

вычетов представляется неверным, что приводит к завышению уровня налоговой нагрузки.

Следующая важнейшая проблема заключается в поисках показателя, с которым сравнивается сумма обязательных платежей. Теоретически такими показателями являются прибыль, выручка и добавленная стоимость. Использование показателя прибыли на практике нецелесообразно по следующим причинам:

- прибыль является не единственным источником уплаты налогов;
- значительная часть предприятий в республике являются убыточными и поэтому отсутствует база для расчета налоговой нагрузки;
- на многих предприятиях сумма прибыли значительно меньше суммы обязательных платежей и в результате сравнения этих показателей налоговая нагрузка составляет более ста процентов, что является некорректным.

Использование показателя выручки теоретически и практически возможно и целесообразно. Но при этом за основу следует принимать выручку с учетом всех косвенных налогов, т.е. выручку-брутто, и увеличить ее на сумму операционных и внереализационных результатов, так как последние являются налогооблагаемой базой для исчисления некоторых налогов, включаемых в расчет налоговой нагрузки.

Считаем, что использование добавленной стоимости в расчете налоговой нагрузки является наиболее правильным, поскольку:

- дает возможность устранить влияние материалоемкости и обеспечить сопоставимость сравниваемых показателей по различным отраслям;
- позволяет обеспечить единый методический подход при расчете уровня налоговой нагрузки и полную его сопоставимость с предыдущими периодами, когда действовал затратный метод исчисления НДС;
- создает полную сопоставимость налогов с источниками их уплаты, так как добавленная стоимость является единственным источником уплаты всех обязательных платежей.

ОСОБЕННОСТИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА РЫНКЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

С.А.Бунько

*УО «Брестский государственный технический университет»
Республика Беларусь*

Формирование рынка платных образовательных услуг поставило непростые вопросы по управлению ценообразованием и ценовой политикой вуза. Основные проблемы в этой сфере заключались в отсутствии практического опыта ценообразования на платные образовательные услуги, соответствующей нормативной базы, отсутствие эффективных антиинфляционных мер при формировании цены на услуги вуза; недостаточный уровень проработанности методик ценообразования.

Одним из самых простых методов ценообразования является расчет цены по методу «средние издержки плюс прибыль». Данный метод базируется на расчете себестоимости подготовки специалиста, увеличенной на запланированную норму прибыли. Главными затратными элементами установления цен являются расходы на оплату труда персонала и расходы по содержанию и оборудованию учебных аудиторий и зданий. Любое изменение постоянных или переменных расходов, будь то повышение ставки налогов, увеличение оплаты коммунальных услуг, повышение заработной платы влияет на уровень рентабельности. Привлекательность этого метода ценообразования обусловлена тем, что рынок образовательных услуг является неустоявшимся, и в таких условиях наиболее надежными ориентирами при установлении цены для вузов являются фактические затраты по оказанию образовательных услуг. Кроме того, данный метод ценообразования выравнивает цены на образовательные услуги, так как структура затрат у вузов практически одинакова. Однако данный метод практически не учитывает уровень спроса на образовательные услуги.

Принципиально другой подход лежит в основе установления цены на основе ощущаемой ценности образовательной услуги и уровне цен ближайших конкурентов.

Установление цены на основе ощущаемой ценности образовательной услуги в значительной степени зависит от престижности вуза в представлении потенциальных потребителей и происходит на основе изучения их мнения и восприятию ими ценности услуги.

Установление цены на уровне текущих цен опирается на анализ цен других вузов по аналогичным и родственным специальностям вслед за наиболее авторитетным учебным заведением. Этот метод ценообразования привлекателен прежде всего своей простотой и нередко является основным, но его использование должно дополняться работой по определению реальной себестоимости оказания образовательных услуг для прояснения истинной экономической ситуации.

Гибкость ценовой политики вуза определяется использованием системы скидок, практика их достаточно многообразна. Предоставление скидок может происходить в пределах средств сметы, направляемых на нужды развития материальной базы, но не должно касаться группы необходимых затрат, таких как материалы, оборудование, амортизация, коммунальные услуги. Основными формами являются скидки для студентов из малообеспеченных семей, студентов, имеющих успехи в учебе, скидки при предоплате за весь период обучения. Однако сегодня вузы зачастую не только не заинтересованы в стимулировании предоплаты, они стремятся максимально раздробить платежи, так как инфляция при отсутствии возможности надежного инвестирования свободных средств обесценивает денежные средства, поступившие в качестве предоплаты.

Проблема инфляции тем актуальнее, чем больший срок длится выполнение договора. При предоставлении образовательных услуг такой срок

может составлять 5-6 лет. На практике вузы используют следующие механизмы корректировки цены с учетом инфляции: применение той или иной твердой валюты в качестве условной единицы, использование в качестве базовых таких показателей, как минимальная заработная плата, ставка первого разряда и уровень инфляции, рассчитываемый органами статистики.

До недавнего времени использование валютного эквивалента в определении цены образовательной услуги было достаточно эффективным механизмом. Однако в последние годы инфляция значительно опережает рост курса валют относительно белорусского рубля, что заставляет осторожно относиться к возможности дальнейшего использования этого механизма для противоинфляционных поправок. Не меньше сомнений сегодня возникает у тех, кто использовал ранее в этом качестве базовые расчетные величины, так как их пересмотр, происходящий с большим опозданием, сводит их антиинфляционную функцию к нулю.

Использование показателей инфляции, рассчитываемых органами государственной статистики, безусловно, является наиболее точным, необходимо лишь учитывать, что инфляционные процессы имеют различную динамику применительно к различным элементам затрат.

На сегодняшний день целесообразно комбинировать использование валютного эквивалента в определении цены и контрактной оговорки о возможном изменении стоимости оплаты за обучение при изменении его себестоимости.

Литература.

Internet:<http://ecsocman.edu/ry/db/baldink>

АЛГОРИТМ ФОРМИРОВАНИЯ БЮДЖЕТНОЙ ПРОГРАММЫ В УСЛОВИЯХ САНАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Т.В. Волчик

*УО «Брестский государственный технический университет»,
Республика Беларусь*

Формирование, внедрение и функционирование системы бюджетирования на предприятиях, находящихся в процессе оздоровления, в первую очередь должно быть направлено на повышение эффективности процессов управления. Разработка бюджетной программы – совокупность непрерывных взаимосвязанных процессов, реализация которых происходит в следующем порядке: анализ, моделирование и выбор оптимального варианта действий для предприятия, контроль и регулирование отклонений. Специалисты в области бюджетного управления [1, 2] выделяют следующие основные этапы бюджетирования: разработка бюджетной программы; утверждение бюджетной программы; реализация бюджетной программы; контроль исполнения бюджетной программы. Каждый из рассмотренных этапов состоит из определенной последовательности действий, реализуемых при формировании бюджетной программы. Назовем указанные действия алгоритмом бюджетирова-