

- онных ресурсов и главным образом с целью создания импортозамещающих производств;
- сокращение и диверсификация импорта, в первую очередь топливно-энергетических ресурсов путем внедрения энергосберегающих и ресурсосберегающих технологий, использования альтернативных источников с целью сокращения зависимости от изменения условий поставок;
- наращивание и диверсификация экспорта белорусской продукции путем освоения новых рынков, увеличения внешнеторгового оборота с существующими торговыми партнерами, а также применения системы преференций для экспортеров;
- стимулирование внутреннего производства путем либерализации финансово-хозяйственной деятельности, оптимизации налоговой нагрузки, обеспечения доступа к финансовым ресурсам;
- увеличение международных резервных активов государства с минимальным использованием кредитных ресурсов;
- оптимизация бюджетных расходов, стимулирование потребительского спроса и прочее.

СПИСОК ЦИТИРОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Шукюров, Р.А. Трансформация финансовых потоков в условиях мирового финансового кризиса / Р.А. Шукюров, Н.М. Кныш // Вестник БрГТУ. – 2009. – № 3 (57): Экономика. – С. 44-47.
2. Основные показатели платежного баланса Республики Беларусь за 2001–2009 гг. // Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2010. – Режим доступа:

http://www.nbrb.by/statistics/BalPay/Indicators/Dynamics/BalPay_MaInIndicA.xls. – Дата доступа: 01.04.2010.

3. Платежный баланс Республики Беларусь за 2009 год. // Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2010. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/statistics/BalPay/Comment/2009.pdf>. – Дата доступа: 01.04.2010.
4. Абсолютные и относительные показатели валового внешнего долга Республики Беларусь за 2005 – 2009 гг. // Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2010. – Режим доступа: http://www.nbrb.by/statistics/ExternalDebt/Parameters/ExtDebtParameters_Archive.xls. – Дата доступа: 01.04.2010.
5. Валовой внешний долг Республики Беларусь в разрезе секторов экономики и финансовых инструментов за 2003–2009 гг. // Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2010. – Режим доступа: http://www.nbrb.by/statistics/ExternalDebt/Annual/ExternalDebt_Archive.xls. – Дата доступа: 01.04.2010.
6. Международные резервные активы Республики Беларусь в национальном определении // Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2010. – Режим доступа: http://www.nbrb.by/statistics/ReserveAssets/Nat_Archive.xls. – Дата доступа: 01.04.2010.
7. Международные резервные активы Республики Беларусь в соответствии с методологией МВФ // Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2010. – Режим доступа: http://www.nbrb.by/statistics/ReserveAssets/IMF_Archive.xls. – Дата доступа: 01.04.2010.

Материал поступил в редакцию 22.04.10

SHUKIURAU R.A. Estimation of financial flows' parameters of Republic of Belarus

The research paper covers investigation of financial flows' parameters of the Republic of Belarus in terms of world financial crisis. Estimation of financial flows were done by investigating evolution and structure of current, capital and financial accounts, as well as value of international reserves of the Republic of Belarus. Conclusion was done and suggested arrangements for the purpose of optimization of financial flows' parameters of the Republic of Belarus.

УДК 623.22.004.18

Обухова И.И., Куприянович В.В.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ ФАКТОРИНГА

Введение. Инвестиционная деятельность коммерческих банков основана на традиционных активных операциях, таких, как инвестиционное кредитование юридических и физических лиц, прямое и портфельное инвестирование экономики, ипотечный и вексельный кредит. В связи с развитием финансово-кредитного рынка и глобализацией мировой экономики в последние десятилетия стали широко развиваться посреднические банковские операции, расширяющие спектр банковских продуктов и увеличивающие доходы коммерческих банков.

К числу посреднических услуг, помимо расчетно-кассового обслуживания, относят лизинг, трастовые операции и факторинг, с помощью которого может быть решена актуальная для Республики Беларусь задача – уменьшение дебиторской задолженности. Однако в нашей стране этот вид деятельности стал развиваться сравнительно недавно – лишь с середины 90-х годов 20 века. Изначально при осуществлении факторинговых операций белорусские банки столкнулись с рядом проблем: невозможностью доступа к современным технологиям, используемым в развитых странах, отсутствием практического опыта применения факторинга, научной и методической литературы, недостатками правового регулирования.

Совершенствование операций факторинга необходимо как для улучшения состояния экономики Беларуси, так и для повышения эффективности деятельности белорусских банков. Мировой опыт свидетельствует, что факторинг способствует установлению прочных связей между покупателями и поставщиками продукции, насыщению рынков конкурентоспособной продукцией и решению других первоочередных задач, стоящих перед современным этапом инно-

вационного развития нашей страны.

Одной из причин недостаточного развития факторинговой деятельности в белорусских банках является отсутствие методических рекомендаций по обоснованию ее экономических параметров: авансовых платежей, дисконта, комиссионного вознаграждения и т.п. Описанию результатов научного исследования, проведенного в рамках СНО «ЭКОМ» и направленного на разработку соответствующего алгоритма, и посвящена данная статья.

Методика расчета факторинговых платежей. Для того, чтобы составить методику, позволяющую определять необходимые для обоснования условий договора факторинга размеры денежных платежей, необходимо, прежде всего, раскрыть экономическое содержание этого вида деятельности.

В зарубежной практике факторинг рассматривают как товарно-комиссионную операцию, сочетающуюся с кредитованием оборотного капитала клиента-поставщика, переуступающего свои неоплаченные платежные требования к покупателям за поставленные товары, выполненные работы и услуги коммерческому посреднику – фактор-компании или банку с правом получения по ним всех платежей [1]. В Банковском кодексе Республики Беларусь факторинг определяется как операция, связанная с уступкой поставщиком (кредитором) другому лицу (фактору) подлежащих оплате должником долговых требований с передачей фактору права получения платежа по ним [2].

В такой трактовке данное понятие не содержит прямой характеристики факторинга как вида кредита. Основным принципом факторинга

Куприянович Виктория Владимировна, студентка экономического факультета Брестского государственного технического университета.

Беларусь, БрГТУ, 224017, г. Брест, ул. Московская, 267.

Таблица 1. Сравнительная характеристика факторинга и банковского кредита

Факторинг	Банковский кредит
Факторинговое финансирование связано со сроком отсрочки платежа	Кредит выдается на фиксированный срок, оговоренный в кредитном договоре
Размер финансирования может возрастать по мере роста объемов продаж поставщика	Сумма кредита заранее оговаривается в кредитном договоре
Факторинговое финансирование погашается за счет средств покупателя (дебитора должника)	Кредит возвращается кредитополучателем за счет его средств
Упрощенное оформление факторинговой операции некоторым клиентам	Получение кредита – относительно длительная процедура
Предоставляются дополнительные услуги по управлению дебиторской задолженностью	В кредитном договоре предусматривается стандартный набор услуг
Факторинговое обслуживание может продолжаться бессрочно	Погашение кредита не гарантирует получения нового
В сделке факторинга задействованы: фактор, кредитор, должник	Кредитная сделка между кредитодателем (банком) и кредитополучателем (клиентом)

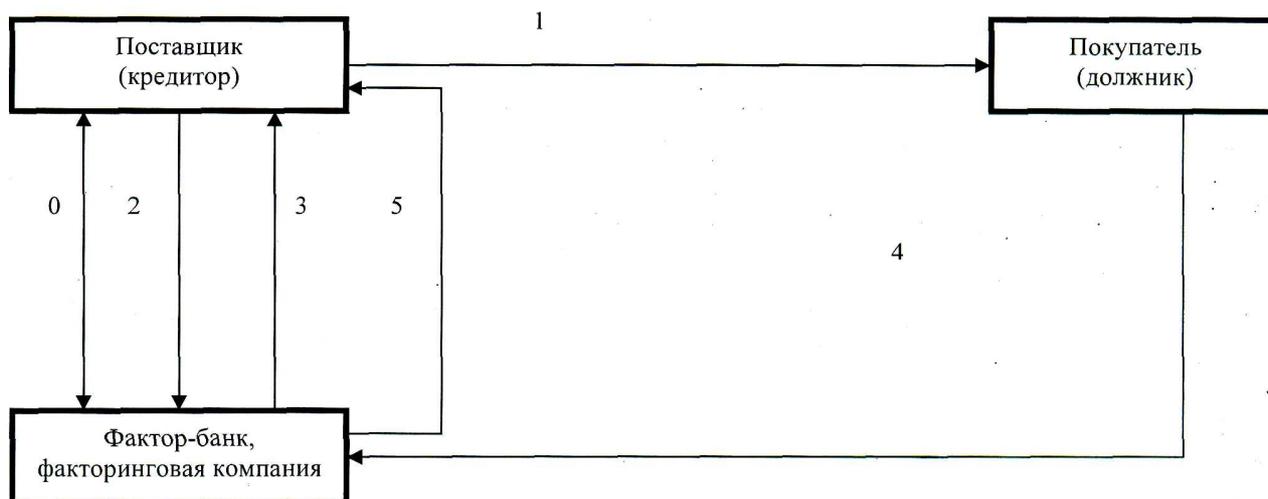


Рис. 1. Открытый факторинг

Источник: собственная разработка на основе [2]

является авансовый характер выплаты банком поставщику части суммы долговых требований к плательщикам. Перечисление остальной суммы платежа по долговым требованиям осуществляется фактором после поступления средств от должника. При этом соблюдаются принципы срочности, платности и возвратности, присущие кредитным отношениям, но имеющие свою специфику. То есть, по своей сути факторинг и есть кредитное финансирование.

В связи с этим нами предлагается новое определение факторинга: факторинг – кредитное финансирование под уступку денежного требования, сопровождающееся переходом прав кредитора третьему лицу – фактору, принимающему на себя потенциальный кредитный риск за определенную плату в виде дисконта [3].

В нашей стране роль факторов выполняют акционерные коммерческие банки, имеющие лицензии на право заниматься этим видом деятельности на договорной основе. Согласно договору финансирования под уступку денежного требования (договору факторинга), банк-фактор вступает в денежные отношения между кредитором и должником на стороне кредитора, выплачивая при этом ему сумму денежного обязательства с дисконтом.

Под дисконтом понимают разницу между суммой денежного обязательства должника и суммой, выплачиваемой фактором кредитором, то есть суммарное вознаграждение банка за осуществление кредитного финансирования по денежному требованию [1, 2]. После погашения полной суммы долга плательщиком дисконт поступает на доходы банка. Денежное требование, являющееся предметом уступки, как и размер дисконта, должны быть определены в договоре факторинга.

Для того, чтобы разработать алгоритм расчета платежей по факторинговому договору, нами были систематизированы основные различия между факторингом и прямым банковским кредитованием, приведенные в таблице 1, составленной на основе [2].

Таким образом, белорусские предприятия, обратившись в коммерческий банк за предоставлением факторинговых услуг, смогут получить ряд экономических преимуществ:

- ускорить оборачиваемость активов путем досрочной реализации долговых требований, так как факторинговая компания выплачивает клиенту часть платежа по долговым требованиям, которую он сможет сразу же использовать в деятельности;
- сократить бухгалтерские, юридические и иные расходы, связанные с взиманием дебиторских задолженностей, так как фактор предоставляет дополнительные услуги, осуществляет информационно-аналитическое обслуживание и др.;
- ускорить получение кредита по сравнению с возможностью банковского, так как факторинг оформляется упрощенным способом и за короткое время.

Учитывая особенности белорусского законодательства, разработаем схему взаимоотношений между сторонами факторинговой сделки (рис. 1). Здесь представлены основные операции, присущие отношениям открытого факторинга:

0 – договор о факторинге, 1 – поставка товара на условиях отсрочки платежа, 2 – уступка права требования долга по поставке фактору, 3 – выплата авансового платежа клиенту сразу после поставки товара, 4 – оплата за поставленный товар, 5 – выплата остатка средств за минусом комиссионного вознаграждения (дисконта).

Согласно приведенной выше схеме, основными субъектами открытого факторинга являются поставщик (кредитор), покупатель (должник) и банк-фактор, принимающий на себя функции кредитного посредника, то есть субкредитора (3).

Эти функции фактор начинает выполнять после заключения договора (0) под уступку будущего денежного требования (2), которое возникает сразу же после поставки товара (1). После наступления срока платежа и получения всей суммы от должника (4) фактор осу-

ществляет окончательный расчет с клиентом (5), оставляя себе дисконт в качестве комиссионного вознаграждения.

Экономические выгоды от развития факторинговой деятельности в Республике Беларусь бесспорны, однако для их реализации необходимо создание определенных условий, и, в первую очередь, к ним следует отнести всестороннее совершенствование нормативно-правовой базы, которая должна регулировать проведение факторинговых операций.

Так как в белорусской экономике весьма серьезной является проблема существования уже образовавшейся дебиторской задолженности, целесообразно в нормативно-правовых документах предусмотреть возможность заключения договора факторинга предприятию после отгрузки товара и образования задолженности. На наш взгляд, необходимо уточнить, что предметом уступки, под которую предоставляется финансирование, может быть как денежное требование, срок платежа по которому уже наступил (существующее требование), так и право на получение денежных средств, которое возникнет в будущем (будущее требование) [3].

Серьезной причиной недостаточного развития факторинговой деятельности в белорусских банках является также отсутствие методических разработок и рекомендаций по расчету факторинговых платежей (дисконта, комиссионного вознаграждения и т.д.). Поэтому мы вынуждены рассматривать порядок расчета оплаты по договору факторинга, применяемый российскими факторинговыми компаниями [1].

Введем следующие условные обозначения:

B – сумма вознаграждения за предоставление факторинговых услуг (дисконт);

S – сумма уступленного требования;

$K\epsilon$ – размер вознаграждения банка по договору факторинга, %;

pS – размер авансового платежа, %;

P_0 – первоначальная сумма, которую перечисляет банк клиенту;

ΔS – сумма, которую банк перечисляет клиенту после оплаты товара должником.

На первом шаге расчетов определяется размер вознаграждения фактора за предоставление факторинговых услуг (дисконт) согласно установленным банком процентам от суммы уступленного требования:

$$B = S \times K\epsilon / 100. \quad (1)$$

Далее рассчитывается размер авансового платежа банка клиенту как часть суммы уступленного требования согласно установленному в договоре проценту: $P_0 = S \times pS / 100\%$. (2)

Затем определяется сумма, которую банк должен перечислить клиенту после полной оплаты задолженности должником: $\Delta S = S - P_0 - B$. (3)

Таким образом, общая сумма, полученная клиентом по договору факторинга, составит: $S\phi = P_0 + \Delta S$. (4) Используя данный алгоритм, рассчитаем факторинговое вознаграждение на условном примере.

Пример расчета. Клиент заключил с банком договор внутреннего открытого факторинга, согласно которому он уступил банку право требования у должника платы за поставку товаров.

По условиям договора факторинга банк сначала перечисляет клиенту 80 % от суммы поставки, а оставшиеся 20 % за минусом вознаграждения – после оплаты ее покупателем. В договоре предусмотрен размер вознаграждения банка - 5 % от размера уступленного требования.

Клиент по договору поставки отгрузил должнику товары на сумму 590 млн. руб. Должник обязуется оплатить прописанные в договоре товары в течение одного месяца после отгрузки.

Определить: сумму вознаграждения банка за предоставление факторинговых услуг; первоначальную сумму, которую перечисляет банк клиенту; сумму, которую банк перечисляет клиенту после оплаты товара должником.

1. В первую очередь определим размер вознаграждения банка за предоставление факторинговых услуг. Данная сумма составляет 5 % от размера уступленного требования, следовательно:

$$B = (590 \times 5\%) / 100\% = 29,5 \text{ (млн. руб.)}$$

2. Затем определим сумму, которую сначала перечисляет банк клиенту. Она составляет 80 % от суммы поставки, следовательно:

$$P_0 = (590 \times 80\%) / 100\% = 472 \text{ (млн. руб.)}$$

3. Далее определяем сумму, которую банк должен перечислить клиенту после оплаты поставки должником. Она составляет оставшиеся 20% за минусом суммы вознаграждения (29,5 млн. руб.):

$$\Delta S = (590 \times 20\%) / 100\% - 29,5 = 88,5 \text{ (млн. руб.)}$$

Вывод: Таким образом, в результате осуществления факторинговой операции выгоду по договору факторинга получают:

клиент – он досрочно получает 80% всей суммы (в данном случае 472 млн. руб.), а после поступления всей суммы от должника еще 88,5 млн. руб. То есть вся сумма, полученная кредитором, составит 560,5 млн. руб.;

должник – ему предоставляется отсрочка платежа за поставленный товар;

банк – он получает вознаграждение за осуществление факторинговой операции в размере 5% (в данном случае 29,5 млн. руб.).

В данной методике, на наш взгляд, имеются следующие недостатки: не сказано, каким образом определяется первоначальная сумма финансирования клиента фактором и как учитывается кредитоспособность должника по данному требованию; непонятно, почему сумма вознаграждения банка за предоставление факторинговых услуг составляет именно 5 %.

Мы видим, что при использовании такого метода факторинговая компания имеет возможность завышать размер своего дохода по сделкам, что в большинстве случаев и происходит. Естественно, факторинг представляет собой значительно более рискованный вид активной деятельности, чем прямое банковское кредитование, поэтому и плата за краткосрочные операции взимается более высокая. Это делает факторинговые сделки дорогостоящими для клиентов, что в условиях экономической нестабильности снижает привлекательность факторинга для субъектов хозяйствования и, в какой-то степени объясняет недостаточную активность этого сегмента кредитно-инвестиционного рынка в Республике Беларусь [2].

В этой связи нами предпринята попытка разработать такую методику расчета платежей по факторинговым операциям, которая, с одной стороны, позволит банкам полностью окупать свои затраты, получать адекватный им доход и компенсировать достаточно высокий финансовый риск а, с другой, будет приемлемой для белорусских предприятий.

Для того, чтобы усовершенствовать традиционные методы расчета факторингового вознаграждения, выявим основные факторы, которые влияют на него в специфических условиях белорусской экономики. На наш взгляд, к ним следует отнести:

M – класс кредитоспособности должника,

C – степень факторингового риска,

t – срок, на который предоставляется кредит;

r – средняя норма возврата на финансовом рынке (ставка рефинансирования);

i – средняя ставка кредитного процента;

S – сумма уступленного требования;

P_0 – размер авансового платежа;

N – кредитные (альтернативные) потери банка, определяются исходя из сопоставления средней ставки кредитного процента с величиной официальной ставки рефинансирования.

Для того, чтобы сделки факторинга были эффективными для банка, оплата факторинговых услуг должна компенсировать:

- издержки банка по оказанию клиенту услуг, предусмотренных договором факторинга;
- неявные издержки банка по первоначальной сумме кредитного финансирования клиента на срок, оставшийся до погашения должником всей суммы долга (капитализация);

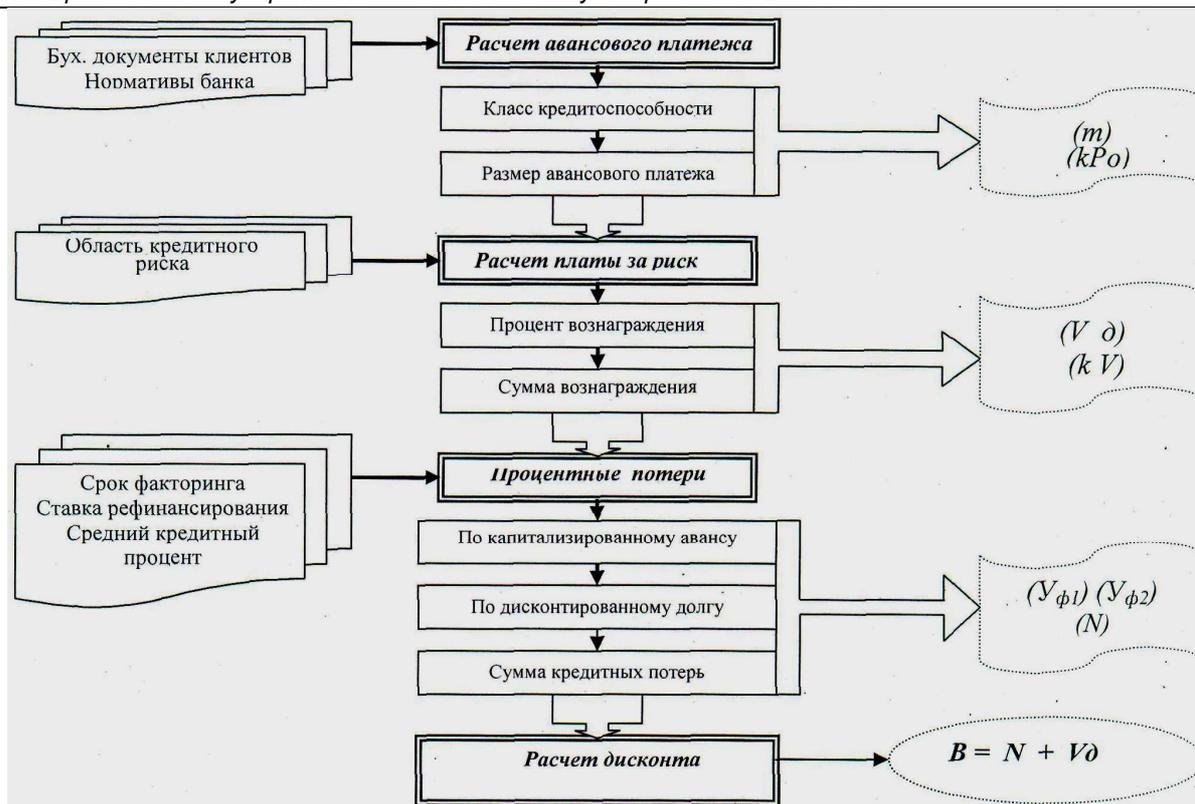


Рис. 2. Алгоритм расчета факторинговых платежей

Источник: собственная разработка

- альтернативные издержки банка за весь срок действия договора вплоть до погашения всей суммы долга (дисконтирование будущего платежа);
- затраты банковского риск-менеджмента.

Учет неявных процентных потерь банка-фактора, связанных с авансовым характером финансирования по сделке и, тем самым, с недополучением возможных кредитных доходов, предлагается производить различными методами капитализации первоначальной суммы, выданной клиенту, в зависимости от срока действия договора факторинга.

При наиболее распространенном краткосрочном факторинге ($t < 1$ года) по формуле простых процентов (5):

$$P_t = P_0 (1 + t \times r / 360). \quad (5)$$

Здесь t – число дней, оставшихся до погашения долга плательщиком.

При среднесрочном и долгосрочном факторинге ($t > 1$ года) используется формула сложных процентов (6):

$$P_t = P_0 (1 + r)^n. \quad (6)$$

Здесь n – факторинговый срок в годах.

Посредством сопоставления капитализированной суммы с первоначальной выплатой клиенту получаем первую составляющую кредитных потерь банка-фактора (7):

$$Y_{\phi 1} = P_t - P_0. \quad (7)$$

Вторая составляющая альтернативных затрат рассчитывается на основе сравнения будущей суммы погасительного платежа с ее приведенной к начальному моменту текущей (дисконтированной) стоимостью по аналогичной схеме расчетов (формулы 8, 9, 10):

$$\text{Для } t < 1 \text{ года: } S_t = S_0 / (1 + t \times r / 360) \quad (8)$$

$$\text{Для } t > 1 \text{ года: } S_t = S_0 / (1 + r)^n \quad (9)$$

$$Y_{\phi 2} = P_t - P_0. \quad (10)$$

При определении общей суммы кредитных потерь банка необходимо также учитывать процентный разрыв между ставкой рефинансирования и средним размером кредитного процента по соответствующему виду кредитов. Для этого предлагается следующая формула:

$$N = (Y_{\phi 1} + Y_{\phi 2}) \times (1 + k N), \quad (11)$$

Здесь $k N = i - r$ – размер процентных потерь банка.

Полная сумма вознаграждения, полученная банком по договору факторинга, составит:

$$B = N + Vd, \quad (12)$$

а его размер по отношению к сумме уступленного долга $k\% = B \times 100 / S \%$.

С учетом выполненной нами формализации факторинговых расчетов предлагается схема алгоритма, которая может быть положена в основу его компьютеризации (рис. 2).

Таблица 2. Расчет факторинговой платы

Срок действия договора факторинга $t = 1$ месяц
Капитализированная сумма аванса:
$P_t = 472 (1 + 1 \times 0,12 / 12) = 476,72$ м.р.
Первоначальные убытки фактора:
$Y_{\phi 1} = 476,72 - 472 = 4,72$ м.р.
Приведенная стоимость будущего платежа должника
$S_0 = 590 / (1 + 1 \times 0,12 / 12) = 584,15$ м.р.
Убытки банка в связи с приведением будущей стоимости:
$Y_{\phi 2} = 590 - 584,15 = 5,84$ м.р.
Размер кредитных потерь банка
$k N = i - r = 20\% - 12\% = 8\%$
Сумма кредитных потерь банка:
$N = (4,72 + 5,84) \times (1 + 0,08) = 11,40$ м.р.
Дополнительное вознаграждение фактора:
$Vd = 0,03 \times 472 = 14,16$ м.р.
Общая сумма вознаграждения по договору факторинга (дисконт)
$B = 11,40 + 14,16 = 25,56$ м.р., или $k\% = 25,56 : 590 = 4,3\%$
Денежная сумма, полученная клиентом
$472 + (590 - 472) - 25,56 = 564,44$ м.р.

Для сравнения результатов использования традиционной и усовершенствованной методики выполним реализацию данного алгоритма на материалах предыдущего примера.

Дополнительные условия:

класс кредитоспособности предприятия-плательщика – 1-й; размер авансового платежа, область риска и процент дополнительного вознаграждения определяются по данным таблиц 3-4 [3]; средняя ставка кредитного процента – 20% годовых, ставка рефинансирования – 12%.

Для должника 1-го класса кредитоспособности $kP_0 = 80\%$, размер авансового платежа: $P_0 = 0,8 \times 590 = 472$ м.р., что соответствует области допустимого риска, то есть $kV = 3\%$ – плата за риск. Этапы расчета представим в виде таблицы 2.

Таким образом, уточненный расчет по приведенному алгоритму показал, что ставка комиссионного вознаграждения для данного договора факторинга при 1-м классе кредитоспособности плательщика должна составлять не 5%, а 4,3%. Это повысит привлекательность факторинговых сделок для клиентов банка.

Заключение. Наиболее перспективной сферой применения факторинговых операций в Республике Беларусь, как и в других

странах СНГ, является производство товаров народного потребления, в том числе продуктов питания и товаров повседневного спроса, что определяется их высокой ликвидностью и оборачиваемостью. В нашей стране большинство предприятий малого и среднего бизнеса специализируются именно на такой продукции. Однако даже в этой сфере предпринимательской деятельности проблема взаимных неплатежей достаточно остра. Для восполнения недостатка собственных оборотных средств в условиях существующей дебиторской задолженности белорусским предприятиям целесообразно использовать факторинговые операции. Внедрение в банковскую практику предложенной в статье методики обоснованного экономического сопровождения факторинга сделает его более доступным и привлекательным для субъектов хозяйствования.

СПИСОК ЦИТИРОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Батракова, Л.Г. Экономический анализ деятельности коммерческого банка. – М.: Логос, 2005. – 368 с.
2. Организация деятельности коммерческих банков: уч. / Под ред. Г.И. Кравцовой. – Мн.: БГЭУ, 2007. – 478 с.
3. Куприянович, В.В. Экономические проблемы и правовые условия развития факторинга в Республике Беларусь.

Материал поступил в редакцию 26.05.10

ОБУНОВА I.I., KUPRIANOVICH V.V. Economic Accompaniment of Factoring Operations

This paper presents the system characteristics of the basic stages in organizing the processes of banks factoring. Ways of improving of the settlement mechanism for the development of factoring operation in commercial banks in Republic of Belarus have been proposed. As a result of the system approach to settlement procedures analysis algorithm mainframes are developed.

УДК 330.341.1:338.246.025.2(476)

Тубич А.Г.

К ВОПРОСУ О ГОСУДАРСТВЕННОМ РЕГУЛИРОВАНИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Введение. В условиях экономического кризиса инновационная активность является единственным направлением, способным обеспечить стабильное и рентабельное развитие предприятия, рост его конкурентоспособности. В открытой рыночной экономике, основанной на конкуренции, предприятия не могут выжить без инноваций, обеспечивающих не только экономию сырья, материалов, энергии, живого и овеществленного труда, но и интеллектуализацию основных факторов производства. Из этого следует, что помимо, огромных финансовых вложений, в инновационной экономике присутствует и человеческий ресурс.

В современных условиях западные компании большое внимание уделяют стимулированию нововведений. На многих западноевропейских фирмах создаются на долговременной основе (например, на 5 лет) премиальные фонды за освоение и выпуск новой продукции. Их размер непосредственно зависит от прибыли, полученной от продажи новинки. В отдельных компаниях устанавливается норматив на долю новой продукции в общем объеме продаж. С ним связывается и формирование премиальных фондов. В фирме "Сименс" для всех отделений установлено, что не менее 25% объема продаж должно приходиться на новую продукцию, которая не производилась 5 лет назад.

В последние годы все большее число американских фирм самых разнообразных отраслей промышленности начинают экспериментировать с нововведениями в области оплаты труда, направленными на радикальное повышение производительности и снижение издержек.

Одной из причин перехода к новым системам оплаты труда является стремление резко повысить конкурентоспособность фирм. Дело в том, что новые системы не только побуждают работников повышать общефирменную производительность труда, но и привязывают размер переменных издержек, одной из составных частей

которых являются расходы по оплате труда, к текущему состоянию дел фирмы. В Японии рабочие получают около 25% оплаты в форме разного рода гибких переменных бонусов. В Америке эта величина все еще чрезвычайно мала – около 1%.

Анализ законодательной базы Республики Беларусь в области инновационной деятельности по вопросам стимулирования созданных и использованных объектов права промышленной собственности. Анализируя законодательную базу Республики Беларусь в области инновационной деятельности, можно сделать вывод о несовершенстве правовых актов. Однако государство, понимая, что в нашей стране только крайне рентабельные предприятия способны выплачивать бонусы и гонорары своим работникам, заняло активную позицию и постоянно совершенствует правовую базу. Ведь как показывает весь опыт развития человеческого общества, самые благие намерения и вдохновляющие идеи остаются на бумаге, если не подкрепят их мерами материального стимулирования.

Указом Президента Республики Беларусь от 26.03.2007 № 136 была утверждена Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2007-2010 годы. Были определены и источники финансирования: п. 9 Положения о порядке формирования и использования средств инновационных фондов, утвержденном Указом Президента Республики Беларусь от 07.12.2009 № 596 «О некоторых вопросах формирования и использования средств инновационных фондов», установлено, что средства инновационных фондов, образуемых республиканскими органами государственного управления и иными государственными организациями, подчиненными Правительству Беларуси, должны направляться исключительно на определенные в данном законодательном акте цели, первой из которых как раз и является финансирование мероприятий плана

Тубич Алина Геннадьевна, ассистент кафедры менеджмента Брестского государственного технического университета. Беларусь, БрГТУ, 224017, г. Брест, ул. Московская, 267.