих высокой прогностической ценностью и скоростью получения [4].

В странах с похожими социально-экономическими условиями системы учета имеют много общего, что позволяет говорить о модели бухгалтерского учета, применяемой в той или иной стране. Модель бухгалтерского учета – это учетная практика, которой присущи свои методики учета отдельных видов активов и пассивов и которая характеризуется определенным уровнем унификации и стандартизации учета, степенью регламентации его государством и целым рядом других признаков [1, с. 20]. На сегодняшний день в мире насчитывается более ста национальных моделей бухгалтерского учета. Несмотря на общие закономерности, каждой из них присущи свои особенности и собственная система принципов. Различными являются методы учета и оценки производственных запасов, начисления износа и его отражения в учете, способы отражения операций с иностранной валютой и т.д. Кроме того, имеются различия в подходах к формированию отчетности и перечню ее показателей, а также способам контроля за деятельностью предприятий. Это связано с тем, что национальные системы бухгалтерского учета позволяют решать определенные тактические и стратегические задачи развития экономики отдельной страны путем издания и претворения в жизнь соответствующих нормативных и законодательных актов, регулирующих национальную учетную систему [2]. Формирование моделей бухгалтерского учета во многом обусловлено уровнем развития рынка ценных бумаг в той или иной стране, участием национального капитала в международном бизнесе, уровнем развития банковской системы и другими факторами. Историческая общность развития некоторых культур и стран привела к тому, что схожие учетные технологии стали применяться группами стран.

На основе этой общности можно выделить следующие модели бухгалтерского учета: континентальную, британо-американскую, южноамериканскую, исламскую, интернациональную [1, с.20]. Классическими и принципиально разными считаются в международной практике континентальная и англо-американская модели. Континентальная модель (Германия, Франция, Австрия, Бельгия, Италия, Япония и др.) – это консервативная модель, сформированная на классических принципах бухгалтерского учета, с государственным регулированием, ориентацией на требования налогового учета и движением капитала через банковскую систему. Для рассматриваемой группы характерно наличие тесных связей частного бизнеса с банками, которые в основном и удовлетворяют потребности компаний в дополнительных финансовых ресурсах. Поэтому ориентация на управление

ские запросы кредиторов не является приоритетной задачей учета. Напротив, учетная практика нацелена, прежде всего, на удовлетворение требований и информационных запросов государственных органов управления, в частности налоговых органов. Это страны кодифицированного или континентального права (code-law countries), отличающиеся предписанностью законов по принципу «разрешено то, что разрешено». Соответственно, бухгалтерский учет континентальной модели регламентируется законодательно и отличается значительной консервативностью. Например, во Франции, Бельгии, Испании и Греции детальные правила учета определяются национальными планами счетов, в Германии – Торговым кодексом, а в Швеции учет испытывает жесткое влияние со стороны государственных органов [1, с. 21]. В континентальной Европе широко распространена франко-германская модель счета результатов. Здесь, во-первых, преобладает концепция произведенного продукта, где в качестве базового критерия берут валовой произведенный продукт; во-вторых, в классификации затрат отдается приоритет не функциональному их назначению, а происхождению, что позволяет выявить сальдо.

Англо-американская модель (США, Великобритания, Нидерланды, Австралия, Канада, Индия и др.) – более современная модель, в основе которой лежит профессиональный учет. основополагающие принципы этой модели были разработаны в Великобритании и США, а также в Голландии, которая внесла значительный вклад в ее развитие. Основная идея этой модели – ориентация учета на информационные запросы инвесторов и кредиторов. В ведущих странах, использующих эту модель, хорошо развиты рынки ценных бумаг, где большинство компаний и находят дополнительные источники финансовых ресурсов. Эти страны распространили свое влияние в области бухгалтерского учета на многие регионы мира [1, с.21]. Англо-американская модель характеризуется двумя особенностями. Первая заключается в том, что в основе построения счета результатов лежит концепция проданной продукции. Вторая – что классификация затрат строится исходя из их функций. В общем, эта модель не предполагает государственное регулирование, имеет систему быстрого реагирования на изменение рыночных условий и функционирует параллельно с налоговым учетом.

Помимо этих двух основных моделей, выделяют так называемые новые модели бухгалтерского учета. К ним относят южноамериканскую, исламскую и интернациональную.

Основным отличием южноамериканской модели (Аргентина, Боливия, Чили, Бразилия и др.) является применение методик корректировки учетных данных в соответствии с уровнем инфляции. В целом учет в странах южноамериканской модели ориентирован на потребности государственных плановых органов, а методики учета, используемые компаниями, достаточно унифицированы. Информация, необходимая для контроля за исполнением налоговой политики, также хорошо отражается в учете и отчетности [1, с.21].

Исламская модель (Иран, Ирак, Саудовская Аравия и др.) – одна из вновь нарождающихся моделей. Находясь под влиянием богословских идей, она имеет ряд особенностей, в частности запрещается получение финансовых дивидендов ради собственно дивидендов. При оценке активов и обязательств компаний предпочтение отдается рыночным ценам. Считается, что эта модель еще не достигла того уровня развития, который присущ финансовому учету вышеописанных моделей [1, с.21].

Интернациональная модель получает все большее развитие. Она предполагает применение Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО), и ее развитие обусловлено потребностью в международной согласованности учета, прежде всего в интересах транснациональных корпораций и иностранных участников международных валютных рынков. Сегодня все большее число крупных корпораций подготавливают годовые финансовые отчеты в полном соответствии с международными стандартами, а некоторыми странами (Кипр, Сингапур) они применяются как национальные. Согласно решению Европейского Союза, с 2005 г. применение международных стандартов также является обязательным для составления консолидированной отчетности всеми европейскими компаниями, котирующими свои акции на биржах. В связи с этим специалисты отмечают сближение англо-американской и континентальной моделей учета и предлагают модифицировать предложенную выше классификацию, определив лишь две модели на основе выделения стран с сильными и слабыми рынками капитала [1, с.21].

К группе новых моделей следует отнести и российскую модель бухгалтерского учета. Реформирование учета в России привело к созданию собственной своеобраз-

ной модели, которая включает элементы и континентальной и англо-американской, но, поскольку она не повторяет однозначно эти модели, ее можно считать самостоятельной национальной моделью бухгалтерского учета. Сформированная в традиционных рамках привычного европейского учета, она впитала в себя многие позитивные моменты англо-американской модели и сохранила черты национального российского учета. Данная модель обладает всеми признаками системы, определенными Международным комитетом по стандартам финансовой отчетности и ей присущи все показатели характеризующие учетную систему. Центральным звеном модели является План счетов бухгалтерского учета, имеющий три способа учета финансового результата, связанный с действующими в государстве формами собственности, ценообразованием и налогообложением. Бухгалтерский учет функционирует параллельно с налоговым учетом, который является составным звеном системы финансового учета. Движение капитала осуществляется через банковскую систему. Современная российская модель бухгалтерского учета, сформированная на международных принципах учета, аккумулирует государственное регулирование управления экономическими субъектами и систему экономического реагирования на изменения рыночных условий [3].

С учетом глобализации и развития интеграционных процессов учетная система в Республике Беларусь претерпевает изменения и совершенствуется с учетом требований времени. Это позволит создать собственную модель с учетом особенностей национальной экономики. В основу построения национальной модели бухгалтерского учета должны быть положены стандарты, полностью соответствующие международным. Отсутствие надлежущей системы учета сдерживает экономический прогресс, приток иностранного капитала и отрицательно сказывается на развитии внешних экономических отношений [2].

Литература

1. Королев, Ю. Современные модели бухгалтерского учета / Ю. Королев // Финансы. Учет. Аудит. – 2007. – № 6. – С.20-22;
2. Миславская, Н. А. Современные учетные системы и факторы, их определяющие / Н. А. Миславская // Финансовый менеджмент. – 2004. – № 4.;
3. Гурьева, Е. Н. Российская модель бухгалтерского учета // [Электронный ресурс]. – 2008. – Режим доступа: <http://www.science-bsea.narod.ru> – Дата доступа: 11.10.2008.
4. Поленова, С. Н. Организационные особенности системы бухгалтерского учета Франции // [Электронный ресурс]. – 2008. – Режим доступа: <http://www.ippnou.ru/article.php?idarticle=002639> – Дата доступа: 11.10.2008.

УДК 657

Попелушко А. Н.

Научный руководитель: старший преподаватель Васильева И. В.

**УО «Могилевский государственный университет имени А. А. Кулешова»
г. Могилев**

ОСНОВНЫЕ УЧЕТНЫЕ МОДЕЛИ АМОРТИЗАЦИИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Понятие сущности амортизации основных средств в современной теории бухгалтерского учета достаточно запутано. М.Р. Мэтьюс и М.Х.Б Перера отмечали, что «ни одна из существующих концепций не способна дать удовлетворительного объяснения тому, что делает бухгалтер в процессе начисления амортизации» [1, с. 287].

Установленные в настоящее время законодательством Республики Беларусь способы и методы начисления амортизации ориентированы на формирование финансовых ресурсов для капитальных вложений и регулирование налогооблагаемой прибыли. Отождествление в бухгалтерском учете накопленной амортизации и износа основных средств, несопоставимость этого показателя в условиях использования организациями разных способов и методов начисления амортизации искажает показатели технического состояния основных средств, а также величину национального богатства.

Единственным стимулом развития производства для отечественных субъектов хозяйствования является льготирование прибыли, направленной на финансирование капитальных вложений, и то при условии полного использования амортизационного фонда. При расчете налогов и для целей учета применяются одни и те же принципы и методы начисления амортизации объектов основных средств. Введенный с 01.01.2002 года порядок начисления амортизации не дает нужного эффекта, так как на себестоимость относятся большие суммы амортизации, что приводит к убыткам. Очевидна необходимость перехода к стимулированию развития производства методом эффективного льго-

тирования прибыли на суммы ускоренной амортизации, как это делается в мировой практике, т.е. следует разграничить бухгалтерскую и налоговую амортизацию.

Одной из проблем, существующих в настоящее время, является действующая в Республике Беларусь система учета амортизационного фонда, которая не стимулирует отечественные организации в его целевом использовании. В условиях либерализации гражданского и финансового законодательства необходим прозрачный учет использования амортизационных отчислений, которые поступают на текущий счет организации вместе с выручкой от реализации продукции.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что действующая в настоящее время в Республике Беларусь методика начисления амортизационных отчислений и их отражения в учете не раскрывает основных функций (воспроизводственную, распределительную и стимулирующую), которые присущи амортизации на современном этапе. Необходимо рассматривать амортизацию как общую экономическую категорию, включающую ряд понятий целевого характера. При этом можно выделить следующие основные *учетные модели амортизации* основных средств: финансовую, оценочную, налоговую и воспроизводственную.

Финансовая модель амортизации основных средств является объектом регулирования нормативными актами Республики Беларусь. Условия регулирования процесса воспроизводства основных средств путем осуществления амортизационных отчислений коммерческими и некоммерческими организациями Республики Беларусь определяет Инструкция о порядке начисления амортизации основных средств и нематериальных активов [2]. Финансовая амортизация представляет собой тип амортизации, предназначенный для формирования себестоимости выпускаемой продукции (работ, услуг) и определения финансового результата от ее продажи. Финансовая амортизация отражает исключительно часть стоимости основных средств, перенесенную на стоимость готовой продукции, а не реальный износ основных средств.

Целью *оценочной модели амортизации* является отражение в ней износа основных средств. Потеря потребительских качеств объектов основных средств происходит из-за множества факторов, и их комплексное воздействие необходимо предусматривать и учитывать при определении сроков амортизации основных средств, а также при проведении переоценки основных средств с целью установления текущей рыночной стоимости и соответствующей ей оценочной амортизации. Необходимо внедрение механизма оценочной амортизации, которая будет отражать общую тенденцию потери стоимости основных средств в периоды между проведением экспертной переоценки (один раз в 3-5 лет). Выбор вида оценки, раскрываемой в качестве текущей, определяется организацией самостоятельно. В качестве базовой текущей оценки при принятии объекта основных средств к учету, является его первоначальная стоимость, сформированная по данным бухгалтерского учета, однако ее можно в любое время поменять.

Оценочная амортизация начисляется по всем основным средствам организации вне зависимости от наличия фактической деятельности с момента ввода их в эксплуатацию до момента выбытия или списания. Определение срока амортизации и его пересмотр осуществляется в порядке, установленном действующим законодательством Республики Беларусь. Выбор метода амортизации (линейный и нелинейный) должен отражать предполагаемую схему потери стоимости объекта во времени. Поэтому необходимо к выбору метода амортизации подходить рационально и обдуманно. Целесообразнее всего применять нелинейный метод начисления амортизации для передаточных устройств, рабочих, силовых машин и механизмов, оборудования (включая оборудование связи, лабораторное и учебное оборудование), вычислительной техники и оргтехники, транспортных средств и других объектов, которые непосредственно участвуют в процессе производства продукции (работ, услуг), измерительных и регулирующих приборов и устройств, инструмента, рабочего скота, а также объектов лизинга, а линейный метод следует применять к другим видам основных средств. В дальнейшем при проведении каждой переоценки устанавливается уточненная текущая стоимость, а на основе полученных от экспертов данных и рекомендаций организация проводит пересмотр применяемых методов [5, с. 18].

Такая реализация модели оценочной амортизации позволяет уменьшить частоту дорогостоящих переоценок, отражая динамику потери стоимости активов в периоды между переоценками. Разница оценочной и финансовой амортизации образует обесценение, которое в бухгалтерском учете не признается, но раскрывается в пояснении к балансовой статье «Основные средства». Разграничение в учете начисленной амортизации от оценки в денежном выражении износа объектов основных средств позволит усилить контроль над сохранностью основных средств и станет препятствием для их использования в незаконном обороте. Кроме того, модель оценочной амортизации может быть принята в перспективе за основу для целей расчета налога на недвижимость.

Учет налоговой амортизации необходим при определении размера расходов, уменьшающих налогооблагаемую базу по налогу на доходы и прибыль организаций [4, с. 100]. Во всех развитых странах, хотя и в разной степени, действует особая налоговая льгота – ускоренная амортизация. С ее помощью расчетная величина амортизационных издержек, вычитаемая из налогооблагаемой прибыли, заметно превышает величину бухгалтерской амортизации, за счет чего часть прибыли попадает в издержки производства и тем освобождается от налогообложения [3, с. 20]. Так, в Германии методы и нормы амортизации являются предметом строгого контроля со стороны государства. Общая особенность использования ускоренной амортизации в развитых странах – это стимулирование инвестиций, связанных с внедрением техники и технологий экологического типа, с экономией в потреблении энергии, воды и т.п. [3, с. 22]. Обобщая вышесказанное, необходимо отметить, что система налоговой амортизации имеет целью стимулировать ускорение оборота и возмещение средств, вложенных предпринимателями в основные средства, за счет уменьшения суммы, с которой взыскивается налог на прибыль. Основой методологии учета налоговой амортизации является определение временных налогооблагаемых, временных вычитаемых и постоянных разниц, а также отложенного налога на прибыль, возникающих при использовании для расчета налоговой амортизации методов, отличных от методов, по которым рассчитывается финансовая амортизация. Внедрение в отечественную учетную практику налоговой модели амортизации является одним из необходимых мероприятий по ее совершенствованию.

Воспроизводственная модель амортизации позволяет формировать собственные источники финансирования капитальных вложений в основные средства и является инструментом долгосрочного планирования производственных мощностей. Методология воспроизводственной амортизации в целом аналогична методологии финансовой амортизации. Различия в размерах амортизационных отчислений могут быть связаны, прежде всего, с выбором разных методов амортизации, что обусловлено управлением внутренними инвестиционными ресурсами и инвестиционной политикой. Выбор метода воспроизводственной амортизации осуществляется на основе данных перспективных инвестиционных планов. Вследствие несовпадения ожидаемой схемы получения доходов от использования активов и динамики осуществления капитальных вложений в основные средства возможно возникновение разницы между финансовой и воспроизводственной амортизацией, которая является объектом управленческого учета и раскрывается в пояснениях к финансовой отчетности исключительно по инициативе организации. На основе воспроизводственной амортизации формируется инвестиционный резерв. В качестве обеспеченной части инвестиционного резерва признается наибольшая из накопленной финансовой и воспроизводственной амортизации. Если организация будет осуществлять капитальные вложения, равные сформированному инвестиционному резерву, то в случае его недостаточности руководство (менеджмент) организации может обоснованно (на основе данных о финансовой и воспроизводственной амортизации, использовании амортизационного фонда) рекомендовать собственникам не распределять часть чистой прибыли среди акционеров (участников), а направить ее на дополнительное финансирование капитальных вложений.

Литература

1. Мэтьюс, М.Р. Теория бухгалтерского учета: Учебник/Пер. с англ. под ред. Я.В. Соколова, И.А. Смирновой/ М.Р. Мэтьюс, М.Х.Б. Перера, - М.: ЮНИТИ, 2003.- 663 с.
2. О порядке начисления амортизации основных средств и нематериальных активов: Инструкция: Утв. Постановлением Министерства экономики РБ, Министерства финансов РБ, Министерства статистики и анализа РБ и Министерства архитектуры и строительства РБ от 23.11.2001г. № 187/110/96/18 (в редакции постановления Министерства экономики РБ, Министерства финансов РБ, Министерства статистики и анализа РБ и Министерства архитектуры и строительства РБ от 30.03.2004г. № 87/55/33/5 // Главный бухгалтер, – 2004. – № 20. – С. 11-31.
3. Никитин, С. В. Налог на прибыль: опыт налогообложения развитых стран / С. В. Никитин // Финансы. – № 48. – 2002. – С. 18-25.
4. Налоговые системы зарубежных стран: Учебник для вузов/ Под ред. проф. В.Г. Князева, проф. Д.Г. Черника. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Закон и право, НЭНИТИ, 2004. – 191 с.
5. Седлухо, О.В. Ускоренная амортизация как инструмент инновационно-промышленной политики / О.В. Седлухо // Новая экономика. - 2007. - №5-6. - С. 17-21.

УДК 657

Попелушко А. Н.

Научный руководитель: старший преподаватель Васильева И. В.
УО «Могилевский государственный университет им. А. А. Кулешова»
г. Могилев

РЕФОРМИРОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА В СООТВЕТСТВИИ С ТРЕБОВАНИЯМИ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА И МЕЖДУНАРОДНЫМИ СТАНДАРТАМИ

Финансовая отчетность Республики Беларусь не полностью удовлетворяет запросам внутренних и внешних пользователей информации. С распространением международных отношений возникла необходимость, чтобы структура и содержание отчетности учитывали национальные особенности экономики, нормативно-правовой базы, методологии и практики учета, а также основывались на международных стандартах финансовой отчетности (МСФО) [2, с. 30].

Наибольшим информационным потенциалом обладает бухгалтерский баланс. В настоящее время большое внимание уделяется вопросам соответствия показателей баланса потребностям пользователей. Следует отметить, что бухгалтерский баланс в Республике Беларусь выполняет учетно-контрольные функции, а аналитические функции ему не присущи.

Сравнительный анализ бухгалтерских балансов разных стран свидетельствует о ряде их существенных различий по форме, объему и структуре. Это связано с различиями в правилах бухгалтерского учета, отражающими несоответствие правовых систем, роли рынков капитала, роли правительства, традиции и культур, влиянием прочих факторов. Все существующие балансы имеют свои как положительные, так и отрицательные стороны [6, с. 51].

Основопологающим принципом построения бухгалтерского баланса является раздельное отражение в нем долгосрочных и текущих активов. Однако не во всех странах этот принцип соблюдается. Долгосрочная дебиторская задолженность может располагаться как в оборотных активах (Германия, Чехия, Россия, Республика Беларусь), так и во внеоборотных (США, Эстония, Франция, Польша, Украина). Практический опыт доказывает, что долгосрочную дебиторскую задолженность следует отражать именно в разделе «Внеоборотные активы».

В составе оборотных активов должны быть только те ресурсы организации, которые находятся в обороте не более 12 месяцев и по всем критериям попадают под определение термина «оборотные активы». Поэтому финансовые инвестиции в зависимости от степени их ликвидности следует разделить на долгосрочные финансовые вложения, которые должны относиться к первому разделу актива баланса «Внеоборотные активы», и на текущие финансовые инвестиции, которые следует разместить в оборотных активах. Такая практика отражения финансовых инвестиций в балансе существует в США, Эстонии, Германии, России и некоторых иных государствах, и только в Беларуси финансовые вложения показываются общей статьей в составе оборотных активов.

В типовой структуре бухгалтерского баланса МСФО и Украины краткосрочные финансовые инвестиции, даже находясь в составе оборотных активов, подвергаются классификации по степени ликвидности.

Как показывает опыт из состава краткосрочной дебиторской задолженности необходимо выделять статью «Краткосрочная дебиторская задолженность покупателей и заказчиков» (МСФО, 4 Директива ЕС, Эстония, Германия, Франция, Польша, Чехия, Россия, Украина) и реструктурировать эту группу активов, выделив из нее задолженность по векселям к получению (Украина, Польша); задолженность внутри организации (Польша, Украина); задолженность перед бюджетом (Польша, Чехия, Украина); задолженность дочерних и зависимых обществ (МСФО, 4 Директива ЕС, Германия, Чехия); авансы выданные (МСФО, Украина, Республика Беларусь); прочие дебиторы (МСФО, 4 Директива ЕС, Эстония, Франция, Польша, Чехия, Украина). Данные виды текущей задолженности различаются по характеру хозяйственных операций, и объединение их в одну группу снижает возможности анализа [1, с. 43].

В международной практике составления бухгалтерской отчетности существуют разногласия по поводу отражения задолженности участников (учредителей) по взносам в уставный капитал. В Беларуси, Германии, Франции, Чехии и России данный вид задолженности отражается в оборотных активах в составе дебиторской задолженности. Согласно правилам МСФО этот вид задолженности необходимо отражать в пассиве в разделе собственного капитала баланса с отрицательным знаком. Такой подход применяется в Польше, Украине, США и Эстонии.

В Республике Беларусь в состав дебиторской задолженности входят авансовые платежи, выданные поставщикам и подрядчикам, которые в Германии, Польше и Чехии включены в состав запасов. Это аргументируется тем, что данный вид активов связан с процессом заготовления материальных ценностей и по степени ликвидности авансовые платежи являются менее ликвидными по сравнению с дебиторской задолженностью, поскольку они медленнее трансформируются в денежную наличность по сравнению с дебиторской задолженностью.

К группе предварительно оплаченных расходов в соответствии с международными стандартами относятся не только авансы, выданные для приобретения сырья, материалов, оборудования, но и под работы и услуги. В Республике Беларусь они получили название «расходы будущих периодов» и с 2004 по 2006 гг. отражались в пассиве баланса в разделе «Доходы и расходы» с отрицательным знаком, а с 2007 года были возвращены в состав актива баланса. В международной практике составления бухгалтерских балансов существует вариантность отнесения указанных расходов. Одним из способов является отражение расходов будущих периодов в виде отдельного заключительного раздела актива баланса (в Германии, Франции и некоторых других странах), но этот подход не соответствует принципу ликвидности, и поэтому, поскольку prepaid расходы долгосрочного характера будут капитализироваться спустя год и более, целесообразнее отражать не во втором, а в первом разделе актива баланса [4, с. 36].

Текущие prepaid расходы, которые будут списаны на производство в течение года вместе с авансами, выданными поставщикам и подрядчикам, выделяются в отдельную группу оборотных активов как наименее ликвидную их часть. В США и Эстонии они разбиты на «Prepaid текущие расходы», которые отражаются в текущих активах, и «Prepaid расходы нескольких периодов», которые относятся к долгосрочным активам.

Международная практика составления финансовой отчетности имеет расхождения и в структурном построении пассива баланса. В бухгалтерской отчетности зарубежных стран существуют разногласия по поводу отражения обязательств. В балансах Германии и Франции все обязательства отражаются в одном разделе пассива баланса – это снижает его аналитический потенциал. В США, Эстонии и еще некоторых государствах согласно МСФО обязательства разделены по срочности их погашения на краткосрочные и долгосрочные обязательства и располагаются в двух отдельных разделах.

Существует необходимость реструктуризации и других статей пассива баланса, в частности статьи «Доходы будущих периодов», отражающей разнообразные и разнонаправленные доходы. Прежде всего, здесь показываются уже полученные доходы в счет будущих периодов: полученная вперед арендная плата, квартплата, выручка от подписки на периодическую печать, выручка за проездные билеты, за абонентное обслуживание и т.д. – по своей экономической сущности, это авансы, полученные от покупателей по невыполненным еще контрактам. Их можно рассматривать как временный источник финансирования незавершенного производства и следовательно, классифицировать как краткосрочные обязательства и относить к заемным средствам [3, с. 15].

Резервы предстоящих расходов и платежей отражаются в балансе в составе обязательств и за счет них покрывают соответствующие расходы. Но, с другой стороны, это средства, свободные от обязательств. Неиспользованный остаток этого резерва следует рассматривать как свободный источник финансирования, временно используемый предприятием на другие цели. Следовательно, это собственный источник предприятия, который регулирует величину прибыли, и его необходимо отражать в составе собственного капитала или приравненных к нему источников средств.

Опыт построения бухгалтерских балансов в зарубежных странах позволяет учесть их слабые и сильные стороны и в соответствии с требованиями финансового анализа раз-

работать форму бухгалтерского баланса, удовлетворяющую современным требованиям (табл. 1). Предлагаемая форма баланса повышает его информативность и аналитические возможности. Его отличие от действующей формы состоит в увеличении количества системообразующих элементов, более строгой структуризацией разделов баланса по функциональному признаку, повышением сопоставимости данных по отдельным позициям и разделам актива и пассива. Это позволяет обеспечить точный расчет финансовых коэффициентов без перегруппировки балансовых показателей. На основании этого можно дать полную объективную оценку финансового состояния предприятия.

Таблица 1[5, с. 27]. Предлагаемая структура бухгалтерского баланса Республики Беларусь

АКТИВ	ПАССИВ
<p>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ <i>Нематериальные активы:</i> остаточная стоимость первоначальная стоимость износ Основные средства: остаточная стоимость первоначальная стоимость износ Незавершенное строительство Авансы в счет стоимости внеоборотных активов Долгосрочные финансовые инвестиции: участие в капиталах других предприятий прочие финансовые инвестиции Задолженность по начисленным доходам будущих периодов Долгосрочная дебиторская задолженность Расходы будущих периодов (долгосрочные) Отложенные налоговые активы Прочие внеоборотные активы Итого по разделу I</p> <p>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ <i>Предоплаченные расходы</i> внесенные задатки и авансы предоплаченные текущие расходы Запасы и затраты: сырье и материалы незавершенное производство животные на выращивании и откорме готовая продукция и товары для реализации Налоги по приобретенным ценностям Краткосрочная дебиторская задолженность за товары, работы и услуги Резерв сомнительных долгов (минус) Векселя полученные Прочая текущая дебиторская задолженность в том числе по расчетам: с бюджетом внутри организации с дочерними и зависимыми обществами с прочими дебиторами Текущие финансовые инвестиции Денежные средства и их эквиваленты: в национальной валюте в иностранной валюте Прочие оборотные активы Итого по разделу II</p>	<p>III. СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ <i>Уставный капитал</i> Задолженность учредителей по вкладам в уставный фонд (минус) Собственные акции, выкупленные у акционеров (учредителей) (минус) Добавочный капитал Резервный капитал Нераспределенная прибыль {непокрытый убыток} Итого по разделу III</p> <p>IV. ОБЕСПЕЧЕНИЕ БУДУЩИХ ЗАТРАТ И ПЛАТЕЖЕЙ <i>Резерв предстоящих расходов и платежей</i> Доходы будущих периодов Целевое финансирование Прочее обеспечение Итого по разделу IV</p> <p>V. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА Долгосрочные кредит банков Долгосрочные займы Долгосрочные обязательства по аренде (лизингу) Долгосрочные векселя к оплате Прочие долгосрочные обязательства Отложенные налоговые обязательства Итого по разделу V</p> <p>VI. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА Краткосрочные кредиты и займы Текущая задолженность по долгосрочным обязательствам Полученные авансовые платежи Предоплаченные доходы будущих периодов Кредиторская задолженность за товары, работы и услуги, используемые в цикле основной деятельности организации Кредиторская задолженность по товарам, работам и услугам, не используемым в основной деятельности организации Краткосрочные векселя к оплате Текущие обязательства: бюджету по налогам и сборам по внебюджетным платежам по страхованию по оплате труда перед участниками по внутренним расчетам Прочие текущие обязательства Итого по разделу VI</p>
БАЛАНС	БАЛАНС

Литература

1. Грачева, М.Е. Формирование аналитического баланса в условиях перехода на МСФО / М.Е. Грачева // Экономический анализ: теория и практика. – 2006. -№15.-С. 41-51.
2. Кизило, Н.Я. О совершенствовании содержания и структуры бухгалтерского баланса / Н.Я. Кизило // Бухгалтерский учет и анализ. – 2002. – № 10. -С. 29-32.
3. Коротаев, С. Л. Проблемы учета капитала в условиях трансформации отношений собственности и их решения / С. Л. Коротаев // Бухгалтерский учет и анализ. – 2008.- № 8. -С. 14-22.
4. Савицкая, Г.В. Какой видится бухгалтерская отчетность финансовому аналитику? / Г.В. Савицкая // Бухгалтерский учет и анализ. – 2004.- № 8. -С. 34-40.
5. Савицкая, Г.В., Гудкова Е. А. Бухгалтерский баланс как информационный ресурс / Г.В. Савицкая, Гудкова Е. А. // Финансы. Учет. Аудит. – 2007.- № 8. -С. 23-27.
6. Щербатюк, С. Ю. Необходимость совершенствования отчетной информации в Республике Беларусь / С. Ю. Щербатюк // Бухгалтерский учет и анализ. – 2008.- № 8. -С. 51-55.

УДК 657

Черноокая А.В.

Научный руководитель: старший преподаватель Ерина С.И.

УО «Полоцкий государственный университет» г.Новополоцк

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПРЕМИРОВАНИЯ И УЧЕТА ПРЕМИЙ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ

В настоящее время в условиях развивающейся рыночной экономики, чтобы предприятие работало эффективно, необходимо изучать премии как объект бухгалтерского учета. Для руководителя важно знать виды премиальных систем, источники выплат премий и условия премирования работников, учитывать опыт предприятий-конкурентов. В связи с вышеизложенным тема представленной работы **актуальна**.

Под **премированием** понимается выплата работникам денежных сумм сверх основного заработка в целях поощрения достигнутых успехов в работе и стимулирования дальнейшего их возрастания. [1,с.135-136]

Основная задача премирования – поставить размер переменной части заработка в зависимость от индивидуальных и коллективных результатов труда.

Применение премиальных систем осуществляется на основе положений о премировании работников, которые разрабатываются как в целом для предприятия, так и для отдельных подразделений.

Система мотивации существует практически на каждом предприятии. Однако с ее помощью многим компаниям не удается добиться желаемых целей: повысить производительность труда, заинтересовать в результатах деятельности компании рядовых сотрудников и т. д. В большинстве случаев причина подобных неудач в том, что система мотивации не учитывает особенностей конкретного предприятия, а также существуют проблемные вопросы в законодательстве.

С 1 июня 2006 г. вступило в силу постановление Совета Министров Республики Беларусь от 27 апреля 2006 г. № 555 «О некоторых мерах по совершенствованию государственного регулирования оплаты труда» (далее – постановление № 555).

В соответствии с постановлением № 555 премирование руководителей (их заместителей) и главных специалистов коммерческих организаций, имеющих по итогам предыдущего года убыток от реализации продукции, товаров (работ, услуг), осуществляется в порядке, предусмотренном законодательством, по итогам работы за квартал, при этом 30 % начисленной премии резервируется и выплачивается при отсутствии роста убытка от реализации продукции, товаров (работ, услуг) в следующем порядке:

за I и II кварталы – по итогам работы за первое полугодие;

за III и IV кварталы – по итогам работы за год.[2]

В соответствии с Типовым планом счетов бухгалтерского учета зарезервированная часть квартальной премии учитывается на отдельном субсчете счета 96 «Резервы предстоящих расходов».

На сегодняшний день существуют проблемы с начислением и резервированием премий работникам:

Во-первых, в состав расходов отчетного месяца включается сумма зарезервированной премии, которая выплачивается в будущих месяцах при наличии установленных постановлением № 555 условий; при невыполнении указанных условий в будущем премия, которая ранее была включена в состав расходов, не выплачивается, что требует корректировки суммы расходов на оплату труда;

Во-вторых, резервирование премий в размере 30% и включение её в состав расходов отчетного месяца вызывает затруднение при определении размера премии, включаемой и не включаемой в состав расходов, учитываемых при исчислении налогооблагаемой прибыли; поскольку неясно, в какой момент рассчитывать лимит по включению премии в состав расходов, учитываемых при налогообложении: в месяце резервирования премий или месяце выплаты;

В-третьих, включение в состав расходов отчетного месяца суммы зарезервированной премии, которая в будущем может быть не выплачена, нарушает общепринятый принцип учета соответствия доходов и затрат;

В-четвертых, порядок резервирования премий, закрепленный постановлением №555, вносит неясности относительно периода расчета и уплаты обязательных отчислений с фонда заработной платы;

В-пятых, резерв на выплату премии – это не премия данного отчетного периода. Начисление резерва на премию не означает, что эта премия будет выплачена. Следовательно, сумма резерва не может рассматриваться как сумма премии и относиться на себестоимость продукции и тем самым ухудшать финансовое положение субъекта хозяйствования. При таком подходе речь должна идти не о сумме начисленных в отчетном квартале премии и резерва работникам, стимулируемых по итогам работы за квартал.

Поэтому в настоящее время при таком количестве проблем в порядке учета резервирования премий требуется иной подход.

Та часть премии, которая резервируется и относится на расходы в отчетном месяце, может быть не выплачена, при невыполнении показателей по премированию (письмо Министерства финансов Республики Беларусь от 22 июня 2006г. № 15-9/390), поэтому зарезервированная и невыплаченная премия не должна включаться в состав расходов отчетного месяца

Зарезервированная премия - это та часть премии, которую работник заработал в отчетном периоде, но которую ему выплатят в следующем отчетном периоде при выполнении определенных показателей (постановление № 555). Это означает, что выплачиваемая впоследствии зарезервированная премия является не премией прошлых периодов, а в большей мере премией последующего отчетного периода. Экономист Коротаяев С.Л. предлагает использовать счет 97 «Расходы будущих периодов» при резервировании премий.[3] Расчет будущей премии исходя из базы прошлых периодов, мог бы отражаться в учете с помощью счета 97 «Расходы будущих периодов». На каждом предприятии производятся такие хозяйственные операции, которые независимо от времени фактического поступления или оплаты относятся к иным отчетным периодам. Для учета расходов будущих периодов предусмотрен бюджетно-распределительный, активный счет 97 «Расходы будущих периодов».

В учете должен создаваться резерв на выплату премии и использоваться только тогда, когда принято решение о выплате премии. При невыполнении показателей, согласно постановлению №555, зарезервированная часть премии не включается в состав расходов отчетного периода, что не искажает себестоимость отчетного периода.

Рассмотрим предлагаемый порядок резервирования премий. Представим сравнительную характеристику существующей и предлагаемой методики учета.

Таблица 2 Сравнительная характеристика существующего и предлагаемого порядка резервирования премий

Содержание хозяйственной операции	Существующий порядок учета резервирования премий в соответствии с постановлением №555		Предложенный автором подход	
	Дебет	Кредит	Дебет	Кредит
1. Начислена премия руководителю, его заместителю и главным специалистам: В размере 70%	20, 23, 25, 26, 44	70	20, 23, 25, 26, 44	70
В размере 30% (резервируем)	20, 23, 25, 26, 44	96	97	96
2. Принято решение: О выплате зарезервированной премии	96	70	20, 23, 25, 26, 44	70
			И одновременно	
			96	97
О невыплате зарезервированной премии (красное сторно)	20, 23, 25, 26, 44	96	97	96

Предложенный подход в резервировании премий решает существующие проблемы:

1. При невыполнении показателей по премированию не требуется корректировка суммы расходов по оплате труда, так как зарезервированная премия не относится на затраты, а создается резерв.

2. Зарезервированная премия не включается в состав расходов отчетного месяца, которая в будущем может быть не выплачена, и тем самым не нарушает общепринятый принцип учета соответствия доходов и затрат.

3. Расчет и уплата обязательных отчислений с фонда заработной платы формируется по кредиту счета 70 «Расчеты по оплате труда» .

4. Решается проблема в определении момента расчета лимита по включению премии в состав расходов, учитываемых при налогообложении.

С целью систематизации показателей по премированию и увязки их с конечными результатами деятельности работников предлагаем ввести субсчета в аналитическом учете премий:

70 «Расчеты с персоналом по оплате труда»:

70-1- оплата труда:

70-1-1- сдельная система оплаты труда;

70-1-2- повременная система оплаты труда;

70-1-3- премии;

70-1-3-1- премии за основные результаты хозяйственной деятельности;

70-1-3-2- премии за улучшение отдельных сторон производственной деятельности коллектива (специальные системы премирования);

70-2 – пособие.

Таким образом, предприятие может увязать систему стимулирования со стратегическими целями компании на основе ключевых показателей деятельности, которые позволят сформировать переменную часть системы прямого материального стимулирования, отражающую конкретные результаты труда.

Литература

1. Скрипченко Д.Г. Оплата труда и пути её реформирования/ Д.Г. Скрипченко.- Мн.: Амалфея, 1997.- 352с.
2. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 27 апреля 2006г. № 555 «О некоторых мерах по совершенствованию государственного регулирования оплаты труда»
3. Коротаев С.Л. Проблемные вопросы учета выплат по системам премирования за производственные результаты/ С.Л. Коротаев// Бухгалтерский учет и анализ.-2006.- №12.- с. 27-32

УДК 657

Лось Ю. К.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Сапего И.И.

УО «Полоцкий государственный университет» г.Новополоцк

УЧЕТ ИПОТЕЧНЫХ ОПЕРАЦИЙ В УСЛОВИЯХ СОЦИАЛЬНО-ОРИЕНТИРОВАННОЙ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В условиях социально-ориентированной экономики Республики Беларусь жилищная проблема являлась и является одной из самых социальнозначимых. Основным способом успешного решения жилищной проблемы в мировой практике является ипотечное кредитование, то есть предоставление банковского кредита под залог недвижимости.

В Российской Федерации ипотечное кредитование существует 10 лет, и ипотечные сделки составляют существенный процент от всего объема операций с недвижимостью. За 10 лет в России были приняты концепция развития и концепция рефинансирования системы ипотечного жилищного кредитования, создано агентство по ипотечному жилищному кредитованию. За последние три года в России было выдано ипотечных кредитов на сумму около 1 трлн. рублей. По данным Европейской ипотечной федерации суммарная стоимость ипотечных кредитов по Европе составляет 3,4 трлн. евро.

В Республике Беларусь жилищная проблема также является весьма актуальной. По подсчетам Министерства статистики и анализа, на учете нуждающихся в улучшении жилищных условий на конец 2007 года в республике состояло 717,5 тыс. граждан, при этом получили жилье и улучшили жилищные условия 38,5 тыс. человек, или 6,2% от количества граждан, состоявших на учете нуждающихся в улучшении жилищных условий. По информации Министерства статистики и анализа, в очереди на квартиру городскому жителю Беларуси в среднем надо стоять 24,5 года. [1]

С целью решения жилищной проблемы в Республике Беларусь принят Закон «Об ипотеке», который вступает в силу 01.01.2009г. Ипотека является важным экономическим фактором в развитии промышленной, экономической и социальной инфраструктуры государства. Принятие закона упростит процедуру получения заемных средств физическими лицами для строительства жилья и откроет новые возможности для юридических лиц:

- привлечение денежных средств под залог не существующей на момент заключения договора недвижимости;
- строительства ведомственного жилья, улучшения жилищных условий работников организации;
- получение денежных средств под залог законсервированного незавершенного капитального строительства, среди которых много объектов социального назначения, для завершения строительства.

Вторичный ипотечный рынок предполагает обращение ценной бумаги – закладной. Закладная удостоверяет права залогодержателя по обязательству, обеспеченному ипотекой. Держатель закладной имеет возможность продать выданный кредит путем обращения ценной бумаги, не дожидаясь поступления средств по кредитному договору, при этом права переходят к индоссату (новому владельцу ценной бумаги). В случае неисполнения обязательств по договору, обеспеченному ипотекой, залогодержатель удовлетворяет требования путем обращения взыскания на заложенное имущество по закладной. Таким образом, принятие Закона «Об ипотеке» позволит разнообразить и развивать рынок ценных бумаг в Республике Беларусь.

Схема ипотечного кредитования выглядит следующим образом. Банк дает клиенту кредит, заключая с ним основной (кредитный) договор и дополнительный договор об ипотеке (первичный рынок), то есть берет в залог недвижимое имущество клиента, рыночная стоимость которого обычно превышает размер кредита. Заложенная недвижимость остается в собственности залогодателя. В случае, если должник не исполняет свои обязательства по кредитному договору, банк требует (обычно в судебном порядке) погашения обязательства из стоимости заложенной недвижимости путем продажи на публичных торгах.

Процент по ипотечным кредитам зависит от:

1. Объекта кредитования.
2. Рынка недвижимости – первичный или вторичный.
3. Формы подтверждения доходов.
4. Срока кредитования.
5. Первоначального взноса.

В России в 2008 году в условиях ипотечного кризиса в США банки увеличивают ставки по кредитам, размер комиссии и требуемый первоначальный взнос. В зависимости от срока кредитования ставки устанавливаются на уровне 13,5 – 20 процентов годовых.

Следует отметить, что банки США в свою очередь заметно снизили ставки по ипотечным кредитам. Средние ставки ипотечного кредитования в США для фиксированных кредитов на 30 лет снизились на прошлой неделе с 6,03% до 5,92%. Процентные ставки для фиксированных кредитов на 15 лет уменьшились за неделю с 5,76% до 5,69%.

В 2009г. Российская Федерация переходит на американско-немецкую модель ипотечного кредитования. Потенциальный заемщик в течение двух или более лет накапливает на специализированном вкладе не менее 30% стоимости жилья. По накоплении необходимой суммы банк выдает ему кредит на ту же сумму по ставке примерно на 20% ниже рыночной (скидка дается за счет пониженной доходности ипотечного вклада). На оставшуюся часть стоимости жилья (40%) заемщик получает обычный ипотечный кредит уже по рыночной ставке. [2]

Сейчас в России применяется традиционная американская модель ипотечного кредитования, которая не предполагает накопительного периода. Переход обусловлен тем, что использование американской модели в условиях кризиса делает стоимость ипотеки недоступной для большинства потенциальных заемщиков. Американская модель предполагает фондирование ипотеки на финансовом рынке через выпуск ипотечных ценных бумаг, что сильно удорожает либо делает невозможным для банков получение финансирования и, как следствие, резко увеличивает ставки по ипотечным кредитам. [2]

Как отмечалось ранее, формирование системы ипотечного кредитования открывает широкие возможности привлечения заемных средств под залог недвижимого имущества для юридических лиц. Организация имеет возможность строительства объектов, в том числе и социально-значимых, за счет собственных и заемных средств. Капитальное строительство требует значительных вложений, при этом не каждая организация обладает необходимой суммой. Корреспонденция счетов по учету строительства за счет собственных средств с привлечением подрядной организации представлена в таблице 1.

Таблица 1. Бухгалтерский учет строительства объектов недвижимости подрядным способом

Операция	Дт	Кт
Отражена сумма фактических затрат на строительство объектов	08	60, 76
Отражена сумма выставленного НДС подрядчиком	18	60, 76
Произведены расчеты с подрядчиком	60, 76	51, 52
Отражены расходы по государственной регистрации объектов	08	76
Объект на баланс	01	08
Принята к вычету сумма НДС, уплаченная подрядчику	68	18

Строительство объекта недвижимости за счет собственных средств предполагает извлечение из оборота активов и, как следствие, потерю доходности от использования затраченных на строительство средств. Привлечение заемных средств может быть более выгодным, так как средства организации не извлекаются из оборота, в условиях роста цен на недвижимость и относительно высокого уровня инфляции реальная сумма погашаемого кредита уменьшается, а стоимость построенного объекта недвижимости увеличивается. Примером получения заемных средств может быть привлечение банковской ссуды.

На наш взгляд, наиболее привлекательный вид залога как способ обеспечения долгосрочных обязательств представляет собой ипотека, так как объектом ипотеки является недвижимость. Учет операций по строительству объектов недвижимости за счет заемных средств, привлеченных по договору ипотеки представлен в таблице 2.

Таблица 2. Бухгалтерский учет строительства за счет заемных средств

Операция	Дт	Кт
Отражена стоимость имущества, переданного в залог по закладной	009	
Получены заемные средства	51	67
Отражена сумма фактических затрат на строительство объектов, выполненного подрядным способом без НДС	08	60, 76
Отражена сумма выставленного НДС подрядчиком	18	60, 76
Произведены расчеты с подрядчиком	60, 76	51, 52
Отражены расходы по государственной регистрации объектов	08	76
Объект на баланс	01	08
Принята к вычету сумма НДС, уплаченная подрядчику за строительство объектов недвижимости	68	18
Начислены проценты, причитающиеся к уплате по договору займа	91	67
Отражено погашение займа, обеспеченного ипотекой с учетом процентов	67	51
Отражено возвращение закладной залогодателю		009

Не менее актуальной остается проблема незавершенного строительства и строительства законсервированных объектов. На 1 августа 2008 года в незавершенном строительстве находились 16,1 тыс. объектов. 43,8% незавершенных объектов составляют производственные. Временно приостановлено и законсервировано строительство 3,3 тыс. объектов. [3]

Рассмотрим бухгалтерский учет у залогодателя операций, связанных с получением кредита под залог законсервированного незавершенного строительства и дальнейшее строительство объекта в таблице 3.

Таблица 3. Бухгалтерский учет строительства законсервированных объектов у залогодателя

Операция	Дт	Кт
Отражены расходы, связанные со строительством объекта недвижимости	08	10,60,70,69
Отражен НДС по приобретенным ценностям, услугам	18	60
Оприходован объект незавершенного строительства на баланс	01	08
Законсервирован объект незавершенного строительства	01/конс	01
Отражены затраты после консервации объекта	91	60,70,69
Отражена стоимость объекта, переданного в залог по закладной	009	
Получены заемные средства	51	67
Начислены проценты, причитающиеся к уплате по договору займа	91	67
Отражены расходы на строительство объекта	08	10,60,70,69
Оприходован объект недвижимости на баланс	01	08
Отражены расходы по расконсервации объекта	91	60,70,69
Расконсервирован объект незавершенного строительства	01	01/конс
Отражено погашение займа, обеспеченного ипотекой с учетом процентов	67	51
Отражено возвращение закладной залогодателю		009

Международный опыт свидетельствует о том, что ипотечное кредитование представляет собой сложнейшее экономико-правовое образование и зависит от многих экономических, юридических, психологических факторов. При правильной организации ипотека трансформируется в самофинансируемую систему, которая формирует и обеспечивает функционирование всего рынка недвижимости. [4]

Для функционирования системы ипотечного кредитования необходимо:

- 1) развитие института оценки недвижимости;
- 2) развитие рынка ценных бумаг;
- 3) создание правовой базы в области права собственности на недвижимое имущество, внесение изменений в Земельный и Жилищный кодексы;
- 4) формирование законодательных основ для ипотечного банковского дела;
- 5) правовое регулирование процесса наложения взыскания на заложенное недвижимое имущество;
- 6) создание специальных земельных судов, решающих споры между участниками договоров залога.

Литература

1. <http://dokshitsy.vitebsk-region.gov.by/ru/news/>
2. <http://www.rockefeller.ru/mortgage/2008/11/24/091806.html>
3. <http://news.tut.by/economics/>
4. www.nb.by – «Недвижимость Белоруссии»

УДК 657

Анашко А.А.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Сапего И.И.

УО «Полоцкий государственный университет» г.Новополоцк

РАЗВИТИЕ МЕТОДИКИ ПЕРЕОЦЕНКИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В УСЛОВИЯХ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Одним из приоритетных направлений фундаментальных научных исследований Республики Беларусь в соответствии с Перечнем, утвержденным постановлением Совета Министров РБ от 17.05.2005 № 512, является разработка теоретико-методологических основ формирования и функционирования в РБ социально-ориентированной рыночной экономики. Развитие рыночной экономики и все большая интеграция РБ в мировое экономическое сообщество, необходимость привлечения зарубежных инвестиций требует от субъектов хозяйствования формирования полной и достоверной информации о своем имущественном положении, в частности величине стоимости основных средств, которая является базой для исчисления налога на недвижимость, суммы амортизационных отчислений, и, как следствие, оказывает непосредственное влияние на финансовый результат деятельности организации.

Одним из инструментов формирования стоимости основных средств является переоценка. Данная процедура является обязательной для всех субъектов хозяйствования, и главной ее целью является приведение амортизационных отчислений предприятия в соответствие с рыночной конъюнктурой для простого и расширенного воспроизводства. Однако на практике ежегодные переоценки основных средств нередко ведут к завышению стоимости имущества, что непосредственно сказывается на налоге на недвижимость предприятий, амортизационных отчислениях и, как следствие, на сумме прибыли, остающейся в распоряжении организации.

В связи с этим целью данной работы является проведение теоретического и практического исследования существующей практики переоценки основных средств в условиях антикризисного управления предприятием и разработка рекомендаций по ее совершенствованию.

В соответствии с Указом Президента Республики от 20 октября 2006 г. № 622 «О вопросах переоценки основных средств, не завершённых строительством объектов и неустановленного оборудования» предусматриваются следующие методы переоценки основных средств:

- 1) прямой оценки – с привлечением профессионального оценщика или самостоятельно организацией;
- 2) пересчета валютной стоимости – пересчет стоимости объектов имущества в иностранной валюте по официальному курсу Национального банка;
- 3) индексный – с использованием коэффициентов Министерства статистики и анализа.

Каждое предприятие имеет право самостоятельно выбирать наиболее приемлемый метод переоценки основных средств, однако зачастую различные методы могут предопределить различные восстановительные стоимости данных активов. Практика показала, что при переоценке одного и того же объекта различными методами восстановительная стоимость получается различной и может в несколько раз отличаться как в большую, так и в меньшую сторону.

Наиболее достоверные сведения о стоимости имущества дает метод прямой оценки. Однако его применение сопряжено с дополнительными затратами предприятия на услуги профессиональных оценщиков, что зачастую бывает весьма проблематичным для предприятий, работающих в условиях кризиса.

Наиболее часто предприятия используют индексный метод переоценки. Это связано с тем, что данный метод позволяет провести переоценку с минимальными трудовыми и денежными затратами. Однако в данном случае предприятия рискуют получить восстановительную стоимость, которая не будет соответствовать реальной стоимости основных средств. По данным Белорусского общества оценщиков остаточная стоимость основных средств по офисному оборудованию иногда до 4 раз выше при применении индексного метода по сравнению с методом прямой оценки.

Таким образом, перед предприятием встает важный вопрос о выборе оптимального метода переоценки для тех или иных объектов основных средств.

Проведенное исследование позволило рекомендовать методику оптимального выбора метода переоценки. В связи с этим до проведения переоценки необходимо проанализировать структуру и состояние основных средств и выявить объекты, оценка которых прямым методом нецелесообразна.

В основе разработанной методики лежит метод Парето, так называемый ABC-анализ, рассматриваемый в работах Вегеры С.Г. Суть данного анализа заключается в том, что основные средства последовательно группируются в порядке уменьшения стоимости. Первые 10 % инвентарных единиц, в совокупном количестве основных средств, относят к категории А, следующие 20 % – к категории В и оставшиеся 70 % – к категории С.

Данная методика классификации основных средств была применена к основным средствам НРУПТН «Дружба», и были получены следующие результаты, представленные в таблице 1:

Таблица 1. Результаты анализа основных средств НРУПТН «Дружба»

Категория основных средств	Инвентарные единицы основных средств		Стоимость основных средств, руб.	
	Количество	Доля, %	Стоимость, руб.	Доля, %
Категория А	1 183	9,98	567 059 427 340	93,24
Категория В	2 373	20,02	31 160 606 329	5,12
Категория С	8 296	70,00	9 956 832 055	1,64
Итого	11 852	100,00	608 176 865 724	100,00

Как видим, на 10% наиболее дорогостоящих единиц основных средств приходится более 93% стоимости всех основных средств, еще 20% основных средств занимают около 5% стоимости всех вложений в эти активы, и 70% наиболее дешевых основных средств занимают менее 2% стоимости. Представим данное соотношение графически (рисунок 1):



Рис. 1. Соотношение «количество-стоимость» основных средств

Главная рекомендация заключается в следующем: необходимо применить метод прямой оценки к основным средствам категории А, т.е. переоценивая лишь 10% основных средств прямой оценкой обеспечивается реальная оценка до 93% стоимости всего имущества предприятия. К основным средствам категории С целесообразно применить индексный метод, т.к. в эту группу входит подавляющее большинство инвентарных единиц (70 %), однако их доля в общей стоимости имущества незначительна.

Несмотря на то, что вышеизложенная методика (соотношение основных средств «количество-стоимость») позволяет переоценить более 90% стоимости всего имущества прямой оценкой, у предприятия остается значительная часть основных средств, которую придется переоценивать индексным методом и, как показывает практика, данный метод применяется предприятиями наиболее часто.

Однако применение данного метода зачастую сопровождается искажением стоимости имущества предприятия и несоответствием его реальной рыночной стоимости. Так, на практике нередко складывается ситуация, когда морально и физически устаревшие объекты основных средств стоят дороже их новых, более современных аналогов. Это связано с тем, что коэффициенты переоценки, публикуемые Министерством статистики и анализа, учитывают лишь инфляционные процессы обесценивания денег, тогда как реальная рыночная стоимость объектов основных средств в высокой степени зависит от других критериев, таких как физический и моральный износ, условия эксплуатации объекта и др.

С целью преодоления этого недостатка нами была разработана методика, позволяющая при определении восстановительной стоимости имущества дифференцировать коэффициенты в зависимости от времени постановки объекта основных средств на учет. Для этого возможно использование следующей формулы:

$$K' = K - \frac{1}{T_o}, \quad (1)$$

где K' – коэффициент переоценки с учетом даты постановки основного средства на учет; K – коэффициент переоценки, публикуемый Министерством статистики и анализа; T_o – остаточный срок службы, лет.

Таким образом, исходя из данной формулы, следует, что с увеличением фактического срока службы основного средства и уменьшением остаточного, коэффициент переоценки по нему будет уменьшаться, соответственно, и восстановительная стоимость будет меньше, а по полностью амортизированным объектам переоценка производиться вовсе не будет.

Нами был проведен расчет, как повлияет применение данных коэффициентов на деятельность НРУПТН «Дружба»: экономический эффект заключается в том, что восстановительная стоимость основных средств снизилась более чем на 2 млрд. руб., снизился налог на недвижимость более чем на 5 млн.руб., сумма амортизационных отчислений уменьшилась более чем на 66 млн.руб.

Заключительным аспектом нашего исследования был анализ влияния переоценки основных средств на налоговую нагрузку предприятия, т.к. в условиях тяжелого имущественного положения, дефицита высоколиквидных денежных средств зачастую налоговая нагрузка может оказаться непосильной для организаций, и ее минимизация является актуальной для большинства предприятий.

В результате расчетов были получены следующие выводы: если остаточный срок службы объекта основных средств меньше 31 года ($T_o < 31$), то переоценка данного объекта вызовет снижение налоговой нагрузки, и, соответственно, предприятию выгодно максимально увеличивать стоимость данного актива. И наоборот, при остаточном сроке службы больше 31 года, дооценка данного актива приведет к повышению налоговой нагрузки предприятия. Данные положения были также апробированы на деятельности НРУПТН «Дружба», что доказало экономический эффект от выборочной переоценки основных средств.

Практическая и экономическая значимость полученных результатов заключается в том, что основные положения и рекомендации, полученные в результате проведенного исследования, могут быть использованы в практической деятельности предприятий РБ, что позволит усовершенствовать аналитическую работу на предприятии, предотвратить отрицательные показатели деятельности, повысить эффективность хозяйствования.

УДК 657.42

Бахтала Н. С.

Науковий керівник: доцент Самородова Н. М.

Харківський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України

ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ ТА АУДИТУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Анотація. Підвищення ефективності використання основних засобів є актуальним питанням, що впливає на техніко – економічні показники діяльності будь-якого підприємства. В статті запропоновані та обґрунтовані нові підходи до формування амортизаційної політики, шляхи вдосконалення обліку, аналізу та аудиту основних засобів на прикладі діючого підприємства.

Summary. The increase of efficiency of the use of basic facilities is an actual question, which influences on technique and economic indexes of any enterprise's activity. In the article are given and grounded the new approaches to the forming of depreciation policy, ways of perfection of account, analysis and audit of basic facilities by the example of operating enterprise.

У період переходу до ринкових відносин в умовах конкурентної боротьби між товаровиробниками підвищенню ефективності використання основних фондів повинна приділятися особлива увага, оскільки від раціонального їх використання залежать показники діяльності підприємства: випуск продукції, її собівартість, продуктивність праці, прибуток, рентабельність, фінансовий стан.

Таким чином, актуальність і значущість питань вдосконалення діючої системи обліку, аналізу та аудиту основних засобів [1,2], визначили цільову спрямованість дослідження.

Результати дослідження

Поліпшення основних засобів приводить до збільшення їх первісної вартості і як наслідок – до зменшення загального коефіцієнта зносу, що є показником ефективної діяльності підприємства.

Поліпшення використання діючих основних засобів, у тому числі знову введених у експлуатацію, можна досягти завдяки підвищенню інтенсивності використання основних засобів, підвищенню екстенсивності їхнього навантаження.

Відомо, що на підприємствах крім діючих верстатів, машин і агрегатів частина устаткування знаходиться в ремонті і резерві, а частина – на складі. Своєчасний монтаж невстановленого устаткування, а також запровадження в дію усього встановленого устаткування за винятком частини, що знаходиться в плановому резерві і ремонті, значно поліпшує використання основних фондів.

Виробничі промислові підприємства відрізняються значною кількістю основних засобів та потребою в постійному їх оновленні чи ремонті з метою забезпечення конкурентоспроможності продукції, що виробляється.

Ремонт та оновлення основних засобів, у свою чергу, несуть за собою витрати підприємства. Тому постає питання щодо вдосконалення облікової інформації про такі витрати.

Задля ідентифікації витрат на поточний ремонт основних засобів доцільно їх акумулювати на окремому субрахунку, що дасть змогу контролювати їх абсолютну величину та здійснювати аналіз і прогнозування на основі бухгалтерського обліку [5]. Для цього доцільно використовувати рахунок 23 «Виробництво», оскільки він кореспондує з витратними рахунками (рахунками активів та зобов'язань). Крім того, на підприємствах, як правило, рахунок 23 містить два субрахунки: 231 «Основне виробництво» та 232 «Допоміжне виробництво». З метою акумулювання витрат на поточний ремонт основних засобів доцільно ввести субрахунок 233 «Поточний ремонт основних засобів».

Важливою умовою підвищення рівня відтворення основних засобів є вибір науково обґрунтованого методу нарахування амортизації. Труднощі вибору виникають у тому, що жодний з існуючих методів [3] (прямолінійний, метод зменшення залишкової вартості, метод прискореного зменшення залишкової вартості, кумулятивний та виробничий методи), не враховує моральний знос основних засобів.

Запропонований інтегральний метод нарахування амортизації основних засобів дозволяє комплексно оцінити вплив ринкового середовища. Річна сума амортизації за таким методом визначається шляхом добутку залишкової вартості об'єкта основних засобів, скоригованої на коефіцієнт морального зносу, і норми амортизації (1):

$$A_{р\dot{ч}} = OC / n \times K_n = [OC \Gamma K_n] \frac{1}{n} = [OC \times K_n] \times N_n, \quad (1)$$

де $A_{р\dot{ч}}$ – річна сума амортизації;

OC – залишкова вартість об'єкта основних засобів;

K_n – коригувальний коефіцієнт;

n – термін, що залишився до кінця використання об'єкта;

N_n – норма амортизації.

Коригувальний коефіцієнт розраховується за формулою (2):

$$K_n = \frac{PC_1}{n_1} \div \frac{PC_2}{n_2}, \quad (2)$$

де K_n – коригувальний коефіцієнт;

PC1 – початкова вартість аналізованого об'єкта основних засобів (відносно якої ведеться розрахунок амортизації);

ПС2 – початкова вартість об'єкта нового аналога;

p1 – кількість років корисного використання аналізованого об'єкта основних засобів;

p2 – кількість років корисного використання нового аналога.

Розрахунок річної суми амортизації за інтегральним методом на базі ДП «ХРЗ «Протон» наведений у табл. 1.

Таблиця 1. Розрахунок амортизації інтегральним методом

Назва об'єкта	Початкова вартість об'єкта, грн.	Кількість років корисного використання об'єкта	Початкова вартість нового аналога, грн.	Кількість років корисного використання нового аналога	Ліквідаційна вартість об'єкта, грн.
1	2	3	4	5	6
Комп'ютер Р	4000,00	5	1500,00	3	700,00
Холодильне устаткування	9000,00	12	15000,00	10	1000,00
Вантажний автомобіль	12000,00	10	20000,00	10	1000,00
Легковий автомобіль	10000,00	8	15000,00	8	500,00

Сума амортизації за весь період корисного використання комп'ютера з урахуванням коригувального коефіцієнта 1,6 становить:

Перший рік – 4000 грн. ÷ 5 років × 1,6 = 1280 грн.;

Другий рік – 2720 грн. ÷ 4 роки × 1,6 = 1088 грн.;

Третій рік – 1632 грн. ÷ 3 роки × 1,6 = 870,40 грн.;

Четвертий рік – 761,60 грн. ÷ 2 роки × 1,6 = 609,28 грн.

Якщо при розрахунках коригувальний коефіцієнт більше 1,0 – термін експлуатації об'єкта основних засобів потрібно збільшити, а його вартість зменшити. Якщо коригувальний коефіцієнт менше 1,0 – термін експлуатації об'єкта основних засобів потрібно зменшити і провести дооцінку вартості.

Якщо ж термін і вартість об'єкта основних засобів не переглядаються підприємством, розрахунок амортизації слід вести до досягнення об'єктом його ліквідаційної вартості і термін корисного використання коригується автоматично.

Таким чином, розрахунок амортизації запропонованим методом відслідковує слушність вибору терміну корисного використання і враховує моральний знос об'єкту основних засобів, що дозволяє визначити раціональні шляхи використання, відновлення і відтворення основних засобів.

При здійсненні аудиту основних засобів необхідно в обов'язковому порядку формувати програму аудиту [4]. Можна визначити таку послідовність аудиторської перевірки основних засобів:

- 1) ознайомлення із обліковою політикою підприємства;
- 2) визнання та оцінка основних засобів;
- 3) класифікація основних засобів;
- 4) встановлення права власності;
- 5) встановлення одиниць обліку основних засобів;
- 6) перевірка достовірності оцінки та переоцінки основних засобів;
- 7) перевірка правильності нарахування амортизації (зносу);
- 8) перевірка первинних документів, що засвідчують надходження, переміщення, вибуття основних засобів;
- 9) перевірка правильності заповнення облікових регістрів;
- 10) перевірка правильності відображення операцій на рахунках бухгалтерського обліку;
- 11) перевірка результатів інвентаризації.

Для перевірки достовірності нарахування амортизації (зносу) основних засобів необхідно дотримуватися такої послідовності аудиту (рис.1):

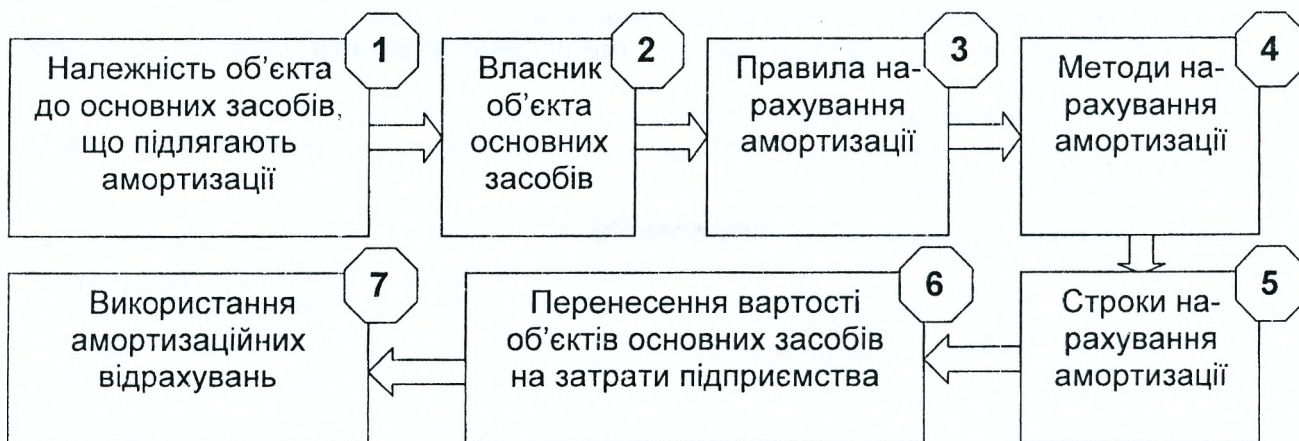


Рис. 1. Рекомендована послідовність аудиту нарахування амортизації (зносу) за об'єктами основних засобів

Отже, запропонований метод нарахування амортизації комплексно враховує всі чинники, що впливають на амортизаційну політику підприємства і дозволяє підприємству гнучко, об'ґрунтовано і своєчасно переглядати термін експлуатації об'єкта та його вартість. Задля перевірки достовірності нарахування амортизації (зносу) основних засобів наведена послідовність проведення аудиту. Дотримання усіх складових аудиторської перевірки дасть змогу аудитору охопити загальний стан організації та ведення обліку основних засобів на підприємстві та запропонувати шляхи підвищення ефективності їх використання.

Література

1. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 16.07.99р. №996-XIV зі змінами та доповненнями.
2. Закон України «Про аудиторську діяльність» від 22.04.93р. № 3126 – XII зі змінами та доповненнями.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затв. наказом Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. № 92, зі змінами та доповненнями.
4. Кругляк Б., Аудит основних засобів промислових підприємств: методичний аспект // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – № 7. – С. 50 – 58.
5. Мачулка О. Облік операцій з поліпшення основних засобів на підприємствах державного сектора економіки // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – № 7. – С. 28 – 31.

УДК 339.138+У657.1

Яловая Ю.С., 2 курс

Научный руководитель: к.ф.н., доцент Цепяев С.П.

УО «Брестский государственный технический университет» г. брест

ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАТИВНЫЙ АСПЕКТ ЭКОАУДИТА И ЭКОМАРКЕТИНГА

Реальное производство и грамотное настоящее время обязаны внести основной вклад в устойчивое развитие как отдельной страны, так и мирового сообщества. Особую важность они приобретают в период преодоления социально-экономического и экологического кризиса. Стабильное развитие ни в коем случае нельзя свести к решению только отдельных экономических, социальных и технологических задач, необходимо становление и развитие как производственной социокультуры, так и культуры современного предпринимательства, в рамках которых охрана окружающей среды и эффективное использование природных ресурсов являются высшим приоритетом. Уже очевидны определенные успехи в решении назревших экологических проблем, но главным образом на производственном уровне, связанных с формированием экологического аудита и менеджмента.

Экологическое аудирование призвано внести значительный вклад в процесс разрешения экологических проблем, и, прежде всего, в условиях выхода из социально-экономического кризиса, оно помогает добиваться роста эффективности использования сырьевых и энергетических ресурсов, снижая тем самым негативное воздействие функционирующего производства на окружающую среду, но только там, где это возможно; обоснования способов и инструментов концентрации усилий и средств на наиболее важных и результативных направлениях экологической деятельности; снижения экономических рисков и предотвращения возникновения катастрофических ситуаций.

Экологическое аудирование может оказать значительное влияние на становление рынка разнообразных экологических услуг, и, прежде всего, услуги в области экологической сертификации и страхования, экологического менеджмента, экологического консалтинга, образования и просвещения, финансово-экологического аудита и др.

Методы и средства, используемые в области экоаудита, должны постоянно совершенствоваться, что с необходимостью требует, соответствующих научно-методических и научно-исследовательских работ.

Уже сложилось понимание того, что экологическое аудирование — это экспертиза и анализ функционирования и отчетности субъекта производственно-хозяйственной деятельности уполномоченными лицами в целях определения степени их соответствия существующему экологическому законодательству, соответствующим нормативным документам, стандартам, сертификатам, требованиям, предписаниям государственных органов по обеспечению экологической безопасности; проведение консультаций, выдачи рекомендаций и т.п.

Целью экологического аудита является оценка степени воздействия и непосредственно предвидения возможных экологических последствий деятельности производственного субъекта на окружающую его среду, выявление степени соответствия его деятельности требованиям действующего природоохранного законодательства, экологическим нормативным актам, стандартам, правилам, постановлениям и т.п. государственным органам.

Внутренний экологический аудит предприятия предполагает анализ сложившейся системы внутреннего контроля за производственным процессом, выявление слабых сторон в функционировании оборудования, учёт степени риска для окружающей среды обследуемого производственного объекта, определение степени эффективности механизмов контроля, оценку производственных процессов для определения факторов риска в проверяемой системе мероприятий по охране окружающей среды, составление отчёта по итогам экологического аудита, на основе которых разрабатывается соответствующий план.

Еще в 90-ых годах был создан вариант правил экологического аудита, который включает в себя программу и план природоохранных мероприятий, систему слежения за изменением состояния окружающей среды, перечень необходимой природоохранной документации, этапность и периодичность экологического мониторинга. Документация, касающаяся организации природоохранных мероприятий, согласовывается и утверждается официальным экологическим аудитором. Экологический аудит предприятия должен проводиться не реже, чем один раз в три года. Результаты экологического аудита в обязательном порядке утверждаются официальным аудитором, а их выводы доводятся до сведения властей и общественности.

В отличие от экоаудита, исследования в области экомаркетинга получили широкое развитие лишь сравнительно недавно, о чем свидетельствует отсутствие в специальной литературе общепринятой дефиниции понятия «экологический маркетинг». Так, Р. Петти рассматривает его как управленческий процесс, ответственный за идентификацию, предвидение и удовлетворение требований потребителей и общества эффективным и устойчивым способом. Более точен подход В. Коддингтона, рассматривающий экомаркетинг как совокупность двух основных характеристик: экологической перспективы (оценки эффекта общих действий на окружающую среду) и экологического обязательства (превращения организации в управляющего окружающей средой и

реализацию ею этого состояние во всех действиях). Определение: правильной перспективы требует оценки степени кризиса окружающей среды по таким параметрам, как загрязнение воздуха, воды, почв, права животных и сохранение видов. По этим проблемам следует установить глобальные, национальные и локальные особенности, которые необходимо учитывать в маркетинговых стратегиях любого уровня. Экологические перспективы необходимо снабдить обязательствами по эффективной реализации маркетинговых принципов, для чего экомаркетинг должен быть согласован с целями и стратегиями менеджмента, включающими экологическую политику, программы, образование.

Это требует поворота от ориентации на количественный экономический рост, предполагающий использование материалов, энергии и одноразовых продуктов, к росту, минимизирующего использование ресурсов и предполагающему схему рециклирования.

Таким образом, экологический маркетинг необходимо рассматривать как такое изменение в философии рынка, которое предполагает переход к этике, гармонирующей с устойчивым развитием, то есть смещение акцента предпринимательской культуры с конкуренции на сотрудничество. А это в свою очередь исключает раздувание сбыта и обеспечивает честную информацию для потребителей.

При переходе от традиционного маркетинга к экологическому маркетингу ведущую роль должны выполнять изменения в информационных системах и коммуникациях. В информации нуждаются все элементы маркетингового процесса, но особенно процесс анализа жизненного цикла.

Информация об экологической эффективности деятельности фирмы и соответствующих рисках есть основной компонент принятия маркетинговых решений. Вся маркетинговая экологическая информация может быть систематизирована по следующим признакам: источнику происхождения и содержанию. Таким образом, информационные источники делятся на: первичные, вторичные и комбинированные. В содержательном плане подразделяются на: информацию о рыночных партнерах, информацию об экологических воздействиях и научно-техническую информацию.

Другой ключевой элемент экологического маркетингового процесса – коммуникация. Рыночные агенты и, прежде всего, потребители должны быть проинформированы об экологических сторонах и рисках производственных процессов и производимых продуктов. Однако сейчас экомаркетинг в основном предлагает потребителям обобщенные рекламные символы «зеленого» движения. Следует учитывать, что коммуникация с помощью рекламы создает лишь часть экологической маркетинговой стратегии и не предполагает движения к устойчивому сбыту. Экомаркетинг и экоаудит – ключ к устойчивому развитию.

По моему мнению, экологический аудит и экологический маркетинг, в связи с их многообразными функциями, должны присутствовать на всех стадиях жизненного цикла предприятия, так как они – инструмент мониторинга и управления рисками, позволяющих установить реальную стоимость экологических затрат, меры ответственности и способы снижения степени риска.

УДК 339.187

Петрова Н. В., 4 курс

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

УО «Брестский государственный технический университет» г. Брест

РАЗВИТИЕ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА И ПРОБЛЕМЫ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В РБ

Формирование в Республике Беларусь рыночной экономики открытого типа предполагает активное вовлечение страны в международное разделение труда. Приоритетным направлением государственной политики Республики Беларусь является развитие ее экспортного потенциала и решение проблем импортозамещения. Для поддержки белорусских производителей государственными органами власти разработана программа импортозамещения на 2006 – 2010 гг., а также Декретом Президента №1, принятым 28 января 2008 г., установлены основные направления стимулирования производства и реализации отечественных товаров.

На протяжении последних лет данные статистики свидетельствуют о наличии отрицательного торгового баланса в Республике Беларусь. При этом за период с 2005 по 2007 гг. темпы роста импорта превышают темпы роста экспорта приблизительно на 5% – 11% (таблица 1).

Таблица 1

	2005	2006	Темп роста, %	2007	Темп роста, %
Экспорт, млн. \$	15979	19734	123	24275	123
Импорт, млн. \$	16708	22351	134	28693	128
Сальдо	-729	-2617	-11	-4418	-5
в т. ч. со странами СНГ					
Экспорт, млн. \$	7060	8609	122	11221	130
Импорт, млн. \$	11142	14512	130	19016	131
Сальдо	-4082	-5903	-8	-7795	-1
Уд. вес в общем объеме экспорта, %	44	44		46	
Уд. вес в общем объеме импорта, %	67	65		66	

Исследуя причины такой ситуации во внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь, обозначим две стороны рассмотрения данной проблемы. С одной стороны, важной задачей является наращивание темпов экспорта. При изучении его структуры выявлена высокая степень зависимости экспорта Республики Беларусь преимущественно от одной страны – Российской Федерации.

В целом, среди стран СНГ доля России в белорусском экспорте составляет в среднем около 80% (таблица 2).

Таблица 2

	2005	2006	Темп роста, %	2007	Темп роста, %
Экспорт на страны СНГ, млн. \$	7060	8609	122	11221	130
Импорт от стран СНГ, млн. \$	11142	14512	130	19016	131
Сальдо	-4082	-5903		-7795	
из них с Россией					
Экспорт, млн. \$	5716	6845	120	8879	130
Импорт, млн. \$	10118	13099	129	17205	131
Сальдо	-4402	-6254		-8326	
Уд. вес экспорта на Россию, %	81	80		79	
Уд. вес импорта из России, %	91	90		90	

В свете перспектив вступления в ВТО РФ, как основного внешнеэкономического партнера РБ, могут возникнуть ряд проблем, связанных с изменением структуры белорусского экспорта.

Причиной тому является нарастание объемов импорта из дальнего зарубежья в РФ и вытеснение с российского рынка белорусских товаров. Данная тенденция наблюдается и на сегодняшний день, в связи с принятием правительства РФ ряда нормативных актов, способствующих подготовке российского рынка к функционированию по правилам международной торговли.

В 2008 г. на долю белорусского экспорта в РФ приходится: обувь – 90,1%; телевизоры – 95,9%; холодильники – 81,4%; мебель – 72,8%; тракторы – 45,8%; седельные тягачи – 80,6%; грузовые автомобили – 65,6%; мясо – 99,9%; молоко – 87,9%; лекарства – 59,3%; сельхозпродукция – 80,0%.

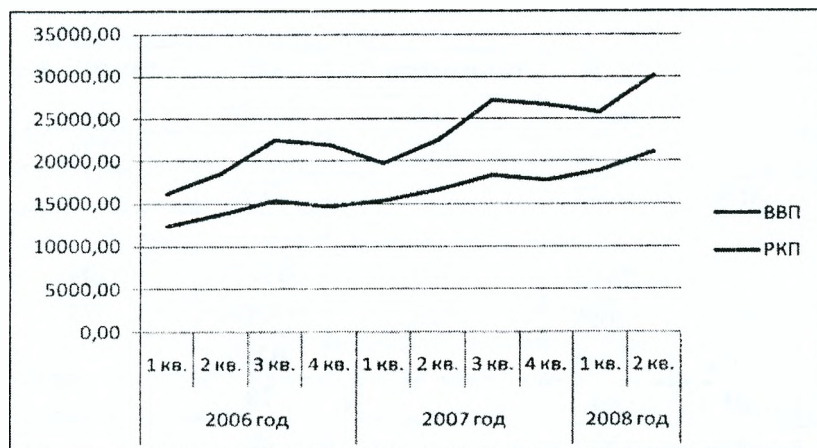
Основным преимуществом белорусских товаров на российском рынке является ценовой фактор, однако возможное вступление России в ВТО, и, как следствие, снижение или отмена импортных таможенных тарифов, приведет к появлению на российских рынках более качественных товаров западного производства. В результате чего белорусским товарам будет трудно конкурировать с зарубежными аналогами.

Другой стороной рассмотрения проблемы отрицательного торгового баланса Республики Беларусь является необходимость снижения темпов роста импорта за счет наращивания производства импортозамещающей продукции.

Для изучения потенциала отечественных производителей по производству импортозамещающей продукции произведено сравнение темпов роста ВВП и темпов роста конечного потребления (таблица 3).

Таблица 3

тек. цены, млрд. руб.	2006 год				2007 год				2008 год	
	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	1 кв.	2 кв.
Валовой внутреннего продукт	16142,70	18619,00	22551,60	21953,70	19 767,30	22 467,00	27 172,20	26 680,70	25802,5	30149,1
Темп роста ВВП, %		115,34	121,12	97,35		113,66	120,94	98,19		116,85
расходы на конечное потребление	12318,80	13743,30	15372,90	14593,20	15 371,00	16 633,20	18 296,40	17 777,90	18880	21109,8
Темп роста РКП, %		111,56	111,86	94,93		108,21	109,10	97,17		111,81
отставание темпов роста РКП от темпов роста ВВП		- 3,78	-9,26	-2,42		-5,45	-11,84	-1,02		-5,04



Расчеты показали, что с начала 2006 года по настоящее время наблюдается постоянное отставание темпов роста потребления отечественных товаров от темпов роста ВВП (рисунок 1).

Рис. 1.

Это говорит о том, что ряд белорусской продукции не находит своего потребителя на внутреннем рынке. Отечественные производители определенных отраслей поддерживаются не потребителями, а преимущественно государством.

Экономика страны, работающая «на склад», не только не получает существенной прибыли, но и несет издержки по обесцениванию и хранению товаров.

Поэтому необходимо обеспечить организацию производства тех видов продукции, которые востребованы в республике. При этом затраты на организацию импортозамещающего производства должны дать наибольшую отдачу по сравнению с организацией производства другой продукции, ориентированной на внутренний и внешние рынки. Наиболее проблемными отраслями РБ по импортозамещению являются приборостроение, медицина, легкая промышленность и продовольственные товары.

Протекционистская защита отечественного производителя должна строиться в первую очередь с учетом интересов белорусского потребителя, заинтересованного в появлении на рынке более дешевых и разнообразных товаров. Для защиты отечественного производителя государство применяет тарифные и нетарифные методы регулирования.

Нетарифное регулирование – это комплекс мер ограничительно-распорядительного характера, препятствующих проникновению иностранного товара на территорию страны.

Получить обобщающие и взаимоувязанные оценки последствий использования различного рода нетарифных методов регулирования внешнеэкономической деятельности практически невозможно.

Более популярным является тарифное регулирование, которое определяет порядок таможенного обложения импортных и экспортных товаров; виды тарифов и пошлин; порядок предоставления таможенных льгот.

Наиболее действенным методом регулирования, используемым правительством РБ является **импортная пошлина**.

В международной практике выделяют следующие виды пошлин:

1. Адвалорная пошлина (используют все страны, устанавливается на машинотехническую продукцию);
2. Специфическая (применяется для сырьевых товаров);
3. Минимальная или договорная (применяется странами-членами ВТО);
4. Преференциальная (на товары, поступающие из развивающихся стран или наименее развитых);
5. Максимальная или генеральная (используется странами в отношении товаров, поступающих из стран, с которыми нет никаких договорных отношений).

Существует проблема количественной оценки меры влияния пошлин на экономическую динамику, то есть, как то или иное изменение импортной пошлины воздействует на масштабы внутреннего производства в отдельных отраслях и в экономике в целом. Увеличение импортных пошлин приводит к повышению цен на импортируемую продукцию на отечественном рынке. Результатом этого является сокращение импорта и, как следствие, рост внутреннего производства.

Безусловно, такого рода влияние нельзя оценить абсолютно точно. В первую очередь из-за отсутствия необходимой статистической информации.

Однако в сложившихся условиях для белорусских предприятий – производителей импортозамещающей продукции важно владеть информацией о масштабах защиты внутреннего рынка для своевременного гибкого реагирования на изменение внешних условий.

Важно тот факт, что чем больше государство интегрирует в международную торговлю, тем меньшее влияние оно способно оказывать на импортные пошлины. Поэтому необходимо установить такие пошлины, которые бы не создавали барьеры внешнему экономическому миру и одновременно смогли бы защитить внутренний рынок.

Для измерения влияния импортных пошлин на деятельность отечественных производителей предлагаем **методику расчета «защитной» импортной пошлины**, в основу которой положен метод оценки влияния курсов иностранных валют на защищенность внутреннего рынка.

Определим понятие – защитной пошлины.

Защитной импортной пошлиной назовем такой уровень импортной пошлины, который, с точки зрения защиты внутреннего рынка, эквивалентен росту цен на импортную продукцию. Таким образом, необходимо рассчитать такой уровень пошлины, который бы обеспечил опережение роста цен на импортируемую продукцию (относительно общего роста цен в экономике на импортозамещающий товар).

Для расчета защитной пошлины введем следующие обозначения:

1. T – исходная таможенная пошлина для определенного вида товара;
2. dT – доля исходной таможенной пошлины в цене конечного потребления;
3. I_i – индекс роста цен импортного товара;
4. I_p – индекс роста цен импортозамещающего товара (либо в общем случае дефлятор ВВП);
5. k – коэффициент (индекс) роста защитной пошлины по отношению к исходному значению таможенной пошлины;
6. Z – защитная таможенная пошлина.

Так как соотношение индекса цен по импортному товару и индекса роста цен по импортозамещающему товару (или дефлятора ВВП) является индикатором опережения цен на импортную продукцию, формальное тождество выглядит следующим образом:

$$(1) \quad (dT + (1 - dT)) * (I_i/I_p) = (1 - dT) + dT * k;$$

откуда

$$(2) \quad k = (li/(lp*dT)) - 1/dT + 1$$

Уровень защитной пошлины есть произведение базовой импортной пошлины и коэффициента k , то есть:

$$(3) \quad Z = T * k;$$

Для практического применения данной методики используем следующие группы товаров, имеющих различную величину импортных пошлин: телевизоры LCD и стиральные машины.

Расчеты по телевизорам LCD будут иметь вид:

$$k = (107,5/(106,7*0,43)) - 1/0,43 + 1 = 1,02$$

$$Z = 500*1,02 = 510 \text{ евро}$$

А по стиральным машинам:

$$k = (106,5/(101,3*0,13)) - 1/0,13 + 1 = 1,39$$

$$Z = 50*1,39 = 69,5 \text{ евро}$$

При изменении цен производятся аналогичные расчеты (см. табл.4).

Таким образом, при прочих равных условиях, изменение ценовых пропорций эквивалентно следующему изменению импортных пошлин при различных их базовых значениях.

При росте цен импортной продукции на 7,5% по телевизорам и при росте цен на отечественный аналог на 6,7% реальная импортная пошлина равна 508,72 евро. Цены на импортную продукцию растут немного быстрее, чем цены на отечественный аналог, поэтому изменять импортные пошлины нет надобности.

В случае, если цены на импортную продукцию растут недостаточно быстро по сравнению с ростом цен на отечественные аналоги, то необходимо установить такой уровень пошлины, который сможет обеспечить защиту производителя РБ. Это видно в случае, когда цены на импортную продукции увеличились на 5,8%, а цены на отечественные аналоги выросли на 9,3%. Реальная пошлина составила 462,77 евро. Государство ее может увеличить до такой величины, которая обеспечит опережение роста цен на импортную продукцию, но не выше 500 евро, т. е. базовой величины.

Таблица 4

Телевизоры LCD						
Базовое значение импортной пошлины, евро	500	500	500	500	500	500
Защитная пошлина, евро	508,72	497,83	481,73	484,98	469,06	462,77
Рост пошлины - в разгах	1,02	1,00	0,96	0,97	0,94	0,93
Стиральные машины						
Базовое значение импортной пошлины, евро	50	50	50	50	50	50
Защитная пошлина, евро	69,74	65,54	62,46	60,15	55,63	52,24
Рост пошлины - в разгах	1,39	1,31	1,25	1,20	1,11	1,04
Изменение lp по телевизорам	106,7	107,0	108,2	108,4	109,0	109,3
Изменение lp по стир. машинам	101,3	101,5	101,9	102,3	102,5	103,2
Изменение li по телевизорам	107,5	106,8	106,5	107,0	106,1	105,8
Изменение li по стир. машинам	106,5	105,6	105,2	105,0	104,0	103,8

Данные расчеты дают информацию государству, импортерам и производителям импортозамещающей продукции о реальной величине действующей импортной пошлины, а также о масштабах защиты внутреннего рынка при изменении цен на импортные товары.

Индикатором спада или роста производства может служить показатель эластичности импорта от импортных пошлин.

Очевидно, что если, например, для какого-то товара защитная пошлина составила 65,54 евро вместо исходных 50, то есть увеличение составило 15,54 евро, и, при этом импорт сократился на 7,77%, то эластичность импорта по уровню пошлины равняется $(-0.5) = (-7,77/15,54)$. То есть, в этом случае, можно утверждать, что увеличение импортной пошлины на 2,46 евро приводит к снижению импорта на 1,23% и, наоборот, снижение импортной пошлины на 2,46 евро приводит к увеличению импорта на 1,23%.

Оценка эластичности импорта от уровня импортных пошлин по различным товарам и товарным группам позволяет рассчитать первоначальные последствия различных сценариев регулирования импортных пошлин в результате воздействия внешних факторов (например, при вступлении РБ в ВТО).

Таким образом, предложенная методика может применяться в регулировании импортозамещения для определения такого уровня пошлины, который обеспечивает опережение роста цен на импортную продукцию. Расчет величины защитной пошлины является экономическим инструментом, позволяющим при прочих равных условиях количественно измерить влияние изменения импортной пошлины на защищенность внутреннего рынка, а также принять меры по защите производителей отечественной продукции.

Литература

1. Декрет Президента Республики Беларусь от 28 января 2008 г. № 1 «О стимулировании производства и реализации товаров (работ, услуг)».
2. <http://belstat.gov.by>
3. Постановление Совета Министров от 24 марта 2006 г. № 402 "О Государственной программе импортозамещения на 2006-2010 годы".

УДК [657.22:574] (476)

Оборотова М.С.

Научный руководитель: ст. преподаватель Сенокосова О.В.

УО «Брестский государственный технический университет» г. Брест

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО УЧЁТА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Устойчивое развитие страны зависит от учёта экологических факторов во всех сферах жизнедеятельности общества, которые оказывают влияние на экологическую безопасность. В последние годы особое внимание уделяется системным вопросам, касающимся не только снижения негативного воздействия конкретных производств и отраслей на окружающую среду, но и правильности учёта тех или иных объектов бухгалтерского учёта с целью предотвращения их негативных воздействий.

Однако для того, чтобы оценить урон, наносимый окружающей среде субъектом хозяйствования, а также экономическую активность предприятия, целесообразно накапливать необходимую информацию в бухгалтерском учёте.

Все это свидетельствует о важности выделения экологического учета как сегментарной области бухгалтерского учета. Место бухгалтерского экологического учета и его взаимосвязь с другими видами учета представлены на рисунке 1.

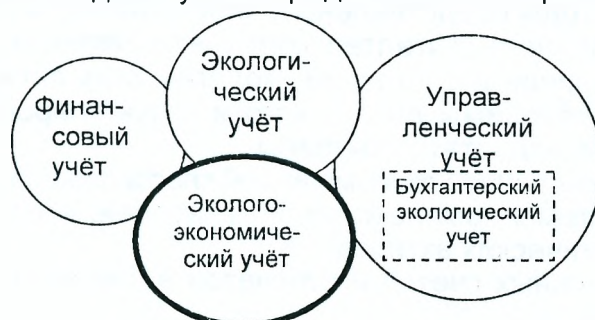


Рис. 1. Взаимосвязь экологического учета с основными видами учета

Взаимосвязь финансового и экологического учёта состоит в том, что финансовый учёт предоставляет информацию о наличии и движении финансовых ресурсов предприятия для проведения природоохранных мероприятий. Функция управленческого учёта для целей экологического состоит в рациональном подборе информации об экологических расходах для целей принятия управленческих решений.

Таким образом, в рамках традиционной системы учёта выделяется сравнительно автономная подсистема информационной базы управления и формирования экологического учёта на предприятиях-природопользователях на базе финансового и управленческого учёта.

Понятие экологического учёта на уровне предприятий ещё не приобрело окончательного осмысления и логической завершенности в теории и практике. В связи с этим мы предлагаем под **экологическим учётом** понимать процесс сбора, регистрации, обобщения и отражения информации о средозащитных издержках (*эксплуатационные расходы и капитальные вложения, необходимые для проведения мероприятий по охране окружающей среды*), природных активах и результатах деятельности хозяйствующих субъектов с целью определения их влияния на окружающую среду.

Выделение экологического учёта в отдельное направление обусловлено наличием объектов, которыми являются *экологические активы* и *экологические пассивы*.

В экономической литературе не существует единого определения экологических активов. В связи с этим предлагаем под **экологическими активами** понимать ресурсы, произведенные природной средой, использование которых приведёт к получению экономических выгод его собственникам, а также расходы на снижение экологического ущерба, причиняемого субъектом хозяйствования окружающей среде.

Для целей экологического учёта экологические активы целесообразно разделить на следующие группы:

1) *Объекты природопользования:*

- земля;
- водные ресурсы;
- месторождения природных ископаемых;
- лесные ресурсы;
- зеленые насаждения;
- рекультивация земель.

2) *Объекты природоохранного назначения.*

3) *Биологические активы.*

4) *Отходы производства.*

5) *Экологические расходы:*

- возмещение экологического ущерба (*экологический налог*);
- платежи за землю;
- расходы на экологическое качество;
- содержание объектов природопользования;
- содержание объектов природоохранного назначения.

Отдельной группой в классификации выделены **биологические активы**, под которыми понимают активы в виде животного или растения, созданного в результате прошлых биологических процессов, и от которого можно получить экономические выгоды в форме сельскохозяйственной продукции, дополнительных биологических активов, оказанных услуг, денежных средств или других активов.

Экологические расходы представлены в классификации в разрезе их назначения. Недостатком отечественного бухгалтерского учёта является то, что он не даёт полной информации о наличии и состоянии экологических активов и природоохранных расходов, которые необходимы для чёткого и структурированного ведения бухгалтерского учёта. Данные недостатки вызваны:

- отсутствием обоснованной экономической классификации экологических активов;
- отсутствием системы комплексных показателей, позволяющих оценить наличие и состояние экологических активов;
- отсутствие отдельных счетов и субсчетов в Типовом Плане счетов для ведения бухгалтерского учёта.

Вторым объектом экологического учёта являются **экологические пассивы**, характеризующие обязательства по возмещению вреда окружающей среде, поддержание объектов природопользования в надлежащем состоянии и т.д., которые возлагаются на субъект хозяйствования.

Для более эффективного ведения экологического учёта, классификацию экологических пассивов целесообразно представить следующим образом:

- обязательства по возмещению ущерба причиненного окружающей среде (экологический налог, возмещение вреда, причиненного техногенными катастрофами):
 - в пределах утвержденных норм (включаются в себестоимость продукции (работ, услуг));
 - сверх норм (осуществляются за счет собственных средств предприятия).

- обязательства по поддержанию объектов природопользования в надлежащем состоянии. Для равномерного включения в себестоимость данных расходов целесообразно создавать **экологический резерв** предстоящих расходов и платежей бухгалтерской записью: Д-т 20 «Основное производство», 25 «Общепроизводственные расходы», 26 «Общехозяйственные расходы», 44 «Издержки обращения» – К-т 89 «Резервы предстоящих расходов и платежей».

Необходимо отметить, что отдельной проблемой учёта экологических пассивов является сложность и трудоемкость расчета экологического налога за выбросы вредных веществ в окружающую среду от стационарных источников. Зачастую суммы налога очень малы и не оправдывают времени, потраченного на их расчет. В этой связи было бы целесообразно разработать перечень так называемых **экологических тарифов**, которые бы отражали степень причинения вреда окружающей среде. Степень причинения вреда целесообразно оценивать в ходе проведения обязательной аттестации рабочих мест на вредные условия труда.

Экологические тарифы необходимо установить в процентах от себестоимости продукции работ, услуг. Предлагаемый порядок позволит упростить методику расчета данной части экологического налога и более адекватно оценить ущерб, причиняемый предприятием окружающей среде. Предлагаемая методика расчёта экологического налога выглядит следующим образом:

$$\text{Сумма экологического налога} = \text{Себестоимость продукции (работ, услуг)} * \text{экологический тариф, \%}$$

Для накопления информации об экологической деятельности предприятия целесообразно ввести дополнительные субсчета аналитического учета к счетам:

01 – 01/ЭО «Основные средства природоохранного назначения»;

01/ ЭП «Объекты природопользования»;

02 – 02/Э «Амортизация основных средств природоохранного назначения»;

07 – 07/Э «Оборудование природоохранного назначения»;

08 – 08/Э «Вложения в экологические внеоборотные активы»;

20 – 20/Э «Основное производство природоохранного назначения»;

23 – 23/Э «Вспомогательное производство природоохранного назначения»;

26 – 26/Э «Общехозяйственные расходы природоохранного назначения»;

29 – 29/Э «Обслуживающие производства и хозяйства природоохранного назначения»;

92 – 92/Э «Внереализационные доходы и расходы природоохранного назначения».

Применение данных субсчетов позволит более полно раскрыть информацию об экологической активности предприятия. При незначительных объёмах работ имеет смысл использовать только субсчета 01/Э, 02/Э, 07/Э, 20/Э, а остальные счета затрат можно не использовать.

Для группировки экологических расходов предлагается ввести специальный регистр бухгалтерского учета «Ведомость учёта экологических расходов», который позволит повысить аналитичность информации об экологической активности предприятия. Экологические расходы необходимо отражать в ведомости в разрезе **инвестиционных (расходы, связанные с приобретением, созданием, модернизацией объектов природопользования и природоохранного назначения)** и **текущих (затраты на содержание объектов природопользования и природоохранного назначения, а также возмещение ущерба, причиняемого природной среде) расходов**.

Заполнение данной ведомости производится ежемесячно, при этом итоги выводятся за месяц и накопительным итогом с начала года.

ВЭ-1

ВЕДОМОСТЬ УЧЕТА ЭКОЛОГИЧЕСКИХ РАСХОДОВ

за _____ месяц _____ года

№ п/п	Характеристика хозяйственной операции	С Ч Е Т А									Сумма затрат за месяц	Сумма затрат с начала года
		07	08	20	23	25	26	92	96	99		
1	ИНВЕСТИЦИОННЫЕ РАСХОДЫ:											
	приобретение объектов природоохранного назначения											
	строительство объектов природоохранного назначения											
	модернизация объектов природоохранного назначения											
	Итого											
2	ТЕКУЩИЕ РАСХОДЫ:											
2.1	Текущие расходы, участвующие в налогообложении:											
	возмещение экологического ущерба											
	платежи за землю											
	расходы на экологическое качество											
	содержание объектов природопользования											
	содержание объектов природоохранного назначения											
	Итого											
2.2	Текущие расходы, не участвующие в налогообложении											
	возмещение экологического ущерба											
	Итого											
ВСЕГО ЗАТРАТ												

Ведомость составил: _____ подпись _____

расшифровка подписи _____

Дата составления: _____ г.

Важным экологическим показателем является определение **чистых экологических расходов**, которые определяются как разница между текущими расходами и льготами, предоставленными для предприятий, осуществляющих экологическую деятельность.

Информацию об использованных налоговых льготах, связанных с природоохранными мероприятиями, предлагаем отражать на забалансовом счете 015 «Использование налоговых льгот» в разрезе льготлируемых групп.

Определение **экологической активности** предприятия можно произвести по следующим показателям:

1) Доля экологических расходов в выручке предприятия = Текущие экологические расходы / Выручка от реализации продукции (работ, услуг)

2) Доля экологических расходов в себестоимости продукции = Текущие экологические расходы / Себестоимость товарной продукции

3) Экологическая активность инвестиционной деятельности = Инвестиционные экологические расходы / Среднегодовая стоимость основных фондов

В пятой форме бухгалтерского баланса «Приложение к бухгалтерскому балансу» целесообразно ввести раздел 8 «*Экологические расходы*», что позволит чётко отразить сумму затрат, произведенных в ходе экологической деятельности предприятия.

Таким образом, внедрение экологического учета на предприятии будет способствовать экологически эффективному режиму его работы, снижению негативного его воздействия на состояние окружающей среды, росту рентабельности, повышению репутации, привлечению инвестиций, разрешению экологических вопросов, повышению устойчивого развития. Включение контрольных экологических показателей в финансовую отчетность будет способствовать созданию банка данных предприятий, с помощью которого можно выявить, описать и оценить эффекты воздействия на окружающую среду.

Литература

1. Бабылев С.Н., Ходжаев А.Ш. Экономика природопользования. – М., 2007.
2. Гирусов Э.В., Лопатин В.Н. Экология и экономика природопользования. – М., 2002.
3. Лукьянчиков Н.Н., Потравный И.М. Экономика и организация природопользования. – М., 2002.
4. Рябчиков А.К. Экономика природопользования. – М., 2002.
5. «Вестник Московского университета», 2007.

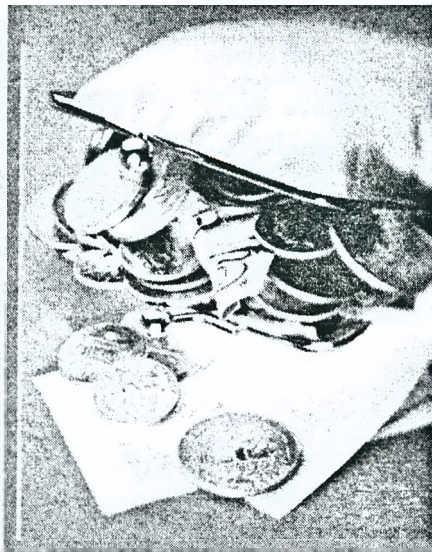
ИТОГИ
секции «Совершенствование развития учета, анализа и контроля
в современных условиях»

	ФИО	ВУЗ	Итоговая оценка экспертов	
1	Анашко Анна Антоновна	УО «Полоцкий государственный университет»	12,5	1
2	Соловей Екатерина Викторовна	УО «Брестский государственный технический университет»	12,25	1
3	Пусенкова Ольга Игоревна	УО «Витебский государственный технологический университет»	11,75	2
4	Уллубиева Карина Косумбекова	Житомирский государственный технологический университет	11,6	2
5	Жевнерова Светлана Евгеньвна	УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия», г. Горки	11	3
6	Станилевич Алеся Андреевна	УО «Белорусский национальный технический университет», г. Минск ТУГ 1	11	3
7	Ожинская Гатьяна Васильевна	Житомирский государственный технологический университет	10,75	
8	Бахтала Наталия Сергеевна	Харьковский институт банковского дела Университета банковского дела Национального банка Украины	10,7143	
9	Рыбакова Жанна Владимировна	УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия», г. Горки	10,5	
10	Цебрук Ирина Викторовна	УО «Белорусский национальный технический университет», г. Минск ТУГ 1	10,5	
11	Лось Юлия Константиновна	УО «Полоцкий государственный университет»	10,25	
12	Черноокая Алеся Васильевна	УО «Полоцкий государственный университет»	10,25	
13	Оборотова Мария Сергеевна	УО «Брестский государственный технический университет»	10,2	
14	Тарасова Мария Владимировна	УО «Могилевский государственный университет им. А.А. Кулешова»	10,1666	
15	Новикова Татьяна Сергеевна	УО «Белорусский государственный университет транспорта», г. Гомель	10	
16	Дударева Екатерина Александровна	Житомирский государственный технологический университет	9,8332	
17	Чепик Марина Александровна	УО «Витебский государственный технологический университет»	9,8	
18	Борисевич Анна Вячеславовна	УО «Белорусский государственный аграрный технический университет», г. Минск	9,75	
19	Попелушко Анна Николаевна	УО «Могилевский государственный университет им. А.А. Кулешова»	9,7144	
20	Кравченко Анна Сергеевна	УО «Витебский государственный технологический университет»	9,4	
21	Бахматава Екатерина Игоревна	УО «Белорусский национальный технический университет», г. Минск ТУГ 1	9,2	
22	Трифоновна Елена Ивановна	УО «Белорусский государственный университет транспорта», г. Гомель	9	
23	Гуц Екатерина Владимировна	УО «Белорусский государственный университет транспорта», г. Гомель	8,8	
24	Кохан Ирина Сергеевна	УО «Брестский государственный технический университет»	8,8	
25	Головешкина Анна Сергеевна	УО «Белорусский государственный университет транспорта», г. Гомель	8,6667	
26	Борисюк Ольга Александровна	УО «Брестский государственный технический университет»	8,6666	
27	Котикова Ольга Алексеевна	УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия», г. Горки	8,6	
28	Винокуров Александр Геннадьевич	УО «Витебский государственный технологический университет»	8,25	
29	Лужинская Мария Анатольевна	УО «Белорусский государственный аграрный технический университет», г. Минск	8,25	
30	Дюндикова Анна Александровна	УО «Белорусский государственный экономический университет», г. Минск	7,8571	

Совершенствование развития учета, анализа и контроля в современных условиях

31	Волохова Анжела Валентиновна	УО «Могилевский государственный университет им. А.А. Кулешова»	7,6668	
32	Демчук Надежда Александровна	УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия», г. Горки	7,4	
33	Семенова Ольга Александровна	УО «Витебский государственный технологический университет»	7,25	
34	Гулидова Татьяна Александровна	УО «Белорусский государственный университет транспорта», г. Гомель	7,2	
35	Бондаренко Татьяна Викторовна	УО «Белорусский государственный университет транспорта», г. Гомель	6,8	
36	Акуленок Татьяна Леонидовна	УО «Белорусский государственный аграрный технический университет», г. Минск	6,8	
37	Шепелевич Екатерина Михайловна	УО «Белорусский государственный аграрный технический университет», г. Минск	6,6667	
38	Жарикова Екатерина Николаевна	УО «Белорусский государственный аграрный технический университет», г. Минск	6,5	
39	Колбаско Ольга Сергеевна	УО «Белорусский государственный аграрный технический университет», г. Минск	4,75	
40	Балыка Василий Васильевич	УО «Витебский государственный технологический университет»	0	

Третья международная студенческая научная конференция региональных университетов
СТУДЕНЧЕСКАЯ НАУЧНАЯ ЗИМА В БРЕСТЕ-2008



СЕКЦИЯ
“АКТУАЛЬНЫЕ
НАПРАВЛЕНИЯ
РАЗВИТИЯ
ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОЙ
СФЕРЫ
ЭКОНОМИКИ”

УДК 330.342.01

Зеленцова Е.В.

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

УО «Брестский государственный технический университет» г. Брест

«ВОДНЫЙ СЛЕД» КАК ЭЛЕМЕНТ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПЕРЕД БУДУЩИМ

Современный мир год за годом сталкивается все с большим количеством проблем в различных сферах человеческой деятельности: производственной, финансовой, экологической, демографической, энергетической и других. Жизнь человека на изменяющейся планете не облегчается, а усложняется вследствие участвовавших климатических, экономических, политических и социальных потрясений. Существование будущих поколений может стать невозможным из-за многолетнего необдуманного потребления природных ресурсов или привести к необратимым мутациям.

Борьба с загрязнением окружающей среды и чрезмерной добычей природных ресурсов уже долгое время не может сдвинуться с мертвой точки. Призывы «зеленых» к правительствам развитых и развивающихся стран, как правило, никто не слышит. Ведь наказать «рублем» (или, скорее, долларом) за безответственность перед будущими поколениями, невозможно. Плата за потребляемые ресурсы несоизмеримо низка. Цены на нефть, газ, электричество, потребляемые «сегодня», но не восстанавливаемые «завтра», которые установлены на мировых товарно-сырьевых рынках, хоть и растут, но этот рост несоизмерен с увеличением объема добычи и сокращения запасов. На будущие поколения перекадываются не только проблемы значительного роста цен на ограниченные природные ресурсы, но и проблемы поиска путей их восстановления.

Наиболее значимыми ресурсами являются воздух, вода, земли сельскохозяйственного назначения, лесные угодья, а также биоресурсы. Их использование в целях производства товаров и услуг **только на первый взгляд** практически неограничен-

но. Выгоду получает производитель, а недостаток замечают слишком поздно. Реальная оценка указанных ресурсов будет определена в будущем, когда возникнет необходимость их воспроизводства. [1]

Вода. Вода становится стратегическим ресурсом и скоро по цене может обогнать нефть. Стоит отметить, что речь идет не только о воде, используемой в производстве (вторая группа), но и о пресной питьевой воде (первая группа). Причем, если дефицит нефти пока существует только в прогнозах экспертов, то нехватку воды в той или иной степени ощущает на себе уже треть человечества, а по прогнозам ученых **воды** на планете хватит только на 30 лет! [3]

Таблица 1. Расчет параметров множественной корреляции [Источник: Построение автора на основании данных [2]

Оценка с помощью определения параметров производственной функции.

Годы Показатели	2002	2003	2004	2005	2006	2007	ИТОГО:
x_1	828,9	1087,8	1499,8	2017,1	2562,8	3107	
x_2	116,1	152,6	192,5	235,3	243,4	297,4	
x_3	1692	1667	1646	1600	1546	1485	
y	26138	36565	49992	65067	79267	96087	353116
$\ln x_1$	6,7201	6,9919	7,3131	7,6094	7,8489	8,0414	44,5248
$\ln x_2$	4,7545	5,0278	5,2601	5,4609	5,4947	5,6951	31,6931
$\ln x_3$	7,4337	7,4188	7,4061	7,3778	7,3434	7,3032	44,283
$\ln y$	10,1711	10,5068	10,8196	11,0832	11,2806	11,473	65,3343
$\ln^2 x_1$	45,1597	48,8867	53,4814	57,903	61,6052	64,6641	331,7001
$\ln x_1 \ln x_2$	31,9507	35,1539	38,4676	41,5542	43,1274	45,7966	236,0504
$\ln x_1 \ln x_3$	49,9552	51,8715	54,1615	56,1406	57,6376	58,728	328,4944
$\ln x_1 \ln y$	68,3508	73,4625	79,1248	84,3365	88,5403	92,259	486,0739
$\ln^2 x_2$	22,6053	25,2788	27,6687	29,8214	30,1917	32,4342	168,0001
$\ln x_2 \ln x_3$	35,3435	37,3002	38,9568	40,2894	40,3498	41,5925	233,8322
$\ln x_2 \ln y$	48,3585	52,8261	56,9122	60,5242	61,9835	65,3399	345,9444
$\ln^2 x_3$	55,2599	55,0386	54,8503	54,4319	53,9255	53,3367	326,8429
$\ln x_3 \ln y$	75,6089	77,9478	80,131	81,7696	82,838	83,7896	482,0849
\bar{y}	26371,793	35770,392	49580,224	65979,799	78376,4219	95808,6012	
$(y - \bar{y})^2$	54659,014	631401,21	169559,85	833201,33	793129,3	77505,8951	2559456,592
$(y - \bar{y})^2$	84154937	1571011,6	215514144	885383829	1932077189	3693649245	6812350356

Значения x_1, x_2, x_3 - использование трудовых ресурсов, капитала и водных ресурсов.

Производственная функция имеет вид:

$Y = 0,293 \cdot L^{0,748} \cdot K^{0,404} \cdot W^{0,6}$ (коэффициент множественной корреляции (R) равен 0,9998)

Исходя из полученного значения коэффициента для воды (W), равного 0,6, можно сказать, что изменение объемов использования свежей воды, приведет к большему эффекту, чем даже изменение величины основных фондов (0,6 > 0,404).

В экономической науке, при определении оптимальных параметров работы фирмы (экономики в целом), как правило, учитывают два основных фактора – капитал и труд. Другие факторы производства – труд, земля, информация, предпринимательские способности, вода, наконец, в расчет не берутся. Так, производственная функция Кобба-Дугласа чаще всего используется в виде:

$Y = AK^\alpha L^\beta$, где

- A – технологический коэффициент;
- α – коэффициент эластичности по труду;
- β – коэффициент эластичности по капиталу.

Однако использовать данную разновидность производственной функции можно и как многофакторную.

На основании статистических данных построим модель производственной функции для экономики Беларуси. Для нахождения параметров производственной функции, необходимо решить систему уравнений вида:

$$\begin{cases} na_0 + a_1 \sum \ln x_1 + a_2 \sum \ln x_2 + a_3 \sum \ln x_3 = \sum \ln y \\ a_0 \sum \ln x_1 + a_1 \sum \ln^2 x_1 + a_2 \sum \ln x_1 \ln x_2 + a_3 \sum \ln x_1 \ln x_3 = \sum \ln x_1 \ln y \\ a_0 \sum \ln x_2 + a_1 \sum \ln x_1 \ln x_2 + a_2 \sum \ln^2 x_2 + a_3 \sum \ln x_2 \ln x_3 = \sum \ln x_2 \ln y \\ a_0 \sum \ln x_3 + a_1 \sum \ln x_1 \ln x_3 + a_2 \sum \ln x_2 \ln x_3 + a_3 \sum \ln^2 x_3 = \sum \ln x_3 \ln y \end{cases}$$

Оценка $H_2O = ВВП(млн. руб) / \text{Объем использования воды}(млн. м^3) / 0,6$.

Так, например, для РБ в 2007 году оценка водного ресурса составит 107 842 руб. за $м^3$. (что в 50 раз больше существовавшего тарифа на питьевую воду!)

Оценка с учетом соотношения скорости уменьшения и восстановления запасов воды

Приведем цены на воду и объем потребления на душу населения в различных странах мира (см рис. 1)

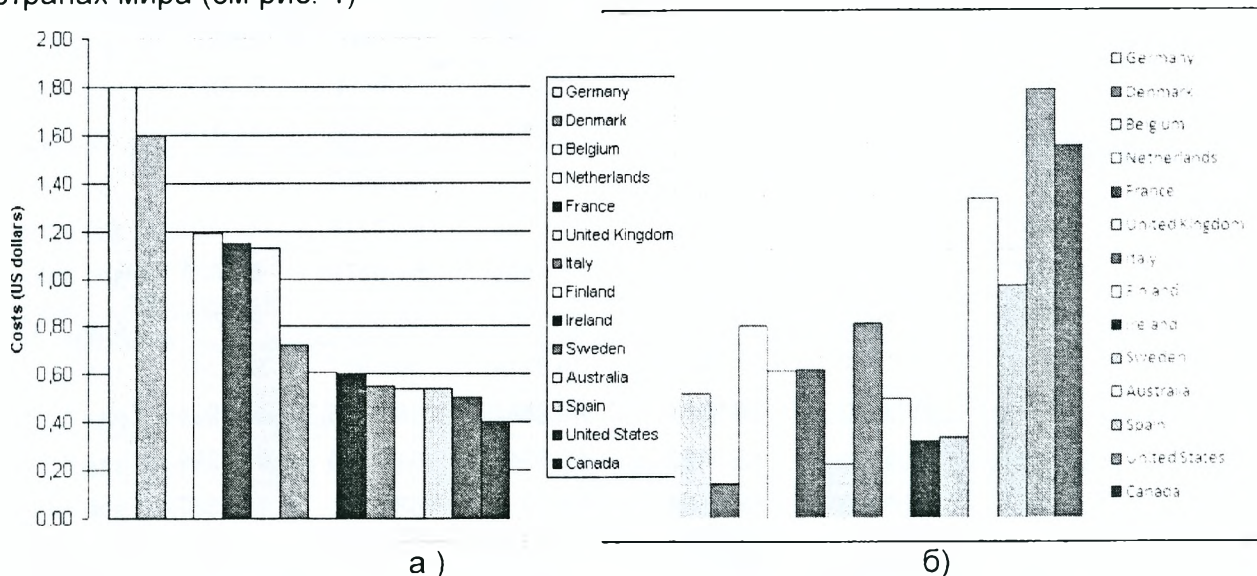


Рис. 1. а) Стоимость воды в развитых странах, долл./ $1 м^3$; б) Объем потребления воды на душу населения в некоторых странах мира, $1 м^3/чел$

Для более адекватного установления цен и оценки задолженности перед будущими поколениями предлагаем учитывать следующие факторы: стоимость опреснения, скорость уменьшения запасов и скорость их восстановления.

В основу расчета положим стоимость опреснения $1 м^3$ воды как наиболее дорогого в настоящее время способа получения пресной воды. Например, стоимость 1 кубометра воды, опреснённого в ашкелонской опреснительной установке, составила 37 центов.

Следующими факторами расчета являются уменьшения запаса и скорость восстановления воды. Например, в США скорость отбора подземных вод в среднем на 25% выше, чем скорость их восстановления. Поскольку плата за ресурс устанавливается только для стран, уровень потребления воды в которых выше минимальной потребности в воде для бытовых нужд (50 литров в день) с отклонением 10%, то плательщиками станут только развитые и развивающиеся страны.

Важно также учесть временной фактор: вода, взятая «в долг» вчера и сегодня, должна быть оплачена будущим поколениям с процентами.

$$\text{Оценка } H_2O = \text{Стоимость опреснения} \times \left(\frac{1 + \text{скорость уменьшения запасов}}{1 + \text{скорость восстановления запасов}} \right)^m,$$

где m – объем перерасхода потребления воды на душу населения по сравнению с жизненно необходимым к среднегодовому объему потребления, умноженный на среднюю продолжительность жизни одного поколения.

Пример расчета для США: $0,37 \cdot (1,25)^{21} = 0,37 \cdot 99,717 = 36,9$ (долл./м³)

Прогнозы и последствия.

1. Самые бедные граждане (государства) будут вынуждены платить больше всех за этот самый необходимый ресурс. Поэтому оценки стоимости воды **уместно проводить для развитых и развивающихся** стран, которые больше всего потребляют, больше всего загрязняют и меньше всего восстанавливают.

2. Нужно заметить, что все кто не сможет платить реальную цену за питьевую воду, т.е. бедные слои населения, будут пить воду низкого качества (Даже в развитых странах!)

3. К наиболее **дискуссионным результатам** установления более высоких цен на водные ресурсы (второй группы) станет **сокращение производства** товаров, имеющих высокий уровень водопотребления (в том числе **продуктов питания**)

Литература

1. Принцип симметрии при определении финансовой устойчивости предприятия. Кивачук В.С. //Международный сборник научных трудов «Проблемы теории и методологии бухгалтерского учета, контроля и анализа», выпуск 4 (13). Отв. ред. д.э.н., профессор Ф.Ф. Бутынец. – Житомир, ЖТУ, 2008. -370 с.
2. Статистический ежегодник Республики Беларусь –Мн.,2008.
3. <http://news.tut.by/world/120285.html>

УДК 336.71

Дулуб А.Ю.

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

УО «Брестский государственный технический университет» г.Брест.

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ВЕРОЯТНОСТИ НЕПОГАШЕНИЯ КРЕДИТА

Актуальность

Кредит выступает важным источником формирования основных и оборотных средств предприятий. В современном мире предприятия функционируют в условиях рыночных отношений. Это означает, что расширение воспроизводства в принципе должно осуществляться в основном за счет внутренних источников предприятий – прибыли и амортизационных отчислений. Однако самофинансирование имеет свои объективные пределы. Поэтому в развитом рыночном хозяйстве в условиях конкуренции кредитных учреждений и широкого спектра услуг по кредитованию кредит является относительно легкодоступным и надежным источником свободных ресурсов. Использование кредита наряду с собственными средствами является нормальным моментом в деятельности предприятий. Благодаря кредитным отношениям нет необходимости накапливать собственные средства в объемах, покрывающих все колебания величины основного и оборотного капиталов во время их кругооборота. Таким образом, способствуя непрерывности воспроизводственного процесса, кредит служит фактором его ускорения. Благодаря предоставлению заемных средств для удовлетворения потребностей преодолеваются непрерывно повторяющиеся «приливы» и «отливы» средств у заемщиков, что способствует преодолению задержки воспроизводственного процесса и тем самым его бесперебойности и стабилизации.

Для любого предприятия, на наш взгляд, кредиты целесообразно разделить на 2 группы:

1. на модернизацию и расширение производства;

2. на покрытие задолженности перед поставщиками, заказчиками, подрядчиками (кредиты в оборотные активы).

Для нормально функционирующего предприятия потребности в кредитах второй группы практически не должно возникать, а все собственные и заемные источники должны направляться на модернизацию, совершенствование и расширение процесса производства. То есть в таких условиях наиболее значимыми являются кредиты первой группы.

Однако в условиях форс-мажорных обстоятельств главной задачей предприятия становится обеспечение бесперебойности процесса производства. Поэтому здесь на первый план выходят кредиты второй группы, которые должны обеспечить эту бесперебойность.

Рабочая гипотеза

При выдаче кредитов банку необходимо определить степень риска или вероятность непогашения такого кредита. С одной стороны, кредиты на покрытие различного вида задолженности являются наиболее рисковыми. С другой – кредит по своей сущности призван аккумулировать временно свободные денежные средства одних субъектов и направить их на удовлетворение потребностей нуждающихся в этих средствах других субъектов.

Основная часть

Мы предлагаем методику расчета вероятности непогашения кредита:

Мы считаем, что для оценки вероятности непогашения кредита целесообразно разработать двухфакторную модель, включающую 2 интегрированных показателя: Обоснованность и Уверенность. Рассмотрим их.

1. **Обоснованность (O)** = $\frac{\text{Цель кредита}}{\text{Репутация}}$ – данный показатель будет характери-

зовать обоснованность кредита. Т.е. для экономического развития наиболее значимыми являются кредиты на финансирование текущей деятельности, в то же время репутация заемщика выступает своеобразным гарантом возврата кредита. Таким образом, предприятиям с хорошей репутацией и потребностью кредита на финансирование текущей деятельности, к примеру, будет отдаваться большее предпочтение. В то же время снижение репутации приведет к снижению вероятности выдачи кредита.

Цель кредита. По данному признаку все кредиты необходимо разделить на 2 группы:

1 – кредиты на покрытие задолженности перед поставщиками, подрядчиками или работниками предприятия. Такие кредиты могут направляться на финансирование текущей деятельности, пополнение оборотных средств, финансирование кассовых разрывов. Такие кредиты являются наиболее значимыми для предприятия в краткосрочном периоде. Присваиваем значение 5,4.

2 – кредиты на модернизацию и расширение производства, покупку нового оборудования, приобретение недвижимости, открытие нового филиала. В данном случае кредитование является дополнительным источником финансирования, так как для целей модернизации и производства предприятие может сформировать специальный фонд за счет отчислений из выручки. Присваивается значение 3,2,1.

Репутация заемщика. При этом учитывается не только деловая репутация заемщика, но и степень ответственности, готовность и желание погашать долг. Это позволяет составить психологический портрет заемщика. Разделим все кредиты на 4 группы, применив обратную шкалу:

- 1,1 – безупречная
- 2,1 – хорошая
- 3,1 – удовлетворительная
- 4,1 – отрицательная

2. **Уверенность кредитодателя (У)** = $\frac{\text{Обеспеченность}}{\text{Доля}}$ – данный показатель бу-

дет характеризовать степень уверенности банка в погашении кредита.

Доля – часть суммы, выплачиваемой ежемесячно по испрашиваемому кредиту в общем объеме прибыли предприятия за текущий месяц. В случае если предприятие не имеет прибыли, это будет доля в сумме начисленных амортизационных отчислений за текущий месяц.

Обеспеченность. Учитывается обеспечение займа, достаточность, качество и степень реализуемости залога в случае непогашения ссуды. Также учитываются возможности поручителей. В данном случае кредиты разделим на 5 групп, применив следующую шкалу:

- 5,5 – кредитополучатели с высокой гарантией возврата кредита
- 4,5 – кредитополучатели с большой гарантией возврата кредита
- 3,5 – кредитополучатели со средней гарантией возврата кредита
- 2,5 – кредитополучатели со слабой гарантией возврата кредита
- 1,5 – кредитополучатели с низкой гарантией возврата кредита

Итоговая формула для определения степени невозврата кредита будет иметь вид:

$$K = \text{LOG } 0 \frac{1}{V}$$

Данная формула объясняется следующим образом. Из математики: обоснованность мы должны возвести в некую степень, чтобы получить значение $\frac{1}{\text{Уверенность}}$.

В нашем случае для «хороших кредитов» показатель *Обеспеченность* будет принимать большие значения, а показатель $\frac{1}{\text{Уверенность}}$ – малые (то есть сам показатель

Уверенности будет большим). Следовательно, значение логарифма будет маленьким, что говорит о малой вероятности невозврата кредита. Чем меньше логарифм, включая отрицательные значения, тем меньше вероятность непогашения кредита. При реализации данной формулы рекомендуется разработать таблицу, в которой бы соотносились значений вероятности и описание степени кредитного риска.

Пример 1. Предприятию в срок не перечислены средства от заказчика, который попросил отсрочку на месяц. Причем заказчик обосновал отсутствие средств в настоящий момент и предоставил документы, согласно которым он готов будет погасить сложившуюся задолженность. Предприятие, в свою очередь, планировало направить эти средства на расчеты с поставщиками. Таким образом, предприятию необходим кредит на погашение задолженности перед поставщиками (цель = 5). Причем репутация у предприятия безупречная, т.е. ранее он в срок погашал все свои обязательства, зарекомендовал себя как ответственный кредитополучатель (репутация = 1,1). Следовательно, показатель *Обоснованность* = $\frac{5}{1,1} = 4,55$. Ежемесячно предприятие получает прибыль в размере 400 у.е., а на погашение кредита ежемесячно необходимо 100 у.е. Значит доля = $100/400 = 0,25$. Предприятие имеет двух поручителей, которые в случае необходимости готовы погасить кредит (обеспеченность = 4,5). *Уверенность* = $\frac{4,5}{0,25} = 18$. Отсюда получаем $K =$

$\text{LOG } 4,55 \frac{1}{18} = -1,9$. Значит вероятность непогашения кредита очень мала, и предприятию можно предоставить кредит.

Пример 2. В случае если предприятию необходим кредит на погашение задолженности перед поставщиками, причем эта задолженность складывается регулярно (цель = 4). Репутация у предприятия отрицательная (репутация = 4,1). *Обоснованность* = 0,9. Ежемесячно получаемая прибыль должна идти на покрытие кредита, а в качестве залога предприятие предложило свое оборудование. *Уверенность* = $1,5/1 = 1,5$. Получаем

$K = \text{LOG } 0,9 \frac{1}{1,5} = 4,8$. Значит вероятность непогашения кредита велика, и банку

следует, подумать предоставлять ли кредит предприятию или предъявить дополнительные требования по обеспеченности кредита.

Значения: -3,1 – 0 – выдать кредит, причем чем ближе к -3,1 тем лучше. 0-2 – высокая степень невозврата. 2 – 5 – степень невозврата большая, но при условии изменения условий кредитования кредит может быть выдан.

Применять данный метод расчета кредитного риска, на наш взгляд, следует в совокупности с другими показателями кредитоспособности клиента. Что сможет дать ясную картину о репутации заемщика и степени его ответственности.

Литература

1. Галицкая С.В. Деньги. Кредит. Финансы. 2-е издание. – Москва: Эксмо, 2008. – с 736.
2. <http://www.rcb.ru/rcb/2006-05/7512/> – Методика оценки кредитного риска: зарубежный опыт и российская практика.
3. <http://exsolver.narod.ru/Books/Bank/Bankrisks/c18.html> – Зарубежная практика управления кредитным риском

УДК 336.748.12:657.622.

Глушко Д.Н.

Научный руководитель: профессор Обухова И.И

УО «Брестский государственный технический университет» г.Брест

УЧЕТ МАКРОФАКТОРОВ В ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ БАНКА В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

Производственно-хозяйственная деятельность предприятий и организаций в рыночной экономике невозможна без использования заемного капитала, а усиливающийся в настоящее время мировой кризис резко ухудшил состояние финансового сектора и в нашей стране.

Негативным последствием мирового финансового кризиса является разбалансированность в кредитной сфере, сопровождающаяся недостаточностью кредитных ресурсов, их удорожанием, и, как следствие, недоступностью кредитов для субъектов хозяйствования.

Одной из причин этой ситуации является снижение депозитной активности населения, которое является главным поставщиком финансовых ресурсов для формирования заемных инвестиций. Поэтому рассмотрим те макрофакторы, которые прямо влияют на способность населения к сбережениям. Такими факторами, на наш взгляд, являются инфляция, подстегиваемая мировым финансовым кризисом, и налоговый прессинг, особенно в части налогов на потребление – косвенных налогов.

Так как негативные последствия финансового кризиса в сфере потребления выражаются в падении реальных доходов населения, в ходе выполнения НИРС были подробно рассмотрены эти факторы с точки зрения их влияния на сбережения населения. Прежде всего, нами была выявлена связь инфляции и процессов капиталобразования, которые происходят, главным образом, в сфере накопления.

Учитывая, что именно уровень реальных доходов населения служит главным рычагом воздействия на инвестиционные возможности банка, можно считать главным макрофактором инфляцию, для измерения которой существует ряд методов и показателей. На основе анализа официальных статистических данных о показателях инфляции и доходов населения за период с 2002 по 2008 год [1,2] был разработан метод оценки эффективности антиинфляционной политики, в основе которого лежит предложенный нами коэффициент инфляционного воздействия (КИВ) [3]. Он определяется как отношение темпов роста потребительских цен к темпам роста реальных доходов населения:

$$\text{КИВ} = T \text{ роста потребительских цен} / T \text{ роста реальных доходов}$$

Таблица 1. Коэффициент инфляционного воздействия

Наименование показателя	№ стр	2002г.	2003г.	2004г.	2005г.	2006г.	2007г.	2008г. (10 мес)
Темпы роста потребительских цен, %	1	134,8	125,4	114,4	108	106,6	112,1	110,5
Темпы роста реального дохода населения, %	2	107,9	103,2	117,4	119,2	117,3	110	108
Коэффициент инфляционного воздействия (КИВ=стр1/стр2)	3	1,25	1,21	0,97	0,91	0,91	1,02	1,02

Далее проведен сравнительный анализ динамики коэффициента инфляционного воздействия (КИВ), а также выявлена степень ее воздействия на темпы роста реальных сбережений населения и структуру ресурсной базы коммерческих банков.

При этом в отдельные позиции выделены средства клиентов, межбанковские кредиты и другие средства банков в процентах к пассиву (таблица 2).

Таблица 2. Влияние КИВ на структуру ресурсной базы банков

Наименование показателя	№ стр	2002г.	2003г.	2004г.	2005г.	2006г.	2007г.	2008г. (10 мес)
Коэффициент инфляционного воздействия	1	1,25	1,21	0,97	0,91	0,91	1,02	1,02
Темпы роста реальных валовых сбережений, %	2	1,27	1,32	1,45	1,31	1,31	1,21	1,21
Структура ресурсной базы АКБ: средства клиентов, % к пассиву	3	34,94	40,60	44,04	62,18	63,43	46,33	47,50
Структура ресурсной базы АКБ: другие средства банков, % к пассиву	4	5,80	6,86	16,78	4,33	10,37	23,49	23,20

Мы видим, что снижение коэффициента инфляционного воздействия в 2002 – 2006 годы от 1.25 до 0.91 сопровождается увеличением темпов роста реальных сбережений населения от 127% до 131%. При этом возрастает и удельный вес сбережений населения в ресурсной базе коммерческих банков – от 34.94% в 2002 году до 63.43% в 2006 году. В последующие годы анализируемого периода увеличение КИВ приводит к снижению темпов динамики реальных доходов населения и соответствующему уменьшению его участия в формировании ссудного фонда страны.

Для более наглядного представления влияния динамики реальных доходов населения на удельный вес его средств в формировании ресурсной базы банков обратимся к рисунку 1.

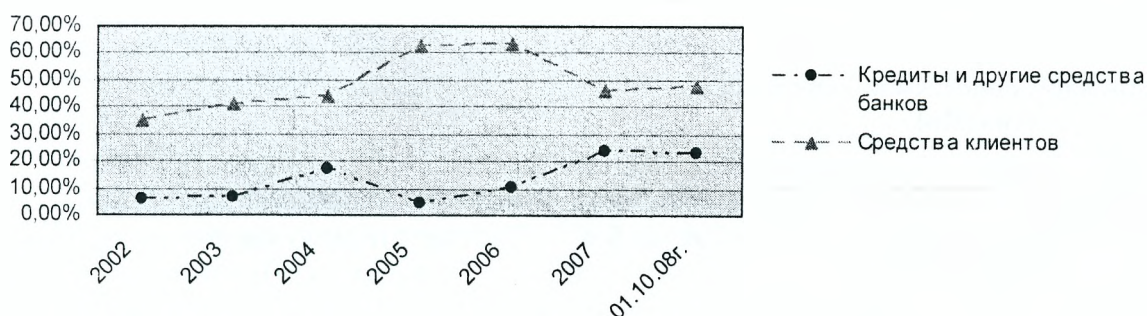


Рис. 1. Структура ресурсной базы коммерческих банков

Результаты графического анализа подтверждают вывод о том, что преимущественное использование в качестве источника кредитных ресурсов средств населения (2004 – 2006 годы) позволяют банкам меньше зависеть от межбанковских кредитов и других источников, которые в период финансовых потрясений резко сокращаются. Анализ может быть еще более точным, если учитывать также скрытую инфляцию (инфляционные ожидания).

На наш взгляд, в период мирового финансового кризиса, при резком уменьшении возможностей участия в процессах капиталообразования государства и субъектов хозяйствования из-за ограниченности их денежных средств, именно сбережения физических лиц могут позволить банкам сформировать достаточную для активной кредитной деятельности ресурсную базу. Использование банками преимущественно средств клиентов для формирования ресурсной базы даст возможность несколько снизить негативные последствия финансового кризиса на инвестиционную активность банковского сектора.

На следующем этапе исследования был выполнен анализ еще одного существенного макрофактора, влияющего на динамику реальных доходов населения, а, следовательно, и на процессы формирования валовых сбережений – уровня нагрузки косвенного налогообложения, которое, как известно, всей своей тяжестью ложится именно на население – потребителей большинства товаров и услуг, производимых обществом [4]. Исследование воздействия нагрузки косвенного налогообложения на сбережения населения проводилось путем определения среднедушевого дохода с учетом **нагрузки косвенного налогообложения НКН** и той его части, которая направляется на сбережения (таблица 3).

НКН = Сумма косвенных налогов / среднедушевые денежные доходы,

Для выполнения анализа предлагается также исчислять **коэффициент налогового воздействия:**

КНВ = 1 – НКН/100,

и коэффициент депозитной активности населения:

КДА = сумма вкладов на душу населения / среднедушевой доход.

Таблица 3. Нагрузка косвенного налогообложения

Наименование показателя	№ стр	формула	2006	2007	Темпы роста, %
ВВП (в текущих ценах), млрд. руб.	1	-	79 231,0	96 087,2	121,3%
Косвенные налоги, млрд. руб.	2	-	14 103,1	15 854,4	112,4%
Население всего, тыс. человек	3	-	9 714,0	9 690,0	99,8%
Сумма косвенных налогов в расчете на душу населения, руб.	4	стр2/стр3	1 451 834,0	1 636 161,0	112,7%
Денежные доходы на душу населения, руб.	5	-	4 874 000,0	6 047 000,0	124,1%
Нагрузка косвенного налогообложения денежных доходов населения (НКН), %	6	стр4/стр5	29,800	27,000	90,6%
Коэффициент налогового воздействия косвенных налогов (КНВ)	7	1-стр6/100	0,702	0,730	104,0%
Среднедушевой доход (без косвенных налогов)	8	стр5*стр7	3 421 548,0	4 414 310,0	129,0%
Сумма вкладов на душу населения, руб	9	-	793 700,0	1 079 500,0	136,0%
Коэффициент депозитной активности (КДА)	10	стр9/стр8	23,2%	24,5%	105,4%

Выполненный с помощью предложенной системы коэффициентов анализ показал, что снижение в анализируемом периоде нагрузки косвенного налогообложения на 9,4% привело к увеличению КДА на 5,4%. Соответственно снижение нагрузки на 1% приводит к увеличению КДА только на 0,57%. Это можно объяснить тем, что при увеличении реальных доходов население часть денег тратит на улучшение уровня жизни, а часть оставляет в виде сбережений. Результат анализа можем быть еще более точным, если учитывать также прямые налоги, которые уплачивает население.

Для разработки механизма, с помощью которого коммерческие банки, как главные кредитодатели страны, могут заранее учесть в своей инвестиционной стратегии воздействие рассмотренных ранее факторов, была разработана экономико-математическая модель, отображающая источники формирования ресурсной базы банка и направления ее использования.

Так, прогнозный поток депозитов коммерческого банка может быть представлен в виде следующей формулы 1:

$$D_{кб} = CD_{б}^n \times \frac{1}{КИБ} \times КНВ \times КДА \times ЧН \times T_{гп}, \quad (1)$$

где $D_{кб}$ - прогнозный поток депозитов коммерческого банка, денежные единицы;

$CD_{б}^n$ - номинальный совокупный доход на душу населения базисного периода;

КИВ – коэффициент инфляционного воздействия (таблица 1);

КНВ – коэффициент налогового воздействия (таблица 2);

КДА – коэффициент депозитной активности (таблица 2);

ЧН – численность населения (региона, страны);

Т_{гп} – темпы роста *СД_г* с учетом запланированных государственных программ.

В результате проведенной работы с учетом выявленных макрофакторов, влияющих на инвестиционную активность банков, можно предложить следующие пути пусть и не преодоления, но, по крайней мере, снижения негативного воздействия мирового финансового кризиса на банковскую систему Республики Беларусь:

- помощь государства в формировании ссудного фонда коммерческих банков частично за счет бюджетных средств, в том числе инновационных фондов;
- активные меры воздействия государства на уровень потребительских цен и снижение темпов инфляции;
- рациональная учетная политика;
- снижение налогов, особенно включаемых в себестоимость и цену товара, то есть поэтапное решение проблемы переложения налогов.

Литература

1. Министерство статистики Республики Беларусь. Официальный сайт – www.belsat.gov.by.
2. Национальный банк Республики Беларусь. Официальный сайт – www.nbrb.by.
3. Глушко Д.Н. Экономическая оценка инфляции и ее последствий // Сборник научных работ студентов – участников международной СНГ региональных университетов «Студенческая научная весна в Бресте – 2006». – Брест: Изд-во БрГТУ. – 2006.
4. Глушко Д.Н. Проблема переложения налогов на основе оптимизации косвенного налогообложения // Сборник научных работ студентов второй студенческой научной конференции региональных университетов «Студенческая научная зима в Бресте – 2007». – Брест, изд-во БрГТУ. – 2008.

УДК 338.146

Баранова Е.В.

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

УО «Брестский государственный технический университет» г.Брест

ИНВЕСТИЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ БЮДЖЕТА И МЕТОДЫ ЕЕ ОЦЕНКИ

Еще в 2003 году на республиканском семинаре по вопросам инвестиционной политики, который состоялся 19 – 20 июня 2003 года в г. Бресте, Президент Республики Беларусь Лукашенко А.Г. сказал: «Без масштабных финансовых вложений нельзя достичь высоких темпов экономического развития на долговременной и стабильной основе». Инвестиции – это обновление изношенных основных фондов, модернизация действующего оборудования, новых энергосберегающих технологий, создание наукоемких производств. Решение жилищной проблемы, совершенствование агропромышленного комплекса требуют реальных инвестиций. Президент также подчеркнул, что внутренние источники, в отличие от внешних, в условиях нашей страны являются более значительными и более надежными.

Так как именно государственные инвестиции в условиях инновационного этапа развития социально-ориентированной рыночной экономики в Республике Беларусь на современном этапе являются наиболее существенными, задачу разработки научно-обоснованной методики их оценки, решению которой посвящена данная статья, можно считать весьма актуальной [1].

Для того, чтобы рассмотреть проблему повышения инвестиционной активности бюджета, необходимо, прежде всего, начать с изучения теоретических аспектов инвестиционной деятельности, которая является важнейшим элементом финансовых отношений, отражает их результаты и влияет на дальнейшее их развитие.

Основным законом, регулирующим инвестиционную сферу, является закон накопления. Он реализуется в процессе распределения и перераспределения прибавочного продукта через создание фондов потребления и накопления на всех уровнях экономики. Важнейшим результатом распределительного процесса является формирование инвестиций из централизованных и децентрализованных денежных фондов, которое происходит по следующей схеме:

а) ВВП государства распределяется на сумму расходов по оплате труда (РОТ), амортизационных отчислений по основному капиталу (АОК), прибыль владельцев капитала (ПВК), а также доходы государства в виде чистых налогов ($H - C$);

б) после вычитания из ВВП накопленной амортизации образуется чистый национальный доход (ЧНД), который, по сути, складывается из фондов накопления (ФН) и фондов потребления (ФП) всех экономических субъектов: государства, организаций и населения;

в) в результате объединения средств амортизационных фондов и фондов накопления, принадлежащих субъектам хозяйствования, а также фонда накопления государства, который, главным образом, сосредоточен в государственном бюджете, формируются источники валовых инвестиций страны.

Описанная логическая цепочка макроэкономических процессов использована нами для анализа инвестиционной активности бюджета. В качестве информационной базы исследования структуры и динамики валовых инвестиций выступают данные национального счетоводства, которое в Республике Беларусь осуществляется согласно международной методике. При этом необходимо учитывать, что на основе общей методологии системы национальных счетов (СНС) у нас составляется детальный счет товаров и услуг, в котором сочетаются производственный метод определения ВВП (ресурсная часть, учитывающая валовой выпуск товаров и услуг в рыночных ценах, импорт товаров и услуг, налоги на продукты и импорт) с методом конечного использования на образование фондов потребления экономических субъектов (промежуточное потребление, расходы на конечное потребление) и фондов накопления (валовое накопление основного капитала, изменение остатков оборотных средств, экспорт товаров и услуг) [2].

Валовые инвестиции в Республике Беларусь формируются как за счет собственных средств субъектов хозяйствования и граждан, так и за счет государственных, то есть бюджетных источников. В данной работе главное внимание уделялось анализу государственных инвестиций, которые в нашей стране имеют большое значение и достаточно подробно отражаются в официальной статистике. Финансовые потоки, характеризующие перераспределение чистого дохода, регламентируются Законом о бюджете РБ на каждый плановый период, информация которого использовалась нами при выполнении исследования.

На первом этапе НИРС мы разработали методику анализа госбюджета как основного источника инвестиций и назвали ее бюджетно-инвестиционным анализом. Из-за отсутствия публикаций по данным СНС РБ за 2004 – 2008 гг., нам пришлось ограничиться рассмотрением только капитальных инвестиций. Алгоритм анализа приведен на рис. 1.

На первом этапе, согласно данной методике проводится динамический анализ результатов общественного производства как материальной базы инвестиций на основе реального уровня ВВП. Он определяется методом дефлирования по индексу потребительских цен, взятых на 1 ноября 2008 года. *Проведя анализ, мы выяснили, что ежегодный прирост ВВП составил 8,03 %. Однако эта величина сформировалась, в основном, за предшествующие текущему периоды, т.к. в 2008 году реальный уровень ВВП снизился на 0,0015 % по сравнению с 2007 годом, а реальное значение показателя ВВП составило 68, 0819 трлн. руб.*

На втором этапе проводится анализ динамики реальных доходов госбюджета как финансовой базы государственных инвестиций. Он производится также с помощью методов дефлирования. В результате проведенного анализа выяснилось, что замедление экономического роста в 2007 – 2008 годах привело к снижению темпов роста доходов бюджета, однако среднегодовой прирост достаточно высок из-за значительного увеличения доходов в 2005 – 2006 г.г., и составляет 17,87 %. Реальное значение доходов государственного бюджета при этом равно 25, 52 трлн. руб.

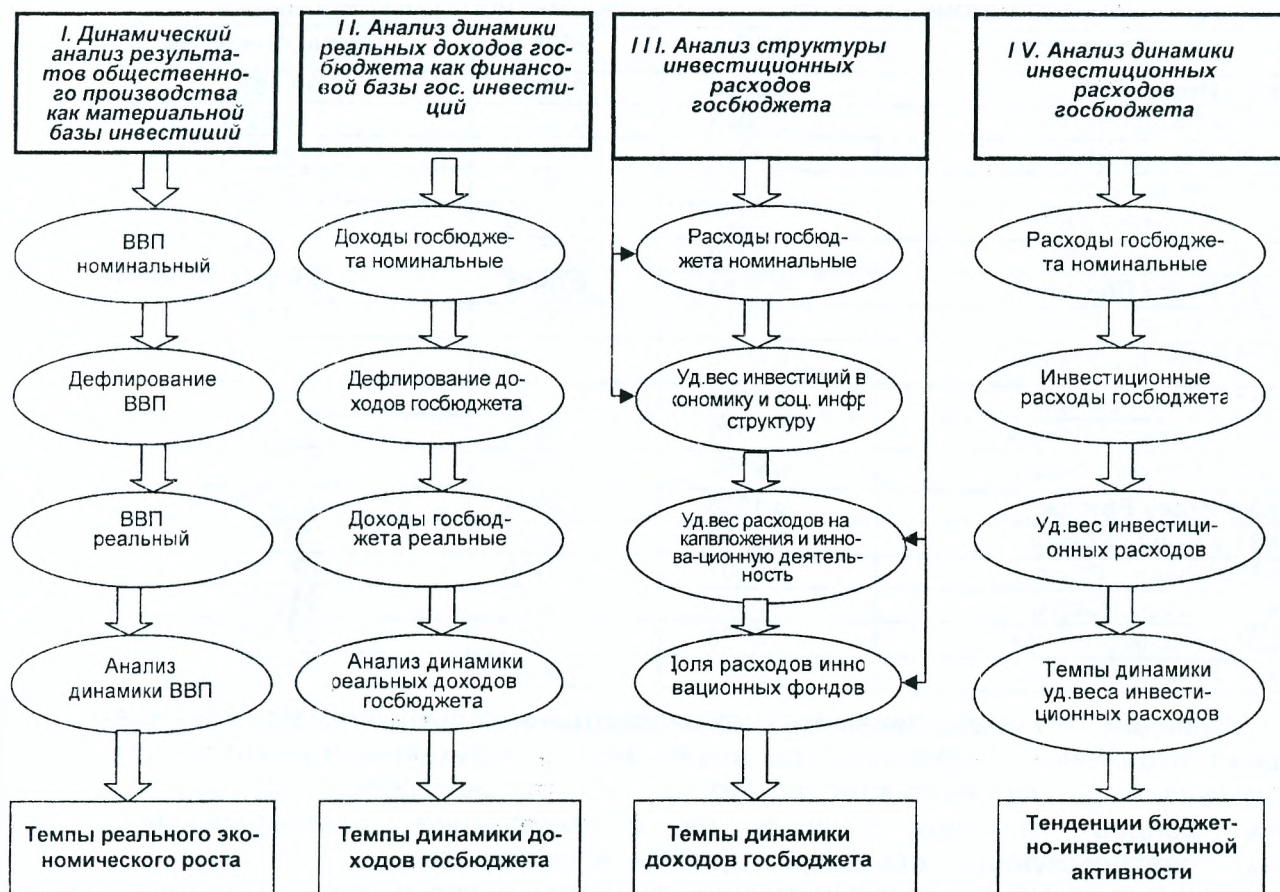


Рис.1. Этапы проведения бюджетно – инвестиционного анализа

На третьем этапе выполняем анализ структуры инвестиционных расходов госбюджета. Этот этап делится на две части: в первой проводим общий анализ валовых инвестиций за 5 лет, а во второй части – анализ валовых инвестиций за последних два года. Проведя анализ валовых инвестиций за 5 лет, можно сделать вывод, что ежегодный прирост валовых инвестиций составляет 46,2 %, и в 2008 году их сумма равна 14,39 трлн. руб.

Дальнейшее исследование проводилось путем анализа структуры государственных инвестиций в экономику и научно – инновационную деятельность, формируемых за счет республиканского бюджета и инновационных фондов отраслей (анализ произведен за 2007 – 2008 г.г). Он показал, что наиболее значимым источником государственных инвестиций являются средства инновационных фондов, однако заметна тенденция к их снижению, вторым по значению направлением инвестиционных расходов являются расходы на капитальные вложения. Расходы на государственные инвестиции в 2008 году снизились на 1,27% по сравнению с 2007 годом. В то же время расходы на инновационную деятельность увеличились на 1,58% и в 2008 году составили 434,0 млрд.руб.

На завершающем, четвертом этапе, проводится анализ динамики рассмотренных выше инвестиционных расходов госбюджета. Для получения более точных результатов выполнено дефлирование. При проведении анализа мы выяснили, что номинально расходы увеличились на 10,14 %, однако в реальном выражении произошло их снижение на 0,32%.

Обобщение результатов выполненного анализа предлагается производить на основе системы разработанных нами инвестиционных коэффициентов бюджетного регулирования. Она включает в себя следующие показатели: инвестиционной активности экономики ($K1 = \text{Игос.} / \text{ВВП}$), инвестиционного участия бюджета ($K2 = \text{Игос.} / \text{Дбюдж.}$), инвестиционного регулирования экономики ($K3 = \text{Игос.} / \text{Рбюдж.}$), которые определяются как в целом для суммы государственных инвестиций в экономику и социальную инфраструктуру, так и по отдельным их составляющим (таблица 1).

Таблица 1. Инвестиционные коэффициенты бюджетного регулирования

Показатели	2007 г.	2008 г.	Темпы динамики
K1 = Игос./ ВВП	0,0350	0,0349	99,68%
K11 = Рк-вл./ ВВП	0,0083	0,0096	115,85%
K12 = Рин.д./ ВВП	0,0037	0,0043	114,41%
K13 = Рнир./ ВВП	0,0012	0,0013	109,19%
K14 = Рприкл./ ВВП	0,0025	0,0028	112,19%
K15 = Рин.ф./ ВВП	0,0230	0,0210	91,48%
K2 = Игос./ Дбюдж.	0,1054	0,0931	88,37%
K21 = Рк-вл./ Дбюдж.	0,0249	0,0256	102,71%
K22 = Рин.д./ Дбюдж.	0,0112	0,0114	101,43%
K23 = Рнир./ Дбюдж.	0,0035	0,0034	96,80%
K24 = Рприкл./ Дбюдж.	0,0076	0,0076	99,47%
K25 = Рин.ф./ Дбюдж.	0,0692	0,0561	81,10%
K3 = Игос./ Рбюдж.	0,1008	0,0881	87,40%
K31 = Рк-вл./ Рбюдж.	0,0238	0,0242	101,57%
K32 = Рин.д./ Рбюдж.	0,0107	0,0108	100,31%
K33 = Рнир./ Рбюдж.	0,0034	0,0032	95,73%
K34 = Рприкл./ Рбюдж.	0,0073	0,0072	98,37%
K35 = Рин.ф./ Рбюдж.	0,0662	0,0531	80,21%

Мы видим, что темпы динамики всех рассмотренных выше показателей менее 1. Это значит, что степень бюджетного регулирования инвестиционной деятельности в 2008 году снизилась. Особенно заметно это по относительной доле расходов инновационных фондов, влияние которых на формирование инвестиций в научно-исследовательскую деятельность существенно снизилось.

Окончательный вывод о тенденциях развития инвестиционной деятельности государственного бюджета позволяют сделать предложенные в НИРС совокупные коэффициенты **инвестиционной активности экономики (ИАэк)**,

$$ИАэк = \sqrt[5]{K11 \times K12 \times K13 \times K14 \times K15};$$

инвестиционного участия бюджета (ИУбюдж)

$$ИУбюдж = \sqrt[5]{K21 \times K22 \times K23 \times K24 \times K25};$$

инвестиционного регулирования экономики (ИРбюдж.).

$$ИРбюдж = \sqrt[5]{K31 \times K32 \times K33 \times K34 \times K35}.$$

Они определяются как среднее геометрическое по каждой группе приведенных в таблице 1 показателей и служат основой для определения сводного показателя **бюджетно – инвестиционного регулирования (Кбир)**.

Значения данных показателей, рассчитанные для анализируемого периода, показаны в таблице 2.

Таблица 2. Совокупные показатели бюджетно-инвестиционного регулирования

Показатели	2007 г.	2008 г.	Темпы динамики
ИАэк	0,0001283	0,0001464	114,09%
ИУбюдж	0,0008047	0,0007512	93,35%
ИРбюдж	0,0007469	0,0006845	91,64%
Кбир	0,00043	0,00042	99,20%

Выполненный комплексный анализ позволяет сделать вывод о том, что в 2008 году интенсивность бюджетно-инвестиционного регулирования, в целом, снизилась на 0.8%.

Это произошло, главным образом, за счет уменьшения на 6.65% показателя участия доходов бюджета в инвестиционном процессе, и за счет снижения на 8.36% ко-

эффективности инвестиционного регулирования экономики вследствие уменьшения доли бюджетных расходов на финансирование инвестиций и научных исследований. Однако увеличение показателя инвестиционной активности экономики, отражающего соотношение между величиной инвестиций и суммой ВВП, на 14.09% позволило несколько сгладить влияние выявленных тенденций на динамику сводного показателя бюджетно-инвестиционного регулирования.

На основе рассчитанных коэффициентов можно сделать выводы о том, что:

- Рост показателя инвестиционной активности экономики говорит о направленности страны на инновационное развитие, которое принесет в будущем дополнительные доходы;
- Снижение показателей инвестиционного участия бюджета и бюджетно-инвестиционного регулирования отражает тенденции к переходу экономических субъектов на самофинансирование;

Далее необходимо выяснить, за счет каких факторов произошло снижение государственных инвестиций и предложить меры по улучшению ситуации. Анализ производился на основе многофакторной мультипликативной модели, увязывающей рассмотренные выше показатели:

$$\text{Игос.} = \text{ВВП} \times \text{Дбюдж.} / \text{ВВП} \times \text{Рбюдж.} / \text{Дбюдж.} \times \text{Игос.} / \text{Рбюдж.} \times r, \text{ где } r = 1/i.$$

При расчете факторного прироста (уменьшения) государственных инвестиций выяснилось, что:

- положительное влияние на уровень государственных инвестиций в анализируемом периоде оказали увеличение ВВП, доли доходов бюджета в ВВП, а также соотношения между расходами и доходами бюджета. За счет этих факторов произошло увеличение государственных инвестиций на 839,38 трлн. руб;
- отрицательное влияние оказало снижение показателя инвестиционного регулирования, а также рост инфляции. В общем эти факторы привели к снижению уровня государственных инвестиций на 849,86 трлн. руб;
- в результате превышения отрицательного влияния факторов над положительным произошло снижение государственных инвестиций на 10,48 трлн.руб.

Использование предложенной нами методики позволит более обоснованно подходить как к оценке результатов инвестиционной деятельности бюджета, так и к разработке мероприятий, направленных на повышение эффективности бюджетно-инвестиционного регулирования [3].

Выполненный в работе комплексный анализ показал, что на формирование государственных инвестиций наиболее значительное негативное воздействие оказывает снижение доли инвестиционных расходов в общих расходах бюджета, а также инфляция, которая приводит к уменьшению реальных инвестиционных расходов. Она «съедает» часть доходов субъектов экономики и не позволяет в полной мере использовать возможности государства в формировании инвестиций. Антиинфляционная политика, проводимая в Республике Беларусь, по моему мнению, будет способствовать увеличению государственных инвестиций и позволит более активно финансировать инвестиционное развитие экономики.

Для увеличения доли инвестиционных расходов необходимо также, на мой взгляд, снижать расходы по другим статьям, не приносящим в экономику доходов (например, расходы на поддержание заведомо убыточных сельскохозяйственных предприятий).

Значительную часть инвестиционных расходов желательно переложить на частных инвесторов, что позволит государству направить денежные средства на развитие приоритетных отраслей и за счет этого поможет в развитии экономики в целом.

Литература

1. Золотогор В.Г. Инвестиционное проектирование. – Мн., 2005.
2. Обухова И.И. Финансово-банковская статистика. - Брест, 2007.
3. Ромаш М.В., Шевчук В.И. Финансирование и кредитование инвестиций. – Мн., 2006

УДК 336.71

Квочко Наталия Александровна**Научный руководитель: старший преподаватель Макарук Д.Г.****УО «Брестский государственный технический университет» г.Брест**

РАЗБАЛАНСИРОВАННОСТЬ БЕЛОРУССКОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ И ПУТИ ЕЁ РЕФОРМИРОВАНИЯ

Финансовый кризис, охвативший мировую экономику, отразился в первую очередь на банковских системах всех стран. Его последствия привели к тому, что население начало терять доверие к банкам. Это привело к оттоку средств населения из банков. В условиях оттока средств населения и отсутствия новых межбанковских кредитов банки оказались не в состоянии поддержать в полном объеме потребности в финансировании субъектов хозяйствования.

В связи с мировым финансовым кризисом, всколыхнувшим банковские системы всех стран, правительство решило поддержать банковскую систему путём привлечения кредитов от МВФ 2,5-2,8 млрд. \$ и от России 2 млрд. \$ на формирование стабилизационного фонда.

По состоянию на 01.10.2008 года банковская система Республики Беларусь располагает 49,6 трлн. руб., а для поддержания ликвидности банковской системы необходимо 14,2 трлн.руб., что составляет 33,31% от совокупного капитала банковской системы.

Из 13 банков (по нашему мнению, наиболее крупных и известных населению), 11 получили в отчётном периоде прибыль. Причем прирост прибыли у некоторых банков составил более 100% (Белгазпром, Белсвистбанк, Дельта банк, Москва-Минск, Трастбанк). 2 банка в отчетном периоде получили убыток (Паритет банк, БНПбанк). Возникает вопрос: преодолют ли данные банки финансовый кризис.

Основными источниками финансовых ресурсов для отечественных банков являются депозиты и вклады (главным образом физ.лиц), которые заинтересованы в получении максимальной прибыли в виде процентов. При этом вкладчики хотят получить возможность изымать денежные средства по своему усмотрению. Так, средний срок вкладов населения составляет 1 год (12 мес.), в то же время как банк аккумулируемые средства направляют на выдачу кредитов на срок более 1 года. На данный момент средний срок кредитования юридических лиц составляет 2,53 года (30,43 мес.). Как мы видим, получается разрыв во времени, на который банку необходимо найти новые источники со сроками размещения более 18 месяцев.

Табл. 1 Структура капитала и прибыль ведущих банков Республики Беларусь

Наименование банка	Балансовые активы		Обязательства (кредиты)		Прибыль (убыток)		Отклонение	% изменение
	01.10.2007	01.10.2008	01.10.2007	01.10.2008	01.10.2007	01.10.2008		
Беларусбанк	15531658,2	22418639,4	13539867,3	19944860,9	119134,7	183305,8	64171,1	53,86
Белгазпром	791506	1463118,4	739825,7	1189700,3	8677,8	28159,9	19482,1	224,51
Приорбанк	3730120,6	5676677,7	3331832,5	5203515,8	57181,1	84435,9	27254,8	47,66
Белагропромбанк	7008719,5	12180672,6	5102386,9	9837179,4	55176,1	90636,2	35460,1	64,27
Абсолютбанк	74608,7	94873,4	53303	67828,2	2021,5	2706,5	685	33,89
Белсвистбанк	64823,2	117815,5	47254,5	95412,3	1039,9	2476,2	1436,3	138,12
БНПбанк	80560,9	118171,3	43541,9	63370,8	3946,8	2728,5	-1218,3	-30,87
БТА	137395	258289,5	112528,8	2230158	2400,1	2438,6	38,5	1,60
Дельта банк	16704,7	135655,7	591,5	70495	-79,4	712,2	791,6	996,98
Москва-Минск	577830,5	1280373,3	491770,7	1147499,8	16320,1	38076,5	21756,4	133,31
Паритет банк	207144,8	298041,6	103722,1	191130,4	5426,2	4001,1	-1425,1	-26,26
РРБ-банк	93216,1	130832,9	59221,7	89761,4	4957,7	5464,1	506,4	10,21
Трастбанк	115470,3	307086,6	77716,3	262221,8	417,3	3684,6	3267,3	782,96

Рассмотрим привлечение депозитов банковской системой за январь-октябрь в Республике Беларусь.

Табл. 2 Средние процентные ставки по срочным вкладам (депозитам)

Показатели	Янв	Фев	Март	Апр	Май	Июнь	Июль	Авг	Сен	Окт	Нояб.
Средние процентные ставки по срочным вкладам в нац.валюте											
По срочным вкладам (депозитам)	11,7	11,7	11,5	11,2	11,1	11,0	11,1	11,2	11,3	11,4	11,8
юридических лиц	10,5	10,5	10,3	9,8	9,7	9,6	9,6	9,7	9,9	10,0	10,7
физических лиц	12,9	12,9	12,8	12,8	12,8	12,8	12,9	13,1	13,1	13,2	13,5
По вновь привлеченным срочным вкладам	10,0	10,5	9,0	9,1	9,2	9,6	9,8	9,8	10,5	11,9	13,9
юридических лиц	9,3	10,0	8,5	8,6	8,5	9,1	9,4	9,3	10,1	11,5	13,8
физических лиц	13,3	13,2	13,0	13,0	13,0	12,9	13,0	13,4	13,5	14,1	14,4
Средние процентные ставки по срочным вкладам в СКВ											
По срочным вкладам (депозитам)	8,0	8,0	7,9	7,8	7,7	7,8	8,0	8,1	8,1	8,2	8,9
юридических лиц	8,0	7,9	7,8	7,4	7,4	7,4	7,7	8,0	8,1	8,0	8,6
физических лиц	7,9	8,0	8,0	8,0	8,0	8,1	8,1	8,1	8,2	8,3	9,1
По вновь привлеченным срочным вкладам	6,8	6,2	6,8	6,5	6,1	5,9	5,8	5,3	6,4	8,0	8,3
юридических лиц	5,8	4,7	5,8	5,9	4,8	4,7	5,1	3,7	5,6	7,3	6,9
физических лиц	7,8	7,7	7,7	7,7	7,7	7,8	7,8	7,9	8,1	9,3	10,8

Как можно заметить, с августа процентные ставки стали расти. Кроме того с 12.11 была поднята ставка рефинансирования до 11%, на сегодняшний день действует ставка 12%, а индекс потребительских цен за 10 месяцев составил 10% или в годовом исчислении 13%. В целом видно, что вклады имеют положительную доходность при средней ставке 13,2%. Но данный размер прибыли может быть перекрыт за счёт более динамичной инфляции в последние 2 месяца 2008 года, что подтверждается статистикой предыдущих лет. Таким образом, по результатам года вкладчики - физические лица - могут остаться в минусе. Для юридических лиц положение ещё более плачевное. Добавим сюда колебания курсов валют, когда резкие падения курсов евро и долларов не добавляют уверенности и не способствуют хранению средств в банках на депозитных счетах.

Как один из вариантов уменьшения неопределенности можно предложить формирование мультивалютных вкладов, что и было сделано МТЗ-банком. Кроме того, можно предложить в условиях нестабильности валютных курсов предоставить клиентам возможность пересматривать структуру валютных составляющих в мультивалютном вкладе.

Далее рассмотрим кредитную политику банков. Средние процентные ставки по межбанковским кредитам составили

Табл. 3. Средние процентные ставки по межбанковским кредитам

Средние процентные ставки	Янв	Февр	Март	Апр	Май	Июнь	Июль	Авг	Сен	Окт	Ноябрь
однодневный межбанковский кредит											
в нац валюте	10,4	10,5	8,6	9,1	9,2	9,9	10,4	11,7	11,2	13,2	19,2
в СКВ	4,0	3,6	3,7	3,7	3,7	3,8	4,0	4,1	4,4	4,0	2,9
по обязательствам											
в национальной валюте	8,1	8,3	8,3	8,1	8,1	8,0	8,1	8,3	8,4	8,7	9,6
в СКВ	7,0	6,9	6,7	6,5	6,6	6,6	6,7	6,7	6,8	7,0	7,4

Как видим, процентные ставки в национальной валюте растут более динамично, чем по валютным вкладам и депозитам, это связано с более высокими темпами инфляции и повышением спроса населения и предприятий на рублевые ресурсы.

Средние процентные ставки по вновь выданным кредитам для физических и юридических лиц представлены в табл. 4.

Табл. 4. Средние процентные ставки по вновь выданным кредитам с января по ноябрь 2008 года

Средние процентные ставки	Янв	Февр	Март	Апр	Май	Июнь	Июль	Авг	Сен	Окт	Ноябрь
Кредиты в нац. валюте											
юридическим лицам	12,3	12,0	10,0	10,0	10,3	10,9	10,9	11,1	11,4	11,9	14,1
физическим лицам	12,3	12,0	12,3	12,4	12,2	12,5	12,3	12,3	12,6	12,9	13,2
кредиты в СКВ											
юридическим лицам	11,0	10,9	10,9	10,8	10,8	10,6	10,9	10,9	10,6	12,0	12,8
физическим лицам	13,2	13,3	13,1	12,8	12,8	12,8	12,8	12,7	12,8	13,0	13,8

Процентные ставки у юридических лиц в течение года значительно отличались от ставок для физических лиц, и только с августа заметен рост. По нашему мнению, это связано с тем, что белорусские банки работают в финансово неблагоприятных условиях. Клиентами банков – кредитополучателями являются до 60% убыточных и низкорентабельных (0-5%) субъектов хозяйствования. Причем многие из них либо полностью утратили собственные оборотные средства, либо отвлекли их в остатки продукции на складах, не находящих сбыта, либо отгрузили изготовленную продукцию по причине недостаточной конкурентоспособности на платежном рынке недостаточно платежеспособным предприятиям. Из-за постоянной нехватки источников финансирования инвестиций на данные цели зачастую неправомерно используются краткосрочные ресурсы. В этих условиях сохранение стабильности банков во многом зависит от поддержания высокого уровня ликвидности как каждого из них, так и всей банковской системы.

На наш взгляд, необходимо подходить к вопросу кредитования субъектов хозяйствования более прагматично, и следует поддержать кредитом не все предприятия промышленности и сельскохозяйственного сектора, которые обращаются за льготными средствами, а только те, которые могут эффективно использовать кредитные ресурсы.

За 9 месяцев 2008 года объем кредитной задолженности физических лиц увеличился на 3438,6 млрд. рублей, или 43,2%, и по состоянию на 01.10.2008 составил 11624,1 млрд. рублей (табл. 5). С начала года объем задолженности населения по кредитам на потребительские цели увеличился на 53,2%, кредитная задолженность на финансирование недвижимости увеличилась на 35,4%.

Табл. 5. Объем кредитной задолженности за 9 месяцев 2008 года

Клиенты	Кредитование на 01.11.2008, млрд.руб.		Всего
	Нац. валюта	СКВ	
физ. лица	8486,2	3137,9	75528,4
частный сектор	4536,3	3639,7	
юр. лица	41857,4	13870,9	
Итого	54879,9	20648,5	

В среднем на одного жителя республики на начало 2008 года приходилось 822,3 тыс. рублей, или 382,5 доллара США в эквиваленте, задолженности по кредитам на финансирование недвижимости и потребительские цели, а на 01.10.2008 уже 1177,2 тыс. рублей, или 557,1 долларов США в эквиваленте.

На наш взгляд, такое положение дел может привести к несбалансированности активов и пассивов и возникновению системного банковского кризиса, что повлияет на деятельность экономики в целом. Для недопущения этого предлагаются следующие антикризисные меры:

- 1) установление справедливого соотношения ставок по депозитам и вкладам по сравнению с инфляцией;
- 2) предоставление возможности для вкладчиков изменять валютную структуру вклада, не изымая денежные средства из вклада;
- 3) развивать долгосрочную систему кредитования физических лиц, используя надежные инструменты секьюритизации, используемые на финансовом рынке;
- 4) активизировать работу по привлечению ресурсов межбанковского рынка как иностранного, так и отечественного происхождения;
- 5) привлечение крупных международных банковских структур в качестве инвесторов в отечественную финансовую систему.

Литература

1. Богданевич С.А. Ликвидность коммерческих банков // Экономика. Финансы. Управление. – 2006. – № 5. – с. 60-66.
2. Голодушко А. Устойчивость банковской системы Республики Беларусь к шокам ликвидности // Банковский вестник. – 2001. – №28 с. – 13-19.
3. Коротков П.А. О некоторых проблемах управления ликвидностью и доходностью банка в современных условиях // Деньги и кредит. – 1996. – №9. – с.28-37.
4. Малюгин В. Оценка устойчивости банков на основе эконометрических моделей // Банковский вестник. – 2007. – № 2. – с.30-36.
5. Румас С. Управление банковской ликвидностью // Банковский вестник. – 1997 – №10 – с.8-16.
6. <http://www.minfin.gov.by>
7. <http://www.Belstat.gov.by>
8. <http://www.nbrb.by>.

УДК 338.146

Матвеевко О.В.

Научный руководитель: ст. преподаватель Зазерская В.В.

УО «Брестский государственный технический университет» г.Брест

ИНВЕСТИРОВАНИЕ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА В ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Вложения в человеческий капитал – наиболее важное направление инвестиций на этапе научно-технического развития общества, когда инновационная деятельность является одним из наиболее значимых условий развития и совершенствования производственных технологий и производственной деятельности в целом.

Приложение человеческого труда в производстве оценивается результативным показателем – производительностью.

Эффективное использование человеческого капитала в сфере общественного воспроизводства содействует росту производительности и качества труда и тем самым ведет к росту личного и общественного благосостояния.

Для эффективной и полной оценки отдачи человеческого капитала следует создать способ измерения его образовательного потенциала.

В связи с чем, на сегодняшний день актуальна разработка методики оценки образовательного потенциала трудовых ресурсов, ее использование для повышения эффективности производства на промышленных предприятиях Республики Беларусь.

На инновационной стадии развития общества понятие инвестиций является неотъемлемой частью экономики. Нарастивание объема инвестиций и повышение их эффективности – один из важнейших факторов, определяющий экономический рост. Следовательно, активизация инвестиционной деятельности – ключ к развитию экономики и повышению благосостояния людей.

Под **инвестициями** мы понимаем все виды финансовых, имущественных и интеллектуальных ценностей, вкладываемых в объекты предпринимательской деятельности с целью получения прибыли или социального эффекта.

На основе общепринятого подхода выполнена классификация инвестиций по признакам:

- объект инвестирования;
- область инвестирования;
- форма собственности инвестиции;
- характер участия в инвестировании;
- период инвестирования.

В рамках изучаемой темы более подробно рассмотрим классификацию инвестиций по объектам инвестирования. По объектам вложения инвестиции подразделя-

ются на **реальные**, представляющие капитальные вложения в основные фонды и запасы товарно-материальных ценностей, **финансовые** – в виде вложения средств в различные финансовые инструменты, т.е. активы (в основном в ценные бумаги), а также **интеллектуальные** инвестиции, представляющие собой вложения в научные разработки, в подготовку специалистов (т.е. в человеческий капитал) и в социальную сферу.

В свою очередь в инвестициях в человеческий капитал мы выделили 3 направления:

- расходы на научные исследования и изобретения;
- расходы на подготовку специалистов (образование);
- инвестиции в социальную сферу (в т.ч. в здравоохранение).

Проведенный анализ текущего состояния человеческого капитала в трех направлениях: в сфере науки, сфере образования и сфере здравоохранения показал, что **доля расходов на научные исследования и разработки в ВВП** в Республике Беларусь постепенно стремится к достижению мирового показателя развитых стран (3% от ВВП).

Изучение статистических данных за 2002 – 2007 гг. для анализа **структуры затрат на различные виды образования** свидетельствует о росте затрат на дошкольное образование в 1,5 раза. Доля затрат на высшее образование практически не изменялась, а доля затрат на среднее специальное образование постепенно растет, достигая в 2006 г. 20,6%, так что в сумме они составили 86,9% всех выделенных Министерством образования Республики Беларусь средств на образование в 2007 г.

Что же касается **образовательной структуры человеческого капитала** в Республике Беларусь, то доля лиц с высшим и средним специальным образованием составляет в республике 46,3% от всего работающего населения в возрасте от 18 до 55 лет и старше. Такое распределение работников по видам образования носит традиционный характер, типичный для индустриального общества.

Важнейшим стоимостным показателем состояния человеческого капитала в сфере здравоохранения является **доля расходов на здравоохранение в валовом внутреннем продукте** Республики Беларусь.

За последние 5 лет (с 2002 по 2006 гг.) наблюдается постоянный рост доли затрат на здравоохранение и физическую культуру из консолидированного бюджета (более чем в 2,5 раза).

В современной экономической литературе существует множество трактовок категории “человеческий капитал”. Согласно одной из них (подход С. Дятлова), под **человеческим капиталом** понимается сформированный в результате инвестиций и накопленный человеком определенный запас здоровья, знаний, навыков, способностей, мотиваций, которые целесообразно используются в той или иной сфере общественного воспроизводства. Использование этого запаса в полной мере содействует росту производительности труда и производства, а, следовательно, влияет и на рост доходов (заработка). Данное определение человеческого капитала имеет социальную направленность и характеризует возможности человека в соответствии с приобретенными знаниями и уровнем здоровья.

Воспроизводство человеческого капитала имеет циклический характер и выступает в трех видах: естественном, экономическом и инновационном. Так, человеческий капитал находится одновременно в состоянии естественного и экономического оборотов.

Инновационный оборот имеет место в условиях качественного обновления физического, организационного и человеческого ресурсов и требует не только значительных инвестиций, но и активного использования научно-технического прогресса и новых научно-образовательных знаний.

Функциональный кругооборот данного капитала осуществляется посредством жизнедеятельности его носителя – человека. Интеграция индивидуальных человеческих капиталов в единый процесс общественного воспроизводства называется общим оборотом совокупного человеческого капитала и обеспечивает воспроизводство и развитие общества.

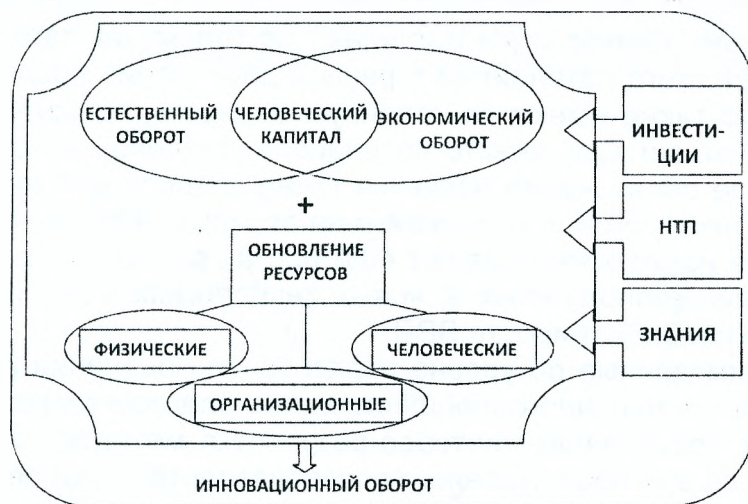


Рис. 1. Воспроизводство человеческого капитала.

Собственная разработка

Необходимо оценивать эффективность человеческих инвестиций, прежде всего – в образование и производственную подготовку.

Распределение инвестиций между различными типами и уровнями образования основано на так называемой «производственной функции зарплаток», которая описывает зависимость заработка человека (точнее – их логарифма) от уровня его образования, трудового стажа, продолжительности отработанного времени и других факторов.

От применения работником его навыков и умений зависит эффективность производственного процесса. Следовательно, чем больше развитие человеческого потенциала, тем выше производительность труда.

Для эффективной и полной оценки человеческого капитала следует измерять его образовательный потенциал с учетом количественных и качественных характеристик.

Соответствие систем научной деятельности, образования и здравоохранения мировым стандартам является основной предпосылкой формирования и эффективного использования человеческого капитала в Республике Беларусь.

Сегодня человеческий капитал рассматривается в качестве долговременного экономического ресурса, прибыльность использования которого с течением времени (по мере накопления знаний, опыта) возрастает.

Итак, **инвестиции в человеческий капитал** – целенаправленное вложение средств в отрасли и сферы, обеспечивающие улучшение качественных параметров человека, в первую очередь его рабочей силы (уровня образованности, развития интеллекта, творческого потенциала, физического и психического здоровья, системы мотивации, ценностных установок и т.д.)

В мировой экономической практике существуют различные способы измерения эффективности инвестиций в человеческий капитал. Это способ образовательных единиц, использование тестов и вопросников, оценивающих студенческую успеваемость или навыки взрослых, агрегирование данных о предстоящих в течение жизни заработках на рынке труда в зависимости от полученного образования. Одной из наиболее распространенных форм оценки инвестиций в человеческий капитал на международном уровне является **“индекс развития человеческого потенциала”** (ИРЧП), используемый в частности Организацией объединенных наций и Всемирным банком для сопоставления уровня развития разных стран.

Одним из наиболее важных направлений инвестиций в человеческий капитал является вложения средств в образование. По оценкам международных экспертов, различия между развитыми и развивающимися странами только на одну треть связаны с экономическими условиями, а на две трети – с уровнем и качеством образования.

Образовательные инвестиции выступают не только как важнейший способ наращивания человеческого потенциала страны и достижения нового качества экономического роста, но также имеют собственную ценность, поскольку образование способствует активизации творческого потенциала, трудовой и социальной мобильности. Качественное образование является также основой для дальнейшего развития инновационных технологий, в том числе и на отдельно взятом предприятии.

Инвестиции в науку обеспечивают 40% роста производительности труда. На долю новых знаний, воплощенных в новых технологиях и оборудовании, в разных странах приходится 85% прироста ВВП.

В связи с этим данные об уровне образования населения рассматриваются как важнейшие показатели личного и общественного благосостояния.

В этой связи представляет интерес разработка методики оценки образовательного капитала в сфере общественного воспроизводства. Под результатами инвестиций в человеческий капитал подразумевается повышение производительности труда. Мной предложен универсальный **«показатель эффективности использования образовательного потенциала населения»**, определяемый путем агрегирования наиболее важных групп экономических показателей.

Для отражения эффективности финансирования интеллектуального капитала предлагается выделить следующие группы показателей:

- показатели первой группы отражают уровень образования работников в промышленности;
- показатели второй группы характеризуют охват молодежи в учебном процессе;
- к третьей группе относятся показатели на основе валового внутреннего продукта.

Таблица 1. Показатели для расчета эффективности использования образовательного потенциала.

Годы	1-я группа		2-я группа			3-я группа			
	<i>ДР_{во}</i>	<i>ДР_{пром}</i>	<i>ДС_{чи}</i>	<i>ДС_{спец}</i>	<i>ДС_{исп}</i>	<i>ВВП_{душ.}</i> млрд.руб.	<i>Ф_{во}</i> , руб	<i>Ф_{пк}</i> , руб	<i>Р_{ни}</i> , % к ВВП
2002	0.206	0.267	0.430	0.643	0.048	2643	9965.2	247.4	0.28
2003	0.214	0.267	0.442	0.670	0.041	3703	12662.2	363.0	0.30
2004	0.223	0.268	0.460	0.699	0.034	5088	16630.1	510.8	0.32
2005	0.228	0.267	0.474	0.611	0.032	6656	28251.1	963.7	0.40
2006	0.235	0.265	0.484	0.682	0.030	8142	38279.9	1168.3	0.43
2007	0.242	0.264	0.494	0.684	0.027	9904	44093.5	1507.7	0.36

Проанализировав динамику **показателей 1-й группы**, можно сделать вывод, что образовательный потенциал работников в стране растет при практически неизменяющейся численности специалистов, занятых в промышленной отрасли.

Анализ динамики **показателей 2-й группы** говорит о все большей актуальности среди молодежи вопроса о высшем образовании, которое дает перспективу получения хорошего заработка и карьерного роста.

За анализируемые 5 лет доля студентов вузов среди молодежи увеличивается, постепенно приближаясь к 50%. При этом растет численность выпущенных специалистов из числа студентов, поступивших в вузы.

Анализ **показателей 3-й группы** свидетельствует об увеличении финансирования высшего образования, переподготовки кадров и научных исследований при росте ВВП на душу населения. Так как анализ динамики расчетных экономических показателей проводился по темпам прироста, то для комплексной оценки этих показателей применялся метод сумм.

На основе комплексной оценки рассчитанных коэффициентов выведен **показатель эффективности использования образовательного потенциала населения**.

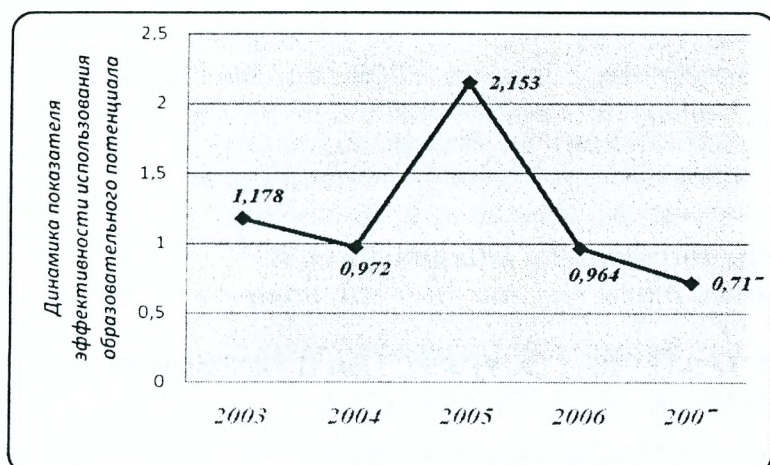


Рис. 2. Динамика показателя эффективности использования образовательного потенциала.

Из графика видно, что в 2004 и 2006-2007 годах произошло снижение данного показателя. Причиной снижения комплексного показателя послужила в основном отрицательная динамика по приросту ВВП на душу населения. В меньшей степени повлияло уменьшение численности промышленного персонала, а также темпов роста финансирования высшего образования и повышения квалификации и отрицательная динамика прироста численности специалистов, обучающихся в аспирантуре.

Положительно на комплексный показатель повлияло увеличение численности работников с высшим образованием, а также численности студентов, получающих высшее образование.

Далее мы оценили эффективность применения образовательного потенциала в условиях функционирования промышленных предприятий. Для этого проанализировано влияние комплексного показателя на производительность труда в промышленности. На графике рисунка 3 наблюдается одновременное снижение показателя эффективности использования образовательного потенциала и производительности труда.

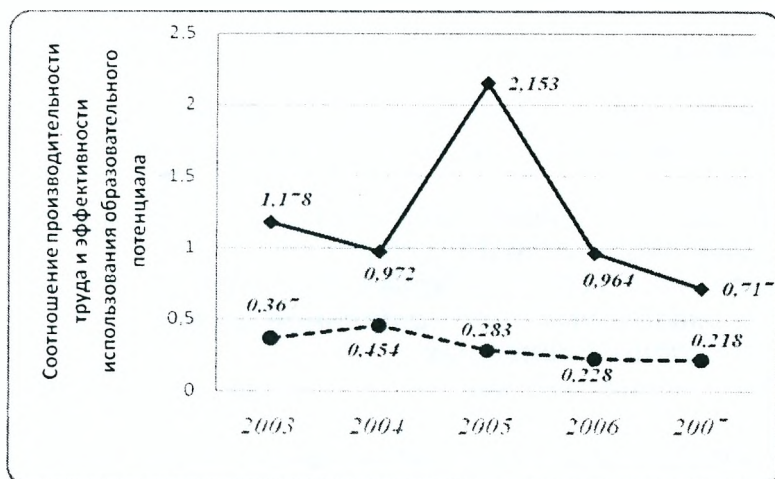


Рис. 3. Соотношение показателей производительности труда и эффективности использования образовательного потенциала.

На основании полученных результатов можно сделать вывод, что для повышения производительности труда в промышленной отрасли производства необходимо повышать образовательный уровень персонала на предприятиях.

Данный показатель может достаточно эффективно использоваться для оценки современного состояния инвестиций в образование, как на отдельных предприятиях, так и в целом по стране. На основании данных, полученных в результате анализа показателя эффективности образовательного потенциала, можно судить о целесообразности и эффективности вложения средств в подготовку работников в той или иной области производства и повышение их квалификации.

Литература

1. Н. Богдан Государственное финансирование инновационного развития // Человек и Труд – 2004г. – №5 – с. 43-47
2. Г. Соколова, В. Ермаков Человеческий капитал в Республике Беларусь // Общество и экономика – 2003г. – №10 – с. 148-158
3. Статистический ежегодник Республики Беларусь 2008 год. Мн.: Министерство статистики и анализа Республик Беларусь. – 2008. – 938 с.

УДК 330.322

Миколенко Е. А.

Научный руководитель: ст. преподаватель Михальчук Н. А.

УО «Брестский государственный технический университет» г.Брест

ИНВЕСТИЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ ГОСУДАРСТВА С ПОЗИЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Важной стратегической задачей для любого государства является экономический рост, ибо от решения проблем экономического роста в стране зависят и благосостояние населения, и уровень безработицы, и многие другие показатели социально-экономического развития государства.

В реальности существует множество факторов, оказывающих влияние на экономический рост. Одним из ключевых факторов экономического роста являются иностранные инвестиции.

На уровне государственного управления экономикой наиболее важным является вопрос о том, в какой форме привлекать иностранные инвестиции при имеющемся многообразии их форм и видов.

На наш взгляд, из всех иностранных инвестиций самыми привлекательными для страны-реципиента являются прямые иностранные инвестиции (ПИИ). **К особенностям ПИИ, обуславливающим их преимущества для страны-реципиента, относятся:**

- ♦ ПИИ подразумевают длительное присутствие и отражают долгосрочные интересы;
- ♦ при ПИИ инвесторы, как правило, лишаются возможности быстрого ухода с рынка; [1]

- ♦ прямые инвестиции подразумевают вложения непосредственно в реальные активы предприятия;

- ♦ ПИИ подразумевают перенос важнейших факторов производства, капитала, оборудования, менеджмента и прочих ресурсов (технологии, секреты производства, ноу-хау, патенты и т. п.);

- ♦ ПИИ позволяют инвестору оказывать значительное влияние на менеджмент предприятия, расположенного в стране-реципиенте и т. д. [2]

Особая роль в процессе привлечения ПИИ принадлежит транснациональным корпорациям (ТНК). **ТНК способны оказывать положительное влияние на экономику принимающих стран в следующих аспектах:**

- ♦ во многих странах ТНК создают новые рабочие места быстрее, чем местные компании;

- ♦ ТНК способствуют ослаблению безработицы, обеспечивают более высокий уровень заработной платы и гарантируют более выгодные социальные условия по сравнению с национальными компаниями;

- ♦ для ТНК характерен быстрый прогресс в инновационной деятельности и применение новейших технологий;

- ♦ рабочие, занятые на иностранных производствах, получают возможность повысить свою квалификацию, производительность труда, уровень профессионального мастерства;

- ♦ предприятия с иностранным капиталом предъявляют повышенные требования к качеству местного сырья и материалов, к рабочей силе, в связи с чем в принимающей стране повышается эффективность производства, качество выпускаемой продукции. [3]

В связи с этим государствам необходимо привлекать ПИИ для развития национальных экономик, в первую очередь, в целях стимулирования экономического роста.

Однако следует помнить, что **расширение деятельности ТНК приносит и негативные последствия для страны-реципиента ПИИ**, среди которых можно выделить следующие:

- ◆ филиалы ТНК, пользуясь конкурентными преимуществами на товарных рынках, подавляют развитие национальных компаний;
- ◆ филиалы ТНК «оттягивают» на себя основную долю ресурсов с финансовых рынков, лишая этим доступа к ним со стороны местных компаний;
- ◆ ТНК могут переносить в развивающиеся страны производства товаров, заканчивающих свой жизненный цикл;
- ◆ на территорию государств, привлекающих ПИИ, зачастую переносятся ресурсоёмкие, вредные и экологически опасные производства;
- ◆ в результате неконтролируемой заёмной деятельности филиалов ТНК может наблюдаться ухудшение платёжного баланса страны. [1]

В ходе исследований, проведённых московскими экономистами, была выведена определённая закономерность во влиянии ПИИ на экономический рост. Схема влияния ПИИ на экономический рост принимающей страны в долгосрочной перспективе представлена на рис. 1.

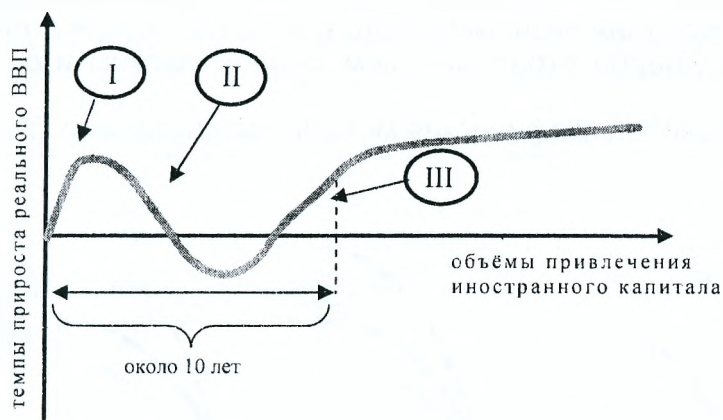


Рис. 1. Схема влияния ПИИ на экономический рост принимающей страны

Так «при увеличении притока ПИИ в страну наблюдается **три стадии инвестиционного процесса**: на первой стадии, при небольших объёмах, инвестиции способствуют экономическому росту; затем, на второй стадии, наблюдается спад, который объясняется тем, что преимущества предприятий с иностранным капиталом делают конкуренцию с местными компаниями несовершенной, что ведёт к устранению временно неконкурентоспособных отечественных производителей и поставщиков и, как следствие, к росту безработицы, вытеснению национального инвестора и другим негативным последствиям. И, наконец, на третьей стадии отмечается подъём» [3]. Что характерно, третья стадия наступает после установления контроля над экономикой со стороны предприятий с иностранным капиталом.

Основу проведённых исследований составили данные по европейским государствам с переходной экономикой, которые в рамках интеграции в ЕС сняли все барьеры на пути движения международного капитала. Анализ макроэкономических показателей стран Центральной и Восточной Европы (Польши, Словакии, Чехии) за десятилетний период с 1995 по 2005 гг. выявил наличие всех трёх стадий развития экономики под воздействием ПИИ, причём продолжительность второй стадии в исследуемых странах была одинаковой и составляла около двух лет [3]. Это говорит о том, что последствия от масштабного неконтролируемого привлечения ПИИ отразились на экономике принимающей страны в течение нескольких ближайших лет.

Таким образом, согласно проведённому исследованию, экономический рост возобновляется после того, как над экономикой и финансовой системой государства будет установлен контроль. Однако такая ситуация противоречит стратегическим интересам принимающей страны, т. к. угрожает её экономической безопасности.

Экономическая безопасность подразумевает такое состояние экономики, при котором у правительства государства сохраняется возможность *без влияния извне* определять пути и формы экономического развития и осуществлять их реализацию. Это такие условия, при которых обеспечивается устойчивый экономический рост, эффективное удовлетворение общественных потребностей, высокое качество жизни, защита экономических интересов всех субъектов национальной экономики, в том числе общества и государства в целом и отдельно взятой личности.

В связи с необходимостью регулирования притока ПИИ в экономику принимающей страны, в мировой практике существует множество инструментов, позволяющих государству ограничить влияние иностранных инвесторов на внутреннем рынке страны-реципиента ПИИ.

Однако отдельные методы защиты внутреннего рынка не всегда являются эффективными. Тем более неэффективно просто ограничивать приток ПИИ в экономику страны.

Для того чтобы обеспечить своевременное поступление ПИИ в экономику (на стадии проявления тенденции ВВП к снижению), государство должно выработать эффективную инвестиционную стратегию по привлечению ПИИ, имеющую долгосрочный характер.

Нами была разработана инвестиционная стратегия, которая, с одной стороны, позволит государству решить проблему нехватки собственных ресурсов при решении задачи стимулирования экономического роста, а с другой стороны, позволит исключить нанесение ущерба стратегическим, экономическим и социальным интересам страны.

На рис. 2 представлена графическая модель предлагаемой ПИИ-стратегии.

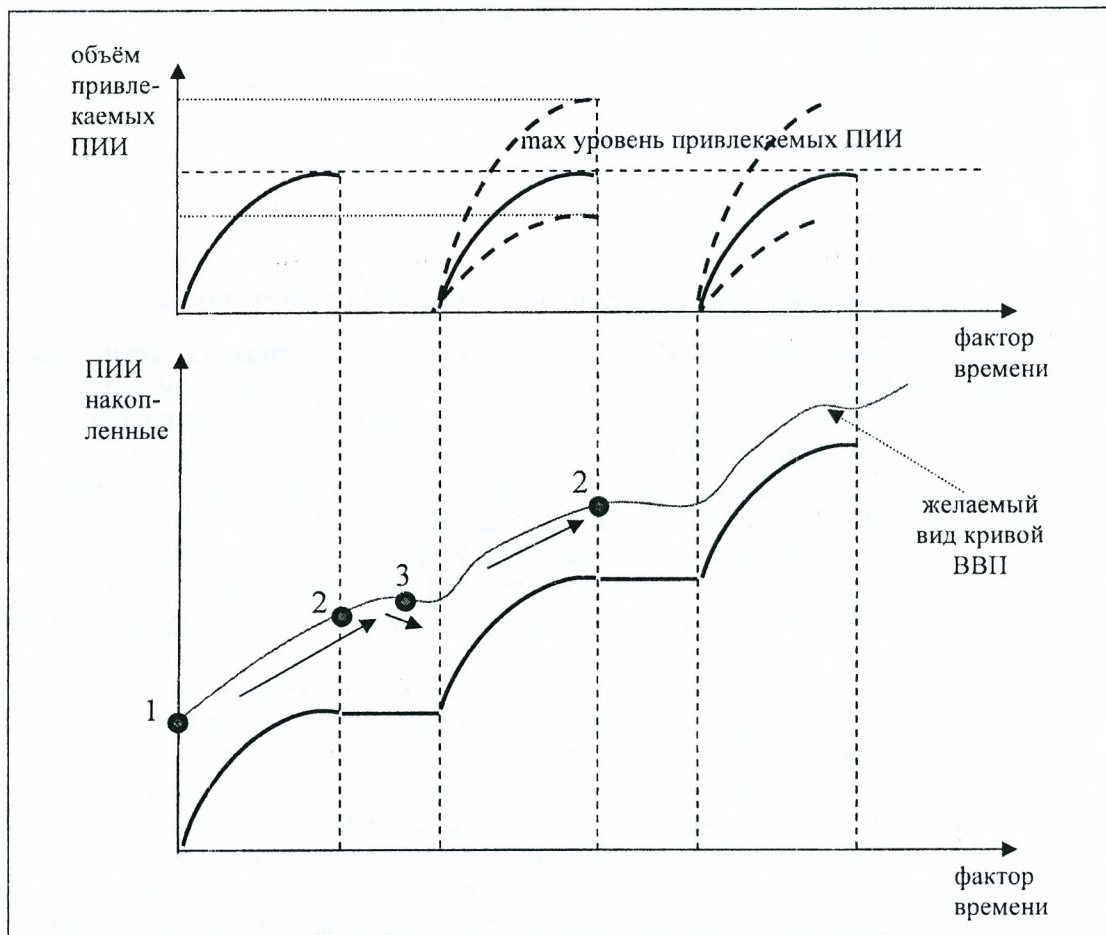


Рис. 2. Графическая модель предлагаемой ПИИ-стратегии

Процесс осуществления предлагаемой стратегии условно можно разделить на три этапа.

На первом этапе в стране, привлекающей ПИИ, создаётся максимально привлекательный инвестиционный климат. Условия, созданные на основе принимаемых мер, должны быть настолько благоприятными, чтобы иностранные инвесторы начали конкурировать между собой за возможность проникновения на рынок принимающей страны.

К мерам, осуществление которых должно способствовать привлечению ПИИ в страну, можно отнести:

- ♦ меры со стороны государства по снижению затрат на ведение бизнеса, в том числе связанных с административными и бюрократическими моментами;
- ♦ отсрочка уплаты налогов за реинвестирование капитала;
- ♦ предоставление «налоговых каникул»;
- ♦ предоставление финансовых льгот инвесторам, которые решают задачи, связанные с освоением конкретных регионов, выпуском определённых видов продукции, созданием новых рабочих мест;
- ♦ создание правовой основы регулирования иностранных инвестиций; [1]
- ♦ гарантии иностранным компаниям со стороны государства юридической защиты капиталовложений, свободного перевода прибылей, справедливого разрешения споров, а также режим наибольшего благоприятствования и равный подход;
- ♦ либерализация иммиграционного законодательства в части, касающейся использования иностранных специалистов для руководства и работы в филиалах зарубежных компаний;
- ♦ разработка специализированного законодательства, в котором устанавливаются основные положения правового режима в отношении иностранных инвестиций и др.

ПИИ не должны встречать на своём пути никаких преград до тех пор, пока не будет достигнут максимально допустимый уровень привлечения, при превышении которого начнётся вторая стадия инвестиционного процесса (спад).

Здесь начинается реализация второго этапа предлагаемой стратегии.

При достижении ПИИ критического объёма, государство приостанавливает процесс наращивания объёмов притока инвестиций в экономику страны, в то время уже действующие предприятия с иностранным капиталом не испытывают на себе никаких дискриминационных мер.

Подчеркнём, что в том случае, если определённая часть предприятий с иностранным капиталом закрывается или обанкротится по каким-либо причинам, и объёмы накопленных в экономике принимающей страны ПИИ снизятся, то государство должно сохранить возможность дорастить объёмы привлечения ПИИ до прежнего (критического) уровня с тем, чтобы восстановить утраченное равновесие.

Третий этап предлагаемой стратегии наступает в тот момент, когда собственных ресурсов государству становится недостаточно для стимулирования экономического роста и проявится тенденция к снижению ВВП. В этом случае государство вновь начнёт наращивать объёмы привлечения в страну ПИИ.

Тогда, вследствие того, что инвестиционный климат в стране остаётся по-прежнему весьма привлекательным, сразу после снятия ограничений на наращивание объёмов и привлечение ПИИ ожидается приток иностранных инвестиций в экономику, стимулирующий экономический рост.

Данный процесс чередования притока ПИИ в страну и введения ограничений на их привлечение может длиться достаточно длительный период времени, позволяя правительству регулировать экономический рост и достигать желаемого уровня ВВП.

Предлагаемая стратегия исключает возможность наступления второй и третьей фаз инвестиционного процесса. Данная стратегия носит универсальный характер и может использоваться государствами до тех пор, пока они не получают статус высокоразвитых государств, национальные компании которых сами смогут оказывать существенное влияние на экономику других стран, а зависимость динамики ВВП от притока ПИИ станет менее выраженной или неявной.

В рамках данной стратегии перед государством стоит задача определения порога привлечения ПИИ на определённой стадии инвестиционного процесса.

На наш взгляд, угрозой экономической безопасности государства может создать несбалансированное увеличение количества предприятий с участием иностранного капитала.

Поэтому необходимо построить модель, позволяющую определить такое соотношение предприятий с отечественным и иностранным капиталом в экономике страны-реципиента ПИИ, взаимодействие которых в целом позитивно скажется на экономическом росте.

В качестве такой модели мы предлагаем использовать так называемую модель типа «хищник-жертва».

Модель «хищник-жертва» – это математическая модель совместного сосуществования двух биологических видов (популяций) хищников и жертв. Первоначально эта модель использовалась для описания динамики численности взаимодействующих биологических популяций.

В классическом виде математическая интерпретация модели представлена системой (1.1):

$$\begin{cases} \frac{dx}{dt} = a_1x - b_1xy; \\ \frac{dy}{dt} = -a_2y + b_2xy; \end{cases} \quad (1.1)$$

где x – число жертв;

y – число хищников;

a_1, b_1, a_2, b_2 – параметры модели. [4]

Суть модели сводится к следующему. Два биологических вида – хищники и жертвы – совместно обитают в изолированной среде. Среда предоставляет жертвам питание в неограниченном количестве, а хищники питаются лишь жертвами. Изменяя параметры модели и решая систему уравнений, можно исследовать закономерности изменения состояния системы.

Эта модель может быть использована для отражения динамики численности взаимодействующих национальных предприятий и предприятий с участием иностранного капитала. Однако, из-за того, что классическая форма уравнений не отражает истинный характер взаимодействий между предприятиями, мы предлагаем несколько иную интерпретацию модели.

Итак, пусть в экономике государства совместно существуют предприятия двух типов: национальные предприятия (x) и предприятия с иностранным капиталом (y). x и y будем считать непрерывными функциями от времени, так как количество предприятий обоих типов с течением времени изменяется.

Математическая интерпретация предлагаемой модели, которая отражает динамику численности предприятий каждого типа, представлена системой (1.2).

$$\begin{cases} x_{n+1} = (a_1 - e_1x_n)x_n - by_n - f_1x_n - g_1; \\ y_{n+1} = (a_2 - e_2y_n)y_n + dx_ny_n - f_2y_n - g_2; \end{cases} \quad (1.2)$$

где x_n и y_n – количество отечественных предприятий и предприятий с иностранным капиталом соответственно в n -м периоде времени;

x_{n+1} и y_{n+1} – количество отечественных предприятий и предприятий с иностранным капиталом соответственно в последующем, $(n+1)$ -м периоде времени;

a, e, b, f, g, d – параметры модели, получаемые на основе эконометрических расчётов.

Коэффициенты модели играют следующие роли:

a – коэффициент, который указывает, как увеличивается количество предприятий в отсутствие конкурентов;

e – коэффициент, который характеризует жёсткость конкуренции соответствующих предприятий между собой;

b – коэффициент, который характеризует вероятность закрытия или банкротства национальных предприятий в результате прихода на рынок предприятий с участием иностранного капитала с более высоким уровнем конкурентных преимуществ;

f – коэффициент, который характеризует естественный уровень закрытия или банкротства предприятий по каким-либо причинам;

g – количество предприятий, закрываемых государственными органами за определённые нарушения (например, несоблюдение национального законодательства) или по другим оговоренным причинам;

d – коэффициент, который характеризует возможность увеличения числа предприятий с иностранным капиталом за счёт их взаимодействия с национальными предприятиями.

Заметим, что процесс разработки и принятия инвестиционной стратегии должен осуществляться заранее, до наступления момента массового притока ПИИ в экономику страны. На наш взгляд, для Республики Беларусь это наиболее подходящее время, т. к. в ближайшие годы прогнозируются значительные объёмы поступлений иностранных инвестиций в экономику республики [5]. В Республике Беларусь наметилась очень благоприятная тенденция по привлечению в экономику страны ПИИ, что связано с конкретными шагами Правительства республики в этом направлении (проведение 18 ноября 2008 года Белорусского инвестиционного форума в Лондоне, либерализация национального экономического законодательства). Однако на текущий момент времени объёмы привлечения ПИИ пока не позволяют говорить о вступлении Республики Беларусь ни в одну из трёх рассмотренных фаз инвестиционного процесса, а скорее свидетельствуют о том, что республика находится в преддверии первой стадии.

Литература

1. <http://www.geisherik.ru> – Гейшерик М. Я. Прямые иностранные инвестиции в экономику развивающихся стран Азии.
2. Фишер П. Прямые иностранные инвестиции для России: стратегия возрождения промышленности. – М.: Финансы и статистика, 1999. – 512 с.
3. Славянов А. Влияние прямых иностранных инвестиций на развитие стран с переходной экономикой // Инвестиции в России. – 2008. – № 8. – С. 10-15.
4. <http://www.cdo.susu.ac.ru/journal/numero3/pedag/kipnis/kipnis.html> – Кипнис М. М. Модели социальных явлений в коротком курсе математики.
5. <http://www.government.by> – Официальный сайт Совета министров Республики Беларусь.

УДК 631.16:658.14.012.2

Листратенко Ю.Л.

Научный руководитель: ассистент Крюкова А.А.

УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия», г. Горки

СУЩНОСТЬ И АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ КАК НЕОБХОДИМАЯ ПРЕДПОСЫЛКА УКРЕПЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В настоящее время финансовое состояние сельскохозяйственных предприятий республики оставляет желать лучшего. Многие из них работают неэффективно, некоторые убыточны. Так, к началу 2008 года ряд сельскохозяйственных предприятий вообще не имели собственных оборотных средств, наличие которых является весьма важным критерием для определения удовлетворительности структуры баланса. Некоторые сельскохозяйственные предприятия имели собственные оборотные средства в количестве ниже нормативного (норматив не менее 0,2). Значение коэффициента текущей ликвидности в целом по отраслям сельского хозяйства находилось ниже нормативного (норматив не менее 1,5). К такой же категории с/х предприятий относится и РСУП «Племзавод «Ленино» Могилёвской области.

Успешное решение данной проблемы в РСУП «Племзавод «Ленино» во многом определяется внедрением эффективной системы финансового планирования, направленной на укрепление платёжеспособности предприятия.

Многие с/х предприятия недооценивают такой метод управления финансами. Однако логика развития рыночных отношений обуславливает острую потребность планирования финансовых ресурсов, поскольку отсутствие планов обычно сопровождается ошибочными действиями, несвоевременной переменной ориентации, что и приводит к состоянию ухудшения дел предприятия, а в худшем случае к её краху.

В современных условиях, на наш взгляд, финансовое планирование должно отражать действия субъекта по рационализации структуры баланса, а также финансовое обоснование производственных заданий, что позволит определить существующие проблемы и подготовиться к использованию возникающих в будущем благоприятных условий.

С методической точки зрения, на современном этапе важным моментом в процессе финансового планирования является его взаимосвязь с анализом размещения имущества и источников его образования.

В качестве примера рассмотрим бухгалтерский баланс РСУП «Племзавод «Ленино» (табл. 1).

Таблица 1- Структура имущества и источники формирования РСУП «Племзавод «Ленино», млн.руб.

АКТИВ	На начало отчётного периода	На конец отчётного периода	Абсолют- ное от- клонение	Темп роста
1.ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ, всего	21096	23317	2221	110,5
Основные средства	20788	23029	2241	110,8
Вложения во внеоборотные активы	308	288	-20	93,5
2.ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ, всего	6616	7595	979	114,8
Запасы и затраты	6404	7110	706	111,0
в т.ч. готовая продукция и товары для реализации	14	31	17	221
Налоги по приобретённым активам	85	89	4	104,7
Дебиторская задолженность	92	351	259	381,5
Денежные средства	24	3	-21	12,5
Финансовые вложения	9	9	0	100,0
Прочие оборотные активы	2	2	0	100,0
БАЛАНС	27712	30912	3200	11,5
ПАССИВ	На начало отчётного периода	На конец отчётного периода	Абсолют- ное от- клонение	Темп роста
3.КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ, всего	16148	18752	2604	116,1
Уставный фонд	17	17	0	100,0
Добавочный фонд	15432	17139	1707	111,1
Нераспределённая прибыль	699	1596	897	228,3
4.ОБЯЗАТЕЛЬСТВА, всего	11564	12160	596	105,2
Долгосрочные кредиты и займы	2566	2500	-66	97,4
Краткосрочные кредиты и займы	1066	1764	698	165,5
Кредиторская задолженность	7032	7896	864	112,3
БАЛАНС	27712	30912	3200	11,5

Для оценки структуры приведённого баланса воспользуемся инструкцией по анализу и контролю за финансовым состоянием и платёжеспособностью субъектов предпринимательской деятельности. Согласно данной инструкции, для характеристики структуры баланса рассчитывают 3 показателя: 1)коэффициент текущей ликвидности; 2)коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами; 3)коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами.

Кроме того, инструкцией предусмотрены и нормативные значения данных коэффициентов. В случае, если один из двух первых коэффициентов не удовлетворяет его нормативному значению, то структура баланса признаётся неудовлетворительной.

Рассчитаем коэффициенты на нашем примере и проанализируем их изменение (табл. 2). Как видно из приведенных данных, структура баланса на начало отчётного периода удовлетворительной не являлась. Более того, за отчётный период положение усугубилось – она изменилась в отрицательную сторону.

Таблица 2. Показатели, характеризующие структуру баланса

Показатели	Нормативное значение в среднем по сельскому хозяйству	На начало отчётного периода	На конец отчётного периода	Абсолютное изменение
Коэффициент текущей ликвидности	>1,5	0,7	0,6	-0,1
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	>0,2	-0,75	-0,81	-0,06
Коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами	<0,85	0,40	0,41	0,1

Кроме негативной динамики данных коэффициентов необходимо отметить и отрицательную динамику некоторых статей баланса. Так, из данных таблицы 1 видно, что за отчётный период произошло значительное движение величины денежных средств, что свидетельствует о необходимости осуществления в организации более качественного управления денежными средствами. Также происходит существенное увеличение дебиторской задолженности и готовой продукции. Это означает, что в первую очередь организации необходимо спланировать структуру имущества и источников его формирования, а затем разработать мероприятия, которые позволят осуществить выполнение плана.

Методика определения плановой структуры имущества может выглядеть следующим образом: в первую очередь необходимо задать определённые значения коэффициентов, характеризующих структуру бухгалтерского баланса. Затем необходимо спланировать хотя бы один из его разделов. В большинстве случаев более просто спланировать первый раздел, поскольку внеоборотные активы обладают наименьшей мобильностью. Заданные значения подставляем в следующую систему уравнений:

$$Z = \frac{\text{оборотные..активы} * (1 - Y)}{ВА - \text{оборотные..активы}};$$

валюта баланса = оборотные активы + ВА = капитал и резервы + обязательства;

$$Z = \frac{\text{обязательства}}{\text{валюта.баланса}};$$

оборотные активы = X * (обязательства – долгосрочные кредиты и займы), где X – значение коэффициента текущей ликвидности; Y – значение коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами; Z – значение коэффициента обеспеченности финансовых обязательств активами; ВА – внеоборотные активы.

Решив данную систему, определяем плановую стоимость оборотных и внеоборотных активов, а также величину капитала, резервов и обязательств.

Расчёт плановых значений разделов баланса рассмотрим на нашем примере. Так, запланируем значение коэффициента текущей ликвидности в размере 1,5; значение коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами в размере 0,2; значение коэффициента обеспеченности финансовых обязательств активами в размере 0,4, поскольку такая его величина будет означать способность организации рассчитаться по своим обязательствам.

Величину внеоборотных активов с учётом их тенденции развития запланируем в размере 20000 млн. руб. Рассчитаем величины остальных разделов баланса и его валюту, получим: 1)внеоборотные активы = 20000 млн. руб.; 2)оборотные активы = 20000 млн. руб.; 3)капитал и резервы = 16000 млн. руб.; 4)обязательства = 24000 млн. руб.; 5)долгосрочные кредиты и займы = 10660 млн. руб.; 6)валюта баланса = 40000 млн. руб.

Таким образом, плановая структура имущества и источников его образования будет выглядеть следующим образом (табл.3).

Таблица 3. Плановая структура имущества и источников его образования, млн. руб.

АКТИВ	Сумма	ПАССИВ	Сумма
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ, всего	20000	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ	16000
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ, всего	20000	IV. ОБЯЗАТЕЛЬСТВА, всего	24000
		Краткосрочные кредиты и займы	10660
		Долгосрочные кредиты и займы	29340
БАЛАНС	40000	БАЛАНС	Сумма

Такая структура баланса является удовлетворительной. Конечно, на практике невозможно в точности получить такие круглые величины. Однако посредством составления такого приблизительного плана структуры реализуется одна из функций финансового планирования, состоящая в разработке направлений действия сельскохозяйственного предприятия. Такие направления определяются в ходе сравнения плановой структуры баланса с действующей.

Таким образом, наблюдается значительное отклонение плановых величин оборотных активов и заёмных источников от их фактических значений. Это вызывает необходимость сокращения заёмного капитала.

Кроме этого, как отмечалось выше, существуют и проблемы состава оборотных активов: дефицит денежных средств, увеличение дебиторской задолженности и готовой продукции.

Для приближения фактических показателей к плановым, а также для совершенствования состава оборотных активов, предприятию необходимо наметить ряд мероприятий: 1) к мероприятиям краткосрочного характера можно отнести увеличение по согласованности с поставщиками сроков предоставления предприятиям товарного кредита; обеспечение частичной или полной предоплаты за продукцию, которая пользуется большим спросом на рынке; реструктуризация кредитов путём перевода краткосрочных в долгосрочные; 2) к мероприятиям долгосрочного характера можно отнести привлечение стратегических инвесторов, а также продажу части долгосрочных вложений.

Для оперативного управления положительными и отрицательными денежными потоками целесообразно составлять платёжный календарь, в котором, с одной стороны, отражается график поступления денежных средств от всех видов деятельности в период прогнозного периода времени (5, 10, 15, 30 дней), а с другой стороны – график предстоящих платежей (налогов, заработной платы, формирования запасов, погашения кредитов и процентов по ним и т.д.). Платёжный календарь даёт возможность вовремя принимать корректирующие меры по сбалансированности потоков и обеспечению стабильной платёжеспособности предприятия.

В заключение необходимо отметить, что внедрение системы финансового планирования в предприятии заключается в решении основной трудности при планировании – внедрении. Составить план не так сложно, как сделать, чтобы он заработал. Для этого планы должны быть «работоспособными», необходимо, чтобы в их реализации участвовали руководители и ведущие специалисты предприятия.

УДК 657.412.7 (1-87)

Чепелова А.И.

Научный руководитель: старший преподаватель Сницарева В.М.

УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия», г. Горки

ПРОБЛЕМЫ ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ПУТИ ИХ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПО ОПЫТУ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

Пенсионная система Беларуси является важнейшей частью системы социальной защиты населения. В 2007 году расходы ФСЗН на пенсии составили 80,4% от общего объёма расходов. Вопрос пенсионного обеспечения затрагивает жизненно важные интересы не только пенсионеров, но и тех, кто, будучи в трудоспособном возрасте, участвует в ее финансировании и тем самым «зарабатывает» себе будущую пенсию.

С проблемами пенсионного обеспечения на определенном этапе развития сталкиваются многие государства. За поиском оптимального решения следует обратиться к мировому опыту финансового обеспечения пенсионных систем.

Наша пенсионная система создавалась в иных, в сравнении с настоящими, социально-экономических и демографических условиях. Сегодня она нуждается в адаптации к изменяющимся условиям ее функционирования. В связи с особенностями внутреннего устройства Республики Беларусь заимствовать в полном объеме какую-либо из уже существующих систем пенсионного обеспечения не приемлемо. Однако анализ мирового опыта в области управления финансовыми ресурсами пенсионного обеспечения позволяет применить отдельные элементы зарубежных пенсионных систем в белорусской практике.

Наше государственное обеспечение строится по принципу солидарности поколений, т.е. ныне работающие вносят средства, которые государство использует для пенсионных выплат, получается, что пенсия – это не мера того, что заработано за трудовую жизнь, а то, что человеку “дали” на старость. Прогноз на долгосрочную перспективу показывает значительное сокращение числа работающих граждан в Республике Беларусь. Сегодня вместо 2,5-3 работающих на одного пенсионера, как положено для нормального функционирования пенсионной системы, в нашей республике их приходится 1,7, а в скором времени на одного работающего будет приходиться два пенсионера, что приведет к серьезному дефициту государственной пенсионной системы (табл. 1).

Таблица 1 Основные показатели пенсионного обеспечения (на конец года)

Показатели	Годы						
	1990	1995	2000	2004	2005	2006	2007
Численность населения, тыс. чел.	10188,9	10210,4	9990,4	9849,1	9800,1	9750,5	9714,5
Среднегодовая численность занятых в экономике, тыс. чел.	5150,8	4409,6	4441	4335	4349,8	4401,9	4476,6
Численность пенсионеров, тыс. чел.	2375	2659	2622	2594	2588	2586	2591
Число занятых в экономике, приходящихся на одного пенсионера	2,3	1,7	1,69	1,67	1,68	1,70	1,73
Средний размер назначенной пенсии, тыс. руб.	107	387,2	36,4	172,6	211	277,6	328,2
Величина среднедушевого минимального потребительского бюджета семьи пенсионеров, тыс. руб.	-	762,1	54,1	190,7	216	229,3	255,7

В условиях рыночной экономики государство не в состоянии нести на себе бремя всех социальных обязательств перед гражданами и объективно вынуждено стимулировать граждан накапливать себе на старость самостоятельно или за счет работодателя через построение коллективных или индивидуальных пенсионных программ.

Солидарная пенсионная система в Республике Беларусь имеет ряд проблем, которые угрожают ее финансовой стабильности. В отличие от других стран, где предусмотрены значительные налоговые льготы для участников негосударственных пенсионных фондов и страхователей, в республике нет негосударственных фондов, а долгосрочное накопительное страхование жизни и дополнительной пенсии, или негосударственное пенсионное обеспечение, требует своего дальнейшего развития. При таких обстоятельствах в ближайшем будущем значительная часть государственного бюджета будет направлена на покрытие дефицита солидарной системы пенсионного обеспечения.

Учитывая опыт других стран, для Республики Беларусь довольно сложным инструментом решения проблемы пенсионного обеспечения является увеличение возраста выхода на пенсию, хотя и оно нуждается в решении через его поэтапное внедрение. Сейчас в нашей стране возраст выхода граждан на пенсию является одним из наиболее низких среди бывших советских республик.

Отказ от единого социального налога (по опыту-Германии и Швеции) позволит вернуться к страховым принципам формирования бюджета пенсионного фонда.

Инвестирование пенсионных отчислений (по опыту Великобритании, Швеции) путем приобретения финансовых активов за счет средств пенсионного страхования является одним из методов защиты от риска обесценивания. Для повышения гарантий выполнения обязательств перед пенсионерами целесообразно предусмотреть особые условия минимизации инвестиционных рисков путем создания страхового резерва и обязательного страхования субъектами инвестирования средств пенсионных накоплений профессиональных рисков в страховых компаниях.

Предоставление ежегодного отчета, суммирующего финансовое состояние участника по распределительному и накопительному уровням пенсионной системы (по опыту Швеции), позволят сформировать полную информационную базу персонифицированного учета. Информация на индивидуальных счетах и в отчетах должна отражать права на получение страховой и накопительной части трудовой пенсии: общую сумму накопленных денежных средств, суммы пенсионных взносов, поступившие от работодателя, включая штрафы и пени, суммы начисленного инвестиционного дохода, суммы, направленные на выплату пенсий.

Можно предположить, что внедрение зарубежной практики в области финансирования и управления пенсионным обеспечением с учетом особенностей национального устройства позволит не просто реформировать существующую в Белоруссии пенсионную систему, а поднять ее на новый уровень, обеспечив максимальную прозрачность, эффективность и подконтрольность управления финансовыми ресурсами.

УДК 336.71

Герасименко А.В.

Научный руководитель: старший преподаватель Швец М. Г.

УО «Белорусский государственный аграрный технический университет» г. Минск

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЛИЗИНГА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Экономика Республики Беларусь стоит в настоящее время перед необходимостью широкомасштабного обновления основных средств. Износ средств производства многих предприятий близится к абсолютному. Очевидно также, что применяемый в настоящее время способ увеличения производства при практически отсутствующих инвестициях в долгосрочной перспективе не может привести к положительным результатам в развитии реального сектора экономики. В сложившейся ситуации одним из наиболее эффективных инструментов финансирования реального сектора экономики, в особенности малых и средних предприятий, имеющих значительно меньший «запас прочности» по сравнению с крупными предприятиями, может стать лизинг. Это подтверждается и международным опытом. Так, в настоящее время на лизинговые операции в развитых странах приходится 25-30% инвестиций, а в некоторых из них указанный показатель еще выше (в Англии он составляет 35%).

Лизинг (от англ. to lease – арендовать, брать и сдавать имущество во временное пользование) в соответствии с Гражданским кодексом представляет собой «многосторонние имущественные и экономические отношения между субъектами хозяйствования, при которых одна сторона (лизингодатель) по предложению другой стороны (лизингополучателя) вступает в соглашение с третьей стороной (продавцом) для приобретения у продавца имущества по просьбе лизингополучателя, а лизингополучатель обязуется уплатить лизингодателю за это лизинговые платежи».

В соответствии с классификацией, предусмотренной Положением о лизинге на территории Республики Беларусь, утвержденным Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 31.12.1997, принято различать следующие виды лизинга:

1. В зависимости от условий возмещения лизингодателю лизингополучателем затрат и перехода права собственности на объект лизинга от лизингодателя к лизингополучателю лизинг подразделяется на:

- финансовый, при котором лизинговые платежи в течение договора лизинга, заключенного на срок не менее одного года, возмещают лизингодателю стоимость объекта лизинга в размере не менее 75 процентов его первоначальной (восстановительной) стоимости, независимо от того, будет ли сделка завершена выкупом объекта лизинга лизингополучателем, его возвратом или продлением договора лизинга на других условиях;

- оперативный, при котором лизинговый платеж в течение договора лизинга возмещает лизингодателю стоимость объекта лизинга в размере менее 75 процентов его первоначальной (восстановительной) стоимости. По истечении договора лизинга лизингополучатель возвращает лизингодателю объект лизинга, в результате чего он может передаваться в лизинг многократно.

2. В зависимости от состава сторон лизинг подразделяется на:

- международный, при котором хотя бы одна из сторон договора лизинга является нерезидентом Республики Беларусь;
- внутренний, при котором все стороны договора лизинга являются резидентами Республики Беларусь.

Лизинг – сравнительно молодой для белорусского рынка вид деятельности. Первые лизинговые операции в Беларуси начали проводиться в 1991г. На данный момент белорусский рынок лизинговых услуг объединяет около 50 компаний, банковских дочерних структур, частных фирм. Рынок лизинга в Республике Беларусь развивается высокими темпами. Так, согласно данным Министерства статистики и анализа Республики Беларусь, в 2006 году суммарная стоимость переданного в лизинг имущества увеличилась на 38% по сравнению с 2005 годом и превысила 1 трлн. рублей. В целом по состоянию на 01.01.2007 в лизинге находилось 65,3 тыс. объектов общей стоимостью 2,2 трлн. руб.

По данным Союза лизингодателей Республики Беларусь, лизинговые операции в 2006 году осуществляли 189 организаций. Лизинговых операторов можно укрупнено разделить на банковские структуры, лизинговые компании с иностранным участием и прочие организации. По данным Министерства статистики и анализа РБ, объекты лизинга имеют следующую классификацию:

Таблица 1. Классификация объектов лизинга:

Виды объектов	2004 год	2005 год	2006 год
Здания и сооружения (%)	9	5	6
Машины и оборудование (%)	63	72	57
Транспортные средства (%)	26	21	35
Остальное (%)	2	2	2

Лизинг недвижимости не развивается. По-прежнему наиболее востребованный объект лизинга – машины и оборудование. Главное конкурентное преимущество компаний с иностранным участием – возможность рефинансирования в значительных объемах по ставке ниже внутривнутриреспубликанской.

В отличие от других видов деятельности, законодательство республики о лизинге не подверглось существенным изменениям. В России же введена в действие новая редакция Закона о лизинге. Лизинговая деятельность определяется в российском законе как вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его в лизинг. Наша республика такого закона не имеет, и кредиты, получаемые лизинговыми компаниями, не признаются инвестиционными.

Отношения по лизингу (аренде) в нашей республике регулируют многочисленные законодательные акты и нормативные документы, большая часть которых принята до вступления в силу нового Гражданского кодекса Республики Беларусь (далее – ГК). Основным документом, регулирующим отношения, связанные с совершением и исполнением договоров лизинга на территории страны, – Положение о лизинге на территории Республики Беларусь, утвержденное постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 31.12.1997 № 1769 (далее – Положение), которое применяется постольку, поскольку не противоречит ГК.

Отношения по международному лизингу регулируют:

- Конвенция о межгосударственном лизинге от 25.11.1998 г. (г. Москва), которая действует на территории стран СНГ;
- Конвенция УНИДРУА о международном финансовом лизинге от 28.05.1988 г. (г. Оттава), и др.

Во всех вышеуказанных документах содержится понятие объекта лизинга, однако не во всех оно совпадает.

В соответствии с Положением к объектам лизинга принадлежит любое движимое и недвижимое имущество, относящееся по установленной классификации к основным фондам, а также программные средства и рабочие инструменты (стоимостью свыше 10 МЗП за единицу либо комплект независимо от срока службы или стоимостью до 10 МЗП за единицу, либо комплект со сроком службы свыше одного года), обеспечивающие функционирование переданных в лизинг основных фондов. Объектом лизинга не может быть имущество, используемое для личных (семейных) или бытовых нужд, земельные участки, другие природные объекты, а также иное имущество в соответствии с законодательством.

Согласно ст. 637 ГК предметом договора финансовой аренды могут быть любые непотребляемые вещи, используемые для предпринимательской деятельности, кроме земельных участков и других природных объектов.

Конвенцией о межгосударственном лизинге от 25.11.1998 г. определено, что предметом (объектом) лизинга является любое имущество, относящееся к основным средствам (фондам), кроме имущества, запрещенного национальным законодательством к обращению на рынках, причем объекты лизинга могут быть использованы и для достижения социального эффекта.

Таким образом, во всех перечисленных определениях лизинга имеются существенные разночтения, что приводит к формированию ряда проблем. Проблемы вычета НДС:

Декретом Президента Республики Беларусь от 13.06.2001 № 16 «О предоставлении рассрочки уплаты налога на добавленную стоимость при ввозе на таможенную территорию Республики Беларусь технологического оборудования и запасных частей к нему» (НРПА РБ от 15.06.2001, № 1/2733)(далее – Декрет) определено, что при ввозе на таможенную территорию республики технологического оборудования и запасных частей к нему для обеспечения технического перевооружения и модернизации производств, в отношении которых установлена ставка ввозной таможенной пошлины ноль (0) процентов, юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям предоставляется рассрочка уплаты НДС на год с уплатой ежемесячно 1/12 части суммы налога, подлежащей к уплате.

Норма, определенная Декретом, применяется по объектам лизинга, полученным с 1 июня 2001 года. Декрет принят в целях ускорения обновления активной части основных фондов – технического перевооружения и модернизации производств с использованием передовых и ресурсосберегающих технологий.

Таким образом, с принятием Декрета предполагалось, что суммы, принимаемые к зачету и уплачиваемые при ввозе оборудования, уравниваются, и будет иметь место фактическое освобождение от НДС основных производственных фондов предприятий.

Пунктом 36 Инструкции о порядке исчисления и уплаты налога на добавленную стоимость, утвержденной Государственным налоговым комитетом Республики Беларусь от 29.06.2001 № 94 (НРПА РБ от 11.09.2001, № 8/6945), определено, что вычет НДС, уплачиваемого при ввозе на таможенную территорию республики технологического оборудования в соответствии с Декретом, производится по мере его уплаты независимо от суммы налога, исчисленной по реализации товаров (работ, услуг). Казалось бы, что так оно и есть, однако в настоящее время существует иная трактовка – к вычету должен приниматься НДС в размере 1/12 фактически уплаченных сумм. Для лизингополучателей это суммы, определяемые в арифметической прогрессии – 1/12 НДС в уплаченной месячной ставки в части контрактной стоимости объекта лизинга, 1/12 двухмесячных ставок, 1/12 трехмесячных ставок и т.д. (НЭГ, 2001. № 96).

Применение такого порядка вычета НДС делает невыгодным приобретение основных средств посредством лизинга, поскольку зачет сумм НДС растягивается, что негативно сказывается на финансовом состоянии субъектов лизинга. Это обстоятельство может привести к тому, что лизингодатели вынуждены будут оплачивать НДС при ввозе самостоятельно, отвлекая дорогие кредитные ресурсы на решение этой проблемы. Исходя из изложенного, можно определить основные проблемы лизинга:

1. В соответствии с п. 19 Положения объект лизинга в период действия договора лизинга не подлежит переоценке. Представляется правильным производить переоценку объектов лизинга в сроки, установленные законодательством, причем фонд переоценки должен оставаться у балансодержателя – это повысит привлекательность лизинговых сделок и увеличит долю финансового лизинга в общем объеме продаж.

2. Лизинговые платежи также не подлежат пересмотру. Лизингодатели – резиденты, приобретающие объекты лизинга за пределами РБ за валюту, оказываются в невыгодном положении. Включение прогнозируемых сумм курсовых разниц (и инфляции) в лизинговую ставку увеличивает НДС и налоги из прибыли, подлежащие уплате. В зачет же лизингодатель относит НДС, который не корректируется на суммы курсовых разниц.

В российском законе о лизинге допускается пересмотр лизинговых платежей (общая сумма платежей по договору за весь срок его действия) по соглашению сторон не чаще одного раза в три месяца, что, несомненно, будет способствовать развитию лизинга в РФ (и за пределами РФ).

3. Не способствует развитию рынка лизинга и новая амортизационная политика, действующая с 1 января 2002 года, по причине того, что позволяет применять сроки полезного использования, практически совпадающие со сроками действия договора лизинга – утрачено одно из преимуществ лизинга.

4. Кредиты, предоставляемые лизинговым компаниям, выдаются на общих основаниях. Следовало бы снижать процентные ставки по кредитам, направляемым на приобретение объектов лизинга.

5. Устаревшие законодательные акты, регулирующие лизинговую деятельность.

Литература

1. Журнал «Бухгалтерский учет анализ и аудит» 06/2008.
2. Журнал «Экономика, финансы, управление» 09/2008.
3. «Экономическая газета» 74/2007.

УДК 336.01

Король М.В.

Научный руководитель: к.э.н, доцент Марочкина В. М.

УО «Белорусский государственный экономический университет», г. Минск

ИСТОРИЯ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА КАК СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ И СОВРЕМЕННЫЕ ЕГО АСПЕКТЫ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Роль финансов предприятий в рыночных преобразованиях сводится к трем решающим факторам: обеспечение экономической стабилизации, адаптация к рыночным преобразованиям и стимулирование инвестиционной активности.

Решение этих задач требует активных мер по внедрению на предприятиях финансового менеджмента как рыночной системы управления финансами, ориентированной на рост экономической эффективности производства и его инвестиционного потенциала.

Для понимания роли и значения механизма действия финансового менеджмента актуальным представляется исследование истории возникновения и развития финансового менеджмента.

Долгое время финансы считались частью экономики. Лишь в 20-е годы по мере появления новых технологий и новых отраслей промышленности индустрия финансов превратилась в самостоятельный предмет. Для экономического развития всегда были нужны деньги, поэтому на практике стали активно применять формы внешнего финансирования. Во второй половине 20-х годов резко возрос интерес к разным ценным бумагам, прежде всего к акциям и облигациям.

В период великой депрессии 30-х годов появились новые финансовые проблемы. Внимание специалистов во время кризиса сконцентрировалось на проблемах структуры капитала и ликвидности. Получило развернутое толкование банкротство: предприятия, потерявшие кредитоспособность, требовали законодательной и профессиональной аналитической оценки своего состояния. Началась работа по стандартизации финансовой информации. Она делалась унифицированной и более доступной широкому кругу потенциальных инвесторов и кредиторов. Появился финансовый анализ. Финансовые коэффициенты превращались в основной инструмент оценки деятельности предприятий.

В 40-е годы первую половину 50-х годов получила развитие концепция денежных потоков. Появились методы планирования, бюджетирования и контроля денежных потоков. В период послевоенного инвестиционного бума главную роль в финансах стали играть финансовые аналитики. Они стали заниматься оценкой инвестиционной привлекательности различных **финансовых** инструментов.

В середине 50-х годов в финансовом управлении доминировала методология бюджетирования капитала. **В основу принятия** инвестиционных решений были заложены такие критерии, как чистая приведенная стоимость и внутренняя норма доходности. Большое признание в те годы получили проблемы оптимального расходования финансовых ресурсов. Высокой эффективности достигло управление активами.

Многие финансовые менеджеры превращались в управляющих активами. В эти же годы сформировалась новая методология управления инвестиционными проектами. В финансах наметилась тенденция постепенного перехода к принципам управления «живыми» реальными деньгами.

Была отмечена прямая связь между финансовыми решениями и стоимостью фирмы. Активно обсуждались вопросы воздействия структуры капитала и политики дивидендов на стоимость компании.

Особое место в истории развития финансового менеджмента заняли 60-е годы. Наиболее яркие характеристики этого периода – становление финансового планирования и бюджетирования, активное **развитие** основополагающих элементов управленческого учета. Конец 60-х – начало 70-х годов ассоциируется, прежде всего, с развитием методов управления оборотным капиталом; самое пристальное внимание со стороны финансистов и математиков уделяется оптимизации запасов.

Дальнейшее развитие финансового менеджмента было связано с нарастанием фактора неопределенности в жизнедеятельности предприятий. В 80 – 90-е годы активно развивается теория и практика инвестиционного портфеля, методы управления финансовыми рисками, производные ценные бумаги признаются открытием XX века. Постоянно совершенствуется механизм принятия финансовых решений. Формируется в качестве самостоятельной проблема структуры капитала. До сих пор регулярно появляются принципиально новые схемы финансирования проектов и идей. Все больше венчурный капитал определяет конкурентоспособность современных компаний. Завершенные формы приобретает моделирование стоимости капитала.

Современные тенденции в развитии финансового менеджмента во многом напоминают прошлый опыт. Как и раньше, три проблемы считаются ключевыми: денежные потоки, структура капитала и ликвидность. Столь же актуальны сегодня вопросы управления оборотным капиталом и бюджетирования денежной наличности. Новое качество приобретает финансовое планирование.

В нашей стране процесс активного использования финансового менеджмента находится пока лишь в стадии становления. Использование финансового менеджмента сопряжено с необходимостью адаптации его мировой концепции к уровню развития национальной экономики. Процесс такой адаптации предполагает серьезные научные исследования теоретических основ финансового менеджмента, опыта его использования в государствах с переходной экономикой.

Результативный финансовый менеджмент может быть реализован только через специально подготовленного финансового менеджера, управляющего, обладающего такими особыми качествами, как высокий уровень профессионализма, глубокие знания в области финансов, методов управления финансами, передовых управленческих технологий и общих экономических проблем; быстрота реакции, находчивость, смелость в решениях, умение учитывать реальные условия, приспосабливаться к ним, а при необходимости формировать новую, более предпочтительную бизнес-среду; культура общения с партнерами, подчиненными и руководством предприятия, взаимосвязанная с дисциплинированностью, порядочностью и высокой ответственностью.

Отметим проблемы использования финансового менеджмента в Республике Беларусь:

- 1) отсутствует методическое обеспечение внедрения финансового менеджмента на отечественных предприятиях;
- 2) медленно идет процесс адаптации предприятий к условиям рынка;
- 3) отсутствует комплексный подход подготовки специалистов в области финансового менеджмента;
- 4) слабо действует Закон «О банкротстве».

УДК 336

Плышевский А. А.

*Научные руководители: к. э. н., доцент Краснова И.И., старший преподаватель Зубрицкий А.Ф.**УО «Белорусский национальный технический университет» г. Минск*

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ И ОЦЕНКА ВОЗМОЖНОСТИ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ

В рыночных условиях, когда хозяйственная деятельность предприятия и его развитие осуществляется за счет самофинансирования, а при недостатке собственных ресурсов за счет заемных средств, большое значение имеет финансовая независимость от внешних заемных источников, хотя обойтись без них практически невозможно. В связи с этим в практике финансового анализа используют понятие финансовой устойчивости. В общем виде понятие финансовой устойчивости представляет собой определенное состояние счетов предприятия, гарантирующее его постоянную платежеспособность [1].

При анализе финансовой устойчивости предприятий, при принятии решений об их экономической несостоятельности, а также при применении к кризисным предприятиям тех или иных реорганизационных процедур банкротства (досудебной санации, внешнего управления и других антикризисных мер) необходимо учитывать интеллектуальный капитал этих предприятий. Действительно, компания, вложившая значительные ресурсы в требующие много времени и средств исследования и разработки, вполне может быть признанной неплатежеспособной и оказаться на грани банкротства. Но даже при неудовлетворительной структуре бухгалтерского баланса такая инновационная фирма, благодаря результатам близких к завершению «прорывных» НИОКР, может не только не быть банкротом, но и оказаться мировым лидером в области своих разработок, и применение к такой компании ликвидационных процедур банкротства (формирование конкурсной массы и ее продажа на аукционе) было бы просто недопустимо.

К сожалению, существующие официальные методики диагностики кризисного состояния предприятия основаны на анализе структуры его бухгалтерского баланса и потому в значительной мере игнорируют интеллектуальный капитал фирмы. Так, например, в мировой практике [2] принятие решения о неплатежеспособности основывается на таких показателях, как:

- коэффициент текущей ликвидности K_1 , который характеризует общую обеспеченность предприятия оборотными активами;
- коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами K_2 , отражающий наличие собственных оборотных средств, необходимых для финансовой устойчивости предприятия.

В Республике Беларусь согласно «Правилам по анализу финансового состояния и платежеспособности субъектов предпринимательской деятельности» структура баланса признается неудовлетворительной, а предприятие неплатежеспособным, если значения хотя бы одного из двух названных коэффициентов оказываются меньше их нормативных значений (для транспортных предприятий, $K_1=1,1$; $K_2=0,15$).

Для признания белорусского предприятия потенциальным банкротом необходимо, чтобы, во-первых, оно было признано устойчиво неплатежеспособным, а, во-вторых, хотя бы один из нижеприведенных критериев был хуже нормативного значения:

- коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами K_3 , характеризующий способность компании рассчитаться по своим финансовым (долгосрочным и краткосрочным) обязательствам после реализации активов (при $K_3 > 0,85$);
- коэффициент обеспеченности просроченных финансовых обязательств активами K_4 , отражающий возможность предприятия рассчитаться по своим просроченным финансовым обязательствам (или $K_4 > 0,5$).

Несмотря на общепринятое мнение о том, что показатели текущей ликвидности и обеспеченности собственными оборотными средствами являются решающими при оценке финансового состояния фирмы, многие зарубежные и отечественные специалисты в сфере антикризисного управления считают, что в ряде случаев возможно неадекватное отражение реального финансового состояния предприятия при оценке структуры баланса по этим показателям [3]. Попытки учесть все многообразие имеющихся на практике финансовых состояний современного предприятия привели к разработке целого ряда комплексных (интегральных) моделей оценки возможности банкротства, среди которых наиболее известны следующие:

1. Двухфакторная модель оценки возможности банкротства М. А. Федотовой, учитывающая влияние на вероятность экономической несостоятельности двух факторов:

$$Z = -0,3877 - 1,0736 \cdot K_1 + 0,0579 \cdot K_2, \quad (1)$$

где K_1 – коэффициент текущей ликвидности; K_2 – отношение заемных средств к активам.

По мнению М. А. Федотовой, при $Z > 0$ вероятность банкротства весьма высока.

2. Рейтинговая модель оценки возможности банкротства Р. С. Сайфулина - Г. Г. Кадыкова, включает уже пять факторов:

$$R = 2 \cdot K_1 + 0,1 \cdot K_2 + 0,08 \cdot K_3 + 0,45 \cdot K_4 + K_5, \quad (2)$$

где R – рейтинговое число Сайфулина-Кадыкова; K_1 – коэффициент обеспеченности собственными средствами (оптимальное значение $K_1 > 0,1$); K_2 – коэффициент текущей ликвидности ($K_2 > 2$); K_3 – интенсивность оборота авансированного капитала, отражающая объем реализации продукции, приходящийся на 1 руб. средств, вложенных в деятельность предприятия ($K_3 > 2,5$); K_4 – коэффициент менеджмента, характеризующий отношение прибыли от реализации к величине выручки от реализации ($K_4 = (n-1)/r$, где r – учетная ставка Центробанка); K_5 – рентабельность собственного капитала, вычисляемая в виде отношения балансовой прибыли к собственному капиталу ($K_5 > 0,2$). При значениях $R < 1$ вероятность банкротства очень высока.

3. Опыт прогнозирования банкротства организации за рубежом базируется на факторных моделях. Среди них можно выделить наиболее распространенные четырех- и пятифакторные модели. Рассмотрим некоторые из них.

Британские ученые Р. Тафлер и Г. Тишоу предложили четырехфакторную модель Z-счета:

$$Z_4 = 0,53 X_1 + 0,13 X_2 + 0,18 X_3 + 0,16 X_4, \quad (3)$$

где X_1 = прибыль от реализации / краткосрочные обязательства;

X_2 = оборотные активы / сумма обязательств;

X_3 = краткосрочные обязательства / всего активов;

X_4 = выручка от реализации / всего активов. В этой формуле пороговое значение Z-счета – 0,2.

Многие зарубежные экономисты-аналитики используют пятифакторную модель Э.Альтмана (коэффициент вероятности банкротств). Этот коэффициент рассчитан по данным исследования совокупности 33 компаний, испытывающих финансовые кризисы. Точность такой модели – до 70%.

4. Пятифакторная модель оценки возможности банкротства Альтмана (Z-счет Альтмана), предусматривающая вычисление комплексного критерия:

$$Z_5 = 1,2 \cdot K_1 + 1,4 \cdot K_2 + 3,3 \cdot K_3 + 0,6 \cdot K_4 + K_5 \quad (4)$$

где K_1 – доля оборотного капитала в активах фирмы; K_2 – доля нераспределенной прибыли в активах фирмы; K_3 – отношение прибыли от реализации к активам предприятия; K_4 – отношение рыночной стоимости обычных и привилегированных акций к пассивам компании; K_5 – отношение объема продаж к активам фирмы.

Согласно исследованиям Альтмана, при значениях $Z_5 < 1,8$ вероятность банкротства очень высока, а при $Z_5 > 2,9$ – очень низка.

5. Модель оценки возможности банкротства У. Бивера, предполагающая вычисление так называемых показателей Бивера (табл. 1).

Таблица 1. Система показателей У.Бивера для диагностики банкротства.

Показатель	Формула	Значение показателей		
		Банкротство мало вероятно	Банкротство через 5 лет	Банкротство через 1 год
Коэффициент Бивера	$\frac{ЧП - АМ}{ДО + КО}$	0,4-0,45	0,17	-0,15
Коэффициент текущей ликвидности	$\frac{ОА}{ТО}$	≥ 3	2-2,5	$\leq 1,0$
Финансовый леверидж	$\frac{ДО + КО}{А}$	≤ 35	≥ 50	≥ 80
Коэффициент покрытия активов чистым оборотным капиталом	$\frac{СК - ВА}{А}$	0,4	$\leq 0,3$	0,06
Рентабельность активов	$\frac{ЧП}{А}$	6-8	4	-22

Примечание:

ЧП – чистая прибыль; **АМ** – амортизация; **ДО** – долгосрочные обязательства; **КО** – краткосрочные обязательства; **А** – активы; **СК** – собственный капитал; **ВА** – внеоборотные активы; **ОА** – оборотные активы фирмы; **ТО** – текущие обязательства.

Существует необходимость в разработке новых моделей, которые наряду с традиционными нормативными критериями учитывали бы интеллектуальный капитал фирмы, в том числе активы, связанные с результатами близких к завершению НИОКР. Эта часть интеллектуального капитала фирмы, хотя еще и не имеет статуса объекта интеллектуальной собственности, но нередко представляет собой значительную ценность, а потому должна быть учтена при оценке вероятности банкротства.

Новые модели должны более полно учитывать многообразие реальных кризисных ситуаций, в которых может оказаться современное предприятие.

Литература

1. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности./Под. общ, ред. В.И. Стражева.-Мн.: Выш.шк., 2005.
2. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа.- М.: Финансы и статистика, 2006.
3. Ришар Ж. Аудит и анализ хозяйственной деятельности предприятия.- М., Юнити, 2004.

УДК 336.64

Лавский М.В.

Научный руководитель: старший преподаватель Зубрицкий А. Ф.

УО «Белорусский национальный технический университет» г.Минск

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

Финансовое планирование – это планирование всех доходов и направлений расходования денежных средств предприятия для обеспечения его развития. Финансовое планирование осуществляется посредством составления финансовых планов разного содержания и назначения в зависимости от задач и объектов планирования.

Финансовое планирование является важным элементом корпоративного планового процесса. Каждый менеджер, независимо от своих функциональных интересов, должен быть знаком с механикой и смыслом выполнения и контроля финансовых планов, по крайней мере настолько, насколько это касается его деятельности.

Финансирование фирмы – основополагающий элемент для достижения успеха в деле. Каждая фирма должна планироваться с четким и ясным пониманием того, какие вложения потребуются для того, чтобы начать операцию, какие дополнительные средства будут нужны для поддержания уже начатого. И где могут быть взяты деньги.

Сумма, требуемая для того, чтобы начать дело, может быть определена при помощи составления списка активов, которые должны появиться в наличии, с оценкой их стоимости. Цель следующей ступени в проведении планирования – гарантировать наличие средств для обеспечения трех основных ситуаций в бизнесе:

1. Наличие достаточного капитала для покупки уже действующей фирмы; или в случае открытия нового дела – достаточного капитала для покрытия издержек на развитие.

2. Наличие достаточного размера оборотных фондов для покрытия расходов в первые месяцы, когда поток наличности лимитирован.

3. Наличие достаточного резервного капитала для покрытия внеплановых издержек, которые часто имеют место на начальном этапе. Рекомендуемая сумма обычно составляет 10-15% от начальной стоимости или стоимости покупки оборудования.

Необходимо изложить план получения средств для осуществления проекта. При этом необходимо ответить на следующие вопросы:

- Сколько вообще нужно средств для реализации проекта?
- Откуда получить эти деньги, в какой форме?
- Когда можно ожидать полного возврата вложенных средств, получения дохода на них инвесторами?

Значение финансового плана на предприятиях заключается в том, что он:

- содержит ориентиры, в соответствии с которыми предприятие будет действовать;
- дает возможность определить жизнеспособность проекта в условиях конкуренции;
- служит важным инструментом получения финансовой поддержки от внешних инвесторов.

Бюджет является инструментом как для планирования, так и для контроля. В самом начале периода действия бюджет представляет собой план или норматив; в конце периода действия он служит средством контроля, с помощью которого руководство может определить эффективность действий и составить план мероприятий по совершенствованию деятельности компании в будущем.

Цели планирования могут быть различны на разных предприятиях. Функциям планирования может придаваться разное значение в зависимости от вида и величины предприятия.

Бюджет как экономический прогноз. Руководство любого предприятия независимо от его вида и величины обязано знать, какие задания в области экономической деятельности оно может запланировать на следующий период. Группы заинтересованных в деятельности предприятия лиц предъявляют определенные минимальные требования к результатам его работы. К тому же при планировании некоторых видов деятельности необходимо знать, какие экономические ресурсы требуются для выполнения поставленных задач. Это относится, например, к планированию в области привлечения капитала (приобретения кредитов, увеличение акционерного капитала и т.п.) и определения объема инвестиций.

Бюджет как основа для контроля. По мере реализации заложенных в бюджете планов необходимо регистрировать фактические результаты деятельности предприятия. Сравнивая фактические показатели с запланированными, можно осуществлять так называемый бюджетный контроль. В этом смысле основное внимание уделяется показателям, которые отклоняются от плановых, и анализируются причины этих отклонений. Таким образом пополняется информация обо всех сторонах деятельности предприятия. Бюджетный контроль позволяет, например, выяснить, что в каких-либо областях деятельности предприятия намеченные планы выполняются неудовлетворительно. Но можно, разумеется, предположить и такую ситуацию, когда окажется, что сам бюджет был составлен на основе нереалистичных исходных положений. В обоих случаях руководство заинтересовано в получении информации об этом, с тем чтобы предпринять необходимые действия, т.е. изменить способ выполнения планов или ревизовать положения, на которых основывается бюджет.

Бюджет как средство координации. Бюджет представляет собой выраженную в стоимостных показателях программу действий (план) в области производства, заку-

пок сырья или товара, реализации произведенной продукции и т.д. В программе действий должна быть обеспечена временная и функциональная координация (согласование) отдельных мероприятий. Рентабельность сбыта зависит, например, от величины ожидаемой цены поставщика и условий производства; количество выпускаемой продукции – от ожидаемого объема реализации; величина отпускной цены – от того, каких объемов закупок сырья и материалов требует программа производства и реализации; и т.д.

Бюджет как основа для постановки задачи. Разрабатывая бюджет на следующий период, необходимо принимать решения заблаговременно, до начала деятельности в этот период. В таком случае существует большая вероятность того, что разработчикам плана хватит времен для выдвижения и анализа альтернативных предложений, чем в той ситуации, когда решение принимается в самый последний момент.

Бюджет как средство делегирования полномочий. Одобрение руководством предприятия бюджета (плана) подразделения служит сигналом того, что в дальнейшем оперативные решения принимаются на уровне этого подразделения (децентрализованно), если они не выходят за установленные бюджетом рамки. Если же бюджеты на уровне подразделений не разрабатываются, руководство предприятия вряд ли будет в такой степени склонно к децентрализации процесса принятия оперативных решений.

Организация планирования зависит от величины предприятия. На очень мелких предприятиях не существует разделения управленческих функций в собственном смысле этого слова, и руководители имеют возможность самостоятельно вникнуть во все проблемы. На крупных предприятиях работа по составлению бюджетов (планов) должна производиться децентрализованно. Ведь именно на уровне подразделений сосредоточены кадры, имеющие наибольший опыт в области производства, закупок, реализации, оперативного руководства и т.д. Поэтому именно в подразделениях и выдвигаются предложения относительно тех действий, которые было бы целесообразно предпринять в будущем.

Бюджеты подразделений должны разрабатываться не изолированно друг от друга. При расчете, например, плановых показателей реализации, а значит и величины покрытия необходимо знать условия производства и запланированные отпускные цены. Чтобы обеспечить действенную систему координации, на многих предприятиях разрабатывается инструкция по составлению бюджетов, в которой содержится повременной план, а также распределение обязанностей и ответственности при расчете бюджетных показателей.

В литературе о планировании на предприятиях обычно различают две схемы организации работ по составлению бюджетов (планов): по методу break-down (сверху-вниз) и по методу build-up (снизу-вверх). По методу break-down работа по составлению бюджетов начинается "сверху", т.е. руководство предприятия определяет цели и задачи, в частности плановые показатели по прибыли. Затем эти показатели во все более детализированной, по мере продвижения на более низкие уровни структуры предприятия, форме включаются в планы подразделений. По методу build-up поступают наоборот. Например, расчет показателей реализации начинают отдельные сбытовые подразделения, и затем уже руководитель отдела реализации предприятия сводит эти показатели в единый бюджет (план), который в последствии может войти составной частью в общий бюджет (план) предприятия.

Методы break-down и build-up представляют две противоположные тенденции. На практике не целесообразно использовать только один из этих методов. Планирование и составление бюджетов представляют собой текущий процесс, в котором необходимо постоянно осуществлять координацию бюджетов различных подразделений.

Литература

1. Кравченко Л.И. Анализ финансового положения предприятия. - Мн.: Экаунт, 1994.
2. Морозов А.П. Оценка финансового состояния предприятия. - Мн.: Навука і тэхніка, 1994.
3. Панков Д.А. Современные методы анализа финансового положения предприятия. - Мн.: Профит, 1995.

УДК 657

Станилевич А.А.

Научный руководитель: доцент Мелких Е. Г.

УО «Белорусский национальный технический университет» г.Минск

УЧЕТ ЗАТРАТ ПО СТРАХОВАНИЮ ИННОВАЦИОННЫХ РИСКОВ

В современных условиях рыночная конкуренция диктует предприятиям необходимость обновления, совершенствования производства с использованием инноваций.

Инновационная деятельность в большей степени, чем другие виды деятельности, сопряжена с риском, так как полная гарантия благополучного результата практически отсутствует. Риск является неотъемлемым элементом реализации любого хозяйственного решения. Инновационный риск – это вероятность потерь, возникающих при вложении предпринимательской фирмой средств в производство новых товаров и услуг, которые, возможно, не найдут ожидаемого спроса на рынке. Инновационный риск возникает в следующих ситуациях:

- при внедрении более дешевого метода производства товара или услуги по сравнению с уже используемыми. Подобные инвестиции будут приносить предпринимательской фирме временную сверхприбыль до тех пор, пока она является единственным обладателем данной технологии. В данной ситуации фирма сталкивается лишь с одним видом риска – возможной неправильной оценкой спроса на производимый товар;
- при создании нового товара или услуги на старом оборудовании. В этом случае к риску неправильной оценки спроса на новый товар или услугу добавляется риск несоответствия качества товара или услуги в связи с использованием старого оборудования;
- при производстве нового товара или услуги при помощи новой техники и технологии. В данной ситуации инновационный риск включает в себя: риск того, что новый товар или услуга может не найти покупателя; риск несоответствия нового оборудования и технологии необходимым требованиям для производства нового товара или услуги; риск невозможности продажи созданного оборудования, так как оно не подходит для производства иной продукции, в случае неудачи.

Важнейшим методом снижения рисков инновационной деятельности является их страхование. Страхование – система экономических отношений, включающая образование специального фонда средств и его использование для преодоления и возмещения разного рода потерь, ущерба, вызванных неблагоприятными событиями путем выплаты страхового возмещения и страховых сумм. С помощью страхования инновационная организация может минимизировать практически все имущественные, политические, кредитные, коммерческие и производственные риски.

В Беларуси страхование информационных рисков пока не нашло своего развития в связи с отсутствием отработанных методик оценки самих информационных активов, оценки степени риска и возможностей определения факта возникновения и размера ущерба и спроса со стороны возможных страхователей. В бухгалтерском учете отсутствуют нормативно-правовые документы, определяющие порядок отнесения расходов по страхованию инновационных рисков. Возникает вопрос: их следует относить на расходы будущих периодов или на прибыль?

Расходы будущих периодов отражаются на счете 97. Они представляют собой элемент оборотных фондов, представленный в невещественной форме (затраты текущего периода, которые будут включены в себестоимость следующих периодов). К ним относят: расходы по технической подготовке производства и освоению выпуска новых видов продукции; внеплановый фонд, внеплановые затраты на проведение капитального ремонта; арендная плата, выплаченная авансом, и т.д.

Прибыль – это прирост активов предприятия за определенный период времени. Прибыль от внереализационных доходов и расходов – это прибыль (убыток) по операциям различного характера, не относящимся к основной деятельности предприятия и не связанным с реализацией основных средств, иного имущества предприятия, выполнения работ, оказания услуг. Прибыль текущего периода отражается на

счете 99 «Прибыли и убытки». В состав этой прибыли (убытка) включается сальдо полученных и утраченных штрафов, пени, неустоек и других видов санкций, а также другие доходы, как-то: прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году; доходы от аренды; поступления сумм в счет погашения дебиторской задолженности, списанной в прошлые годы; проценты, полученные по денежным средствам, числящимся на счетах предприятия.

Исходя из сути этих понятий, наиболее логичным представляется относить расходы по страхованию инновационных рисков на расходы будущих периодов. В бухгалтерском балансе данную операцию можно отразить следующей проводкой: Д 97 «Расходы будущих периодов» К 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» субсчет 2 «Расчеты по имущественному и личному страхованию» – отнесены расходы по страхованию на расходы будущих периодов. Далее следует проводка: Д 76 К 51 «Расчетный счет» – оплачены расходы по страхованию инновационных рисков. Отнесение данных расходов именно на расходы будущих периодов будет более выгодно предприятию, т.к. в данном случае уменьшается сумма налогооблагаемой прибыли, а, следовательно, и сумма налогов, вычитаемых из прибыли. Это будет стимулировать предприятие на использование инноваций. А при неудачном исходе в любом случае эти затраты лягут на уменьшение существующей прибыли компании.

Серьезная работа по практическому внедрению страхования информационных рисков в Республике Беларусь еще не начиналась, и в настоящее время оно представлено в очень ограниченной форме. Отметим, что если система организации страхования и перестрахования по классическим видам страхования достаточно отработана и имеет отражение в бухгалтерском учете, то по новым видам страхования ее придется создавать. По постановлению Совета Министров Республики Беларусь от 31.07.2003 N 1016 (ред от 10.04.2007) «О КОНЦЕПЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ НА 2003 – 2007 ГОДЫ»: «одним из элементов системы поддержки инновационной деятельности станет страхование рисков. Существует два подхода в решении этого вопроса: создание венчурных либо страховых фондов».

Чтобы посредством государственной политики создать комплексную систему страхования бизнес-рисков и условия для появления венчурных фондов и компаний, которые бы на альтернативных условиях предоставляли ресурсы высокотехнологичным компаниям, Беларуси необходимо получить суверенный кредитный рейтинг и следовать рекомендациям ВТО в финансовой сфере. В частности, необходимо устранить дисбаланс в развитии банковского и страхового сектора. В мире подавляющее большинство финансовых ресурсов предоставляется именно страховыми компаниями. А в Беларуси рынки банковских и страховых услуг соотносятся как 7 к 2. Должно быть наоборот. Для развития в Беларуси системы страхования инновационных рисков и отражения расходов по затратам при страховании достаточно обратиться к опыту успешно развивающихся стран и применить его к нашим условиям.

УДК 336.71

Петровская Ю.В.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Дроздович Л.И.

УО «Белорусский национальный технический университет» г.Минск

РАЗВИТИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В настоящее время на страховом рынке Республики Беларусь работают 23 компании, 8 из которых – государственные, а 10 – имеют долю иностранного капитала. Несмотря на то, что число операторов страхового рынка практически не растет, сами они развиваются, открывают филиалы в регионах. По данным Минфина, за 2007 год действующими страховыми организациями республики получено страховых взносов по прямому страхованию и сострахованию на сумму 665,0 млрд. Вг. Прирост поступлений за 2007 г. по сравнению с предыдущим годом составил 112,1 млрд. Вг, или 20,3%. Доля Белгосстраха в общей сумме составила 56,1%, или 373,2 млрд. Вг. По добровольным видам стра-

хования получено 275,1 млрд. Вг страховых взносов, а по обязательным – 389,9 млрд. Вг, или 41,4% и 58,6% соответственно в общей сумме поступлений. Выплаты страхового возмещения и страхового обеспечения в целом по республике достигли 343,3 млрд. Вг, при этом на долю Белгосстраха в общей сумме страховых выплат приходится 219,4 млрд. Вг, или 63,9%. Уровень страховых выплат в общей сумме полученных страховых взносов за 2007 г. составил 51,6%. За 2007 г. страховыми организациями перечислено в бюджет и внебюджетные фонды 69,8 млрд. Вг, из них 36,3 млрд. – налоги и неналоговые платежи в бюджет, 33,5 млрд. Вг – платежи во внебюджетные фонды. Среднесписочная численность работников страховых организаций республики по состоянию на 1.01.2008 г. составила 11 476 человек, в т.ч. штатных – 4800. Фонд оплаты труда на эту же дату составил 84,5 млрд. Вг, из них оплата штатных работников вылилась в 54,0 млрд. Вг. Темпы роста отрасли в первом полугодии 2008 г. впервые за 7 лет превысили 44%. За этот же период страховщики собрали более 440 млрд. Вг, а страховые выплаты превысили 196 млрд. Вг. Прибыль страховых компаний составила 42 млрд. Вг, что на 76% больше, чем за аналогичный период прошлого года. Собственный капитал страховых организаций за шесть месяцев 2008 г. составил 330 млрд. Вг и возрос к аналогичному периоду 2007 г. на 51 млрд. Вг.

Страхование бывает обязательным и добровольным. Но в настоящее время заниматься обязательными видами страхования разрешено лишь тем страховым организациям, которые принадлежат государству или имеют в своих уставных фондах более 50% госдолей или акций. Эта норма закреплена Положением о страховой деятельности, утвержденной Указом от 25.08.2006 № 530.

Созданные после 1 апреля 2008 г. в соответствии с Декретом Президента от 28.01.2008 № 1 предприятия в населенных пунктах с численностью населения до 50 тыс. человек при осуществлении хозяйственной деятельности по выпуску товаров (работ, услуг) собственного производства и их реализации получили возможность страховать свои имущественные интересы у страховых организаций и страховых брокеров, созданных за пределами РБ. В то же время при проведении госзакупок товаров у нерезидентов РБ страхование грузов осуществляется в государственных страховых организациях и (или) страховых организациях, в уставных фондах которых доля государства превышает 50%. Это требование распространяется на всех субъектов хозяйствования, производящих такие закупки, и поставщиков с поставкой на условиях CIF и CIP. И только если эти организации откажутся обслуживать подобные сделки, можно будет обратиться к иным страховщикам. Для самих организаций страхование у иностранных страховщиков является положительным моментом, но для экономики государства в целом – негативным, т.к. заработанные на территории Республики Беларусь иностранцами средства уходят за рубеж.

Государственное социальное страхование представляет собой систему пенсий, пособий и других выплат гражданам Республики Беларусь за счет средств государственных страховых фондов в случаях, предусмотренных Законом «Об основах государственного социального страхования» от 31 января 1995г. № 3563- XII. Средства государственного социального страхования состоят из обязательных страховых взносов работодателей и работающих граждан, а также физических лиц, самостоятельно уплачивающих обязательные страховые взносы в государственные страховые фонды, доходов от капитализации средств и других поступлений. Средства государственного социального страхования хранятся в государственных внебюджетных страховых фондах, создаваемых актами Президента Республики Беларусь и законами Республики Беларусь. Средства государственного социального страхования не подлежат изъятию, не облагаются налогами и не могут быть использованы на цели, не предусмотренные законодательством о государственном социальном страховании.

Право на выплаты по государственному социальному страхованию приобретает в зависимости от уплаты страховых взносов. Граждане имеют право заключать договоры на добровольное социальное страхование. Работодатели имеют право за счет собственных средств осуществлять дополнительное социальное страхование своих работников.

Условия, размеры и порядок получения выплат по добровольному и дополнительному социальному страхованию определяются в соответствии с договорами о добровольном и дополнительном социальном страховании. Добровольное и дополнительное социальное страхование может осуществляться негосударственными страховщиками (страховыми организациями) в соответствии с законодательством. Государство не несет ответственности по обязательствам негосударственных страховщиков (страховых организаций).

Добровольное страхование имущества предприятий и организаций. Объекты страхования и риски, от которых можно застраховать имущество.

По добровольному страхованию финансовых рисков юридические лица и индивидуальные предприниматели могут застраховать не противоречащие законодательству Республики Беларусь свои имущественные интересы, связанные с риском возникновения убытков из-за нарушения их контрагентами своих обязательств по договору, при осуществлении предпринимательской деятельности.

Страховым риском является финансовый (предпринимательский) риск страхователя, связанный с нарушением (неисполнением, ненадлежащим исполнением) контрагентом страхователя (должником) обязательств, принятых на себя по договору со страхователем. Договор страхования может быть заключен в отношении всех либо отдельных страховых рисков. При этом не может быть застрахован финансовый риск иного лица, либо свой финансовый риск в пользу третьего лица.

При добровольном страховании риска непогашения кредита банки и иные кредитно-финансовые организации, зарегистрированные в установленном порядке и осуществляющие в соответствии с действующим законодательством предпринимательскую деятельность по выдаче кредитов, могут застраховать свои имущественные интересы, связанные с возникновением убытков из-за нарушения заемщиком своих обязательств по кредитному договору (договору займа) в отношении погашения суммы выданного кредита (займа) в установленный срок и в полном объеме.

Страховым случаем является понесение страхователем убытков вследствие непогашения кредитополучателем по окончании срока кредитования (при погашении кредита по частям – на установленную дату осуществления последнего платежа в погашение долга, при открытии кредитополучателю кредитной линии – по окончании срока кредитования по каждому отдельному кредиту) суммы кредита в полном объеме. Страхованию подлежит только сумма основного долга заемщика, проценты за пользование кредитом не могут быть застрахованы.

При добровольном страховании валютных ценностей объектом страхования являются имущественные интересы страхователя, связанные с произошедшей в процессе его деятельности (на основании выданной лицензии на право осуществления операций с ценностями) утратой валютных ценностей, находящихся в его владении, пользовании или распоряжении.

В настоящее время в Республике Беларусь существуют проблемы, тормозящие развитие страхового рынка. По мнению частных страховщиков, серьезным препятствием для развития отрасли стало то, что негосударственным компаниям (или тем, в чьем уставном капитале доля государства составляет менее 50%) не разрешено заниматься обязательными видами страхования. Таким образом, государство отняло у «частников» серьезный и стабильный источник доходов. Кроме того, госпредприятия обязаны страховать имущественные интересы только в государственных или полугосударственных страховых компаниях. Неудобства для клиентов содержат и изменения, внесенные Указом Президента от 28.04.2008 № 236, в схему обязательного страхования ответственности владельцев транспортных средств. Теперь, если у потерпевшего имеется два полиса – ОСАГО и КАСКО, он в первую очередь должен получить выплату у государственного страховщика, а уж потом, если не хватит средств на ремонт, идти в частную компанию. Возникают и другие проблемы. Зачастую требуется передать риски перестрахования за границу, крупным рейтинговым компаниям (чего нередко требуют зарубежные инвесторы, вкладывающие деньги в белорусскую промышленность). Для этого частной страховой компании необходимо

получить разрешение у национальной перестраховочной организации. И только в случае ее отказа взять риски на себя, их можно передать зарубежной компании. Тем не менее, некоторые подвижки по либерализации в отрасли все же произошли. Этому немало способствовал Указ Президента от 19.05.2008 № 280, который дал предпринятиям возможность относить расходы по некоторым видам добровольного страхования на затраты. По словам страховщиков, это уже дало толчок развитию страхования грузов, особенно активизировался в этом отношении малый бизнес.

В апреле нынешнего года зарегистрирована первая в истории республики организация, страховой фонд которой полностью сформирован за счет иностранных инвесторов – ЗАО «Генерале». Страховая Компания «B&B Insurance Co» получила высокий кредитный рейтинг и рейтинг финансовой устойчивости. В следующем году руководство компании собирается привлечь порядка 10 млн. USD зарубежных инвестиций.

Для развития страховой рынка Республики Беларусь следует исключить норму о том, что обязательными видами страхования могут заниматься только государственные или имеющие в своих уставных фондах более 50% госдолей организации. Членами Белорусского бюро по транспортному страхованию могли становиться организации независимо от формы собственности, не только государственные. Следует предоставить юрлицам и гражданам страны, которые заняты реализацией инвестиционных проектов с участием иностранного капитала, альтернативу в лице иностранных страховых компаний. Такая мера позволит создать благоприятные условия для привлечения иностранных инвестиций. Возможность относить страховые взносы по добровольному страхованию на себестоимость продукции, работ, услуг является положительным фактором для развития страхового рынка, т.к. в перспективе это положительно скажется на уровне пенсионного обеспечения в целом по стране.

УДК 336.71

Кастюкевич О.А.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Дроздович Л.И.

УО «Белорусский национальный технический университет» г.Минск

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Согласно п. 2 ст. 315 ГК Республики Беларусь, ипотека- это «залог земельных участков, предприятий, зданий, сооружений, квартир и другого недвижимого имущества».

В соответствии со ст. 315 ГК Республики Беларусь предусматривается специальное законодательное регулирование ипотеки. В настоящее время был принят закон «Об ипотеке» Палатой представителей от 14 мая 2008 года, и он был одобрен Советом Республики 4 июня 2008 года. Данный закон вступит в действие 1 января 2009 года.

В экономическом отношении ипотека- это рыночный инструмент оборота имущественных прав на объекты недвижимости в случаях, когда другие формы отчуждения (купля-продажа, обмен) юридически или коммерчески нецелесообразны, и позволяющий привлечь дополнительные финансовые средства для реализации различных проектов.

Особенно следует выделить функции ипотечного кредитования и особенности такого рода кредита, которые дают ему преимущество перед другими способами кредитования.

Функции, выполняемые ипотечным кредитованием, можно сформулировать следующим образом:

- 1) функция финансового механизма привлечения инвестиций в сферу материального производства;
- 2) функция обеспечения возврата заемных средств;
- 3) функция стимулирования оборота и перераспределения недвижимого имущества, когда иные способы экономически нецелесообразны или юридически невозможны;
- 4) функция формирования многоуровневого фиктивного капитала в виде залоговых, производных ипотечных ценных бумаг и др.

Необходимо акцентировать внимание на том, что ипотека выступает активным механизмом развития экономики. Во-первых, промышленное ипотечное кредитование дает возможность модернизировать производство и повысить качество и конкурентоспособность продукции. Во-вторых, рост строительства за счет ипотечного кредитования влечет за собой рост производства строительных материалов и конструкций, мебели, обоев, электрооборудования и др. В-третьих, развитие системы ипотечного кредитования способно вывести страну не только из инвестиционного, но и из инфляционного кризиса, отвлекая денежные средства на долгосрочные ипотечные кредиты. В-четвертых, ипотечное кредитование является одной из важнейших предпосылок для удовлетворения потребностей граждан в жилье. В-пятых, ипотечное кредитование играет важную роль в повышении стабильности и эффективности банковской системы страны. Однако чтобы достичь данных положительных результатов, необходимо создать условия, стимулирующие и поддерживающие механизм ипотечного кредитования, а это достаточно сложно и проблематично. Необходимо провести следующие мероприятия.

Определить, какие конкретно органы управления и каким образом должны заниматься проблемами ипотечного кредитования. В настоящее время ни одна из управленческих структур решить их в комплексе не в состоянии. Мы считаем, что целесообразно создать новые, жизнеспособные, специально предназначенные для этих целей структуры: ипотечные агентства, ипотечные банки, органы регистрации недвижимости, страховые организации и другие, которые составляют основу системы ипотечного кредитования.

Обеспечить определенные макроэкономические условия: устойчивые темпы экономического роста; стабильность национальной валюты; снижение темпов инфляции; рост реальных денежных доходов населения до уровня, позволяющего осуществлять накопления и вкладывать их в строительство или покупку жилья.

Совершенствовать работу банковской системы. Высокие риски при первоначальном ипотечном кредитовании делают кредиты дорогими для заемщиков и в условиях инфляции – рискованными для кредиторов. Серьезнейшей проблемой для банков является полное отсутствие вторичного рынка ипотечных кредитов, что лишает многие банки привлечения денег в систему кредитования через продажу ипотечных ценных бумаг. Образование специализированных кредитных учреждений, основными активами которых являются закладные, – один из методов стимулирования ипотечной активности.

На период формирования в Республике Беларусь системы ипотечного кредитования, полагаем, обоснованным будет создание специализированного государственного ипотечного банка с правом предоставления кредитов гражданам, промышленным и сельскохозяйственным предприятиям, фермерам под залог недвижимости.

Проводить специальную подготовку кадров всех уровней. Для этого в республике целесообразно организовать постоянно действующие курсы, добиться возможной технической и консультативной помощи со стороны Международной финансовой корпорации и других международных институтов.

Одна из главных проблем, не позволяющих ипотеке развиваться достаточно быстрыми темпами, – отсутствие в Беларуси среднего класса.

Экономическая ситуация в республике такова, что полярность доходов различных слоев населения сохраняется. Те, кто может купить квартиру, у кого есть деньги, сделает это и без ипотеки. Тем, кто хочет купить квартиру, но не может это сделать из-за низкого уровня доходов, никакая ипотека не поможет.

Перечисленные причины обуславливают необходимость принятия мер по созданию правовых и экономических условий, позволяющих возродиться среднему классу страны. Одной из мер является снижение подоходного налога с физических лиц, что значительно повысит потенциальную возможность для граждан увеличить свои доходы и декларировать их. Следующим шагом, на наш взгляд, могут быть такие изменения налогового законодательства, при которых станет выгодно декларировать всю зарплату не только работникам предприятия, но и его руководителям. Коренным образом изменит ситуацию внесение поправок, обуславливающих легализацию накоплений граждан.

В совокупности эти меры способствовали бы созданию экономических схем, позволяющих увеличить число лиц, занимающихся мелким и средним бизнесом. В конечном счете у граждан появились бы первоначальные средства, необходимые для развития ипотеки.

Становление ипотеки сдерживается не только недостаточной правовой базой, сколько отсутствием в собственности граждан и юридических лиц значимого недвижимого имущества, которое может быть предметом залога. Иными словами, у заемщиков зачастую просто нет недвижимого имущества для обеспечения возврата кредита. Для решения данной проблемы требуется принятие организационных мер и правовых актов, которые способствовали бы расширению возможностей по приобретению недвижимости в собственность и вовлечению ее в оборот.

Развитие отношений, связанных с ипотекой, предполагает выделение на ее внедрение солидных денежных средств, которые необходимо предусмотреть в госбюджете. В дальнейшем потребуются привлечение денежных средств и из других источников.

Функция привлечения кредитных ресурсов является основной в системе ипотечного кредитования. Представляется, что на начальном этапе формирования системы долгосрочного ипотечного кредитования эту функцию должно взять на себя государство.

Несмотря на то, что внедрение ипотеки в Республике Беларусь осуществляется подготовленными специалистами, подавляющее большинство населения к этому не готово. Мы считаем, что неразвитость ипотечных отношений объясняется также неинформированностью основной массы граждан об этом виде правоотношений.

В целях правового просвещения населения вопросы ипотечного кредитования необходимо широко освещать в средствах массовой информации, особенно по радио, телевидению, в печати, при активном участии в обеспечении этого информационного процесса государства.

Таким образом, наше исследование позволяет сделать следующие выводы.

Залог недвижимости (ипотека) представляет собой правовой институт, на основе которого формируется система долгосрочного ипотечного кредитования. Создание такой системы в Республике Беларусь является одним из важнейших источников инвестиций для всех отраслей экономики: промышленности, сельского хозяйства, жилищного строительства. Однако, чтобы достичь положительных результатов, необходимо много усилий и средств, которых зачастую не хватает. Также необходимо провести целый комплекс различных мероприятий, а не их небольшую часть. И только все вместе даст свои плоды.

УДК 336.01

Герасименко А.А.

Научный руководитель: старший преподаватель Янович П. А.

УО «Белорусский национальный технический университет» г.Минск

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Актуальность этой темы очевидна, так как в последние годы центральной проблемой белорусской экономики является острая нехватка инвестиционных (финансовых) ресурсов. Также по оценке экспертов, присутствуют признаки «перегрева», которые не отличаются специфичностью, это: и опережающий рост совокупного спроса и совокупного долга, и высокий уровень инфляции, и рост цен на недвижимость, и нехватка мощностей строительных организаций для освоения инвестиций. Наша страна находится на пути своего экономического курса, и в его основу положена модель социально ориентированной рыночной экономики, позволяющей сочетать свободную частную инициативу, конкуренцию с активной ролью государства, эффективность с высоким уровнем социальной защиты населения. А всё это невозможно без активного привлечения иностранных инвесторов на белорусский рынок. Указанные принципы предполагают разработку различных моделей, проектов. Однако в

последние годы в белорусской экономике достаточно распространён взгляд на инвестиционный проект только как на некий план, пакет документов. При этом на второй план отходит осознание того, что инвестиционный проект представляет собой систему экономических отношений его участников. Реализация любого инвестиционного проекта невозможна без квалифицированного управления им, без мониторинга окружающей проект экономической среды.

Огромным шагом вперед является: белорусский инвестиционный форум в Лондоне. Мероприятие масштабное: в нем принимают участие практически все работающие в Беларуси банки, ведущие промышленные и региональные организации. Замечу с сожалением, что для Беларуси время дешевых кредитов закончилось. И сейчас получение дополнительных знаний о том, как можно сражаться на мировых рынках за эти ресурсы в условиях дефицита собственных ресурсов и удорожания для страны заемных средств извне, имеет важнейшее значение для белорусских компаний. На этом фоне желание нашего правительства организовывать масштабную презентацию инвестиционных возможностей страны в Лондоне весьма похвально. Но только в том случае, если правительство действительно будет заниматься созданием привлекательных бизнес-условий и проводить реальные реформы. И претворять их в жизнь, а не рассматривать их лишь на бумаге или совещаниях. Ведь кризис можно рассматривать и как время новых возможностей. Когда финансовые продукты теряют свою ценность, инвесторы обращают внимание на новые рынки. А лозунг лондонского инвестиционного форума: «Беларусь – новые возможности в Европе». Поэтому белорусское правительство должно доказать, что способно на решительные реформы в экономике, и это будет тяжелый шаг в сложившейся обстановке мирового кризиса. В настоящее время государством взят курс на развитие перспективных, с точки зрения мировой науки, направлений исследований: информационные технологии, биотехнологии, оптико-электронные технологии и приборы, микроэлектроника, лазерные и плазменные технологии, приборостроение, машиностроение, лекарственные препараты.

В Беларуси сегодня созданы благоприятные условия для привлечения в страну иностранных инвестиций. Во многом они обусловлены государственной инвестиционной политикой:

✓ Выгодное экономико-географическое и геополитическое положение

Беларусь является восточной границей Европейского союза и может стать своего рода плацдармом для зарубежных инвесторов в плане освоения новых перспективных восточноевропейских рынков. Этому во многом способствует развитая сеть автомобильных и железнодорожных путей сообщения между странами ЕС и СНГ, которые проходят через нашу страну. А единое таможенное пространство с Россией обеспечивает потенциальному инвестору широкий доступ к огромной емкости российского рынка.

✓ Развитый промышленный, научно-технический и экспортный потенциал

Около трети объема производства ВВП обеспечивает сегодня промышленный комплекс. Беларуськалий, МТЗ, МАЗ, БелАЗ, БМЗ, Гомсельмаш и другие крупные предприятия – символы национального промышленного прогресса, продукция которых известна во многих странах мира.

✓ Высококвалифицированная рабочая сила

Высококвалифицированная рабочая сила, обладающая опытом работы на современных предприятиях. На 1000 человек, занятых в реальном секторе экономики, приходится около 450 работников с высшим и средним специальным образованием. Такая высокая квалификация работников достигается благодаря созданной в стране системе подготовки кадров, в том числе в таких отраслях, как автомобилестроение, тракторное и сельскохозяйственное машиностроение, оптика, радиоэлектроника, точное приборостроение и других.

Еще для повышения инвестиционной привлекательности во всех областных центрах и столице Беларуси на срок от 30 до 50 лет Указами Президента страны созданы шесть свободных экономических зон, которые представляют собой территории со специальными налоговыми, таможенными и регистрационными режимами и дают дополнительные льготы инвесторам. Кстати, на настоящий момент в СЭЗ зарегист-

рировано уже 280 организаций. Сегодня основные инвесторы в республике – это Россия, на долю которой приходится около четверти привлекаемых инвестиций от общего объема, и ряд европейских стран (Швейцария, Австрия, Германия, Нидерланды). Однако большой интерес для нас представляют также инвестиции из ближневосточного и азиатского регионов, в том числе сотрудничество с Китаем, Ливаном, Ираном, Сирией, Саудовской Аравией, Израилем, с которыми в настоящее время активизируются инвестиционные связи. При создании новых предприятий и новых отраслей обычно у нас внимание концентрируется на обеспечении выпуска конечного готового продукта и максимальном приближении к полной автономии предприятий, выпускающих этот продукт. При этом, как правило, отсутствует стремление к использованию преимуществ разделения труда. Как показывает анализ данной проблемы, правительства развитых стран опираются преимущественно на рычаги косвенного регулирования (налоговая, амортизационная, кредитно-финансовая политика). Одним из основных регуляторов является налог на предпринимательский доход (налог на прибыль). Во всех развитых странах прослеживается тенденция снижения налоговых ставок на прибыль. В Беларуси наиболее распространенными организационными формами отношений участников проекта являются акционерное общество и совместное предприятие. А почему бы не создать такие организационные формы, как консорциум и хозяйственная ассоциация, активно используемые западными странами. Характерная особенность консорциума – отсутствие совместной собственности участников; доля каждого члена консорциума определяется исходя из квот партнеров в общих объемах производства и оказываемых услуг в ходе осуществления проекта. Консорциум может перерасти в предприятие с долевой формой собственности, в том числе акционерной.

Конференция ООН по торговле и развитию (UNCTAD) опубликовала доклад о мировых инвестициях-2008. Согласно ему Беларусь не использует потенциал привлечения прямых иностранных инвестиций, хотя экономические условия для этого есть. В докладе Беларусь расположилась на 48-м месте по потенциалу привлечения ПИИ и на 95-м по фактическому показателю их привлечения. Такой разрыв между действительностью и возможностями свидетельствует о недостаточной работе в этом направлении. При этом показатели притока ПИИ в Беларусь за последние годы заметно улучшились: со 164 млн. USD в 2004 г до 1 млрд. 772 млн. USD в 2007 г. Это выше среднего показателя по темпам роста в странах СНГ и в мире в целом. Однако удельный вес ПИИ в объеме валовых вложений в основной капитал по-прежнему низкий – 12,9% по итогам 2007 г. Для сравнения, в странах СНГ он составил 19,7%, в России – 19,3%, Украине – 25,6%, Литве – 19% ровно и, наконец, в мире – 14,8%. К тому же объемы поступлений ПИИ в страны Содружества на порядок выше. К примеру, по этому показателю Беларусь только в 2007 г. достигла уровня Украины 2004 г. Радость от 85-ого места Беларуси из 181 страны по качеству делового климата явно омрачают конфликты национального бизнеса с властями в отношении цено регулирования импорта, а также принуждение к экспорту. Такжестораживает показатель республики по объему накопленных ПИИ в 2007 г. – 4,5 млрд. USD, что составляет всего 10% от ВВП. «Это невысокий показатель по сравнению с 26% в среднем по странам СНГ и 27,9% в масштабах всего мира». Но, к сожалению, уровень текущего самофинансирования предприятий не превышает 25 % – и эта доля вложений недостатчно велика. Кредиты, предоставляемые банками, составляют около 25% ВВП. Для сравнения, аналогичный показатель в США равен 70%, в Японии – 55%, в среднем по странам Евросоюза – 125%.(источники: UNCTAD, World Investment Report 2008, Doing business 2009).

На данном этапе развития нашей экономики, нам необходимо уйти от развития РБ, как сборочного цеха. Необходимо развитие новых инвестиционных проектов, которые освободили бы нас от сырьевой зависимости. Т.е. развитие отраслей экономики ориентированных на собственное сырье (дерево, песок, строительный камень, соль), сферы услуг(туристические). А также создания условий для возможности выхода инвестиционного капитала на эти рынки, и получение выгоды для РБ, к которым можно отнести:

1. Государству и бизнесу надо совместно выработать правила игры, потому что предприниматель сегодня не может работать, не понимая требований государства и порядка взаимоотношений с ним. По существу, эта проблема сводится лишь к налоговым ставкам или налоговым стимулам.

2. Предприятия не заинтересованы в привлечении инвестиций из-за высокого уровня административных рисков и отсутствия реальной защиты их интересов. До тех пор пока не будут выработаны и законодательно закреплены правила игры, рассчитывать на большой приток инвестиций нереально. Любой крупный инвестор политической гарантией своих капиталов будет считать только одно – «добро» Президента на проведение инвестиционного проекта. Других, столь же весомых аргументов, защищающих имущество предпринимателя, у государства нет.

3. Одним из наиболее перспективных путей привлечения иностранных инвестиций является участие инвесторов в процессе приватизации. Но необходимо обеспечить доступ к приватизации всех желающих, для получения максимально выгодной цены наших предприятий. Но также не следует ей придавать лавинообразный характер. Нужно рассматривать любые возможные, но взаимовыгодные предложения.

4. Крайне необходимо сотрудничество с международными организациями. Нужно продолжить последовательную работу по унификации таможенно-тарифных систем Беларуси и России, либерализации экономики и внешнеторговых связей республики, связанной с вхождением в ВТО.

5. Беларусь имеет уникальное географическое положение: через её территорию проходят мировые транспортные коридоры. Но при этом пока в Беларуси отсутствуют современные транспортно-логистические центры, которые могли бы на высоком уровне обслуживать транзитные потоки.

УДК 336.71

Нехведович В. Ф.

Научный руководитель: старший преподаватель Янович П.А.

УО «Белорусский национальный технический университет» г.Минск

ИПОТЕКА КАК ПРОЦЕСС ДОЛГОСРОЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ НЕДВИЖИМОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Сегодня во всех развитых странах залог недвижимости является одним из наиболее надежных способов обеспечения кредитных обязательств.

Ипотека – это залог недвижимости, обеспечивающий исполнение финансовых обязательств ее владельца. В отличие от обычного кредита на приобретение недвижимости, ипотечный кредит теоретически более выгоден для заемщика, поскольку не требует поручительства, а также залога в денежной или имущественной форме. Кроме того, ипотечные деньги, как правило, более «длинные», а проценты по ним – мягче. Этим и объясняется популярность ипотечных программ во всем мире.

Создание в Республике Беларусь такой системы послужит одним из важнейших источников инвестиций для всех отраслей экономики. Ипотечное кредитование является существенным фактором экономического и социального развития страны.

Ипотека имеет ряд преимуществ перед другими способами приобретения жилья (покупка за счет собственных средств, кредитование под поручительство и т.д.):

1) возможность жить в собственной квартире, заплатив за нее лишь часть стоимости (первоначальный взнос);

2) проценты по ипотечному кредиту сопоставимы с месячной арендной платой за аналогичную квартиру, которую приходилось бы в это время снимать;

3) если у заемщика уже есть собственное жилье, то можно заплатить от 5 до 30% стоимости новой квартиры и переехать туда жить, а старую – сдавать в аренду.

Кроме того, вкладывать деньги в недвижимость «сегодня» оказывается намного выгоднее, ведь последние несколько лет цены на недвижимость только растут.

Как правило, в большинстве стран формирование системы долгосрочного ипотечного кредитования начинается с организации жилищной ипотеки. По такому же

пути идет и наша страна, определив в качестве приоритетов создание элементов системы и принятие нормативных правовых актов, обеспечивающих развитие ипотечного кредитования жилищного строительства. При правильной организации ипотека превращается в самофинансируемую систему, которая служит мощным фактором формирования рынка жилья и обеспечивает его функционирование.

В то же время на освоение этого нового для нас направления потребуются годы, в течение которых будет совершенствоваться законодательство, нарабатываться практика. Попытка государства привлечь дополнительные средства в ипотеку приведет лишь к одному – к большей инфляции на рынке недвижимости (например, если ипотечные кредиты начнут успешно работать, спрос на квартиры неизбежно возрастет, а значит, в условиях недостаточного предложения цены взлетят еще выше). Поэтому до сих пор и не ясна ставка, по которой банки будут выдавать ипотечные деньги.

Одной из целей создания системы ипотечного кредитования – это обеспечение доступности жилья широким слоям населения. Наиболее развитой системой кредитования на сегодняшний день является та, при которой возвращение кредита гарантируют два поручителя. Однако в последнее время появились банки, работающие под залог приобретаемого недвижимого имущества. В целом же система ипотечного кредитования предусматривает, что кредит можно будет брать под любую недвижимость, что, естественно, значительно расширит возможности граждан (Россия в этом вопросе пошла дальше: там есть понятие ипотечного ломбарда, позволяющего заложить, например, квартиру близких родственников).

Одним из итогов внедрения системы ипотечного кредитования станет развитие строительной отрасли. Развитие ипотеки сделает возведение жилья доступным более широким слоям населения.

В Беларуси велика вероятность, что институт ипотеки не получит ожидаемой популярности ввиду ограничения правомочий собственника, налагаемых ипотекой, высоких процентных ставок по кредитам, непомерно больших для потребительского бюджета ежемесячных платежей в счет погашения кредитных обязательств. Закон об ипотеке, конечно, создал фундамент, на котором будет формироваться законодательство в области долгосрочного ипотечного кредитования, в том числе – жилищного. На развитие принятого закона предстоит адаптировать ряд актов законодательства, в том числе утвердить перечень банков, которые получают право заниматься ипотечными кредитами, внести изменения и дополнения в Жилищный кодекс, и т.д.

Дальнейшие действия должны быть направлены на развитие мотивации и уверенности в безопасности у банков, большинство из которых сегодня не проявляют интерес к развитию ипотечного кредитования, и едва ли готовы к понижению процентных ставок и долгосрочным кредитным программам. А ведь именно снижение платы за пользование кредитом и увеличение срока его погашения, при нынешних ценах на жилье, может сделать доступным такую покупку для большего числа граждан.

Не исключено, что появление возможности выселения из квартир, их изъятие и, как следствие, снижение части банковских рисков позволит банкам экономически выгодно и оправданно снизить и процентную ставку по кредиту. Как только банки будут защищены, с точки зрения механизма возврата средств, наметится тенденция и к снижению процентных ставок по ипотечным кредитам.

В то же время новое ипотечное законодательство уже содержит ряд достаточно прогрессивных норм, касающихся, в частности, развития института закладных. Закон об ипотеке не заработает без должного развития института закладных – ценных бумаг, которые предоставляют полномочия владельцу требовать у должника исполнения обязательств по договору об ипотеке. При этом самое главное, что закладная не будет являться «мертвым грузом», как обычная заложенная недвижимость. Ее можно продать, оставить в наследство и даже заложить. То есть вместо одного предмета залога (дома или квартиры) может получиться два и более. Закладная может получить широкое хождение и стать прекрасным инструментом рефинансирования для предприятий и самих банков.оборот закладных также позволит минимизировать финансовые риски и теоретически может сказаться на величине процентной ставки.

Эффективное развитие института закладных поможет решить проблему нехватки долгосрочных ресурсов в банках.

В итоге можно назвать несколько основных обстоятельств, преграждающих развитие ипотеки в нашей стране:

- это высокая стоимость жилья и одновременно низкая платежеспособность потенциальных заемщиков. Мало кто может купить новую квартиру в столице за 150 и более тысяч долларов, выплачивая затем по кредиту 500-800 долларов каждый месяц.

Сегодня цена квадратного метра превышает среднюю зарплату по стране примерно в четыре раза, в то время как в западных странах нормой считается возможность купить за месячную зарплату один квадратный метр жилья;

- высокие процентные ставки по жилищным кредитам. Ежемесячные платежи по погашению долга велики, на их выплату не хватило бы дохода от сдачи квартиры, если рассматривать аренду как источник погашения по кредиту. А ведь в большинстве стран с развитой ипотекой процентные ставки по кредитам колеблются от 0,5% до 5–6% годовых. На данном этапе это могло бы послужить существенным толчком к развитию ипотечного рынка. Сегодня в Беларуси процентные ставки от 12 до 13% годовых и рассчитывать на скорое их снижение вряд ли стоит. Особенно, если государство не предпримет никаких дополнительных мер поддержки этого сегмента. Пока же никаких предпосылок для удешевления ипотечных кредитов в Беларуси нет.

В целом снижение процентных ставок по мере замедления темпов инфляции и уменьшения ставки рефинансирования – перспектива для Беларуси маловероятная;

- 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. Возникает вопрос: где жить все это время?

- нет вторичного рынка закладных (существует простой механизм «перезакладывания» кредитной квартиры, который у нас в стране отсутствует).

Для того чтобы устранить эти препятствия, необходимо будет в дополнение к уже принятому закону внести целый ряд изменений в законодательство.

С учетом ряда нерешенных законодательством проблем белорусская ипотека в ближайшие 1,5-2 года вряд ли серьезно влияет на состояние рынка недвижимости. Можно сказать, что без государственной поддержки процентная ставка по ипотечным кредитам в Беларуси будет устанавливаться с оглядкой на российский рынок, а значит – останется довольно высокой. Для ее снижения необходимо не только определенные меры (например, льготирования процентной ставки за счет бюджета или налоговых льгот при покупке недвижимости с помощью ипотеки; создание государственной ипотечной компании, инвестиционных фондов, которые бы занимались выкупом ценных бумаг) и предоставить участникам сделок определенные льготы, но и сдерживать инфляцию, что пока выглядит проблематичным.

В дальнейшем при развитии ипотеки придется решить еще немало проблем, предстоит формировать и существующую во многих странах систему закладных бумаг, которая подпитывает ипотечную систему деньгами и снижает банковские риски. Очень важно обеспечить банки «длинными» деньгами, которых не хватает не только у нас, но и во многих других странах, необходимо создать систему вторичного обращения закладных, изыскать долгосрочные ресурсы и определить перечень банков, которые будут оказывать такие услуги.

УДК 338.12

Кожихов В. В.

Научный руководитель: старший преподаватель Янович П. А.

УО «Белорусский национальный технический университет» г.Минск

ВЛИЯНИЕ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА НА ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

На сегодняшний день перед правительством нашего государства остро стоит вопрос регулирования платежного баланса и, в частности, торгового баланса, который является основой платежного баланса. Сальдо торгового баланса по итогам пяти прошедших лет четырежды имело отрицательное значение, кроме того, наблюдается тенденция увеличения дефицита торгового баланса.

Фрагмент: Платежный баланс Республики Беларусь за 2003 – 2007 гг.
(стандартное представление, сокращенный вариант) млн. долларов США.

ИСТОЧНИК: Нацбанк РБ

	2003	2004	2005	2006	2007
Счет текущих операций	-426.2	-1 193.3	435.5	-1 448.4	-3 059.9
кредит	11 994.0	16 237.3	18 616.7	22 798.7	28 206.9
дебет	-12 420.2	-17 430.6	-18 181.2	-24 247.1	-31 266.8
I. Товары и услуги	-662.5	-1 495.3	341.8	-1 531.5	-2 837.7
кредит	11 576.0	15 689.1	18 181.5	22 235.5	27 583.0
дебет	-12 238.5	-17 184.4	-17 839.7	-23 767.0	-30 420.7
Товары	-1 321.2	-2 271.8	-637.6	-2 269.0	-4 071.0
кредит	10 076.1	13 942.2	16 108.8	19 834.7	24 328.9
дебет	-11 397.3	-16 214.0	-16 746.4	-22 103.7	-28 399.9
Услуги	658.7	776.5	979.4	737.5	1 233.3
кредит	1 499.9	1 746.9	2 072.7	2 400.8	3 254.1
дебет	-841.2	-970.4	-1 093.3	-1 663.3	-2 020.8

Вопреки планам Министерства Экономики и Совета Министров сократить дефицит торгового баланса в 2008 году, на данный момент по итогам внешнеторговой деятельности Республики Беларусь за I квартал 2008 года наблюдается картина обратная: дефицит внешней торговли товарами превысил \$2,2млрд., что на 20,5% больше, чем за I полугодие 2007г. С Россией отрицательное сальдо выросло с \$3,3млрд. в 2007г. до \$6,85млрд. в 2008г. Общий дефицит внешней торговли сократили услуги. По ним сальдо составляет плюс \$923млн., что в сумме с сальдо торговли товарами дает отрицательное сальдо торгового баланса в \$1,3млрд.

Некоторое влияние на ситуацию с торговым балансом оказал рост цен на товары внешней торговли. По сравнению с I полугодием 2007г. средние цены экспорта возросли на 44,4%, импорта – на 32,1%. Физический объем экспорта увеличился на 12%, импорта – на 17,9%. Рост цен обеспечил 80,5% прироста стоимостного объема экспорта товаров и 67,9% стоимостного объема импорта. Как видно, ситуацию несколько сгладил опережающий рост цен на экспорт по сравнению с импортом. Нам очень сильно везет с внешней конъюнктурой на наши традиционные товары. Например, за I полугодие 2008г. экспорт калийных удобрений в физическом выражении вырос только на 0,3% (по сравнению с аналогичным периодом 2007г.). Цена же за этот период выросла в 2,5 раза. В результате выручка от экспорта калийных удобрений выросла с \$595млн. в I полугодии 2007г. до \$1,5млрд. в 2008г., т. е. в 2,5 раза. Это положительный факт не только для «Беларуськалия», но также для бюджета и платежного баланса. В структуре экспорта доля химических товаров выросла с 8,5% в I полугодии 2007г. до 11,7% в 2008г. Доля удобрений выросла с 6% до 9,1%.

Однако меньший рост средних цен на импорт (32,1% против 44,4% роста цен экспорта) обеспечил больший абсолютный прирост стоимостного объема импорта товаров по сравнению с абсолютным приростом стоимостного объема экспорта. Это объясняется изначально большим объемом импорта в стоимостном выражении.

На мой взгляд, при сложившейся ситуации необходимо пересмотреть подход к регулированию государством торгового баланса. В частности в отношении отказа от импортозамещения. Нашему производителю далеко не всегда под силу обеспечить внутренний спрос товарами-субститутами, сопоставимыми по своим качествам с зарубежными аналогами. Да и сами процессы мировой интеграции национальных экономик, международного разделения труда, в которые в той или иной мере втянута и наша экономика, предполагают, что каждая страна должна заниматься производством преимущественно тех видов продукции, работ, услуг, в производстве которых данная страна имеет преимущества по отношению к другим государствам в силу имеющихся технологий, ресурсов и других факторов. Поэтому в том, что государство имеет отрицательное сальдо внешней торговли по отдельным категориям товаров, на мой взгляд, нет ничего плохого. Другое дело, что в таком случае для нормального развития экономики страны и, как следствие, относительной сбалансированности

торгового баланса мы должны иметь поступления от продажи экспортируемых товаров и услуг, в какой-то мере эквивалентные размерам платежей по импорту. Попросту говоря, смысл заключается в том, что нам нужно определиться, что мы можем делать хорошо (лучше других), и усиленно развивать производственные мощности и экспорт в данных отраслях. И не стремиться к тому, чтобы у нас было все свое любой ценой, да еще если это "свое" не всегда на высоте.

К сведению за I полугодие 2008 года стоимостной объем экспорта нефтепродуктов увеличился на 80,2%; экспорт черных металлов в стоимостном выражении увеличился на 32%; стоимостной объем экспорта грузовых автомобилей вырос на 24,5%; экспорт сельских тягачей вырос и в физическом (на 24,9%), и в стоимостном выражении (на 58,2%); рост цен на тракторы на 21,9% сопровождался увеличением физического (на 15,2%) и стоимостного (на 40,4%) объема продаж. Это локомотивы роста объемов внешней торговли и всей экономики страны в целом в первом полугодии 2008г. и вообще за последние годы. Возможно, стоит обдумать перспективы более интенсивного увеличения производственных мощностей и экспорта по данным отраслям.

Естественно, что при укрупнении специализации экономической деятельности государства и роста объемов производства конкретных товаров, услуг потребуются дополнительные усилия в направлении поиска новых рынков сбыта и поднятия конкурентоспособности продукции на более высокой уровень. Последнее можно будет стимулировать дополнительными инвестициями, освободившимися из неприоритетных отраслей.

Что же касается результатов внешнеторговой деятельности за II полугодие 2008года, то внешнеторговый товарооборот Республики Беларусь однозначно снизится. Это связано с мировым финансовым кризисом, следствием чего явилось сокращение спроса на нашу продукцию в связи с дефицитом средств, возникшим у торговых партнеров из европейских и других зарубежных государств. Со стороны Российской Федерации – нашего главного торгового партнера - спрос на белорусскую продукцию снизится, ко всему прочему, еще из-за серьезного падения цен на энергоносители (серьезную долю бюджета России составляют деньги, вырученные от продажи нефти и газа). Что же касается Республики Беларусь, то сокращение объемов экспорта нашей продукции и снижение выручки от внешней торговли однозначно повлечет уменьшение импорта нами товаров. Вот только в каких количественных соотношениях окажутся снижение экспорта и импорта? Как бы там ни было, я считаю, что сальдо торгового баланса положительным не станет, а если будет иметь место положительное изменение сальдо, то в небольшом размере.

Если говорить о платежном балансе, то здесь, на мой взгляд, ситуация сложится еще печальнее. Традиционно все более пассивное сальдо счета текущих операций по большей части погашалось за счет активного сальдо счета операций с капиталом и финансовых операций. В свете последних событий в мире приток капитала в страну может значительно сократиться. К примеру, по неофициальной информации, западные банки уже приостановили кредитование белорусских банков после обращения правительства Беларуси в МВФ за кредитом. Если объем капиталовложений, инвестиций и кредитов сильно сократится, то погашать дефицит платежного баланса придется за счет сокращения золотовалютных резервов государства.

УДК 338.12

Козик П. Ю.

Научный руководитель: старший преподаватель Янович П.А.

УО «Белорусский национальный технический университет» г.Минск

ВЛИЯНИЕ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА НА КРЕДИТОВАНИЕ БАНКАМИ НЕДВИЖИМОСТИ В БЕЛАРУСИ

Судя по разным оценкам, сегодня около 20-30% сделок по покупке или строительству минских квартир осуществляется с привлечением банковских кредитов. И спрос на жилищные кредиты со стороны населения имеет тенденцию к увеличению. В то же время из примерно 30 действующих банков лишь около десятка оказывают услуги по предоставлению населению кредитов на покупку или строительство жилья. По состоянию на 1 ноября 2008 года белорусские банки предлагали финансировать недвижимость на следующих условиях (см. табл1.):

Таблица 1. Условия кредитования недвижимости по состоянию на 1 ноября 2008 г.

Наименование банка	Размер кредита	Валюта кредита	% (годовая)	Срок	Обеспечение кредита
ОАО «Белагропромбанк»	до 90% от общей стоимости	BYR	16* и 19	до 20 лет	2 поручителя, залог недвижимого имущества, в т.ч. приобретаемого (строящегося)
		USD	14		
ОАО «Беларусбанк»	до 75% (в руб); 90% (в вал.)	EUR, BYR, USD	14* и 17	до 15 лет	Поручители, залог недвижимого имущества
ОАО «Белинвестбанк»	до 80% от общей стоимости	EUR, USD	19	до 20 лет	Гарантийный денежный депозит, залог имущества, поручительство, др.
		BYR	CP+7		
ОАО «Белвнешэкономбанк»	до 70% от общей стоимости	EUR, USD	14	до 15 лет	Поручители, залог недвижимого имущества, гарантийный депозит
		BYR	CP+6,25		
«Приорбанк» ОАО	до 80% от общей стоимости	BYR	18,5	до 15 лет	Под залог и поручительство близких родственников или третьих лиц
		USD	17		Под залог и поручительство близких родственников
ЗАО «Белросбанк»	до 80% от общей стоимости	USD	18	до 15 лет	Залог приобретаемой недвижимости; неустойка и/или другие виды обеспечения
ЗАО «Банк ВТБ (Беларусь)»	до 70%	EUR, USD, BYR	19-21,5	до 15 лет	Залог, поручительство.

* Для нуждающихся в улучшении жилищных условий

В настоящее время типичными процентными ставками на рынке стоит считать 17-19% в валюте и 19% в рублях. Процентные ставки, предлагаемые белорусскими банками, в два – три раза превышают ставки в странах с развитой системой ипотечного кредитования. Практически во всех банках кредитование населения происходит как в иностранной валюте, так и в белорусских рублях. Срок погашения кредита и в иностранной валюте, и в белорусских рублях – 10-20 лет. Средний размер собственных средств, принимаемый к рассмотрению банком, – 20-30% от стоимости жилья в зависимости от конкретных характеристик кредита.

Ограничения по минимальному и максимальному размерам кредитов на сегодняшний день установлены в «Приорбанк» ОАО (5 000 и 20 000 долларов США, 10 млн. и 70 млн. BYR) и ОАО «Белагропромбанк» (5 000 и 150 000 долларов США в эквиваленте соответственно). Судя по всему, практика установления минимального размера кредита будет получать все большее распространение, поскольку она обуславливается размером операционных расходов банка на выдачу кредита и обслуживание. Кроме того, максимальная сумма кредита ограничивается платежеспособностью кредитополучателя.

Основными формами обеспечения исполнения обязательств по возврату кредита и уплате процентов являются поручительства физических и юридических лиц, залог приобретаемого жилья, залог недвижимого или иного имеющегося имущества, а также залог прав требования на строящуюся квартиру с последующим залогом приобретенного имущества. Помимо выплаты процентных платежей банки согласно своим тарифам могут взимать комиссии за перевод денежных средств, оформление договора поручительства/залога, сопровождение кредита и т.д. Таким образом, при выборе банка помимо процентной ставки следует учитывать размер дополнительных расходов, которые могут возникнуть в процессе оформления и получения кредита.

Белорусские банки с начала ноября объявили о значительном повышении ставок по кредитам в белорусских рублях и инвалюте. Несколько банков повысили ставки по кредитам на 6-8 процентных пунктов по сравнению с октябрём. К примеру, Белв-

нешэкономбанк повысил ставки на 4%, Приорбанк на 6%, Белинвестбанк на 8%. Кредиты на жилье в большинстве банков на начало ноября сформировались в пределах 17-18% годовых в инвалюте и 18-19% годовых в нацвалюте. Между тем, отдельные банки уже повысили ставки по кредитам на жилье в белорусских рублях до 23% годовых. Примерно на столько же выросли ставки и по потребительским кредитам. Ставки по депозитам также растут, однако их рост несколько медленнее, чем по кредитам. Рост ставок на кредитно-депозитном рынке отражает недостаток ликвидности в условиях снижения активности иностранных банков на белорусском рынке из-за продолжающегося внешнего финансового кризиса. В результате, на конец октября ставки на рынке МБК превысили 19% годовых. НББ, со своей стороны, стимулирует банки повышать ставки по депозитам, увеличивая стоимость своих ломбардных кредитов банкам до 16,5% годовых в конце октября.

Несколько иначе от остального мира развивается в Беларуси ситуация с кредитованием недвижимости. Как известно, ипотечный кризис в Америке возник из-за того, что банки раздали слишком много необеспеченных кредитов, и, если заемщику долг становился в тягость, он просто отказывался от жилья. Американцу сделать это несложно, если своих денег в купленный дом он не вложил ни копейки, а рынок аренды жилья весьма развит. Белорусские банки и до кризиса не выдавали кредиты на полную стоимость квартир (доля собственных средств должна составлять 10-30%), а также тщательно анализировали платежеспособность застройщика. Теперь банки не только повысили до 20% годовых плату за кредит, но и все чаще отказывают в выдаче. (Два банка, которые декларируют свои услуги по жилищному кредитованию, – «Золотой талер» и Белорусский народный банк – временно приостановили предоставление кредитов на покупку квартир). Особенно под доленое строительство как более рискованное по сравнению с покупкой жилья на вторичном рынке. Да и люди в нестабильной ситуации предпочитают покупать саму недвижимость, а не права на нее.

Эти два фактора – вполне адекватная цена минской недвижимости и повышение рисков при доленом строительстве – повышают привлекательность квартир вторичного рынка, с точки зрения вложения для сбережения средств. Причем для инвестиционных целей следует рассматривать только современное качественное жильё оптимальных площадей – то, что всегда будет востребовано потребителями «для жизни», а значит, высоколиквидное.

Во время финансового кризиса не стоит отказываться от приобретения новой квартиры с целью улучшения жилищных условий – даже если для этого придется брать кредит. Пожалуй, единственной оговоркой в этом случае может стать сумма кредита. Целесообразно занять в банке лишь недостающую разницу между ценой старой и новой квартиры. Например, с учетом повышения ставок в среднем на 5% ежемесячный платеж за кредит в \$15 тыс. в этом случае увеличится всего на \$60. Кроме того, после стабилизации положения ставки по кредитам вернуться к прежним величинам, и можно будет перекредитоваться.

Под влиянием мирового финансового кризиса и повышения процентных ставок по кредитам цены на недвижимость должны понизиться.

В октябре средневзвешенная цена предложения на вторичном рынке жилья г. Минска продолжила рост, составив на конец месяца 2039,3 долл.США за кв.м. Прирост по сравнению с предыдущим месяцем составил 0,4% или 7,3 долл.США в абсолютном выражении. Однако эти значения меньше, чем аналогичные за прошлый месяц.

Цены поднялись на все квартиры, за исключением трехкомнатных (см.табл.2). Наиболее значительно выросла средняя цена одно- и многокомнатных квартир – на 1,4% и 2% соответственно.

Таблица 2. Динамика цен предложения квартир в городе Минске

Кол-во комнат	Средняя цена, USD/кв.м.			Прирост за период сентябрь-октябрь, %
	август	сентябрь	октябрь	
1-комнатные	2001,3	2049,4	2077,8	1,4
2-комнатные	1957,2	2020,0	2034,6	0,7
3-комнатные	1992,8	2034,0	2002,3	-1,6
многокомнатные	1946,8	2010,0	2049,3	2,0
Средневзвешенная цена предложения	1978,8	2032,0	2039,3	0,4

В октябре 2008 года в структуре и соотношении спроса и предложения интенсивность спроса на однокомнатные квартиры по-прежнему значительно превышала интенсивность предложения (примерно на 22%). Ситуация с трехкомнатными квартирами наблюдалась обратная: интенсивность предложения превышала интенсивность спроса на 20%. На двух и четырехкомнатные квартиры спрос и предложение были примерно на одном уровне.

Пока тенденции рынка недвижимости Беларуси в малой степени определяются мировым финансовым кризисом. В куда большей степени на него влияет административный ресурс, который своей политикой в отношении недвижимости определяет перспективу развития данной отрасли.

Однако наша экономика в достаточной степени вовлечена в международную, а наши банки работали и продолжают работать на иностранном капитале, поведение которого в свете мирового финансового кризиса достаточно не предсказуемо. Если обратиться к опыту нашей восточной соседки России, то там уже начали искать возможные варианты выхода из кризиса. Правительство обещает создать спрос на рынке недвижимости, чтобы удержать на нее цены. Пока России удается сдерживать рынок.

Сейчас можно увидеть как растут процентные ставки по кредитам, а это неминуемо ведет к уменьшению спроса на кредитование, что по логике приводит к уменьшению спроса на недвижимость. Это первый посыл для снижения цен. Однако финансовый кризис сильно ограничивает и строительные компании в возможностях для строительства, что приводит к уменьшению предложения. Однако компании вынуждены строить, так как это их хлеб, и они будут изыскивать всякие возможности для финансирования строительства, что, в общем, не скажешь про покупателей, которые во многих случаях могут повременить с приобретением недвижимости.

Следует учитывать и психологический фактор того, что везде только и говорят о том, что цены на рынок недвижимости должны измениться, и это заставляет покупателей занять выжидающую позицию. А вот продавцы, боясь потерять, будут стараться продать свое имущество. Особенно это касается тех продавцов, которые приобретали свою недвижимость в инвестиционных целях.

В условиях же нашей экономики влияние мирового финансового кризиса будет не столь острым. Но оно очевидно будет. Последствия же кризиса будут ощущаться предположительно весь 2009 год. В этих условиях преимущество получают те, кто может ждать, кто сможет сохранить то, что у него есть.

УДК 336.71

Шамрей В. Л.

Научный руководитель: старший преподаватель Янович П.А.

УО «Белорусский национальный технический университет» г.Минск

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЛИЗИНГА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

По данным за 1997 г., собранным только среди членов Белорусского союза лизингодателей, объем лизинговых операций составил 460 млрд. Br (суммы указаны в неденоминированных рублях). С учетом того, что в девяностых годах около 75% рынка лизинговых услуг предоставлялись банками, общий объем лизинговых операций составил в 1997 г. около 1% от объема инвестиций в основной капитал. К концу 90-х объем лизинговых операций достиг 2% от общего объема инвестиций в основной капитал.

В качестве основных количественных показателей, или индикаторов развития лизинга и его значения в экономике страны, принято использовать два показателя: доля лизинга в ВВП и доля лизинга в инвестициях в основной капитал. В оценке доли лизинга принято использовать суммарный объем нового бизнеса (СОНБ) – показатель, который применяется при исследованиях в соответствии с методикой Европейской федерации национальных лизинговых ассоциаций (Leaseurope).

Рост в сопоставимых ценах составил в 2005 г. по отношению к 2004 г. 30%, 2006 к 2005 г. – 38%. Стоимость переданных в лизинг объектов в 2004 г. составила 1,1% к ВВП и 5,2% к инвестициям в основной капитал, в 2005 г. – соответственно 1,1% и 4,9%, в 2006-м – 1,3% и 5,3%.

Доля лизинга в ВВП и инвестициях является своего рода индикатором роста экономики. Наиболее высокая доля лизинга в ВВП наблюдается в развивающихся странах, где больше потребность в обновлении основных фондов и создан благоприятный инвести-

ционный климат. И наоборот, доля лизинга в ВВП падает в странах, достигших определенной экономической стабилизации или где наблюдается спад экономики.

В России, по данным ассоциации «Рослизинг», СОНБ в 2005 г. достиг 9 млрд. USD, в 2006 г. – 12,8 млрд. USD. Доля лизинга в ВВП в 2005 г. у наших соседей составила 1,1% и в инвестициях 7,1%, в 2006 г. – 1,3% и 7,6%. Прирост объема нового бизнеса (без НДС) за 2006 г. – 42,2%. Средний рост мирового рынка лизинга с 1994 г. по 2004 г. – 5,5% ежегодно.

Доля лизинга в инвестициях в основной капитал характеризует прежде всего состояние законодательной базы и развитость инфраструктуры лизинга. Вклад лизинга в инвестициях в основные фонды составил в 2006 г. 5,3% в Беларуси и 7,6% – в России. Самый высокий уровень присутствия лизинга в инвестициях наблюдается в США – 30%, а средний уровень этого показателя по странам Европы составляет 17%.

Анализируя долю лизинга в ВВП и инвестициях и сравнивая ее с аналогичными показателями в России и европейских государствах, можно сделать следующие выводы:

– уровень развития лизинга в Беларуси существенно ниже, чем в развитых европейских государствах, но соизмерим с уровнем развития в России. Правда, лизинг в Европе развивается более 50 лет, а в Беларуси – немногим более 15;

– темпы роста рынка лизинга в Беларуси значительно превышают темпы роста в европейских государствах, но отстают от российских. Рынок лизинга европейских государств достиг своей стабилизации и растет темпами, соизмеримыми с ростом экономик. В России, напротив, в 2006 г. рост основных показателей оказался самым большим за последние годы.

В значительной степени рост обусловлен ростом ликвидности российских банков, что привело к активному размещению ими свободных средств, в том числе и в лизинг. Развитая инфраструктура лизинга и осведомленность клиентов о данном виде услуг также влияют на рост рынка. И главное – темпами, значительно превышающими рост ВВП, росла клиентская база, малый и средний бизнес – основные потребители услуг лизинга.

В Беларуси, напротив, наблюдался недостаток кредитных ресурсов. Загруженные государственными программами, банки все чаще отказываются кредитовать лизинговые компании. По опросу Минстата, среди лизингополучателей в 2004 г. 72% получателей услуг лизинга были предприятиями частной и смешанной формы собственности. Отсутствие роста клиентской базы – малых и средних предприятий не компенсировало ни сравнительно благоприятное законодательство, ни развитая инфраструктура лизинга. Белорусские лизингодатели постепенно утратили свои лидирующие позиции среди стран СНГ.

Беларусь по объему лизинга в ВВП и инвестициях в основной капитал пережила в 2005 г. временный спад. Устойчивое развитие лизинга очень сильно зависит от законодательной и налоговой политики государства, свободы доступа к ресурсам, роста клиентской базы. Так и в 2005 г. некоторые белорусские банки, прежде всего АСБ «Беларусбанк» и ОАО «Приорбанк», решили воздержаться от кредитования сторонних лизинговых компаний. Многие лизингодатели вынуждены были перевести свои счета на обслуживание в другие банки.

Одним из основных показателей стабильности рынка лизинга в стране является величина лизингового портфеля, которая определяется исходя из суммы неоплаченного долга, т. е. суммы тех платежей по действующим договорам лизинга, которые лизингополучатели еще должны заплатить лизинговым компаниям. Оценка рынка по величине лизингового портфеля считается некоторыми исследователями более взвешенной по сравнению с оценкой по стоимости новых заключенных и профинансированных договоров, поскольку сглаживаются показатели, связанные с колебаниями рынка.

Мировая практика развития лизинга свидетельствует о том, что в развитых странах объем лизингового портфеля лизингодателей в 2,5-4 раза превышает объем нового бизнеса. Это обычно предполагает стабильность развития рынка лизинга, его предсказуемость и поступательное увеличение объемов.

У нас наиболее приближенным показателем, соответствующим величине лизингового портфеля, является показатель стоимости неоплаченного оборудования на начало или конец года. Соотношение стоимости неоплаченного оборудования на конец года к стоимости оборудования, переданного в лизинг в течение года, в 2004 г. составило 1,77, в 2005 г. – 2, в 2006 г. – 2,15.

По этому показателю отечественный лизинговый рынок постепенно приближается к мировым стандартам. В России объем лизингового портфеля соизмерим с объемом нового бизнеса. Однако в Беларуси объем нового бизнеса застыл на уровне 5,3% от инвестиций в основной капитал при среднем европейском показателе 17%. Таким образом, отношение лизингового портфеля к объему нового бизнеса на уровне 2,15 скорее говорит о замедлении темпов развития рынка.

По исследуемому периоду 2004-2006 гг. претерпела изменения и структура объемов переданных в лизинг объектов в зависимости от формы собственности лизингодателя. Доля лизингодателей государственной формы собственности уменьшилась с 4% в 2004 г. до 0,3% в 2006-м. Зато доля лизингодателей частной и смешанной формы собственности незначительно выросла с 95% до 96,2%, а доля лизингодателей иностранной формы собственности выросла за 3 года с 1% до 3,5%.

Можно прогнозировать, что с каждым годом будет опережающими темпами расти доля лизинговых компаний иностранной собственности. К такому выводу подталкивают события последних двух лет. На белорусский рынок пришли «Парекс-лизинг», «Райффайзен-лизинг», «РЕСО БелЛизинг» и другие иностранные компании. Несколько крупных российских лизинговых компаний занимаются подбором персонала для своих белорусских дочерних предприятий.

Впрочем, уменьшение доли лизингодателей государственной формы собственности можно считать условным. Ведь акционерное общество считается частным даже при наличии доли государства 99,9%. Не случайно среди лизингодателей частной формы собственности, доля АО с участием государства выросла с 45% в 2004 г. до 68% в 2006 г. Полагаем, основными конкурентами на лизинговом рынке в ближайшие годы будут предприятия с долей госсобственности и иностранные предприятия.

Особый интерес вызывает исследование видов объектов, переданных в лизинг в Беларуси.

Здесь можно выделить ряд своих особенностей. Объекты недвижимости в новом бизнесе в 2006 г. составили 6%, тогда как в России – около 1% от общего объема сделок, а в развитых европейских странах – до 17%.

Основным объектом лизинга на белорусском рынке являются машины и оборудование, в России – железнодорожный, пассажирский и грузовой транспорт. Основной прирост объемов нового бизнеса в России дает железнодорожный транспорт, в Беларуси такой объект лизинга даже не рассматривается. Рост объемов транспортных средств в общей массе объектов лизинга Беларуси, вероятнее всего, обусловлен тем, что иностранные лизинговые компании считают их наиболее ликвидными.

Для оценки степени развития лизинга в Республике Беларусь обратимся к мировому опыту, который определяет шесть стадий развития лизинга. Как правило, на первых трех стадиях находятся рынки лизинга большинства развивающихся стран.

На пятой стадии развития находятся рынки Германии, Великобритании, Японии.

На шестой стадии сейчас находится самый старый лизинговый рынок – в США.

По всем признакам белорусский рынок лизинга находится на третьей стадии развития. Скорость его дальнейшего развития зависит от многих факторов, главным из которых является желание и возможности государства развивать рыночные отношения в стране, поскольку лизинг – один из инвестиционных механизмов рыночной экономики.

Нынешняя экономическая ситуация в Беларуси благоприятствует лизингу. Многие причины не позволяют предприятиям снизить стоимость продукции. Заводам сложно работать в связи с износом основных фондов и нехваткой оборотных средств. Предприятиям необходима модернизация производства. Развитие лизинга – это прежде всего:

- увеличение реального ВВП;
- увеличение реальных инвестиций в оборудование;
- создание рабочих мест и т.д.

Будет правильно, если государственная политика будет направлена только на поощрение и расширение лизинговых операций, на создание благоприятных правовых, экономических, организационных и методических условий для развития лизинга, совершенствование налогообложения, внедрение типовых методических документов по лизинговым операциям и т.п.

УДК 336.1

Трипузов А. А.

Научный руководитель: старший преподаватель Янович П.А.

УО «Белорусский национальный технический университет» г.Минск

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ БЕЛОРУССКОЙ ВАЛЮТНО-ФОНДОВОЙ БИРЖИ (БВФБ) КАК СРЕДСТВО РАЗВИТИЯ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Развивающийся реальный сектор экономики Беларуси требует формирования определенных финансовых отношений и институтов, одним из которых является финансовый рынок. Структура финансового рынка представляет взаимодействие трёх рынков: рынка капитала, рынка ценных бумаг и денежного (валютного) рынка. Рынок ценных бумаг можно определить как совокупность экономических отношений по поводу выпуска и обращения ценных бумаг, а также формы и способы этого обращения. Являясь связующим элементом финансового рынка, он обслуживает его другие сегменты, в то же время он остаётся самостоятельным рынком, на котором осуществляется обращение ценных бумаг.

Рынок ценных бумаг Беларуси относится к развивающимся, зарождающимся рынкам. Его основные характеристики: значительная роль государства в процессе создания фондового рынка, прямое кредитование на покрытие дефицита бюджета наряду с выпуском государством ценных бумаг, относительно высокую долю ценных бумаг банков и финансовых инструментов на финансовом и фондовом рынках государства.

В связи с вышеизложенными фактами можно сделать вывод, что развитие рынка ценных бумаг на сегодняшний день в РБ является актуальной проблемой, а исследование его перспективных путей – неотъемлемой частью экономической науки.

Важнейшее место на рынке ценных бумаг является Белорусская валютно-фондовая биржа (БВФБ), деятельность и развитие которой способствует развитию этого рынка в целом.

Открытое акционерное общество «БВФБ» было образовано в 1998 году. Учредителями биржи стали Национальный банк Республики Беларусь (контрольный пакет акций), Министерство по управлению государственным имуществом и приватизации и ряд крупных банков Беларуси.

Высшим органом управления ОАО «БВФБ» является Общее собрание акционеров. На сегодняшний день БВФБ – единственная в республике торговая площадка, на основе которой создана общенациональная система биржевых торгов на всех основных сегментах финансового рынка: валютном, фондовом и срочном. Кроме организации торгов, биржа выполняет функции расчетного депозитария на биржевом рынке негосударственных ценных бумаг, функции оператора расчетно-клиринговой системы по всем видам ценных бумаг и инструментам срочного рынка, а также осуществляет регистрацию сделок, заключенных на внебиржевом рынке с ценными бумагами акционерных обществ.

В соответствии с законодательством Республики Беларусь для многих ценных бумаг биржа является единственным допустимым местом заключения сделок. К таким бумагам относятся: государственные эмиссионные ценные бумаги, облигации Национального банка Республики Беларусь, облигации местных займов и ценные бумаги открытых акционерных обществ, прошедшие оценку качества и надежности (листинг) и допущенные к обращению на бирже.

К участию в торгах ценными бумагами допускаются только члены Секции фондового рынка. Сделки с ценными бумагами совершаются в универсальной электронной торговой системе. Членам Секции фондового рынка предоставляется возможность участвовать в торгах с использованием автоматизированных рабочих мест, расположенных в торговых залах биржи, или через удаленные торговые терминалы. В секторе негосударственных ценных бумаг совершаются сделки с акциями и облигациями субъектов хозяйствования при первичном размещении и вторичном обращении, а также приватизационные сделки. Фонд государственного имущества Государственного комитета по имуществу Республики Беларусь использует биржевые технологии для организации аукционов по продаже принадлежащих государству акций за иностранную валюту и белорусские рубли, осуществляет реализацию госпакетов акций.

Торговать ценными бумагами на БВФБ вправе только члены биржи. Правовой статус членов биржи как исключительных контрагентов биржевых операций купли-продажи ценных бумаг определяется Законом РБ «О ценных бумагах и фондовых биржах», согласно которому под членом фондовой биржи понимается ее акционер, имеющий лицензию на профессиональную деятельность по ценным бумагам.

В силу универсальности БВФБ ее взаимодействие со своими членами организовано через Секции. В частности, сделки купли-продажи ценных бумаг на бирже согласно Уставу осуществляются в рамках Секции фондового рынка.

К торгам на бирже могут быть допущены следующие виды ценных бумаг:

- акции и облигации юридических лиц Республики Беларусь;
- облигации местных исполнительных и распорядительных органов РБ;
- векселя открытого акционерного общества «Белтрансгаз»

Кроме того, допускаются к обращению и размещению на бирже ценные бумаги нерезидентов РБ, если они получили разрешение центрального органа, осуществляющего контроль и надзор за рынком ценных бумаг РБ.

Автоматизированность практически всех биржевых процедур во многом определяет специфику применяемых механизмов организации торгового процесса, позволяет их диверсифицировать.

Торги по ценным бумагам проходят ежедневно большую часть рабочего дня. После окончания торгового дня в 15.45 все трейдеры, заключившие сделки с ценными бумагами, обязаны приехать на биржу и подписать итоговые протоколы торгов. Торговый зал биржи оборудован программно-техническими средствами, средствами коммуникаций и рассчитан на 20 рабочих мест.

Информацию биржевых систем ежедневно используют более тысячи пользователей. Обладая, по существу, уникальным объемом данных, биржа оказывает целый спектр информационных услуг на коммерческой основе, ориентированных на разные категории потребителей – от частных инвесторов до крупных компаний, профессионально работающих на белорусском финансовом рынке.

Ключевую роль в расширении информационно-аналитических услуг БВФБ будет играть дальнейшее развитие интернет-ресурсов. Первостепенной задачей станет повышение их надежности, безопасности и скорости работы, в основе которой будет лежать модификация программно-технической платформы и оптимизация структуры баз данных.

Дальнейшие работы будут сосредоточены на создании на их базе системы виртуальных консультаций, позволяющих в режиме on-line пообщаться со специалистами биржи, задать вопросы по особенностям функционирования организованного финансового рынка и получить официальные ответы. Часто задаваемые вопросы планируется систематизировать по темам и размещать в отдельных разделах систем.

Значительной модернизации подвергнется поисковая система интернет-представительства БВФБ в направлении повышения эффективности и упрощения работы пользователей со статистической и текстовой информацией, расширится объем и степень детализации данных об итогах биржевых торгов, увеличится количество информации, публикуемой на английском языке.

Белорусская валютно-фондовая биржа в 2008 году направит усилия на модернизацию IT-инфраструктуры, совершенствование работы существующих секторов рынка, расширение их инструментария и спектра предоставляемых клиентам услуг. Перспективы развития фондового рынка на текущий год связаны с развитием и совершенствованием сервисных функций торговой системы по ценным бумагам.

Продолжится модернизация программного обеспечения, обслуживающего процессы допуска к обращению и размещению на бирже ценных бумаг, а также автоматизация ряда аналитических функций листинга.

Главной линией развития биржевого валютного рынка станет совершенствование торговых технологий. Планируется модификация действующего режима торгов (фиксинг), предполагающая реализацию механизмов частичного предварительного депонирования белорусских рублей для участия в торгах. Будут применяться новые механизмы торгов и условия расчетов.

Помимо развития технических средств по инициативе БВФБ регулярно проводятся конференции по актуальным вопросам развития рынка ценных бумаг Беларуси, в

которой участвуют профессиональные участники рынка ценных бумаг, представители отечественных предприятий и СМИ. Итог конференции по теме «Новые возможности привлечения инвестиций. Рынок облигаций», прошедшей 14 мая этого года подвёл Начальник управления фондового рынка БВФБ, призвав к размещению облигаций на биржевом рынке, аргументируя это тем, что для выхода на зарубежные рынки и привлечения большего объема инвестиций под меньший процент очень важно успешное размещение на внутреннем рынке.

Так же были отмечены преимущества размещения облигаций на бирже:

- совершение всех сделок по строго формализованным правилам;
- гарантии исполнения сделок;
- концентрация инвесторов в одном месте;
- высокая прозрачность и оперативный доступ к статистической информации;
- возможность оперативного контроля такими параметрами ценных бумаг как – ликвидность, цены, доходность.

В данный момент из 1700 зарегистрированных в Беларуси ОАО акции 161 предприятия торгуются на Белорусской валютно-фондовая бирже.

Объем эмиссии акций эмитентов на 1 января 2008 года составил 16,7 трлн белорусских рублей.

За 2007 год зарегистрировано 59 выпусков корпоративных облигаций на общую сумму эмиссии 383,7 млрд. бел. рублей, 21,5 млн. долларов и 13,4 млн евро.

Сумма эмиссии облигаций, номинированных в белорусских рублях, за 2007 год возросла по сравнению с 2006 годом более чем в 3 раза.

Эти показатели свидетельствуют о развитии рынка ценных бумаг в РБ. Следует также отметить, что органами управления нашего государства принимаются меры, способствующие данному развитию. Так, 21 января 2008 года совместным постановлением Совета Министров Республики Беларусь и Национального банка утверждена Программа развития рынка корпоративных ценных бумаг Республики Беларусь на 2008 – 2010 годы, непосредственно касающейся и деятельности БВФБ.

Главная цель Программы – создание необходимых условий для становления целостного, ликвидного, прозрачного и эффективного рынка ценных бумаг как составной части финансового рынка в Республике Беларусь, интегрированного в мировой рынок ценных бумаг и способствующего привлечению инвестиций, прежде всего, в реальный сектор экономики.

УДК 338.12

Заяц А. М.

Научный руководитель: ст. преподаватель Володько О.М.

УО «Белорусский национальный технический университет» г.Минск

АНТИКРИЗИСНЫЕ PUBLIC RELATIONS В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Существующая экономическая ситуация в Республике Беларусь представляет собой затянувшийся переходный этап, требующий решительных и профессиональных действий во многих, если не во всех, отраслях экономики. Мы пытаемся обращаться к зарубежному опыту, но при этом, однако, не желаем отказываться от ряда устаревших методик. Это означает, что мы живем в эпоху реформ, в эпоху экономической нестабильности, в которой все процессы быстротечны. А, следовательно, создаются самые благоприятные условия для возникновения кризиса, поскольку помимо постоянно изменяющейся экономической ситуации, существует также и жесткая конкуренция среди предприятий, стремящихся укрепить свои позиции на рынке.

Кризис – это экстраординарное событие или ряд событий, которые неблагоприятно влияют на целостность продукта, репутацию или финансовую стабильность организации либо на здоровье или благосостояние сотрудников, общины или общества в целом.

Процесс коммуникации, трудный даже в лучшие времена, подвергается жестокой проверке в ситуациях кризиса, когда существует высокая степень неопределенности. Ситуация кризиса ставит организацию в условия быстрого реагирования, когда ин-

формация должна быть точной, полной и своевременной, потому что то, как компания поведет себя в первые 24 часа, часто определяет, останется ли ситуация «инцидентом» или перерастет в полномасштабный кризис. Только 14% кризисов в бизнесе неожиданны. Оставшиеся 86% – это «тлеющие» кризисы, когда организации известно о потенциальном крахе бизнеса задолго до того, как это выяснит публика. Основной причиной кризиса (78%) является отсутствие профессионального подхода к менеджменту в организации.

Большинство, если не все, руководителей предприятий Республики Беларусь даже не задумываются о составлении кризисного плана для работы с внезапными кризисами. Крупные предприятия считают, что в экстренных случаях их поддержит государство путем субсидирования. Малые же предприятия в принципе считают, что законодательная база нашей страны не дает им реализовать свой потенциал в полной мере. Пусть это и так, но ведь, сформировав положительный имидж своей компании, мы автоматически заставим государство, инвесторов, потребителей, конкурентов в нас поверить. Субсидирование же, а точнее, правильное распределение и использование бюджетных денег – это ещё одна проблема в Республике Беларусь, так как в крайне редких случаях предприятия обращаются за помощью в PR-компанию.

Набирающий обороты мировой экономический кризис уже на начальном этапе показал, что используемые технологии не способны справиться с возникшими проблемами. Крупные предприятия Республики Беларусь, например, ПО «Минский тракторный завод», вынуждены сокращать значительное количество своих работников и брать кредит на выплату заработной платы у банков, которые в то же время не могут справиться с рядом своих проблем. Это говорит о том, что прежде, чем выбрать какую-либо стратегию выхода из сложившейся кризисной ситуации, необходимо проанализировать все возможные методы и варианты борьбы и детально изучить прежде всего те, которым ранее не уделялось достаточного внимания. Так, в Республике Беларусь — это использование PR-технологий.

1. На каждом предприятии Республики Беларусь, независимо от его размера и формы собственности, должна быть создана антикризисная команда. В обязанности данной команды должно входить следующее:

- составление антикризисного плана;
- разработка антикризисной программы;
- проведение психологических тренингов с персоналом предприятия.

Все вышеперечисленные мероприятия должны проводиться заранее, так как главная задача любой антикризисной команды – предупредить кризис, а не бороться с ним. В этом случае предприятие получит положительный экономический эффект, так как затраты по недопущению кризиса в значительной степени ниже затрат, направленных на предотвращение кризиса или ликвидацию его последствий.

2. Public Relations – это связи с общественностью или общественные связи. Это означает, что маркетинговая команда, рекламный отдел и команда по Public Relations — не одно и то же. Следовательно, не следует превращать Public Relations в попытку бесплатного размещения рекламы и шквальную рассылку пресс-релизов, а также не стоит возлагать функции PR-менеджера на неквалифицированного в данной области работника. Необходимо разработать должностную инструкцию специалиста в области Public Relations, четко определить сферу его деятельности, права, обязанности, ответственность и, конечно, соответствующий уровень заработной платы.

3. В условиях кризиса необходимо поддерживать постоянную связь с представителями СМИ, так как не получив необходимую информацию или не дождавшись официальных комментариев, журналисты будут высказывать свои суждения, которые не всегда лестны. В республиканских СМИ используется ряд запрещенных PR-методик: сокрытие информации, манипулирование общественным мнением. Таким образом, Public Relations приобретает черный оттенок. Однако главная задача PR-менеджера — правдивость в изложении информации. Болевые точки нужно вскрывать: анализировать проблемы, делать выводы. Ведь на ошибках необходимо учиться. И лучше, чтобы ошибок было как можно меньше, особенно в государственном масштабе.

Для успешного внедрения антикризисных PR-технологий в Республике Беларусь следует обратиться за помощью к зарубежным PR-агентствам с целью использования их бесценного опыта и не повторения когда-либо совершенных ими ошибок. Кроме того, по-

следующая возможность вступления в международную сеть PR-агентств окажет благоприятное влияние на имидж Республики Беларусь на международной арене.

При реализации описанных выше предложений, ситуация в Республике Беларусь изменится в лучшем направлении — повысится жизнестойкость и экономическая эффективность отечественных предприятий в связи с проведением грамотных мероприятий по предупреждению кризисных ситуаций или по преодолению последствий кризиса. В подтверждение этому говорят следующие факты:

1. В нашей стране полноправно действует закон свободы слова. Это означает, что люди могут и должны высказывать свое мнение. То есть тот, кто желает быть услышанным, будет услышан.

2. Люди делают историю. В более узком смысле — люди делают PR. Общество Республики Беларусь — благодатная почва для внедрения новых идей, потому что оно не избаловано инновациями.

3. В недавнем прошлом у Республики Беларусь произошло потепление отношений с Западом, и все больше государств Востока начинают сотрудничать с нашей страной. Следовательно, вступление в международную сеть PR-агентств становится осуществимой задачей, решить которую необходимо в самые ближайшие сроки.

Хотелось бы заметить, что человечество все время проходит через кризисы, при этом, однако, плохо учится на чужих ошибках. «Майл Айленд» не принес облегчения в случае Чернобыля, хотя сегодня специалисты отмечают, что Чернобыль удалось перенести без взрыва массовой паники. Однако скрытая чернобыльская паника не прошла у населения и сегодня. Кризис в нашем представлении — это игра без правил. PR же учит, что успех приходит к тому, кто играет по правилам. Только так можно победить неуправляемое развитие ситуации.

УДК 330.13

Карсеко А. Е.

Руководитель: к.э.н., доцент Примшиц В.В.

УО «Белорусский национальный технический университет» г.Минск

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОПЫТА УПРАВЛЕНИЯ ОБЪЕКТАМИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В СИСТЕМЕ СБЫТА ПРОДУКЦИИ

Интеллектуальный капитал становится основой богатства в современных обществах, определяя их конкурентоспособность и обеспечивая ключевой ресурс для их экономического развития. Установление интеллектуального капитала как доминирующего фактора социального производства означает переход к новой ценностной структуре вещей, которые мы потребляем. Сегодня создание ценности перемещено от материального производства к R&D, планированию, маркетингу, продажам, транспортировке и сервисному обслуживанию. Тот факт, что по ряду причин область патентной защиты бизнес-методов сокращена, создает широкие возможности для использования отечественными производителями многих проверенных мировой практикой «магических» приемов, к которым, по праву, можно отнести методы мерчендайзинга.

Многие жители Беларуси не слышали про мерчендайзинг вообще или не точно понимают его значение. Работники торговли каждый день пользуются некоторыми методами мерчендайзинга, не догадываясь, что их деятельность называется именно так. Но они постоянно задумываются над вопросом: почему у практически одинаковых конкурирующих магазинов с одним и тем же ассортиментом получаются разные коммерческие результаты? В недоумении и отечественные производители, не имеющие собственной торговой сети. Почему зачастую производимая или конкурентоспособная на внутреннем рынке продукция с огромным трудом находит своего потребителя? В результате замедляется оборачиваемость средств и возникает необходимость притормозить и сократить производство. Оказывается, сегодня не достаточно просто произвести достойный продукт. В розничной торговле есть свое ноу-хау, связанное с умением продавать.

Согласно исследованиям, проводимым в западных странах, 80% товаров в магазинах покупается под воздействием различных импульсов. К ним относятся привле-

кающий к себе внимание покупателей внешний вид товаров, «интересная» цена, дополнительная реклама в месте продажи товара. Получается, 80% товаров приобретается в магазинах не потому что они лучше, а потому что в конкретный момент времени эти товары производят наиболее благоприятное впечатление на покупателя.

Торговый зал – это место, где у продавца есть последний шанс показать покупателю товар, повлиять на его выбор и подтолкнуть его купить больше единиц товара. Не использовать этот шанс – значит, добровольно отказаться от прибыли.

По данным Петербургской исследовательско-консультационной компании «БизнесИнтел», объемы продаж напрямую зависят от качества выкладки товаров. В частности:

- оптимизация размещения товарных групп в торговом зале с учетом правил поведения покупателей в магазине и товарного соседства способна увеличить продажи в среднем по отделам на 10%;
- оптимизация выкладки товаров в магазине может увеличить доход на единицу площади выкладки товара на 15%;
- совместное использование оптимизации размещения, выкладки и рекламы товаров (например, метода «цветового пятна») приносит до 25% увеличения продаж по отделу, а по торговым маркам (производителям), относительно которых непосредственно и применяется метод «цветового пятна», рост продаж достигает 90%.

Эти цифры не могут не заинтересовать директоров магазинов и непосредственно производителей. Ведь для увеличения продаж тратится огромное количество денег на новое торговое оборудование, реконструкцию фасадов и залов магазинов, на рекламу в различных средствах массовой информации, на стимулирование продаж за счет скидок, подарков и розыгрышей, на дополнительное премирование работников. И все это ради 5%, а то и 2% прироста объема продаж. А с помощью методов мерчендайзинга прирост составляет десятки процентов. И никаких дополнительных затрат. Но в этом чуде нет ничего загадочного. Есть правила поведения покупателя, и их нужно учитывать в своей работе.

В работе представлены стандарты мерчендайзинга для торговых каналов на белорусском рынке, «GTM CP» и 5P-стратегия с наглядными материалами на примере международной компании «Колгейт-Палмолив», представленной более чем в 200 странах, с годовым оборотом более 11 млрд. долларов.

УДК 658.5

Карпович Д.С.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Ковалев А.В.

УО «Белорусский национальный технический университет» г. Минск

РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ РЫНКА МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ

Здоровье – это главное жизненное благо.

Януш Корчак

Правительству Республики Беларусь впервые была представлена Комплексная государственная программа модернизации (КГПМ). Необходимость модернизации, по мнению авторов данной программы, вытекает из быстрого роста совокупного спроса, в том числе в результате роста в 2007 г. внешнего долга на 5933,5 млн. долл. при росте ВВП на 7795,4 млн. долл.; высокого уровня инфляции, который продолжает расти (в 2008 году инфляция может составить около 20%); недостатка рабочей силы, связанного с высоким уровнем напряженности рынка труда, когда число вакантных рабочих мест превышает численность безработных; высокого уровня загрузки мощностей предприятий, выпускающих конкурентоспособную продукцию; нехватки мощностей строительных организаций для освоения инвестиционных вложений в экономику страны, а также дефицита строительных материалов; тенденции роста цен на жилье и недвижимость; высокого спроса на промежуточный и потребительский импорт, формирующий высокий дефицит внешнеторгового баланса.

Принципиальным тезисом КГПМ является необходимость комплексности модернизации экономики страны, которая не сводится исключительно к модернизации физического капитала, а имеет также целью модернизацию всей системы экономических отношений (институтов и организационно-экономических механизмов), опосредующих воспроизводственные процессы в стране, в том числе воспроизводство человеческого и основного капитала.

В данной работе более подробно будет рассмотрено такое направление КГПМ, как модернизация системы здравоохранения.

Каждому из нас приходилось прибегать к помощи медицинских учреждений и, наверное, не каждый из нас оставался доволен качеством обслуживания: начиная от огромных очередей, где можно провести половину дня, заканчивая неоднозначным диагнозом и количеством назначенных лекарств. А все потому, что врачи лишены всякого стимула выполнять свою работу качественно. Зарплата врачей, медицинских сестер настолько мала (в 2006г. составила 90,1% от среднего значения по стране, в то время как во всем мире врачи являются одной из самых высокооплачиваемых профессиональных групп), что им приходится работать сразу в нескольких учреждениях (как, впрочем, и преподавателям). Так, закончив работу на первой смене в одной больнице, медицинский работник «мелкой рысью» бежит на вторую смену в другую поликлинику, а вечером, возможно, его ждет частная практика на дому.

Люди, которые выбрали себе профессию врача, лишены права свободной продажи своих услуг. Нарушение закона рыночного ценообразования приводит к снижению качества медицинских услуг, оттоку высококвалифицированных специалистов из данного сегмента рынка, сокращению мотивации инвесторов и ученых вкладывать ресурсы и свое время в медицинские разработки, формированию теневого рынка медицинских услуг и др. В результате монополизации такой отрасли как медицина, мы имеем кризис отрасли.

Обратимся к комплексной государственной программе модернизации. В ней отмечается, что за последнее время усилилась положительная динамика основных показателей деятельности организаций здравоохранения – отмечен рост рождаемости, снижение общей, младенческой, детской, материнской смертности, инвалидности, послеоперационной летальности при заболеваниях, требующих оказания экстренной хирургической помощи, и другие положительные тенденции в показателях состояния здоровья и деятельности организаций здравоохранения.

Действительно, статистика снижения смертности положительна, но на трудовой потенциал страны не менее важное влияние оказывают такие показатели, как продолжительность жизни, количество заболевших.

По данным же Министерства статистики РБ продолжительность жизни мужчины в Беларуси в 2006г. составила 63,6 лет, женщин 75,5 лет. Для сравнения, в странах ЕС мужчины живут на 10 – 15 лет больше, женщины – до 10 лет больше. В период с 2002 по 2006 число зарегистрированных больных выросло по психическим расстройствам – на 31,2%, болезням уха – на 15,8%, системы кровообращения – на 18,9%. Число состоящих на учете больных со злокачественными образованиями увеличилось на 27,1%. В 2006г. по сравнению с 2000г. число людей, которые впервые обращались к врачам с проблемами психики, выросло на 12,3%.

Видно, что не все так однозначно. В Республике Беларусь не практикуется постоянное внедрение передовых технологий в медицинскую сферу. Государственный бюджет не в состоянии обеспечивать постоянное обновление медицинского оборудования. Утвержденный проект закона О бюджете РБ на 2009 год предусматривает выделение денежных средств на расходы в области здравоохранения в размере 6,5 трлн. рублей. Из них 500 млрд. рублей или 7,7% выделено на закупку нового оборудования. Оставшаяся часть средств идет на строительство и ремонт медицинских учреждений, закупку медикаментов, оплату труда медицинских работников и др. По данным Министерства статистики, общий износ активной части основных фондов составляет около 65%. Очевидно, что 500 млрд. рублей недостаточно для того, чтобы внедрить передовые технологии и оборудование. Поэтому государственная мо-

нополия в медицинской сфере неэффективна (в КГПМ как раз то говорится об улучшении здравоохранения, но в рамках государственной монополии). На наш взгляд, на этапе перехода к рыночной экономике Республике Беларусь нужна частичная либерализация рынка медицинских услуг.

Реформа системы здравоохранения должна быть направлена на выполнение следующих условий:

- необходимо создать такую систему мотивации врачей, среднего и младшего медицинского персонала, которая способствовала бы повышению качества труда, и, одновременно, снижению издержек;
- необходимо повысить конкуренцию среди поставщиков медицинских услуг;
- необходимо обеспечить наличие прямых связей между потребителем и производителем медицинских услуг;
- необходимо гарантировать минимальный набор медицинских услуг для социально незащищенных слоев населения (пенсионеров, многодетных семей, инвалидов и др.).

Адекватным решением было бы предоставление хозяйственной самостоятельности поликлиникам и больницам. Поликлиники и больницы работают как коммерческие организации, принимают участие в тендерах на оказание медицинских услуг населению. Первоначально, владельцами медицинских учреждений являются местные органы власти. Далее местные власти смогут начать продавать акции больниц и поликлиник, чтобы сделать рынок медицинских услуг более конкурентным и эффективным. При этом каждое медицинское учреждение обязано полностью выполнять объем медицинских услуг, которые определяют областные департаменты. Это позволит защитить малообеспеченные слои населения: пенсионеров, инвалидов, многодетные семьи и др. Нет также оснований опасаться ликвидации лечебных учреждений в небольших населенных пунктах. Больницы и поликлиники будут работать в рамках заключенных контрактов и предоставлять как гарантированные государством услуги, так и дополнительный пакет платных услуг. При этом деньги будут оставаться в самой поликлинике или больнице, акционерами которой могут быть не только врачи, медицинские сестры и санитарки, но и жители того населенного пункта, где это учреждение находится.

В таких экономико-правовых условиях работники медицинских учреждений будут иметь сильную мотивацию оказывать качественные услуги для того, чтобы гарантировать заключение контракта с областным департаментом на будущее; сокращать операционные издержки; покупать оборудование и медикаменты, которые будут удовлетворять их по таким параметрам как цена и качество; инвестировать в повышение своей квалификации, пополнять свой багаж знаний, ведь хороший врач – гарантия постоянной клиентуры, а, следовательно, и дохода для медицинского учреждения и для себя.

Наряду с работниками медицинских учреждений, граждане получают возможность выбора поставщика медицинских услуг за свои деньги. Кроме того, будет развиваться конкуренция, которая приведет к снижению тарифов на оказываемые услуги, не снижая их качества. В случае врачебной ошибки или низкого качества услуг, население может обратиться в суд или написать жалобу в областной департамент, который, в свою очередь должен будет принять соответствующие меры.

Еще одним этапом реформирования системы здравоохранения, по мнению белорусских экономистов, является создание системы персональных страховых счетов. Схематично данную систему можно представить следующим образом:

- открытие каждым гражданином в любой страховой компании республики накопительного счета;
- выдача ему специальной медицинской книжки, в которой должны быть отражены объем индивидуальных взносов; объем государственных дотаций, причем для пенсионеров, инвалидов, многодетных семей устанавливается свой объем дотаций; а также стоимость услуг, которые были оказаны.

Потенциал нашей медицины велик, однако он используется далеко не на все 100%. Таким образом, частичная либерализация рынка медицинских услуг позволит максимально удовлетворить потребности всех слоев населения, будет способствовать повышению мотивации медицинских работников, а также повышению качества оказываемых услуг, при одновременном снижении их стоимости.

Литература

1. Закон о бюджете РБ на 2009 г.
2. Комплексная государственная программа модернизации
3. www.belstat.gov.by
4. www.minzdrav.by
5. www.liberty-belarus.info

УДК 338

Петруша А. Ю.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Ковалев А.В.

УО «Белорусский национальный технический университет» г.Минск

РЕИНЖИНИРИНГ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

Переход от административной системы управления к рыночному механизму функционирования экономики объективно вызывает необходимость реформирования финансово-хозяйственной деятельности предприятий. Возникший в связи с этим системный кризис макроэкономической среды, определяющей правовые, налоговые, внешнеэкономические и другие условия функционирования белорусских предприятий, существенно усложнил процесс этого перехода. Актуальность реформирования отечественных предприятий в сложившейся кризисной ситуации очевидна. Рост эффективности и доходности конкретного предприятия обусловлен эффективностью управления им. Основная задача владельцев и менеджмента любой компании – достижение ее максимальной рыночной стоимости (капитализации), и поэтому теории бизнеса и управления теперь должны быть пересмотрены в зависимости от их воздействия на рыночную капитализацию бизнеса. Основной преградой у нас служит отсутствие развитого фондового рынка, а также высокая неопределенность долгосрочного стратегического планирования. На западе в условиях развитого фондового рынка хороший индикатор для определения приблизительной стоимости компании – биржевая котировка акций, которая умножается на количество эмитированных акций. Для Беларуси такой подход практически неприемлем.

В данном контексте одним из инструментов повышения капитализации бизнеса является наличие грамотной стратегии, основой которой должна стать реструктуризация предприятий. Одним из эффективных подходов к реформированию и реструктуризации предприятий является реинжиниринг бизнес-процессов (РБП) на основе современных информационных технологий. РБП – это фундаментальное переосмысление и радикальное перепроектирование бизнес-процессов для достижения коренных улучшений в основных показателях деятельности предприятия. Целью РБП является системная реорганизация материальных, финансовых и информационных потоков, направленная на упрощение организационной структуры, перераспределение и минимизацию использования различных ресурсов, сокращение сроков реализации потребностей клиентов, повышение качества их обслуживания. Таким образом, речь идет о формировании совершенно новых деловых целей с использованием последних достижений информационных технологий.

Актуальность и новизна проблемы внедрения РБП на белорусских предприятиях характеризуется тем, что до сих пор известно крайне мало успешных примеров применения передовых управленческих технологий в отечественных компаниях, большая часть которых по сей день строит свою работу на принципах управления времен 30-х годов, либо вообще обходится без систематического управления, основывая свою деятельность на власти «сильных личностей». Конечно, во многих компаниях вполне успешно работают локальные решения типа учетных систем или автоматизации документооборота, но если говорить об уровне управления компанией в целом, пока существенного прогресса не наблюдается. Социалистическая административно-плановая экономика выработала определенный менталитет, ориентированный на то, чтобы: 1) исполнять планы и сметы, но не учиться управлять финансами; 2) при любом подходящем случае просить у государства, считая это естественным правом; 3) тратить заработанное и полученное на то, что раньше было дефицитом или сдерживалось. В результате, большинство белорусских предприятий в настоящее время

не уделяют должного внимания стратегии своего развития, а заняты выживанием. К тому же, большие временные и стоимостные затраты на проведение РБП обусловленные масштабностью проводимых работ, ещё больше замедляют внедрение новейших управленческих технологий. В свете этого возрастает значение использования мирового опыта и знаний различных предприятий, консалтинговых компаний, а также накопления необходимых знаний внутри организации.

Проанализировав опыт иностранных предприятий по РБП и с учетом национальных особенностей белорусской экономики, можно порекомендовать соблюдение следующих принципов на отечественных предприятиях:

1. Компании должны считать реинжиниринг приоритетом: его нужно сделать первостепенной задачей или не браться за него вообще. Если внимание руководства рассеивается из-за множества разных программ, а реинжиниринг – лишь одна из них, он не получит необходимой поддержки и усилия сойдут на нет из-за сопротивления и инертности – естественной склонности людей и организаций продолжать делать то же, что и раньше. Сотрудники смиряются с неизбежностью преобразований, только если поймут, что руководство твердо намерено проводить реинжиниринг, сосредоточено на нем и регулярно проверяет ход дел.

2. Начинать работу по РБП целесообразнее сверху, на макроуровне, когда собственно компания рассматривается как операция поставки добавленной стоимости. Это позволит выявить и реализовать основные резервы компании, поскольку, как правило, свыше 50% резервов снижения себестоимости и повышения качества лежат за пределами компании. Подавляющему большинству белорусских компаний совершенно необязательно внедрять аналитический инструментарий, чтобы выявить области потери денег и неудовлетворенности клиентов: они видны невооруженным глазом. Поэтому идти надо не от инструментария, а от идеологии.

3. Необходимо выбрать приоритетные, ключевые и неэффективные бизнес-процессы и начать реинжиниринг именно с них, а средства, полученные от внедрения новых технологий, можно рефинансировать в следующие по важности процессы. Требования сделать сразу многое приводят к путанице, а не к моральному подъему. Время и внимание руководства ограничены, и реинжиниринг не получит необходимой поддержки, если менеджерам придется «перескакивать» с проекта на проект.

4. РБП – это, прежде всего инновация процесса, суть которого не столько в перестройке, сколько в реальном воплощении новых процессов. Разница между победителями и проигравшими заключается обычно не в качестве их идей, а в том, что они с ними делают: проигравшие никогда не переходят от замысла к воплощению. «Большинство людей тратит время и силы на то, чтобы обсуждать проблемы, вместо того, чтобы их решать» – Генри Форд. Реинжиниринг должен предшествовать работе по автоматизации, в противном случае мы автоматизируем существующий в компании «хаос».

5. Руководители компании должны осознать, что ради нового подхода к работе – с точки зрения бизнес-процессов – придется пойти на глубокие, фундаментальные перемены. Нельзя наложить высокоэффективную схему бизнес-процесса на нашу функциональную организацию. Проблема в том, что старые функциональные отделы сохранили власть над своими «зонами влияния» и из-за этого не были ориентированы на новый бизнес-процесс и его цели. Зачастую основные усилия менеджеров направлены на то, что клиенту совсем не интересно, а именно на годовой бюджет, схему организационной структуры, план преемственности руководства, программу вознаграждений. Все это в лучшем случае лишь средства достижения цели. Клиентам важно лишь одно: результат. Если у участников работы нет общей цели, каждый менеджер постарается, чтобы его отдел с блеском выполнил свою узкую задачу, но никто не обеспечит блестящего выполнения общей работы.

6. Использовать идейный потенциал сотрудников. Наши предприятия слишком часто попадают в зависимость от внешних консультантов и ищут лекарства у них. Сотрудников же, которых касаются эти изменения, при этом умышленно обходят. И этим объясняется тот факт, что когда дело доходит до изменений, готовность сотрудников к этим изменениям очень мала. Намерения, которые заложены в проектах, редко завершаются с тем успехом, которого от них ожидают. Реинжиниринг всегда рождается в кабинетах руководства, но часто там же и умирает.

7. Не экономить на ресурсах для реинжиниринга. По законам термодинамики, нельзя получить что-то из ничего. В нашем контексте это значит, что компания не может достичь прорывов в эффективности, которые обещает реинжиниринг, без вложений в него. Самый важный компонент этих вложений – время и внимание лучших сотрудников. Старшим менеджерам не нужно самим осуществлять реинжиниринг; для этого они могут задействовать помощников, но переложить на них эту ответственность не могут. Реинжиниринг должен быть личным проектом лидера со всеми вытекающими последствиями. Нельзя ограничиваться ежеквартальными проверками результатов – команда старшего руководства должна регулярно направлять и отслеживать успехи всех ведущихся проектов реинжиниринга.

8. Помнить о том, что невозможно проводить кардинальные перемены, никого не обидев. «Лес рубят – щепки летят» – эта поговорка полностью применима к реинжинирингу. Реинжиниринг не всем приносит выгоду. Одни сотрудники заинтересованы в сохранении существующих приемов, другие потеряют работу, третьи перестанут устраивать их обязанности после реинжиниринга. Пытаться угодить всем – безнадежное занятие, которое лишит реинжиниринг ценности, превратив его в программу постепенных изменений, или отсрочит его воплощение.

Большинство людей, переживших переход от традиционной организации к бизнес-процессам, говорят одно: «Переход был ужасным, но я бы ни за что не хотел вернуться к прежнему». Какие бы трудности ни пришлось преодолевать в переходный период, создание процессуального предприятия принесет огромные выгоды и акционерам, и менеджерам, и простым работникам. Оно обеспечит стабильную высокую эффективность по всем направлениям работы; даст всем общую цель и ориентир; позволит гибко использовать ресурсы; позволит менеджерам действительно управлять ходом дел, давая им рычаги реального влияния на результаты.

УДК 338.32

Емельянова А.Ю.

Руководитель: к.э.н., доцент Ковалев А. В.

УО «Белорусский национальный технический университет» г.Минск

РАЗВИТИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: ПРОБЛЕМЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

*«Государство, которое не способно видоизменяться,
не способно и сохраниться»*

Эдмунд Берк

Экономика Республики Беларусь в настоящее время переживает не самые лучшие времена. Рентабельности большинства государственных предприятий постепенно снижаются, растут складские запасы. Помощь убыточным госпредприятиям составляет огромную нагрузку на бюджет. Отрицательное сальдо внешней торговли товарами превысило за январь-сентябрь 2008 года 4 млрд. долл или 9,3% ВВП. По данным Министерства статистики по состоянию на 01.06.05 – запасы достигли 2,427 трлн. бел. руб.; на 01.06.06 – 2646 трлн. бел. руб.; на 01.06.07 – 3577 трлн. бел. руб.; на 01.06.08 в товарах «заморожено» 4,202 трлн. бел. руб. или 4% ВВП. Количество объектов незавершенного строительства также увеличивается. На сегодняшний момент приостановлено строительство 3,4 тыс. объектов и еще 33% возводятся с превышением сроков. На начало 2008 г. износ активной части основных фондов составил около 65%, в том числе в промышленности – 70,5%, поэтому рассчитывать на развитие новых, прорывных технологий не приходится.

Учитывая реальное состояние сельского хозяйства и промышленности, строительства правительство вынуждено предоставлять этим секторам экономики финансовую помощь, дотации. Так, утвержденный 20 декабря 2007 года закон «О бюджете Республики Беларусь на 2008 год» содержит статью расходов на сельскохозяйственный сектор экономики, который составляет 7,3% в общем объеме расходов, и расходы в области промышленности, энергетики, строительства и архитектуры в

размере 13,8% всей суммы расходов в 2008 г. Безусловно, эти средства могли бы быть направлены на образование, здравоохранение, СМИ, культуру, социальную политику и пр.

Внешний долг страны неуклонно растет все большими темпами. Так, по данным Министерства статистики, внешний долг РБ 1997 – 2007 гг. постоянно увеличивался. По состоянию на 01.01.2006 он составил 6844,1 млн. долл. США, а на 01.01.2007 он возрос почти в 2 раза и был равен 12493,5 млн. долл. США, и, по оценкам экспертов, он достиг уже 14 млрд. долл. США. И вновь наше правительство обратилось к МВФ за помощью в размере 2 млрд. долл.

Учитывая все эти неблагоприятные тенденции все чаще стали появляться сообщения о необходимости привлечения иностранных инвестиций, частичной либерализации экономики. Трудно переоценить значение инвестиций в экономику страны. Приток частного капитала в экономику сопряжен с новым оборудованием, передовыми технологиями, производством конкурентоспособной продукции, передовым управленческим опытом, расширением рынков сбыта, созданием новых рабочих мест и т.д. Государство также может инвестировать средства в развитие определенных отраслей, но эти инвестиции не получают положительной экономической отдачи.

По данным Министерства статистики и финансов, доля госсобственности РБ составляет 75%. При этом качество госрегулирования по оценке института Всемирного банка составляет минус 1,56, а эффективность работы правительства – минус 1,26. (шкала оценки – от «-2,5» до «+2,5»). Это не удивительно, т.к. неэффективность госуправления обусловлена многими причинами: плохая координация внутри госструктур, отсутствие ответственности за неэффективное управление, невозможность экономического расчета, отсутствие института банкротства и пр.

Принимая во внимание административные и финансовые барьеры, препятствующие развитию бизнеса, эксперты нашей республики представили на рассмотрение Президенту Комплексную программу модернизации экономики, при этом отметив, что «на темпы модернизации отечественной экономики существенное влияние могут оказать иностранные инвестиции».

Так, среди мер, направленных на развитие инвестиционной активности, в первую очередь, повышение эффективности административного регулирования. В настоящее время в РБ 25 министерств, 7 госкомитетов, 7 организаций, подчиненных Совету министров РБ, которые зачастую дублируют друг друга. При этом в стране сохраняется тенденция увеличения госструктур управления, несмотря на идею снижения размера государства до 30% ВВП.

Кроме этого, отмечаются следующие проблемы: «громоздкая система налогообложения, непрозрачное таможенное законодательство, сложный доступ организаций к финансовым ресурсам, а также отсутствие программного обеспечения формирования бизнес-планов инвестиционных проектов».

В рейтинге стран по легкости ведения бизнеса Беларусь занимает 85-е место, улучшив свой показатель по сравнению с 2007 годом, когда у нас было 115-е место. При этом деловой климат в Беларуси оцениваются по следующим критериям: для того чтобы начать свой бизнес, нужен 31 день для 8 предварительных процедур, 210 дней на получение разрешения заниматься определенной деятельностью, 21 день на регистрацию собственности, почти 50 дней на расчет и уплату налогов, которые составляют 117,5% от общей прибыли предприятия, 225 дней на исполнение контрактов, а длительность процедуры закрытия бизнеса составляет 5,8 года, индекс защиты прав собственности составляет 2 пункта из возможных 10.

Все эти показатели напрямую связаны с вмешательством государства в деятельность предприятий, которое программа модернизации также рекомендует снизить. Необходимо отметить, что конкретные меры по реализации этих рекомендаций уже приняты: заявительный характер регистрации бизнеса, упрощение системы лицензирования, отмена декларирования доходов и отмена регулирования ценообразования, срок выполнения которых определен до января 2009 года.

Столкнувшись с трудностями, правительство Беларуси обратилось к МВФ за кредитом в размере 2 млрд. долл. При этом в структуре доходов бюджета на 2008 неналоговые поступления, т.е. доходы от реализации государственного имущества утверждены на уровне 0,13% ВВП или приблизительно 75 млн. долл, ожидаемое ис-

полнение составляет 0,24% ВВП или 137 млн. долл, а в 2009 году прогноз равен 0,11% ВВП или приблизительно 80 млн. долл, несмотря на утвержденный перечень объектов госсобственности, подлежащих приватизации в 2008-2010 гг. Очевидно, к внешнему заимствованию можно не прибегать, если провести приватизацию. Особенно в ситуации, когда внешний долг Беларуси превысил 14 млрд. долл.

Все намерения и рекомендации, направленные на создание благоприятного делового климата в нашей стране, безусловно, имеют положительный эффект. Однако главной причиной отсутствия иностранных инвестиций является неуверенность субъектов в том, что государство не будет вмешиваться в их хозяйственную деятельность. Приобретая объект госсобственности, инвестируя средства в его развитие, собственник не является владельцем земельного участка, на котором расположен его объект. В этом случае государство может влиять на инвестора самым непосредственным образом, начиная от земельного налога и заканчивая требованием свернуть бизнес из-за намерения построить на этом участке объект социальной инфраструктуры. Расходы от реализации земельных участков в 2008 году утверждены на уровне 0,01% ВВП или приблизительно 5,3 млн. долл., а в 2009 году – 0,02% ВВП или приблизительно 14,5 млн. долл.

Развитие института частной собственности является первоочередной задачей, которую необходимо решать правительству. Этот институт является фундаментом благоприятного развития экономики страны. Частная собственность способствует развитию чувства собственной идентичности и повышению уровня самоуважения человека, которые выражаются в постановке перед самим собой желаний и потребностей, в выборе путей их достижения и наслаждении достигнутыми результатами. Проецируя это на вопрос о собственности, то уверенность индивида в том, что его права четко определены и непоколебимы, повышает его мотивацию и расширяет поле возможностей самореализации. Кроме того, если человек рисковал, инвестируя, то только он вправе распорядиться полученной прибылью, т.к. она является только его заслугой. Разве должен собственник большую половину своей прибыли отдавать государству, которое действует под эгидой обеспечения «социальной справедливости».

Таким образом, для развития инвестиционной деятельности, в первую очередь, необходимо снизить долю госсобственности и обеспечить приватизацию вместе с земельным участком, на котором находится объект. Важным является обеспечение равенства двух форм собственности, государственной и частной, на законодательном уровне. Принцип верховенства закона является определяющим в уважении прав собственника. Устранение вмешательства государства в хозяйственную деятельность предприятий будет способствовать развитию конкуренции среди участников рынка. Только в этом случае инвестор будет уверен, что его деньги будут работать в нашей стране, и государство никогда не вмешается в его бизнес, навязывая определенные требования. Напротив, государство защитит собственника в случае неправомерного посягательства на его имущество. Тогда в Беларуси произойдет замена устаревшего оборудования, внедрение передовых технологий, производство высококачественной продукции и расширение рынков сбыта.

УДК 657

Протасевич М.Г.

Научный руководитель: ст. преподаватель Короткова Г.А.

УО «Белорусский национальный технический университет» г.Минск

УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ НА ОКАЗАНИЕ УСЛУГ НА АВТОТРАНСПОРТНОМ ПРЕДПРИЯТИИ

В настоящее время в ситуации возросшей конкуренции на рынке оказания услуг, перед автотранспортными предприятиями ставится задача по изысканию путей снижения себестоимости услуг как одного из основных факторов, влияющего на конечные результаты финансово-хозяйственной деятельности. Применяемые в современных условиях приемы и методы учета и калькулирования себестоимости услуг на автотранспортных предприятиях не имеют единой системы, это вызвано использова-

нием различных отраслевых методических рекомендаций по формированию себестоимости, разнородностью состава затрат, что сказывается на релевантности получения различной информации о себестоимости перевозочных услуг. Данные о затратах транспортных предприятий, содержащихся в учетно-аналитических регистрах, не могут быть сопоставимы между собой, что приводит к затруднению проведения экономического анализа и, соответственно, влияет на эффективность принятых управленческих решений.

В рыночной экономике важнейшим условием функционирования и развития автотранспортного предприятия является осуществление конкурентоспособных транспортных услуг. Конкурентоспособность услуг достигается путём сочетания качества и цены. Понятно, что чем выше качество и ниже цена, тем выше вероятность реализации услуги. Однако это сочетание носит противоречивый характер. Противоречие заключается в том, что высокое качество услуг наряду с повышением конкурентоспособности, ростом объёма перевозок и увеличением доли рынка предприятия ведёт к увеличению затрат, а следовательно, к повышению цены или снижению рентабельности услуг. И то и другое крайне нежелательно: повышение цены снижает объём перевозок и долю рынка предприятия, а падение рентабельности пагубно сказывается на экономической заинтересованности предприятия в оказании услуг. Каждое предприятие в рыночных условиях работы вынуждено так или иначе разрешать это противоречие.

При рассмотрении затрат автотранспортного предприятия стоит отметить, что транспорт занимает особое место в экономике страны. С отраслевых позиций управление затратами на автотранспортном предприятии влияет на уровень его конкурентоспособности за счет возможности использования более гибкой тарифной политики на основе снижения себестоимости единицы транспортных услуг. Вместе с тем, транспорт через транспортную составляющую себестоимости продукции предприятий других отраслей экономики опосредованно влияет на эффективность их деятельности. Именно с этих позиций можно говорить о выходящем за пределы транспортной отрасли значении эффективного управления затратами на автотранспортном предприятии. Одновременно необходимо отметить, что динамика себестоимости единицы транспортных услуг на автомобильном транспорте свидетельствует, что эти затраты в последние годы устойчиво возрастают.

Эффективное управление затратами при оказании транспортных услуг положительно влияет на деятельность предприятий, работающих в других отраслях. Другими словами, транспортная составляющая занимает значительное место в себестоимости товаров, производящихся в других отраслях экономики, что особенно характерно для предприятий, базирующих производство далеко от рынков сбыта производимой продукции и находящихся далеко от поставщиков материальных ресурсов.

Несмотря на то, что для потенциального потребителя транспортных услуг желательно сохранение тенденции снижения транспортных затрат на единицу производимой продукции, для автотранспортных предприятий естественным является стремление увеличить объемы перевозок и улучшить свои финансовые результаты. Таким образом, можно предположить существование конфликта целей автотранспортного предприятия и целей обслуживаемых им предприятий. Однако одновременно следует отметить, что как снижение транспортных затрат на единицу производимой продукции в предприятиях других отраслей, так и улучшение финансовых результатов автотранспортного предприятия непосредственно зависят от управления затратами на данных предприятиях. Таким образом, не существует противоречивости в процессе управления затратами, рассматриваемого с позиций потребителей и производителей транспортных услуг.

Для предприятий других отраслей транспортные затраты являются дополнительными затратами, связанными с продолжением процесса продвижения товара в сфере обращения. Они включают либо оплату услуг транспортных организаций, либо затраты на содержание собственного транспорта, на производство погрузо-разгрузочных работ, экспедирование грузов и т.п. Необходимо также отметить, что многие предприятия самостоятельно обеспечивают доставку персонала на место работы, что соответственно увеличивает транспортную составляющую в себестоимости производимой ими продукции. Большая доля транспортных затрат в предприятиях других отраслей связана с использованием автомобильного транспорта. В настоящее время в наиболее развитых странах 75-80% всего объема пассажирских и грузовых перевозок выполняется автомобильным транспортом.

Для автотранспортного предприятия попытки достичь позиции отраслевого лидера по низкостоимостному оказанию услуг влекут за собой необходимость избегать конфронтации с соперниками при наращивании объёма перевозок, вводить различные ноу-хау, добиваться определенной рыночной доли, контролировать и регулировать управленческие фиксированные издержки, сдерживать издержки такого типа, как реклама и сервис.

Стратегия автотранспортного предприятия может основываться на низких издержках по сравнению с конкурентами, однако сами по себе низкие издержки не могут быть самоцелью предприятия, поскольку могут принести вред оказываемым предприятием услугам через ослабление конкурентоспособности. Последнее может произойти ввиду утери качеств, которые ценит покупатель: имидж и представительность, быстрота доставки, надёжность и т.д.

Управление транспортными затратами является одним из главных элементов управления затратами на предприятии любой отрасли. Поскольку одной из задач этого управления является экономически обоснованный выбор перевозчика, то вероятность для грузового автотранспортного предприятия быть выбранным во многом зависит, в свою очередь, от реализуемой им политики затрат и тарифов.

Остановившись на проблемах управления затратами с точки зрения интересов автотранспортных предприятий, отметим два следующих обстоятельства:

1. Динамика роста затрат на единицу транспортных услуг является следствием недостаточно полного применения современных методов управления затратами. На многих автотранспортных предприятиях вместо грамотно обоснованного научного подхода к изучению проблемы управления затратами, просто повышают тарифы на свои услуги. Большинство автотранспортных предприятий ограничиваются далеко не полной реализацией функций управления затратами, таких как: управление, анализ, учет, контроль. Как правило, отечественные предприятия недостаточно исследуют факторы, влияющие на себестоимость предоставляемых ими услуг, и следовательно, не имеют возможности активного влияния на них. Таким образом, можно говорить о необходимости совершенствования существующих методов управления затратами в автотранспортных предприятиях.

2. Автотранспортным предприятиям для принятия решений по повышению конкурентоспособности необходимо оценивать затраты при производстве услуг и сопоставлять их со своими доходами. Подробную оценку деятельности предприятия по управлению затратами, возможно получить при расчете соответствующих экономических показателей. Использование комплексных или обобщенных показателей эффективности транспортного процесса с позиций оценки управления затратами вызвано стремлением более полно отразить результаты работы автотранспортного предприятия и определить направление совершенствования процесса управления затратами. В настоящее время в качестве таких показателей используются:

- общая себестоимость перевозок и себестоимость единицы транспортных услуг;
- прибыль автотранспортного предприятия (общая и расчетная);
- рентабельность производства транспортных услуг, рассчитанная как прибыль, отнесенная к затратам на производство транспортной продукции;
- приведенные затраты на выполнение перевозок, включающие кроме текущих затрат приведенные капитальные вложения.

Показатели эффективности работы автотранспортного предприятия в той или иной мере включают информацию либо о сумме затрат, либо о себестоимости единицы транспортных услуг. Это подтверждает значимость управленческих функций, направленных на снижение и структурную оптимизацию себестоимости.

Учитывая, что прибыль предприятия и рентабельность производства транспортных услуг являются важнейшими показателями эффективности производственно-финансовой деятельности предприятия, а также то что, величина этих показателей непосредственно зависит от величины себестоимости, можно говорить о ведущей роли управления затратами с позиций формирования финансовых результатов деятельности автотранспортного предприятия.

Литература

1. Лебедев В.Г., Дроздова Т.Г., Кустарев В.П. Управление затратами на предприятии.- СПб.: Издательский дом "Бизнеспресса", 2008г., 560 с.
2. Градов А.П. Экономическая стратегия фирмы.- СПб.: "Специальная литература", 1995г., 410 с.
3. Анисимов А.П. Экономика, планирование и анализ деятельности автотранспортных предприятий. – М.: Транспорт, 1998. 245 с.

УДК 330.3222 (476)

Бартош Т.И.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Косовский А.А.

УО «Белорусский национальный технический университет» г.Минск

ФОРМИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В СФЕРЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ АВТОМОБИЛЬНЫХ ПЕРЕВОЗОК

Необходимым условием развития экономики является высокая инвестиционная активность. Она достигается посредством роста объемов реализуемых инвестиционных ресурсов и наиболее эффективного их использования в приоритетных сферах материального производства и социальной сферы. Инвестиции формируют производственный потенциал на новой научно-технической базе и предопределяют конкурентные позиции стран на мировых рынках. При этом далеко не последнюю роль для многих государств, особенно вырывающихся из экономического и социального неблагополучия, играет привлечение иностранного капитала в виде прямых капиталовложений, портфельных инвестиций и других активов.

Инвестиции играют важную роль как на макро-, так и на микроуровне. По сути, они определяют будущее страны в целом, отдельного субъекта хозяйствования и являются локомотивом в развитии экономики.

Взглянув на карту Беларуси, нетрудно предположить, какую выгоду сулит транзит по ее территории. Но в последние годы республика стала терять завоеванные позиции на международном рынке перевозок. Почему это случилось? Как вернуть утраченные для экономики возможности?

Решить эти проблемы можно с помощью правильно выбранной инвестиционной политики. Причем необходимо учитывать то, что международные перевозки и транзит являются одним из наиболее эффективных видов экспорта транспортных услуг, а инвестиции в данную сферу деятельности отличаются быстрой отдачей. Это подтверждают исследования ученых Национальной Академии наук и специалистов Министерства транспорта и коммуникаций.

Современные процессы глобализации требуют от Беларуси большего вовлечения ее в международную торговую систему. Мир расширяет хозяйственные связи и международную кооперацию, что способствует постоянному росту транснациональных грузопотоков, в т.ч. между странами Западной Европы и Азии, Северной Европы и странами Ближнего Востока. Объезжать Беларусь на этих направлениях экономически невыгодно, но задача стоит в том, чтобы еще более повысить привлекательность страны как транзитного государства.

Можно предложить несколько направлений по решению этих наболевших проблем:

1. Развитие страхования инвестиций от некоммерческих рисков;
2. Торможение инфляции всеми известными в мировой практике мерами за исключением невыплаты трудящимся зарплаты;
3. Пересмотр налогового законодательства в сторону его упрощения и стимулирования производства;
4. Мобилизация свободных средств предприятий и населения на инвестиционные нужды путем повышения процентных ставок по депозитам и вкладам;
5. Предоставление налоговых льгот банкам, отечественным и иностранным инвесторам, идущим на долгосрочные инвестиции, с тем, чтобы полностью компенсировать им убытки от замедленного оборота капитала по сравнению с другими направлениями их деятельности;
6. Сокращение таможенных процедур;
7. Обновление подвижного состава.

Назрела потребность создания инвестиционных банков, которые занимались бы финансированием и долгосрочным кредитованием капитальных вложений. А пока правительство вынуждено финансировать необходимые программы из средств бюджета, а их в бюджете катастрофически не хватает.

Выполнение международных автоперевозок нуждается в дальнейшей либерализации на основе полного отказа от разрешительной системы, в том числе при перевозке грузов из третьих стран.

Для координации и информационного обеспечения в сфере перевозок на участках МТК предусмотрено создание руководящего комитета транспортных коридоров СНГ. Одной из его основных функций должна стать разработка и согласование плана совместных практических действий по привлечению инвестиций в развитие международных транспортных коридоров и обеспечивающей их деятельности инфраструктуры.

Притоку в инвестиционную сферу частного национального и иностранного капитала препятствуют политическая нестабильность, инфляция, несовершенство законодательства в сфере международных автомобильных перевозок, неразвитость производственной и социальной инфраструктуры, недостаточное информационное обеспечение. Взаимосвязь этих проблем усиливает их негативное влияние на инвестиционную ситуацию в сфере международных автомобильных перевозок.

Сильная, привлекательная экономика – это, прежде всего, «живые» дороги, говорят автомобилисты. Но вот парадокс: белорусские дороги стали заметно лучше, чем у соседей, но европейские перевозчики их обходят стороной. Устали они от утомительных процедур таможенного досмотра, выливающих в долгие часы, а то и сутки простоя на границе. Для сравнения: в Германии этот процесс занимает максимум 30 минут. Не отстают от этих стандартов и наши соседи в Польше, Литве, Украине. Темпы же обновления парка белорусских перевозчиков автомобилями стандарта «Евро-3» и «Евро-4» в 7-10 раз меньше, чем требуется для успешной работы на европейском рынке. В последние три года по причине стареющего автопарка падает число использованных разрешений на проезд по территориям иностранных государств, снижается рентабельность деятельности автопредприятий. Это и выливается в потери для бюджета (от неполученной платы за проезд по дороге М-1/Е-30, за разрешения на проезд по территориям иностранных государств и др.). Из 9 тыс. грузовиков, занятых на международных трассах, только 12% (около 5 тыс.) соответствуют уровню «Евро-3» – стандарт, который пока еще признается в Европе. Вот почему так важно, чтобы оставшаяся техника старше 7 лет (а это 72% всего парка), как можно скорее обновлялась, ведь стандарту «Евро-2» уже ограничен въезд на территорию Евросоюза. И государству важно создать приемлемые условия обновления подвижного состава. Ведь у конкурентов количество современных автомобилей заметно увеличилось (составляет 45% парка). Это может обернуться колоссальными потерями для всего народного хозяйства, ведь транспортная отрасль – базисная для белорусской экономики, на ней «завязаны» ее будущие проекты. И если за последние 10 лет товарооборот между Европой и Азией вырос в 3 раза, что вызвало оживление и рост грузооборота в соседних странах, у нас, напротив, процесс этот стал вялотекущим, виной чему отчасти стала недалёковидная политика ограничительно-разрешительных мер государства. Один из факторов, поставивший транспортников в невыгодное положение по сравнению с зарубежными конкурентами – налоговая нагрузка. В Беларуси ее средний уровень для международных перевозчиков по частному извозу – 9%, в России – 4,5%, в Литве – 4,2%, в Польше – 5%. Потери при пересечении границы родного государства (покупка разрешений, оформление грузов и др. процедуры) выливаются в 400 EUR в сутки!

УДК 378

Долгат И.П.

Научный руководитель: старший преподаватель Якубовская Т.Л.

УО «Белорусский национальный технический университет» г.Минск

ФИНАНСИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Финансирование представляет собой процесс формирования, использования, возврата и оплаты денежных ресурсов проведения конкретного мероприятия. Финансирование инновационной деятельности является не особым направлением финансового менеджмента, а его специализированной функцией.

Элементами системы финансирования инновационной деятельности являются:

- источники инвестиционных ресурсов;
- механизм накопления финансовых средств и их инвестирование в инновационные проекты;
- механизм управления инвестиционными ресурсами для обеспечения их эффективного использования и возвратности заемного капитала.

Источниками финансирования инновационных проектов, осуществляемых юридическим лицом, являются:

- собственные средства предприятия (реинвестируемая часть прибыли, амортизационные отчисления, страховые суммы по возмещению убытков, средства от реализации нематериальных активов);
- привлеченные средства (выпуск акций и других ценных бумаг, взносы, пожертвования, средства, предоставляемые на безвозвратной основе);
- заемные средства (бюджетные, коммерческие, банковские кредиты).

Существуют такие формы финансирования инновационной деятельности:

государственное финансирование, акционерное финансирование, банковские кредиты, венчурное финансирование, лизинг, форфейтинг, смешанное финансирование.

Государственное финансирование осуществляется из средств госбюджетов различных уровней и специализированных государственных фондов; финансируются направления инновационной деятельности, имеющие приоритетное значение. Предоставление бюджетных средств осуществляется в формах:

- а) финансирования федеральных целевых инновационных программ;
- б) финансового обеспечения перспективных инновационных проектов на конкурсной основе.

К инновационным программам, на осуществление которых предполагается получение государственной финансовой поддержки, предъявляются следующие требования:

1) право на участие в конкурсном отборе имеют инновационные проекты, направленные на развитие перспективных (развивающихся) отраслей экономики, при условии их частичного финансирования (не менее 20% от суммы, необходимой для реализации проекта) из собственных средств компании. В Беларуси к приоритетным видам научно-технической деятельности относятся:

- ресурсосберегающие и энергоэффективные технологии производства;
- новые материалы и источники энергии, медицина и фармацевтика;
- информационные и телекоммуникационные технологии;
- промышленные биотехнологии, экология и рациональное природопользование.

2) срок окупаемости не должен превышать установленных нормативов (как правило, 2 года);

3) государственное финансирование инновационных программ, прошедших конкурсный отбор, может осуществляться за счет средств федерального бюджета, выделяемых на возвратной основе, либо на условиях предоставления части акций хозяйствующего субъекта в государственную собственность;

4) инновационные программы, предоставляемые на конкурс, должны иметь положительные заключения государственной экологической экспертизы, государственной ведомственной или независимой экспертизы.

Доля затрат государства на ИР в большинстве стран ОЭСР вот уже 20 лет составляет 2,5-3,5 % ВВП, а в США, Франции, Германии, Великобритании, Италии – 4-5 %. В Беларуси же этот показатель находится на уровне 2,7 % (рекомендуемый минимум для стран ЕС – 2%).

Акционерное финансирование доступно для предприятий, организованных в форме закрытого или открытого акционерного общества; позволяет аккумулировать крупные финансовые ресурсы путем размещения акций среди неограниченного круга инвесторов (заем денег у покупателей акций на неопределенное время) для осуществления перспективных инновационных проектов. Посредством эмиссии ценных бумаг производится замена инвестиционного кредита рыночными долговыми обязательствами, что способствует оптимизации структуры финансовых ресурсов, инвестируемых в инновационный проект.

Для определения номинальной суммы эмиссии ценных бумаг используют следующие показатели: объем финансовых ресурсов, необходимых для реализации инновационного проекта; ожидаемый прирост капитала и размер дивидендов по акциям; величина денежных поступлений, которую рассчитывает получить эмитент при размещении акций.

Банковские кредиты. Коммерческие банки финансируют инновационные проекты, обладающие реальными сроками окупаемости (срок окупаемости меньше срока

реализации проекта), имеющими источники возврата предоставляемых финансовых средств, обеспечивающие значительный прирост инвестируемого капитала. Банковский кредит предоставляется на определенный срок под проценты, размер которых зависит от срока займа, величины риска по проекту, характеристик заемщика и пр. Процентная ставка может определяться исходя из базисной ставки, на которую ориентируются инвестиционные банки.

В мировой практике используются базисные ставки ЛИБОР, ЛИБИД, ФИБОР, рассчитываемые как среднеарифметические ставки спроса и предложения соответственно.

Венчурное финансирование осуществляется фондами риска-капитала путем предоставления денежных ресурсов на беспроцентной основе без гарантий их возврата. Для Республики Беларусь это одно из перспективных направлений финансирования инновационной деятельности. В России венчурные фонды создаются с 1994 года, и в настоящее время их насчитывается около 40.

Деятельность венчурных фондов по финансированию инновационных проектов обладает рядом характерных особенностей:

- 1)риск-инвесторы готовы к потере своего капитала (не требуют залоговых гарантий возврата предоставленных средств);
- 2)«риск-капитал» предоставляется на длительный срок (5-7 лет) без права его изъятия;
- 3)«риск-капитал» размещается только в форме акционерного капитала.

Риск венчурных инвесторов велик, однако в случае удачи он компенсируется сверхприбылью. Статистика показывает, что в 15% случаев венчурный капитал полностью теряется, в 25% –риск-фирмы терпят убытки в течение большего срока, чем планировалось, в 30% – получают умеренные прибыли и в 30% – сверхприбыли (превышение «риск-капитала» в 30–200 раз). Снижения рисков при осуществлении венчурного финансирования удастся достичь при тщательном отборе проектов, а также за счет одновременного вложения средств в несколько инновационных проектов, находящихся на разных стадиях реализации.



Рис. 1. Предприятие и его взаимодействия с венчурными организациями в структуре инновационной деятельности.

Финансовый лизинг – процедура привлечения заемных средств в виде долгосрочного кредита, предоставляемого в натуральной форме и погашаемого в рассрочку. Данная процедура позволяет, с одной стороны, осуществлять реализацию дорогостоящего оборудования большему количеству пользователей, с другой стороны, сократить единовременные затраты арендополучателей, связанных с приобретением капиталоемкой продукции.

Лизингодатель обязуется приобрести указанное лизингополучателем имущество у определенного продавца и передать его лизингополучателю на определенный срок во временное владение и пользование. Срок действия договора по финансовому лизингу больше или равен сроку полной амортизации предмета лизинга. После завершения срока действия договора предмет лизинга может быть передан в собственность лизингополучателю при условии полной выплаты сумм по договору лизинга.

Форфейтинг является операцией по трансформации коммерческого кредита в банковский. При этом покупатель, не располагающий на момент заключения сделки требуемой суммой финансовых ресурсов, выписывает продавцу комплект векселей на сумму, равную стоимости объекта сделки и процентов за отсрочку платежа, т.е. за предоставление коммерческого кредита.

Продавец учитывает полученные векселя в банке с формулировкой «без права оборота на себя», что освобождает его от имущественной ответственности в случае неплатежеспособности векселедателя. По учтенным платежам продавец получает деньги в банке. В результате коммерческий кредит предоставляет не продавец, а банк, согласившийся учесть векселя и принявший на себя кредитный риск, т.е. коммерческий кредит трансформируется в банковский.

Смешанное финансирование осуществляется путем привлечения финансовых средств, необходимых для реализации инновационных проектов, из различных источников.

Литература

1. Инновационный менеджмент/ И.В. Афонин.- М., 2007.
2. Инновационные стратегии в государственном антикризисном регулировании экономики/ Н.П. Мыцких, М.А. Мыцких, М.А. Сломинская. – Мн., 2007.
3. Указ Президента от 6 июля 2005 г. № 315 «Об утверждении приоритетных направлений научно-технической деятельности в Республике Беларусь на 2006-2010 годы».

УДК 339.187.62

Киселева Е.В.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Косовский А.А.

УО «Белорусский национальный технический университет» г.Минск

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ЛИЗИНГА НА АВТОМОБИЛЬНОМ ТРАНСПОРТЕ

Старение парка подвижного состава, низкая эффективность его использования, необеспеченность запасными частями ставит перед предприятиями и организациями проблему приобретения автотранспортных средств, а их высокая стоимость и отсутствие свободных денежных ресурсов заставляют искать новые варианты привлечения инвестиций. Одним из вариантов решения этих проблем может быть использование лизинга.

Лизинговые отношения можно рассматривать как услугу, предоставляемую лизинговыми компаниями. Лизингодатель оказывает лизингополучателю финансовую услугу: приобретает за полную стоимость у поставщика имущество в собственность, а затем лизингополучатель возмещает эту стоимость периодическими платежами.

Анализ существующих методик оценки эффективности лизинга показывает, что достаточно хорошо изучена область эффективности лизинга с точки зрения лизингодателя и практически отсутствует рассмотрение эффективности лизинга с точки зрения потребителя лизинговой услуги.

Отсутствие рекомендаций по оценке эффективности лизинговой схемы финансирования приводит к тому, что она осуществляется на практике автотранспортными предприятиями (АТП) самостоятельно, по индивидуальным методикам, которые значительно различаются по принципам и методам расчета. Это нередко приводит к отрицательным результатам, заключающимся в недоучетах различных факторов и неполучении планируемого эффекта по лизингу.

Помимо выделяемых и широко рекламируемых достоинств, лизинг имеет ряд существенных недостатков, которые лизингополучатели должны учитывать (таблица 1).

Таблица 1. Преимущества и недостатки лизинга

Преимущества лизинга	Недостатки лизинга
Экономическая природа лизинга	
1. Возможность получения современных высокопроизводительных транспортных средств без крупных первоначальных затрат	Аванс. Для лизингополучателя стоимость лизинга часто выше, чем цена, по которой можно приобрести имущество за счет банковского кредита. Дополнительные затраты – страхование приобретаемого имущества
2. Относительно большие сроки проведения лизинговых сделок, по сравнению с кредитными	
3. Низкорисковая природа лизинга:	
- Возможность разделения рисков между несколькими сторонами	Повышенная сложность организации, которая заключается в большем количестве участников
- Требования к финансовому состоянию лизингополучателя в среднем гораздо ниже, чем к претендентам на банковский кредит.	Строгий анализ качества менеджмента компании и эффективности проекта. Проблемы с определением кредитоспособности партнеров
- Инструмент финансирования преимущественно для малого и среднего бизнеса	При сравнении экономической эффективности лизинга и других форм привлечения ресурсов не учитывается специфика ценообразования и налогообложения различных форм собственности субъектов хозяйствования и отрасли народного хозяйства
- Предмет лизинга, остающийся в собственности лизингополучателя до окончания срока сделки, является гарантией успешного осуществления сделки для лизингодателя	Лизингополучатель, не являющийся собственником своих основных средств, не может предоставить их в качестве залога в случае необходимости банковского займа
Конъюнктурная природа лизинга	
1. Налоговые льготы: - Лизинговые платежи, уплачиваемые арендатором, учитываются у него в прочих расходах, связанных с производством и эксплуатацией, т. е. средства на их уплату формируются до образования облагаемой налогом прибыли («налоговый щит»); - Механизм ускоренной амортизации: сокращение суммарных выплат по налогу на имущество за весь период действия договора лизинга («амортизационный щит»)	Во время действия договора лизинга увеличение НДС и себестоимости перевозок. По завершении срока действия договора лизинга налоговая нагрузка на лизингополучателя увеличивается. Несовершенство принципов бухгалтерского учета: налоговые противоречия (остаточная стоимость и состав лизинговых платежей), вмешательство налоговых органов. При специальных налоговых режимах льготы не имеют значения
2. Предоставление поставщиком коммерческих кредитов, гарантий обратного выкупа оборудования, скидки на продукцию	

При сравнении лизинговых услуг с кредитными для лизингополучателя предлагается использовать следующие методы и критерии оценки эффективности:

– расчет периода окупаемости – для определения абсолютной экономической эффективности лизинга методом реальных чистых потоков (ЧП), остающихся в распоряжении предприятия (чистая прибыль и амортизация) (формула 1, 3).

– метод чистых дисконтируемых потоков (ЧДП) – для определения сравнительной экономической эффективности при различных вариантах эксплуатации транспортного средства и (или) при различных схемах приобретения автомобиля (формула 2);

Чистые потоки

$$ЧП = П_{чист} + Ам, \tag{1}$$

где $П_{чист}$ – чистая прибыль от перевозок, р.; Ам – амортизация автотранспортного средства (АТС), р.

Чистые дисконтируемые потоки

$$ЧДП = \sum_{t=1}^{T_{экс}} \frac{ЧП_t}{(1+r)^t}, \tag{2}$$

где r – ставка дисконтирования, равная ставке рефинансирования Центрального Банка РФ; t – выбранный временной период дисконтирования (год); $T_{экс}$ – период эксплуатации транспортного средства (лет).

где $AЧ$ – авто-часы работы транспортного средства, $AЧ$; $C_{AЧ}$ – цена одного часа работы транспортного средства, р./ч; $S_{пер}$ – удельные переменные затраты на перевозку, р./км; V_3 – эксплуатационная скорость транспортного средства в устоявшихся условиях работы, км/ч; S_{30T} – удельные затраты на оплату труда водителей с социальными отчислениями, р./ч; $C_{общ}$ – общехозяйственные расходы, р.; $НИ$ – налог на имущество при общей системе налогообложения, р; TrH – сумма транспортного налога, р.; $Ст$ – страхование объекта лизинга, р; I – общая сумма процентов по кредиту, р.; $ЛП$ – лизинговые платежи без НДС, р.; $НсП$ – налоги с прибыли, р.; P – выплата сумм основного долга по кредиту, р.; $НДС_{лп}$ – НДС лизингового платежа, р.; $Возм_{НДС}$ – сумма возмещения уплаченного НДС, р.

Высокоэффективными считаем проекты с периодом окупаемости 2,5 года и ниже

$$T_{ок} = \frac{C_{приб}}{ЧП}, \quad (3)$$

$$T_{ок} = \frac{C_{приб}}{AЧ(C_{AЧ} - S_{пер} V_3 - S_{30T}) - C_{общ} - НИ - TrH - Ст - I - ЛП - НсП - P} \leq 2,5 \text{ года},$$

Эффект лизинга

$$\mathcal{E} = ЧДП_{кр} - ЧДП_{лиз},$$

Положительное значение эффекта говорит о выгодности кредита, а отрицательное – о выгодности лизинга.

Разработанная методика оценки эффективности лизинговых услуг для лизингополучателя позволяет учесть особенности функционирования автотранспорта:

1. Учетную политику предприятия – лизингополучателя;
2. Конъюнктуру рынка транспортных услуг: объемы работы и ценовую политику предприятия.
3. Организационно-экономические и технологические особенности эксплуатации подвижного состава;
4. Организационно-экономические особенности применения схем финансирования:

Всю зону возможного использования лизинговых услуг автотранспортным предприятием можно поделить на три зоны: гарантированного эффекта; неопределенности; невыгодности лизинга. При использовании налоговых режимов, предполагающих уплату налогов с прибыли (общая система и упрощенная система с чистого дохода), при равных ставках лизинга и кредита более эффективной окажется лизинговая схема приобретения оборудования. Зона гарантированного эффекта лизинга чистые потоки положительны, ставка по лизингу меньше ставки по кредиту. В зону гарантированной неэффективности лизинга предприятие попадает, если чистые потоки отрицательны. Наиболее перспективной для анализа является зона неопределенности, большинство реальных условий по лизинговым договорам попадают в эту переходную зону.

Таким образом, правовая и экономическая среда существования лизинга в Беларуси, а также опыт и результаты его использования на национальном рынке позволяют говорить о том, что:

- лизинг является одним из эффективнейших на сегодняшний день механизмов обновления основных фондов автотранспортных предприятий;
- сложившиеся экономические условия, а также ограничения, установленные отдельными нормативными актами, создают препятствия на пути реализации преимуществ использования и развития лизинга.

От скорейшего решения указанных проблем будет в значительной мере зависеть возможность увеличения темпов роста реального сектора экономики в целом, благодаря использованию всего потенциала такого ценного, подтвердившего свою эффективность международным опытом, экономического инструмента, как лизинг.

Литература

1. Положение о лизинге на территории Республики Беларусь: утв. Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 31 декабря 1997 г. №1769; в ред. Постановления Совета Министров Республики Беларусь от 13 июля 2000 г. №1038 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь, -2000. – №69, 5/3609.
2. Инструкция о порядке бухгалтерского учета лизинговых операций: утв. Постановлением Министерства финансов Республики Беларусь 30.04.2004 № 75; в редакции постановления Министерства финансов Республики Беларусь 23.07.2004 № 114 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь, -2004.-№122, №8/11304.

3. Мельниченко А. С. Лизинговые услуги на автомобильном транспорте (на примере Дальневосточного федерального округа) / А. С. Мельниченко, Г. Г. Денисов // Финансы и кредит. – 2007. – № 15. – С. 50 – 55.
4. Савицкая Г.В. Экономический анализ: Учеб. / Г.В. Савицкая – 12-е изд., исп. – Мн.: Новое знание, 2006. – 679с.
5. Гончеренок Д.Г. Методика сравнительного анализа эффективности лизинга и альтернативных источников финансирования капитальных вложений. 2006, Ют 40 (96). – с. 163-17
6. Финансовый менеджмент: учеб.-метод. комплекс / авт.-сост. Т.В. Максименко-Новохрост. -Мн.:ГИУСТ БГУ, 2005. – 160 с.

УДК 336.1

Пенязь О. С.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Ковалев А.В.

УО «Белорусский национальный технический университет» г.Минск

ПУТИ РЕФОРМИРОВАНИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

«В этом мире неизбежны только смерть и налоги», – сказал когда-то один из «отцов-основателей» американской демократии Бенджамин Франклин.

Примем это за аксиому, т.к. в истории развития общества еще ни одно государство не смогло обойтись без налогов, поскольку для выполнения своих функций ему требуется определенная сумма денежных средств, которые и собираются посредством налогов. Исходя из этого, размер налогового бремени определяется суммой расходов государства на исполнение его функций: управление, оборона, охрана порядка и т.д. Налоговая система возникла и развивалась вместе с государством. На самых ранних стадиях государственной организации формой налогообложения можно считать жертвоприношение.

На мой взгляд, важно выделить две основные функции налогов:

1. Обеспечение финансирования государственных расходов (фискальная).
2. Государственное регулирование экономики (регулирующая).

Для того чтобы более глубоко вникнуть в суть налоговых платежей, важно определить основные классические принципы налогообложения, сформулированные Адамом Смитом в форме четырех положений, которые благодаря их простоте и ясности, стали «аксиомами» налоговой политики:

1. Подданные государства должны участвовать в покрытии расходов правительства, каждый по возможности, т. е. соразмерно доходу, которым он пользуется под охраной правительства. Пренебрежение этим положением ведет к неравенству обложения. Этот принцип говорит о пропорциональности налогообложения, чему полностью противоречит прогрессивная шкала подоходного налога, существующая в Беларуси. Получается, наказывают тех, кто работает лучше, и забирают больше. Это идет в разрез с первым принципом построения справедливой налоговой системы.

2. Налог, который обязан уплачивать каждый, должен быть точно определен, а не произведен. Размер налога, время и способ его уплаты должны быть ясны и известны как самому плательщику, так и всякому другому. Этот принцип говорит о простоте уплаты налогов. С точностью до наоборот происходит у нас, чрезмерно сложны расчет и уплата налогов. Общая налоговая нагрузка составляет 117,5% прибыли. Сложное налоговое законодательство приводит к повышению стоимости налогов для налогоплательщиков, уменьшает доверие к справедливости налоговой системы и усложняет работу государственных структур. Это является одним из отталкивающих факторов по привлечению иностранных инвестиций в Беларусь.

3. Каждый налог должен взиматься в такое время и таким способом, какие наиболее удобны для плательщика. 112 налоговых платежей в год в среднем производит предприятие. На выполнение налоговых обязательств перед государством в Беларуси надо потратить 1188 часов в год, т.е. почти пять месяцев, чтобы правильно и своевременно уплатить налоги. Существующее число бухгалтеров- 400 тыс., только подтверждает эту грустную статистику. А статья доходов бюджета, штрафы, говорит о том, что невозможно не делать ошибки (для работы без штрафов нужно знать около 5000 нормативных актов).

4. Каждый налог должен быть устроен так, чтобы он извлекал из кармана налогоплательщика возможно меньше сверх того, что поступает в кассы государства. Вместо планируемых 45,4% ВВП в 2007 году в государственный бюджет Беларуси было собрано 48,5% ВВП. Зачем забирать больше необходимого для выполнения всех возложенных на себя функций?!

Существующая система налогообложения в Республике Беларусь не соответствует ни одному из классических принципов налогообложения. Вся серьезность положения налогообложения в РБ можно оценить, проанализировав международную ситуацию в данной сфере. На сегодняшний день по легкости уплаты налогов по методологии Всемирного банка Беларусь занимает последнее 181 место в мире. Сложная налоговая система, нестабильность налогового законодательства, высокие ставки и дорогое налоговое администрирование являются основными барьерами на пути развития бизнеса и привлечения инвестиций в экономику Беларуси. Международный опыт показывает, что упрощение налоговой системы ведет к увеличению предпринимательской активности и общему росту налоговых платежей.

По результатам опроса белорусских предприятий налоговая система занимает лидирующее положение в списке основных барьеров для ведения бизнеса. Из представленных данных видно, что для большинства предприятий проблема налогообложения не сводится только к высоким налогам (хотя платить как можно меньше налогов является естественным стремлением предпринимателей в любой стране) – респонденты чаще всего жалуются на чрезмерное количество налогов, сборов и отчислений, нестабильность и противоречивость налогового законодательства, сложность (трудоемкость расчетов).

В целом, все проблемы налогообложения в Беларуси можно разделить на четыре группы: 1) сложность, нестабильность и противоречивость налогового законодательства; 2) высокое налоговое бремя; 3) недостаток информации и незнание отдельных положений налогового законодательства самими работниками налоговых инспекций; 3) администрирование налогов (большие затраты времени и ресурсов на расчет налогов, отсутствие электронного документооборота).

По всем этим направлениям необходимы изменения, если ставится задача улучшения условий для ведения бизнеса.

На сегодняшний день особенно актуальной и приемлемой для Беларуси будет являться налоговая реформа, влияющая на легкость (администрирование) уплаты налогов. Среди важнейших предложений по облегчению налогового администрирования и бремени, которые можно применить уже в 2008-2009 гг., можно выделить следующие:

- отмена налога на недвижимость, так как он наказывает те предприятия, которые обновляют свои основные фонды, т.к. базой для его исчисления является остаточная стоимость ОС;
- отмена местных налогов – сбора на содержание и развитие инфраструктуры и транспортного сбора, уплачиваемых по ставке 3% из прибыли, остающейся в распоряжении организаций после налогообложения;
- отмена сбора в республиканский фонд поддержки производителей сельскохозяйственной продукции, продовольствия и аграрной науки, что обещают сделать в 2009 году;
- предоставление налоговых деклараций один раз в полгода и переход со временем к квартальной уплате налога на прибыль;
- переход на электронный документооборот;
- отмена для предприятий отчислений в государственные инновационные фонды, т.к. трудоемкость расчета превосходит отчисления;
- отмена ряда инструкций и законов и языка их написания, а также баз исчисления налогов;
- введение плоского подоходного налога.

Очевидно, что белорусской налоговой системе нужен не косметический ремонт, а капитальная реконструкция. Рассмотрим один из вариантов реформирования налоговой системы в сфере ее упрощения. В существующих условиях предлагаемая налоговая система будет выглядеть следующим образом:

1. Налог с розничного оборота товаров и услуг. Ставка налога предусмотрена в размере 35 %. Нет сомнений, что ставка этого налога чрезмерно высока, т.к. задачей является наполнение бюджета при неизменной его расходной части, но впоследствии она может быть снижена до 20% , при сокращении таких расходных статей бюджета как национальная экономика и общегосударственные расходы. Этот налог обеспечивает справедливое распределение налоговой нагрузки, когда каждый человек платит налоги в соответствии с потребляемыми товарами и услугами. Этот налог стимулирует экспорт за счет чрезвычайно выгодного налогового статуса предприятий, которые не имеют розничной продажи товаров.

2. Акцизы на табачные изделия, алкогольная продукция, табачная продукция, нефть и нефтепродукты, ювелирные изделия, т.е. налог, остается без изменений.

3. Плоский подоходный налог, взимаемый по ставке 12% с доходов физических лиц, что планируется сделать по заявлению МНС уже в 2009 году.

4. Отчисления в ФСЗН остаются без изменений и составят 35 % от фонда ЗП, т.к. основная его часть идет на выплату пенсий, и для его сокращения необходимо проведение пенсионной реформы. В будущем при ее проведении ставку ФСЗН можно будет сократить до 15 %, а пенсии выплачивать из средств, получаемых от приватизации государственной собственности.

5. Налог на прибыль, взимаемый по ставке 22%, снижение которой в дальнейшем приведет к стимулированию работы предприятий.

Многие из предложенных ставок налогов могут быть снижены, что приведет к увеличению поступлений за счет роста количества налоговых платежей, при этом должна быть пересмотрена расходная часть бюджета (например, статья национальная экономика) и проведены мероприятия по ее сокращению. Введение новой налоговой системы позволит решить все негативные моменты, которые усложняли ведение бизнеса. Предприятия смогут перестать бояться налоговых проверок, а расчет налогов станет простым и понятным.

Эффективность налоговой системы для государства определяется ее способностью наполнить бюджет. Для того чтобы предложенная система имела права на существование, необходимо, чтобы она позволила собрать в бюджет сумму средств для выполнения функций государства, т.е. покрывала его расходную часть. В 2007 году доходная часть консолидированного бюджета от налогов составила 39,6 трлн. бел. руб. с учетом ФСЗН. Поступления в консолидированный бюджет при новой налоговой системе будут равны 39,6 трлн. бел. руб.

Экономия времени на расчет и уплату налогов на предприятии составит 8 рабочих дней, которое бухгалтер (экономист) может потратить на ведение управленческого учета на предприятии.

Предлагаемая налоговая система является эффективной и выгодной как для предприятий и потребителей, так и для государства в целом. Она не снижает налоговые поступления в бюджет, но сокращает издержки государства на содержание налоговых и контрольных служб, сокращает издержки бизнеса и физических лиц на налоговое администрирование, повышает конкурентоспособность национального бизнеса и авторитет государства, стимулирует экспорт, высвобождает время, творческий потенциал и ресурсы бизнеса и государства на выполнение других задач, ликвидирует налоги, которые являются генераторами наибольшего количества проблем для экономических субъектов (НДС), а также стимулирует привлечение инвестиций в нашу страну.

Frustra fit per plura quod potest fieri per pauciora – знаменитый принцип простоты Оккама, который в русской интерпретации звучит следующим образом: «То, что можно объяснить посредством меньшего, не следует выражать посредством большего». Зачем использовать сложную налоговую систему для наполнения бюджета, которая значительно усложняет и делает дорогим, как для государства, так и для предприятий налоговое администрирование, если можно воспользоваться простой и эффективной налоговой системой, не изменяя конечного результата.

УДК 658.8

Баханькова О. В.

Научный руководитель: старший преподаватель Измайлович С. В.
УО «Полоцкий государственный университет» г.Новополоцк

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ТОВАРОПРОВОДЯЩЕЙ СЕТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ (НА ПРИМЕРЕ КОНЦЕРНА «БЕЛНЕФТЕХИМ»)

Развитие товаропроводящей сети является одним из наиболее актуальных направлений дальнейшего развития экспорта. Поэтому целью исследования является выявление особенностей функционирования ТПС, а также оценка эффективности ТПС на примере конкретного предприятия и конкретного экспортируемого продукта, а именно ТПС концерна «Белнефтехим» по реализации полиэтилена высокого давления (ПВД) ОАО «Полимир».

В соответствии с Положением о товаропроводящей сети за рубежом, утвержденном постановлением Совета Министров №1699 от 21.12.2006 года, *товаропроводящая сеть* – это совокупность юридических лиц или обособленных подразделений производителя (филиалов, представительств), осуществляющих реализацию (сервисное обслуживание) товара отечественного производителя (субъекты товаропроводящей сети). *К собственным субъектам* ТПС относятся юридические лица, которые осуществляют реализацию, а также сервисное обслуживание товара производителя, учредителем или собственником которого является производитель.

По состоянию на 28.05.2008 г. в Республике Беларусь насчитывается 255 субъектов ТПС. Распределение субъектов ТПС (торговых организаций, сборочных производств и представительств) по концернам представлено на рисунке 1.

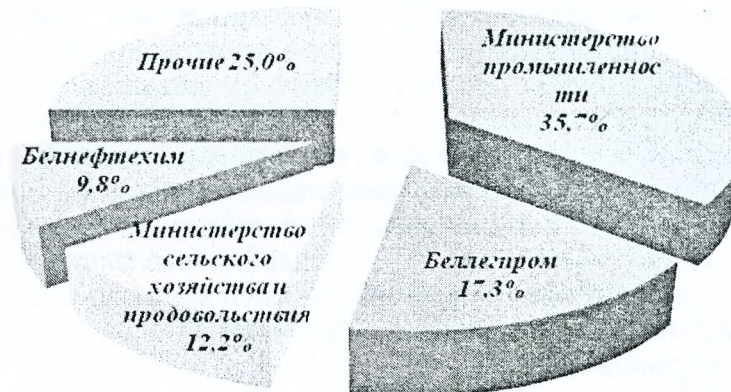


Рис. 1. Распределение субъектов ТПС по министерствам (концернам) [1]

Сегодня уже не является достаточным произвести качественный и недорогой товар. Гораздо острее строит проблема: каким образом при наличии на рынке большого количества альтернативных взаимозаменяемых видов продукции побудить покупателя к приобретению товара именно белорусского производителя. Именно эту функцию в сфере экспорта нефтехимической продукции и нефтепродуктов Республики Беларусь и осуществляет товаропроводящая сеть концерна «Белнефтехим», обеспечивающая персональный характер работы с иностранными потребителями, гибкое финансирование экспортных контрактов, а также надежную и своевременную логистику продукции.

Деятельность концерна «Белнефтехим» весьма многогранна. Предприятия концерна производят более 500 видов продукции, в том числе нефтепродукты, химические волокна и нити, минеральные удобрения, шины, полиэтилен высокого давления, стекловолокно и изделия на его основе, лаки, краски, полиэтиленовые трубы и др.

Продукцию концерна можно условно разделить на три группы по схемам реализации продукции.

Первая группа – нефть и нефтепродукты. Данная продукция (более 20 видов) является биржевой и в настоящее время реализуется на Единой торговой площадке концерна «Белнефтехим» через интернет (www.bntd.belneftekhim.by). Т. к. нефть и нефтепродукты являются ликвидной продукцией, пользуются высоким спросом на зарубежных рынках, поэтому для реализации этого вида продукции товаропроводящую сеть концерна практически не используют. Например, по данным ОАО «Нафтан» (предприятия

входящего в состав концерна «Белнефтехим»): через ТПС это предприятие реализует только побочные продукты нефтепереработки – серную кислоту в объеме порядка 80 % от общего количества производимой серной кислоты и битум – 50 %.

Вторая группа – калий хлористый. Объем экспорта его составляет 11 % от общего экспорта концерна «Белнефтехим». Реализация этого вида продукции осуществляется через Белорусскую калийную компанию. Она получила эксклюзивное право на экспорт калия хлористого и приступила к формированию собственной товаропроводящей сети.

Третья группа – продукция нефтехимии (химические волокна и нити, шины, полиэтилен высокого давления, стекловолокно и изделия на его основе (стеклонити, стеклоткани), лаки, краски). Рынки данной продукции имеют высокий уровень конкуренции, разную конъюнктуру цен по разным регионам. Ассортимент продукции огромен, так же как и широка область применения – практически все отрасли мировой экономики. Поэтому для данной продукции является наиболее важным формирование отраслевой ТПС через создание представительств за рубежом за счет вкладов концерна, а также организаций, входящих в состав концерна [2, с. 2].

Необходимость четкого функционирования системы ТПС очевидна, особенно для тех предприятий, которые производят товары на рынки с высоким уровнем конкуренции.

Для обоснования необходимости, а также экономической и финансовой значимости ТПС следует провести анализ эффективности деятельности субъектов ТПС.

Так, основным критерием определения оптимальной схемы реализации товаров концерна «Белнефтехим» на экспорт, по мнению ученых Института экономики Национальной академии наук, является потенциальный объем прибыли, создаваемый независимыми посредниками, который может войти в состав экспортной выручки предприятий концерна при переходе на схему реализации через субъекты собственной ТПС [3].

Схема расчета указанного показателя, предложенная сотрудниками ИЭ НАН, является достаточно сложной и трудоемкой. Кроме того существует ряд проблем, вызванных недостатком информации, необходимых для проведения расчетов по алгоритму, предложенному учеными ИЭ НАН. Поэтому для определения эффективности ТПС концерна «Белнефтехим» в исследовании использованы такие показатели эффективности, как прибыль и рентабельность.

На примере сотрудничества ОАО «Полимир» с субъектом ТПС концерна ООО «Белнефтехим-РОС» в Российской Федерации была определена эффективность товаропроводящей сети концерна «Белнефтехим», т.к. 20 % продукции ОАО «Полимир» реализует именно через ООО «Белнефтехим-РОС».

В соответствии с «Инструкцией о порядке формирования и применения цен и тарифов» № 183 от 10.09.2008 рентабельность рассчитывается как отношение прибыли к затратам. Однако следует учитывать, что прибыль от реализации продукции на внутреннем и внешних рынках не является достоверным экономическим показателем, поскольку она не «очищена» от налогов и платежей из прибыли. Поэтому в исследовании использован показатель рентабельности, более объективно отражающий реальную эффективность деятельности предприятия, т.е. отношение прибыли, «очищенной» от налогов из нее, к себестоимости продукции.

Результаты проведенных расчетов представлены в таблице 1.

Таблица 1. Основные показатели деятельности ООО «Белнефтехим-РОС» и ОАО «Полимир» на внутреннем и внешних рынках при реализации ПВД

Наименование предприятия	Страновой рынок	Размер налогов, уплачиваемых из выручки, млн. RU		Прибыль, млн. RU	Размер налогов, уплачиваемых из прибыли, млн. RU		Чистая прибыль, млн. RU	Рентабельность продукции, %	Рентабельность реализации, %
		НДС	Сбор в республиканский фонд		Налог на прибыль	Местные налоги и сборы			
ООО «Белнефтехим-РОС»	РФ	92,542	нет	37,272	8,945	нет	28,326	5,94	4,67
ОАО «Полимир»	РБ	72,740	8,082	33,429	8,023	0,762	23,527	6,49	4,93
	РФ	нет	9,537	104,714	25,131	2,387	76,078	20,98	15,95

Источник: собственная разработка

Итак, на внешнем рынке субъект товаропроводящей сети (ООО «Белнефтехим-РОС») получает небольшой объем чистой прибыли, а рентабельность продукции составляет лишь 5,94 %. Этот факт подтверждает положение, обоснованное учеными ИЭ НАН и принятое как постулат в работе, о том, что торговая организация (в частности ООО «Белнефтехим-РОС») не ставит перед собой цель максимизации прибыли. Реализация продукции ОАО «Полимир» на рынке России за счет налаженной, постоянно действующей системы товародвижения, а также за счет различий в условиях налогообложения на рынках РФ и РБ увеличивает рентабельность продукции на 14,49 п. п. (20,98 % – 6,49 %) по сравнению с условиями продаж на внутреннем рынке страны. Поэтому имеет подтверждение тезис об эффективности создания субъектов ТПС за рубежом, что, прежде всего, улучшает экономическое состояние предприятия-изготовителя, увеличивая тем самым его прибыльность.

В исследовании проведен сравнительный анализ данных о ценах на аналогичный вид товара (ПВД) конкурирующих организаций в Российской Федерации, таких как ООО «Европак», ООО «Формпласт», ООО «Виста-МаОс», и было выявлено, что продукция ООО «Белнефтехим-РОС» является более конкурентоспособной по цене. Следовательно, ООО «Белнефтехим-РОС» имеет определенные резервы роста стоимости реализованной продукции по сравнению с конкурентами, т.к. цены российских торговых организаций, реализующих аналогичные товары на рынке Российской Федерации, несколько выше (в среднем на 5-13 %). Поэтому даже незначительное повышение цен на ПВД позволит увеличить прибыль субъекта ТПС без потерь конкурентных позиций на анализируемом регионально-страновом рынке.

Несмотря на высокие затраты по созданию субъектов ТПС за рубежом (в среднем 180 тыс. долларов на одну торговую компанию), имеются объективные преимущества дальнейшего расширения товаропроводящей сети на любом из регионально-страновых рынков. В связи с их достаточно быстрой окупаемостью при сложившемся уровне рентабельности увеличение количества субъектов товаропроводящей сети на зарубежных рынках является актуальной задачей для развития экспорта страны в целом.

Поэтому для активизации белорусского экспорта акцент сегодня делается на создание прямых объектов товаропроводящей сети за рубежом (торговых представительств, торговых домов, сервисных центров, консигнационных складов, магазинов фирменной торговли), учредителями которых (в том числе соучредителями) являются белорусские субъекты хозяйствования, независимо от объема долевого участия. Расширение сети собственных торговых организаций за рубежом не только способствует созданию прочных торговых связей, но также позволит контролировать цену реализации отечественной продукции на внешних рынках. Только через товаропроводящие сети за рубежом можно достаточно серьезно изучать состояние рынка других стран, фиксировать малейшие колебания или наметившиеся тенденции и доводить это до сведения производителя, т.е. качественно выполнять ряд маркетинговых функций.

Литература

1. Схема товаропроводящей сети [Электронный ресурс] / Министерство торговли Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.mintorg.gov.by>.
2. Концепция развития отраслевой товаропроводящей сети концерна «Белнефтехим» 2006-2007 годы. – Минск, 2005. – 23 с.
3. Методические рекомендации по оценке эффективности деятельности товаропроводящей сети организаций концерна «Белнефтехим» // Белорусский государственный концерн по нефти и химии «Белнефтехим» ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси». – Мн. 2006.

УДК 330.13

Автушко А. С.

**Научный руководитель: старший преподаватель Сорокульская И.В.
УО «Полоцкий государственный университет» г.Новополоцк**

ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ГУДВИЛЛА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Для успешного функционирования предприятия важна деловая репутация (гудвилл) – бесценный капитал, влияющий на финансовые результаты его деятельности. Развитие рыночных отношений в Республике Беларусь, а также процесс перехода к международ-

ным стандартам финансовой отчетности привели к необходимости идентификации такого понятия, как гудвилл, а также определения условий его функционирования.

В научной и специальной литературе термин «гудвилл», как правило, отождествляется с деловой репутацией предприятия. Однако основа гудвилла – это не только и не столько репутация в плане морально-этических и деловых качеств, сколько, прежде всего, мнение о целом комплексе характеристик фирмы, таких, как качество продукции (услуг), технологическая культура, ноу-хау в системе организации производства и управления, добропорядочность в отношениях с контрагентами и др. Вместе с тем важнейшей составной частью категории гудвилла, по крайней мере, с позиции его оценки, является рыночная перспектива бизнеса, т. е. характеристика, имеющая в известном смысле внефирменное происхождение.

Например, американский ученый В. Кам к числу отдельных компонентов гудвилла относит, в частности такие составляющие, как опыт и знания, хорошую управленческую команду, социальные и производственные связи, доброе имя и репутацию, имеющуюся клиентуру, блестящую организацию продажи производимой продукции, хорошую организацию труда и стратегическое расположение фирмы.

Поэтому термин «гудвилл», т. е. прямое заимствование из английского языка, представляется более предпочтительным при формировании понятийного аппарата, чем адекватный перевод «деловая репутация» [1, с. 53].

Однако, поскольку международные стандарты финансовой отчетности отождествляют данные термины, в дальнейшем условимся считать их синонимами.

Таким образом, в общем случае гудвилл определяется как стоимость управления предприятием, которая не только приносит ему сверхнормативные прибыли, но и требует постоянных дополнительных расходов для поддержания деловой репутации [2, с. 61].

Известны две основные классификации гудвилла, обособляющие его разновидности с позиции:

- 1) отражения в отчетности;
- 2) оценки.

Суть этих классификаций такова.

1) Применительно к конкретной фирме можно говорить о двух видах гудвилла – внутренне созданном и приобретенном.

Внутренний гудвилл относится к данной фирме и не отражается в ее балансе [1, с. 54]. Представление о природе внутреннего гудвилла приведено в МСФО № 38 «Нематериальные активы»: внутренне созданная деловая репутация не признается в качестве актива, поскольку не является идентифицируемым ресурсом, контролируемым организацией (юридическим лицом), который может быть надежно оценен. Она не может быть самостоятельным объектом сделки, поскольку деловая репутация присуща всей организации и неотделима от нее [3, с. 37].

Приобретенный гудвилл относится к другой компании, но приобретенной этой фирмой, косвенно отражается в балансе фирмы (как элемент инвестиций в приобретенную компанию) и непосредственно в консолидированном балансе [1, с. 54]. В Российской Федерации Положением по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» ПБУ 14/2000 такая деловая репутация определяется как разница между покупной ценой организации (как приобретенного имущественного комплекса в целом) и балансовой стоимостью по бухгалтерскому балансу всех ее активов и обязательств [3, с. 37].

2) С позиции оценки гудвилл подразделяется на положительный и отрицательный. Первое возможно в случае, когда стоимость предприятия (рассматриваемой как товар) оказывается выше величины его чистых активов в рыночной оценке, второе – когда имеет место обратное [1, с. 55]. Положительная деловая репутация рассматривается как надбавка к цене, уплаченной покупателем в ожидании будущих экономических выгод. Отрицательная деловая репутация рассматривается в виде скидки с цены, предоставляемой покупателю, например, в связи с отсутствием опыта управления, налаженной сбытовой сети, квалифицированного персонала и др. [4, с. 47].

В Республике Беларусь гудвилл впервые упоминается в Письме Министерства финансов от 04.03 1994 г. № 38 в связи с процессом приватизации. В соответствии с указанным документом положительная деловая репутация отражалась в увеличении нематериальных активов в активе баланса и уставного фонда в его пассиве; отрицательная – относилась на доходы будущих периодов.

Таким образом, до 1 января 2003 г., т. е. до ввода в действие Общегосударственного классификатора «Основные средства и нематериальные активы» и внесения изменений в Положение о порядке начисления амортизации основных средств и нематериальных активов, положительный гудвилл относился к нематериальным активам. Кроме того, стоимость деловой репутации погашалась по нормам амортизационных отчислений, рассчитанных организацией исходя из срока полезного использования. Согласно п. 24 и 21 названного Положения для гудвилла устанавливался срок полезного использования 10 лет, но не более срока деятельности организации. Если стоимость деловой репутации не превышала 2 базовых величин, амортизация могла начисляться в момент оприходования и ввода в эксплуатацию в размере 100% стоимости.

Вопреки действующим международным стандартам финансовой отчетности и не принимая во внимание ПБУ 14/2000, действующее в Российской Федерации, с 1 января 2003 года в Республике Беларусь изменен порядок учета положительной деловой репутации. Изменение в учете связано с тем, что специалистами обоснована невозможность отчуждения или существования отдельно от организации деловой репутации, а соответственно, разработчики пришли к выводу, что она не должна учитываться в составе нематериальных активов.

Эти изменения нашли место в Общегосударственном классификаторе «Основные средства и нематериальные активы» (ОКРБ 020-2002), утвержденном Постановлением Госстандарта Республики Беларусь от 27. 09. 2002 г. № 48, согласно которому деловая репутация не включена в состав нематериальных активов [3, с. 39].

В противовес данному решению можно привести следующие аргументы.

Во-первых, довод специалистов о том, что невозможность отчуждения или существования отдельно от организации деловой репутации, делает ее непригодной к учету в составе нематериальных активов, не выдерживает никакой критики. Все или почти все нематериальные активы не могут быть отчуждены или существовать отдельно от предприятия. Достаточно их идентифицировать и принять к учету как инвентарные объекты, чтобы они превратились в единицу учета нематериальных активов. Этим условиям гудвилл полностью отвечает [3, с. 40].

Во-вторых, как известно, к капиталу предприятия относятся активы, приносящие ему доход. Способность гудвилла приносить доход вытекает из его определения. Следовательно, отсутствие отражения деловой репутации в балансе предприятия ведет к неверной оценке его капитала.

В-третьих, бессмысленно отрицать наличие самого гудвилла, результатом которого является завышенная цена предприятий с положительной деловой репутацией, а также дополнительные расходы на поддержание гудвилла. В итоге возникает проблема компенсации средств, затраченных на оплату деловой репутации в составе приобретаемого предприятия. Решением данной проблемы может стать применение механизма амортизации, используемого в отношении положительного гудвилла, отраженного в балансе в качестве нематериального актива.

Введение положительной деловой репутации в баланс предприятия в составе нематериальных активов требует решения ряда вопросов.

1) Проведение объективной оценки гудвилла в экономических условиях Республики Беларусь.

Как правило, для оценки деловой репутации применяется нормативный метод, который заключается в расчете величины превышения покупной цены предприятия, проданного по рыночной цене, над балансовой стоимостью всех его активов. Однако в условиях экономики Республики Беларусь определение рыночной цены предприятий является затруднительным. Поэтому существует объективная необходимость в разработке альтернативного метода оценки гудвилла, который будет соответствовать и международным стандартам, и условиям белорусской экономики.

2) Выбор оптимального для Республики Беларусь метода амортизации гудвилла на основе анализа мирового опыта.

В соответствии с международными стандартами метод начисления амортизации должен отражать график ожидаемого поступления будущих экономических выгод от гудвилла, и если нет аргументов необходимости применения иного метода начисления амортизации, используется линейный метод. При этом амортизация деловой репутации должна производиться на протяжении срока ее полезной службы. Сроки полезного использования гудвилла определить достаточно сложно. В МСФО № 22

«Объединение компаний» делается предположение, что такой срок не может превышать 20 лет с момента первоначального признания [3, с. 38]. В США и Германии гудвилл можно амортизировать в течение 40 лет, в Испании – 10 лет, во Франции формальных ограничений по срокам списания гудвилла нет, однако большинство фирм укладываются в 20-40 лет [1, с. 56].

3) Определение влияния процесса амортизации гудвилла на себестоимость продукции (работ, услуг), а также на финансовый результат деятельности предприятий.

Таким образом, переход Республики Беларусь к рыночной экономике, унификация законодательства с Российской Федерацией требует разработки принципиально нового подхода к деловой репутации организации, позволяющей идентифицировать ее в качестве нематериального актива и оправдать затраты, связанные с ее оплатой при приобретении предприятия как имущественного комплекса путем начисления амортизации.

Литература

1. Ковалев В. В. Гудвилл как бухгалтерская категория // Бухгалтерский учет. – 2005. – № 8. – С. 52-59.
2. Григорьев В. В. Оценка предприятий. Имущественный подход. - М.: Дело, 1998. - 224 с.
3. Рыбакова М. О., Гирбасова Е. М. Деловая репутация предприятия: оценка, учет, амортизация // Бухгалтерский учет и анализ. – 2007. – № 5. – С. 36-40.
4. Иванов А. П. Деловая репутация: факторы неопределенности и риска // Финансы. – 2007. – № 6. – С. 46-49.
5. Положение о порядке начисления амортизации основных средств и нематериальных активов: утверждено Постановлением Министерства экономики, Министерства статистики и анализа, Министерством архитектуры и строительства Республики Беларусь от 23.11.2001 г. № 187/110/96/18

УДК 658.8

Стадольская Е.А.

Научный руководитель: ст. преподаватель Плешкун А.М.

УО «Полоцкий государственный университет» г.Новополоцк

ИЗУЧЕНИЕ ЭЛАСТИЧНОСТИ СПРОСА КАК ИНСТРУМЕНТ ФОРМИРОВАНИЯ ПРОЦЕНТНОЙ ПОЛИТИКИ БАНКА

В современных экономических условиях банкам для удержания устойчивой позиции на рынке необходима оптимизация кредитного и депозитного портфеля, установление оптимальной процентной ставки на банковские продукты. Уровень цены на банковские услуги во многом зависит от реакции населения на неё. Поэтому становится важным изучить степень зависимости изменения предпочтений граждан от уровня процентной ставки. Иными словами, необходимо найти эластичность различных банковских услуг, будь то кредиты или депозиты.

Эластичность по цене отражает величину изменения объема привлеченных или выданных денежных средств банка в ответ на изменение цены на кредиты или депозиты. Рассчитанные коэффициенты эластичности для определенного уровня процентной ставки позволяют оценить целесообразность её увеличения или уменьшения, определяя тем самым величину чистого процентного дохода банка, устанавливать наиболее оптимальные для сложившихся экономических условий уровни процентной ставки, обеспечивающие банку максимальную прибыль и устойчивую позицию на рынке.

Рекомендации по формированию оптимальной процентной политики банка, предлагаемые в данной работе, основываются на показателях объемов, сроков и стоимости вновь привлекаемых и вновь выдаваемых денежных средств в целом по Республике Беларусь за период с начала 2006 года по июнь 2008 года [1].

Объем привлекаемых (выдаваемых) средств характеризует сложившийся уровень спроса населения на данный вид кредита или депозита при определенной, действовавшей на тот момент, процентной ставке. Её изменение в течение периода влечет за собой повышение или уменьшение привлекательности продукта, а, следовательно, и спроса на него.

Уравнение тренда, нанесенного на преобразованные из табличного в графический вид данные, отображает функциональную зависимость между величиной денежных средств по каждому из срочных депозитов или кредитов и величиной процентной ставки. Характерной особенностью спроса является экспоненциальный вид этой зависимости, который отчетливо просматривается на приведенном рисунке 1.

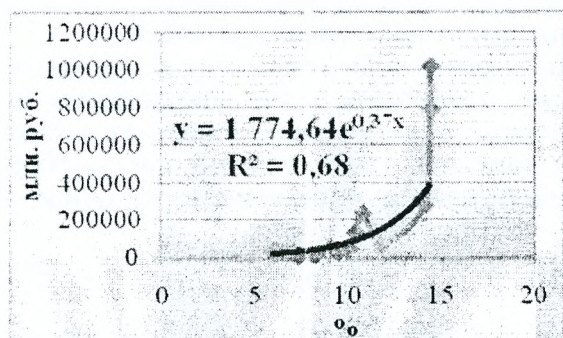


Рис. 1. Зависимость объема привлеченных денежных средств от величины процентной ставки для вкладов на срок до одного месяца в национальной валюте

На основе данной функциональной зависимости становится возможным расчет коэффициентов эластичности для банковских кредитов и депозитов на основании формулы дуговой эластичности (1).

$$E_D = \frac{Q_2 - Q_1}{P_2 - P_1} \times \frac{P_1 + P_2}{Q_1 + Q_2} \quad (1)$$

где E_D - коэффициент эластичности спроса по цене, P_1 - первоначальная процентная ставка (цена), P_2 - новая процентная ставка (цена), Q_1 - первоначальный объем спроса, Q_2 - новый объем спроса после изменения цены.

По полученным коэффициентам эластичности (таблица 1) становится возможной интерпретация различных видов кредитов и депозитов по степени эластичности на низко-, средне- и высокоэластичные банковские продукты.

Таблица 1. Структура эластичности спроса на депозиты и кредиты

Ставка, %	Коэффициенты эластичности спроса на депозиты						Коэффициенты эластичности спроса на кредиты					
	До 1 мес.	1 – 3 мес.	3 – 6 мес.	6 мес. – 1 г.	От 1 до 3 лет	Св. 3 лет	До 1 мес.	1 – 3 мес.	3 – 6 мес.	6 мес. -1 г.	От 1 до 3 лет	Св. 3 лет
6	2,01	3,30	3,45	2,69	1,23	3,67	-2,12	-3,20	-3,05	-3,45	-1,26	1,31
7	2,38	3,91	4,08	3,18	1,46	4,34	-2,50	-3,79	-3,61	-4,08	-1,49	1,55
8	2,74	4,51	4,71	3,67	1,68	5,01	-2,89	-4,37	-4,16	-4,71	-1,72	1,79
9	3,11	5,11	5,34	4,16	1,90	5,67	-3,27	-4,95	-4,72	-5,34	-1,95	2,03
10	3,48	5,71	5,97	4,65	2,13	6,34	-3,66	-5,53	-5,27	-5,97	-2,18	2,27
11	3,84	6,31	6,59	5,14	2,35	7,01	-4,04	-6,12	-5,83	-6,59	-2,40	2,51
12	4,21	6,91	7,22	5,63	2,58	7,68	-4,43	-6,70	-6,38	-7,22	-2,63	2,75
13	4,57	7,51	7,85	6,12	2,80	8,34	-4,81	-7,28	-6,94	-7,85	-2,86	2,99
14	4,94	8,11	8,48	6,61	3,02	9,01	-5,20	-7,87	-7,49	-8,48	-3,09	3,22
15	5,30	8,71	9,11	7,10	3,25	9,68	-5,58	-8,45	-8,05	-9,11	-3,32	3,46
16	5,67	9,31	9,73	7,59	3,47	10,35	-5,97	-9,03	-8,60	-9,73	-3,55	3,70
17	6,04	9,91	10,36	8,08	3,70	11,01	-6,35	-9,61	-9,16	-10,36	-3,78	3,94
18	6,40	10,52	10,99	8,57	3,92	11,68	-6,74	-10,20	-9,71	-10,99	-4,01	4,18
19	6,77	11,12	11,62	9,06	4,15	12,35	-7,12	-10,78	-10,27	-11,62	-4,24	4,42
20	7,13	11,72	12,25	9,55	4,37	13,01	-7,51	-11,36	-10,82	-12,25	-4,47	4,66

Степень эластичности банковских продуктов становится легко различимой при нанесении рассчитанных коэффициентов на один график (рисунок 2). Чем больше угол наклона линии графика к оси абсцисс, тем наиболее эластичным будет являться банковский продукт.

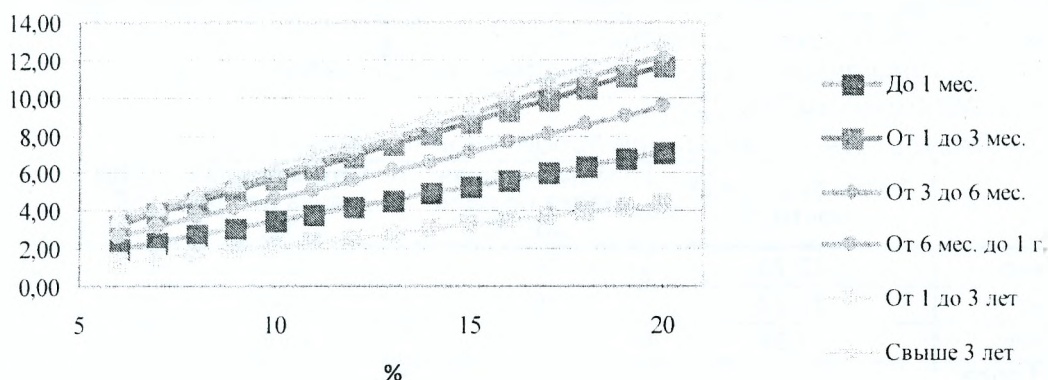


Рис. 2. Структура эластичности спроса на срочные депозиты

Если процентная ставка по низкоэластичному депозиту является более высокой по сравнению со среднерыночной, банк может снизить её уровень, не потеряв при этом большого объема клиентов, однако уменьшив тем самым свои процентные расходы.

Кроме того, руководствуясь данными коэффициентами, банк имеет возможность оценить процентное изменение объема спроса на банковскую услугу при изменении процентной ставки из текущего положения на один процентный пункт, что позволит просчитать целесообразность различных маркетинговых ходов.

Так как главной целью деятельности любого коммерческого банка является получение прибыли, то важным этапом разработки процентной политики является расчет максимально возможного чистого процентного дохода (ЧПД). В данном случае он будет выражаться как разность между процентными расходами и процентными доходами (формула 2).

$$ЧПД = Ц_{кр} \times O_{кр} - Ц_{д} \times O_{д}, \quad (2)$$

где $Ц_{кр}$ – цена (ставка) кредита, $Ц_{д}$ – цена (ставка) депозита, $O_{кр}$ – объем выдаваемых денежных средств по кредиту, млн. руб., $O_{д}$ – объем привлекаемых денежных средств по депозиту, млн. руб.

Рассмотрим работу модели расчета оптимальной ставки на примере кредитов и депозитов сроком до 1 месяца. На рисунок 3 нанесем графики их функций. Отрезок АВ отражает процентную маржу, а площадь отмеченного прямоугольника – прибыль банка.

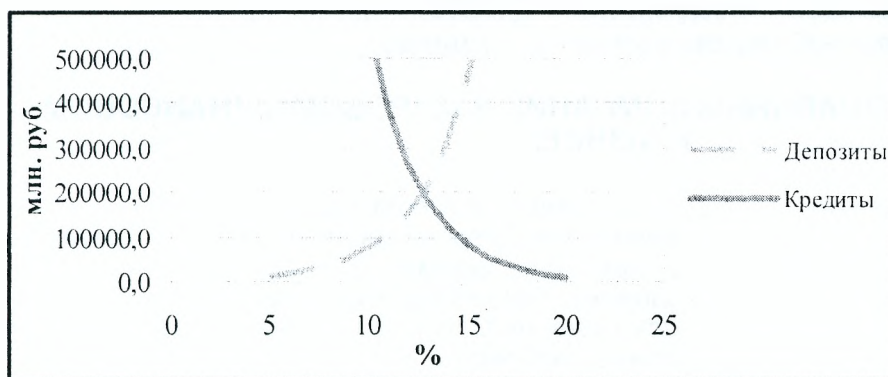


Рис. 3. График спроса на кредиты и депозиты сроком до 1 месяца

Таким образом, нахождение максимальной площади означает расчет объема максимального чистого процентного дохода банка. Как видно из рисунка, объем привлекаемых и выдаваемых средств на отрезке АВ одинаков, поэтому приравняв уравнения спроса для данных кредитов и депозитов, а затем прологарифмировав обе части, мы получаем зависимость ставки по кредитам от ставки по депозитам $z = 24.812 - 0,949x$, где z – ставка по кредитам, x – ставка по депозитам данного срока привлечения.

После подстановки полученных данных в формулу (2) мы получаем уравнение чистого процентного дохода банка по кредитам и депозитам сроком до 1 месяца от величины процентной ставки по депозитам (формула 3).

$$\text{ЧПД} = 1774,64 \cdot e^{0,37x} \times (24,812 - 1,949x) \quad (3)$$

Производная от данного уравнения, приравненная к нулю, даст нам наиболее оптимальную ставку депозита в 10,03% годовых. Уровень ставки по кредиту при этом будет равен 15,29% годовых, а чистый процентный доход составит 382,03 млрд. руб. Кроме того предложенная модель позволяет рассчитывать точку безубыточности кредитного и депозитного портфеля.

Таблица 2 – Результаты оптимизации процентной политики банков

Срок	Точка безубыточности, %	Оптимальная ставка по депозиту, %	Оптимальная ставка по кредиту, %	Максимальный ЧПД, млрд. руб.
До 1 мес.	12,73	10,03	15,29	382,03
1 – 3 мес.	12,37	10,78	14,06	102,78
3 – 6 мес.	11,61	10,07	13,36	42,26
6 мес. – 1 года	13,67	11,66	15,2	116,78
1 – 3 лет	12,87	8,4	17,2	591,86

Представленная в таблице 2 модель процентной политики банков является оптимальной и может приносить максимальный чистый процентный доход. Однако в действительности на предпочтение клиентов влияет не только уровень цены, но и, например, репутация банка, а главное, цены банков-конкурентов. Таким образом, полученные результаты данной теоретической модели руководство банков должно адаптировать под имеющийся спрос на депозитном и кредитном рынке своего региона. При этом, используя коэффициенты эластичности, оно может рассчитать объемы потерь прибыли, которые будут иметь место при сдвиге уровня процентных ставок из оптимального положения. Коэффициенты помогут найти компромисс между привлекательностью кредитного и депозитного портфеля для клиентов и заложенным уровнем прибыли. Дальнейшее исследование должно быть проведено в направлении постепенного учета различного рода внешних и внутренних факторов и предложения путей совершенствования процентной политики банка, важнейшим из которых будет учет перелива привлеченного или выданного капитала между кредитами и депозитами различного срока размещения.

Литература

1. Бюллетень банковской статистики / НБ РБ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/statistics/bulletin>. – Дата доступа: 30.09.2008.

УДК 330.34

Дубина М.А.

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

Европейский гуманитарный университет г.Вильнюс

РОЛЬ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОМПАНИЙ В МИРОВОМ ФИНАНСОВОМ КРИЗИСЕ

«Главная примета нового времени, его содержательная сторона состоит, как представляется, в том, что современный человек создал слишком сложный для себя как отдельно взятой личности, для своих индивидуальных интеллектуальных возможностей мир».

М.Г. Делягин.

Международные корпорации последней четверти XX века являются важнейшим элементом развития мировой экономики и международных экономических отношений. Их бурное развитие в последние десятилетия отражает обострение международной конкуренции, углубление международного разделения труда. Международные корпорации предстают как непосредственные участники всего спектра мирохозяйственных связей, как «локомотивы» мировой экономики.

Международные корпорации, с одной стороны, являются продуктом быстро развивающихся международных экономических отношений, а с другой стороны, сами представляют мощный механизм воздействия на них. Активно воздействуя на международные экономические отношения, международные (транснациональные) корпорации (далее – ТНК) формируют новые отношения, видоизменяют сложившиеся их формы.

Под определением ТНК понимаются предприятия (финансово-промышленные объединения), которым принадлежат или которые контролируют комплексы производства, обслуживания и научно-исследовательские работы, находящиеся за пределами той страны, в которой эти корпорации базируются. Они имеют обширную сеть филиалов и отделений в разных странах и занимающие ведущее положение в производстве и реализации товарных групп.

За последние десятилетия ТНК превратили мировую экономику в международное производство, обеспечили развитие научно-технического прогресса во всех его направлениях: технического уровня и качества продукции; эффективности производства; совершенствования форм управления предприятиями. Они действуют через свои дочерние предприятия и филиалы в десятках стран мира по единой научно-производственной и финансовой стратегии, формируемой в их «мозговых трестах», обладают громадным научно-производственным и рыночным потенциалом, обеспечивающим высокий динамизм развития [2]. Современные ТНК создали международную финансовую сферу.

Основная часть международных корпораций сосредоточена в США, странах ЕС и Японии. Объем произведенной продукции на предприятиях этих корпораций ежегодно превышает 1 трлн. долл., на них работает 73 млн. сотрудников [3].

Фактически интернационализация производства и капитала в рамках ТНК приобретает характер экспансии хозяйственных связей посредством создания крупнейшими компаниями многочисленных отделений за границей и превращения национальных корпораций в транснациональные. Вывоз капитала становится важнейшим фактором в формировании и развитии международных корпораций.

Основной формой экспансии ТНК является вывоз капитала. Международная миграция долгосрочного капитала ускорила процесс взаимопроникновения и переплетения финансового капитала, усилила мощь ТНК. Все возрастающая роль зарубежных инвестиций как важнейшего и необходимого средства обеспечения процесса воспроизводства является следствием ускорения объективного процесса обобществления производительных сил в международном масштабе. Благодаря системе международного производства, основанной на вывозе капитала, ТНК обеспечивают себе значительные доходы даже в условиях обострения кризисных явлений в мировой экономике. В первой половине 80-х годов темпы роста прямых зарубежных инвестиций ведущих капиталозэкспортирующих стран продолжали значительно превышать темпы их экономического роста, а также темпы мировой торговли.

Почти все крупнейшие ТНК по национальной принадлежности относятся к «триаде» – трем экономическим центрам: США, странам ЕС и Японии.

Осуществляя инвестиции во многих развивающихся странах, ТНК строят заводы не для того, чтобы реализовывать произведенную продукцию в стране своего базирования, а для нужд стран-реципиентов капитала; продлевать жизненный цикл продукта, налаживая его производство в зарубежных филиалах по мере его морального устаревания в стране основного базирования.

Кроме этого, необходимо помнить, что во внутрифирменной торговле в ТНК, когда филиалы компании находятся в разных странах, используются трансфертные (внутрифирменные) цены. Трансфертные цены могут существенно отличаться от рыночных цен на аналогичную продукцию, поскольку устанавливаются с таким расчетом, чтобы обеспечить получение максимальной прибыли всей корпорации. Завышая или занижая цены во внутрифирменном обороте с учетом различий в законодательствах разных стран о налогах, охране труда и окружающей среды, корпорация уменьшает свои затраты и увеличивает чистую прибыль.

Основа мирового господства ТНК – вывоз капитала и его эффективное размещение. Совокупные зарубежные инвестиции всех ТНК в настоящее время играют более существенную роль, чем торговля. Прямые инвестиции ТНК за рубежом в середине 90-х гг. превысили 3 трлн. долларов.

Обладая огромными капиталами, ТНК активно действуют на международных финансовых рынках. Совокупные валютные резервы ТНК в несколько раз больше, чем резервы всех центральных банков мира, вместе взятых. Перемещение 1-2% массы денег, нахо-

дящихся в частном секторе, вполне способно изменить взаимный паритет национальных валют. ТНК часто рассматривают обменные валютные операции в качестве наиболее выгодного источника своих прибылей.

Расширился состав экспертов в материнской компании по международным финансовым операциям. Больше половины крупнейших ТНК США создали специальные отделы по управлению международными финансовыми сделками при своих штаб-квартирах.

Для принятия решений головной компании требовалась сводная информация по филиалам в различных странах. Именно в этот период банки при помощи компьютерной техники стали составлять ежедневно сводные текущие балансы филиалов данной корпорации в данной стране и осуществлять взаимные расчеты или финансовые операции между филиалами корпораций в стране пребывания.

Необходимо отметить, что 70-е годы характеризовались резким ростом неустойчивости международных валютно-кредитных отношений. С введением «плавания» валют расширились пределы колебаний валютных курсов ведущих развитых капиталистических стран, резко упала достоверность валютных прогнозов.

Наибольшее влияние ТНК оказывают на мировой кредитный рынок и рынок акций. Они не только активно используют евродоллары как заемщики, но и наращивают их резервы, будучи самыми заметными владельцами депозитов в евродолларах. Что касается мирового рынка акций, то, в сущности, большинство ведущих на фондовых биржах компаний, – это ТНК. Транснациональные корпорации превратились в наиболее активных участников мирового финансового рынка, действуя на всех его сегментах.

ТНК имеют накопления во всех валютах, это сводит их риск до минимума. Выбор способов защиты накоплений является частью внутрифирменного планирования их деятельности. Производится комплексный анализ перспектив валютных курсов, процентных ставок и инфляции в различных странах. Эти данные используются для расчета цен в той или иной валюте. Обычно внутрифирменный финансовый план включает перспективное финансовое планирование (на пять лет) и ежегодные рекомендации всем предприятиям, входящим в ТНК: об использовании при расчетах тех или иных валют, о выборе способов расчета (использование чеков, наличных), о хеджировании на валютном рынке и по другим вопросам.

Чаще всего используется метод «спот» при обмене одной валюты на другую в течение трех дней и «форвард», который отражает тенденцию развития курса «спот» через 30 дней.[10]

Для обозначения разных методов страхования валютного риска путем купли-продажи иностранной валюты в банковской, биржевой и коммерческой практике используется термин «хеджирование». В узком смысле хеджирование означает, что хеджеры осуществляют страхование валютного риска путем создания встречных требований и обязательств в иностранной валюте. Традиционным и наиболее распространенным видом хеджирования являются срочные (форвардные) сделки с иностранной валютой.

На рынке валютных фьючерсов хеджер – покупатель фьючерсного контракта - получает гарантию, что в случае повышения курса иностранной валюты на рынке «спот» (наличных сделок) он может купить ее по более выгодному курсу, зафиксированному при заключении фьючерсной сделки. Таким образом, убытки по наличной сделке компенсируются прибылью на фьючерсном валютном рынке при повышении курса иностранно валюты и наоборот.

Евродоллар, швейцарский франк и западногерманская марка – это европейские валюты, но на счетах банков, которые находятся не США, Швейцарии, Германии, не на родине этих валют. Эти деньги быстро перемещаются из одной страны в другую еще и в зависимости от величины процентной ставки и соотношения курсов. Источники этих денег – платежи по экспортным и импортным поставкам международных предприятий – чаще всего филиалов и субподрядчиков ТНК.

Постоянное движение курсов этих валют приводит к тому, что в процессе их изменения могут создаться условия, при которых «пойдет ко дну» любой предприниматель. Заключив вечером договор о поставке товара за определенную плату, уже на следующее утро он убеждается, что в связи с изменениями курса валюты он не получит и половины от ожидаемой суммы.

Одно из главных направлений деятельности ТНК – вывоз капитала. Формами вывоза капитала являются прямые и портфельные инвестиции, а также займы и кредиты.

Причиной зарубежного инвестирования часто становится интерес к природным ресурсам различных стран с целью обеспечить гарантированное снабжение своих пред-

приятій сировині. Так, на базі зарубіжних інвестицій США отримують всі імпортувані країною фосфати, мідь, олово, 75% марганцевої і залізної руди; Японія – 40% бокситів, 50% нікелю, 60% мідної руди. При цьому поставки з зарубіжних підприємств ТНК здійснюються за трансфертними цінами, рівень яких нижче світових.

При освоєнні зарубіжних джерел сировини на основі прямих інвестицій враховуються різниця в екологічних нормах і стандартах між країнами.

Розвинуті держави прагнуть переміщати в розвиваючіся такі виробничі потужності, які в значній мірі ведуть до забрудненню навколишнього середовища. Ця тенденція найбільш помітно проявляється в останні два десятиліття.

ЗАКЛЮЧЕННЯ

ТНК промислово розвинутих країн є основою їх економіки і фінансової системи. Вони забезпечують залучення в науково-технічний прогрес додаткових фінансових джерел і дозволяють більшості країн використовувати товари і послуги практично одночасно з їх випуском на продаж.

Разом з тим, в умовах фінансового кризи ТНК є найбільш захищеною частиною капіталу власника, який в меншій мірі піддається ризику втрати. Розвинута міждержавна мережа представителів і виробників дозволяє мобільно здійснити переміщення капіталу з однієї держави (де умови бізнесу найбільш ризиковані) в інші країни з найбільш сприятливим фінансовим кліматом. Наявність висококваліфікованих кадрів, вміння отримувати інформацію першими дозволяє ТНК перекласти ризик фінансових втрат на національні підприємства і підприємців [4].

Література

1. Делягин М.Г. Світовий криза: Загальна теорія глобалізації: Курс лекцій. – 3-є вид., перероб. і доп. – М.: ІНФРА-М, 2003. – 768 с.
2. Авдокушин Е.Ф. Міжнародні економічні відносини: Підручник. – М.: Юристъ, 2007.
3. Гаврилова Т.В. Міжнародна економіка. Підручник. – М.: Видавництво «Приор», 2008.
4. Найкращі менеджери Уолл-стріт сміються останніми [Електрон. ресурс] / Белінформ. портал TUT.BY. Дата доступу 17 квітня 2008.

УДК 330.34

Понятишин О.Р.

Науковий керівник: д.е.н., професор Кузнецова А. Я.

Київський банківський інститут Національного банку України

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

На зростання фондового ринку наступного року найбільший вплив зроблять дві складові: темпи економічного розвитку в країні і кількість нових інвестицій на фондовому ринку, як внутрішніх, так і закордонних. З боку іноземних портфельних інвесторів очікується значний притік вкладень у наш фондовий ринок. Серед країн СНД Україна є найбільш інвестиційно-привабливою, оскільки тут немає глобальних ризиків для закордонних портфельних інвесторів, на відміну від Росії і Казахстану, говорить експерт. Тому багато глобальних гравців розглядають Україну як перспективну країну для інвестицій в 2008 р. До того ж український фондовий ринок в цьому році був найшвидше зростаючим та досить доходним.

За прогнозами експертів найближчим часом найбільший прибуток всім інвесторам можуть принести акції залізничного і гірничорудного машинобудування, вугільна та металургійна галузі. Внаслідок недавно оголошеного урядом курсу щодо лібералізації енергетичного ринку інвестиції в компанії електроенергетики наступні кілька років будуть прибутковими. Підтвердженням цьому є неминуче підвищення цін на імпортований газ та кокс (паливо для металургів), що потребує впровадження енергозберігаючих технологій та підвищення ефективності діяльності підприємств галузі. Іншою причиною є швидке зростання цін на вугілля, гірничорудну продукцію та метали в поточному році та прогнози їх підвищення в 2008 році внаслідок помітного посилення попиту, а також вплив світових тенденцій зливань та поглинань. Аналітики Goldman прогнозують зростання цін на залізничну сировину в наступному році на 50% (в 2007 зростання склало 9,5%). Ціни на алюміній можуть злетіти на 30-60%, що призведе до зростання котировок акцій найбільших виробників алюмінію.

У річній перспективі також привабливими будуть галузі, орієнтовані на кінцевого споживача (банки, виробники машин, пива, супермаркети роздрібної торгівлі), а також ті, які спрямовані на розвиток і розширення інфраструктури, оскільки вже в наступному році почнуться підготовчі роботи до Євро-2012. Експерт прогнозує, що наступного року фондовий ринок може зрости мінімум на 30-40%.

Як вважають експерти, ревальвація гривні може стати додатковим стимулом для спекулятивних інвестицій в Україну. Майбутній вступ країни до СОТ вже включено в ціни активів, так що він особливого впливу мати не буде.

Приватизаційні процеси також матимуть суттєвий вплив на динаміку розвитку фондового ринку. Приватизація українських генерацій в 2008 р. підвищить вартість їх акцій на ПФТС на 50-150%. Якщо ж в 2008 році не буде продажу держпакетів акцій енергокомпаній, та не буде здійснюватись суттєва модернізація їх генеруючих потужностей, середнє зростання доходності по їх акціях складе 15-50%.

На динаміку зміни ринкових цін акцій індексного кошику серед емітентів ГМК в наступному році будуть впливати в значній мірі кон'юнктура попиту та пропозиції на світових ринках та плани по можливому розміщенні акцій через проведення IPO.

За прогнозами аналітиків, український фондовий ринок в першому кварталі 2008 р. буде сильно залежати від зовнішніх новин, зокрема, відносно наслідків фінансової кризи, опасинь рецесії в США, проблем з ліквідністю в умовах значних списань та витрат у найбільших фінансових інститутів світу. При цьому триватиме процес вирівнювання порівняльних вартостей компаній: 30-50%-е зростання вартості компаній енергогенерації та підвищення котировок компаній ГМК першого ешелону на 10-15%.

За останні роки на фондовому ринку України відбулися істотні зміни, які полягають у тім, що створено основні елементи інфраструктури фондового ринку, значно розширене правове регулювання фондового ринку, внаслідок проведення приватизації утворені десятки тисяч АТ, створена індустрія спільного інвестування, з'явилися випуски облігацій місцевих позик тощо. В 2006 р. прийнято Закон України «Про цінні папери та фондову біржу». Але історично склалися фактори, які гальмували розвиток ринку. Зараз Україні потрібен ліквідний, надійний, прозорий та ефективно працюючий фондовий ринок, який зможе забезпечити реалізацію національних інтересів України і сприятиме зміцненню її економічного суверенітету. З цією метою необхідно:

- сприяти надходженню інвестицій у реальний сектор економіки;
- сформувати ефективну систему захисту прав і законних інтересів інвесторів, що підвищить ліквідність фондового ринку;
- створити систему фінансових інститутів і фінансових інструментів для залучення вітчизняних та іноземних інвестиційних ресурсів;
- побудувати надійну і сучасну систему виконання угод із ЦП і обліку прав власності на ЦП;
- сприяти концентрації й централізації торгівлі корпоративними ЦП українських емітентів на організованому ринку на умовах конкуренції та інновацій;
- упроваджувати ефективну систему організованої торгівлі, що має визначити ринкову вартість ЦП українських емітентів;
- забезпечити умови для підвищення конкурентоспроможності фондового ринку з подальшою цивілізованою його інтеграцією з міжнародними ринками капіталу;
- перешкоджати переміщенню торгівлі й обліку прав власності на ЦП українських емітентів на фондові ринки інших держав;
- погоджувати політику держави на фондовому ринку з грошово-кредитною, валютною, бюджетно-податковою політикою з метою розвитку фондового ринку;
- оптимальне податкове стимулювання розвитку інфраструктури фондового ринку, професійної діяльності суб'єктів ринку, операцій із ЦП і доходів по них.;
- створення ефективної системи освіти та сертифікації спеціалістів з фондового ринку.

Література

1. Фондовий ринок. Мозговий О.М. Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2006.
2. Фінанси (Загальна теорія). Опарін В. М., Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2007.
3. Рубцов Б.Б. Зарубежные фондовые рынки: инструменты, структура, механизм функционирования. – М.: ИНФРА – М, 2006.
4. Фондовий ринок України: правове регулювання: Ч.1,2 – К.: УІФР, 2006.
5. Фондовый рынок: курс для начинающих / Пер. с англ. – М.: Альпина, 2005.

УДК 330.34

Породко Ю. Н.

Науковий керівник: ст. викладач Телюк К.Ф.

Львівський інститут банківської справи Університету банківської справи
Національного банку України (м. Київ)

РОЛЬ ІНСТИТУТІВ СПІЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В РОЗВИТКУ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

В Україні ринок цінних паперів стає важливим сектором фінансового ринку і ринкової економіки в цілому. Розвиток цього ринку в Україні є очевидним, адже основний його індикатор Індекс ПФТС впродовж 2007 року збільшився більше, ніж на 130%. Вагоміше зростання спостерігалось лише в Китаю. Незважаючи на зниження цього показника на 72,2% із початку 2008 року, станом на кінець жовтня, під впливом фінансової та політичної кризи дані тенденції ставлять українського інвестора у позицію очікування для вибору сприятливої ситуації для активізації своєї діяльності [4].

Український ринок колективного інвестування почав розвиватися сім років тому – після ухвалення Закону “Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)” [5], відповідно до якого інститут спільного інвестування (ІСІ) – це корпоративний інвестиційний фонд або пайовий інвестиційний фонд, який провадить діяльність, пов’язану з об’єднанням (залученням) грошових коштів інвесторів з метою отримання прибутку від вкладення їх у цінні папери інших емітентів, корпоративні права та нерухомість.

Під пайовими інвестиційними фондами варто розуміти активи, що належать інвесторам на правах спільної часткової власності та перебувають в управлінні компанії з управління активами (КУА) і враховуються окремо від результатів її господарської діяльності. Пайовий інвестиційний фонд не є юридичною особою.

Основні функції компанії з управління активами:

- створення пайових інвестиційних фондів;
- випуск, розміщення та викуп цінних паперів ІСІ; залучення агентів, які розміщують/викуповають цінні папери ІСІ серед інвесторів;
- управління активами ІСІ: після надходження грошових коштів на рахунок ІСІ, КУА спрямовує їх на придбання активів для формування структури портфелю даного ІСІ, яка вказана в Інвестиційній декларації;
- аналіз ринку цінних паперів, нерухомості та інших ринків, інструменти яких перебувають у складі активів ІСІ;
- пошук нових об’єктів для інвестицій;
- регулярна переоцінка активів, оформлення договорів придбання і продажу активів, підготовка звітності до державних контролюючих органів;
- забезпечення поточної діяльності ІСІ [8].

Інвестиційний фонд можна вважати корпоративним, якщо він створений у формі відкритого акціонерного товариства і провадить діяльність виключно зі спільного інвестування.

При виборі інвестиційного фонду варто звернути увагу на комісійні, які бере КУА при здійсненні операцій, їх максимальний розмір законодавчо встановлений на рівні 10% від суми інвестованих коштів [2].

Обидва види фондів бувають відкритими, закритими й інтервальними. Відмінна риса відкритого фонду – інвестор має право будь-коли придбати, або пред’явити до викупу належні йому цінні папери інститутів спільного інвестування. Інвестор інтервального фонду може пред’явити свій пай до викупу лише у заздалегідь визначені часові періоди, але не рідше одного разу в рік. Закриті фонди створюють на певний строк, зазначений у їхньому регламенті [1].

Активами ІСІ якими здійснюється управління можуть бути такі інструменти:

- акції та облігації українських емітентів;
- акції та облігації іноземних емітентів, у т.ч. облігації інших держав;
- облігації внутрішньої державної позики;
- облігації органів місцевого самоврядування;
- дорогоцінні банківські метали;
- грошові кошти на депозитних рахунках у банках та у депозитних сертифікатах банків [8].

Зараз найбільш привабливими для приватних інвесторів є відкриті та інтервальні фонди, зазначають провідні фахівці фондового ринку. Так, сукупні чисті активи фондів відкритого типу станом на 12 листопада 2008р. становили 207 920,41 тис. грн., в порівнянні із початком 2008 року цей показник значно знизився. На 31.12.2007 р. вартість чистих активів даних фондів складала 461 898 тис. грн. Дані показники відображають ті ж тенденції, що і основний індикатор – індекс Першої фондової торговельної системи (ПФТС), торги на якій часто призупинялися за останніх пів року для того, щоб в „ручному режимі” призупинити падіння, котре могло скласти більше 15 % за одну сесію [4]. У кінці 2007 року очікувалося, що в 2008 році приплив інвестицій у інвестфонди з боку вітчизняних інвесторів значно збільшиться, до кінця 2008 року ця цифра мала б зрости до 8 – 10 млрд. грн. Проте на сьогоднішній день аналітики фондового ринку досягнення даної ситуації переносять у своїх прогнозах вже на 2009-2010 рр. Шість місяців поспіль, по листопад 2008 року, фонди демонструють істотні збитки. Середній показник зміни вартості ІС за вересень склав -6,45%, у той час як індекс ПФТС впав за місяць на 28,91% . Про загострення фінансової кризи свідчить і той факт, що у жовтні майже удвічі порівняно з вереснем зріс чистий відтік капіталу з фондів, і досяг майже -34,8 млн. грн. [9]. Співвідношення середньої зміни вартості сертифікатів відкритих ІСІ та основного індикатора вітчизняного фондового ринку (22,31%) є на користь фондів та дозволяє зробити висновок, що керуючі фондів спромоглися досягти кращих результатів, ніж середньоринкові. Адже середня частка акцій у портфелях відкритих фондів складає близько 40%. Лідером серед фондів, станом на початок листопада 2008 року, що був найуспішнішим у збереженні вартості вкладень інвесторів за останній рік залишається, «СЕБ Фонд грошовий ринок» (-8,08%) [7].

Початківці не наважуються вкладати гроші на тривалий час. Хоча з точки зору дохідності закриті інвестиційні фонди набагато привабливіші. Зокрема, в першому півріччі 2007 року фонди різного типу під управлінням однієї з провідних КУА показали досить різні показники доходності. Так, інвестиційний фонд “Класичний” відкритого типу показав 53,98% зростання, інвестиційний фонд “Народний” інтервального типу – 54,98%, інвестиційний фонд закритого типу “Синергія-3” продемонстрував зростання доходності на 113,36%. При цьому слід відзначити, що за даний період часу (перше півріччя 2007 року) зростання Індексу ПФТС становило 99,4% [4].

Аналітики пояснюють таку різницю між зростанням індексу та дохідністю портфелів тим, що відкриті фонди намагаються максимально диверсифікувати ризики з метою отримання гарантованого прибутку. Як відомо, портфель відкритого пайового фонду має складатися не більше, ніж з 40% акцій [6].

Інститути спільного інвестування складають серйозну конкуренцію банкам за вільні кошти громадян. Зокрема, у США вкладниками інвестиційних фондів є кожне друге домогосподарство, а в Західній Європі – кожне третє. В Україні кількість учасників ІСІ, згідно соціологічного дослідження, складає близько 0,37% населення, та продовжує зменшуватися внаслідок недовіри до фінансової системи держави у часи економічної кризи [3].

Для покращення ситуації на фондовому ринку, зокрема, для створення кращих умов для колективного інвестування, варто здійснити ряд заходів на державному рівні, серед яких:

- підвищення ліквідності організованого ринку, насамперед, за рахунок консолідації і зростання частки організованого ринку;
- проведення точкової приватизації через первинне публічне розміщення акцій на організованому ринку;
- досконала лібералізація руху капіталу;
- прийняття єдиного закону, який регулював би випуск та обіг усіх видів цінних паперів та питання професійної діяльності на ринку фінансових інструментів;
- прозорість діяльності емітентів та інших учасників ринку, своєчасне та належне розкриття інформації.

В цілому вітчизняний ринок інститутів спільного інвестування має високі темпи розвитку. Однак, на жаль, українські ІСІ ще не спромоглися «вийти в маси» та сформувані зацікавленість громадян до своєї діяльності. Проте змінити ситуацію вони самостійно неспроможні, оскільки існує ряд незалежних факторів, вирішення яких можливо лише спільними діями всіх учасників національної економіки та українського суспільства [3].

Література

1. Закон України « Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)» від 05.03.2001р., №2299.
2. Відкриті інвестиційні фонди: підсумки року та перспективи діяльності // Фінансовий ринок України. – 2007. – №2(40). – С.14-18.
3. Редько О. Інститути спільного інвестування погляд закордон // Економічний тижневик Діалог. – 2007 – № 38 – 39(67 – 68).
4. www.uaib.com.ua
5. www.investor.com.ua
6. www.epravda.com.ua
7. www.fm.lviv.ua
8. www.kya.com.ua
9. www.finance.ua

УДК 330.147

Єзерська Д.Г.**Науковий керівник: доцент Сердюк Л.В.****Харківський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України****ІНОЗЕМНИЙ КАПІТАЛ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА БАНКІВСЬКИЙ СЕКТОР УКРАЇНИ**

Україна, як і більшість країн світу, зіткнулася з проблемою входження закордонних фінансових структур на економічний ринок. Найбільший вплив іноземного капіталу спостерігається у банківській сфері, оскільки ця галузь має динамічний розвиток та є надзвичайно перспективною.

Надходження іноземного капіталу у банківський сектор України є об'єктивним наслідком глобалізації міжнародного господарства та інтеграції вітчизняної економіки у світовий економічний простір.

Іноземні банки активізували свої зусилля на фінансовому ринку України з 2005 року. Найбільший інтерес для них становить роздрібний сегмент із доходами населення, що зростають, і нереалізованими потребами в кредитуванні.

Протягом останніх років банківський сектор суттєво змінився, передусім структурно – приплив іноземного капіталу значною мірою скоригував стратегії розвитку місцевих банків. Останні змушені трансформуватися – змінювати наявні організаційні структури на досконаліші, розширювати спектр послуг, проводити ребрендинг – і зрештою ставати більш привабливими та відкритішими для клієнтів [3].

Таблиця 1. Основні показники діяльності банків України

№	Назва показника	01.01.2004	01.01.2005	01.01.2006	01.01.2007	01.01.2008	01.08.2008
1	Кількість зареєстрованих банків	179	181	186	193	198	197
2	Вилучено з Державного реєстру банків	8	4	1	6	1	6
3	Кількість банків, що перебувають у стадії ліквідації	20	20	20	19	19	15
4	Кількість діючих банків	158	160	165	170	175	180
4.1	Із них: з іноземним капіталом	19	19	23	35	47	49
4.1.1	У тому числі зі 100-відсотковим іноземним капіталом	7	7	9	13	17	18
5	Частка іноземного капіталу в статутному капіталі банків, %	11,3	9,6	19,5	27,6	35,0	37,2

На сьогодні, кількість банків з іноземним капіталом складає 49, їх кількість порівняно з 2005 роком зростає у 2,58 рази. Частка іноземного капіталу в статутному капіталі банків складає 37,2%, що перевищує аналогічний показник у 2005 році у 3,88 разів. Це свідчить про потужний приплив іноземного капіталу до ринку України особливо протягом останніх трьох років (Табл.1). Така тенденція може призвести до негативних наслідків для вітчизняних банків: зниження їх конкурентоспроможності. На

сьогодні, надзвичайно актуальним постає питання щодо доцільності обмеження частки присутності іноземного капіталу в банківському секторі. Треба чітко визначити максимальний розмір частки іноземного капіталу у банківській системі України, за межі якого неможна виходити.

Прихід іноземного капіталу поставив нові завдання як перед банками нашої країни, так і перед Національним банком України. Сьогодні достатньо уваги приділяється визначенню пріоритетів розвитку національної банківської системи, спрямованих на оптимізацію її структури і досягнення достатнього для розвитку економіки України рівня капіталізації банківського сектору. На нашу думку, ефективне регулювання та нагляд за банківським сектором неможливий без вироблення єдиного бачення ролі іноземних банків як у банківському секторі, так і в економіці України загалом. Треба зазначити, що прихід іноземного капіталу стимулює розширення спектра якісних банківських послуг, підвищення кваліфікаційного рівня банківських працівників, впровадження міжнародного досвіду, щодо покращення організаційної структури банку.

Водночас слід звернути увагу на низку фінансових ризиків, пов'язаних із швидким зростанням частки іноземного банківського капіталу. Цей процес може зумовити посилення нестабільності у банківському секторі, відплив фінансових ресурсів, зниження конкурентоспроможності вітчизняних банків [5].

Багато економістів стверджують, що поглинання українських банків є неминучим процесом, тому перед вітчизняними банківськими установами постає альтернативний вибір: приймати виклик конкурентів і використовувати передові технології, удосконалювати та розширювати асортимент послуг або погодитися на поступове згорнення своєї діяльності та витіснення з ринку. Водночас треба пам'ятати, що експансія іноземного капіталу на вітчизняний фінансовий ринок несе в собі серйозну загрозу не лише для функціонування банків, а й для економіки країни в цілому, особливо для її стратегічних галузей [2]. Яскравим проявом цього стали події 2005 року, коли уряд України закликав усі банки до надання фінансової допомоги сільському господарству в районах зі складними природнокліматичними умовами. Але на заклик держави відгукнулися лише окремі банки. Адже банки з іноземним капіталом україно неохоче спрямовують свої кредити у ризиковані галузі, тому що їх кредитна політика в більшості випадках орієнтована на розвиток тих галузей і секторів української економіки, що мають порівняно високі прибутки і низькі ризики виробничої діяльності [4]. Саме тому вирішення питання щодо форми та масштабів розширення присутності іноземного капіталу на вітчизняному банківському ринку має підпорядковуватися стратегічним цілям економічного розвитку країни, сприяти підвищенню національної конкурентоспроможності та економічної безпеки України.

Для обмеження дії негативних чинників, пов'язаних з приходом іноземного капіталу та забезпечення сталого розвитку вітчизняних банків необхідно, на нашу думку, вжити низку заходів, а саме, ввести заборону на відкриття філій банками з офшорних зон, де відсутнє будь-яке банківське регулювання, посилити контроль за обов'язковим виконанням філіями зарубіжних банків усіх економічних нормативів, встановлених для вітчизняної банківських установ, надавати дозвіл на відкриття філій лише тим іноземним банкам, які мають високі показники рейтингу, встановлені провідними рейтинговими агентствами. Проте, треба зазначити, що вітчизняні банки мають активно розвиватися: постійно удосконалювати свої послуги, нарощувати рівень капіталізації, удосконалювати свою організаційну структуру, швидко реагувати на зміну зовнішніх умов. Саме ці заходи допоможуть їм не втратити конкурентні переваги та зміцнити вітчизняну банківську систему.

Література

1. Бутенко О. Роль іноземних банків у формуванні інноваційних національних банківських систем // Банківська справа.- 2008.- №1.- с. 83-89.
2. Дзюблук О. Глобалізаційні процеси та участь іноземного капіталу у розвитку вітчизняної банківської системи // Банківська справа.- 2008.- №2.- с. 37-45.
3. Смовженко Т., Дугон О. Управління процесом зростання участі іноземних інвесторів у роботі банківської системи України // Вісник НБУ.-2008.- №1.- с. 16-19.
4. Торжник Ж.І. Роль іноземного капіталу у забезпеченні достатності ресурсного потенціалу банків // Актуальні проблеми економіки.- 2008.- №3.- с. 182-188.
5. Шаповалов А. Присутність іноземного капіталу в банківському секторі України // Вісник НБУ.-2008.- №4.- с. 2-7.

УДК 336.71

Юргелевич Д. В.

Науковий керівник: к.э.н., доцент Пшик Б.И.

Институт магистерского и последипломного образования Университета банковского дела Национального банка Украины г. Киев

РОЛЬ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ В РАЗВИТИИ И ПРЕОДОЛЕНИИ НАЦИОНАЛЬНОГО ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Без сомнения, направление развития национальных и мировой финансово-кредитных систем определяется в первую очередь нынешним мировым финансовым кризисом. Причины глобального кризиса многократно назывались и анализировались множеством экспертов, поэтому повторять их нет причин. В то же время будет целесообразно сосредоточиться на локальных особенностях причин и проявлений кризиса, ведь все решения принимаются в первую очередь на национальном уровне и преодолевать последствия спада придется каждой стране отдельно, с учетом интересов субъектов внутреннего рынка. Поэтому объектом этого доклада выбрана банковская система Украины и ее роль в возникновении, развитии и возможных путях преодоления национального финансово-экономического кризиса.

Не случайно, украинский кризис назван финансово-экономическим, при том, что мировой кризис принято называть просто финансовым. В последнем случае это объясняется, по всеобщему мнению, тем, что причины его кроются в именно в финансовой сфере, в частности, в чрезмерно либеральной кредитной и инвестиционной политике банков. В случае Украины – и это будет основным тезисом доклада – причины общеэкономического спада следует искать в первую очередь в секторе реальной экономики. Для доказательства этой гипотезы в первую очередь следует сравнить с точки зрения устойчивости банковской системы (она в Украине является ядром финансово-кредитной, при недоразвитости фондового рынка и страхового сегмента) и сферу производства.

Итак, рассмотрим некоторые показатели деятельности банковской системы. Как известно, толчком к обвалу мировых финансовых рынков стали проблемы американских банков в секторе субстандартного ипотечного кредитования. В США перед предкризисное время отношение ипотеки к ВВП достигало 75%. В Украине к концу первого полугодия 2008 года аналогичный показатель составлял лишь около 10%, а часть ипотеки в кредитном портфеле банков – 13,6%. Причем такого понятия, как субстандартное кредитование, в Украине по отношению к ипотеке вообще не применяется – до 90% ипотечных ссуд классифицированы как стандартные, а часть проблемных кредитов не превышала 1,5%. Ипотека в Украине, в отличие от США, так и осталась кредитом для богатых, и таким образом не могла стать катализатором общенационального кризиса. Второй же фактор, приведший к резкому спаду финансовой системы – ценные бумаги и иные сложные финансовые инструменты, обеспеченные проблемными активами – не мог сыграть вообще никакой роли в разворачивании кризиса из-за почти полного отсутствия в Украине практики секьюритизации (за все годы была проведена всего одна эмиссия ипотечных облигаций объемом около 10 млн. долларов), зачаточного состояния фондового рынка и отсутствия как такового рынка деривативов. Таким образом, становится очевидным, что неразумно слепо обвинять украинские банки и вообще финансовый сектор украинской экономики в проблемах страны по аналогии с западными банками. Если причины кризиса и находятся в финансовой сфере, то они представляют собой риски, отличные от общемировых.

Как правило, называют два системных фактора нестабильности деятельности украинских банков: неадекватно быстрый рост потребительского кредитования и высокая долларизация кредитного портфеля. Однако, 30% потребительских кредитов в общем кредитном портфеле никак нельзя назвать критической величиной – даже при 50% (а это достаточно пессимистичный прогноз) проблемной задолженности по этой категории 15% проблемных активов не обвалит банковскую систему. Кроме того, кредитование населения подкреплялось постоянным ростом номинальных (порядка 45% в год) и реальных (18-22%) доходов. Проблема долларизации и валютных рисков сложнее. Порядка половины ссуд выдавалась в иностранной валюте, причем зачастую заемщикам, не имеющим валютных доходов – так, лишь 18% ипотечных кредитов номинировано в национальной валюте (по состоянию на конец первого полугодия 2008 года). Прилив же валюты в Украину обеспечивался двумя основными каналами: выручка экспортеров-металлургов по текущему счету платежного баланса и привлеченные средства «дочек» иностранных банков по финансовому. С этого момента следует перейти к анализу влияния реального сектора украинской экономики на причины возникновения и протекания нынешнего национального кризиса.

Основной причиной, началом цепи кризисных явлений в Украине по справедливости может считаться деформированная, неконкурентоспособная, неадекватная потребностям населения и национальным интересам структура экономики. Ее основу составляет металлургия (25% ВВП) – экспортоориентированная (40% украинского экспорта) отрасль с низкой нормой добавленной стоимости. На экспорт направлена деятельность также машиностроения, химической и пищевой промышленности – вместе эти отрасли обеспечивают более половины валового продукта. В то же время в Украине практически отсутствует легкая промышленность (2%), производство товаров народного потребления, в частности бытовой электротехники, т.е. сферы, продукция которой имеет большой потенциал внутреннего спроса, и отсутствие которой автоматически порождает увеличение объемов импорта. Такая структура, помноженная на не адекватные темпам прироста производительности труда высокие темпы прироста доходов населения породила ситуацию чрезвычайной открытости украинской экономики, одновременно экспортоориентированной и импортозависимой. Колоссальные объемы импорта в отсутствие отечественной продукции даже при очень благоприятной мировой конъюнктуре цен на сталь (основную статью экспорта) довели дефицит текущего счета платежного баланса до 7% ВВП. До некоторого времени этот дефицит перекрывался за счет наращивания (прежде всего банками) валового внешнего долга, который достиг 100 млрд. долларов по состоянию на октябрь 2008. Но после рекордного падения цен на сталь этим летом (цена за тонну снизилась с 1200 до 500 долларов) продукция украинских металлургов оказалась неконкурентоспособной, и, не желая продавать металл ниже себестоимости, собственники фактически остановили производство. Это привело одновременно к прекращению притока валюты, росту безработицы и снижению уровня доходов населения. Тем временем для оплаты импортных контрактов и погашения международных займов требовалась валюта, на фоне ее дефицита (и фактического бездействия регулятора – Национального банка Украины) мгновенно подскочил курс, а далее все развивалось с эффектом снежного кома – рост курса спровоцировал панику на рынке и среди населения, произошел резкий (на 4,6% за октябрь) отток депозитов физических лиц, ажиотажный спрос на валюту толкал гривну вниз, резко сократились объемы импорта, и в результате в период с сентября по декабрь 2008 года гривна девальвировала на 57%. Чтобы не допустить обвала банковской системы из-за критичного падения ликвидности, Национальный банк Украины был вынужден 11 октября 2008 года издать постановление о запрете досрочного снятия вкладов и фиксации размера кредитного портфеля на уровне, достигнутом на 13 октября (впоследствии запрет был снят), а также о запрете кредитования в валюте лиц, не имеющих валютной выручки. Фактически было остановлено потребительское кредитование и кредитование импортеров. Экспортеры же, несмотря на выгодное для себя изменение курса, не заключали новых контрактов из-за отсутствия спроса на свою продукцию. Таким образом, к концу 2008 года банковская система Украины пришла к ситуации, когда кредитовать некого: население и импортеров нельзя, экспортерам кредиты давать не под что, а основной внутренний корпоративный сегмент – торговля – оброс долгами до критической величины и находится на грани платежеспособности. Причем состояние самих банков достаточно стабильное – проблемы с ликвидностью решил регулятор через рефинансирование, а на два проблемных банка нашлись покупатели. Очевидно, что реальный сектор сам загнал себя в такую западню, долгое время игнорируя возможность технической модернизации (и соответственно – снижения себестоимости продукции до конкурентоспособного уровня) за счет сверхприбылей от благоприятной конъюнктуры, отказываясь развивать внутренний спрос, оставляя за пределами внимания развитие перспективных отраслей легкой промышленности и инновационных проектов. Разумеется, западня была искусно расставлена государством, которое за 17 лет не сумело выработать эффективной стратегии развития украинской экономики, спровоцировав тем самым ориентацию на краткосрочные прибыли. А банки в такой ситуации максимально эффективно исполняли роль финансовых посредников, обеспечивая капиталом наиболее прибыльные отрасли, и не их вина, что эти отрасли сами по себе оказались не способны в долгосрочной перспективе устойчиво и прибыльно работать.

Итак, выход из кризиса следует искать не в финансовом, а в реальном секторе. Каким образом этому может помочь банковская система? В первую очередь, и это очевидно, – через свою трансформационную функцию. Но на этот раз распределение рисков и денежных потоков между отраслями и регионами должно происходить с четким пониманием роли каждого проекта в общенациональной стратегии развития. Эту стратегию должно ут-

вердить государство на уровне отдельного закона как результат свободных слушаний с участием представителей бизнеса всех масштабов и регионов, профсоюзов, гражданских организаций, с помощью, но без диктата международных организаций (к примеру, МВФ). Наиболее осуществимыми и перспективными выглядят такие шаги в финансовой сфере: создание специализированных государственных (возможно, с участием частного капитала) ипотечного и земельного банков; целевое рефинансирование и/или прямое кредитование Национальным банком Украины инфраструктурных проектов, в частности строительства дорог и объектов инфраструктуры для Евро-2012; введение программы кредитной поддержки малого и среднего бизнеса через механизм компенсации государством части процентных платежей; введение законодательного запрета на досрочное снятие банковских вкладов; среди первоочередных антикризисных мер – обязательная продажа валюты экспортерами; принятие единого исчерпывающего списка товаров, попадающих под категорию «критический импорт», и временная продажа валюты только импортерам такой продукции; снижение Национальным банком учетной ставки и облегчение доступа к рефинансированию; официальное заявление о нижнем пределе падения гривны; принятие плана реструктуризации проблемной задолженности перед банками Украины. Этот перечень – лишь малая часть мер, необходимых для выхода из национального кризиса, но эту часть банковская система может и должна будет выполнить, чтобы сохранить свое существование, а вместе с ним – и уберечь от краха всю экономику Украины.

УДК 338.246

Піскун С.О.

Науковий керівник: Пантелєєва Н.М.

*Черкаський інститут банківської справи Університету банківської справи
Національного банку України*

ДОСЛІДЖЕННЯ ФОНДОВИХ КРАХІВ МЕТОДОМ РЕКУРЕНТНОГО АНАЛІЗУ

Згідно з теорією ефективного ринку лише вихід не передбачуваної негативної інформації здатен спричинити крахи на фінансових ринках, але в дійсності, навіть найбільш ретельні дослідження, не дають вичерпних висновків щодо того, яка саме це була інформація. З огляду на значну кількість криз та крахів фінансових систем проблема знаходження адекватного інструменту прогнозування даних явищ є досить актуальною [1].

Метою даної роботи є застосування міри ламінарності (LAM) рекурентного кількісного аналізу для дослідження фондових крахів.

Теорія рекурентного аналізу включає в себе 2 підходи: візуальний рекурентний аналіз (VRA) та кількісний (RQA) [2].

За допомогою візуального аналізу відображається m -мірна фазова траєкторія станів системи завдовжки n на двовимірну квадратну двійкову матрицю розміром $n \times n$, в якій 1 (чорна точка) відповідає повторенню стану при деякому часі i в деякий інший час j , а обидві координатні осі є осями часу. Таке представлення було назване рекурентною діаграмою (recurrence plot, RP). На основі рекурентних точок, які формують вертикальні та горизонтальні структури, розрізняють топології та текстури діаграми, що дають змогу зробити висновки про характер протікання процесу [2].

RQA включає в себе міри, що обчислюються на основі розподілу рекурентних точок. Збілут (Zbilut), Веббер (Webber) і Марван (Marwan) розробили інструмент обчислення ряду мір [2,3]:

- recurrence rate (RR, коефіцієнт самоподібності);
- determinism (DET, передбачуваність);
- length (L, середній час прогнозування системи);
- entropy (ENTR, ентропія);
- laminarity (LAM, ламінарність),
- trapping time (TT, час завмирання системи);

Було виявлено чутливість мір до кризових явищ на фінансових ринках, особливо міри LAM [4].

Застосування міри LAM для аналізу фондових крахів.

Для даного дослідження був узятий ряд котирувань Dow Jones Industrial загальною кількістю 3000 значень так, щоб по центру знаходився крах 1929 року (<http://finance.yahoo.com/>). Ввідні параметри для розрахунку міри: розмір вікна – 250, розмірність та затримка – 1, радіус – 0,1. Рекурентна міра розрахована за допомогою CRP toolbox для MatLab.

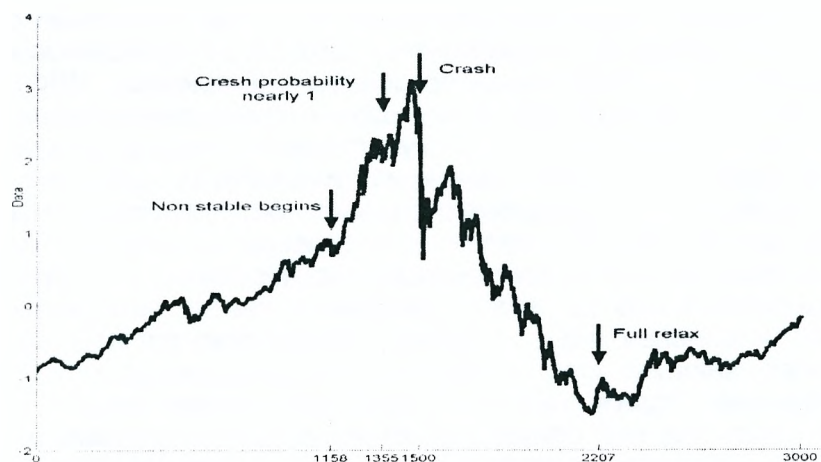


Рис. 1 Ряд котирувань Dow Jones Industrial 1924-1935



Рис.2 Відповідна міра LAM

Таким чином, міра ламінарності точно кількісно оцінює стан ринкового нормального функціонування; зниження міри указує на ринкову нестабільність, через підвищення волатильності; критичну точку, перетинаючи яку, LAM сигналізує про невідворотність краху; дана міра точно показує час повної релаксації ринку.

Література

1. Sornette D. Why Stock Markets Crash. University Press, Princeton – Oxford, 2002.
2. Marwan N., Romano M.C., Thiel M. Recurrence plots for the analysis of complex systems// Physics Reports 438. – 2007. – P. 237 – 329.
3. Zbilut J.P., Giuliani., Webber Jr.C.L. Detecting determinizm in noisy environments using cross-recurrence quantification. // Physics Letters. 1998. 246 (1-2). P. 122-128.
4. Піскун С.О. Рекурентний кількісний аналіз крахів на фінансових ринках// Наукова конференція студентів та молодих вчених „Наукові доробки молоді – вирішення проблем євро інтеграції”. – Том I. – Харків: ХІБС, 2008.

ИТОГИ
секции «Актуальные направления развития финансово-кредитной
сферы экономики»

	ФИО	ВУЗ	Итоговая оценка экспертов	Призовое место
1.	Зеленцова Екатерина Васильевна	УО «Брестский государственный технический университет»	14,5	1
2.	Пискун Сергей Александрович	Черкасский институт банковского дела Университета банковского дела Национального банка Украины	13,6	2
3.	Пенязь Ольга Сергеевна	УО «Белорусский национальный технический университет», г. Минск ТУГ	13,5	2
4.	Зяц Анна Михайловна	УО «Белорусский национальный технический университет», г. Минск ТУГ	12,3334	3
5.	Лавский Максим Владимирович	УО «Белорусский национальный технический университет», г. Минск АТФ	12,2	3
6.	Киселева Екатерина Владимировна	УО «Белорусский национальный технический университет», г. Минск АТФ	12,09	3
7.	Глушко Дмитрий Николаевич	УО «Брестский государственный технический университет»	11,8	
8.	Стадольская Елена Анатольевна	УО «Полоцкий государственный университет»	11,75	
9.	Миколенко Екатерина Александровна	УО «Брестский государственный технический университет»	11,6666	
10.	Автушко Анна Сергеевна	УО «Полоцкий государственный университет»	11,6	
11.	Юргелевич Дмитрий Владимирович	Киевский институт банковского дела Университета банковского дела Национального банка Украины	11,5	
12.	Петрова Наталия Владимировна	УО «Брестский государственный технический университет»	11,3333	
13.	Баханькова Ольга Владимировна	УО «Полоцкий государственный университет»	10,6666	
14.	Кожихов Василий Владимирович	УО «Белорусский национальный технический университет», г. Минск ФВТ	10,5	
15.	Матвеенко Ольга Владимировна	УО «Брестский государственный технический университет»	10,5	
16.	Квочко Наталья Александровна	УО «Брестский государственный технический университет»	10,5	
17.	Баранова Елена Викторовна	УО «Брестский государственный технический университет»	10,3333	
18.	Петруша Анна Юрьевна	УО «Белорусский национальный технический университет», г. Минск ТУГ	10,25	
19.	Карсеко Анна Евгеньевна	УО «Белорусский национальный технический университет», г. Минск ТУГ	10,2	
20.	Кастюкевич Ольга Александровна	УО «Белорусский национальный технический университет», г. Минск ТУГ 1	10,1666	
21.	Трипузов Александр Александрович	УО «Белорусский национальный технический университет», г. Минск ФВТ	10	
22.	Чепелова Анна Игоревна	УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия», г. Горки	9,6666	
23.	Породко Юрий Николаевич	Львовский банковский институт Национального банка Украины	9,6	
24.	Карлович Дарья Сергеевна	УО «Белорусский национальный технический университет», г. Минск ТУГ	9,6	
25.	Езерская Дарья Георгиевна	Харьковский институт банковского дела Университета банковского дела Национального банка Украины	9,3333	

26.	Герасименко Александр Александрович	УО «Белорусский национальный технический университет», г. Минск ФВТ	8,75	
27.	Емельянова Алеся Юрьевна	УО «Белорусский национальный технический университет», г. Минск ТУГ	8,6	
28.	Дулуб Анна Юрьевна	УО «Брестский государственный технический университет»	8	
29.	Козик Петр Юрьевич	УО «Белорусский национальный технический университет», г. Минск ФВТ	8	
30.	Удод Татьяна Николаевна	УО «Белорусский национальный технический университет», г. Минск ТУГ 1	7,75	
31.	Нехведович Виталий Францевич	УО «Белорусский национальный технический университет», г. Минск ФВТ	7,75	
32.	Герасименко Алеся Валерьевна	УО «Белорусский государственный аграрный технический университет», г. Минск	7,25	
33.	Король Маргарита Валерьевна	УО «Белорусский государственный экономический университет», г. Минск	7	
34.	Петровская Юлия Владимировна	УО «Белорусский национальный технический университет», г. Минск ТУГ 1	7	
35.	Шамрей Вадим Леонидович	УО «Белорусский национальный технический университет», г. Минск ФВТ	7	
36.	Листратенко Юлия Леонидовна	УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия», г. Горки	6,7143	
37.	Понятышин Ольга Романовна	Киевский банковский институт Национального банка Украины	6,5	
38.	Долмат Иван Петрович	УО «Белорусский национальный технический университет», г. Минск АТФ	6,5	
39.	Протасевич Максим Георгиевич	УО «Белорусский национальный технический университет», г. Минск АТФ	6,4	
40.	Плышевский Александр Александрович	УО «Белорусский национальный технический университет», г. Минск АТФ	6,25	
41.	Бартош Татьяна Игоревна	УО «Белорусский национальный технический университет», г. Минск АТФ	5,75	



Третья международная студенческая научная конференция региональных университетов
 «СТУДЕНЧЕСКАЯ НАУЧНАЯ ЗИМА В БРЕСТЕ-2008»

МЕЖДУНАРОДНАЯ ОЛИМПИАДА



**ФИНАНСЫ
И
КРЕДИТ**

ИТОГИ

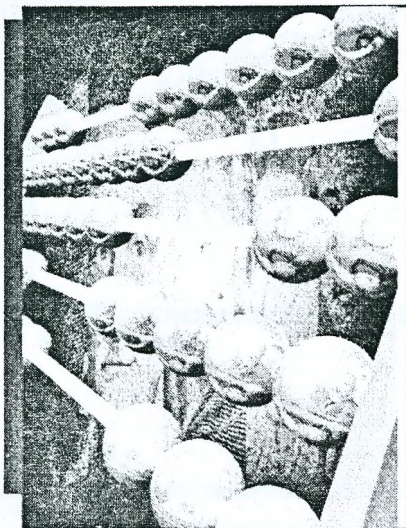
международной олимпиады по финансам и кредиту
 «Искусство финансовой мысли-2008»

	ФИО	ВУЗ	Олимпиада	Призовое место
1	Юргелевич Дмитрий Владимирович	Киевский институт банковского дела Университета банковского дела Национального банка Украины	65,98	1
2	Зеленцова Екатерина Васильевна	УО «Брестский государственный технический университет»	60,26	2
3	Баранова Елена Викторовна	УО «Брестский государственный технический университет»	43,23	3
4	Дулуб Анна Юрьевна	УО «Брестский государственный технический университет»	35,4	
5	Породко Юрий Николаевич	Львовский банковский институт Национального банка Украины	32,6	
6	Баханькова Ольга Владимировна	УО «Полоцкий государственный университет»	32,3	
7	Миколенко Екатерина Александровна	УО «Брестский государственный технический университет»	25,72	
8	Чепелова Анна Игоревна	УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия», г. Горки	23,75	
9	Стадольская Елена Анатольевна	УО «Полоцкий государственный университет»	23,6	
10	Петрова Наталия Владимировна	УО «Брестский государственный технический университет»	19,12	
11	Листратенко Юлия Леонидовна	УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия», г. Горки	17,38	
12	Автушко Анна Сергеевна	УО «Полоцкий государственный университет»	16,11	
13	Герасименко Алеся Валерьевна	УО «Белорусский государственный аграрный технический университет», г. Минск	12,97	



Третья международная студенческая научная конференция региональных университетов
“СТУДЕНЧЕСКАЯ НАУЧНАЯ ЗИМА В БРЕСТЕ-2008”

МЕЖДУНАРОДНАЯ ОЛИМПИАДА



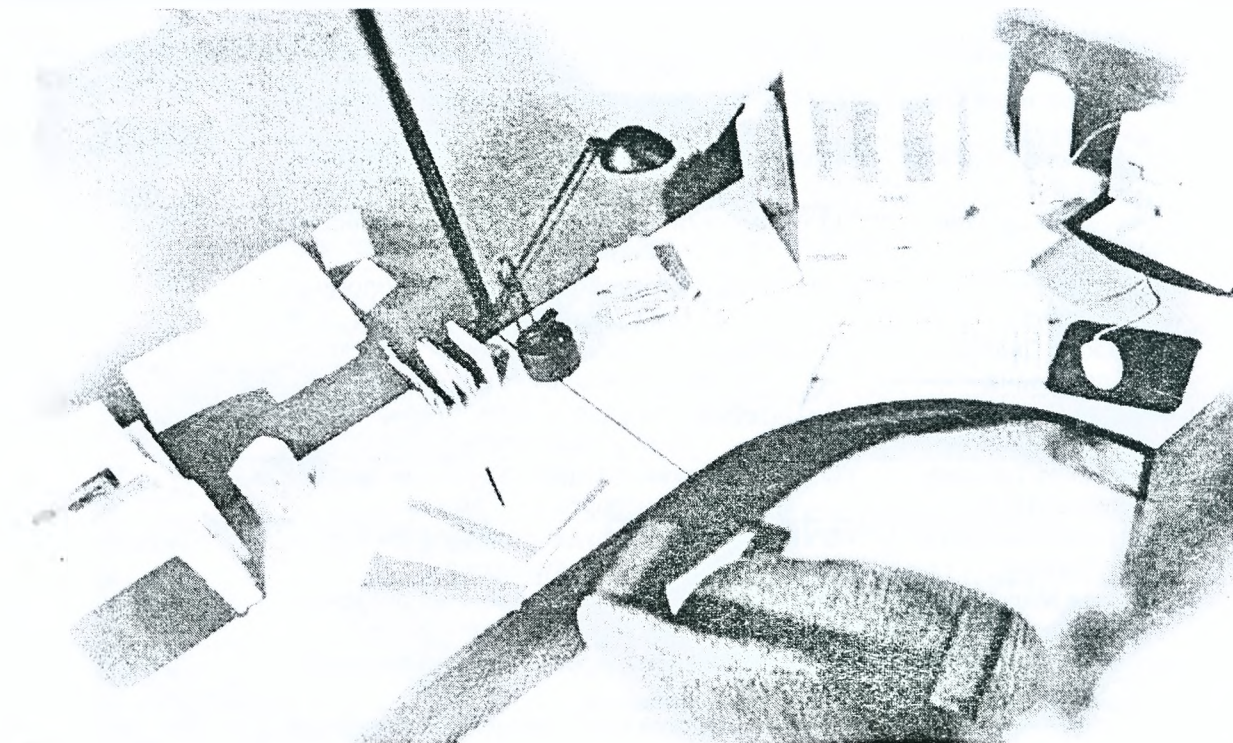
“БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ”

ИТОГИ

международной олимпиады по бухгалтерскому учету «Беспредел Учетной Мысли» зимний БУМ-2008

	ФИО	ВУЗ	Итоговая оценка экспертов	Призовое место
1	Анашко Анна Антоновна	УО «Полоцкий государственный университет»	55,5	1
2	Лось Юлия Константиновна	УО «Полоцкий государственный университет»	49	2
3	Новикова Татьяна Сергеевна	УО «Белорусский государственный университет транспорта», г. Гомель	45,5	3
4	Кравченко Анна Сергеевна	УО «Витебский государственный технологический университет»	41	
5	Котикова Ольга Алексеевна	УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия», г. Горки	39,5	
6	Трифонова Елена Ивановна	УО «Белорусский государственный университет транспорта», г. Гомель	37	
7	Гуц Екатерина Владимировна	УО «Белорусский государственный университет транспорта», г. Гомель	36	
8	Демчук Надежда Александровна	УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия», г. Горки	36	
9	Гулидова Татьяна Александровна	УО «Белорусский государственный университет транспорта», г. Гомель	36	
10	Балыка Василий Васильевич	УО «Витебский государственный технологический университет»	35	
11	Винокуров Александр Геннадьевич	УО «Витебский государственный технологический университет»	35	
12	Соловей Екатерина Викторовна	УО «Брестский государственный технический университет»	33,5	
13	Рыбакова Жанна Владимировна	УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия», г. Горки	33,5	

14	Чепик Марина Александровна	УО «Витебский государственный технологический университет»	33,5	
15	Головешкина Анна Сергеевна	УО «Белорусский государственный университет транспорта», г. Гомель	32	
16	Кохан Ирина Сергеевна	УО «Брестский государственный технический университет»	31,5	
17	Борисюк Ольга Александровна	УО «Брестский государственный технический университет»	31	
18	Пусенкова Ольга Игоревна	УО «Витебский государственный технологический университет»	30	
19	Жевнерова Светлана Евгеньевна	УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия», г. Горки	27	
20	Семенова Ольга Александровна	УО «Витебский государственный технологический университет»	27	
21	Бондаренко Татьяна Викторовна	УО «Белорусский государственный университет транспорта», г. Гомель	27	
22	Попелушко Анна Николаевна	УО «Могилевский государственный университет им. А.А. Кулешова»	26	
23	Лужинская Мария Анатольевна	УО «Белорусский государственный аграрный технический университет», г. Минск	22	
24	Черноокая Алеся Васильевна	УО «Полоцкий государственный университет»	20	
25	Борисевич Анна Вячеславовна	УО «Белорусский государственный аграрный технический университет», г. Минск	20	
26	Волохова Анжела Валентиновна	УО «Могилевский государственный университет им. А.А. Кулешова»	19	
27	Жарикова Екатерина Николаевна	УО «Белорусский государственный аграрный технический университет», г. Минск	17	
28	Акуленок Татьяна Леонидовна	УО «Белорусский государственный аграрный технический университет», г. Минск	16	
29	Колбаско Ольга Сергеевна	УО «Белорусский государственный аграрный технический университет», г. Минск	13	
30	Шепелевич Екатерина Михайловна	УО «Белорусский государственный аграрный технический университет», г. Минск	8	



**КРУГЛЫЙ СТОЛ.
КОНКУРС ИДЕЙ И ПРЕДЛОЖЕНИЙ: «ЕСЛИ БЫ Я БЫЛ ДИРЕКТОРОМ,
МИНИСТРОМ, ..., ТО...»**

ПISKУН СЕРГЕЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ

Черкасский банковский институт Национального банка Украины

Краткая суть идеи (предложения) – отмена неоклассической парадигмы. Принятие концепции физической экономики. Разработка физической корзины потребления среднего класса. Переориентация деятельности на повышение наполнения корзины, посредством НТП и развития продуктивных сил. Эмминирование финансовых спекуляций, Уолл Стрит, анархических структур, наркобизнеса, игорного бизнеса. Перенос из развитых стран менее квалифицированных видов работ в развивающиеся страны вместе с новыми технологиями. Свою освободившуюся силу направить в научный сектор.

ЖЕВНЕРОВА СВЕТЛАНА ЕВГЕНЬЕВНА

УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия», г. Горьки

Краткая суть идеи (предложения) – в настоящее время в РБ действует система полного учета затрат. В целях проведения разнопланового анализа формирования затрат, эффективности производства продукции, а также расширения аналитических и контрольных функций бухгалтерского учета считаем более целесообразным применение системы учета затрат «Директ-костинг».

Для этого необходимо изменение законодательной базы РБ в части состава затрат, включаемых в себестоимость, налогообложения, отчетности и прочее.

ГЕРАСИМЕНКО АЛЕСЯ ВАЛЕРЬЕВНА

УО «Белорусский государственный аграрный технический университет», г. Минск

Краткая суть идеи (предложения) – считаю, что такая концепция, «как получение прибыли» не должна являться приоритетной для развития экономики нашей страны, но и концепция социального развития также должна быть пересмотрена, т.к. это приводит к пассивности большого количества населения.

ПОНЯТЫШИН ОЛЬГА РОМАНОВНА

Киевский банковский институт Национального банка Украины

Краткая суть идеи (предложения) – направлять все силы (и финансовые, и интеллектуальные) на те сектора, которые для страны важны. То есть в те отрасли, в которых страна сильна. Например, Украина могла бы быть сильна (поскольку все условия есть, только нет ума этим воспользоваться) в сельском хозяйстве, научных исследованиях и других отраслях.

ЧЕПЕЛОВА АННА ИГОРЕВНА

УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия», г. Горки

Краткая суть идеи (предложения) – средства, которые отчисляются на пенсии в Фонд социальной защиты населения, являются значительными. Но так как у нас до сих пор действует в государственном обеспечении принцип солидарности поколений, который в связи с демографическими тенденциями в РБ не оправдывает себя, получается, что эти деньги не делают деньги.

Считаю, что, во-первых, необходимо перейти к распределительному и накопительному принципам пенсионного обеспечения, то есть уменьшить процент, отчисляемый работодателем, и тем самым постепенно увеличивать проценты, отчисляемые работником со своей заработной платы, то есть будет увязываться размер их отчислений с размером пенсии. Второй вопрос – куда вкладывать эти деньги и кто будет ими распоряжаться и зарабатывать тем самым сам (за свои услуги), и нам (на будущую пенсию). За границей этим занимаются негосударственные пенсионные фонды, они инвестируют эти средства либо в ценные бумаги, либо в другие инвестиции проекта. Однако сейчас известно, что в условиях кризиса пенсионная система терпит крах.

Необходимо долгосрочное накопительное страхование пенсии (то есть минимум в течение 10 лет работник отчисляет свои деньги, они работают (может быть в проценты). Мы получаем средства, которые работают и зарабатывают с учетом и инфляционных процессов, и процент за их использование.

Пусть пенсионными отчислениями пользуются банки. Если работник, не имея права досрочно забрать деньги (то есть раньше 10-ти летнего периода), стал недееспособным, он будет получать досрочную пенсию за счет средств по распределяющему принципу.

ДЕМЧУК НАДЕЖДА АЛЕКСАНДРОВНА

УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия», г. Горки

Краткая суть идеи (предложения) – кризисное состояние ряда предприятий связано с высоким уровнем затратоемкости производства продукции и низким уровнем ее качества, вследствие чего данная продукция является неконкурентоспособной даже на Белорусском рынке. Одной из причин этого мы считаем обезличенность производства и низкий уровень контроля. В связи с этим, я предлагаю ввести учет затрат по центрам ответственности, что позволит усилить контроль не только по отдельному структурному подразделению, но и по предприятию в целом.

КОТИКОВА ОЛЬГА АЛЕКСЕЕВНА

УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия», г. Горки

Краткая суть идеи (предложения) – типовой план счетов, учет расчетов по имущественному и личному страхованию ведется на счете № 76. «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», субсчет № 2 «Расчеты по имущественному и личному страхованию». Однако в связи с тем, что в настоящее время широко развивается рынок страховых услуг, появляются новые виды страхования, а также для обеспечения достоверности организации учета и контроля за расчетно-платежной дисциплиной во взаимоотношениях предприятий со страховыми компаниями, предлагаем открыть счет № 77 «Расчеты по имущественному и личному страхованию» в разрезе субъектов по видам страхования, применяемым в организации. Это также позволит разгрузить счет № 76, т.к. на данный момент на этом счете открыто 11 субъектов, и открытие аналитических счетов по видам страхования к субъекту №2 «Расчеты по имущественному и личному страхованию» не представляется возможным.

РЫБАКОВА ЖАННА ВЛАДИМИРОВНА

УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия», г. Горки

Краткая суть идеи (предложения) – рыночная экономика предполагает реформирование государственных предприятий путем приватизации.

Однако в настоящее время в нормативной базе РБ отсутствует документ, четко определяющий порядок отражения на счетах бухгалтерского учета операций по данному процессу, как у реформируемого предприятия, так и у нового собственника. Поэтому мы считаем целесообразным разработать инструкцию, которая бы регламентировала бухгалтерский учет операций по приватизации.

АВТУШКО АННА СЕРГЕЕВНА

УО «Полоцкий государственный университет» г.Новополоцк

Краткая суть идеи (предложения) – 1) введение гудвилла в баланс;
2) его амортизация – выгода для предприятия в виде увеличения собственного капитала, его развитие, получение дополнительной прибыли.
Проблема: как оценить гудвилл и кто будет это делать?
3) создание оценочного бизнеса гудвилла, принадлежащего исключительно государству. Выгода для государства отражается в виде платы за оценку гудвилла.

СТАДОЛЬСКАЯ ЕЛЕНА АНАТОЛЬЕВНА

УО «Полоцкий государственный университет» г.Новополоцк

Краткая суть идеи (предложения) – Если бы я была менеджером страховой компании, то я проводила бы рг – стратегию по преодолению негативной репутации как такового. Сейчас население стоит не перед выбором страховой компании, а перед дилеммой – стоит ли страховаться вообще?

Мои направления:

1) благотворительность; 2) спонсорство; 3) семинары для населения; 4) конференции для специалистов; 5) активная рекламная компания.

Эффект очевиден как для государства, как для дел страховой компании, так и для населения.

ЕМЕЛЬЯНОВА АЛЕСЯ ЮРЬЕВНА

УО «Белорусский национальный технический университет», г. Минск

Краткая суть идеи (предложения) – либерализация экономики как основного возможного пути и развития и смягчения последствий мирового финансового кризиса. Идея состоит в приватизации земельных участков промышленного назначения. При этом дополнить это приведение законодательства в соответствие нормам международной практики.

Это фундаментальный и ключевой момент формирования доверия инвесторов в то, что его права собственности неприкосновенны.

ГЕРАСИМЕНОК АЛЕКСАНДР АЛЕКСАНДРОВИЧ

УО «Белорусский национальный технический университет», г. Минск

Краткая суть идеи (предложения) – 1. Отказ развития РБ, как сборочного цеха;
2. Вследствие этого развитие РБ. как туристического центра Европы;
3. Разработка конкретного законодательства по регламенту работы инвесторов, защита прав и интересов инвесторов;
4. Снижение сложности уплаты налога (бюрократический аппарат);
5. Обеспечить доступ всех желающих к процессу приватизации наших предприятий;
6. Развитие сотрудничества с международными организациями, вхождение в ВТО;
7. Создание современного транспортно-логистического центра на территории РБ;
8. Проведение либерализации, создание бизнеса должно носить заявительный характер.

ПЕНЯЗЬ ОЛЬГА СЕРГЕЕВНА

УО «Белорусский национальный технический университет», г. Минск

Краткая суть идеи (предложения) – 1. реформирование налоговой системы:

А) упрощение пяти налогов:

1. Налог с прибыли;
2. Налог с розничного товарооборота;
3. Подоходный налог (пропорциональный);
4. Акциз;
5. ФСЗН.

Б) электронный документооборот;

В) подача отчетности один раз в полгода;

Г) ежемесячная уплата налогов.

2. Отмена лицензирования, кроме сфер, опасных для жизни человека.
3. Заявительный характер ведения бизнеса.

БАХМЕТОВА ЕКАТЕРИНА ИГОРЕВНА

УО «Белорусский национальный технический университет», г. Минск

Краткая суть идеи (предложения) – 1. Либерализовать законодательство в сфере бухгалтерского учета с целью предоставления возможности учета как полной, так и усеченной себестоимости.

2. Наладить дипломатические контакты со странами Дальнего Востока с целью переобучения персонала, повышения квалификации, заимствования технологий.

3. Построить скоростную железную дорогу.

4. На основе информационно-консультационного сотрудничества со странами Западной Европы, на основе международных стандартов, разработать единую методику построения бухгалтерского баланса, с целью использования этой методики в бизнес-планах, для облегчения восприятия баланса инвесторами.

СТАНИЛЕВИЧ АЛЕСЯ АНДРЕЕВНА

УО «Белорусский национальный технический университет», г. Минск

Краткая суть идеи (предложения) – суть предложения состоит в том, чтобы государство поддержало предприятия материально, поспособствовало страхованию инновационных рисков. Спрос рождает предложение, следовательно, если многие предприятия будут активно внедрять инновации, страховать риски по ним в небольших размерах, то у страховых компаний сформируется достаточно большой фонд для выплат страховок предприятиям, в случае неудач, не обанкротившись при этом.

Таким образом, предприятия будут внедрять инновации, за счет них увеличивать свою прибыль; при этом на предприятиях не будет страха вкладывать средства в инновации, предприятия смогут выделить небольшую сумму средств на их страхование. За счет большого числа небольших страховых взносов предприятий страховой компании смогли бы выплачивать страховые суммы без риска обанкротиться.

КОЖИХОВ ВАСИЛИЙ ВЛАДИМИРОВИЧ

УО «Белорусский национальный технический университет», г. Минск

Краткая суть идеи (предложения) – я предлагаю при регулировании внешне-торговых отношений РБ сократить до минимума импортозамещение. Так как международное разделение труда предполагает, что страны, имеющие относительные преимущества, в силу наличия ресурсов, климатических условий или других факторов, должны акцентировать свое внимание на производстве данного товара или услуги. Многие отечественные производители, замещая импорт, предлагают населению товары, которые по своим характеристикам уступают зарубежным аналогам, а порою и стоят больше последних. Потребители, предпочитающие качество, вынуждены либо покупать импортные товары по высоким ценам, либо покупать их нелегально, тогда деньги от сделки проходят мимо бюджета. Необходимо акцентировать производство в приоритетных областях.

Таким образом, будет иметь место высвобождение инвестиций из областей нерентабельных или низкорентабельных, служащих лишь для импортозамещения. Высвобожденные средства могут пойти на инвестирование и еще большее усиление «приоритетных» областей.

ПЕТРОВА НАТАЛИЯ ВЛАДИМИРОВНА

УО «Брестский государственный технический университет»

Краткая суть идеи (предложения) – предлагаю: для экономического роста Республики Беларусь необходимо сделать акцент на развитие и поддержание малого и среднего бизнеса. Не учащать проверки налоговой инспекции, государственного контроля и других институтов. Скорректировать белорусское законодательство в области предпринимательства. Поскольку именно частный бизнес приносит основной доход государству.

БАРАНОВА ЕЛЕНА ВИКТОРОВНА

УО «Брестский государственный технический университет»

Краткая суть идеи (предложения) – необходимо эффективно распределять государственные инвестиции, так как средства выделяются в небольшом объеме (недостаточном). Необходимо распределять их в области, важные для государства (военная и социальная сфера), а остальные сферы инвестировать за счет частных инвестиций. А для увеличения государственных инвестиций необходимо инвестировать реализацию антиинфляционной политики, а также снижение затрат по малоэффективным статьям расходов бюджета.

ГРИШИН СЕРГЕЙ ВИТАЛЬЕВИЧ

УО «Брестский государственный технический университет»

Краткая суть идеи (предложения) – Мое предложение (это то, что нужно или хотелось бы увидеть в нашем государстве):

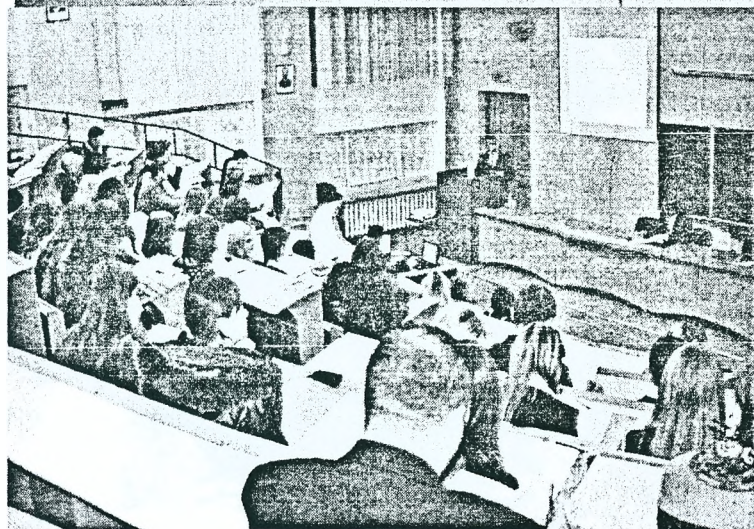
рассмотрим на примере (со стороны автолюбителя). Все мы ездим на авто, но какие наши дороги (в городе). Нам необходимы новые технологии, причем технологии не СНГ, а Запада (Германии, Польши и т.д.). Те же асфальтированные заводы, функционирующие в РБ, устарели. Укладка асфальтированного покрытия некачественная. Почему бы не применить технологии Германии, которые себя оправдывают? Здесь можно рассмотреть такое крылатое выражение: «Скупой платит дважды».

В Германии асфальтированного покрытия хватает пусть на пять лет без ремонта, у нас же на один год (после года требуется ремонт: люки, латки), а к тому же начинается замена инженерных сетей и пошло, поехало... Принцип двойной работы!!! Спасибо за внимание!

Регистрация участников конференции



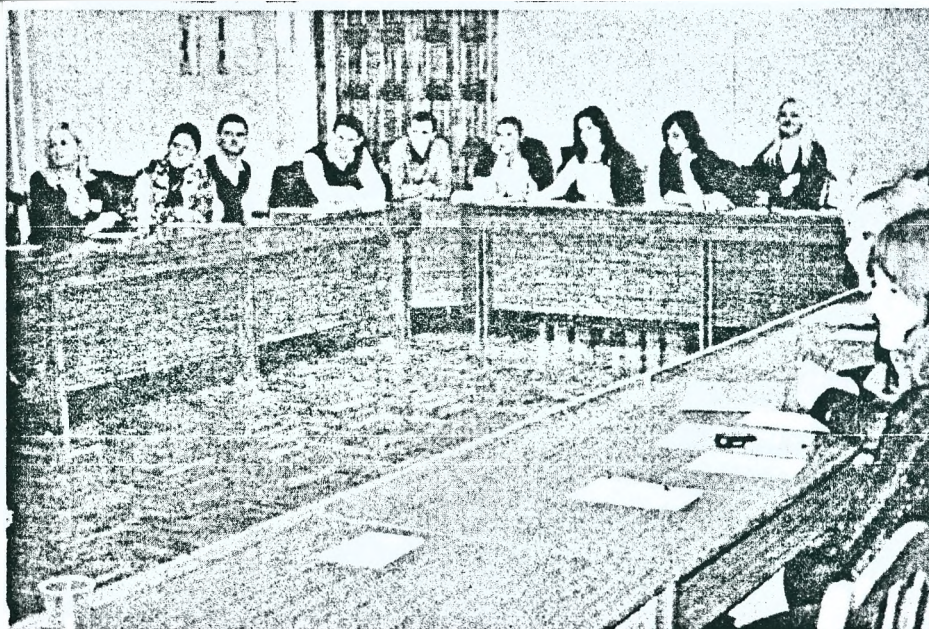
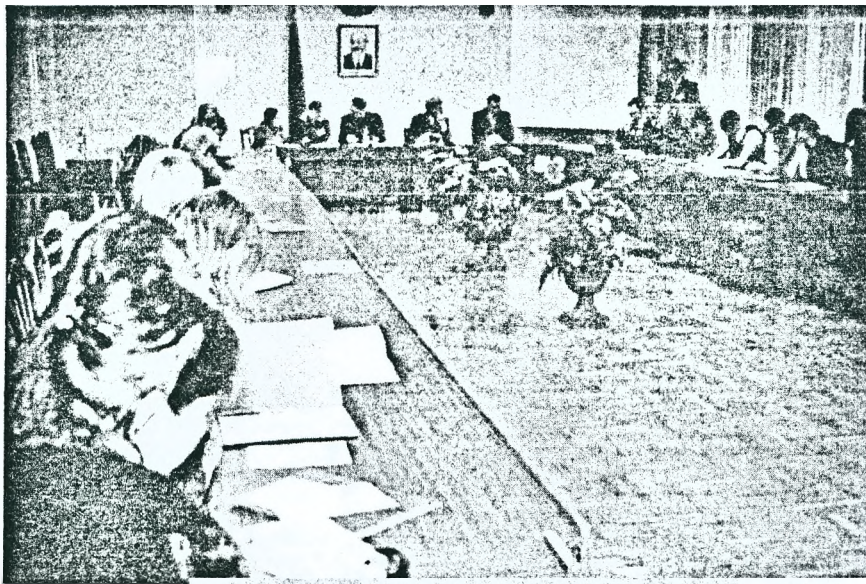
Пленарное заседание



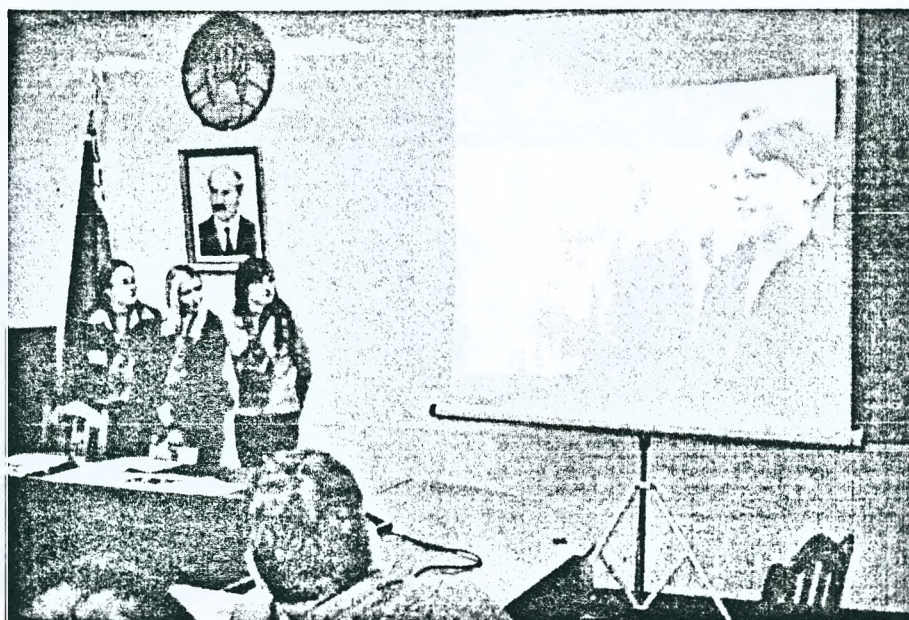




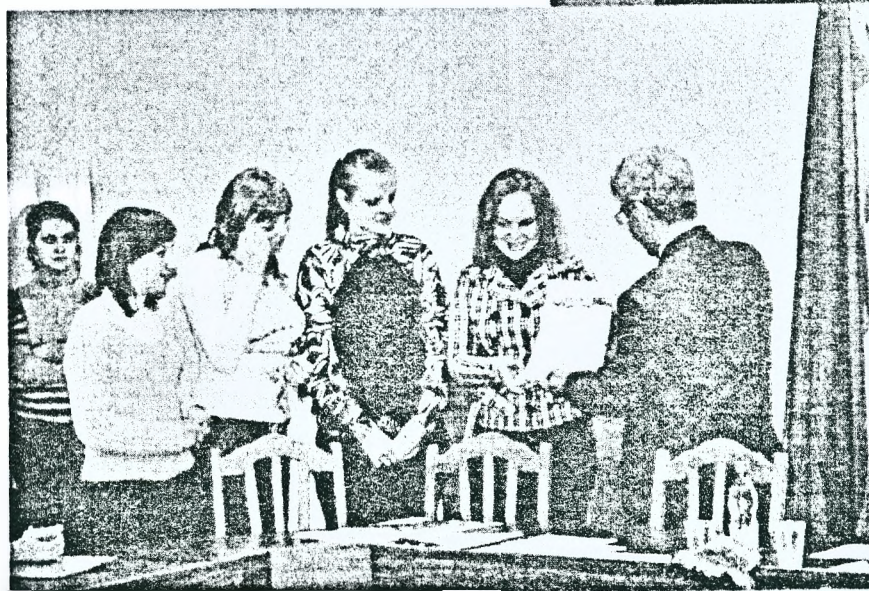
Круглый стол

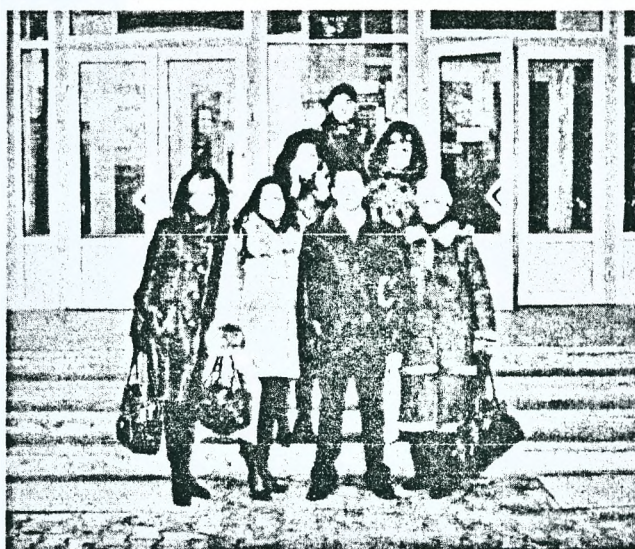
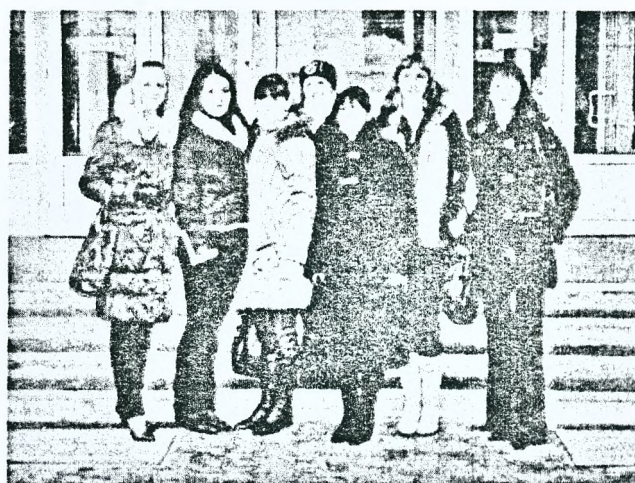


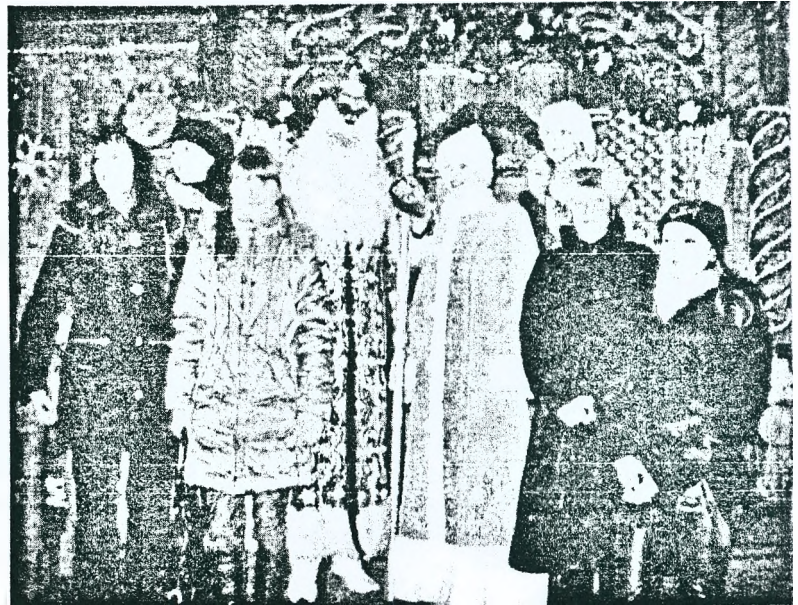
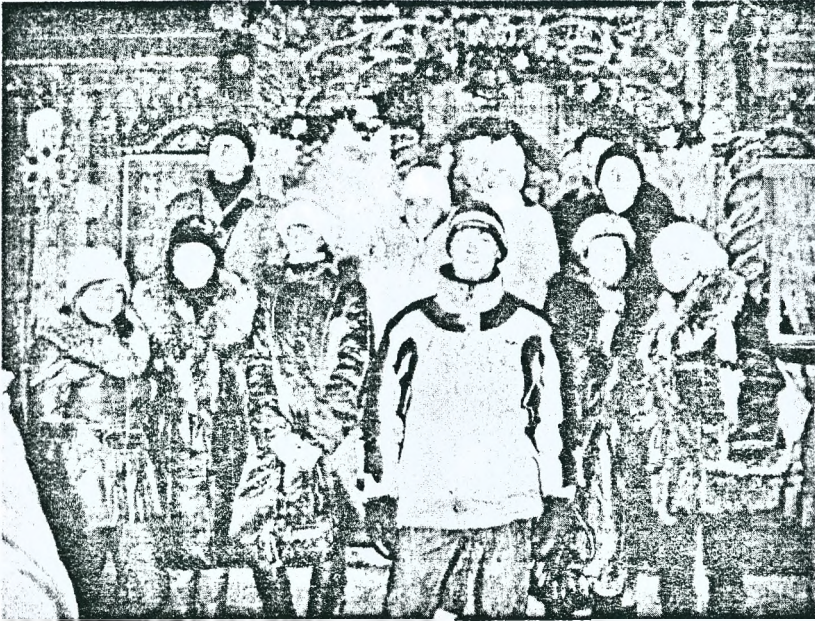
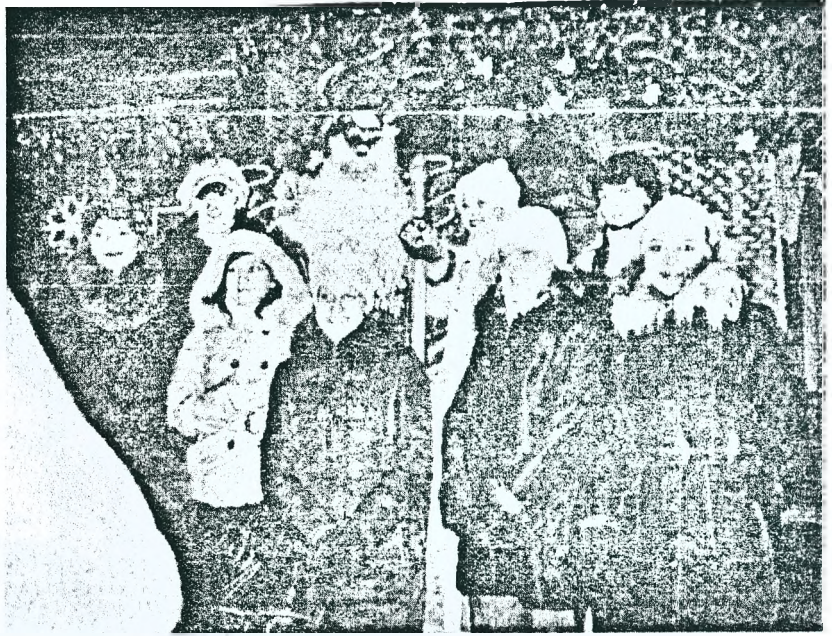
Презентации вузов



Награждение победителей







ОГЛАВЛЕНИЕ

УЧАСТНИКИ ТРЕТЬЕЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ СТУДЕНЧЕСКОЙ НАУЧНОЙ КОНФЕРЕНЦИИ РЕГИОНАЛЬНЫХ УНИВЕРСИТЕТОВ «СТУДЕНЧЕСКАЯ НАУЧНАЯ ЗИМА В БРЕСТЕ – 2008», РЕСПУБЛИКА БЕЛАРУСЬ.....	5
УЧАСТНИКИ ТРЕТЬЕЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ СТУДЕНЧЕСКОЙ НАУЧНОЙ КОНФЕРЕНЦИИ РЕГИОНАЛЬНЫХ УНИВЕРСИТЕТОВ «СТУДЕНЧЕСКАЯ НАУЧНАЯ ЗИМА В БРЕСТЕ – 2008», УКРАИНА.....	6
ИТОГОВЫЙ ДОКУМЕНТ	7
СПИСОК УЧАСТНИКОВ ТРЕТЬЕЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ СТУДЕНЧЕСКОЙ НАУЧНОЙ КОНФЕРЕНЦИИ РЕГИОНАЛЬНЫХ УНИВЕРСИТЕТОВ «СТУДЕНЧЕСКАЯ НАУЧНАЯ ЗИМА В БРЕСТЕ – 2008»	9
ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ	17
<i>КИВАЧУК В.С.</i> ПРИНЦИП СИММЕТРИИ ПРИ ОПРЕДЕЛЕНИИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ (ПИСЬМО ЮБИЛЯРАМ).....	17
ОТВЕТ ЮБИЛЯРА	29
<i>СОЛОВЕЙ Е.В.</i> ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ	30
<i>БОРИСЮК О.А.</i> ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ И УЧЕТА БРЕНДА.....	35
<i>КОХАН И.С.</i> ПОРЯДОК ОЦЕНКИ И УЧЕТА НЕОСЯЗАЕМОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ	39
<i>АКУЛЕНКО Т.Л.</i> АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	43
<i>БОРИСЕВИЧ А.В.</i> К ВОПРОСУ ПЕРЕХОДА НА МЕЖДУНАРОДНУЮ СИСТЕМУ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ: МСФО 41 «СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО».....	46
<i>ШЕПЕЛЕВИЧ Е. М.</i> УЧЕТ РАСХОДОВ НА СОЗДАНИЕ ВЕБ-САЙТА	48
<i>КОЛБАСКО О.С.</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТНЫХ РЕГИСТРОВ ДЛЯ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ	50
<i>ЛУЖИНСКАЯ М.А.</i> ЭФФЕКТИВНОСТЬ ШИРОКОГО ПРИМЕНЕНИЯ МЕСТНЫХ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ В АГРАРНЫХ РАЙОНАХ	52
<i>ЖАРИКОВА Е.Н.</i> ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СОЛОМЫ В КАЧЕСТВЕ ЭНЕРГОНОСИТЕЛЯ	54
<i>ЖЕВНЕРОВА С. Е.</i> СИСТЕМА «ДИРЕКТ-КОСТИНГ» – ЭФФЕКТИВНЫЙ МЕТОД УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ В МОЛОЧНОМ СКОТОВОДСТВЕ	56
<i>РЫБАКОВА Ж.В.</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ УЧЕТА ЗАТРАТ И ИСЧИСЛЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ ЗЕРНОВЫХ КУЛЬТУР	57
<i>ДЕМЧУК Н.А.</i> ВЕКСЕЛЬ КАК АЛЬТЕРНАТИВНАЯ ФОРМА РАСЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОДРЯДЧИКАМИ ДЛЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ.....	59
<i>КОТИКОВА О.А.</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА РАСЧЕТОВ ПО СТРАХОВАНИЮ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ НА ПРИМЕРЕ РУП «УЧХОЗ БГСХА» ГОРЕЦКОГО РАЙОНА МОГИЛЕВСКОЙ ОБЛАСТИ.....	61
<i>ДЮНДИКОВА А.А.</i> ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕХОДА НА МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ.....	64
<i>НОВИКОВА Т.С.</i> ЭВОЛЮЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ УЧЕТА ЗАТРАТ И СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ИХ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ	66
<i>ГУЦ Е.В.</i> АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОТРАЖЕНИЯ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ РАСХОДОВ ПО УПЛАТЕ ПРОЦЕНТОВ ПО КРЕДИТАМ И ЗАЙМАМ.....	69
<i>ГУЛИДОВА Т.А.</i> СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В УПРАВЛЕНИИ ЗАПАСАМИ ОРГАНИЗАЦИЙ	71
<i>ГОЛОВЕШКИНА А.С.</i> ВЫБОР МОДЕЛИ УЧЕТНЫХ ЗАПИСЕЙ ПО ОТРАЖЕНИЮ ВЫРУЧКИ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ (РАБОТ, УСЛУГ)	74
<i>БОНДАРЕНКО Т.В.</i> ПЕРЕХОД К МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ: НЕОБХОДИМОСТЬ И ВОЗМОЖНОСТЬ.....	76
<i>ТРИФОНОВА Е.И.</i> АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ОЦЕНКИ РЫНОЧНОЙ ПОЗИЦИИ ОРГАНИЗАЦИИ.....	79
<i>ЦЕБРУК И.В.</i> ОСОБЕННОСТИ ИСЧИСЛЕНИЯ МЕСТНЫХ НАЛОГОВ И СБОРОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ.....	82
<i>БАХМАТОВА Е.И.</i> АДАПТАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА К СИСТЕМЕ “ДИРЕКТ-КОСТИНГ”.....	84
<i>УДОД Т.Н.</i> ТАРИФНАЯ И ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА В ЭНЕРГЕТИЧЕСКОМ СЕКТОРЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ.....	86
<i>СЕМЕНОВА О.А.</i> НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КАТЕГОРИЙНОГО АППАРАТА ОТЕЧЕСТВЕННОГО БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ПРИ ПЕРЕХОДЕ НА МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ.....	89
<i>КРАВЧЕНКО А.С.</i> ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КОМПЬЮТЕРНЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В АНАЛИЗЕ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ	91

ЧЕПЛИК М.А. КОНЦЕПЦИЯ РАЗРАБОТКИ БАЗОВОЙ ФИНАНСОВОЙ МОДЕЛИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССА ДЛЯ КОМПЛЕКСНОГО АНАЛИЗА ЕГО ЭФФЕКТИВНОСТИ И УСТОЙЧИВОСТИ.....	94
ПУСЕНКОВА О.И. НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ АНАЛИТИЧНОСТИ УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ПЕРСОНАЛОМ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА.....	97
ВИНОКУРОВ А.Г. АВТОМАТИЗАЦИЯ АНАЛИЗА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАТРАТ КАК НАПРАВЛЕНИЕ ПОВЫШЕНИЯ ЕГО РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ.....	99
БАЛЫКА В.В. ОБОСНОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ ПЕРЕОЦЕНКИ ВНЕОБОРОТНЫХ АКТИВОВ НА ВЕЛИЧИНУ ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА.....	102
ДУДАРЕВА Е.А. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ В КОНТЕКСТЕ ИНФЛЯЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ: АКТУАЛИЗАЦИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ.....	104
УЛЛУБИЕВА К.К. О НЕОБХОДИМОСТИ ИЗМЕНЕНИЯ МЕТОДИКИ УЧЕТА И УСИЛЕНИЯ КОНТРОЛЬНОЙ ФУНКЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ОПЕРАЦИЙ С ПРОИЗВОДНЫМИ ФИНАНСОВЫМИ ИНСТРУМЕНТАМИ.....	108
ОЖИНСКАЯ Т.В. АНАЛИЗ РЫНКА ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ АУДИТА ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ.....	111
ТАРАСОВА М.В. ПРОИСХОЖДЕНИЕ И ЭВОЛЮЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА.....	114
ВОЛОХОВА А. В. СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА УЧЕТНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СООТВЕТСТВИИ С РАЗЛИЧНЫМИ МОДЕЛЯМИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА.....	117
ПОПЕЛУШКО А.Н ОСНОВНЫЕ УЧЕТНЫЕ МОДЕЛИ АМОРТИЗАЦИИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ.....	119
ПОПЕЛУШКО А.Н. РЕФОРМИРОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА В СООТВЕТСТВИИ С ТРЕБОВАНИЯМИ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА И МЕЖДУНАРОДНЫМИ СТАНДАРТАМИ.....	122
ЧЕРНООКАЯ А.В. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПРЕМИРОВАНИЯ И УЧЕТА ПРЕМИЙ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ.....	125
ЛОСЬ Ю.К. УЧЕТ ИПОТЕЧНЫХ ОПЕРАЦИЙ В УСЛОВИЯХ СОЦИАЛЬНО-ОРИЕНТИРОВАННОЙ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ.....	128
АНАШКО А.А. РАЗВИТИЕ МЕТОДИКИ ПЕРЕОЦЕНКИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В УСЛОВИЯХ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ.....	131
БАХТАЛА Н.С. ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ ТА АУДИТУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	133
ЯЛОВАЯ Ю.С. ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАТИВНЫЙ АСПЕКТ ЭКОАУДИТА И ЭКОМАРКЕТИНГА.....	136
ПЕТРОВА Н.Н. РАЗВИТИЕ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА И ПРОБЛЕМЫ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В РБ.....	138
ОБОРОТОВА М.С. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО УЧЕТА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ.....	143
ИТОГИ СЕКЦИИ «СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РАЗВИТИЯ УЧЕТА, АНАЛИЗА И КОНТРОЛЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ».....	148
ЗЕЛЕНЦОВА Е.В. «ВОДНЫЙ СЛЕД» КАК ЭЛЕМЕНТ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПЕРЕД БУДУЩИМ.....	150
ДУЛУБ А.Ю. МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ВЕРОЯТНОСТИ НЕПОГАШЕНИЯ КРЕДИТА.....	153
ГЛУШКО Д.Н. УЧЕТ МАКРОФАКТОРОВ В ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ БАНКА В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА.....	156
БАРАНОВА Е.В. ИНВЕСТИЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ БЮДЖЕТА И МЕТОДЫ ЕЕ ОЦЕНКИ.....	159
КВОЧКО Н.А. РАЗБАЛАНСИРОВАННОСТЬ БЕЛОРУССКОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ И ПУТИ ЕЕ РЕФОРМИРОВАНИЯ.....	164
МАТВЕЕНКО О.В. ИНВЕСТИРОВАНИЕ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА В ПРОМЫШЛЕННОСТИ.....	167
МИКОЛЕНКО Е.А. ИНВЕСТИЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ ГОСУДАРСТВА С ПОЗИЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ.....	172
ЛИСТРАТЕНКО Ю.Л. СУЩНОСТЬ И АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ КАК НЕОБХОДИМАЯ ПРЕДПОСЫЛКА УКРЕПЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	177
ЧЕПЕЛОВА А.И. ПРОБЛЕМЫ ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ПУТИ ИХ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПО ОПЫТУ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН.....	180
ГЕРАСИМЕНКО А.В. СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЛИЗИНГА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ.....	182
КОРОЛЬ М.В. ИСТОРИЯ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА КАК СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ И СОВРЕМЕННЫЕ ЕГО АСПЕКТЫ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ.....	185
ПЛЬШЕВСКИЙ А.А. АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ И ОЦЕНКА ВОЗМОЖНОСТИ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ.....	187

<i>ЛАВСКИЙ М.В.</i> СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ	189
<i>СТАНИЛЕВИЧ А.А.</i> УЧЕТ ЗАТРАТ ПО СТРАХОВАНИЮ ИННОВАЦИОННЫХ РИСКОВ	192
<i>ПЕТРОВСКАЯ Ю.В.</i> РАЗВИТИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	193
<i>КАСТЮКЕВИЧ О.А.</i> ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	196
<i>ГЕРАСИМЕНОК А.А.</i> ЭФФЕКТИВНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	198
<i>НЕХВЕДОВИЧ В.Ф.</i> ИПОТЕКА КАК ПРОЦЕСС ДОЛГОСРОЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ НЕДВИЖИМОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	201
<i>КОЖИХОВ В.В.</i> ВЛИЯНИЕ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА НА ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	203
<i>КОЗИК П.Ю.</i> ВЛИЯНИЕ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА НА КРЕДИТОВАНИЕ БАНКАМИ НЕДВИЖИМОСТИ В БЕЛАРУСИ	205
<i>ШАМРЕЙ В.Л.</i> ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЛИЗИНГА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	208
<i>ТРИПУЗОВ А.А.</i> ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ БЕЛОРУССКОЙ ВАЛЮТНО-ФОНДОВОЙ БИРЖИ (БВФБ) КАК СРЕДСТВО РАЗВИТИЯ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	211
<i>ЗАЯЦ А.М.</i> АНТИКРИЗИСНЫЕ PUBLIC RELATIONS В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ	213
<i>КАРСЕКО А.Е.</i> ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОПЫТА УПРАВЛЕНИЯ ОБЪЕКТАМИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В СИСТЕМЕ СБЫТА ПРОДУКЦИИ	215
<i>КАРПОВИЧ Д.С.</i> РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ РЫНКА МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ	216
<i>ПЕТРУША А. Ю.</i> РЕИНЖИНИРИНГ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ	219
<i>ЕМЕЛЬЯНОВА А.Ю.</i> РАЗВИТИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: ПРОБЛЕМЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ	221
<i>ПРОТАСЕВИЧ М.Г.</i> УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ НА ОКАЗАНИЕ УСЛУГ НА АВТОТРАНСПОРТНОМ ПРЕДПРИЯТИИ	223
<i>БАРТОШ Т.И.</i> ФОРМИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В СФЕРЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ АВТОМОБИЛЬНЫХ ПЕРЕВОЗОК	226
<i>ДОЛМАТ И.П.</i> ФИНАНСИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	227
<i>КИСЕЛЕВА Е.В.</i> ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ЛИЗИНГА НА АВТОМОБИЛЬНОМ ТРАНСПОРТЕ	230
<i>ПЕНЯЗЬ О.С.</i> ПУТИ РЕФОРМИРОВАНИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	233
<i>БАХАНЬКОВА О.В.</i> ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ТОВАРОПРОВОДЯЩЕЙ СЕТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ (НА ПРИМЕРЕ КОНЦЕРНА «БЕЛНЕФТЕХИМ»)	236
<i>АВТУШКО А.С.</i> ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ГУДВИЛЛА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	238
<i>СТАДОЛЬСКАЯ Е.А.</i> ИЗУЧЕНИЕ ЭЛАСТИЧНОСТИ СПРОСА КАК ИНСТРУМЕНТ ФОРМИРОВАНИЯ ПРОЦЕНТНОЙ ПОЛИТИКИ БАНКА	241
<i>ДУБИНА М.А.</i> РОЛЬ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОМПАНИЙ В МИРОВОМ ФИНАНСОВОМ КРИЗИСЕ	244
<i>ПОНЯТИШИН О.Р.</i> ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ	247
<i>ПОРОДКО Ю.Н.</i> РОЛЬ ІНСТИТУТІВ СПІЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В РОЗВИТКУ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ	249
<i>ЄЗЕРСЬКА Д.Г.</i> ІНОЗЕМНИЙ КАПІТАЛ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА БАНКІВСЬКИЙ СЕКТОР УКРАЇНИ	251
<i>ЮРГЕЛЕВИЧ Д.В.</i> РОЛЬ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ В РАЗВИТИИ И ПРЕОДОЛЕНИИ НАЦИОНАЛЬНОГО ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА	253
<i>ПІСКУН С.О.</i> ДОСЛІДЖЕННЯ ФОНДОВИХ КРАХІВ МЕТОДОМ РЕКУРЕНТНОГО АНАЛІЗУ	255
ИТОГИ СЕКЦИИ «АКТУАЛЬНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОЙ СФЕРЫ ЭКОНОМИКИ»	257
ИТОГИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ОЛИМПИАДЫ ПО ФИНАНСАМ И КРЕДИТУ «ИСКУССТВО ФИНАНСОВОЙ МЫСЛИ-2008»	259
ИТОГИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ОЛИМПИАДЫ ПО БУХГАЛТЕРСКОМУ УЧЕТУ «БЕСПРЕДЕЛ УЧЕТНОЙ МЫСЛИ» ЗИМНИЙ БУМ-2008	260
КРУГЛЫЙ СТОЛ КОНКУРС ИДЕЙ И ПРЕДЛОЖЕНИЙ: «ЕСЛИ БЫ Я БЫЛ ДИРЕКТОРОМ, МИНИСТРОМ, ..., ТО...»	262

Научное издание

**СБОРНИК НАУЧНЫХ РАБОТ СТУДЕНТОВ
ТРЕТЬЕЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ СТУДЕНЧЕСКОЙ НАУЧНОЙ
КОНФЕРЕНЦИИ РЕГИОНАЛЬНЫХ УНИВЕРСИТЕТОВ
«СТУДЕНЧЕСКАЯ НАУЧНАЯ ЗИМА В БРЕСТЕ – 2008»**

Ответственный за выпуск: **Кивачук В.С.**

Редактор: **Строкач Т.В.**

Компьютерная вёрстка: **Боровикова Е.А.**

Корректор: **Никитчик Е.В.**

Дизайн обложки: **Макарук Д.Г.**

ISBN 978-985-493-111-1



Лицензия №02330/0133017 от 30.04.2004 г.

Подписано к печати 26.02.2009 г. Формат 60x84 ¹/₈.

Бумага «Снегурочка». Гарнитура Arial. Усл.п.л. 32,3. Уч.изд.л. 34,75.

Тираж 120 экз. Заказ № 230 .

Отпечатано на ризографе учреждения образования «Брестский государственный технический университет».

224017, г. Брест, ул. Московская, 267.

Лицензия №№02330/0148711 от 30.04.2004 г.