

- уменьшение стоимости товаров при оплате банковской картой;
- развитие международного сотрудничества и расширение интеграционных процессов;
- совершенствование бесконтактных технологий расчётов.

Таким образом, стратегической целью развития системы безналичных расчетов по розничным платежам должно стать качественное улучшение уровня расчетного банковского обслуживания населения, создание максимально привлекательных условий для увеличения притока денежных средств населения в банки, укрепление доверия к банковской системе, а также использование населением средств на банковских счетах для проведения расчетов в безналичной форме и снижение доли операций с наличными деньгами при проведении розничных платежей. Достижение поставленной цели будет осуществляться путем расширения перечня платежных услуг, предоставляемых населению, повышения их качества, создания удобных условий банковского обслуживания с использованием электронных платежных инструментов на всей территории Республики Беларусь, в том числе за счет развития внутренней платежной системы на основе использования банковских пластиковых карточек «БелКарт», ЕРИП, расширения спектра платежных инструментов и средств платежа, внедрения в данном направлении конкурентоспособных отечественных разработок.

#### **Список использованных источников**

1. Аналитическое обозрение "Финансовая стабильность в РБ" / Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.nbrb.by/publications/finstabrep/finstab2020.pdf>. – Дата доступа: 28.11.2021.
2. Платежная система Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Национальный Банк Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/payment>. – Дата доступа: 28.11.2021.
3. Безналичные платежи [Электронный ресурс] / Национальный Банк Республики Беларусь. – Режим доступа: <https://www.nbrb.by/today/finliteracy/pdf/chtopochem/beznalichnieplatezi.pdf>. – Дата доступа: 28.11.2021.
4. Структура безналичного платежного оборота Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Национальный Банк Республики Беларусь. – Режим доступа: <https://www.nbrb.by/publications/paymentcyclestructure>. – Дата доступа: 28.11.2021.

**УДК 658**

### **ФИНАНСОВАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИИ. СУЩНОСТЬ И ОЦЕНКА**

**Семёнова М. В.**

*Витебский государственный технологический университет, г. Витебск,*

*Республика Беларусь*

*Научный руководитель: Коваленко Ж. А., м. э. н., старший преподаватель*

Развитие рыночной экономики и ее цифровизация требуют особого внимания к инновациям, так как кардинально меняются потребности общества в продукции, товарах и услугах, обладающих качественно новыми характеристиками. Это означает, что от инновационной активности организаций во многом зависят их конкурентные преимущества, рыночные возможности и эффективность деятельности. Инновационный потенциал организации определяет ее возможности по достижению определенной инновационной цели, то есть степень готовности к реализации программы инновационных преобразований и внедрения инновационных технологий, продуктов и др. Формируя инновационную стратегию, организации ориентируются на наиболее эффективное использование инновационного потенциала, его развитие для достижения поставленных целей.

Инновационный потенциал организации в широком смысле – это совокупность характеристик организации, которые определяют ее способность к осуществлению

инновационной деятельности, включающей в себя создание и практическое использование различных технологических и иных нововведений. В узком смысле – это совокупность материальных и не материальных ресурсов, которые необходимы для осуществления любого вида инновационной деятельности.

Инновационный потенциал организации включает кадровый потенциал, материальный потенциал, финансовый потенциал, экономический потенциал, инвестиционный потенциал, организационный потенциал, рыночный потенциал, интеллектуальный (нематериальный) потенциал.

Финансовый потенциал представляется как наличие финансовых средств, необходимых для реализации стратегии развития предприятия. Финансовая составляющая – неотъемлемая часть инновационного потенциала, т. к. при его оценке важной является достаточность внутренних финансовых ресурсов для разработки инновационного проекта. Таким образом, финансовую составляющую инновационного потенциала можно определить как совокупность инвестиций в НИОКР, нематериальных активов, источников финансирования, финансовой устойчивости и платежеспособности организации.

Существует несколько подходов к определению инновационного потенциала организации. Обратим внимание на финансовую составляющую с точки зрения ресурсного и результативного подходов.

Согласно методикам оценки инновационного потенциала, разработанным И. В. Шляхто, Т. В. Колосовой, Е. Н. Ветровой, определяется структура потенциала организации и набор коэффициентов, характеризующих каждую составляющую. Преимуществом данной группы методик является возможность учета тех показателей и коэффициентов, которые бы отражали специфические особенности функционирования организации.

И. В. Барсегова акцентирует внимание на том, что основной составляющей финансового потенциала является совокупность собственных и привлеченных финансовых ресурсов, т. е. денежных средств, которые находятся в распоряжении организации. Оценив имеющиеся финансовые ресурсы, можно оценить финансовый потенциал организации [1, с. 95].

Исследователи, которые придерживаются результативного подхода, делают упор на оценке результата инновационного потенциала. Согласно данному подходу, финансовые и интеллектуальные результаты представляют собой результаты коммерциализации инновационного потенциала организации и являются отражением степени реализации имеющихся у организации ресурсов и возможностей.

Ресурсный подход представляет сумму ресурсных составляющих. С точки зрения ресурсов, финансовая составляющая инновационного потенциала характеризует показатели финансовой устойчивости организации, которые свидетельствуют о наличии собственных средств и возможности привлечения заемных средств для реализации инновационных проектов. Помимо обеспечивающей, финансовые ресурсы выполняют и страховую функцию, дублируя и измеряя в денежных единицах материально-технические, информационные, человеческие и другие ресурсы, входящие в состав инновационного потенциала.

В методиках оценки инновационного потенциала, разработанных И. В. Шляхто, Т. В. Колосовой, Е. Н. Ветровой, определяется структура потенциала организации и набора коэффициентов, характеризующих каждую составляющую. Инновационный потенциал организации представлен в виде восьми составляющих. Финансовая часть, согласно данным методикам, представляется как наличие финансовых средств, необходимых для реализации стратегии развития организации. Финансовую составляющую инновационного потенциала характеризуют следующие показатели [2, с. 39]:

- коэффициенты обеспеченности источниками финансирования;
- коэффициенты обеспеченности собственными оборотными средствами;
- объем частных инвестиций в развитие производства, разработку и продвижение на рынок новых продуктов;
- структура финансовых ресурсов: собственные, заемные, инвестиционные, бюджетные, грантовые.

С. И. Кованов и В. А. Свободин структуру инновационного потенциала представляют в виде совокупности трех составляющих: инвестиционной, материально-технической и

кадровой – с определенными для них показателями оценки. Согласно данной методике финансовую часть можно оценить следующими показателями [3, с. 68]:

- коэффициент текущей ликвидности;
- коэффициент абсолютной ликвидности;
- коэффициент покрытия запасов;
- рентабельность;
- коэффициент автономии;
- коэффициент обеспеченности собственными средствами;
- коэффициент финансового риска.

В методе финансово-экономического анализа, разработанном А. А. Трифиловой, при определении обеспеченности предприятия финансовыми ресурсами для осуществления конкретных инноваций рассчитываются показатели финансовой устойчивости. Достоинством данного метода является высокий уровень объективности. Однако оцениваются не все элементы инновационного потенциала. Процесс оценки инновационного потенциала организации по методу А. А. Трифиловой включает:

- 1) расчёт показателей, характеризующих наличие источников, формирующих запасы и затраты производственной хозяйственной деятельности;
- 2) расчёт показателей, позволяющих оценить размер источников для покрытия запасов и затрат;
- 3) определение типа финансовой устойчивости организации;
- 4) расчет оценки достаточности для покрытия текущих производственно-хозяйственных запасов, затрат и инновационных издержек;
- 5) определение типа инновационного потенциала организации.

Результат, полученный по данной методике, позволяет оценить возможности организации к осуществлению выбранных направлений инновационного развития при накопленных на текущий момент финансовых ресурсах.

Можно заметить, что показатели обеспеченности источниками финансирования, обеспеченности собственными средствами и структура финансовых ресурсов присутствуют во всех методиках. Следовательно, данные показатели являются наиболее важными при оценке финансовой составляющей инновационного потенциала.

На наш взгляд, для оценки финансовой составляющей инновационного потенциала представляет интерес использование индексного метода, предложенного кафедрой экономики УО «Витебский государственный технологический университет». Согласно данному методу сначала формируется и рассчитывается система показателей, которые характеризуют финансовую составляющую. По выбранным показателям рассчитываются индексы. Например, для оценки финансовой составляющей инновационного потенциала используем коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, долю финансовых активов в совокупных активах и чистую прибыль за ряд лет. Далее на основе полученных результатов следует построение интегрального показателя по формуле [4, с. 36]:

$$I_{\text{фп}} = \sqrt[3]{I_{\text{сос}} * I_{\text{фа}} * I_{\text{чп}}},$$

- где  $I_{\text{фп}}$  – индекс финансовой составляющей инновационного потенциала;  
 $I_{\text{сос}}$  – индекс коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами;  
 $I_{\text{фа}}$  – индекс показателя доля финансовых активов в совокупных активах;  
 $I_{\text{чп}}$  – индекс показателя чистой прибыли организации.

Таким образом, применение индексного метода в совокупности с традиционными подходами к оценке финансовой составляющей инновационного потенциала позволит оценить динамику, выявить тенденции и закономерности в ее развитии и послужит основой для принятия эффективных управленческих решений по обеспечению развития инновационного потенциала организации

### Список использованных источников

1. Барсегова, И. В. Финансовый потенциал для коммерческого сектора / И. В. Барсегова // Экономический журнал – Москва : Изд-во Ипполитова, 2011. – С. 95–105.
2. Черяпина, А. В. Методические подходы к оценке инновационного потенциала малого промышленного предприятия / А. А. Черяпина. – СПб. : УО «Петербургский политехнический университет Петра Великого», 2015. – С. 38–46.
3. Кованов, С. И. Экономические показатели деятельности сельскохозяйственных предприятий / С. И. Кованов, В. А. Свободин. – Москва : Агропромиздат, 2018. – 167 с.
4. Инновационная деятельность как фактор устойчивого развития коммерческой организации: отчет о НИР (заключ.) / УО «Витебский государственный технологический университет» ; рук. Т. В. Касаева. – Витебск. – 2015. – 207 с. – № ГР20120317.

УДК 658

## АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

*Будник Е. Д.*

*Белорусско-Российский университет, г. Могилев, Республика Беларусь*

*Научный руководитель: Сидорова Т. В., старший преподаватель*

В Республике Беларусь физические лица уплачивают достаточное количество налогов и сборов, основными из которых являются подоходный налог, единый налог с индивидуальных предпринимателей и иных физических лиц, земельный налог и налог на недвижимость. Налогообложение физических лиц основывается на том принципе, что каждый гражданин должен участвовать в поддержке государства частью личных доходов. Поэтому налоги с граждан отражают причастность плательщика к формированию общегосударственных доходов.

Актуальность данной темы исследования обусловлена существованием проблем, связанных с взиманием налогов с физических лиц, а также принятием со стороны государства в последние годы многих мер по увеличению участия граждан в формировании доходов бюджета.

Цель исследования – провести оценку эффективности действующей системы налогообложения физических лиц и определить основные направления ее совершенствования.

В таблице 1 представлена информация о количестве действующих плательщиков налогов, сборов (пошлин), состоящих на учете в налоговых органах, на основании аналитических данных Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь [1].

*Таблица 1 – Количество действующих плательщиков налогов, сборов (пошлин), состоящих на учете в налоговых органах на 1 января 2017–2021 гг.*

Плательщики	01.01.2017	01.01.2018	01.01.2019	01.01.2020	01.01.2021
Всего, в т. ч.	3 281 474	3 312 254	3 344 990	3 559 056	3 581 823
организации	180 760	182 185	178 306	178 544	178 520
индивидуальные предприниматели	235 995	235 138	241 300	257 000	269 501
физические лица	2 864 719	2 893 931	2 925 384	3 123 512	3 133 802

Если провести анализ состава действующих плательщиков налогов, сборов (пошлин), можно сделать вывод, что физические лица являются самой многочисленной группой, их удельный вес составляет более 87 %. При этом, при сравнении сумм поступлений налоговых платежей в бюджет от организаций и физических лиц (с учетом индивидуальных предпринимателей) надо отметить, что организации несут основную налоговую нагрузку (поступления от них составляют около 95 %), от физлиц поступает только 5 % налогов [1].

Состав налогов, сборов, пошлин, уплачиваемых физлицами, зависит от того, является ли физическое лицо наемным работником или работает на себя, осуществляя предпринима-